

FACULDADE FIPECAFI
PROGRAMA DE MESTRADO PROFISSIONAL
EM CONTROLADORIA E FINANÇAS

KELLY CRISTINA TONIN DAMASCENO

**Influência de Indicadores Financeiros e Não Financeiros no Reconhecimento da Perda
por Redução ao Valor Recuperável do *Goodwill*.**

SÃO PAULO

2024

KELLY CRISTINA TONIN DAMASCENO

**Influência de Indicadores Financeiros e Não Financeiros no reconhecimento da Perda
por Redução ao Valor Recuperável do *Goodwill*.**

**Dissertação de Mestrado apresentada ao
Curso de Mestrado Profissional em
Controladoria e Finanças da Faculdade
FIPECAFI, para a obtenção do título de
Mestre Profissional em Controladoria e
Finanças.**

**Orientadora: Profa. Dra. Fabiana Lopes da
Silva**

Coorientador: Prof. Dr. Iago França Lopes

SÃO PAULO

2024

FACULDADE FIPECAFI

Prof. Dr. Welington Rocha

Diretor Presidente

Prof. Dr. Fernando Dal-Ri Murcia

Diretor de Pesquisa

Prof. Dr. George André Willrich Sales

Coordenador do Curso de Mestrado Profissional em Controladoria e Finanças

Catálogo na publicação

Serviço de Biblioteca da Faculdade FIPECAFI

Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis Atuárias e Financeiras (FIPECAFI)

Dados fornecidos pelo (a) autor (a)

D155i Damasceno, Kelly Cristina Tonin.

Influência de indicadores financeiros e não financeiros no reconhecimento da perda por redução ao valor recuperável do goodwill. / Kelly Cristina Tonin Damasceno. -- São Paulo, 2024.
62 p.

Dissertação (Mestrado Profissional) - Programa de Mestrado Profissional em Controladoria e Finanças – Faculdade FIPECAFI Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis Atuárias e Financeiras

Orientador: Profa. Dr.^a Fabiana Lopes da Silva.

Coorientador: Prof. Dr. Iago França Lopes

1. Goodwill. 2. Impairment. 3. Indicadores financeiros e não financeiros. 4. Tempestividade. I. Profa. Dr.^a Fabiana Lopes da Silva. II. Título.

657.46

Bibliotecária: Greicyene Hamaguchi Ueki CRB-8/10667

KELLY CRISTINA TONIN DAMASCENO

Dissertação de Mestrado apresentada ao Curso de Mestrado Profissional em Controladoria e Finanças da Faculdade FIPECAFI, para a obtenção do título de Mestre Profissional em Controladoria e Finanças.

Aprovado em: 26/08/2024

Profa. Dra. Fabiana Lopes da Silva
Faculdade FIPECAFI
Professora Orientadora – Presidente da Banca Examinadora

Prof. Dr. Iago França Lopes
Faculdade FIPECAFI
Professor Coorientador

Profa. Dra. Marta Cristina Pelucio Grecco
Faculdade FIPECAFI
Membro Interno

Prof. Dr. Raphael Assef Lavez
Instituto Brasileiro de Direito Tributário
Membro Externo

SÃO PAULO

2024

DEDICATÓRIA

Dedico o êxito desse trabalho ao meu esposo João, aos meus filhos Henrique e Helena que sempre me apoiaram nesta jornada.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente a Deus, obrigada por sua graça e misericórdia por me manter forte nos momentos mais difíceis e não me fazer desistir de alcançar mais essa conquista.

À minha orientadora Profa. Dra. Fabiana Lopes da Silva e ao meu coorientador Prof. Dr. Iago França Lopes, pela parceria, paciência, compreensão, sugestões e incentivos. Obrigada por compartilhar o conhecimento e experiência.

Aos meus amigos de mestrado, em especial ao Edson pela parceria e ajuda nos artigos, apresentações e no desenvolvimento da minha dissertação.

Um agradecimento especial ao meu esposo João Damasceno pelo apoio, incentivo e compreensão. Esse ano completaremos 25 anos de união e você é o melhor presente que Deus poderia ter me dado nessa vida. Te amo.

RESUMO

Damasceno, K.C.T (2024). *Influência de Indicadores Financeiros e Não Financeiros no reconhecimento da Perda por Redução ao Valor Recuperável do Goodwill* (Dissertação de Mestrado). Faculdade FIPECAFI, São Paulo, SP, Brasil.

Esta dissertação teve como objetivo verificar a influência de indicadores financeiros e não financeiros no reconhecimento da perda por redução ao valor recuperável do *goodwill* percebido pelo mercado de capitais brasileiro. Analisa-se uma amostra de empresas brasileiras não financeiras listadas na B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão que tiveram *goodwill* reconhecido no período de 2010 a 2022 e quais destas empresas que em algum momento deste período tiveram o reconhecimento do *impairment*. A análise considerou a variável dependente *impairment* e as variáveis independentes ROA, tamanho da empresa (TAM), retorno anual das ações em vários períodos, sendo classificados como os indicadores financeiros e os indicadores não financeiros foram: mudança de auditoria não Big four para Big four (BIG FOUR), mudança de auditoria (AUD), mudança de gestão (GES), pagamento baseado em ações (PBA) e empresas listadas no novo mercado (LNM). Os dados foram submetidos a análises estatísticas descritivas, distribuição de frequência e regressão logística, por meio do software Gretl®. O estudo mostrou que a amostra da pesquisa apresentou influência dos indicadores financeiros (ROA e TAM) e para os indicadores não financeiros: PBA, GES, AUD e LNM apresentaram o nível de significância de 10% para reconhecimento do *impairment*. Além disso, teve-se a hipótese H1 aceita, a qual prega que os indicadores financeiros influenciam de modo positivo e significativo no reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill* pelas empresas brasileiras. A H2, também foi aceita, assim evidencia-se que os indicadores não financeiros influenciam de modo positivo e significativo no reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill* pelas empresas brasileiras. Por fim, em relação a H3, esta foi rejeitada, o que não permite afirmar que a perda por redução ao valor recuperável do *goodwill* não é reconhecida de maneira tempestiva pelas empresas brasileiras. Os achados nessa base de dados mostraram, no entanto, uma média 3,10 anos, para o reconhecimento do *impairment*, que foi o único elemento que se pode ser efetivamente identificado. Diante disso, conclui-se, que as perdas por *impairment* do *goodwill* reconhecidas nas empresas analisadas foram determinantes por fatores específicos, sugerindo motivações particulares que levaram essas empresas a reconhecer tais perdas.

Palavras-chave: *Goodwill*; *Impairment*; Indicadores financeiros e não financeiros; Tempestividade.

ABSTRACT

Damasceno, K.C.T (2024). The influence of Financial and Non-Financial Indicators on the recognition of Goodwill Impairment Loss (Master's Dissertation). Faculdade FIPECAFI, São Paulo, SP, Brazil.

This dissertation aimed to verify the influence of financial and non-financial indicators on the recognition of the goodwill impairment loss perceived by the Brazilian capital market. The analysis was based on a sample of Brazilian non-financial companies listed on B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão that recognized goodwill from 2010 to 2022 and on which of these companies that, at some point in that period of time, recognized impairment. The analysis took into account impairment as a dependent variable and the following independent variables: ROA, company size (TAM), annual share return over various periods, which were classified as financial indicators, while the non-financial indicators were: change from non-Big Four to Big Four (BIG FOUR) audit, audit change (AUD), management change (GES), share-based payment (PBA) and companies listed on the new market (LNM). Data were analyzed from the perspective of descriptive statistics, frequency distribution and logistic regression using the Gretl® software. With regard to impairment recognition, the study demonstrated that the survey sample showed a statistically significant (1%) influence of the financial indicators (ROA and TAM); while the non-financial indicators PBA, GES, AUD and LNM showed a 10% significance level. In addition, hypothesis H1 was accepted. It states that financial indicators positively and significantly influence the recognition of goodwill impairment losses by Brazilian companies. H2 was also accepted, thus evidencing that non-financial indicators positively and significantly influence the recognition of goodwill impairment losses by Brazilian companies. Finally, H3 was rejected. Therefore, Brazilian companies cannot be said to fail to timely recognize the goodwill impairment loss. The findings of this database did show, though, that impairment recognition occurred within an average of 3.10 years, which was the only element that could be effectively identified. In view of this, the conclusion is that goodwill impairment losses recognized by the companies submitted to analysis were determined by specific factors, suggesting particular motivations that led these companies to recognize such losses.

Keywords: Goodwill; Impairment; Financial and non-financial indicators; timeliness.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Alocação do custo de aquisição.....	19
Figura 2. Fases do processo de teste de impairment no goodwill.....	23
Figura 3. Teste de redução ao valor recuperável conforme CPC 01 (R1).....	24
Figura 4. Interpretação sobre tempestividade.....	34

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Listagem de ativos intangíveis.....	18
Tabela 2. Exemplo ilustrativo: balanço patrimonial inicial.....	19
Tabela 3. Exemplo ilustrativo: alocação do custo de aquisição (PPA).....	20
Tabela 4. Exemplo ilustrativo: balanço patrimonial subsequente com <i>goodwill</i>	20
Tabela 5. Abordagem conceitual sobre <i>goodwill</i>	21
Tabela 6. Histórico de pesquisas anteriores sobre <i>impairment</i> do <i>goodwill</i>	24
Tabela 7. Pesquisas sobre a tempestividade da perda por <i>impairment</i> do <i>goodwill</i>	27
Tabela 8. Aspectos positivos e negativos do rodizio de auditoria.....	29
Tabela 9. Níveis diferenciados de governança corporativa (NDGC).....	31
Tabela 10. Definições operacionais das variáveis dependentes.....	32
Tabela 11. Definições operacionais das variáveis independentes.....	33
Tabela 12. Composição da amostra geral com dados no período de 2010 a 2022.....	35
Tabela 13. Empresas listadas na B3 S. A entre 2010 e 2022 que geraram <i>goodwill</i>	36
Tabela 14. Número de empresas com <i>goodwill</i> e <i>impairment</i> por ano.....	37
Tabela 15. Composição da amostra final com dados no período de 2010 a 2022.....	38
Tabela 16. Empresas Listadas na B3 S. A que em algum momento entre 2010 a 2022 geraram <i>impairment</i>	38
Tabela 17. Quantidade de segmentos com reconhecimento do <i>impairment</i>	39
Tabela 18. Variável dependente e variáveis explicativas.....	40
Tabela 19. Período do retorno atual e defasado anual das ações em 31/03 e 30/06 do ano investigado.....	40
Tabela 20. Protocolo de técnica e análise de dados.....	41
Tabela 21. Estatísticas descritivas das empresas brasileiras com dados do período de 2010 a 2022.....	42
Tabela 22. Média da estatística descritiva dos intervalos de reconhecimento de <i>impairment</i> de 2010 a 2022.....	43
Tabela 22A. Número de observações que geraram <i>impairment</i> versus as variáveis <i>dummies</i> com resultado (1)	44
Tabela 23. Distribuição de frequência das variáveis explicativas dos indicadores não financeiros.....	44

Tabela 24. Distribuição de frequência das variáveis explicativas dos indicadores não financeiros com resultado 1 nas <i>dummies</i>	44
Tabela 25. Distribuição de frequência das variáveis explicativas dos indicadores não com resultado 0 nas <i>dummies</i>	45
Tabela 26. Distribuição de frequência das variáveis explicativas dos indicadores não financeiros por segmento.....	46
Tabela 27. Regressão logística - modelo: <i>Logit</i> , utilizando RET_{it}	46
Tabela 28. Análise da colinearidade utilizando RET_{it}	48
Tabela 29. Regressão logística - modelo: <i>Logit</i> , utilizando RET_{it+3}	48
Tabela 30. Análise da colinearidade utilizando RET_{it+3}	49
Tabela 31. Regressão logística - modelo: <i>Logit</i> , utilizando RET_{it+6}	49
Tabela 32. Análise da colinearidade utilizando RET_{it+6}	49
Tabela 33. Regressão logística - modelo: <i>Logit</i> , utilizando $RET_{t_março}$ e $RET_{t-1_março}$	50
Tabela 34. Análise da colinearidade utilizando $RET_{t_março}$ e $RET_{t-1_março}$	51
Tabela 35. Regressão logística - modelo: <i>Logit</i> , utilizando RET_{t_junho} e RET_{t-1_junho}	51
Tabela 36. Análise da colinearidade utilizando RET_{t_junho} e RET_{t-1_junho}	52
Tabela 37. Quadro geral do resultado das hipóteses de pesquisa.....	53

LISTA DE ABREVIações E SIGLAS

CEO – *Chief Executive Officer* (Presidente)

CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis

DP – *Discussion Paper*

FASB – *Financial Accounting Standards Boards*

FIV – Fator de inflação da variância

IAS - *International Accounting Standards*

IASB – *International Accounting Standards Board*

IFRS – *Internacional Financial Reporting Standards*

KPMG – *Klynveld Peat Marwick Goerdeler*

P&D – Pesquisa e Desenvolvimento

NDGC - Níveis Diferenciados de Governança Corporativa

ROA – Retorno do Ativo Total

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	13
1.1	Contextualização	13
1.2	Objetivo geral	14
1.2.1	Objetivos específicos	14
1.2.2	Justificativas e Contribuições.....	15
2	REFERENCIAL TEÓRICO	15
2.1	Combinação de Negócios.....	15
2.2	<i>Goodwill</i> na contabilidade	20
2.3	Teste de Recuperabilidade do <i>Goodwill</i>	22
2.4	Gerenciamento de Resultados.....	24
2.5	Estudos Anteriores sobre o Tema.....	25
2.6	Indicadores financeiros.....	28
2.7	Indicadores não financeiros.....	29
3	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	33
3.1	Tipo de Pesquisa	33
3.2	Desenvolvimento da Hipótese.....	33
3.3	População e amostra de pesquisa	36
3.4	Técnica estatística da pesquisa.....	40
3.5	Técnica de análise dos dados.....	41
4	RESULTADOS.....	42
4.1	Análise descritiva da amostra	42
4.2	Análise do modelo de Regressão	47
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	53
	REFERÊNCIAS	55

1 INTRODUÇÃO

1.1 Contextualização

As empresas necessitam sobreviver a um mercado cada vez mais globalizado e competitivo. E, perante os desafios associados à elevada pressão da concorrência, torna-se essencial promover constantemente o espírito de mudança, a inovação e a diversificação de produtos, serviços e processos como forma de criação de valor e obtenção de vantagem competitiva face aos concorrentes. (Silva et al., 2004). Nesta direção uma das medidas estratégicas mais rápidas, eficazes e rentáveis que contribuem para que as empresas diversifiquem as suas atividades e desse modo se tornem mais robustas e competitivas é através da realização de Fusões e Aquisições.

As operações de Fusões e Aquisições, chamadas de combinações de negócios são regidas pelo CPC (Comitê de Pronunciamentos Contábeis) 15 que são correlatas com o IFRS (*International Financial Reporting Standards*) 3 e geralmente envolvem grandes transações entre as empresas. Essas transações desempenham um papel relevante na economia mundial, o volume total de operações anunciado em 2023 foi de US\$ 2,2 trilhões, uma queda de 12% em relação a 2022, de acordo com o levantamento da empresa de dados e análises GlobalData (<https://valorinveste.globo.com/produtos/investimento-no-exterior/noticia/2024/02/09/valor-de-fusoes-e-aquisicoes-no-mundo-cai-para-o-menor-nivel-em-cinco-anos.ghtml>, recuperado em 09 de fevereiro, 2024).

De acordo com um levantamento produzido pela KPMG (2022), o Brasil registrou 1.728 fusões e aquisições em 2022, uma queda de 12% na comparação com 2021, o melhor ano da série histórica, quando foram registradas 1.963 transações. O estudo revelou ainda que os setores que mais se destacaram nessas operações em 2022 foram as empresas de: internet (640 transações), tecnologia da informação (268), serviços para empresas (102), instituições financeiras (99), telecomunicações e mídia (61), companhias de energia (54) e educação (53). Apesar do menor valor de transações em 2022 em relação ao de ano 2021, ainda temos um valor maior do que o registrado em anos anteriores da pesquisa, como: 2020 (1.117) e 2019 (1.231).

No processo de combinação de negócio existe uma questão de como contabilizar o *goodwill* adquirido, gerando um desafio significativo para os normatizadores contábeis e os preparadores das demonstrações financeiras das empresas. Desde 2010, tanto o *International Accounting Standards Board* (IASB) e *Financial Accounting Standards Boards* (FASB) determinam que *goodwill* adquirido deve ser retido no Balanço Patrimonial, sujeito a revisões anuais de redução ao valor recuperável. Alguns críticos dessa abordagem como Ramanna e Watts (2012), argumentam que essa decisão fica muito nas mãos dos gestores que, segundo eles enfrentam incentivos para encobrir aquisições fracassadas.

Após a data de aquisição de um negócio, a companhia deve reconhecer separadamente os ativos identificáveis adquiridos e passivos assumidos do ágio por expectativa de rentabilidade futura (*goodwill*). O *goodwill* é mensurado pela diferença entre o custo de aquisição e o somatório do patrimônio líquido e as mais e menos valias adquiridas dos ativos identificáveis e passivos assumidos. Lander e Reinstein (2003) destacam que se o valor da contabilização do *goodwill* exceder ao seu valor recuperável estimado, significa que o *goodwill* está desvalorizado e, nesse caso, uma perda por *impairment* deverá ser reconhecida.

Atualmente, o Iasb determina que a redução de valor do *goodwill* seja feita por meio do teste de *impairment* e conforme levantamento histórico (Hughes, 1982; Garcia, 2007), o período pré-regulatório foi um divisor de pensamentos acerca do assunto, com muitos pesquisadores a favor do seu abate imediato. O tratamento atual (reconhecimento como ativo, com redução por teste de valor recuperável) mantém-se predominante na literatura (Chalmers et al., 2011), embora não seja consensual (Hayn & Hughes, 2006; Li & Sloan, 2017). Destarte, as formas de redução do valor do *goodwill* ainda representam uma discussão controversa na Teoria da Contabilidade (Costa, Lustosa et al., 2023).

Desta maneira, o órgão IASB iniciou um projeto de pesquisa sobre o *goodwill* e *impairment* que resultou na divulgação do *Discussion Paper* DP/2020/1 (IASB, 2020), esse documento discute, entre outras questões, a efetividade das perdas reconhecidas tarde demais, o custo e a complexidade do teste de *impairment* do *goodwill* e se a amortização deveria ser reintroduzida.

O IASB propõe um aprimoramento dos objetivos e requisitos de divulgação da IFRS 3 com intuito de melhorar as informações fornecidas aos investidores sobre uma aquisição e seus desempenhos subsequentes” (parágrafo IN9 (a)). Além disso, a seção 2.10 do documento de discussão apresenta propostas específicas para divulgações relacionadas à lógica estratégica de aquisições e as informações usadas pela administração para avaliar o desempenho de suas aquisições. No parágrafo 2.15 do mesmo documento declara: “Assim, a visão preliminar do conselho é que as informações que uma empresa divulga sobre o desempenho subsequente de uma aquisição devem refletir as informações e métricas que a administração da empresa usa para monitorar e medir o progresso da aquisição em relação aos objetivos da aquisição” (2020).

As medidas propostas pelo IASB ajudariam devido à falta de consenso, tanto no momento da baixa do *goodwill* e na clareza d divulgação durante e pós aquisição. No IASB *Discussion Paper* 2020, das 193 cartas 28% (54 cartas) são favoráveis a volta da amortização do *goodwill* e 20% (38 cartas) são favoráveis ao sistema híbrido (teste de recuperabilidade e a amortização). Pode-se observar que dentro desta gama dos 100%, temos 48% que divergem da atual norma contábil. Essa falta de consenso faz com que os gestores sejam relutantes em reconhecer a perda do valor recuperável do *goodwill* em tempo hábil, que se manifesta como uma associação entre indicadores econômicos defasados e imparidade do *goodwill* no ano corrente (Glaum et al., 2018).

