

# REDUÇÃO AO VALOR RECUPERÁVEL DO GOODWILL: EVIDÊNCIAS DO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS EM SUA DETERMINAÇÃO

Géssica Cappellesso<sup>1</sup>  
Jomar Miranda Rodrigues<sup>2</sup>  
Marina de Freitas Prieto<sup>3</sup>

**Resumo:** Com a adoção das normas internacionais de contabilidade, que são baseadas em princípios, foi concedido aos gestores maior discricionariedade e julgamento sobre as escolhas contábeis. Assim sendo, essas normas podem dar espaço ao gerenciamento de resultados em diversos procedimentos, como no teste de impairment do goodwill. Nesse contexto, o objetivo do estudo foi analisar se os gestores utilizam modalidades de gerenciamento de resultados, especificamente o big bath e o income smoothing, ao decidir sobre o reconhecimento da perda por impairment do goodwill e sobre sua magnitude. Para isso, a pesquisa utilizou dados anuais de empresas brasileiras listadas na BM&FBovespa que tiveram goodwill reconhecido em suas demonstrações de 2009 a 2015. Para o tratamento e análise dos dados foram utilizados dois modelos econométricos, sendo uma regressão logística para examinar a decisão de reconhecimento da perda por impairment do goodwill, e outra regressão múltipla para analisar a decisão da magnitude dessa perda. Como resultado, a regressão logística evidenciou que as empresas que detêm valor de mercado menor que o patrimônio líquido e que realizam big bath, apresentam maiores probabilidades de registrar a perda por impairment do goodwill. Por sua vez, a regressão múltipla demonstrou que as maiores perdas por impairment do goodwill são influenciadas pelo income smoothing, além de serem determinadas por um valor de goodwill mais elevado e menor retorno sobre o patrimônio líquido. Portanto, é possível concluir que existem indícios de gerenciamento de resultados durante o teste de impairment do goodwill, seja para fins de big bath accounting ou suavização de resultados.

**Palavras-chave:** Normas Internacionais de Contabilidade; Gerenciamento de Resultados; Impairment do Goodwill.

<sup>1</sup> gessica\_cappellesso@hotmail.com - Universidade de Brasília

<sup>2</sup> jomar@unb.br - Universidade de Brasília

<sup>3</sup> marina\_mfp@yahoo.com.br - Universidade de Brasília

■ Este artigo foi apresentado na sessão especial do XI Congresso Anpcont de Belo Horizonte.

■ DOI: <http://dx.doi.org/10.14392/asaa.2017100303>

■ Artigo submetido em: 07/06/2017. Revisões requeridas em: 11/11/2017. Aceito em: 17/11/2017.

## GOODWILL IMPAIRMENT: EVIDENCES OF EARNINGS MANAGEMENT ON ITS DETERMINATION

**Abstract:** With international accounting standards adoption, which are principles based, managers earned greater discretion and judgment on accounting choices. Therefore, these standards may give rise to earnings management in several procedures, such as goodwill impairment test. In this context, the purpose of this study was to analyze if managers use earnings management modalities, specifically big bath and income smoothing, when deciding to report goodwill impairment losses and its magnitude. We used annual data of Brazilian companies listed on BM&FBovespa that recognized goodwill between 2009 to 2015. For data treatment and analysis, we applied two econometric models: a logit regression to examine managers decision to impair goodwill, and a multiple regression to analyze the amount of goodwill impairment losses. As result, the logit regression evidenced that companies that hold a market value lower than equity and that perform big bath, are more likely to record goodwill impairment loss. In turn, multiple regression has shown that higher goodwill impairment losses are influenced by income smoothing, besides being determined by higher goodwill value and lower return on equity. Thus, we conclude that there are indications of earnings management during goodwill impairment test, whether for big bath accounting or income smoothing.

**Keywords:** International Accounting Standards; Earnings Management; Goodwill Impairment.

## 1. INTRODUÇÃO

Com a convergência contábil, o Brasil adotou as normas internacionais de contabilidade emitidas pelo IASB, que têm influência anglo-saxônica, e na qual predomina a essência sobre a forma e o sistema baseado em princípios (Niyama, Rodrigues, & Rodrigues, 2015). Contudo, os Princípios de Contabilidade Geralmente Aceitos (PCGA) não alcançam todas as situações possíveis e mesmo onde há regras, elas permitem que os gestores exerçam julgamento para realizar escolhas distintas sobre sua aplicação (Matsumoto & Parreira, 2009).

Nesse sentido, um dos facilitadores para o gerenciamento de resultados seria a subjetividade do julgamento profissional permitida por um sistema contábil baseado em princípios (Dantas, Rodrigues, Mendes, & Niyama, 2014). Logo, essa discricionariedade apresenta uma relação com o gerenciamento de resultados, tanto que estudos trazem os accruals discricionários como sua proxy (Healy, 1985; Jones, 1991), já que, segundo Dechow e Schrand (2004), o gerenciamento dos accruals é um dos métodos utilizados pelos gestores para produzirem os números desejados.

Além disso, a perda por redução ao valor recuperável ou perda por impairment (imparidade) é um accrual específico que “envolve julgamento profissional e discricionariedade na escolha dos ativos para realização dos testes por imparidade” (Niyama, Rodrigues, & Rodrigues, 2015, p. 77).

Para os normatizadores, a ideia da discricionariedade permitida pelas normas é permitir que os gestores forneçam informações privadas sobre os fluxos de caixa futuros da empresa (Li & Sloan, 2015). Contudo, AbuGhazaleh, Al-Hares e Roberts (2011) ressaltam que o processo de impairment pode conceder espaço ao gerenciamento de resultados, seja para fornecer informações privadas sobre o desempenho da empresa ou por motivos oportunistas dos gestores.

O Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), por meio do pronunciamento CPC 01 (R1) de 2010 – Perda por Redução ao Valor Recuperável, estabelece que o teste de redução ao valor recuperável consiste em assegurar que o valor contábil de um ativo não seja maior do que o seu valor recuperável, sendo que o último é estimado com base no maior valor entre o valor líquido de venda e o valor em uso. Desse modo, o processo de impairment apresenta diversos pontos de discricionariedade, como a escolha dos ativos para o teste e a determinação do valor em uso (que envolve a determinação de uma taxa de desconto, taxa de crescimento e estimativa de fluxos de caixa futuro esperados).

Não obstante, essa discricionariedade se torna maior no teste de impairment para unidades geradoras de caixa (UGC), como no caso do ágio por expectativa de rentabilidade futura adquirido em combinação de negócios (goodwill). Nesse sentido, Vogt, Pletsch, Morás e Klann (2016) ressaltam que os cuidados para aplicação do teste de impairment ao goodwill devem ser ainda maiores, uma vez que este é um ativo não separável da empresa como um todo e não diretamente associado a direitos específicos identificáveis.

Ainda, as estimativas do valor justo corrente do goodwill se baseiam nas suposições sobre futuras ações da gestão, incluindo a concepção e implementação da estratégia da empresa (Filip, Jeanjean, & Paugam, 2015). Dessa forma, a discricionariedade e a dificuldade de se verificar o valor do goodwill podem permitir que os gerentes usem o impairment para manipular os resultados contábeis (Giner & Pardo, 2015). Mais ainda, Jahmani, Dowling e Torres (2010) argumentam que esses fatores podem ter impacto não só sobre o reconhecimento da perda por impairment do goodwill, mas também sobre sua magnitude.

