

**FUNDAÇÃO ESCOLA DE COMÉRCIO ÁLVARES PENTEADO  
FECAP**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO ÁLVARES PENTEADO**

**MESTRADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**ELI ROGÉRIO DELGADO**

***GOODWILL IMPAIRMENT:***

**EVIDÊNCIAS DA ESTRATÉGIA DO GERENCIAMENTO DE  
RESULTADOS CONTÁBEIS NAS EMPRESAS BRASILEIRAS**

**São Paulo**

**2020**

**ELI ROGÉRIO DELGADO**

***GOODWILL IMPAIRMENT:***  
**EVIDÊNCIAS DA ESTRATÉGIA DO GERENCIAMENTO DE**  
**RESULTADOS CONTÁBEIS NAS EMPRESAS BRASILEIRAS**

Dissertação apresentada ao Programa de Mestrado em Ciências Contábeis do Centro Universitário Álvares Penteado, como requisito para a obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis.

**Orientadora: Prof.<sup>a</sup> Dra. Verônica de Fátima Santana**

**São Paulo**

**2020**

FUNDAÇÃO ESCOLA DE COMÉRCIO ÁLVARES PENTEADO - FECAP

CENTRO UNIVERSITÁRIO ÁLVARES PENTEADO

Prof. Dr. Edison Simoni da Silva  
Reitor

Prof. Dr. Ronaldo Fróes de Carvalho  
Pró-reitor de Graduação

Prof. Dr. Alexandre Garcia  
Pró-reitor de Pós-Graduação

### FICHA CATALOGRÁFICA

D352g	<p>Delgado, Eli Rogério</p> <p><i>Goodwill impairment: evidências da estratégia do gerenciamento de resultados contábeis nas empresas brasileiras</i> / Eli Rogério Delgado. São Paulo, 2020.</p> <p>48 f.</p> <p>Orientadora: Profa. Dra. Verônica de Fátima Santana</p> <p>Dissertação (mestrado) – Fundação de Escola de Comércio Álvares Penteado – FECAP – Centro Universitário Álvares Penteado – Programa de Mestrado em Ciências Contábeis.</p> <p>1. Contabilidade – Avaliação. 2. Desempenho – Contabilidade. 3. Modelos econométricos.</p> <p style="text-align: right;"><b>CDD: 657</b></p>
-------	---

Bibliotecária responsável: Iruama de O. da Silva, CRB-8/10268.

**ELI ROGÉRIO DELGADO**

***GOODWILL IMPAIRMENT:***

**EVIDÊNCIAS DA ESTRATÉGIA DO GERENCIAMENTO DE  
RESULTADOS CONTÁBEIS NAS EMPRESAS BRASILEIRAS**

Dissertação apresentada à Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado - FECAP,  
como requisito para a obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis.

**COMISSÃO JULGADORA:**

---

**Prof.<sup>a</sup>. Dr.<sup>a</sup>. Samantha Telles**  
**Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras - FIPECAFI**

---

**Prof.<sup>a</sup>. Dr.<sup>a</sup>. Elionor Farah Jreige Weffort**  
**Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado – FECAP**

---

**Prof.<sup>a</sup>. Dr.<sup>a</sup>. Verônica de Fátima Santana**  
**Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado – FECAP**  
**Professora Orientadora – Presidente da Banca Examinadora**

**São Paulo, 27 de agosto de 2020.**

Dedico a conclusão deste trabalho a Deus que me concedeu saúde e inteligência para conduzir até o fim. A Jesus Cristo, Senhor dos senhores, e Mestre dos mestres. A ele pertence honra e glórias para todo o sempre. À minha amada e surpreendente esposa Renata, pela paciência, apoio e incentivo nas horas difíceis, dando guarida aos nossos filhos Kaio e Cesar, razão pela qual não cesso de estudar.

“Escolhas difíceis requerem determinação forte.”

THANOS

## Lista de Figuras

Figura 1. Maneiras de Reduzir a Variabilidade .....	20
Figura 2. Fases do processo <i>Impairment Test</i> do <i>Goodwill</i> .....	24
Figura 3. Matriz de Correlação .....	34
Figura 4. Histograma Variável Lucro Líquido / Ativo Total para o Grupo 1.....	37
Figura 5. Histograma Variável Lucro Líquido / Ativo Total para o Grupo 2.....	38
Figura 6. Histograma Variável Lucro Líquido / Ativo Total para o Grupo 3.....	38

## Lista de Tabelas

Tabela 1 - A distinção entre fraude e GRC.....	16
Tabela 2 - Motivações para o Gerenciamento dos Resultados Contábeis .....	18
Tabela 3 - Variáveis da regressão .....	29
Tabela 4 - População e Amostra.....	30
Tabela 5 - Número de observações com goodwill e impairment .....	31
Tabela 6 - Estatísticas Descritivas: Variáveis GRC .....	32
Tabela 7 - Variáveis regressão logística .....	33
Tabela 8 - Métrica GRC 1 .....	35
Tabela 9 - Teste de Wilcoxon métrica GRC 1 entre grupos.....	35
Tabela 10 - Métrica GRC 2 .....	36
Tabela 11 - Teste de Wilcoxon métrica GRC 2 entre grupos.....	36
Tabela 12 - Métrica GRC 3 – Pequenos lucros x pequenos prejuízos.....	37
Tabela 13 - Resultado da regressão logística.....	39