O estudo do *impairment* sobre o *goodwill* é de grande importância, devido ao crescimento nas transações de combinação de negócio que ocorreram ao longo destes 13 anos (2010 a 2022).

Esse estudo contribui para uma análise da perda por redução ao valor recuperável do *goodwill* no contexto brasileiro, analisando as possíveis influências dos indicadores financeiros e não financeiros para corroborar com o reconhecimento dessa perda. O estudo ainda contribui para as decisões dos gestores na medida em que fornece evidências que podem encorajá-los a encerrar investimentos ruins na tempestividade correta (Albersmann & Quick, 2020).

Assim, face a esse cenário, este trabalho de pesquisa, busca responder a seguinte questão: **Qual a influência de indicadores financeiros e não financeiros no reconhecimento da perda por redução ao valor recuperável do *goodwill*?**

1.2 Objetivo geral

Verificar a influência de indicadores financeiros e não financeiros no reconhecimento da perda por redução ao valor recuperável do *goodwill*.

1.2.1 Objetivos específicos

Para alcançar o objetivo geral, os seguintes objetivos específicos foram formulados:

- a) Identificar as empresas não financeiras listadas na B3 S.A. - Brasil, Bolsa, Balcão, que geraram *goodwill*;
- b) Levantar as empresas que contabilizaram perda de *impairment*;
- c) Conhecer os indicadores financeiros das empresas listadas na B3 para explicar a tempestividade e
- d) Avaliar os indicadores não-financeiros para corroborar no reconhecimento do *impairment*.

1.2.2 Justificativas e Contribuições

A justificativa deste trabalho pauta-se em reconhecer os aspectos teóricos e práticos, de relevância e originalidade do tema que comprovam que o *goodwill* possui características únicas, e é objeto de pesquisas, tendo gerado uma ampla gama de opiniões ao longo do tempo. Segundo Martins (2020), quanto mais se aprofunda entre tratá-lo como um ativo no seu reconhecimento, ou amortizá-lo em uma mensuração posterior, ou dar baixa por *impairment*, mais se vê as causas da confusão sobre o que fazer com ágio por expectativa de rentabilidade futura no momento da aquisição do negócio.

Em termos teóricos, a pesquisa se justifica pela busca em preencher uma lacuna se a utilização e análise dos indicadores financeiros e não financeiros contribuem para o reconhecimento da perda por redução ao valor recuperável do *goodwill*. A informação contábil somente é útil aos seus usuários se for relevante e representar fidedignamente aquilo que pretende representar. A utilidade das informações financeiras é aumentada se forem comparáveis, verificáveis, tempestivas e compreensíveis (CPC 00 (R2) Estrutura Conceitual para Relatório Financeiro).

Já em termos práticos, os valores do *goodwill* em todo o mundo têm aumentado significativamente. Segundo alguns membros do IASB (2020), isso pode ser uma evidência de que ele não está sendo devidamente reduzido e que a administração não está sendo devidamente responsabilizada por suas decisões de aquisição (Costa, Lustosa et al., 2023).

A pesquisa enfatiza a importância da tempestividade das empresas no reconhecimento da perda do *impairment* e este fator é observado em muitos artigos internacionais, existindo uma escassez de estudos brasileiros sobre esse assunto. Os estudos brasileiros se concentram nos fatores determinantes dessa perda (Pacheco et al., 2017; Vogt et al., 2016), em sua divulgação (Barbosa et al., 2014; Feitosa et al., 2017; Souza (2015) ou no comportamento do gestor (Cappellesso et al., 2017; Garcia et al., 2020; Moura et al., 2019).

Por fim, em termos originais, a pesquisa mostra-se relevante devido ser um tema de grande discussão no órgão IASB e pode-se observar que não existe um consenso da aplicabilidade do teste de recuperabilidade e da tempestividade da perda por *impairment*. Em função disso, nota-se o interesse dos investidores em saber mais sobre o desempenho das aquisições em relação a tais expectativas, para que possam responsabilizar a gestão por suas decisões de combinações de negócios.

Esta pesquisa tem como principal contribuição apontar para o investidor se as empresas não financeiras listadas na B3 S.A, as quais tem registrado no seu ativo o ágio, estão reconhecendo essa perda pelo valor recuperável no momento oportuno e seguindo em linha com o CPC 00 (R2) Estrutura Conceitual na característica qualitativas de melhoria no fator tempestividade.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico desta dissertação contempla discussões envolvendo o (i) *goodwill* na contabilidade, (ii) o teste de recuperabilidade do *goodwill*, (iii) gerenciamento de resultados, (iv) os estudos anteriores, (v) os indicadores financeiros e (vi) os indicadores não financeiros.

2.1 Combinação de Negócios

Nas últimas décadas, tornou-se uma prática comum a união de empresas buscando alianças para obterem maiores vantagens competitivas dentro do mercado e, conseqüentemente, maior rentabilidade. Magalhães et al. (2003) destacam que as fusões e aquisições são as principais formas

de reestruturação patrimonial de empresas e que estes processos se justificam pela melhoria da eficiência técnica, pois os custos administrativos e os gastos com esforços de vendas são reduzidos, pelas economias de escala e escopo que estas operações promovem. Outras motivações econômicas destas ações são a redução dos custos de transação e de P&D, além da ampliação do poder de mercado.

Quando ocorre o evento de aquisição de empresa onde o adquirente obtém o controle de uma ou mais empresas e a companhia adquirida continua a existir após o processo; temos a figura de combinação de negócios (Bonacchi, Marra & Shalev, 2015). No Brasil o Pronunciamento Técnico nº 15 (R1) do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC, 2011), em correlação as normas internacionais *International Financial Reporting Standards* (IFRS) nº 3 do *International Accounting Standards Board* (IASB), regulamentam as normas com relação ao reconhecimento, mensuração e evidenciação dos processos de combinação de negócios.

Com a divulgação do CPC 15 – Combinação de Negócios, o Brasil introduziu um novo método contábil para contabilizar a aquisição de investimentos societários, o chamado método de aquisição, englobando cinco etapas:

- 1) O adquirente deve ser identificado, ou seja, a parte que controla o negócio após a conclusão da transação;
- 2) Determinar a data de aquisição na qual se obtém o controle ou influência significativa sobre a adquirida, indicando a data-base da avaliação do valor justo do acervo líquido.
- 3) Todos os ativos identificáveis devem ser reconhecidos e mensurados pelos seus respectivos valores justos. Um ativo é identificável quando:
 - resultar de direitos contratuais ou outros direitos legais: não dependendo de esses serem transferíveis ou separáveis da entidade; ou
 - for separável: puder ser vendido, transferido, licenciado, alugado ou trocado.

A Tabela 1 apresenta uma listagem ilustrativa de alguns ativos intangíveis e a base de sua identificação:

Tabela 1
Listagem de Ativos Intangíveis

Classe	Base
Marcas e nomes comerciais	Direito legal
Nomes de domínios da internet	Direito Legal
Acordos de não competição	Direito legal
Lista de clientes	Separabilidade
Ordens em andamento (<i>backlog</i>)	Direito legal
Licença	Direito legal

Contratos de arrendamento (arrendatário e arrendador, operacional e financeiro)	Direito legal
Direito de exploração	Direito legal
Tecnologia patenteada	Direito legal
Tecnologia não patenteada	Separabilidade
Base de dados	Separabilidade
Software	Direito legal
Pesquisa em <i>andamento</i> (<i>in-process research and development</i>)	Separabilidade
Contrato favoráveis e desfavoráveis com fornecedores ou clientes	Contratual
Canal de venda	Separabilidade

Fonte: Adaptado do Apêndice C do CPC 15 – Combinações de negócios

3.1) Todos os passivos assumidos devem ser reconhecidos pelos seus respectivos valores justos. Destaca-se nesse âmbito uma exceção à regra geral, o critério de reconhecimento das provisões difere dos tradicionais, não sendo necessário que a saída de recursos econômicos seja provável, bastando ser uma obrigação presente que possa ser estimada com confiança. A probabilidade de saída de recursos impacta na mensuração, e não no reconhecimento. Assim sendo, muitas das contingências passivas, que anteriormente estariam fora do balanço da adquirida, apenas divulgadas nas notas explicativas, deverão ser reconhecidas como “menos-valias”. (Tancini, 2017).

- 4) Participação de não controladores é a parte do patrimônio líquido de controlada não atribuível direta ou indiretamente à controladora.
- 5) Reconhecimento do *goodwill* que é mensurado pela diferença entre a soma dos custos de aquisição e patrimônio líquido e as mais-valias adquiridas. A Figura 1 apresenta um resumo gráfico da alocação do custo de aquisição:

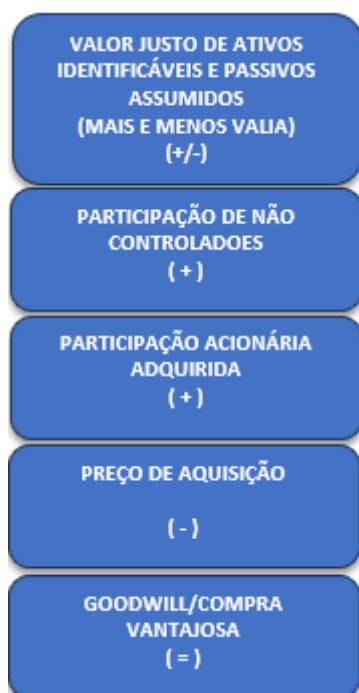


Figura 1. Alocação do custo de aquisição

A seguir, é apresentado um exemplo simplificado de combinações de negócios de aquisição de 100%. A Tabela 2 contém o balanço patrimonial da adquirente (Alpha) e da adquirida (Beta) em 01/01/20x9:

Tabela 2
Exemplo ilustrativo: Balanço patrimonial inicial

BALANÇO PATRIMONIAL	Alpha	Beta
Caixa	450	50
Imobilizado	100	200
Investimento	-	-
Patrimônio Líquido	550	250

Nessa data, Alpha adquire Beta por meio de um pagamento à vista ao seu antigo acionista no valor de \$450. Aplicando-se o método da comunhão de interesses adaptado, a contabilização seria bastante direta: o custo da aquisição (\$450) menos o patrimônio líquido da adquirida (\$250) resultaria em um ágio (\$200).

No entanto, contabilizando pelo método de aquisição o resultado da alocação do custo da aquisição (PPA) é apresentado na Tabela 3, cujo os ativos e passivos identificados devem ser mensurados ao seu valor justo. Nesse exemplo, existem duas mais-valias: uma de menor valor, no

ativo imobilizado (vida útil de 5 anos), e uma maior, referente a uma patente (vida útil de 4 anos). O passivo fiscal diferido representa a diferença temporária tributável da mais valia (120 x 34%).

Tabela 3

Exemplo ilustrativo: Alocação do custo de aquisição (PPA)

	Data da Aquisição
<u>Custo da aquisição</u>	<u>450</u>
<u>Patrimônio líquido Contábil</u>	<u>250</u>
<u>Mais-Valia</u>	<u>79</u>
Imobilizado	20
Patente	100
IRPJ/CSLL diferido	(41)
<u>Goodwill</u>	<u>121</u>

A Tabela 4 traz quatro balanços patrimoniais: Alpha, Beta, Beta ajustado pelas mais-valias (ativo imobilizado, patentes e passivo fiscal diferido) e o consolidado.

Tabela 4

Exemplo ilustrativo: Balanço Patrimonial subsequente com *goodwill*

BALANÇO PATRIMONIAL	Alpha	Beta	Beta	Ajustes	Consolidado
Caixa		50	50		50
Imobilizado	100	200	220		320
Investimento	450			(450)	-
Patente			100		100
Goodwill				121	121
Passivo Fiscal Diferido			41		41
Patrimônio Líquido	550	250	329	(329)	550

Em situação oposta, na qual o custo de aquisição se mostrar inferior à proporção ao valor justo do acervo líquido adquirido, a diferença deve ser reconhecida imediatamente no resultado do exercício como ganho proveniente de compra vantajosa, que reflete um ganho econômico realizado, já que não depende de expectativa futura incerta; ao contrário do *goodwill* que tem uma probabilidade de rentabilidade futura (Tancini, 2017).

Dada a importância das combinações de negócios para o ambiente econômico e social, os órgãos normatizadores se esforçam para desenvolver normas contábeis que possam refletir a realidade econômica dessas transações. Nesse sentido, o IASB desenvolveu a norma IFRS 3 para

tratar dessas transações. O Brasil adotou a norma por meio do CPC 15 (relacionado à norma IASB IFRS 3) (Silva, 2022).

2.2 *Goodwill* na contabilidade

Segundo Silva (2022) o *goodwill* é um ativo intangível que surge apenas de uma aquisição, quando um comprador paga um preço superior aos ativos intangíveis e tangíveis, sendo mensuráveis em conjunto na aquisição de um negócio. O excesso do preço de compra não atribuído a estes ativos constitui o valor do *goodwill*. Como um ativo intangível, o *goodwill* é listado com os ativos de longo prazo no balanço do comprador.

Também no estudo de Silva (2022), apresenta-se uma nova teoria do *goodwill* e mostra-se evidências empírica de que o *goodwill* contábil não constitui um ativo, porque consiste em erros de mensuração e ativos intangíveis, que podem ser utilizados como inventário de ativos. Podem ou não ser convertidos em ativos físicos.

De acordo com Eckert, Mecca, et al. (2012), a própria definição e a natureza do *goodwill* têm sido objeto de pesquisas e inúmeras discussões dos estudiosos, e até hoje não existe um consenso nem uma definição única aceita universalmente. Um dos grandes inconvenientes da mensuração do *goodwill* reside na dificuldade de mensuração de seu valor, pois não há consenso entre os analistas na adoção de determinada metodologia para sua precisão.

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, 2017).

A Tabela 5 traz a abordagem conceitual sobre *goodwill* de alguns autores, conforme (Dalmácio, Rezende, Lima e Martins 2011, p. 363).

Tabela 5
Abordagem conceitual sobre *goodwill*

Autores	Definição do goodwill
Owens (1923)	É a vantagem ou benefício que é adquirido pelo estabelecimento além do valor do capital, ações, fundos ou bens a empregados, em consequência da proteção pública em geral e dos incentivos que ele recebe de clientes constantemente por conta sua posição local ou reputação por sua habilidade, riqueza, pontualidade ou por quaisquer outras circunstâncias e necessidades acidentais, ou, ainda, por parcialidades ou preconceitos.
Gynther (1969)	<i>Goodwill</i> existe porque os ativos estão presentes, mesmo que eles não estejam listados como os ativos tangíveis. São ativos nesta categoria, por exemplo: habilidades especial e do conhecimento; alta capacidade gerencial; situação de monopólio; conexões sociais e de negócios; bom nome e reputação; situação favorável; excelente equipe; nomes comerciais; e clientela estabelecida. A soma do valor desses ativos (comumente referidos como ativos intangíveis) é o valor do <i>goodwill</i> .
Martins (1972, p. 55)	O <i>goodwill</i> tem sido motivo de estudos, debates, artigos, livros, legislação, concordâncias e divergências há muitos anos. As citações e referências a ele datam de séculos atrás, mas a primeira condensação do seu significado e o primeiro trabalho sistemático tendo-o como tema central parece ter existido em 1891.

Monobe (1986, p. 57)	O <i>goodwill</i> , em sua natureza, é um valor decorrente da expectativa de lucros futuros e da contribuição atribuível aos ativos, que a empresa não identifica e/ou não contabiliza, bem como a subavaliação dos ativos e até métodos de mensuração. É um valor residual atribuível entre os fatores à existência de administração eficiente, processos industriais e patentes próprios, localização ótima, recursos humanos excelentes, efetividade da propaganda e condições financeiras privilegiadas e do grau de sinergia, fatores importantes para a empresa, mas que a contabilidade não contempla, em função da dificuldade de sua mensuração.
Iudícibus (2004, p. 234)	O <i>goodwill</i> não deixa de ser aquele algo a mais pago sobre o valor de mercado do patrimônio líquido das entidades adquiridas a refletir uma expectativa de lucros futuros em excesso de seus custos de oportunidade.

Fonte: Adaptado de Dalmácio, Rezende, Lima e Martins (2011, p. 363).

O *goodwill* até 2009 era capitalizado e amortizado na contabilidade e após Deliberação da CVM n. 580, que aprovou o CPC 15 em 2009, o *goodwill* passou a ser objeto de teste de *impairment* no mínimo anualmente ou quando houvesse evidências de desvalorização, afim de garantir que o valor contábil não exceda ao valor recuperável (CPC 01_R1). Nesse sentido, a realização do teste do *impairment* irá depender do julgamento sobre essas evidências (Niyama, Rodrigues, & Rodrigues, 2015).

Entretanto, o próprio *IASB* determina a amortização no documento de CPC para pequenas e médias empresas, conforme CPC (2011b), na seção 19, por um prazo dado como razoável ou no máximo em 10 anos.

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 n. 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) exceda seu valor recuperável (o qual corresponde ao maior entre o valor em uso e o valor líquido de venda). Portanto, se o valor contábil dos ativos excede ao valor recuperável, deve-se efetuar o lançamento de redução do ativo ao valor recuperável em contrapartida, perda no resultado.

Silva (2022), apontou em seu trabalho estudos que corroboram para a reintrodução da amortização do *goodwill*. Por exemplos:

- Ball (2006) apontou fatores políticos e econômicos ainda podem estar subordinados ao comportamento dos preparadores da informação contábil e de seus auditores. Ele comentou que as provisões contábeis geralmente exigem julgamento guiado pela discricionariedade e podem ser influenciadas por incentivos para preparadores e auditores.
- Souza (2015), apontaram que a discricionariedade necessária na escolha do registro das baixas de ativo pode ser explorada de forma oportunista com base em incentivos privados dos gestores ou para refletir a realidade econômica.
- Dinh et al. (2020), concluíram que, em média, mais de 50% da amortização do ágio está relacionada a mudanças na gestão.

2.3 Teste de Recuperabilidade do *Goodwill*

O teste de redução ao valor recuperável, ou teste de *impairment*, consiste na avaliação da desigualdade do poder gerador de caixa contabilizado e real, para a verificação de uma possível perda, devido à desvalorização do ativo, segundo Costa, Lustosa et al. (2023).

Conforme o CPC 01 (R1), 2010 Redução ao Valor Recuperável de ativos, para avaliar a existência de indicadores de que um ativo possa ter sofrido desvalorização, a entidade deve considerar, no mínimo, as seguintes indicações de fontes externas.

- a) existem indicações observáveis de que o valor do ativo diminuiu significativamente durante o período, mais do que seria de se esperar como resultado da passagem do tempo ou do uso normal;
- b) mudanças significativas com efeitos adversos sobre a entidade ocorreram durante o período, ou ocorrerão em futuro próximo, no ambiente tecnológico, de mercado, econômico ou legal, no qual a entidade opera ou no mercado para o qual o ativo é utilizado;
- c) as taxas de juros de mercado ou outras taxas de mercado de retorno sobre investimentos aumentaram durante o período, e esses aumentos provavelmente afetarão a taxa de desconto utilizada no cálculo do valor em uso de um ativo e diminuirão materialmente o valor recuperável do ativo; e
- d) o valor contábil do patrimônio líquido da entidade é maior do que o valor de suas ações no mercado.