Nesse contexto, diversos estudos internacionais verificaram que os gestores utilizam a discricionariedade envolvida no teste de impairment do goodwill para gerenciar os resultados – através do big bath

e/ou income smoothing – seja para fornecer informações privadas sobre o desempenho da empresa ou para agir de maneira oportunista (Jahmani, Dowling, & Torres, 2010; Abughazaleh, Al-Hares, & Roberts, 2011; Giner & Pardo, 2015).

Já no ambiente brasileiro, a maior parte das pesquisas sobre o tema focam na divulgação de informações acerca do teste de impairment (Souza, Borba, & Zandonai, 2011; Albani & Almeida, 2012; Barbosa, Consoni, Scherer, & Clemente, 2014), havendo poucos que tratem do gerenciamento de resultados – como é o caso de Souza (2015) e Vogt et al. (2016).

Assim, levando em consideração a discricionariedade envolvida no teste de impairment do goodwill, o estudo levanta a seguinte questão: Existem indícios de que os gestores realizam gerenciamento de resultados durante o processo de impairment do goodwill? Portanto, o objetivo da pesquisa é analisar se os gestores utilizam as modalidades de gerenciamento de resultados, especificamente o big bath accounting e o income smoothing, ao decidir sobre o reconhecimento da perda por impairment do goodwill e sobre sua magnitude.

O estudo é relevante, uma vez que busca demonstrar como a abordagem do impairment do goodwill, no Brasil, pode ser influenciada pela discricionariedade dos gestores, os quais podem decidir sobre seu reconhecimento e mensuração. Além disso, a pesquisa contribui empiricamente com Niyama, Rodrigues e Rodrigues (2015), que discutem as possibilidades de gerenciamento de resultados em diversos procedimentos, como no teste de imparidade. Por fim, o estudo também fornece evidências adicionais às encontradas por Vogt et al. (2016), que observaram alguns determinantes relacionados à prática de gerenciamento de resultados sobre as perdas por impairment do goodwill.

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 PERDA POR REDUÇÃO AO VALOR RECUPERÁVEL DO GOODWILL

Segundo Martins, Almeida, Martins e Costa (2010, p.3) “o conceito de goodwill, referendado pela literatura contábil, é o montante de lucros futuros esperados acima da rentabilidade normal de uma empresa, mensurado pela diferença entre o valor da empresa e o seu patrimônio líquido avaliado a valores de mercado”. Logo, o goodwill está ligado a uma expectativa de geração de fluxos de caixa futuros que a adquirente tem sobre a adquirida, e que só poderá ser reconhecida se for resultado de uma combinação de negócios (Souza, Borba, & Lunkes, 2014).

Já para o pronunciamento CPC 15 (R1) – Combinação de Negócios, o ágio por expectativa de rentabilidade futura (goodwill) “é um ativo que representa benefícios econômicos futuros resultantes de outros ativos adquiridos em uma combinação de negócios, os quais não são individualmente identificados e separadamente reconhecidos”. Assim, o goodwill pode ser obtido pela diferença entre a contraprestação transferida e o valor justo dos ativos líquidos da adquirida, somado o valor justo da participação de não controladores e qualquer participação anterior.

O goodwill, antes de 2009, deveria ser capitalizado e amortizado. No entanto, após a Deliberação CVM nº 580, que aprovou o CPC 15 em 2009, o goodwill passou a ser objeto de impairment no mínimo anualmente ou quando houvesse evidências de desvalorização, a fim de garantir que seu valor contábil não excedesse o seu valor recuperável (CPC 01).

Assim, no ambiente brasileiro, o impairment do goodwill passou a ser exigido a partir de 2009 (Souza, 2015), conforme o pronunciamento CPC 01 (R1) - Redução ao Valor Recuperável de Ativos (o qual foi aprovado pela Deliberação CVM nº 639/2010). Esse pronunciamento determina que a perda por impairment corresponde ao montante no qual o valor contábil de um ativo ou unidade geradora de

caixa (UGC) excede seu valor recuperável (o qual corresponde ao maior entre o valor em uso e o valor líquido de venda). Logo, fica ratificado que os ativos não estejam registrados por um valor maior do que possa ser recuperado através de sua venda ou uso (CVM nº 639, 2010). Segundo Niyama, Rodrigues e Rodrigues (2015), no caso de impairment do goodwill, a referência para analisar a perda por redução ao valor recuperável normalmente será o valor em uso da UGC à qual ele pertence, pois não é possível avaliar o seu valor justo separadamente. Isso ocorre porque o goodwill é um ativo único, não diretamente associado a direitos específicos identificáveis e nem separável da companhia como um todo (Zang, 2008).

Dessa maneira, frequentemente deve-se calcular o valor presente dos fluxos de caixa futuros decorrente do uso da UGC. Conseqüentemente, haverá julgamentos em vários níveis, como ao que se entende por UGC e aos ativos que fazem parte dela, a taxa de desconto que deve ser utilizada, a estimativa dos fluxos de caixa futuros, entre outros (Niyama, Rodrigues, & Rodrigues, 2015).

Não obstante, além do teste de impairment do goodwill ser realizado anualmente, ele também deve ser realizado quando houver evidências externas ou internas de desvalorização (CPC 01). Nesse sentido, a realização do teste de impairment apresenta outro ponto de discricionariedade, pois irá depender do julgamento sobre essas evidências (Niyama, Rodrigues, & Rodrigues, 2015).

Portanto, todos esses fatores discricionários permitidos pelas normas possibilitam que os gestores influenciem o teste de redução ao valor recuperável (Zang, 2008; Ramanna, & Watts, 2012), o que torna o impairment do goodwill uma área com altos riscos de gerenciamento de resultados (Carlin & Finch, 2010). Por conseguinte, AbuGhazaleh, Al-Hares e Roberts (2011) afirmam que os gestores podem subestimar, superestimar ou então não reconhecer uma perda por impairment, dependendo dos seus incentivos.

## 2.2 GERENCIAMENTO DE RESULTADOS E IMPARIDADE DO GOODWILL

Martinez (2013) define o gerenciamento de resultados como a prática de utilizar escolhas contábeis discricionárias (reconhecimento e mensuração), decisões operacionais e/ou a seleção de critério para apresentação das demonstrações contábeis (divulgação), dentro dos limites dos padrões contábeis, para modificar os resultados divulgados, a fim de influenciar as percepções sobre os fatos econômicos subjacentes.

Nesse sentido, Kirschenheiter e Melumad (2002) observam que, quando um ambiente de divulgação permite discricionariedade, existe uma política de divulgação ótima em que o gestor suaviza os resultados ou realiza big bath – os quais correspondem a modalidades de gerenciamento de resultados (Martinez, 2001).

A suavização de resultados (income smoothing) busca reduzir a variabilidade dos resultados ao longo do tempo, a fim de refletir um crescimento constante dos lucros (Paulo, 2007). Essa prática está relacionada ao desejo dos gestores em manter a persistência dos resultados, já que ela visa diminuir as possíveis flutuações do lucro para estabilizá-lo ao longo do tempo (Castro & Martinez, 2009). Assim, conforme McNichols e Wilson (1988), quando os lucros estão maiores que o esperado, os gestores irão escolher accruals que o reduzam, e quando os resultados estão abaixo do normal, eles irão optar por accruals que os elevem.

Por sua vez, o big bath accounting está relacionado ao gerenciamento de resultados para reduzir o lucro corrente, de modo a aumentar o lucro futuro. Especificamente, a intenção da prática de big bath é “aproveitar alguma oportunidade para realizar uma baixa de ativos no presente, visando um aumento posterior nos resultados” (Souza, 2015, p. 39). Logo, conforme Sevin e Schroeder (2005), os valores de big bath são reconhecidos nos períodos em que os resultados são baixos ou não existentes, e geralmente resulta em aumento ou suavização de resultados futuros.