## Lista de Abreviaturas e Siglas

B3	Brasil. Bolsa. Balcão
CFC	Conselho Federal de Contabilidade
CPC	Comitê de Pronunciamentos Contábeis
GI	<i>Goodwill Impairment</i>
GRC	Gerenciamento de Resultados Contábeis
IAS	<i>International Accounting Standard</i>
IASB	<i>International Accounting standards Board</i>
IFRS	<i>International Financial Reporting Standards</i>
UGC	Unidades Geradoras de Caixa

## Resumo

Delgado, E. R. (2020). *Goodwill impairment: Evidências da estratégia do gerenciamento de resultados contábeis nas empresas brasileiras* (Dissertação de Mestrado). Centro Universitário Álvares Penteado, Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado - FECAP, São Paulo, SP, Brasil.

Este estudo teve por objetivo verificar se as empresas fazem uso da discricionariedade envolvida com o reconhecimento do *impairment* do *goodwill* para praticar o GRC (Gerenciamento de Resultados Contábeis), especificamente via *income smoothing* (suavização de resultados) e *small loss avoidance* (prática de evitar a divulgação de pequenos prejuízos). Para isso, foram coletados os dados trimestrais de empresas brasileiras registradas na Comissão de Valores Mobiliários (CVM) a partir do primeiro trimestre de 2010 até o terceiro trimestre de 2019. As despesas de *impairment* do *goodwill* foram coletadas manualmente nas demonstrações financeiras e os demais dados foram coletados na Economatica. Para o tratamento e análise dos dados e para mensurar o nível de gerenciamento de resultado via *impairment* do *goodwill*, o trabalho faz uso das medidas de GRC de Leuz, Nanda, e Wysocki (2003). Em seguida, a análise segue para um segundo passo que visa identificar as características das empresas que estão correlacionadas com a decisão de reconhecer perdas por *impairment* do *goodwill*. Para isso, é usado um modelo *logit* semelhante a Giner e Pardo (2015). Como resultados, existem evidências de que as empresas usam a discricionariedade no reconhecimento de despesas de *Impairment* do *Goodwill* para praticar o *small loss avoidance*, mas não há evidências da prática de *income smoothing*. Por sua vez, a regressão logística evidenciou que empresas com maiores valores de *Goodwill*, menos rentáveis e, com menores valores de perda esperada tendem a reconhecer *impairment* com maior frequência. Enfim, é possível concluir que existem evidências de que as empresas realizam GRC via *impairment* do *goodwill* no Brasil, especificamente via *small loss avoidance*.

**Palavras-chave:** Gerenciamento de resultados contábeis. *Impairment test* do *Goodwill*. *Income smoothing*. *Small loss avoidance*.

## Abstract

Delgado, E. R. (2020). *Goodwill impairment: Evidências da estratégia do gerenciamento de resultados contábeis nas empresas brasileiras* (Dissertação de Mestrado). Centro Universitário Álvares Penteado, Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado - FECAP, São Paulo, SP, Brasil.

The objective of this research is to investigate whether managers use the discretion of registering goodwill impairment to practice EM, especially via income smoothing and small loss avoidance. To do so, the research uses quarterly data from Brazilian companies registered at the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM) from the first quarter of 2010 to the third quarter of 2019. The data on goodwill impairment expenses were hand-collected from the firms' financial statements, and the other data were collected from Economatica. For the analyses, the research uses of the EM measures from (Leuz et al., 2003). Then, the analysis proceeds to a second step aiming to identify the characteristics of the companies associated with the decision to register losses due to the impairment of goodwill. To do so, a logit model similar to Giner and Pardo (2015) is used. The results show there is evidence that firms use the discretion in registering goodwill impairment expenses to avoid disclosing losses, but there is no evidence regarding earnings smoothing. Next, the logistic regression shows that companies with higher goodwill values, less profitable, and with lower expected loss values, tend to recognize impairment more frequently. Finally, it is possible to conclude that there is some evidence that managers carry out EM via impairment of goodwill in Brazil, especially via small loss avoidance.