A administração da empresa deve, também, além de analisar os fatores externos mencionados, analisar fatores internos que possam indicar que seus ativos tenham sofrido algum tipo de desvalorização. CPC 01 (R1), 2010, item 12:

- a) evidência disponível de obsolescência ou de dano físico de um ativo;
- b) mudanças significativas, com efeito adverso sobre a entidade, ocorreram durante o período, ou devem ocorrer em futuro próximo, na extensão pela qual, ou na maneira na qual, um ativo é ou será utilizado. Essas mudanças incluem o ativo que se torna inativo ou ocioso, planos para descontinuidade ou reestruturação da operação à qual um ativo pertence, planos para baixa de ativos antes da data anteriormente esperada e reavaliação da vida útil de ativo como finita ao invés de indefinida e
- c) evidência disponível, proveniente de relatório interno, que indique que o desempenho econômico de um ativo é ou será pior que esperado; entre outras evidências.

No entanto, para o *goodwill* “independentemente de existir ou não qualquer indicação de redução ao valor recuperável, uma entidade deverá: testar, no mínimo anualmente, a redução ao valor recuperável de um ativo intangível com vida útil indefinida, comparando o seu valor contábil com seu valor recuperável. Esse teste de redução ao valor recuperável poderá ser executado a qualquer momento no período de um ano, desde que seja executado, todo ano, no mesmo período”, CPC 01 (R1). O *goodwill* pago por expectativa de rentabilidade futura em uma aquisição de entidades é um dos itens que se englobam nesse teste de *impairment*. A Figura 2 trata de apontar as fases do processo de teste de *impairment* do *goodwill*.

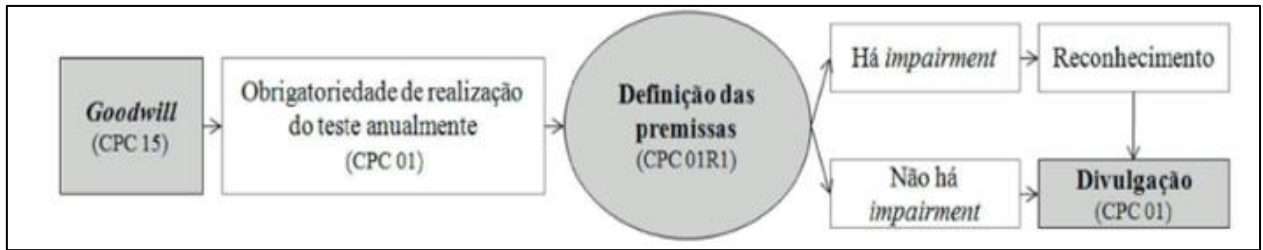


Figura 2. Fases do processo de teste de impairment no goodwill

Fonte: Adaptado de Barbosa et al. (2014, p. 164).

A Figura 3 demonstra de forma resumida, a aplicação do teste de *impairment* conforme o CPC 01 (R1).

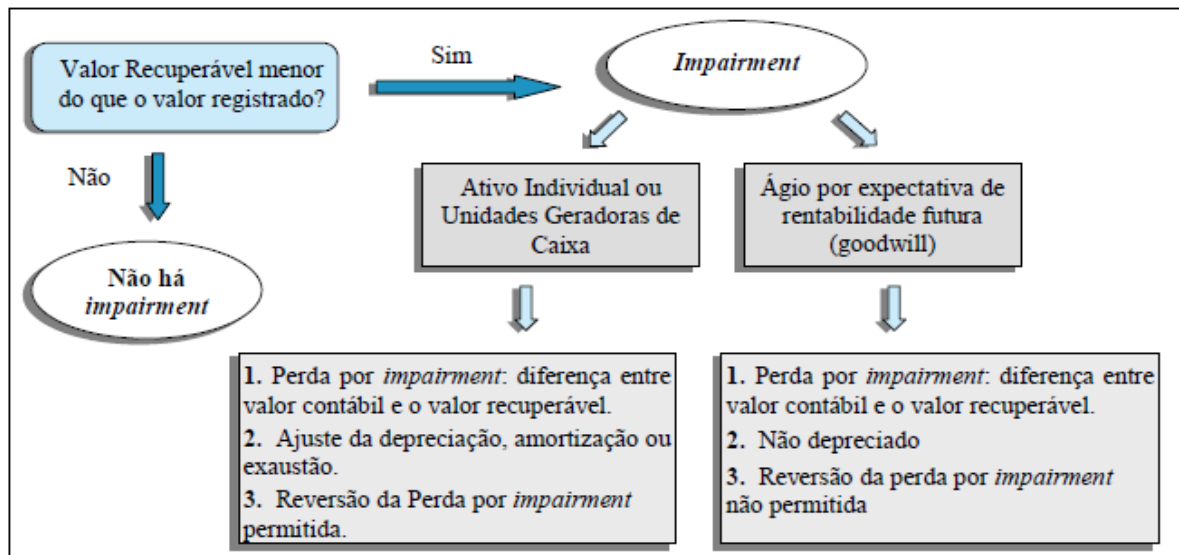


Figura 3. Teste de redução ao valor recuperável conforme CPC 01 (R1)

Fonte: Adaptado de Borba, Souza e Zandonai, 2009

No *IASB Discussion Paper/2020/1* foram enviadas 193 cartas comentários, onde 30% (58 cartas) apoiaram o *IASB* na decisão de manter, como método de redução do valor contábil do *goodwill*, apenas o teste de *impairment*. Entre outras justificativas, afirmou-se que a amortização possui diversas limitações, tal como não conseguir estimar a vida útil do ágio. Por outro lado, 28% (54 cartas) apoiaram a reintrodução da amortização, justificando à subjetividade do teste de *impairment*, o qual acaba sujeito ao julgamento da administração. Houve 20% (38 cartas) que defenderam um método híbrido de redução do valor *goodwill*. Os outros 22% (43 cartas) não se posicionaram acerca de nenhum dos métodos e/ou trataram de assuntos diversos (Silva, 2022).

Em julho de 2023, houve uma reunião pública no *Accounting Standards Advisory Fórum ASAF*, para discussões de assuntos sobre combinações de negócios, divulgações, ágio e *impairment*. Algumas decisões preliminares do *IASB* foram: manter a exigência de realizar o teste de redução ao valor recuperável anualmente, simplificar o cálculo do valor em uso, incluir nas divulgações informações quantitativas sobre sinergias esperadas.

Silva (2022), apontou em seu trabalho estudos que corroboram a favor do teste de *impairment* do *goodwill*. Por exemplos:

- a) Li, Z et al. (2011), concluíram que a alta qualidade da auditoria pode efetivamente desempenhar um papel de monitoramento externo e conter o comportamento oportunista da alta administração;
- b) Ghosh e Xing (2021), descobriram que o esforço incremental de auditoria está positivamente associado ao *impairment* do *goodwill*.

2.4 Gerenciamento de Resultados

Conforme Grecco (2013), “os executivos têm o incentivo e a capacidade de gerir resultados. Não é surpreendente que a imprensa popular frequentemente descreve o gerenciamento de resultados nas empresas envolvidas, por vezes referindo como manipulação”. A manipulação intencional das informações contábeis ocorre quando os gestores procuram enganar os investidores.

Segundo Martinez (2001) o gerenciamento de resultados contábeis caracteriza-se fundamentalmente como alteração proposital dos resultados contábeis (intencional), visando alcançar, atender motivação particular. A gestão “maneja” artificialmente os resultados com propósitos bem definidos, que não são de expressar a realidade latente no negócio.

Conforme Grecco (2013) as escolhas dos gestores podem ser feitas de maneira eficiente, maximizando o valor da empresa, ou de forma intencional, privilegiando seus interesses próprios em detrimento dos interesses do investidor. Na prática é muito difícil detectar quando a escolha efetuada foi na busca de eficiência ou oportunista.

De acordo com Martinez (2001) pode-se ter várias modalidades de gerenciamento de resultados, entre as quais caberia destacar:

- a) Gerenciamento de resultados para aumentar ou diminuir os lucros. Os resultados são gerenciados de modo a atingir determinadas “metas” de referência que podem ser acima ou abaixo do resultado do período.
- b) Gerenciamento de resultados para reduzir a variabilidade. O propósito é manter os resultados em determinado patamar e evitar sua excessiva flutuação. Conforme Grecco (2013), flutuações nos resultados não são bem assimiladas pelos credores, pelos funcionários e pelos investidores. Desta forma, a busca de suavização nos resultados é motivada para garantir o capital da empresa.
- c) Gerenciamento de resultados para reduzir lucros correntes em prol de lucros futuros. As empresas gerenciam os seus resultados correntes piorando-os, tendo como propósito ter melhores resultados no futuro.

Outras motivações que podem ser citadas conforme Grecco (2013) são:

- d) Referem-se aquelas empresas em que a rotatividade dos CEO é efetuada com base no desempenho medido por meio dos resultados contábeis. Desta forma, para evitar demissões de CEO, esses gestores manipulam os resultados contábeis.
- e) Um novo gestor pode tender a efetuar baixas de ativos relacionados aos projetos do antigo gestor, visando garantir a apuração de lucros contábeis futuros, o que é conhecido na linguagem dos negócios pelo termo “big bath”.
- f) Evitar divulgações de perdas contábeis, ajustar resultados às previsões dos analistas financeiros, lançamento de títulos no mercado de capitais, cumprir exigências contratuais

de dívidas (debt covenants) e renovação de contratos de financiamentos e/ou empréstimos.

De acordo com Martinez (2001) gerenciamento dos resultados contábeis, não é fraude contábil. Ou seja, opera-se dentro dos limites do que prescreve a legislação contábil, entretanto, nos pontos em que as normas contábeis facultam certa discricionariedade para o gerente, este realiza suas escolhas não em função do que dita a realidade concreta dos negócios, mas em função de outros incentivos, que o levam a desejar reportar resultado distinto.

Existem diversas situações nas quais as normas contábeis facultam ao gestor a discricionariedade de realizar decisões contábeis. Por exemplo: quando o gestor deve avaliar eventos econômicos futuros, tais como estimar vidas úteis esperadas, definir o valor de residual de ativos de longo prazo, obrigações a serem pagas e prováveis perdas como devedores incobráveis. O julgamento e poder discricionário dos gerentes é tão importante que, muitas vezes, na realização de lançamentos contábeis, o fato mais importante para ser avaliado é a intenção, segundo Martinez (2001).

2.5 Estudos Anteriores sobre o Tema

Apesar de no Brasil existirem estudos (Pacheco et al. 2017; Feitosa et al. 2017; Cappellesso et al. 2017 e 2018; Garcia et al. 2020) sobre os fatores determinantes para o reconhecimento do *impairment*, a tempestividade da perda por redução ao valor recuperável do *goodwill* é um fator desafiante e difícil de ser mensurável. Essa pesquisa, pretende preencher uma lacuna em relação à tempestividade versus os indicadores financeiros e não financeiros do reconhecimento do *impairment* do *goodwill* no contexto brasileiro. Veja na Tabela 6, alguns estudos nacionais e internacionais que se concentram nos fatores determinantes da perda do *goodwill*.

Tabela 6

Histórico de pesquisas anteriores sobre impairment do goodwill.

Tema	Resultados	Autores(ano)
Causas de impairment de ativos	Os resultados demonstraram que as variáveis <i>book-to-market</i> e “retorno sobre o ativo” foram significativas para explicar o impairment de ativos. Constataram também que as perdas por impairment são maiores e mais frequentes caso tenha ocorrido uma recente mudança na gestão.	Francis et al., (1996)
Evidenciação de impairment de ativos	Verificou que empresas que haviam passado por uma recente mudança de gestão evidenciaram maior valor do impairment, enquanto que menores perdas por impairment foram observadas nas empresas mais alavancadas.	Hayn e Hughes (2006)
Fatores determinados por gestores para perdas por impairment	Verificou-se que empresas que haviam passado por uma recente mudança de gestão evidenciaram maior valor do impairment, enquanto que menores perdas por impairment foram observadas nas empresas mais alavancadas.	Zang (2008)
Causas e consequências das perdas por impairment do goodwill	Os resultados sugerem que as perdas por imparidade estão associadas ao anúncio prévio de indicadores econômicos de	Li, Z et al., (2011)

	impairment e alguns incentivos gerenciais para acelerar ou atrasar reconhecimento de perda.	
Averiguação se a perda por impairment do goodwill está associada às alterações dos CEOs e à suavização de resultados	Os resultados também indicaram que a desvalorização do goodwill estava fortemente associada aos mecanismos de governança, sugerindo que os gestores são mais propensos a exercer sua função e transmitir informações privadas sobre o desempenho da empresa, ao invés de agir de forma oportunista, não reconhecendo tais perdas no resultado.	Abughazaleh et al., (2011)
Averiguação de determinantes das perdas por impairment do goodwill e correlação destas com tentativas de gerenciamento de resultados.	Os resultados demonstraram que os fatores mudança de gestão (MGEST), book-to-market (BM), quantidade de unidades geradoras de caixa (UGC), variação no retorno sobre ativos (ROA) e goodwill (GOODW) foram significantes para determinar as perdas por impairment do Goodwill, nas empresas pesquisadas, destacando-se como implicação do resultado obtido de que há indícios de empresas da amostra terem utilizado as perdas por impairment do Goodwill para gerenciar resultados, considerando uma das duas proxies utilizadas no estudo para capturar tal comportamento (MGEST).	Vogt et al., (2016)
Explicações para o reconhecimento das perdas por impairment do goodwill	Os resultados demonstraram que os fatores, book-to-market (BM), quantidade de unidades geradoras de caixa (UGC), variação do fluxo de caixa operacional, variação da rentabilidade sobre o ativo total (ROA), valor do goodwill e alavancagem financeira foram significantes para determinar as perdas por impairment do Goodwill, nas empresas pesquisadas.	Pacheco et al., (2017)
Impairment no goodwill: evidência contábil das empresas do Novo Mercado	Verificou-se que, em contexto amplo das empresas do Novo Mercado, pode-se afirmar que há melhoria no nível de evidência contábil se observados os achados dos estudos afins para períodos anteriores, atendendo a maioria das exigências de divulgação do Pronunciamento Técnico, embora, como ocorrido nas outras pesquisas, apenas pequena parte das empresas tenha atendido a todos os requisitos de divulgação do CPC 01 (R1).	Feitosa et al., (2017)
Value relevance da perda por redução ao valor recuperável do goodwill: evidências das empresas listadas na BM&FBovespa	Os resultados demonstram que os fatores de controle acerca do patrimônio líquido, lucro líquido e goodwill (todos divididos por ação) apresentaram uma associação positiva e significativa com o valor de mercado por ação, o que sugere que essas informações são capazes de influenciar a tomada de decisão dos investidores	Cappellesso et al., (2017)
Redução ao valor recuperável do goodwill: evidências do gerenciamento de resultados em sua determinação.	Os resultados demonstram que existem indícios de gerenciamento de resultados durante o teste de impairment do goodwill, seja para fins de <i>big bath accounting</i> ou suavização de resultados.	Cappellesso et al., (2018)
Dissonância cognitiva ou teoria da agência, o que explica a perda por imparidade do goodwill?	Os resultados apontam para a Teoria da Dissonância Cognitiva como a teoria que explica a perda por imparidade do goodwill, uma vez que os gestores tendem a registrar uma perda por imparidade do goodwill no ano atual, quando já houve registro de perda no ano anterior.	Garcia et al., (2020)

Os artigos selecionados na Tabela 6, demonstram uma análise dos indicadores não financeiros e financeiros sendo os fatores determinantes de reconhecimento do *impairment* do *goodwill*. Cappellesso et al. (2022), desenvolveu um artigo no Brasil, que trata da tempestividade e utilizou-se o retorno anual contemporâneo e defasado das ações. Os achados sugerem que a perda

por *impairment* do *goodwill* não é reconhecida oportunamente e que os gestores atrasam seu registro em pelo menos um a dois anos. O artigo Costa, Lustosa et al. (2023), trata da tempestividade ao abordar a discussão alusiva do *Discussion Paper/2020/1*, de quais são as possíveis e mais adequadas formas de perda *impairment*.

A Tabela 7 resume algumas pesquisas internacionais sobre a tempestividade da perda por *impairment* do *goodwill*.

Tabela 7

Pesquisas sobre a tempestividade da perda por *impairment* do *goodwill*

Autores (ano)	Método utilizado	Principais resultados
Chen, Kohlbeck e Warfield (2008)	Modelo de regressão para avaliar a associação da adoção inicial do SFAS 142 e do reconhecimento do <i>impairment</i> no 1 ano versus com o retorno das ações no mesmo ano e em comparação com ano anterior.	O mercado antecipa parte da perda do <i>impairment</i> . Assim, quando do seu reconhecimento contábil, a desvalorização já está incorporada na cotação, sendo defasada.
Hamberg, Paananen & Novak, (2011)	Modelo de regressão para avaliar a reação do mercado de ações a adoção inicial do SFAS 142 de empresas Suecas. As variáveis independentes utilizadas foram: CEO, tamanho da empresa, ROA.	O valor da perda por <i>impairment</i> do <i>goodwill</i> não foi relevante, não apresentando associação com o retorno da cotação das ações das empresas.
Li, Shroff, Venkatamaraman e Zhang (2011)	Modelo de regressão para avaliar a reação dos investidores ao anúncio de uma redução ao recuperável do <i>goodwill</i> e analisam o impacto do preço das ações, vendas e lucros operacionais.	A perda por <i>impairment</i> está associada a uma reação negativa na cotação das ações das empresas.
AbuGhazaleh, Al-Hares e Haddad (2012)	Modelo de regressão onde a variável dependente é razão entre a redução ao recuperável do <i>goodwill</i> e ágio total antes da imparidade e as variáveis independentes são: ROA, mudança de CEO, governança corporativa.	A perda por <i>impairment</i> do <i>goodwill</i> apresentam menor tempestividade em empresas que estão associadas ao poder de discricionário por parte dos gestores e a maior tempestividade em governança corporativa eficazes.
Laghi, Mattei e Di Marcantonio (2013)	Modelo de regressão para avaliar a importância dos fatores: capitalização de mercado, patrimônio líquido, lucro antes dos impostos em diferentes países e analisar o impacto do <i>impairment</i> do <i>goodwill</i> nos preços do mercado.	A perda por <i>impairment</i> está associada a uma reação negativa na cotação das ações das empresas.
Glaum, Schmidt, Street e Vogel (2012)	Modelo de regressão é por nível de conformidade tem-se a variável dependente: por país, por segmento e por auditoria Big Four e não Big Four e as variáveis independentes são: <i>goodwill</i> , ROA, auditor, etc.	As perdas por <i>impairment</i> apresentaram maior tempestividade em países com alto nível de execução. Em países onde ele é fraco, em geral, a perda foi reconhecida tardiamente.
Glaum, Landsman e Wyrwa (2018)	Modelo de regressão onde a variável dependente é razão entre a redução ao recuperável do <i>goodwill</i> e ágio total antes da imparidade e as variáveis independentes são: retorno das ações, mudança de CEO, remuneração do CEO, auditoria Big Four ou não e a existência de governança corporativa.	As perdas por <i>impairment</i> apresentaram menor tempestividade para as empresas em países com baixa fiscalização, discricionariedade gerencial e investidores institucionais.

Albersmann e Quick (2020)	Modelo de regressão analisando a interação entre o retorno das ações e as características do auditor (Big Four ou não, número de anos consecutivos na empresa se a empresa possui Comitê de Auditoria).	As perdas por impairment apresentam maior tempestividade quando a empresa for auditada por uma auditoria Big Four. Uma análise adicional indica que honorários de auditoria mais elevados levam imparidades mais oportunas.
Iatridis, Pappas e Walker (2021)	Modelo de regressão analisando a relação das perdas de goodwill e retorno de ações do período atual. Investigando com medida de pontualidade difere entre empresas alta e baixa divulgação.	As perdas por impairment apresentaram maior tempestividade nas empresas com alto nível de divulgação.