Estudos sobre o teste de redução ao valor recuperável do goodwill têm sido associados com a prática de gerenciamento de resultados, especialmente big bath e income smoothing (Giner & Pardo, 2015), devido, principalmente, às possibilidades de escolhas que as normas dão aos gestores.

No ambiente americano, por exemplo, Jahmani, Dowling e Torres (2010) buscaram verificar se a aplicação do teste de impairment no goodwill, em substituição a prática de amortização, estava sendo usada para gerenciar resultados. Para isso, os autores escolheram uma amostra de empresas que tinham goodwill registrado no balanço patrimonial entre 2003 e 2005, e concluíram que as empresas estavam realizando o impairment do goodwill a fim de gerenciar a volatilidade dos resultados.

Já no Reino Unido, AbuGhazaleh, Al-Hares e Roberts (2011) buscaram examinar se os gestores realizam julgamento para determinar as perdas por impairment do goodwill – sob o escopo da International Financial Reporting Standard (IFRS) 3 – e se esse julgamento reflete uma divulgação oportunista dos gestores ou uma prestação de informações sobre o desempenho econômico da empresa. Nesse sentido, os autores verificaram que a divulgação dessa perda está associada às mudanças de CEO, comportamentos de income smoothing e big bath, e mecanismos de governança, o que sugere que os gestores estão realizando julgamento para prestar informações sobre o desempenho da empresa.

Por sua vez, Giner e Pardo (2015) buscaram analisar o comportamento ético dos gestores em relação às decisões de impairment do goodwill, com base na adoção da IFRS 3. Por meio de uma amostra de empresas espanholas listadas entre 2005 e 2011, as autoras verificaram que os gestores estão exercendo julgamento na divulgação do impairment do goodwill, e que estratégias de big bath e income smoothing estão influenciando as decisões acerca do reconhecimento e da magnitude dessa perda, respectivamente.

Já em âmbito nacional, Souza (2015) fez uma pesquisa com o objetivo de identificar evidências que sugerissem a ocorrência de big bath nos primeiros anos de adoção do pronunciamento CPC 01 – Perda por Redução ao Valor Recuperável de Ativos, com foco no impairment do goodwill. Assim, a autora levantou uma amostra de empresas que tinham saldo de goodwill em 2007, e concluiu que o comportamento das empresas brasileiras não foi o de realizar big bath do goodwill na adoção inicial da norma.

Por outro lado, Vogt et al. (2016) examinaram os fatores determinantes do reconhecimento das perdas por impairment do goodwill no Brasil, e verificaram que essas podem ser determinadas por fatores como: mudança de gestão, book-to-market, quantidade de unidades geradoras de caixa, variação no retorno sobre ativos e goodwill. Ainda, com base no determinante de mudança na gestão, os autores concluíram que as ações dos gestores podem estar relacionadas à essa perda, o que indica a possibilidade de gerenciamento de resultados.

Por fim, destaca-se que o gerenciamento de resultados pode ser encarado de duas formas distintas. Para Tucker e Zarowin (2006) o gerenciamento de resultados pode melhorar a informatividade dos resultados, caso os gestores usem a discricionariedade para comunicar sua avaliação sobre os resultados futuros da firma. Mas, por outro lado, os gestores podem usar sua discricionariedade para agir de maneira oportunista, distorcendo intencionalmente os números contábeis e deteriorando a utilidade dessas informações (Li & Sloan, 2015).

Portanto, conforme ressaltam AbuGhazaleh, Al-Hares e Haddad (2012), os gestores podem usar a discricionariedade do teste de impairment tanto para fornecer informações privadas que refletem o desempenho da empresa, quanto para agir de maneira oportunista. Quanto a isso, os autores obtêm evidências condizentes com a primeira opção, enquanto que Li, Shroff, Venkataraman e Zhang (2011) encontram resultados condizentes com a divulgação oportunista, uma vez que os gestores só reconheceram o impairment quando era óbvio que os benefícios do goodwill tinham sido reduzidos.

### 3. METODOLOGIA

#### 3.1 DESENVOLVIMENTO DAS HIPÓTESES

Assume-se que os gestores irão utilizar a discricionariedade permitida pelo CPC 15 e CPC 01 para decidir sobre a realização ou não do teste de impairment do goodwill e sobre o montante a ser reconhecido como perda. Dessa forma, as hipóteses do estudo se referem a extensão da discricionariedade da gestão, levando em consideração a alavancagem, a prática de big bath accounting e a suavização de resultados (income smoothing) como variáveis de interesse relacionadas ao comportamento dos gestores.

Quanto a alavancagem, Watts e Zimmerman (1986 apud Abughazaleh, Al-Hares, & Roberts, 2011) argumentam que os gestores de empresas altamente alavancadas têm incentivos para selecionar métodos contábeis que aumentem os resultados, e estimativas que evitem violações dispendiosas de cláusulas restritivas. Nesse sentido, Dichev e Skinner (2002) observam que a alavancagem é uma proxy para o custo da violação de cláusulas restritivas (quanto mais dívidas a empresa tem, mais caro será renegociar os contratos depois que as cláusulas forem violadas). Assim, espera-se que as empresas altamente alavancadas sejam menos propensas a reconhecer as perdas por redução ao valor recuperável do goodwill (Riedl, 2004; Ramanna & Watts, 2007; Zang, 2008).

Contudo, AbuGhazaleh, Al-Hares e Roberts (2011) levantam um argumento alternativo de que empresas altamente alavancadas podem ter o valor de seus ativos sob escrutínio dos detentores de dívida. Assim, eles poderiam atuar como um dispositivo disciplinar contra o oportunismo e forçar o reconhecimento do impairment existente, de forma a refletir o desempenho da empresa. Nesse contexto de contradições, a primeira hipótese do estudo é estabelecida sem determinar o sinal esperado da relação:

H<sub>1</sub>: Existe uma associação significativa entre o nível de alavancagem e (i) a decisão de reconhecer uma perda por impairment do goodwill e (ii) o montante do impairment.

Ainda, os gestores podem usar a discricionariedade conferida pelos padrões contábeis para alterar as perdas por impairment através do big bath ou suavização dos resultados (Abughazaleh, Al-Hares, & Roberts, 2011), que são modalidades de gerenciamento de resultados.

Primeiramente, a estratégia de big bath por meio da baixa de ativos se caracteriza por períodos em que os resultados antes do impairment já estão abaixo do esperado (Zucca & Campbell, 1992; Sevin & Schroeder, 2005). Assim, os gestores podem realizar o big bath em tais períodos para impulsionar os resultados futuros, e fornecer sinais de que tempos ruins estão por trás deles e que tempos melhores irão chegar (Abughazaleh, Al-Hares, & Roberts, 2011). Portanto, as empresas com resultados negativos ou abaixo do esperado seriam mais propensas a reconhecerem uma perda no goodwill (Jordan & Clark, 2011). Dessa forma, a hipótese que reflete a modalidade de big bath accounting é dada por:

H<sub>2</sub>: Há uma associação significativa e positiva entre empresas com baixos resultados antes do impairment e (i) a decisão de reconhecer uma perda por impairment do goodwill e (ii) o montante do impairment.

Por sua vez, o income smoothing por meio da baixa de ativos é caracterizado por períodos em que os resultados antes do impairment estão maiores do que o esperado (Francis, Hanna, & Vincent, 1996; Abughazaleh, Al-Hares, & Roberts, 2011; Giner & Pardo, 2015), ou seja, os gestores iriam reconhecer uma perda quando os resultados fossem inesperadamente altos, a fim de suavizá-los. Dessa forma, a hipótese do estudo que indica suavização de resultados é:

H<sub>3</sub>: Há uma associação significativa e positiva entre empresas com altos resultados antes do impairment e (i) a decisão de reconhecer uma perda por impairment do goodwill e (ii) o montante do impairment.