2.6 Indicadores financeiros

Nesse capítulo serão abordados três indicadores financeiros: (a) retorno sobre ativo total (ROA); (b) porte da empresa e (c) análise do valor da ação. A opção por esses indicadores deu-se pelo motivo de analisar o resultado desses indicadores versus a representatividade que o *goodwill* e a baixa de *impairment* tem sobre eles, por exemplo: a contabilização do *goodwill* se dá no ativo intangível no grupo ativo não circulante, portanto, o resultado do ROA irá contemplar esse valor. Por outro lado, a análise do valor das ações poderá corroborar com as explicações se a perda por redução ao valor recuperável do *goodwill* foi reconhecida oportunamente ou não.

(a) Retorno sobre ativo total (ROA):

De acordo com Matarazzo (2010), “Os índices de rentabilidade demonstram qual a rentabilidade dos capitais investidos e, portanto, qual o grau de êxito econômico da empresa”. Assim, os índices acabam sendo uma ferramenta interessante da saúde financeira de uma empresa.

O retorno sobre o ativo total (ROA) é o retorno gerado pelo total das aplicações realizadas pela empresa em seus ativos. Um ROA maior do que o custo da dívida (KI) indica que a empresa possui uma alavancagem financeira positiva, ou seja, que a remuneração de seus negócios é superior à remuneração de capital de terceiros. No entanto, quanto menor o ROA, maior a probabilidade das perdas por *impairment* (Vogt et al., 2016).

Rover et al. (2016), apontam a rentabilidade como um dos sinais de sucesso ou deterioração dos negócios. Nesse sentido, espera-se que a rentabilidade seja relevante para explicar o nível de *disclosure* das combinações de negócios e o retorno sobre o ativo (ROA) se torna um dos indicadores mais utilizados na prática, em que evidencia resultados baseados em investimentos realizados na empresa, Rover et al., 2022.

(b) Porte da Empresa:

Ao examinar o porte da empresa, deve-se analisar não só o seu *market share* atual, mas também o potencial de crescimento dos seus produtos ou serviços no mercado total. Uma empresa pode ter considerável *market share* do seu mercado atual, mas pode conseguir crescer, apesar disso, porque o mercado como um todo está crescendo rapidamente. (Damodaran, 2007).

Palmer (2008) analisou 150 empresas australianas em seu estudo, mediu a qualidade do *disclosure* relativo à norma que trata do *disclosure* dos impactos da adoção inicial das normas contábeis australianas convergidas ao padrão IFRS. O autor constatou que o tamanho da empresa é um fator significativo para explicar a qualidade da evidenciação realizada pelas empresas, Rover et al., 2016.

Vários estudos identificaram o tamanho da empresa como um determinante do cumprimento das normas internacionais padrões (Glaum et al., 2012). As grandes empresas também podem estar expostas a mais pressão política do que as empresas menores (Watts e Zimmerman, 1990). O tamanho da empresa pode ser medido por um índice baseado em ranking de empresas em quatro dimensões: ativo total, faturamento, número de funcionários e mercado de capitalização (Glaum et al., 2012).

(c) Análise do valor da ação:

A variável *book-to-market* representa a diferença entre o valor de mercado da empresa e o seu valor contábil. Pode representar também uma medida de retorno das ações e indicar o crescimento da empresa (Vogt, Pletsch et al., 2016).

Glaum et al., 2018 examinaram a decisão de imparidade do *goodwill* para empresas que usam IFRS em uma amostra internacional de 21 países, concentraram na extensão em que a pontualidade das deficiências de *goodwill* estavam associadas aos retornos de ações atuais e atrasadas. Analisaram que os preços das ações refletem, em tempo hábil, informações sobre a capacidade de as empresas gerarem fluxos de caixa. Assim, o desempenho negativo do mercado indica que os ativos perderam parte da capacidade de gerar fluxos de caixa futuros, devendo ser testados por *impairment*. Os gestores relutam em reconhecer o *impairment* oportunamente, manifestando uma associação entre indicadores econômicos defasados e *impairment* no *goodwill* no ano atual.

2.7 Indicadores não financeiros

Nesse capítulo serão abordados cinco indicadores não financeiros: (a) mudança de auditoria; (b) mudança de gestão; (c) empresas auditadas e não auditadas pelas Big Four; (d) plano de bonificação baseado em opções e (e) nível de listagem da empresa. A opção por esses indicadores deu-se pelo motivo de que somente os indicadores financeiros possam não ser suficientes para demonstrar a tempestividade do *impairment* do *goodwill* (Cappellesso et al., 2022).

(a) mudança de auditoria:

A mudança de auditoria independente não afeta os *accruals* totais, mas reduz os discricionários. Isso pode estar relacionado ao pouco conhecimento sobre o contexto do cliente ou receio de assumir riscos judiciais como, também, a detecção de erro ou revisão de procedimentos contábeis, por exemplo. De qualquer modo, a consequência para os *stakeholders* pode ser positiva, pois haverá uma nova perspectiva sobre os eventos econômicos e financeiros da organização, o que aumenta a qualidade e relevância da informação contábil. Por outro ângulo, se a nova auditoria não possuir a expertise, inclusive com os conhecimentos específicos (sistemas contábeis e a estrutura de controle interno da firma), a mudança pode resultar em perda para a informação contábil e, eventualmente, afetar a comparabilidade das demonstrações financeiras (Parreira et. al., 2018).

Uma característica importante para melhorar a qualidade dos relatórios financeiros é a independência do auditor. Ao mesmo tempo, as mudanças da auditoria chamam a atenção pois

podem resultar da disposição gerencial de comprar opiniões de auditoria favoráveis (Davidson, Jiraporn e DaDalt, 2006), enquanto um mandato mais longo do auditor pode ser benéfico para desenvolver a experiência do auditor e acumular conhecimento específico do cliente (Johnson, Khurana & Reynolds, 2002). De fato, restringir o gerenciamento de resultados pode fazer parte da experiência do setor dos auditores (Krishnan et al., 2003).

Embora compulsório no Brasil, o rodízio de auditoria também ocorre por decisão voluntária da empresa auditada. Sprenger, Silvestre & Laureano, (2016) mencionam que empresas que recebem os relatórios de auditoria com modificação de opinião, são mais propensas a substituírem seus auditores independentes, assim como concluíram que as empresas chamadas Big Four estão menos vulneráveis ao rodízio voluntário. A Tabela 8 resume os pontos positivos e negativos do rodízio de auditoria.

Tabela 8

Aspectos positivos e negativos do rodízio de auditoria

Aspectos negativos	Aspectos positivos
a) Não mantém o conhecimento acumulado da firma de auditoria que tem feito os trabalhos. O foco dos trabalhos do novo auditor pode não ser direcionado para áreas de risco; b) Desestabiliza a relação econômica entre as partes. No primeiro ano de trabalho, é realizado um investimento considerável pelas firmas na expectativa de ser recuperado em anos subsequentes por trabalhos mais eficientes e mais planejados. c) Redução dos investimentos em especialização dos auditores, pois as firmas não alocariam recursos na formação técnica, sem certeza de que a interrupção do relacionamento ocorreria por circunstâncias normais, e não por decisão regulatória; d) A governança corporativa é afetada, pois liberdade de escolha estaria sendo impactada em sua essência; e) A carreira em auditoria seria dificultada, pois a perda desses clientes pode propiciar até mesmo a interrupção da prática de auditoria de firmas.	a) Socializa o conhecimento técnico pois quebra o monopólio do conhecimento e da prática de auditoria em determinado segmento; b) Satisfaz o público com a quebra de relacionamento de longo prazo, conferindo a determinados usuários de demonstrações contábeis uma percepção de maior independência; c) Muda o perfil do auditor nas empresas submetidas ao rodízio. Um perfil mais técnico do auditor é privilegiado em detrimento do perfil comercial e gerador de novos trabalhos; d) Requer maior atenção do auditor pelo processo frequente de troca pela exposição de seus papéis de trabalho a outros auditores, sucessores ou revisores; e) Focaliza a atenção do auditor no acionista, e não na administração; f) Muda a metodologia de auditoria com foco concentrado nos procedimentos obrigatórios e maior objetividade na alocação e no foco dos testes de auditoria; g) Atenua a falta de fiscalização do Estado, pois a possibilidade de o auditor sucessor ter acesso aos papéis de trabalho referentes ao processo de auditoria das demonstrações contábeis das empresas pode ser considerada uma forma de fiscalização adicional, que deveria estar sendo feita pelo Estado.

Fonte: Parreira et al., 2018

(b) mudança de gestão:

Abughazaleh et al. (2011) relatam que as baixas de perda pelo valor recuperável estão mais provavelmente associadas as mudanças recentes de Diretor Executivo. E concluem que a discricionariedade gerencial (considerações do mercado de ações da empresa, contratação de

dívida, bônus, rotatividade de Diretores Executivos e incentivos de fechamento de bolsa) afetam as decisões dos gestores de acelerar ou atrasar as baixas de *goodwill*. Em estudo semelhante, Zang (2008), conclui que a contratação da dívida e as mudanças na gestão são fatores importantes na determinação do valor de perdas por redução ao valor recuperável do ágio.

Master-Stout, Costigan e Lovata (2008), estudaram a associação entre o nível de deficiência de *goodwill* e rotatividade do Diretor Executivo e encontraram evidências claras de que os novos Diretores Executivos sofrem maiores prejuízos do que os Diretores Executivos com mais tempo de empresa.

Um conflito de interesses entre gestores e auditores pode surgir porque o método de imparidade pode aumentar o grau de discricção da administração no relatório financeiro do ágio e porque os auditores são obrigados a validar a razoabilidade do valor do ágio. Enquanto os auditores devem divulgar informações confiáveis aos investidores, os gestores podem não querer reconhecer uma deterioração do *goodwill* para evitar a divulgação de informações aos investidores que afetariam negativamente o valor da empresa (Gonçalves et al., 2023).

(c) empresas auditadas e não auditadas pelas Big Four:

Glaum et al. (2012) apontam que pesquisas anteriores sugerem que as empresas Big Four, que operam globalmente, fornecem auditorias de níveis mais elevados do que auditorias menores. Dada a sua dimensão, as Big Four, podem investir mais em treinamento e em sistemas de auditoria, são menos dependentes de clientes individuais e têm incentivos mais fortes para proteger a sua reputação.

Alguns estudos demonstram a primazia da qualidade dos serviços realizados pelas grandes empresas de auditorias em relação às médias e pequenas. Outros estudos realizados após os escândalos financeiros, no início do século XXI, questionam a qualidade uniforme das grandes empresas de auditoria (Firmino et al., 2010). Algumas pesquisas no ambiente brasileiro evidenciam que as Big Four são menos tolerantes ao gerenciamento de resultados contábeis do que as médias e pequenas, sugerindo assim uma melhor qualidade dos serviços prestados (Almeida, Almeida, 2007; Martinez, 2008).

(d) plano de bonificação baseado em opções:

A teoria do agente principal (Fama, 1980; Jensen & Meckling, 1976) sugere que a separação entre propriedade e controle cria um problema fundamental nas organizações, uma vez que os interesses dos acionistas, que desejam maximizar o valor do patrimônio, divergem daqueles dos gestores, que desejam receber mais enquanto trabalham menos. Para realinhar estes interesses, as organizações pretendem empregar mecanismos ideais de remuneração por desempenho (Detzen e Zulch, 2012).

O desempenho contábil de uma empresa, conforme divulgado nos relatórios financeiros auditados, desempenha um papel importante na determinação do nível de remuneração dos executivos, Detzen e Zulch, (2012). Contudo, a flexibilidade – ou discricção – nas normas contabilísticas introduz o problema da gestão de resultados. Johnson e Revsine (1988) indicam duas perspectivas a esse respeito. Enfatiza-se que os relatórios contábeis podem ser utilizados pelos gestores para comunicar suas informações privadas sobre fluxos de caixa futuros. Consequentemente, os gestores utilizam escolhas discricionárias para aumentar o conteúdo informacional da contabilidade. A segunda perspectiva baseia-se na visão de que os gestores são oportunistas e utilizam escolhas contabilísticas discricionárias para o seu patrimônio pessoal.

Assim, as decisões contábeis podem ser fortemente influenciadas pelos acordos de remuneração dos executivos.

Detzen e Zulch (2012) entendem que o bônus, que representa a remuneração variável, indica o grau de poder do Diretor Executivo dentro da empresa. A hipótese do poder gerencial sugere que quanto maior o poder de um executivo, mais ele consegue impor seus desejos dentro da organização.

(e) nível de listagem da empresa:

Nos últimos anos, uma intensa discussão ocorreu na literatura sugerindo que certos elementos da governança corporativa das empresas têm uma influência importante na qualidade dos relatórios (Bushman et al., 2004; La Porta et al. 2000; Verriest et al., 2013). Diz respeito, em particular, às comissões de auditoria, ou seja, as comissões especializadas do conselho de administração. A presença de comitê de auditoria está associada um maior grau de conformidade com as divulgações exigidas pelas IFRS.

Iatridis, Pappas e Walker (2021), argumentaram que as empresas que não estão dispostas a registrar imparidades oportunas também são mais propensas a ocultar informações dos acionistas que são úteis para avaliar o desempenho, a estratégia e as perspectivas da empresa. Assim, concluíram que as empresas com níveis relativamente baixos de divulgação registrarão perdas menos oportunas.

O mercado diferenciado é subdividido em três níveis: nível 1 (N1), nível 2 (N2) e novo mercado (NM), em escala ascendente de sofisticação das práticas de governança, conforme demonstrado na Tabela 9. Ou seja, quanto mais próximos de NM, melhores e mais rigorosos serão os mecanismos de governança adotados pelas empresas, o que reflete a quantidade de exigências e o grau de transparência exigidos pela Bm&fBovespa às empresas que desejam ingressar no mercado diferenciado de capitais, (Oliveira et al., 2015).

Tabela 9
Níveis diferenciados de governança corporativa (NDGC)

Nível	Requisitos
N1	- Manter em circulação uma parcela mínima de ações correspondente a 25% do capital - Realizar ofertas públicas de colocação de ações adotando mecanismos que favoreçam a dispersão do capital - Divulgar consolidação trimestral das demonstrações contábeis, com revisão de auditores - Informar sobre negociações de ativos da companhia por parte de acionistas controladores ou administradores - Disponibilizar calendário anual de eventos corporativos - Apresentar as demonstrações do fluxo de caixa
N2	- Atender as exigências do N1 - Manter conselho de administração com mínimo de cinco membros e mandato unificado de um ano - Disponibilizar balanço anual seguindo as normas do <i>US GAAP</i> ou <i>IFRS</i> - Estender, para todos acionistas detentores de ações ordinárias, as mesmas condições obtidas pelos controladores quando da venda do controle da companhia e, no mínimo, 70% desse valor para os detentores de ações preferenciais - Garantir direito de voto às ações preferenciais em matérias como transformação, incorporação, cisão, fusão e aprovação de contratos entre a companhia e empresas do mesmo grupo sempre que forem deliberadas em assembleia geral - Aderir à Câmara de Arbitragem para resolução de conflitos societários
NM	- Atender às exigências do N2 e N1 - Compor o capital somente por ações ordinárias - Garantir 100% de <i>Tag Along</i> (no caso de venda do controle, todos os acionistas têm direito a vender suas ações pelo mesmo preço)

Fonte: Elaborado por Oliveira et al., 2015.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 Tipo de Pesquisa

Esta pesquisa é do tipo descritiva, documental e quantitativa. Descritiva, uma vez que descreve fatores que explicam o reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill*. Documental, pois as informações foram coletadas através das Demonstrações Financeiras Padronizadas (DFP's) e por meio de base de dados. Quantitativa, visto que foram empregados métodos estatísticos para o tratamento e análise dos dados.

Esse estudo consiste em utilizar os indicadores financeiros: ROA (Retorno sobre ativo total), tamanho da empresa e análise do retorno anual das ações e não financeiros: mudança de auditoria, mudança de gestão, empresas auditadas e não auditadas pelas Big Four, plano de bonificação baseado por ações e nível de listagem da empresa; na expectativa de analisar a influências destes indicadores para o reconhecimento do *impairment* e adicionamento na tentativa de medir a tempestividade desta baixa nas empresas brasileiras.

3.2 Desenvolvimento da Hipótese

Para examinar os determinantes das decisões de perda por redução recuperável do *goodwill* das empresas, estimamos uma regressão logística onde a variável dependente, é o *impairment* (IMPAR), sendo igual a um se o *goodwill* estiver deteriorado em um determinado ano-empresa e zero caso contrário. Essa situação requer o uso de um modelo de regressão logística binária, por meio do qual afere-se a probabilidade de ocorrência de um evento (Campagnoni, (2017), conforme identificado na Tabela 10.

Tabela 10
Definições operacionais da variável dependente

Variáveis	Descrição	Autores
IMPAR_T_bin	Variável binária (dummy) que assume valor 1 se a empresa reconheceu perdas por <i>impairment</i> no período; e valor 0, caso contrário.	Cappellesso et al., 2022, Albersmann et al., 2020); Glaum et al., (2018), Avallone e Quagli (2015, Hayn e Hughes, 2006.

Nota: t: tempo (anos).

O segundo conjunto compreende oito variáveis independentes no qual baseiam-se nos estudos anteriores (Cappellesso et al., 2022, Iatridis et al., 2021, Albersmann et al., 2020, Glaum et al., 2018, Abughazaleh et al., 2011). Esses estudos incluem o valor das ações que geralmente refletem em tempo hábil informações sobre a capacidade das empresas de gerar fluxos de caixa. Assim, interpretamos um desempenho negativo do mercado de ações como indicação de que os ativos da empresa perderam alguma capacidade de gerar fluxo de caixa futuro e são, portanto, prejudicados. Assim, espera-se uma correlação negativa entre retorno e incidência de *impairment* (Glaum et al., 2018). Também se utilizou o retorno sobre o ativo total (ROA) antes da redução do valor recuperável do *goodwill* e um proxy do tamanho da empresa, (TAM), construindo desta forma a hipótese 1 da pesquisa.

Hipótese 1 – H1: Os indicadores financeiros influenciam de modo positivo e significativo no reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill* pelas empresas brasileiras.

Foram incluídas diversas variáveis que refletem os incentivos gerenciais e empresariais como potenciais influências na decisão de *impairment* do *goodwill*. O primeiro, é a proporção entre o desempenho do CEO. Na medida em que a remuneração dos gestores depende do desempenho da empresa, os gestores podem ser incentivados para atrasar ou evitar o *impairment* (Ramanna e Watts 2012). As outras variáveis indicadoras são iguais a 1(um) se houver mudança de gestão, mudança da auditoria, empresas auditadas por *big four* no ano corrente e serão 0 (zero) caso contrário.

Outras variáveis independentes adotadas foram os níveis do mercado diferenciado: NM (Novo Mercado), N2 (Nível 2 e N1 (Nível1), gerando a hipótese 2 abaixo:

Hipótese 2 – H2: Os indicadores não financeiros influenciam de modo positivo e significativo no reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill* pelas empresas brasileiras.

Tabela 11

Definições operacionais das variáveis independentes

Variáveis		Descrição	Autores
Indicadores Financeiros	Retorno das ações (RET)	Análise dos retornos anuais das ações: o ano investigado, 3 e 6 meses depois do ano investigado, atual e defasado das ações em 31/03 e 30/06 do ano investigado.	Vogt, Pletsch et al., (2016), Klann et al., (2016), Glaum et al., (2018), Cappellessio et al., (2022)
	ROA	Retorno sobre os ativos (<i>ROA</i>) da empresa no período investigado.	Abughazaleh et al., (2011), Vogt et al., (2016)
	LN AT (TAM)	Logaritmo natural do LN (Ativo Total) da empresa no período t. Empresas maiores possuem um maior nível de <i>disclosure</i> das combinações de negócios do que empresas menores.	Campagnoni, (2017); Glaum et al., (2012)
Indicadores Não Financeiros	Plano de bonificação baseado por ações (PBA)	Assume valor 1 se a empresa tem plano de bonificação baseado por ações no período; e valor 0, caso contrário	Ramanna e Watts (2012), Rover et al., (2016)
	Mudança de Gestão (GES)	Assume valor 1 se a empresa teve mudança de gestão no período; e valor 0, caso contrário	Ramanna e Watts (2012), Rover et al., (2016)
	Mudança de auditoria (AUD)	Assume valor 1 se a empresa teve mudança de auditoria no período; e valor 0, caso contrário	Albersmann et al., (2020)
	Empresas auditadas e Não auditadas pelas Big Four (BIG FOUR)	Assume valor 1 se a empresa é auditada pelas Big Four no período; e valor 0, caso contrário	Albersmann et al., (2020)

	Listagem do Novo Mercado da empresa (NM, N1 e N2) (LNM)	Assume valor 1 se a empresa está relacionada positivamente com seu nível de governança no Novo Mercado; e valor 0 para os níveis 1 e 2, caso contrário	Olivera et al., (2015)
--	--	--	------------------------

Nota: t: tempo (anos). AT: ativo total. VA: valor das ações.

Na tentativa de medir a tempestividade das perdas por *impairment* do *goodwill* será utilizada a análise do retorno atual e defasado anual do valor das ações ao longo do tempo versus o reconhecimento das perdas. Assim, uma associação entre o *impairment* do *goodwill* e a análise do retorno das ações poderá indicar o reconhecimento oportuno dessa perda. Contudo, as outras variáveis independentes poderão também contribuir para essa tomada de decisão. Assim, gerando a hipótese 3 abaixo:

Hipótese 3 – H3: a perda por redução ao valor recuperável do *goodwill* não é reconhecida de maneira tempestiva pelas empresas brasileiras.

Para a verificação da H3, a Figura 4 a seguir demonstra como os retornos podem ser interpretados quanto à tempestividade. Assim, uma associação entre *impairment* do *goodwill* e retorno das ações atuais indicaria o reconhecimento oportuno dessa perda. Também se incluiu o retorno defasado para testar a falta de tempestividade. Para não rejeitar a H3, as evidências devem ser consistentes com os cenários 1 e 2, ou seja, basta haver associação negativa significativa entre a perda por *impairment* do *goodwill* e o retorno defasado, de acordo com o artigo de Cappellessio et al. (2022).

		Retorno atual	
		Significante	Insignificante
Retorno defasado	Significante	1) Parcialmente oportuna	2) Não é oportuna
	Insignificante	3) Totalmente oportuna	4) Evidência insuficiente

Figura 4. Interpretação sobre Tempestividade

Fonte: Cappellessio et al. (2022)

A construção do modelo baseia-se nos estudos anteriores (Cappellessio et al. (2022), Albersmann et al. (2020); Glaum et al. (2018)). O modelo de referência de oportunidade de imparidade pode ser representado pelo modelo de regressão logística:

Variável dependente:

- **IMPAIR_T_bin** – variável binária (*dummy*) que assume valor 1 se a empresa reconheceu perdas por *impairment* no período; e valor 0, caso contrário.

Variáveis explicativas:

- ROA
- Porte da Empresa
- Análise do retorno atual e defasado anual das ações
- Mudança de auditora

- Mudança de gestão
- Empresas auditadas e não auditadas pelas Big Four
- Plano de bonificação baseado em opções
- Nível de listagem da empresa

3.3 População e amostra de pesquisa

A obtenção dos dados foi realizada, por meio da base de dados da ComDinheiro e documental mediante notas explicativas publicadas na B3 S.A – Brasil, Bolsa, Balcão. O período analisado consiste entre 2010 a 2022 e compuseram a amostra apenas as empresas que exerceram o papel de adquirente na combinação de negócios, menos as empresas do setor financeiro. Essa exclusão tem como pressuposto a forte alavancagem deste segmento, o que tende a produzir indicadores contábeis não comparáveis aos relacionados às entidades não financeiras (Cappellesso et al., 2022).

As variáveis contábeis foram coletadas nas demonstrações financeiras consolidadas, sendo os dados sobre a perda por redução ao valor recuperável do *goodwill*, pagamento baseado em ações, nome da auditoria, coletados manualmente nas notas explicativas e os indicadores financeiros e os outros indicadores não financeiros foram buscados no site Comdinheiro.

As etapas da obtenção da amostra podem ser visualizadas na Tabela 12 e Tabela 13 e o estudo totalizou 67 empresas, que algum momento no período de 13 anos contabilizou o *goodwill* nas demonstrações contábeis, totalizando uma amostra de estudo de 12,05%.

Tabela 12

Composição da amostra geral com dados no período de 2010 a 2022

Etapas	N	%
Empresas Listadas na B3 S.A – Brasil, Bolsa, Balcão menos setor financeiro	556	100
(-) Empresas sem registro de <i>Goodwill</i> no período	(489)	87,95
(=) Amostra final	67	12,05

Tabela 13

Empresas listadas na B3 S. A entre 2010 a 2022 que geraram *goodwill*

N.	B3	Empresas Listadas na B3 S. A	Segmento
1	AALR3	Centro de Imagem Diagnósticos S. A	Serviços médico-hospitalares análises e diagnósticos
2	ABEV3	Ambev S/A	Cervejas e refrigerantes
3	ABRE11	Abril Educação S. A	Serviços educacionais
4	AMBP3	Ambipar Participações e Empreend. S. A	Água e saneamento
5	AMIL3	Amil Participações S. A	Saúde
6	ANIM3	Ánima Holding S. A	Serviços educacionais
7	AUTM3	Autometal S. A	Indústria
8	AZUL4	Azul S. A	Transporte aéreo
9	BBML3	BBM Logística S. A	Serviços de transporte rodoviário de carga
10	BLAU3	Blau Farmacêutica S. A	Medicamentos e outros produtos

11	BRFS3	BRF – Brasil Foods S. A	Indústria, comércio e distribuição de carnes e derivados
12	CEBR3	Companhia Energética de Brasília - CEB	Serviço de Energia e gás
13	CNSY3	Cinesystem S. A	Produção e difusão de filmes e programas
14	DXCO3	Duratex S. A	Produção de Painéis de Madeira, louças e metais
15	ENBR3	EDP Energias do Brasil S/A	Energia elétrica
16	ETER3	Eternit S. A	Produtos para construção
17	FLEX3	Flex Gestão de Relacionamento S/A	Serviços de call center e telemarketing
18	FRIO3	Metalfrio Solutions S. A	Indústria de refrigeradores e freezers
19	GFSA3	Gafisa S.A	Incorporações imobiliárias
20	GGBR4	Gerdau S. A	Indústria de siderurgia
21	GOLL4	Gol Linhas Aéreas Inteligentes S. A	Transporte aéreo
22	IMBI4	Cia. Docas de Imbituba	Atividade de Exploração do Porto
23	IMCH3	International Meal Company Holding S. A	Hotéis e Restaurantes
24	JBSS3	JBS S. A	Indústria, comércio e distribuição de carnes e derivados
25	JFEN3	Joao Fortes Engenharia S. A	Incorporações imobiliárias
26	KRSA3	Kora Saúde Participações S. A	Serviços médico-hospitalares análises e diagnósticos
27	LEVE3	Mahle Metal Leve S. A	Indústria peças e acessórios para motores
28	LFEE4	JPSP Investimentos e Participações S. A	Telecomunicações
29	LINX3	Linx S. A	Tecnologia da Informação
30	LTEL3B	Litel Participações S. A	Minerais metálicos
31	LREN3	Lojas Renner S. A	Tecidos vestuário e calçados
32	LUPA3	Lupatech S. A	Indústria de válvulas industriais
33	MAGG3	Magnesita Refratários SA	Indústria de refratários, tijolos, massas
34	MDIA3	M. Dias Branco S. A Ind. Com. De Alimentos	Indústria e Comércio de alimentos
35	MGEL4	Mangels Industrial S. A	Indústria e comércio de rodas de alumínio,
36	MRSL4	Marisol S. A	Indústria e comércio do vestuário e calçados
37	NEMO3	Suzano Holding S. A	Fabricação e Comercialização de celulose
38	NEOE3	Neoenergia S. A	Energia elétrica
39	NGRD3	Neogrid Participações S. A	Programas e serviços
40	NUTR3	Nutriplant Indústria e Comércio S. A	Fertilizantes e defensivos
41	PDGR3	PDG Realty S. A Empreend. E Parts	Imobiliário por meio de investimentos
42	PETR4	Petróleo Brasileiro S.A - Petrobrás	Exploração e petróleo e seus derivados
43	PFRM3	Profarma Distrib. Farmacêuticos	Comércio atacadista e a distribuição de produtos farmacêuticos
44	PTTI3	LF Tel S. A	Telecomunicações
45	POMO4	Marcopolo S. A	Indústria e comercialização ônibus e máquinas agrícolas
46	POSI3	Positivo Tecnologia S. A	Tecnologia da informação
47	PRNR3	Priner Serviços Industriais S. A	Manutenção e montagem de plantas industriais
48	PTPA4	Évora S. A	Comércio de não tecidos para mercados higiene
49	QUAL3	Qualicorp S. A	Serviços médico-hospitalares análises e diagnósticos
50	QUSW3	Quality Software S. A	Serviços de Outsourcing de Tecnologia da informação
51	SLCE3	SLC Agrícola S. A	Agricultura

52	SMFT3	Smartfit Escola de Ginástica e Dança S. A	Mercado de academias
53	STKF3	Desenvix e Energias Renováveis S. A	Energia elétrica
54	SUZB3	SUZANO S. A	Fabricação e Comercialização de celulose
55	TECN3	Technos S. A	Participação em outras sociedades
56	TERI3	Tereos Internacional S. A	Alimentos e bebidas
57	TERJ3	Telemar Norte Leste S. A	Telecomunicações
58	TIMS3	Tim S. A	Telecomunicações
59	TNCP4	Tele Norte Celular Participações	Telecomunicações
60	TNLP4	Tele Norte Leste Participações S.A	Telecomunicações
61	TOTS3	Totvs S.A	Programas e serviços
62	TUPY3	Tupy S. A	Material rodoviário
63	VITT3	Vittia Fertilizantes e Biológicos S. A	Fertilizantes e defensivos
64	VIVT3	Telefônica Brasil S.A	Telecomunicações
65	VULC3	Vulcabrás/ Azaleia S. A	Indústria e comércio de artigos esportivos e calçados
66	WEGE3	Weg S. A	Motores compressores e outros
67	WLMM4	WLM – Indústria e Comércio S. A	Indústria e comércio de produtos da marca Scania

Tabela 14

Número de empresas com *goodwill* e *impairment* por ano

Ano	(N) <i>Goodwill</i>	(N) <i>Impairment</i>	%
2010	38	0	0,00
2011	42	2	4,76
2012	42	5	11,90
2013	38	6	15,79
2014	38	3	7,89
2015	38	4	10,53
2016	38	5	13,16
2017	39	4	10,26
2018	44	4	9,09
2019	46	5	10,87
2020	49	4	8,16
2021	51	3	5,88
2022	52	3	5,77
Total	555	48	8,77

Ao detalhar o período na Tabela 14, verifica-se uma tendência geral de aumento no número de empresas com *goodwill* reconhecido, somando 555 observações de empresas-anos ao longo dos 13 anos analisados. O número de empresas-anos com perda por redução ao valor recuperável no período, foi de 48 observações, correspondendo uma média de menos de 9% das observações com *impairment*. Esse número varia ao longo dos anos, com tendência de aumento entre 2013 a 2019 e redução a partir de 2020. Como a perda por redução ao valor recuperável do *goodwill* depende de evidências externas de desvalorização, o contexto econômico brasileiro pode ajudar a explicar essa variação. Por exemplo, os anos de 2015 e 2016, que tiveram o maior número de perdas no goodwill, foram marcados pela recessão econômica brasileira. Já entre 2020 a 2022, observa-se uma queda do número das perdas mesmo que nesse período as atividades econômicas das empresas sofreram com o impacto da pandemia.

Das 67 empresas que contabilizaram o *goodwill* em algum período destes 13 anos pode-se observar através da análise da nota explicativa do ativo intangível nas demonstrações financeiras consolidadas, que 88% não reconheceram baixas no período dos 13 anos, levando à perda média de 37,31% que registraram o *impairment*, sendo que, representam 25 empresas, conforme os detalhamentos apresentados nas Tabelas 15 e 16.

Tabela 15

Composição da amostra final com dados no período 2010 a 2022

Etapas	N	%
Empresas Listadas na B3 S.A – menos setor financeiro	67	100
(-) Empresas sem registro de <i>Impairment</i> no período	(42)	87,95
(=) Amostra final	25	37,31

Tabela 16

Empresas listadas na B3 S. A que em algum momento entre 2010 a 2022 geraram *impairment*

N.	B3	Empresas Listadas na B3 S. A	Segmento
1	AMIL3	Amil Participações S. A	Saúde
2	AUTM3	Autometal S. A	Indústria
3	BRFS3	BRF – Brasil Foods S. A	Indústria, comércio e distribuição de carnes e derivados
4	DXCO3	Duratex S. A	Produção de Painéis de Madeira, louças e metais
5	FLEX3	Flex Gestão de Relacionamento S/A	Serviços de call center e telemarketing
6	FRIO3	Metalrio Solutions S. A	Indústria de refrigeradores e freezers
7	GFA3	Gafisa S.A	Incorporações imobiliárias
8	GGBR4	Gerdau S. A	Indústria de siderurgia
9	IMBI4	Cia. Docas de Imbituba	Atividade de Exploração do Porto
10	JFEN3	Joao Fortes Engenharia S. A	Incorporações imobiliárias
11	LEVE3	Mahle Metal Leve S. A	Indústria peças e acessórios para motores
12	LFEE4	JPSP Investimentos e Participações S. A	Telecomunicações
13	LUPA3	Lupatech S. A	Indústria de válvulas industriais
14	MGEL4	Mangels Industrial S. A	Indústria e comércio de rodas de alumínio,
15	NGRD3	Neogrid Participações S. A	Programas e serviços
16	PDGR3	PDG Realty S. A Empreend. E Parts	Imobiliário por meio de investimentos
17	PETR4	Petróleo Brasileiro S.A - Petrobrás	Exploração e petróleo e seus derivados
18	PFRM3	Profarma Distrib. Farmacêuticos	Comércio atacadista e a distribuição de produtos farmacêuticos
19	PTPA4	Évora S. A	Comércio de não tecidos para mercados higiene
20	STKF3	Desenvix e Energias Renováveis S. A	Energia elétrica
21	SUZB3	SUZANO S. A	Fabricação e Comercialização de celulose
22	TECN3	Technos S. A	Participação em outras sociedades
23	TIMS3	Tim S. A	Telecomunicações
24	VIVT3	Telefônica Brasil S.A	Telecomunicações
25	WLMM4	WLM – Indústria e Comércio S. A	Indústria e comércio de produtos da marca Scania

Das 25 empresas que reconheceram a perda por redução ao valor recuperável do *goodwill* no intervalo de 2010 a 2022, 40% são do segmento de Indústria, 24% são dos segmentos de serviços e telecomunicações, 24% são dos segmentos de energia elétrica, incorporações imobiliárias e comércio e outros 16% são dos segmentos de exploração de petróleo, participações em outras sociedades e saúde, conforme Tabela 17.

Tabela 17

Quantidade de segmentos com reconhecimento do *impairment*

Segmento	Quantidade	%
Indústria	10	40%
Serviços	3	12%
Telecomunicações	3	12%
Energia elétrica	2	8%
Incorporações imobiliárias	2	8%
Comércio	2	8%
Exploração de petróleo e seus derivados	1	4%
Participações em outras sociedades	1	4%
Saúde	1	4%
Total	25	100%

3.4 Técnica estatística da pesquisa

Para o exame dos dados obtidos para essa pesquisa, optou-se por apresentar os resultados na forma de regressão logística, utilizando o software *Gretl* no modelo variável limitada dependente *logit* (Binário) e os dados em painel com as variáveis índices sendo:

Dados em painel (séries temporais empilhadas)

25 unidades de corte transversal observadas durante 13 anos = 325 observações empresas-anos

Variável índice de tempo = Ano (2010 a 2022)

Tabela 18

Variável dependente e variáveis explicativas

Variável Dependente (Y)	IMPAIR	<i>Impairment</i>
Variáveis Explicativas (X)_ Indicadores Financeiros		
1. Retorno operacional do ativo	ROA	Hipótese 1
2. LN Ativo Total	TAM	Hipótese 1
3. Retorno fiscal anual das ações	RET_t	Hipótese 3
4. Retorno das ações três meses após o final do ano fiscal investigado	RET_{t+3}	Hipótese 3
5. Retorno das ações seis meses após o final do ano fiscal investigado	RET_{t+6}	Hipótese 3
6. Retorno atual anual das ações em 31/03 do ano investigado	$RET_{t_março}$	Hipótese 3
7. Retorno defasado anual das ações em 31/03 do ano investigado	$RET_{t-1_março}$	Hipótese 3
8. Retorno atual anual das ações em 30/06 do ano investigado	RET_{t_junho}	Hipótese 3
9. Retorno defasado anual das ações em 30/06 do ano investigado	RET_{t-1_junho}	Hipótese 3

Variáveis Explicativas (X)_ Indicadores não Financeiros		
10. Auditoria Big Four	BIG FOUR	Hipótese 2
11. Mudança de Auditoria	AUD	Hipótese 2
12. Mudança de Gestão	GEST	Hipótese 2
13. Pagamento Baseado em Ações	PBA	Hipótese 2
14. Listagem Novo Mercado	LNМ	Hipótese 2

Tabela 19

Período do retorno atual e defasado anual das ações em 31/03 e 30/06 do ano investigado

Ano	<i>RET_t março (Atual)</i>	<i>RET_t – 1 março (Defasado)</i>	<i>RET_t _ junho (Atual)</i>	<i>RET_t – 1 junho (Defasado)</i>
2022	mar-22 a mar-23	mar-22 a mar-21	jun-22 a jun-23	jun-22 a jun-21
2021	mar-21 a mar-22	mar-21 a mar-20	jun-21 a jun-22	jun-21 a jun-20
2020	mar-20 a mar-21	mar-20 a mar-19	jun-20 a jun-21	jun-20 a jun-19
2019	mar-19 a mar-20	mar-19 a mar-18	jun-19 a jun-20	jun-19 a jun-18
2018	mar-18 a mar-19	mar-18 a mar-17	jun-18 a jun-19	jun-18 a jun-17
2017	mar-17 a mar-18	mar-17 a mar-16	jun-17 a jun-18	jun-17 a jun-16
2016	mar-16 a mar-17	mar-16 a mar-15	jun-16 a jun-17	jun-16 a jun-15
2015	mar-15 a mar-16	mar-15 a mar-14	jun-15 a jun-16	jun-15 a jun-14
2014	mar-14 a mar-15	mar-14 a mar-13	jun-14 a jun-15	jun-14 a jun-13
2013	mar-13 a mar-14	mar-13 a mar-12	jun-13 a jun-14	jun-13 a jun-12
2012	mar-12 a mar-13	mar-12 a mar-11	jun-12 a jun-13	jun-12 a jun-11
2011	mar-11 a mar-12	mar-11 a mar-10	jun-11 a jun-12	jun-11 a jun-10
2010	mar-10 a mar-11	mar-10 a mar-09	jun-10 a jun-11	jun-10 a jun-09

De acordo com as variáveis explicativas do retorno das ações apresentadas na Tabela 18, temos o retorno do ano fiscal investigado e retorno de três meses após a publicação das demonstrações financeiras consolidadas as quais procuram capturar as reações imediatas dos investidores em relação as informações contábeis divulgadas. Já os dados do retorno das ações após os seis meses após a publicação tentam capturar o efeito das informações contábeis nos três meses seguintes a publicação. A Tabela 19 detalha os períodos do retorno atual e defasado anual das ações em 31/03 e 30/06 do ano investigado. As demais variáveis não foram analisadas por meio de estatística descritivas, pois correspondem as variáveis *dummies* que variam de 0 a 1, somente.