### 3.2 VARIÁVEIS E MODELOS

A pesquisa utilizou os modelos elaborados a partir de Giner e Pardo (2015), que realizaram seu estudo em empresas espanholas. Como ressaltam as autoras, a Espanha é um país caracterizado por fraca governança e fiscalização, além de pertencer ao modelo Europeu-Continental, que é orientado aos bancos. Dessa forma, espera-se que os modelos sejam aplicáveis no contexto brasileiro, já que, segundo Niyama, Costa e Aquino (2005), o Brasil também pertence ao modelo Europeu-Continental e tem os bancos como principal forma de captação de recursos.

Como o objetivo da pesquisa é analisar se os gestores utilizam a atividade de gerenciamento de resultados ao decidir sobre o reconhecimento ou não da perda por impairment do goodwill e sobre a sua magnitude, torna-se necessária a realização de uma regressão logística e outra múltipla. Assim, o quadro 1 apresenta as variáveis utilizadas em ambas as regressões, bem como sua descrição, fórmula e fonte de coleta.

Quadro 1: Variáveis das regressões

Variáveis	Descrição	Fórmula	Coleta
<b>Variáveis dependentes</b>			
(1) IG	Impairment do goodwill	Dummy: 1 em períodos com perda por impairment do goodwill, e 0 caso contrário	Notas Explicativas
(2) PIG	Perda por impairment do goodwill	Perda por impairment do goodwill /ativo total em t-1	Notas Explicativas
<b>Variáveis independentes</b>			
(1)(2) ALAV	Alavancagem	Passivo Total/Ativo Total	Economatica
(1)(2) BIGBATH	Big Bath	Dummy: 1 se os resultados antes do impairment são negativos no ano t e menor que em t-1, e 0 se for inverso	Economatica
(1)(2) SMOOTH	Income Smoothing	Diferença entre o resultado antes do impairment no ano t e o resultado em t-1, dividido pelos ativos totais em t-1, se tanto o resultado antes do impairment no ano t como a diferença forem positivas; e 0 caso contrário	Economatica
(1)(2) GW	Goodwill	Goodwill/Ativo Total em t-1	Economatica
(1)(2) ROE	Retorno sobre o PL	Retorno sobre o patrimônio líquido médio em t.	Economatica
(1)(2) RET	Retorno do Mercado	Retorno de mercado para o período de 12 meses	Economatica
(1)(2) AUD	Empresa de Auditoria	Dummy: 1 se a empresa é auditada por uma big four; 0 caso contrário	Parecer dos Auditores Independentes
(1) MB	Market-to-Book	Valor de mercado do PL / valor contábil do PL em t	Economatica
(1) PROP	Propensão	Dummy: 1 se o valor de mercado for menor do que o valor do PL, 0 caso contrário	Economatica
(1) TAM	Tamanho	Logaritmo natural do ativo total ao final de t	Economatica
(2) ESP	Valor da Perda Esperada	Diferença entre o valor patrimonial e o valor de mercado em t (se essa diferença não for maior que o valor do goodwill em t-1) / goodwill em t-1. Se o valor de mercado for maior que o valor do PL, variável assume valor 0	Economatica

Fonte: Elaborado pelos autores  
(1) Regressão logística (2) Regressão Linear Múltipla

Como a análise de decisão do reconhecimento do impairment está relacionada a uma escolha dicotômica (sim ou não), o estudo emprega uma regressão logística para avaliar a probabilidade de uma empresa realizar o impairment do goodwill. Nesse sentido, uma regressão pelo método dos mínimos quadrados (MQO) não seria apropriada, pois ela poderia produzir previsões incongruentes maiores do que 1 ou menores que 0. Além disso, seu uso violaria a premissa de não heterocedasticidade, devido à natureza discreta da variável dependente (Dominick & Derrick, 2002). Assim, o modelo logístico baseado em Giner e Pardo (2015) é dado pela equação (1):



$$IG_{it} = \beta_0 + \beta_1 ALAV_{it} + \beta_2 BIGBATH_{it} + \beta_3 SMOOTH_{it} + \beta_4 GW_{it} + \beta_5 ROE_{it} + \beta_6 MB_{it} + \beta_7 PROP_{it} + \beta_8 RET_{it} + \beta_9 TAM_{it} + \beta_{10} AUD_{it} + \varepsilon \quad (1)$$

Quanto a análise do montante da perda por impairment do goodwill a ser reconhecido, é necessária a realização de uma regressão linear múltipla. Assim, a regressão considera as mesmas variáveis da equação 1, exceto MB e PROP, que são substituídas pelo valor esperado do impairment do goodwill (ESP), uma vez que essas são baseadas em informações similares (no valor contábil e de mercado do patrimônio líquido).

Além disso, a variável Tamanho (TAM) também é excluída sob a premissa de que à medida que a empresa tenha decidido fazer o impairment, o tamanho não irá mais influenciar na decisão acerca do montante dessa perda. Assim, para testar o valor da perda a ser reconhecida, o modelo de Giner e Pardo (2015) é dado por (2):

$$PIG_{it} = \beta_0 + \beta_1 ALAV_{it} + \beta_2 BIGBATH_{it} + \beta_3 SMOOTH_{it} + \beta_4 GW_{it} + \beta_5 ROE_{it} + \beta_8 RET_{it} + \beta_9 ESP_{it} + \beta_{10} AUD_{it} + \varepsilon \quad (2)$$

### 3.3 AMOSTRA E PROCEDIMENTO DE COLETA DE DADOS

A população, neste estudo, foram as empresas brasileiras listadas na Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros de São Paulo (BM&FBOVESPA). A amostra, por sua vez, foi formada por dados anuais de empresas não financeiras que tiveram goodwill reconhecido em suas demonstrações de 2009 a 2015.

Considerando o objetivo da pesquisa, a amostra obtida foi decomposta em duas partes, sendo uma relacionada as empresas que tinham goodwill registrado entre 2009 e 2015, e outra que tinha reconhecido a perda por impairment do goodwill durante esse período, conforme a Tabela 1. Feito isso, a primeira parte da amostra foi utilizada para rodar a regressão logística, a qual buscava explicar a decisão de reconhecer ou não a perda, e a segunda foi utilizada para a regressão múltipla a fim de explicar o valor dessa perda.

Tabela 1: Número de observações com goodwill e impairment do goodwill

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Total
Empresas com goodwill	39	44	51	55	56	55	52	352
Empresas com o impairment	3	5	8	9	11	9	13	58
% das empresas com impairment	7,69	11,36	15,69	16,36	19,64	16,36	25,00	16,48

Fonte: Dados da pesquisa

Como pode ser observado por meio da Tabela 1, a quantidade de empresas que reconheceram a perda por impairment do goodwill aumentou durante o período, principalmente em 2015, quando atingiu 25% do total de empresas com goodwill. Além disso, o percentual de empresas que reconheceram impairment em relação à quantidade de empresas que tiveram goodwill durante o período (16,48%), é similar ao estudo de Giner e Pardo (2015), que identificaram um percentual de 17,80% na Espanha.

## 4. RESULTADOS

### 4.1 ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS

A Tabela 2 apresenta as estatísticas descritivas para as variáveis utilizadas nos modelos do estudo.