3.5 Técnica de análise dos dados

Para a presente investigação aplicar-se-á o protocolo de técnica e análise de dados apresentado na Tabela 20.

Tabela 20

Protocolo de técnica e análise de dados

Etapa	Procedimento	Medidas	Crerios	Objetivo
-------	--------------	---------	---------	----------

I	Estatística Descritiva	Média Mediana Desvio Padrão Mínimo Máximo	Identificar e resumir o comportamento do conjunto de dados das 325 observações empresas-anos que geraram <i>impairment</i> ou não. Identificar e resumir o comportamento do conjunto de dados das 48 observações empresas-anos que geraram o reconhecimento do <i>impairment</i> .	- Analisar as variáveis explicativas dos indicadores financeiros, contemplados nas hipóteses 1 e 3 das 325 observações empresas-anos e - Analisar a média dos intervalos de tempo de reconhecimento de <i>impairment</i> versus as variáveis explicativas dos indicadores financeiros, contemplados nas hipóteses 1 e 3 das 48 observações empresas-anos.
II	Distribuição de frequência	Variação de percentuais	Identificar e resumir o comportamento do conjunto de dados das 325 observações empresas-anos que geraram <i>impairment</i> ou não.	- Classificar as variáveis <i>dummies</i> : 0 (sem mudança) e 1 (com mudança) dos 5 indicadores não financeiros, contemplados na hipótese 2; - Analisar a significância e representatividade da variação dos percentuais destes 5 indicadores não financeiros após classificar o que são <i>dummies</i> : 0 e 1. - Identificar quais segmentos tiveram maior representatividade versus os resultados das variáveis <i>dummies</i> dos indicadores não financeiros.
III	Regressão Logística	Software <i>Gretl</i> , Modelo: logit (Binário)	Identificar diferenças significativas de 1%, das variáveis independentes com cada período do retorno anual das ações: $(RET_t / RET_{t+3} / RET_{t+6} / RET_{t_março} / RET_{t-1_março} / RET_{t_junho} / RET_{t-1_junho} - 1_junho)$.	- Analisar as variáveis independentes (ROA, TAM, BIG FOUR, AUD, GEST, PBA, LNM) versus cada retorno anual das ações e quais foram os fatores que contribuíram estatisticamente significativo e - Analisar se algum período do retorno anual das ações será estatisticamente significativo, para que se possa avaliar a tempestividade.

ROA = retorno sobre os ativos; TAM = tamanho da empresa através do logaritmo natural ativo total; BIG FOUR = auditoria Big Four; AUD = mudança de auditoria; GES = mudança de gestão; PBA = Pagamento Baseado em Ações; LNM = listagem do novo mercado

Fonte: Adaptado de Lopes (2021).

A partir da Tabela 20, assume-se que estas serão as técnicas que permitirão construir evidências para discorrer sobre a influência dos indicadores financeiros e não financeiros no reconhecimento do *impairment*.

4 RESULTADOS

4.1 Análise descritiva da amostra

Apresentam-se, nesta seção, a descrição e a análise dos resultados.

A Tabela 21 demonstra as estatísticas descritivas das variáveis explicativas dos indicadores financeiros: retorno do ativo total (ROA), tamanho da empresa (TAM) e o retorno anual das ações, das 325 observações empresas-anos que geraram *impairment* ou não em algum momento no período dos 13 anos analisado:

Tabela 21

Estatísticas descritivas das empresas brasileiras com dados do período de 2010 a 2022

Variáveis	Média	Mediana	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
ROA	-0,0222	0,00782	0,2195	-2,27	0,3235
TAM	19,86	21,58	7,285	0,000	27,62
RET_t	-0,0783	-2,96	45,47	-95,98	174,3
$RET_t + 3$	0,126	-0,136	30,42	-64,93	173,9
$RET_t + 6$	-1,96	-5,48	37,68	-79,14	181,6
$RET_t_março$	-2,04	-11,9	51,59	-96,64	203,9
$RET_t - 1\ março$	-0,314	-10,6	52,29	-93,33	203,9
RET_t_junho	3,11	-5,13	59,47	-97,25	334,2
$RET_t - 1\ junho$	3,67	-4,86	60,70	-97,25	334,2

ROA = retorno sobre os ativos; TAM = tamanho da empresa através do logaritmo natural ativo total; RET_t = retorno fiscal anual das ações; $RET_t + 3$ = retorno das ações três meses após o final do ano fiscal investigado; $RET_t + 6$ = retorno das ações seis meses após o final do ano fiscal investigado; $RET_t_março$ = retorno atual anual das ações em 31/03 do ano investigado; $RET_t - 1\ março$ = retorno defasado anual das ações em 31/03 do ano investigado; RET_t_junho = retorno atual anual das ações 30/06 do ano investigado; $RET_t - 1\ junho$ = retorno defasado anual das ações em 30/06 do ano investigado

Fonte: Dados da Pesquisa (2024).

De acordo com a Tabela 21, pode-se verificar que o mínimo do retorno das ações de três (RET_{t+3}) e seis (RET_{t+6}) meses após a publicação das informações do ano investigado corresponderam a -64,93 e -79,14, respectivamente e para os retornos atuais e defasados de março e junho, corresponderam entre, o mínimo -96,64 e o máximo de 334,2. Os desvios padrão tiveram maior variância nos retornos atuais e defasados de março e junho, em comparação dos desvios padrão de três e seis meses depois da publicação do ano investigado. Observa-se que o retorno médio das ações dos períodos: atual e defasado de junho, foram bem diferentes dos demais retornos.

Em relação ao ROA percebeu-se que algumas empresas apresentaram valores negativos, sendo o valor máximo 0,3235 e o mínimo -2,27 e na média obteve-se um valor negativo de -0,0222. O logaritmo natural do ativo total (TAM) demonstrou desvio padrão (7,285), se comparado à média dos demais apresentou um desvio padrão baixo.

Por meio da Tabela 22 observa-se que na base de dados das 325 observações empresas-anos, 48 observações geraram reconhecimentos da perda por *impairment* em algum momento no período dos 13 anos, onde pode-se concluir que o tempo médio para reconhecimento foram de 3,10 anos, sendo que no ano de 2010 onde foi adoção do CPC 15 nenhuma empresa reconheceu perda e os anos que tiveram maiores observações de perdas foram em: 2012, 2013, 2016 e 2019. Na grande maioria da amostra de 48 observações com reconhecimento do *impairment*, a média do ROA foi negativo, em acordo com o artigo da Cappellessio et al. (2022).

A média geral de todos os períodos de retornos das ações que tiveram reconhecimento do *impairment* foi negativa, esse cenário ocorreu no 2012, contudo, analisando o ano de 2013 e 2019, observar-se que os casos com reconhecimento de *impairment* que tiveram os retornos defasados anuais das ações em março e os retornos atuais e defasados anuais das ações em junho foram

positivos, em desacordo com artigo da Cappellessio et al. (2022) onde os retornos defasados anuais das ações deram como resultado negativo.

Tabela 22

Média da estatística descritiva dos intervalos de reconhecimento de *impairment* de 2010 a 2022

Anos	N	Temp.	ROA	TAM	RET_t	$RET_t + 3$	$RET_t + 6$	RET_t março	$RET_t - 1$ março	$RET_t -$ junho	$RET_t - 1$ junho
2011	2	1,00	-0,05	24,12	-46,70	11,52	-14,86	-40,83	-30,77	-42,88	-28,26
2012	5	1,60	-0,09	22,40	-8,07	-17,15	33,00	-29,47	-21,25	-40,30	-27,50
2013	6	2,67	-0,02	22,33	-18,37	1,90	15,99	-22,29	9,16	4,33	4,55
2014	3	3,33	-0,19	22,58	-32,18	-12,56	-19,54	-28,10	-20,09	-28,76	-12,93
2015	4	4,25	-0,66	21,83	-94,85	80,58	16,48	-86,00	-79,54	-88,60	-87,01
2016	5	3,40	-0,24	23,25	63,05	4,56	-6,54	92,38	-38,24	25,74	-44,88
2017	4	1,75	0,01	24,37	31,36	6,12	-14,89	6,50	102,42	10,54	33,17
2018	4	5,00	-0,01	18,73	15,95	2,78	14,62	6,52	14,33	44,42	-4,32
2019	5	5,80	-0,02	24,10	31,14	-32,25	-21,42	-17,81	21,13	7,40	15,92
2020	4	1,00	-0,01	24,67	13,97	2,53	-3,33	18,74	-14,48	33,35	8,35
2021	3	2,33	0,06	24,02	1,46	11,18	1,95	23,33	-7,50	9,50	-5,14
2022	3	4,00	-0,77	21,36							
Total	48	3,10	-0,15	22,78	3,27	-0,18	-6,19	-2,67	-3,45	-1,06	-11,42

N (observações) Temp = Intervalo de Tempestividade de anos Anos = 2022 não existem os dados de retornos de ações, porque são empresas que saíram em algum momento da B3 ou na base de dados ComDinheiro não tinham essas informações (Amil Participações S/A, Flex Gestão de Relacionamento S.A e Metalfrio Solutions S/A.)

Fonte: Dados da Pesquisa (2024).

A Tabela 22A demonstra o resultado da *dummy* igual a 1 (teve mudança) dos indicadores não financeiros versus o tempo médio de reconhecimento do *impairment* nos 13 anos de amostra. Essa tabela fornece evidências preliminares de que os resultados do reconhecimento do *impairment* acima dos 3 anos tiveram contribuição significativa dos indicadores não financeiros: auditoria Big Four, listagem do novo mercado e mudança de auditoria.

Tabela 22A

Número de observações que geraram *impairment* versus as variáveis *dummies* com resultado (1)

Anos	N	Temp.	(N) BIG FOUR	(N) AUD	(N) GEST	(N) PBA	(N) LNM
2011	2	1,00	2	0	0	0	1
2012	5	1,60	2	3	1	0	2
2013	6	2,67	5	2	2	1	3
2014	3	3,33	3	1	1	1	3
2015	4	4,25	4	0	0	2	2
2016	5	3,40	5	2	1	1	3
2017	4	1,75	3	1	2	1	2
2018	4	5,00	4	1	1	1	2
2019	5	5,80	5	1	0	2	3
2020	4	1,00	4	0	0	1	2
2021	3	2,33	2	2	0	0	1
2022	3	4,00	0	1	2	0	2

Total	48	3,10	39	14	10	10	26
-------	----	------	----	----	----	----	----

N (observações) Temp = Intervalo de Tempestividade de anos; BIG FOUR = auditoria Big Four; AUD = mudança de auditoria; GES = mudança de gestão; PBA = Pagamento Baseado em Ações; LNM = listagem do novo mercado; Dummies 1 teve mudança

As variáveis explicativas são os indicadores não financeiros: auditoria Big Four (Big Four), mudança de auditoria (AUD), mudança de gestão (GEST), pagamento baseado em ações (PBA) e listagem do novo mercado (LNM), são *dummies* que variam de 0 a 1. A variável 0 representa que não teve mudança e a variável 1 teve mudança. Para identificação desta variável utilizou-se a distribuição por frequência, conforme Tabelas: 23, 24 e 25.

Tabela 23

Distribuição de frequência das variáveis explicativas dos indicadores não financeiros

DUMMIES	BIG FOUR	AUD	GEST	PBA	LNM
1	74,46%	19,38%	17,23%	19,38%	53,54%
0	20,00%	75,08%	78,15%	80,62%	46,46%
Não informado	5,54%	5,54%	4,62%	0,00%	0,00%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

BIG FOUR = auditoria Big Four; AUD = mudança de auditoria; GES = mudança de gestão; PBA = Pagamento Baseado em Ações; LNM = listagem do novo mercado; Não informado = Autometal S.A, Cia. Docas de Imbituba e Neogrid Participações S.A, são empresas que não participaram os 13 anos consecutivos na B3.

Tabela 24

Distribuição de frequência das variáveis explicativas dos indicadores não financeiros com resultado 1 nas dummies

Dummies (1)	IMPAIR (0)	IMPAIR (1)	Total
BIG FOUR	62,46%	12,00%	74,46%
AUD	15,08%	4,30%	19,38%
GEST	14,15%	3,08%	17,23%
PBA	16,31%	3,07%	19,38%
LNM	45,54%	8,00%	53,54%

IMPAIR = impairment (1 reconhecimento e 0 o não reconhecimento); BIG FOUR = auditoria Big Four; AUD = mudança de auditoria; GES = mudança de gestão; PBA = Pagamento Baseado em Ações; LNM = listagem do novo mercado.

Tabela 25

Distribuição de frequência das variáveis explicativas dos indicadores não financeiro com resultado 0 nas *dummies*

Dummies (0)	IMPAIR (0)	IMPAIR (1)	Total
BIG FOUR	17,23%	2,77%	20,00%

AUD	64,62%	10,46%	75,08%
GEST	66,46%	11,69%	78,15%
PBA	68,92%	11,70%	80,62%
LNМ	39,69%	6,77%	46,46%

IMPAIR = *impairment* (1 reconhecimento e 0 o não reconhecimento); BIG FOUR = auditoria Big Four; AUD = mudança de auditoria; GES = mudança de gestão; PBA = Pagamento Baseado em Ações; LNM = listagem do novo mercado.

Analisando as Tabelas: 23 e 24, observa-se que a base utilizada refletiu um percentual de 74,46% de empresas auditadas por big four, porém esse percentual não refletiu no reconhecimento de *impairment* já que 62,46% não gerou perda e sim somente 12,00%. Esse cenário está em desacordo com o artigo de Albersmann e Quick (2020), onde confirmou que as auditorias big four geralmente tem um nível de conhecimento suficiente alto para realizar análises de redução ao valor recuperável do *goodwill*; onde as empresas que são auditadas por essas companhias estão menos sujeitas as distorções do que aquelas que não foram auditadas pelas não big four. Consequentemente, espera-se que as demonstrações contábeis auditadas apresentem melhor conteúdo informacional, por exemplo, identificação de oportunidade, riscos de negócios e diminuição de ações discricionárias dos administradores, o que levaria à redução da seleção adversa entre os investidores (Almeida & Almeida, 2007; Martinez, 2008).

Na tabela 25 identifica-se um percentual elevado de: 75,08% de não mudança de auditoria, onde 64,62% não refletiram na perda de *impairment* e somente 10,46% refletiram na perda de *impairment*. No artigo Davidson, Jiraporn e DaDalt (2006), identificaram um gerenciamento de resultados maior para as empresas que mudam de auditoria big four para auditoria não big four após o recebimento de uma opinião de auditoria modificada da auditoria original.

Outro percentual elevado identificado na Tabela 25 foi 78,15% de não mudança de gestão, onde 66,46% resultou na não geração de *impairment*, e somente 11,69% refletiram na perda de *impairment*. Esse resultado está em linha com os artigos de: Abughazaleh et al., (2011) e Gonçalves et al. (2023), sendo que, os gestores podem não querer reconhecer uma deterioração do *goodwill* para evitar a divulgação de informações aos investidores que afetariam negativamente o valor da empresa.

O pagamento baseado em ações na Tabela 25 gerou um percentual de 80,62% de não ocorrência deste indicador na amostra estudada. Já nas empresas que ocorreram esse indicador que representaram 19,38% observou-se um baixo reconhecimento da perda por *impairment* de apenas 3,07. (Tabela 24). Portanto, sugere que a remuneração variável, indica o grau de poder do Diretor Executivo dentro da empresa, o qual foi apontado por Detzen e Zulch (2012).

As empresas que são listadas no novo mercado são classificadas com alto nível de divulgação e representaram 53,54% desta amostra, porém somente 8% registraram as perdas do *goodwill*. Os outros 46,46% não classificados como novo mercados, somente 6,77% registraram as perdas do *goodwill*. Portanto, o resultado dessa amostra de baixo reconhecimento de perda do goodwill, foi em desconformidade com o artigo Iatridis, Pappas e Walker (2021), que concluíram que as empresas com níveis relativamente baixos de divulgação registraram perdas menos oportunas. Nos dados apontados, pode-se observar que empresas do novo mercado ou não o índice de reconhecimento de *impairment* foi relativamente o mesmo.

Tabela 26

Distribuição de frequência das variáveis explicativas dos indicadores não financeiros por segmento

SEGMENTO	N	BIG FOUR (1)	AUD (1)	GEST (1)	PBA (1)	LNM (1)	BIG FOUR (0)	AUD (0)	GEST (0)	PBA (0)	LNM (0)
Indústria	18	31,68%	7,07%	6,16%	8,00%	25,54%	6,77%	31,39%	31,38%	32,00%	14,46%
Serviços	5	7,08%	3,08%	2,46%	2,77%	4,00%	2,77%	6,77%	7,38%	9,23%	8,00%
Telecomunicações	5	9,23%	2,77%	2,46%	0,00%	4,00%	2,77%	9,23%	9,54%	12,00%	8,00%
Energia elétrica	2	5,85%	0,92%	0,92%	0,62%	4,00%	0,31%	5,23%	7,08%	7,38%	4,00%
Incorporações imobiliárias	3	4,62%	2,15%	0,62%	2,15%	4,00%	3,38%	5,85%	7,38%	5,85%	4,00%
Comércio	3	8,00%	1,54%	0,92%	2,46%	4,00%	0,00%	6,46%	7,08%	5,54%	4,00%
Saúde	3	0,00%	0,31%	0,92%	0,00%	4,00%	4,00%	3,69%	3,08%	4,00%	0,00%
Participações em outras sociedades	1	4,00%	0,92%	1,23%	3,38%	4,00%	0,00%	3,08%	2,77%	0,62%	0,00%
Exploração de petróleo e seus derivados	8	4,00%	0,62%	1,54%	0,00%	0,00%	0,00%	3,38%	2,46%	4,00%	4,00%
Total	48	74,46%	19,38%	17,23%	19,38%	53,54%	20,00%	75,08%	78,15%	80,62%	46,46%

N (observações que geram *Impairment*); BIG FOUR = auditoria Big Four; AUD = mudança de auditoria; GES = mudança de gestão; PBA = Pagamento Baseado em Ações; LNM = listagem do novo mercado e (1 para sim e 0 para não).

Com base na Tabela 26, observa-se que o segmento de maior representatividade nas cinco variáveis *dummies* é a indústria para todos os indicadores não financeiros analisados e com maior número de observações de *impairment*, em contrapartida, o segmento de exploração de petróleo e seus derivados demonstrou baixa mudança das cinco variáveis *dummies*, no entanto, foi o segundo maior em número de observações de *impairment*.

4.2 Análise do modelo de Regressão

Após analisada a estatística descritiva das variáveis, aplicou-se a regressão logística do modelo logit em dados em painel através do *software Gretl*, e a cada geração utilizou-se diversos períodos de retorno anual de ações, na busca de analisar a tempestividade do reconhecimento do *impairment* e quais foram os indicadores financeiros e não financeiros que mais contribuíram para a perda do valor recuperável.

Tabela 27

Regressão logística - modelo: logit, utilizando a variável independente RET_{it}

Variáveis	Coefficiente	Erro padrão	Z	P- Valor	
const	-14,2398	3,08963	-4,609	4,05 e -06	***
ROA	-6,50741	1,74237	-3,735	0,0002	***
TAM	0,522635	0,127889	4,087	4,38e-05	***
BIG FOUR	0,282985	0,584878	0,4838	0,6285	
AUD	0,667793	0,461434	1,447	0,1478	
GES	-0,698544	0,554762	-1,259	0,2080	
PBA	-1,02445	0,576811	-1,776	0,0757	*
LNM	0,956963	0,556493	1,720	0,0855	*
RET _{it}	0,00558592	0,00460712	1,212	0,2253	

ROA = retorno sobre os ativos; TAM = tamanho da empresa através do logaritmo natural ativo total; BIG FOUR = auditoria Big Four; AUD = mudança de auditoria; GES = mudança de gestão; PBA = Pagamento Baseado em Ações; LNM = listagem do novo mercado; RET_{it} = retorno fiscal anual das ações

*** = estatisticamente significativa a 1% / ** = nível de significância a 5% / * = nível de significância a 10%

Fonte: Dados da Pesquisa (2024).