Tabela 2: Estatísticas Descritivas

Variáveis	n	Média	Desvio padrão	Máximo	Mínimo
ALAV	397	0,596	0,263	2,811	0,131
ROE	371	0,039	0,400	3,009	-2,817
RET	355	0,186	0,852	8,213	-0,843
MB	367	2,599	3,958	57,132	0,041
GW	387	0,151	0,263	2,832	0,000
SMOOTH	386	0,025	0,084	1,049	0,000
TAM	396	15,107	1,623	19,661	10,121
PIG	388	0,003	0,013	0,158	0,000
ESP	367	0,211	0,395	1,000	0,000
Variáveis dicotômicas	N	Proporção da dummy = 1 (%)			
BIGBATH	388				20,88
PROP	368				27,45
AUD	400				89,25
IG	388				14,95

Fonte: Dados da pesquisa

Conforme pode ser observado na Tabela 2, a variável PROP mostra que, em média, 27,45% das empresas da amostra deveriam ter reconhecido o impairment do goodwill, mas somente 16,48% o fizeram (Tabela 1). Conforme explica Vogt et al. (2016) isso pode ocorrer devido à complexidade do cálculo, ou porque as empresas realmente não sofreram perdas, ou ainda por causa da discricionariedade permitida aos gestores, que decidem não realizar a perda.

Ainda, destaca-se que, em média, o goodwill representa 15,1% do valor total dos ativos das empresas, o que denota a importância de sua gestão. Além disso, a variável ESP sugere que a média da perda por impairment seria de 21,1% sobre o saldo do goodwill registrado no balanço.

Não obstante, o estudo apresenta a comparação das médias entre as firmas que realizaram o impairment do goodwill e as que não o reconheceram, a fim de identificar diferenças significantes. Para isso, utilizou-se o teste não-paramétrico de Mann-Whitney, uma vez que o teste de Shapiro-Wilk demonstrou que os dados não seguem uma distribuição normal. Portanto, a Tabela 3 apresenta os resultados obtidos.

Tabela 3: Comparação das médias entre empresas com e sem impairment do goodwill

Variáveis	Média (com PIG)	Média (sem PIG)	Significância
ALAV	0,572	0,566	0,162
ROE	-0,020	0,051	0,013**
RET	0,083	0,200	0,001*
GW	0,141	0,149	0,914
SMOOTH	0,012	0,021	0,092***
TAM	15,367	15,312	0,962
ESP	0,383	0,199	0,001*
MB	2,279	2,604	0,006*
BIGBATH	0,327	0,153	0,001*
PROP	0,442	0,264	0,006*
AUD	0,923	0,899	0,518

Fonte: Dados da pesquisa  
\*1% de significância, \*\*5%, \*\*\* 10%

Por meio da Tabela 3 é possível verificar que existe uma diferença significativa entre as médias de empresas com e sem impairment do goodwill no que se refere as variáveis ROE, RET, SMOOTH, ESP, MB, BIGBATH e PROP.

Primeiramente, o ROE e MB foram maiores nas empresas que não reportaram a perda por impairment, o que demonstra que estas têm maior valor de mercado relativo ao PL e maior retorno sobre o PL

do que as firmas que reconheceram a perda. Isso é condizente com Abrughazaleh, Al-Hares e Roberts (2011), que afirmam que empresas com menor market-to-book são mais propensas a divulgar perdas por imparidade do goodwill. Não obstante, as empresas que registraram o impairment do goodwill também apresentaram um retorno (RET) menor (8,3%) do que as que não reconheceram a perda (20,0%), o que denota um pior desempenho das primeiras.

Além disso, a variável ESP foi significativamente maior em empresas com impairment do goodwill, com 38,3% comparado a 19,9% de empresas sem a perda. Por sua vez, a variável PROP também teve uma média maior em empresas que reconheceram a perda, sendo 44,2% comparado a 26,4%. Essa variável busca capturar a propensão de uma empresa reconhecer a perda por impairment do goodwill, levando em consideração que só existe uma UGC e que o valor recuperável é o valor de mercado do PL. Dessa forma, os resultados demonstram que as empresas que reconheceram a perda tinham maior propensão de fazê-lo e deveriam registrar um montante maior do que aquelas que não realizaram impairment.

Quanto ao BIGBATH, as empresas que reconheceram o impairment apresentaram maior valor (32,7%) do que as que não reconheceram (15,3%). Ou seja, as empresas que tiveram resultados ainda piores do que o esperado registraram o impairment do goodwill, o que condiz com a prática de big bath. Portanto, esse resultado sugere que a perda no goodwill é reconhecida em um momento oportuno (quando os resultados são ruins), visando um aumento posterior nos resultados (Souza, 2015).

Por fim, ao considerar um nível de significância de 10%, também se constatou que as empresas que não registraram a perda apresentaram maior SMOOTH (2,1%) do que aquelas que a reconheceram (1,2%). Ou seja, as empresas que não reconheceram a perda tiveram maiores resultados acima do esperado e, portanto, tinham mais motivos para suavizar os resultados através do seu registro, mas não o fizeram. Logo, esse é um primeiro indício de que a suavização de resultados não é utilizada para decidir sobre o reconhecimento do impairment do goodwill.

## 4.2 CORRELAÇÕES

Conforme comentado anteriormente, os dados não apresentaram uma distribuição aproximadamente normal, por isso utilizou-se testes não paramétricos e a correlação foi medida pelo Rô de Spearman, apresentada na Tabela 4.

Tabela 4: Matriz de Correlações

	IG	PIG	ALAV	ROE	RET	MB	GW	AUD	PROP	BIGB	SMTH	TAM
IG	1,00											
PIG	,995*	1,00										
ALAV	,04	,037	1,00									
ROE	-,14*	-,148*	-,252*	1,00								
RET	-,139**	-,130**	-,092***	,322*	1,00							
MB	-,149*	-,143*	-,000	,465*	,405*	1,00						
GW	-,001	,018	-,180*	-,048	,044	,289*	1,00					
AUD	,029	,024	-,202*	,144*	-,054	,041	-,124**	1,00				
PROP	,141*	,131**	,060	-,383*	-,375*	-,787*	-,216*	,013	1,00			
BIGB	,163*	,170*	,300*	-,593*	-,235*	-,228*	-,003	-,105***	,223*	1,00		
SMTH	-,054	-,055	-,236*	,602*	,287*	,278*	,069	,068	-,28*	-,417*	1,00	
TAM	,003	-,016	,100***	,003	-,073	-,112**	-,183*	,161*	,077	,007	-,037	1,00
ESP	,160*	,148*	,058	-,371*	-,363*	-,744*	-,194*	,029	,927*	,259*	-,286*	,131**

Fonte: Dados da pesquisa  
\*1% de significância, \*\*5%, \*\*\*10%

A Tabela 4 apresenta as correlações entre as variáveis dependentes e independentes consideradas nas duas regressões, bem como entre as explanatórias. Com base nisso, pode-se observar que existem

diversas variáveis correlacionadas, mas que a maioria delas não apresentaram altas associações. Nesse sentido, as maiores correlações foram entre as variáveis dependentes IG e PIG, com uma correlação de 99,5%, e PROP e ESP com 92,7%. Todavia, como essas variáveis aparecem em regressões distintas, essa correlação não representa um problema e não viola o pressuposto da não multicolinearidade.

Ainda, nota-se uma correlação positiva e significativa entre o impairment do goodwill e o montante de sua perda com a prática de big bath, consistente com  $H_2$  e com os estudos de AbuGhazaleh, Al-Hares e Roberts (2012) e Giner e Pardo (2015). Portanto, essa é uma evidência inicial de que os gestores gerenciam os resultados no teste de impairment do goodwill, de modo a reconhecer as perdas visando um aumento nos lucros futuros.

Por fim, também foram constatadas correlações negativas e significantes entre o impairment do goodwill (IG) e sua perda (PIG) com o ROE, RET e MB. Em primeiro lugar, o ROE é uma medida que resume o desempenho contábil, assim, empresas que estão tendo um bom desempenho são menos propensas a reconhecer a perda por impairment. Por sua vez, MB e RET são variáveis que refletem as percepções dos investidores, o que acaba demonstrando o conjunto de oportunidades de investimento da empresa (Giner & Pardo, 2015). Assim, seguindo Zang (2008), verifica-se que as perdas estão negativamente relacionadas ao desempenho econômico da firma. Ou seja, quando o valor de mercado ou o retorno das ações são menores, as perdas por impairment do goodwill acabam sendo maiores.

### 4.3 ANÁLISE DAS REGRESSÕES

Em primeiro lugar, utilizou-se uma regressão logística para testar a probabilidade de os gestores tomarem decisões para reconhecer ou não o impairment do goodwill. Esta foi escolhida, pois a regressão logística é um modelo de escolha binária, na qual a variável dependente (reconhecimento do impairment do goodwill) é uma variável dummy. Desse modo, a Tabela 5 a seguir exhibe os resultados da regressão logística.

Tabela 5: Resultados da regressão logística

Variáveis	Sinal esperado	Coefficiente	Erro padrão	Significância	Exp(B)
ALAV	(+) (-)	-0,512	0,959	0,592	0,599
ROE	(-)	0,118	0,505	0,815	1,125
RET	(-)	-0,051	0,187	0,784	0,950
GW	(+)	0,114	0,680	0,867	1,121
AUD	(+) (-)	0,349	0,605	0,564	1,418
PROP	(+)	0,687	0,355	0,053***	1,989
BIGBATH	(+)	0,938	0,413	0,023**	2,554
SMOOTH	(+)	-2,143	3,978	0,590	0,117
TAM	(+)	-0,008	0,109	0,943	0,992
MB	(-)	0,026	0,041	0,527	1,026
Constante	?	-2,116	1,749	0,226	0,121

Número de observações = 340  
Pseudo "R" <sup>2</sup> = 0,046

Fonte: Dados da pesquisa  
\*\*5%, \*\*\*10% de significância

Conforme pode ser observado na Tabela 5, foram apresentados tanto os coeficientes como os Exp (B) (ou odds ratio). Nesse sentido, destaca-se que o nível de significância vale para ambos, sendo que a significância dos coeficientes testa a hipótese nula de que eles são iguais a 0, enquanto que a significância do Exp (B) testa se este é igual a 1. Assim, pode-se observar que a variável PROP se mostrou significativa a um nível de 10%, enquanto que a variável BIGBATH apresentou significância estatística a 5%.

Primeiramente, a variável PROP se refere à uma fonte externa de informação que indica a desvalorização de um ativo. Assim, conforme o CPC 01, se o valor contábil do PL da entidade é maior do que o valor de suas ações no mercado (ou vice-versa), há indícios de desvalorização.

Como resultado, essa variável demonstrou relação positiva com o impairment do goodwill. Dessa forma, se o valor de mercado de uma empresa for menor que o seu PL, maior a chance da perda ser reconhecida. Logo, pode-se corroborar que essa fonte externa de informação seja realmente utilizada no teste de impairment do goodwill. Além disso, também pode ser verificado um valor de 1,989 para o Exp (B), o que indica que as empresas com valor de mercado abaixo do valor do PL têm quase duas vezes mais chances de reconhecer a perda.

Por sua vez, também foi constatada uma relação significativa e positiva entre a variável BIGBATH e o registro da perda por impairment do goodwill. Assim, observa-se que este resultado está em conformidade com o encontrado na literatura (Jordan & Clark, 2011; Abuaddous, Hanefah, & Laili, 2014; Giner & Pardo, 2015) e com a correlação apresentada na Tabela 4. Ademais, o Exp (B) também demonstra que as empresas com resultados abaixo do esperado têm 2,554 vezes mais chances de reconhecer a perda por impairment do goodwill do que aquelas que não o têm. Ou seja, as empresas que tem resultados abaixo do esperado aproveitam o momento para reconhecer o impairment do goodwill, o que é condizente com a modalidade de big bath accounting. Em outras palavras, a prática de big bath influencia na decisão de reconhecer a baixa no goodwill, aumentando as chances de seu registro.

Portanto, com base nessas evidências, não foi possível rejeitar  $H_2$  de que há uma associação significativa e positiva entre empresas com baixos resultados antes do impairment e a decisão de reconhecer uma perda por impairment do goodwill (hipótese que reflete o big bath). Por outro lado, as hipóteses  $H_1$ , acerca do nível de alavancagem, e  $H_3$  sobre o income smoothing foram rejeitadas, uma vez que nenhuma delas demonstrou uma associação estatisticamente significativa com a decisão de reconhecer a perda.

Para suceder à regressão referente ao modelo (2), foram utilizadas somente aquelas empresas que reconheceram a perda por impairment do goodwill, já que o objetivo era examinar a relação entre as modalidades de gerenciamento de resultados e o valor reconhecido como perda. Logo, as empresas que não reconheceram a perda no goodwill foram excluídas da análise, o que resultou no uso de dados em painel não balanceado.

Adicionalmente, destaca-se que foram realizados testes de raiz unitária, multicolinearidade, heterocedasticidade e normalidade. Com relação ao primeiro, o teste de Dickey-Fuller Aumentado (ADF) não constatou nenhuma raiz unitária, o que sugere que a série é estacionária. Quanto a multicolinearidade, o teste Variance Inflation Factor (VIF) apresentou valores em torno de 1 (com uma média de 1,7), o que sugere que não existe este problema entre os dados. Por sua vez, o teste de White indicou que não existe o problema de heterocedasticidade, já que o p-value não rejeitou a hipótese nula de homocedasticidade.

Por outro lado, o teste de Shapiro-Wilk rejeitou a hipótese nula de normalidade tanto dos dados como dos resíduos, ou seja, eles não apresentaram uma distribuição normal. Visto isso e a utilização de um subconjunto de dados, a pesquisa utilizou dados em painel ponderados pela população (Population-Averaged - PA), conforme apresentado na Tabela 6:

Tabela 6: Resultados da regressão múltipla - Population-Averaged (PA)

Variáveis	Sinal esperado	Coefficientes	z	Sig.
(Constante)	?	-0,009	-0,62	0,534
ALAV	(+) (-)	-0,006	-0,42	0,674
ESP	(+)	-0,002	-0,25	0,799
BIGBATH	(+)	-0,001	-0,12	0,902
SMOOTH	(+)	0,475	2,74	0,006*

GW	(+)	0,067	3,64	0,000*
ROE	(-)	-0,041	-4,49	0,000*
RET	(-)	0,000	0,12	0,903
AUD	(+) (-)	0,013	1,20	0,232

Número de observações = 52  
Wald chi2 = 51,58 (Sig. = 0,0000)

Fonte: Dados da pesquisa  
\*1% de significância.

Conforme pode ser observado na Tabela 6, as variáveis SMOOTH, ROE e GW foram estatisticamente significantes a 1%. Contudo, as variáveis de interesse estabelecidas nas hipóteses de alavancagem ( $H_1$ ) e big bath accounting ( $H_2$ ) não apresentaram significância, e consequentemente, foram rejeitadas.