Analisando a Tabela 27, temos a variável independente o retorno fiscal anual das ações do ano investigado versus as cinco variáveis *dummies* e, quando o coeficiente destas variáveis estiverem mais próximo de 1 significa maior probabilidade destas *dummies* contribuírem para o

reconhecimento do *impairment*. Deste modo, pode-se verificar que a presença de uma auditoria big four, contribuíram apenas em 0,2830 e no caso de mudança da auditoria contribuíram em 0,6678 não sendo variáveis que contribuíram significativamente para aumento da probabilidade de reconhecimento do *impairment*.

Já a mudança de gestão nessa base gerou um coeficiente negativo em -0,6985 onde indica que há incidência dos novos gestores evitarem o reconhecimento de uma deterioração do *goodwill*, para não afetar negativamente o valor da empresa na divulgação de informações aos investidores (Ayres et al., 2019).

No que tange a variável pagamento baseado em ações (PBA), houve um nível de significância de 10% gerando um resultado negativo e significativo de -1,0244, portanto, as empresas que remuneraram os seus executivos por *stock options*, reconheceram menos *impairment* do *goodwill*. Isso sugere que os incentivos de gestão atrasam o reconhecimento de perdas (Li et al., 2011) e se os executivos estiverem inclinados a gerir os resultados, poderão estar dispostos a reconhecer mais *goodwill*, porém evitaram de contabilizar possíveis perdas, se o seu pacote de remuneração depender fortemente do pagamento baseado em ações. Assim, eles escolhem políticas contábeis para maximizar seu próprio bem estar (Detzen & Zulch, 2012) e usam o seu potencial discricionário de forma oportunista atrasando ou acelerando as perdas por *impairment* (Ramanna & Watts 2012).

A outra variável que apresentou um nível de significância de 10% gerando um resultado positivo e significativo de 0,9569 é listagem do novo mercado (LNM), onde as empresas classificadas nessa categoria desempenharam uma sofisticação das boas práticas de governança, demonstrando um maior grau de transparência e com isso elevando o índice de probabilidade de reconhecimento do *impairment*. (Feitosa et al. 2017).

E em linha com o artigo da Cappellesso et al. (2022), o ROA desta tabela também apresentou um valor negativo, evidenciando as empresas que mais reconheceram a perda por redução ao recuperável do *goodwill* apresentaram um ROA mais baixo e nesse caso gerou estatisticamente significância de 1%, sendo um indicador significativo.

O tamanho de empresa (TAM) gerou um valor positivo de 0,5226, onde demonstra que as empresas maiores podem ser sujeitas a maior controle público e governança corporativa, além de maior expertise e recursos para executar testes de *impairment* (Albersmann & Quick, 2020) e nessa análise o grau de significância foi de 1% sendo significativo para explicar o retorno das ações, em linha com o artigo Klann et al. (2016).

O retorno fiscal anual das ações apresentou um percentual positivo de 0,0056, porém não demonstrou estatisticamente significância na amostra analisada, ou seja, o retorno destas ações não foi tempestivo suficiente para corroborar com a tempestividade do reconhecimento do *impairment*.

A tabela abaixo representa o resultado do teste FIV (fator de inflação da variância) para verificação da multicolinearidade, cujos os resultados apontam a ausência de multicolinearidade.

Tabela 28
Análise da colinearidade utilizando RETt

Variáveis	VIF
ROA	1,198
TAM	1,258
BIG FOUR	1,168
AUD	1,058
GEST	1,083
PBA	1,359
LNM	1,528

RET_t	1,132
---------	-------

ROA = retorno sobre os ativos; TAM = tamanho da empresa através do logaritmo natural ativo total; BIG FOUR = auditoria Big Four; AUD = mudança de auditoria; GES = mudança de gestão; PBA = Pagamento Baseado em Ações; LNM = listagem do novo mercado; RET_t = retorno fiscal anual das ações
 Fonte: Dados da Pesquisa (2024).

Tabela 29

Regressão logística - modelo: logit, utilizando a variável independente RET_{t+3}

Variáveis	Coefficiente	Erro padrão	Z	P- Valor	
const	-12,7000	2,89590	-4,386	<0,0001	
ROA	-5,75887	1,60759	-3,582	0,0003	***
TAM	0,463486	0,120912	3,833	0,0001	***
BIG FOUR	0,400589	0,583675	0,6863	0,4925	
AUD	0,555831	0,453055	1,227	0,2199	
GES	-0,842144	0,547619	-1,538	0,1241	
PBA	-1,05904	0,560723	-1,889	0,0589	*
LNM	0,729888	0,536440	1,361	0,1736	
RET_{t+3}	-0,00226506	0,00615024	-0,3683	0,7127	

ROA = retorno sobre os ativos; TAM = tamanho da empresa através do logaritmo natural ativo total; BIG FOUR = auditoria Big Four; AUD = mudança de auditoria; GES = mudança de gestão; PBA = Pagamento Baseado em Ações; LNM = listagem do novo mercado; RET_{t+3} = retorno das ações três meses após o final do ano fiscal investigado

*** = estatisticamente significativa a 1% / ** = nível de significância a 5% / * = nível de significância a 10%

Fonte: Dados da Pesquisa (2024).

Analisando a Tabela 29 temos a variável independente o retorno das ações três meses após o final do ano fiscal investigado e o que divergiu da Tabela 27 foi que somente a *dummy* pagamento baseado em ações (PBA) apresentou um nível de significância de 10% com um valor negativo de -1,0590. A listagem do novo mercado (LNM) gerou um valor positivo de 0,7299, porém menor que o valor da Tabela 27 (0,9569), não gerando estatisticamente significância.

O retorno das ações três meses após o final do ano fiscal investigado apresentou um coeficiente negativo de -0,0023, no entanto, não demonstrou estatisticamente significância na amostra analisada. Esse mesmo resultado foi apontado no artigo de Klann et al. (2016) que utilizou o mesmo período do retorno das ações em relação a afirmar que as informações contábeis de empresas familiares brasileiras foram mais tempestivas ou não.

A tabela abaixo representa o resultado do teste FIV (fator de inflação da variância) para verificação da multicolinearidade, cujos resultados apontam a ausência de multicolinearidade.

Tabela 30

Análise da colinearidade utilizando RET_{t+3}

Variáveis	VIF
ROA	1,087
TAM	1,152
BIG FOUR	1,178
AUD	1,051
GEST	1,044
PBA	1,330
LNM	1,406
RET_{t+3}	1,022

ROA = retorno sobre os ativos; TAM = tamanho da empresa através do logaritmo natural ativo total; BIG FOUR = auditoria Big Four; AUD = mudança de auditoria; GES = mudança de gestão; PBA = Pagamento Baseado em Ações; LNM = listagem do novo mercado; RET_{t+3} = retorno das ações três meses após o final do ano fiscal

Fonte: Dados da Pesquisa (2024).

Tabela 31**Regressão logística - modelo: logit, utilizando a variável independente RET_{t+6}**

Variáveis	Coefficiente	Erro padrão	Z	P- Valor	
const	-12,5960	2,88691	-4,363	<0,0001	***
ROA	-5,48306	1,62111	-3,382	0,0007	***
TAM	0,447846	0,120143	3,728	0,0002	***
BIG FOUR	0,658810	0,632743	1,041	0,2978	
AUD	0,683775	0,461617	1,481	0,1385	
GES	-0,751333	0,551167	-1,363	0,1728	
PBA	-0,986076	0,567891	-1,736	0,0825	*
LNLM	0,619580	0,541834	1,143	0,2528	
RET_{t+6}	-0,00254658	0,00599434	-0,4248	0,6710	

ROA = retorno sobre os ativos; TAM = tamanho da empresa através do logaritmo natural ativo total; BIG FOUR = auditoria Big Four; AUD = mudança de auditoria; GES = mudança de gestão; PBA = Pagamento Baseado em Ações; LNM = listagem do novo mercado; RET_{t+6} = retorno das ações seis meses após o final do ano fiscal investigado;

*** = estatisticamente significativa a 1% / ** = nível de significância a 5% / * = nível de significância a 10%

Fonte: Dados da Pesquisa (2024).

Analisando a Tabela 31 temos a variável independente o retorno das ações seis meses após o final do ano fiscal investigado e o que divergiu da Tabela 27 foi que somente a *dummy* pagamento baseado em ações (PBA) apresentou um nível de significância de 10% com um valor negativo de -0,9861. A listagem do novo mercado (LNM) gerou um valor positivo de 0,6196, porém ainda menor que o valor da Tabela 27 (0,9569), não gerando estatisticamente significância.

O retorno das ações seis meses após o final do ano fiscal investigado apresentou um percentual negativo de -0,0025, não demonstrando estatisticamente significância na amostra analisada, ou seja, o retorno destas ações foi mais tempestivo do que as Tabelas 27 e 29, porém não corroboraram com a tempestividade do reconhecimento do *impairment*, esse mesmo resultado foi apontado no artigo Klann et al. (2016) que utilizou o mesmo período do retorno das ações em relação a afirmar que as informações contábeis de empresas familiares brasileiras foram mais tempestivas ou não.

A tabela a seguir representa o resultado do teste FIV (fator de inflação da variância) para verificação da multicolinearidade, cujos resultados apontam a ausência de multicolinearidade.

Tabela 32**Análise da colinearidade utilizando RET_{t+6}**

Variáveis	VIF
ROA	1,133
TAM	1,231
BIG FOUR	1,146
AUD	1,066
GEST	1,082
PBA	1,364
LNLM	1,511
RET_{t+6}	1,037

ROA = retorno sobre os ativos; TAM = tamanho da empresa através do logaritmo natural ativo total; BIG FOUR = auditoria Big Four; AUD = mudança de auditoria; GES = mudança de gestão; PBA = Pagamento Baseado em Ações; LNM = listagem do novo mercado; RET_{t+6} = retorno das ações seis meses após o final do ano fiscal investigado;

Fonte: Dados da Pesquisa (2024).

Tabela 33

Regressão logística - modelo: logit, utilizando a variável independente $RET_{t_março}$ e RET_{t-1}

Variáveis	Coefficiente	Erro padrão	Z	P- Valor	
const	-13,6330	3,36171	-4,055	<0,0001	***
ROA	-7,89606	2,12302	-3,719	0,0002	***
TAM	0,492696	0,138539	3,556	0,0004	***
BIG FOUR	0,834115	0,687087	1,214	0,2248	
AUD	0,581692	0,500428	1,162	0,2451	
GES	-1,28578	0,626178	-2,053	0,0400	**
PBA	-0,952017	0,614373	-1,550	0,1212	
LNM	0,674289	0,614933	1,097	0,2728	
$RET_{t_março}$	0,00387435	0,00457165	0,8475	0,3967	
RET_{t-1}	0,00240011	0,00433745	0,5533	0,5800	

ROA = retorno sobre os ativos; TAM = tamanho da empresa através do logaritmo natural ativo total; BIG FOUR = auditoria Big Four; AUD = mudança de auditoria; GES = mudança de gestão; PBA = Pagamento Baseado em Ações; LNM = listagem do novo mercado; $RET_{t_março}$ = retorno atual anual das ações em 31/03 do ano investigado; RET_{t-1} = retorno defasado anual das ações em 31/03 do ano investigado;

*** = estatisticamente significativa a 1% / ** = nível de significância a 5% / * = nível de significância a 10%

Fonte: Dados da Pesquisa (2024).

Analisando a Tabela 33 temos a variável independente o retorno atual e defasado anual das ações em 31/03 do ano investigado e essa amostra não gerou nível de significância de 10% nem em pagamento baseado em ações (PBA) e nem na listagem do novo mercado. No entanto, gerou nível de significância de 5% na *dummy* mudança de gestão (GES) com um valor negativo de -1,2858, sendo o dobro que gerou na Tabela 27 (-0,6985), evidenciando que quando ocorre a mudança de gestão a uma redução na probabilidade de reconhecimento do *impairment*.

O retorno atual e defasado anual das ações em 31/03 do ano investigado, apresentou um percentual positivo de 0,0038 e 0,0024, respectivamente, não demonstrando estatisticamente significância na amostra analisada, ou seja, os retornos destas ações foram menos tempestivos do que as tabelas anteriores (27, 29 e 31) e não corroboraram com a tempestividade do reconhecimento do *impairment*. Esse mesmo resultado, foi apontado no artigo Cappellessio et al. (2022), que utilizou o mesmo período do retorno das ações na tentativa de evidenciar a tempestividade no reconhecimento do *impairment*.

A tabela abaixo representa o resultado do teste FIV (fator de inflação da variância) para verificação da multicolinearidade, cujos resultados apontam a ausência de multicolinearidade.

Tabela 34

Análise da colinearidade utilizando $RET_{t_março}$ e RET_{t-1}

Variáveis	VIF
ROA	1,386
TAM	1,345
BIG FOUR	1,201
AUD	1,112
GEST	1,117
PBA	1,380
LNM	1,610
$RET_{t_março}$	1,221
RET_{t-1}	1,195

ROA = retorno sobre os ativos; TAM = tamanho da empresa através do logaritmo natural ativo total; BIG FOUR = auditoria Big Four; AUD = mudança de auditoria; GES = mudança de gestão; PBA = Pagamento Baseado em Ações; LNM = listagem do novo mercado; $RET_{t_março}$ = retorno atual anual das ações em 31/03 do ano investigado; RET_{t-1} = retorno defasado anual das ações em 31/03 do ano investigado;

Fonte: Dados da Pesquisa (2024).

Tabela 35

Regressão logística - modelo: logit, utilizando a variável independente RET_{t_junho} e RET_{t-1_junho}

Variáveis	Coefficiente	Erro padrão	Z	P- Valor	
const	-14,6620	3,55440	-4,125	<0,0001	***
ROA	-5,98379	2,04740	-2,923	0,0035	***
TAM	0,520077	0,146146	3,559	0,0004	***
BIG FOUR	1,07430	0,750926	1,431	0,1525	
AUD	0,893305	0,509169	1,754	0,0794	*
GES	-1,15689	0,608487	-1,901	0,0573	*
PBA	-0,937265	0,618348	-1,516	0,1296	
LNM	0,686159	0,665455	1,031	0,3025	
RET_{t_junho}	0,00147763	0,00452506	0,3265	0,7440	
RET_{t-1_junho}	-0,00366558	0,00514597	-0,7123	0,4763	

ROA = retorno sobre os ativos; TAM = tamanho da empresa através do logaritmo natural ativo total; BIG FOUR = auditoria Big Four; AUD = mudança de auditoria; GES = mudança de gestão; PBA = Pagamento Baseado em Ações; LNM = listagem do novo mercado; RET_{t_junho} = retorno atual anual das ações 30/06 do ano investigado; RET_{t-1_junho} = retorno defasado anual das ações em 30/06 do ano investigado

*** = estatisticamente significativa a 1% / ** = nível de significância a 5% / * = nível de significância a 10%

Fonte: Dados da Pesquisa (2024).

Analisando a Tabela 35 temos a variável independente o retorno atual e defasado anual das ações em 30/06 do ano investigado e essa amostra gerou nível de significância de 10% em mudança de auditoria (AUD) e mudança de gestão, diferente dos outros cálculos que haviam gerado em pagamento baseado em ações e/ou listagem do novo mercado.

O retorno atual e defasado anual das ações em 30/06 do ano investigado, apresentou um coeficiente de 0,0014 e -0,0037, respectivamente, não demonstrando estatisticamente significância na amostra analisada, ou seja, os retornos destas ações não foram tempestivos e não corroboraram com a tempestividade do reconhecimento do *impairment*. Já no artigo Cappellesso et al. (2022), conseguiram evidenciar a tempestividade no reconhecimento do *impairment* utilizando o período do retorno defasado anual em 30/06.

A tabela a seguir apresenta o resultado do teste FIV (fator de inflação da variância) para verificação da multicolinearidade, cujos resultados apontam a ausência de multicolinearidade.

Tabela 36

Análise da colinearidade utilizando RET_{t_junho} e RET_{t-1_junho}

Variáveis	VIF
ROA	1,281
TAM	1,378
BIG FOUR	1,237
AUD	1,132
GEST	1,120
PBA	1,376
LNM	1,711
RET_{t_junho}	1,095
RET_{t-1_junho}	1,177

ROA = retorno sobre os ativos; TAM = tamanho da empresa através do logaritmo natural ativo total; BIG FOUR = auditoria Big Four; AUD = mudança de auditoria; GES = mudança de gestão; PBA = Pagamento Baseado em Ações; LNM = listagem do novo mercado; RET_{t_junho} = retorno atual anual das ações 30/06 do ano investigado; RET_{t-1_junho} = retorno defasado anual das ações em 30/06 do ano investigado

Fonte: Dados da Pesquisa (2024).

A Tabela 37 apresenta o resumo das hipóteses da presente dissertação. De acordo com os resultados da análise inferencial, os indicadores financeiros e não financeiros desempenharam um papel importante e significativo no reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill*. As hipóteses H1 e H2 foram aceitas, confirmando a importância destes indicadores. Por outro lado, a hipótese H3 foi rejeitada, indicando que não houve uma associação negativa e significativa entre a perda por *impairment* do *goodwill* e o retorno defasado das ações, de acordo com o artigo de Cappellesso et al. (2022).

Tabela 37
Quadro geral do resultado das hipóteses de pesquisa

Hipótese	Formulação da hipótese	Resultado
H1 – HIPÓTESE 1	Os indicadores financeiros influenciam de modo positivo e significativo no reconhecimento das perdas por <i>impairment</i> do <i>goodwill</i> pelas empresas brasileiras	Aceita
H2 – HIPÓTESE 2	H2: Os indicadores não financeiros influenciam de modo positivo e significativo no reconhecimento das perdas por <i>impairment</i> do <i>goodwill</i> pelas empresas brasileiras.	Aceita
H3 – HIPÓTESE 3	A perda por redução ao valor recuperável do <i>goodwill</i> não é reconhecida de maneira tempestiva pelas empresas brasileiras	Rejeitado

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo desta dissertação foi verificar a influência de indicadores financeiros e não financeiros no reconhecimento da perda por redução ao valor recuperável do *goodwill* percebido nas empresas brasileiras. Na base de dado utilizada tiveram 556 empresas listadas na B3 S.A. menos as empresas do setor financeiro e apenas 67 empresas foram efetivamente utilizadas devido a identificação do registro do *goodwill* na combinação de negócio e a amostra inicial representou 12,05%. Após a análise identificou-se em algum momento o reconhecimento da perda por *impairment* em 25 empresas no período de 2010 a 2022. Conforme os resultados apresentados, menos de 9% das empresas brasileiras registraram perda por redução ao valor recuperável do *goodwill* no período estudado.

Os indicadores financeiros: ROA e TAM em todas as análises geradas apontaram estatisticamente significância no reconhecimento da perda por *impairment*, conforme apontado nas tabelas: 27, 29, 31, 33 e 35. Observou-se um ROA negativo e em contrapartida maior a probabilidade de reconhecimento do *impairment*. As empresas com bom desempenho deveriam ter maior proteção contra o *impairment* e menor probabilidade de que o *goodwill* fosse reduzido (Abughazaleh et al., 2011), sendo que este fato não ocorreu nesse estudo.