Em primeiro lugar, o retorno sobre o patrimônio líquido (ROE), que é uma medida de desempenho da firma, apresentou um coeficiente negativo significativo. Dessa forma, esse resultado sugere que empresas com menor ROE tem mais incentivos para maximizar as perdas por impairment do goodwill, já que elas apresentam um desempenho pior (Lapointe-Antunes, Cormier, & Magnan, 2008; Giner & Pardo, 2015).

Por sua vez, a significância do goodwill (GW) demonstrou que as empresas que detêm valores mais representativos de goodwill em seu ativo registram maiores perdas por impairment. Assim, conforme Zang (2008), Giner e Pardo (2015) e Vogt et al. (2016), quanto maior for o valor do goodwill, maior o risco de a empresa incorrer com perdas de impairment sobre este ativo.

Por fim, foi constatada uma associação significativa e positiva entre SMOOTH e o valor da perda por impairment do goodwill (PIG). Esse resultado indica que, quando os resultados são maiores do que o esperado, os gestores reconhecem perdas maiores de impairment no goodwill, o que é consistente com a prática de suavização de resultados. Portanto, a prática de income smoothing pode elevar os valores dessas perdas.

Em suma, as hipóteses  $H_2$  e  $H_3$  puderam ser parcialmente confirmadas, à medida que o big bath influenciou a decisão de reconhecer o impairment do goodwill e o income smoothing ajudou a determinar a magnitude da perda. Para Giner e Pardo (2015), esse resultado sugere que os gestores registram a perda quando estão tendo um mau ano, mas também é consistente com a ideia de que eles preferem ter um lucro estável e fazer o impairment do goodwill a fim de evitar surpresas nos resultados.

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo da pesquisa foi analisar se os gestores utilizam as modalidades de gerenciamento de resultados, especificamente big bath e income smoothing, ao decidir sobre o reconhecimento da perda por impairment do goodwill e sobre seu montante. Para isso, o estudo coletou dados referentes ao goodwill e ao seu impairment em empresas brasileiras listadas na BM&FBovespa, durante o período de 2009 a 2015, os quais foram utilizados em 2 regressões: uma regressão logística para testar a decisão do reconhecimento da perda, e uma regressão múltipla para explicar o montante a ser reconhecido como perda.

Em um primeiro momento, a regressão logística demonstrou que a decisão de reconhecer o impairment do goodwill é determinada pelas variáveis de propensão e big bath. Ou seja, as empresas que têm valor de mercado menor que seu PL são mais propensas à reconhecer essa perda, o que comprova que essa fonte externa de informação (estabelecida no CPC 01 – Redução ao Valor Recuperável de Ativos) é realmente utilizada para determinar a necessidade de impairment no goodwill.

Além disso, empresas que têm resultados piores do que os esperados apresentam mais chances de reconhecer uma perda nesse ágio, o que é condizente com a prática de big bath. Ou seja, quando a

empresa está tendo um resultado ruim, ela aproveita esse momento de mau desempenho para registrar logo a perda no goodwill, o que reduz ainda mais o resultado corrente, mas pode proporcionar um aumento nos lucros futuros. Portanto, a prática de big bath eleva a probabilidade de reconhecimento da perda por imparidade no goodwill.

Por sua vez, a regressão múltipla evidenciou que o montante reconhecido como perda por redução ao valor recuperável do goodwill pode ser explicado pelo valor desse ativo, além do retorno sobre o PL e income smoothing.

As empresas que detêm valores mais representativos de goodwill em seus ativos registram maiores perdas por impairment. Como o goodwill é decorrente de expectativas de rentabilidade futura, isso pode indicar que as adquirentes estejam superavaliando a combinação de negócios, o que aumenta o risco de a empresa sofrer perdas com sua recuperabilidade. Ademais, no caso do impairment para a unidade geradora de caixa a qual esse ativo pertence, o CPC 01 estabelece que a perda seja primeiramente alocada ao goodwill e, a seguir, proporcionalmente alocada aos outros ativos. Assim, quanto maior o valor do ágio, maior o valor do impairment da UGC alocado a ele.

Ainda, maiores perdas também são explicadas por empresas que possuem menor retorno sobre o PL, já que elas teriam um desempenho ruim. De forma inversa, se as empresas têm um bom desempenho, é menos provável que ela tenha que reconhecer grandes perdas, já que os fatores desencadeantes do teste de impairment possivelmente não seriam tão diferentes do valor contábil. Por exemplo, se a entidade apresenta um bom desempenho, ela provavelmente conseguirá gerar maiores fluxos de caixa futuro esperados (necessários para determinar o valor em uso) e deterá maior valor de mercado, o que pode levar a menores perdas.

Por fim, a significância da variável income smoothing demonstra que quando os resultados do período estão acima do esperado, os gestores reconhecem maiores perdas por imparidade do goodwill, consistente com a prática de suavização de resultados. Portanto, uma vez decidido pelo registro da perda, as empresas parecem seguir uma estratégia de suavização de resultados para determinar o seu montante.

Enfim, é possível concluir que existem indícios de que os gestores realizam diferentes modalidades de gerenciamento de resultados durante o teste de impairment: o big bath como determinante para decidir sobre o registro da perda, e o income smoothing para decidir sobre seu montante.

Dessa forma, o estudo é importante para os investidores, à medida que fornece evidências relacionadas a maneira como o impairment do goodwill é reconhecido e mensurado pelas empresas. Além disso, a pesquisa contribui com a literatura acerca dos fatores determinantes da perda por impairment do goodwill, apresentando o big bath e o income smoothing como alguns de seus determinantes no contexto brasileiro.

Entretanto, a pesquisa é limitada pelo pequeno número de observações de empresas que tiveram impairment do goodwill, o que pode prejudicar os resultados obtidos, e pela forma com que é medida as variáveis de big bath e income smoothing, que são obtidas na literatura e não em modelos.

Por fim, sugere-se que novos estudos sobre o tema considerem a regressão em dois estágios, uma vez que o gerenciamento de resultados pode influenciar e ser influenciado pelo impairment do goodwill. Também, seria interessante que pesquisas futuras analisassem se a prática de gerenciamento de resultados interfere no reconhecimento e mensuração do impairment de ativos em geral, e se esse gerenciamento é feito de maneira oportunista ou de forma que forneça informações para o mercado de capitais.

## REFERÊNCIAS

- Abuaddous, M., Hanefah, M. M., & Laili, N. H. (2014). Accounting standards, goodwill impairment and earnings management in Malaysia. *International Journal of Economics and Finance*, 6(12), 201.
- Abughazaleh, N. M., Al-Hares, O. M. & Roberts, C. (2011). Accounting discretion in goodwill impairments: UK evidence. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 22(3), 165-204.
- Abughazaleh, N.M.; Al-Hares, O.M.; Haddad, A. E. (2012). The value relevance of goodwill impairments: UK evidence. *International Journal of Economics and Finance*, 4, 4.
- Albani, P. C., & Almeida, J. E. F. (2012). Teste de impairment de ativos: análise comparativa da evidenciamento das companhias abertas listadas no novo mercado por setor da economia e auditoria. In *Anais do Congresso USP de Iniciação Científica em Contabilidade, São Paulo-SP, Brasil (Vol. 9)*.
- Almeida, J. E. F. D. (2010). *Qualidade da informação contábil em ambientes competitivos (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo)*.
- Barbosa, J.S., Consoni, S., Scherer, L. M., & Clemente, A. (2014). Impairment no Goodwill: uma análise baseada na divulgação contábil. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, 8(2).
- Carlin, T. M., & Finch, N. (2010). Evidence on IFRS goodwill impairment testing by Australian and New Zealand firms. *Managerial Finance*, 36(9), 785-798.
- Castro, M. A. R., & Martinez, A. L. (2009). Income smoothing, cost of debt capital and capital structure in Brazil. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, 10(6), 25-46.
- Comissão de Valores Mobiliários. (2009). Deliberação CVM 580, de 31 de julho de 2009. Aprova o Pronunciamento Técnico CPC 15 do Comitê de Pronunciamentos Contábeis que trata de combinação de negócios.
- Comissão de Valores Mobiliários. (2010). Deliberação CVM nº 639, de 7 de outubro de 2010. Aprova o Pronunciamento Técnico CPC 01(R1) do Comitê de Pronunciamentos Contábeis - CPC sobre redução ao valor recuperável de ativos.
- CPC. Pronunciamento Técnico CPC 01 - Redução ao Valor Recuperável de Ativos. (2014). Brasília, 06 de Agosto de 2010. Disponível: <[http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/27\\_CPC\\_01\\_R1\\_revis%C3%A3o08.pdf](http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/27_CPC_01_R1_revis%C3%A3o08.pdf)>. Acesso: 13 abril 2016.
- CPC. Pronunciamento Técnico CPC 15 – Combinação de Negócios. (2014). Brasília, 03 de Junho de 2011. Disponível: <[http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/235\\_CPC15R1\\_rev\\_06.pdf](http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/235_CPC15R1_rev_06.pdf)>. Acesso: 13 abril 2016.
- Dantas, J. A., Rodrigues, F. F., Mendes, P. C. M., & Niyama, J. K. (2014). Normatização da Contabilidade: princípios versus regras. In: NIYAMA, J. K. (Org.). *Teoria Avançada da Contabilidade*. São Paulo, Atlas.
- Dechow, P.M., & Schrand, C.M. (2004). *Earnings quality*. Charlottesville (Virginia): CFA Institute.
- Dichev, I. D., & Skinner, D. J. (2002). Large-sample evidence on the debt covenant hypothesis. *Journal of accounting research*, 40(4), 1091-1123.



Dominick, S.; Derrick, R. (2002). *Statistics and Econometrics*. Schaum's Outline Series.

Filip, A., Jeanjean, T., & Paugam, L. (2015). Using real activities to avoid goodwill impairment losses: Evidence and effect on future performance. *Journal of Business Finance & Accounting*, 42(3-4), 515-554.

Francis, J., Hanna, J. D., & Vincent, L. (1996). Causes and effects of discretionary asset write-offs. *Journal of Accounting Research*, 117-134.

Giner, B., & Pardo, F. (2015). How ethical are managers' goodwill impairment decisions in Spanish-listed firms?. *Journal of Business Ethics*, 132(1), 21-40.

Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of accounting and economics*, 7(1-3), 85-107.

IASB, International Accounting Standard Board. (2004). *Business combinations (IFRS 3)*. IASB, Londres.

Jahmani, Y., Dowling, W. A., & Torres, P. D. (2010). Goodwill Impairment: A New Window For Earnings Management?. *Journal of Business & Economics Research*, 8(2), 19.

Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of accounting research*, 193-228.

Jordan, C. E., & Clark, S. J. (2011). Big bath earnings management: the case of goodwill impairment under SFAS No. 142. *Journal of Applied Business Research (JABR)*, 20(2).

Kirschenheiter, M., & Melumad, N. D. (2002). Can "Big Bath" and Earnings Smoothing Co-exist as Equilibrium Financial Reporting Strategies?. *Journal of Accounting Research*, 40(3), 761-796.

Lapointe-Antunes, P., Cormier, D., & Magnan, M. (2008). Equity recognition of mandatory accounting changes: The case of transitional goodwill impairment losses. *Canadian Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*, 25(1), 37-54.

Li, Kevin K. & Sloan, Richard G. (2015). Has Goodwill Accounting Gone Bad? (January 23, 2017). *Review of Accounting Studies*, Forthcoming. Available at SSRN: <<https://ssrn.com/abstract=1466271>>.

Li, Z., Shroff, P. K., Venkataraman, R., & Zhang, I. X. (2011). Causes and consequences of goodwill impairment losses. *Review of Accounting Studies*, 16(4), 745-778.

Martinez, A. L. (2013). Earnings management in Brazil: a survey of the literature. *Brazilian Business Review*, 10(4), 1.

Martinez, A.L. (2001). "Gerenciamento" dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras. Tese (Doutorado em Contabilidade). Universidade de São Paulo.

Martins, E., Almeida, D. L., Martins, E. A., Costa, P. S. (2010). Goodwill: uma análise dos conceitos utilizados em artigos científicos. *Revista de Contabilidade & Finanças*, 21(52).

Matsumoto, A. S., & Parreira, E. M. (2009). Uma pesquisa sobre o Gerenciamento de Resultados Contábeis: causas e conseqüências. *Contabilidade, Gestão e Governança*, 10(1).

McNichols, M., & Wilson, G. P. (1988). Evidence of earnings management from the provision for bad debts. *Journal of accounting research*, 1-31.

Niyama, J. K., Costa, P. D. S., & Aquino, D. R. B. (2005). Principais causas das diferenças internacionais no financial reporting: uma pesquisa empírica em instituições de ensino superior do nordeste e centro-oeste do Brasil. *ConTexto*, 5 (8), 01-22.

Niyama, J. K., Rodrigues, A. M. G., & Rodrigues, J. M. (2015). Algumas reflexões sobre contabilidade criativa e as normas internacionais de contabilidade. *Revista Universo Contábil*, 11(1), 69.

Paulo, E. (2007). Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados. Tese de Doutorado, Universidade de São Paulo, São Paulo, Brasil.

Ramanna, K., & Watts, R. L. (2012). Evidence on the use of unverifiable estimates in required goodwill impairment. *Review of Accounting Studies*, 17(4), 749-780.

Riedl, E. J. (2004). An examination of long-lived asset impairments. *The Accounting Review*, 79(3), 823-852.

Sevin, S., & Schroeder, R. (2005). Earnings management: evidence from SFAS No. 142 reporting. *Managerial Auditing Journal*, 20(1), 47-54.

Souza, M. M. (2015). Big Bath: Evidências brasileiras na adoção inicial da norma que trata de redução no valor recuperável do goodwill. *Revista Ambiente Contabil*, 7(1), 35.

Souza, M. M., Borba, J. A., & Lunkes, R. J. (2014). Evidenciação das exigências pertinentes ao impairment do goodwill nas empresas de capital aberto brasileiras no período de 2008 a 2011. *Revista de Administração, Contabilidade e Economia da Fundace*, 5(1).

Souza, M. M., Borba, J. A., & Zandonai, F. (2011). Evidenciação da perda no valor recuperável de ativos nas demonstrações contábeis: uma verificação nas empresas de capital aberto brasileiras. *Contabilidade Vista & Revista*, 22(2), 67-91.

Tucker, J. W., & Zarowin, P. A. (2006). Does income smoothing improve earnings informativeness?. *The Accounting Review*, 81(1), 251-270.

Vogt, M., Pletsch, C. S., Morás, V. R., & Klann, R. C. (2016). Determinantes do Reconhecimento das Perdas por Impairment do Goodwill. *Revista Contabilidade & Finanças*, 27(72), 349-362.

Zang, Y. (2008). Discretionary behavior with respect to the adoption of SFAS no. 142 and the behavior of security prices. *Review of accounting and Finance*, 7(1), 38-68.

Zucca, L. J., & Campbell, D. R. (1992). A closer look at discretionary writedowns of impaired assets. *Accounting Horizons*, 6(3), 30.