As empresas maiores podem estar sujeitas a maior controle público e governança corporativa, além de maior expertise e recursos para executar testes de *impairment* (Albersman & Quick, 2020) isso foi confirmado nos resultados dos cálculos gerados do indicador (TAM).

Os indicadores não financeiros, sendo pagamento baseado em ações e mudança de gestão tiveram influência positiva no reconhecimento das perdas por *impairment*, onde o pagamento baseado em ações apontou um nível de significância de 10% (tabelas: 27, 29 e 31) e mudança de

gestão com nível de significância de 5% (tabela: 33) e 10% (tabela: 35). Em relação ao pagamento baseado em ações, pode-se supor que gestores possam tomar decisões de forma oportunista e escolham procedimentos contábeis para maximizar seus próprios benefícios. Ou os gestores podem fazer julgamentos discricionários para evitar perdas e o *impairment* ocorrerá apenas quando houver evidências irrefutáveis de declínio no valor do *goodwill*. Isso explicaria a baixa frequência de *impairment* e sua materialidade.

Além disso, outra explicação seria a divulgação acerca do teste de *impairment* do *goodwill*, já que muitas empresas apresentam informações incompletas e imprecisas, o que pode prejudicar a relevância dessa informação.

Os indicadores não financeiros: mudança de auditoria e listagem de novo mercado tiveram influência positiva no reconhecimento das perdas por *impairment*, com nível de significância de 10% apresentado na tabela: 35 e tabela 27, respectivamente. Portanto, mandatos de auditoria longos podem influenciar a independência do auditor, proporcionando uma diminuição da qualidade da auditoria e, conseqüentemente, um aumento da gestão dos resultados. A mudança de auditoria pode ajudar na busca pela qualidade dos trabalhos e pode efetivamente desempenhar um papel de monitoramento externo e conter o comportamento oportunista da alta administração.

Em relação a mudança de empresa de auditoria de não Big 4 para Big 4 não foram obtidas evidências estatísticas em nenhuma das geração de regressão logística, pelo que não conseguimos concluir que a mudança de empresa de auditoria de não Big 4 para Big 4 faz atenuar o reconhecimento do *impairment*.

No decorrer da investigação foram encontradas algumas adversidades e uma delas foi a tentativa de identificar a tempestividade do reconhecimento do *impairment* utilizando a variável retorno anual das ações em diversos períodos e o resultado foi que estatisticamente insignificante e a hipótese 3 foi rejeitada. Os achados não comprovaram que a perda por *impairment* não é reconhecida oportunamente. No entanto, as tabelas; 22 e 22A demonstram que o reconhecimento do *impairment* nessa base de dados foi em média de 3,10 anos, porém não se pode afirmar um não reconhecimento de maneira tempestiva e somente identificamos a média em anos deste reconhecimento.

A pesquisa realizada contribuiu para demonstrar que os indicadores financeiros: ROA e TAM apresentaram efeitos significativos nas empresas da amostra e os indicadores não financeiros: PBA, LNM, GES e AUD tiveram um nível de significância de 10%. Diante disso, conclui-se, de modo geral, que as perdas por *impairment* do *goodwill* reconhecidas nas empresas analisadas foram determinantes por fatores específicos, sugerindo motivações particulares que levaram essas empresas a reconhecer tais perdas.

As empresas precisam melhorar a qualidade e quantidade de informações sobre os testes de *impairment*, porque essa falta de informação detalhada torna a avaliação do ágio mais complexa e sujeita ao gerenciamento de resultados por meio de diversas premissas que desafiam até mesmo os auditores.

Existem outras linhas de investigação neste âmbito que podem ser exploradas, sugere-se então, para investigações futuras, a análise da temática abordada neste estudo com uma amostra mais abrangente em análise comparativa das empresas brasileiras e o universo de outros países. Seria também interessante analisar se as notas explicativas das demonstrações financeiras fornecem informações úteis na explicação do desenvolvimento do teste de recuperabilidade do *impairment*.

REFERÊNCIAS

- AbuGhazaleh, N. M., Hares, O. M., & Roberts, C., Accounting discretion in goodwill impairments: UK evidence. *Journal of International Financial Management & Accounting*, (2011), 22(3), 165- 204.
- AbuGhazaleh, N. M., Hares, O. M., Haddad, A. E., The value relevance of goodwill impairments: UK evidence, *International Journal of economics and finance*, vol. 4, n. 4, april (2012).
- Albersmann, B. T & Quick, R., The impact of audit quality Indicators on the timeliness of goodwill impairments: evidence from the German setting. *Abacus*, vol. 56, n. 1, (2020) published Australia, Ltda. on behalf of Accounting Foundation, The University of Sydney.
- Almeida, J. E. F., Almeida, J. C. G., Auditoria e Earnings management: Estudo Empírico nas empresas de capital aberto pelas Big Four e demais firmas de auditoria. In: 7. Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, 2007, São Paulo. *Anais do Congresso USP de Controladoria e Contabilidade*, (2007).
- Avallone, F; Quagli, A. Insight into the variables used to manage the goodwill impairment test under IAS 36. *Advances in accounting, incorporating advances in international accounting*, v.31, p. 107-114, (2015).
- Ayres, D. R., Neal, T., Reid, L., & Shipman, J. E. (2019). Auditing goodwill in the post-amortization Era: Challenges for auditors. *Contemporary Accounting Research*, 36(1), 82–107. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12423>.
- Ball, R. (2006). International financial reporting standards (IFRS): pros and cons for investors. *Accounting and business research*, 36 (sup1), 5-27.
- Bonacchi, M.; Marra, A.; & Shalev, R. (2015). Fair value accounting and firm indebtedness: evidence from business combinations under common control. [s.n], mar. Recuperado em 15 de agosto, 2023 de <http://ssrn.com/abstract=2587270>
- Barbosa, J. S., Consoni, Silvia; Scherer, L. M.; Clemente, A. Impairment no Goodwill: uma análise baseada na divulgação contábil. *Revista Educação e Pesquisa em Contabilidade*. Brasília, v. 8, n. 2. Art. 3, p. 159-179, abr/jun. 2014. Disponível em: <<http://www.repec.org.br/index.php/repec/article/view/1028>>. Acesso em: 5 out. 2015
- Borba, J. A., Souza, M. e Zandonai, F., Evidenciação da perda no valor recuperável de ativos nas demonstrações contábeis: uma verificação nas empresas de capital aberto brasileiras, XXXIII Encontro da Anpad, (2009).
- Bushman, R., Chen, Q., Engel, E., & Smith, A. (2004). Financial accounting information, organizational complexity and corporate governance systems. *Journal of Accounting and Economics*, 37(2), 167–201. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2003.09.005>
- Campagnoni, M.; Influência das taxas de juros de curto prazo no impairment de ativos de longo Prazo, Universidade de Santa Catarina, 2017.

- Cappellesso, J., Niyama, J. K., Tempestividade da perda por redução ao valor recuperável do goodwill em empresas brasileiras, *Revista de Contabilidade e Finanças – USP*, São Paulo, v. 33, n. 90, 1579, (2022).
- Cappellesso, G., Rocha, L. C. N., & Dantas, J. A. (2018). Value relevance da perda por redução ao valor recuperável do goodwill: evidências das empresas listadas na BM&FBovespa. *Revista Contabilidade Vista & Revista*, 9(3), 102-120.
- Cappellesso, J., Rocha, L., Dantas, J., Value relevance de perda por redução ao valor recuperável do goodwill: evidências das empresas listadas na BM&Bovespa, XVII Congresso USP, 26 a 28 julho, (2017).
- Chen, C. M., Kohlneck, M. & Warfield. T. (2008). Timeliness of impairment recognition: evidences from initial adoption of SFAS 142. *Advances in accounting, incorporating advances in international*, 24 (1), pp. 72-81.
- Chalmers, K.G., Godfrey, J.M. & Webster, J.C. (2011), Does a goodwill impairment regime better reflect the underlying economic attributes of goodwill? *Accounting & Finance*, 51:634-660. <https://doi.org/10.1111/j.1467-629X.2010.00364.x>
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis - CPC. (2019). Pronunciamento Técnico CPC 00 (R2). Estrutura Conceitual para Relatório Financeiro. Recuperado em 27 de agosto de 2023, de <http://www.cpc.org.br>.
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis - CPC. (2010). Pronunciamento Técnico CPC 01 (R1) Redução ao Valor Recuperável de Ativos. Recuperado em 12 de agosto de 2023, de <http://www.cpc.org.br>.
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis - CPC. (2011). Pronunciamento Técnico CPC 15. Combinação de Negócios. Recuperado em 12 de agosto de 2023, de <http://www.cpc.org.br>.
- Costa, L., Lustosa, P., Niyama, J. (2023). A redução do valor contabilizado do goodwill: uma análise à luz do Iasb Discussion Paper/2021. Abracicon, <http://dx.doi.org/10.17524/repec.v17i1.3121>
- Dinh, T., Stenzel, Al, & Candreja, M. (2020). Goodwill-impairments um managementwechsel: eine vergleichende empirische Analyse der Dax-und SMI-Unternehmen. *KoR-Zeitschrift fur Internationale und kapitalmarktorientiert rechnungslegung*, 1, 22-30
- Damodaran, A., Avaliação de empresas. 2. Edição, São Paulo, Pearson Prentice Hall, (2007).
- Dalmácio, F. Z.; Rezende, A. J.; Lima, E. M.; & Martins, E. (2011). A relevância do goodwill no processo de avaliação das empresas brasileiras. *Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos*, São Leopoldo, v. 8, n. 4, p. 359-372, out./dez
- Davidson, W. N., Jipaporn, P., DaDalt, P. Causes and consequences of audit shopping: An analysis of auditor opinions, earnings management, and auditor changes, (2006).
- Detzen, D., & Zulch, H. (2012). Executive compensation and goodwill recognition under IFRS: Evidence from European mergers, *Journal of Internacional Accounting, Auditing and Taxation*, 21 (2), pp. 106-126

- Eckert, A., Mecca, M. S., Biasio, R., & Maragno, M. (2012). Métodos de avaliação do valor das empresas: proposição de aplicação em uma empresa prestadora de serviços contábeis. *Scientia Plena*, 7 (11). Recuperado de <https://scientiaplena.org.br/sp/article/view/392>
- Feitosa, M. N., Gomes, D. A. C., Santiago, W. de P., & Santos, I. O. (2017). Impairment no goodwill: evidenciação contábil das empresas do Novo Mercado. *Revista Mineira de Contabilidade*, 18, 16-26.
- Fama, E. F. (1980). Agency problems and the theory of the firm. *Journal of Political Economy*, 88(2), 288–307.
- Firmino, J. E., Damascena, L. G., Paulo, E., Qualidade da auditoria no Brasil: Um estudo sobre a Atuação das auditorias independentes denominadas Big Four. *Sociedade, Contabilidade e Gestão*, (2010).
- Francis, J., Hanna J. D. & Vincent L. (1996). Causes and Effects of Discretionary Asset Write-Offs. *Journal of Accounting Research*, 34, 117–134
- Garcia, C. (2007). How accounting for goodwill relies on underlying assumptions: historical approach. 30th Annual congress of European accounting association, 1-2. <https://basepub.dauphine.fr/bistream/handle/123456789/2638/fulltexEAA2007.pdf?sequence=2>.
- Garcia, I. A. S., Lucena, W. G. L., & Gomes, A. K. de L. J. (2020). Cognitive dissonance or agency theory, what explains the loss of impairment of goodwill? *Contabilidade, Gestão e Governança*, 23(2), 200-217.
- Glaum, M., Landsman, W. R., & Wyrwa, S. (2018). Goodwill impairment: The effects of public enforcement and monitoring by institutional investors. *The accounting review*, 93 (6), 149-180
- Glaum, M., Schmidt, P., Street, D. L., & Vogel, S. (2012). Compliance with IFRS 3- and IAS 36-required disclosures across 17 European countries: Company and country-level determinants. *Accounting and Business Research*, 43(3), 163-204.
- Gonçalves, I., Morais, A. I., Pinto, I., Goodwill impairment and Key audit matters, *Cogent Business & Management*, (2023).
- Grecco, M. C. P. O efeito da convergência brasileira às IFRS no gerenciamento de resultados das empresas abertas brasileiras não financeiras, (2013)
- Ghosh, A., & Xing, C. (2021). Goodwill impairment and audit Effort. *Accounting Horizons*, 35 (4), 83-103.
- Hayn, C., & Hughes, P. J. (2006). Leading indicators of goodwill impairment. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 21 (3), 223-265
- Hughes, H. P. (1982). Goodwill in accounting: A history of the issues and problems (Georgia State University Press (ed.); Vol. 80).
- IFRS – International Financial Reporting Standards. Discussion paper DP/2020/1. Business combinations – disclosures, goodwill and impairment. Delaware: IFRS Foundation: march

2020. Disponível em: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/project/goodwill-and-impairment/goodwill-and-impairment-dp-march-2020.pdf>. Acesso em: 23 junho 2023.
- Iatridis, G. E., Papas, K., & Walker, M., Narrative disclosure quality and the timeliness of goodwill impairment. *The British Accounting Review*, (2021).
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360.
- Johnson, W. B., & Revsine, L. (1988). Financial reporting standards, agency costs, and shareholder intervention. *Journal of Accounting Literature*, 7, 95–124.
- Johnson, E., Khurana, L. K., & Reynolds, J. K. (2002). Audit-Firm Tenure and the quality of Financial Reports. *Contemporary Accounting Research*, 19, 637 – 60.
- Klann, C. R., Souza, R. T., Silva, A. Tempestividade da informação contábil em empresas familiares brasileiras. *Revista de administração de empresas*, (2016).
- Krishnan, J., Balsam, S., Yang, J. S. (2003). Auditor industry specialization and earnings quality. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 22(2), 71–97
- La Porta, R.; Lopez-de-Silanes, F.; Shleifer, A.; Vishny, R. Investor protection and corporate governance. *Journal of Financial Economics*, v. 58, n. 1-2, p. 3-27, (2000).
<[http://dx.doi.org/10.1016/S0304405X\(00\)00065-9](http://dx.doi.org/10.1016/S0304405X(00)00065-9)>.
- Laghi, E., Mattei, M. & Marcantonio, M. (2013). Assessing the value relevance of goodwill Impairment considering country-specific factors: evidence from EU listed companies. *International journal of economics and finance*, 5 (7), pp. 32-49.
- Lander, G. H. & Reinstein, A. (2003). Models to measure goodwill impairment. *International Advances in Economic Research*, 9(3), 227-232.
- Li, K. K., & Sloan, R.G. (2017). Has goodwill accounting gone bad? Review of accounting studies 22, 964-1003. <https://doi.org/10.1007/s11142-017-9401-7>.
- 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
- Lopes, I. F. (2021). Experiências socioacadêmicas e expectativas para a carreira acadêmica de pós Graduados em contabilidade das gerações Y e Z: uma discussão à luz da modernidade líquida.
- Magalhães, L. C. G. de et al. Estratégias empresariais de crescimento na indústria farmacêutica brasileira: investimentos, fusões e aquisições, (1988- 2002). Texto para discussão n. 995. IPEA: Brasília, nov. (2003).
- Martins, E., Almeida, D. L., Martins, E. A., & Costa, P. S de. (2010). Goodwill: uma análise dos conceitos utilizados em trabalhos científicos. *Revista Contabilidade & Finanças*, 21(52), 1-25.
- Martins, E., Goodwill: baixa, amortização ou impairment? e quando originado do passivo? *Revista Fipecafi de Contabilidade, Controladoria e Finanças*, 1 (1), 5-19, (2020).

- Martinez, A. L., Quando o conselho de administração e a auditoria evitam earnings management? Evidências empíricas para empresas brasileiras. In: 8. Congresso USP e Controladoria e Contabilidade, (2008).
- Martinez, A. L. Gerenciamento dos Resultados contábeis: Estudo empírico das companhias abertas brasileiras, São Paulo: FEA/USP, (2001).
- Masters-Stout, B., Costigan, M. L., & Lovata, L. M. (2008). Goodwill impairments and chief executive officer tenure. *Critical Perspectives on Accounting*, 19(8), 1370-1383.
- Matarazzo, D. C., Análise financeira de Balanços – Abordagem Gerencial – 7. Edição, (2010).
- Moura, G. D., Fank, D. R. B., Mazzioni, S., Angonese, R., & Silva, G. (2019). Habilidade gerencial e perdas do valor recuperável do goodwill. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, 13(2), 197-218. <https://doi.org/10.17524/repec.v13i2.2002>
- 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.
- Oliveira, F. D., Lima, S. H. O., Cabral, A. C. A., Santos, S. M., Pessoa, M. N. M. Governança Corporativa e desempenho econômico: Uma análise dos indicadores de desempenho entre os três níveis do mercado diferenciado da Bm&Bovespa., REGE, São Paulo, v. 22, n.2 p. 187- 204, (2015).
- Pacheco, T., Pacheco, T., Campagnoni, M., & Rover, S. (2017). Explicações para o reconhecimento das perdas por impairment do goodwill. *Sociedade, Contabilidade e Gestão*, 12(3), 1-24. https://doi.org/10.21446/scg_ufrj.v12i3.
- Paanane, M. & Novak, J (2011), The adoption of IFRS 3: The effects of managerial discretion and stock market reactions, *European accounting review*, 20 (2), pp. 263-288.
- Palmer, P. D. Disclosure of the impacts of adopting Australian equivalents of International Financial Reporting Standards. *Accounting and Finance*, v. 48 p. 847-870, (2008).
- Parreira, M. T. S., Nascimento, E. M., Puppim, L., Rodizio de auditoria independente e gerenciamento de resultados: uma investigação entre empresas de capital aberto no Brasil, XV Congresso USP e iniciação científica em contabilidade, (2018).
- 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.
- Rover, S., Souza, M. M., Borba, J. A., Determinantes do nível de disclosure das combinações de negócios realizados pelas empresas brasileiras de capital aberto, (2016), Disponível em: <http://editora.unoesc.edu.br/index.php/race>
- Rover, S., Silva, P. I., Os impactos pós-combinação de negócios na rentabilidade das empresas brasileiras, *Revista FSA, Teresina*, v. 19, n. 10, art. 5, p. 88-116, out. (2022).
- Silva, Remo Martins da Goodwill: amortizar ou não amortizar - eis a questão! Uma análise nas cartas comentários -combinações de negócios- disclosures, goodwill e impairment.São Paulo, (2022).

- Silva, D. H. F., Gallo, M. F., Pereira, C. A., Lima, E. M. As operações de fusão, incorporação e Cisão e o planejamento tributário. In: Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, 4. 2004, São Paulo. Anais....São Paulo: USP, (2004).
- Souza, M. M. D. (2015). Value relevance do nível de disclosure das combinações de negócios e do goodwill reconhecido nas empresas brasileiras.
- Souza, M. M de., & Borba, J. A (2017). Value Relevance do Nível de Disclosure das Combinações de Negócios e do Goodwill Reconhecido nas Companhias de Capital Aberto Brasileiras. *Revista Contabilidade & Finanças*, 28 (73), 77-92
- Sprenger, K. B., Silvestre, A. O., & Laureano, R. V. (2016). Relatório de Auditoria Independente Modificado e o Rodízio de Firma de Auditoria. In XVI Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, São Paulo. Anais do Congresso USP de Controladoria e Contabilidade.
- Tancini, G. R., Combinações de negócios no Brasil: o que direcionou a alocação do goodwill nas empresas integrantes do IBr-A?. Tese doutorado Universidade de São Paulo, (2017).
- Verriest, A., Gaeremynck, A., & Thornton, D. B. (2013). The impact of corporate governance on IFRS adoption choices. *European Accounting Review*, 22(1), 39–77.
<https://doi.org/10.1080/09638180.2011.64469>
- 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.
- Watts R. and Zimmerman, J., (1990). Positive accounting theory: a ten-year perspective. *Accounting review*, 65(1), 131-156.
- 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.