**Keywords:** Earnings management. Goodwill impairment. Income smoothing. Small loss avoidance. Discretionary accruals.

## Sumário

<b>1</b>	<b>Introdução .....</b>	<b>11</b>
<b>2</b>	<b>Referencial Teórico.....</b>	<b>15</b>
<b>2.1</b>	<b>Gerenciamento de Resultados Contábeis .....</b>	<b>15</b>
<b>2.1.1</b>	<b><i>Income Smoothing</i>.....</b>	<b>19</b>
<b>2.1.2</b>	<b><i>Small Loss Avoidance</i>.....</b>	<b>21</b>
<b>2.2</b>	<b><i>Goodwill impairment test</i>.....</b>	<b>23</b>
<b>2.3</b>	<b>Gerenciamento de resultados e <i>impairment test</i> do <i>goodwill</i>.....</b>	<b>25</b>
<b>3</b>	<b>Metodologia .....</b>	<b>27</b>
<b>3.1</b>	<b>Modelos e variáveis.....</b>	<b>27</b>
<b>3.2</b>	<b>Amostra e coleta de dados.....</b>	<b>29</b>
<b>4</b>	<b>Análise dos Resultados .....</b>	<b>31</b>
<b>4.1</b>	<b>Estatísticas descritivas.....</b>	<b>31</b>
<b>4.2</b>	<b>Análise de <i>Income Smoothing</i> e <i>Small Loss Avoidance</i>.....</b>	<b>34</b>
<b>4.3</b>	<b>Análise dos determinantes da divulgação de <i>impairment</i> do <i>goodwill</i> .....</b>	<b>39</b>
<b>5</b>	<b>Conclusão .....</b>	<b>42</b>
	<b>Referências .....</b>	<b>44</b>

## 1 Introdução

O gerenciamento de resultados contábeis (GRC), na literatura internacional, é usualmente conhecido como *earnings management*.

Gerenciamento de resultados ocorre quando os gestores usam o julgamento no processo de elaboração das demonstrações financeiras e na estruturação de transações, para alterar as informações financeiras divulgadas, seja para iludir alguns *stakeholders* sobre o desempenho econômico da empresa ou para influenciar os resultados contratuais que dependem dos números contábeis divulgados (Healy & Wahlen, 1999, p. 6)

O GRC nas empresas é um problema que encontra abrigo na flexibilização das normas e regulamentos contábeis ao permitir alternativas distintas para o mesmo evento contábil (Matsumoto & Parreira, 2007). Por representar um dos mais importantes produtos contábeis, o resultado contábil (lucro/prejuízo) é utilizado para se avaliar o desempenho das empresas por diversos usuários das informações financeiras (Martinez, 2008).

Com base em Martinez (2002), o GRC não é um problema propriamente dito, visto que a própria teoria contábil não proíbe a possibilidade da existência de diferentes resultados, de acordo com a abordagem e usuário a que se destina a informação contábil. O início do problema se dá, por exemplo, com a assimetria das informações onde o agente ou grupo de agentes detém melhores informações sobre o potencial econômico do ativo em detrimento de outro agente ou grupo de agentes (Paulo, 2007).

De acordo com a teoria da agência, gestores buscam por vários métodos alcançar interesses próprios e que, mesmo considerando a existência dos contratos entre as partes, os acionistas não conseguem dar conta de eventuais atitudes oportunistas desempenhadas por parte dos agentes em relação à sua riqueza (Nardi & Nakao, 2009).

Outras questões fazem parte da temática GRC, como a utilização consciente dos conceitos de objetividade, de imagem fiel (*true and fair view*), dos princípios de realização da receita e confrontação com as despesas, da ética e da subjetividade. As escolhas contábeis têm como ponto de partida a identificação e análise de eventos ocorridos ou não na empresa para a partir deste ponto se avaliar o grau de discricionariedade aplicado por esta. Estes encontrarão na norma o centro decisório para uma escolha com maior ou menor grau de discricionariedade para terem ou não margem de manipulação.

Desde 2010, o Brasil adota as *International Financial Reporting Standards* (IFRS) normas internacionais de contabilidade emitidas pelo *International Accounting Standards Board* (IASB). Estas estão mais próximas do modelo anglo-saxão, o que significa dizer que existe a predominância da essência sobre a forma com uma estrutura normativa baseada,

preferencialmente, em “princípios” e não exclusivamente em regras (Niyama, Rodrigues, & Rodrigues, 2015).

Desta forma, um dos catalizadores para o GRC seria a subjetividade do julgamento pela administração, o que por vezes, pode ser usado para o atendimento de interesses particulares diversos da empresa, estabelecendo uma linha tênue entre GRC e discricionariedade. Não é demais esclarecer que, considerando o respeito aos princípios e normas contábeis, sempre existirá o julgamento por parte dos preparadores das demonstrações contábeis bem como a realização de estimativas e previsões por parte da administração, sem que isso necessariamente configure gerenciamento de resultados.

Um exemplo disso são as contas de resultado utilizadas para a verificação da obtenção do lucro da empresa, mas que não necessariamente implicarão em necessária movimentação de caixa, conhecidas como *accruals*. Estas representam a diferença entre o lucro líquido e o fluxo de caixa operacional líquido (Martinez, 2008). É importante ressaltar que *accruals* são naturais no regime de competência (*accrual regime*), onde o objetivo é mensurar o lucro no seu sentido econômico, aquele que representa acréscimo efetivo na riqueza patrimonial da entidade, independentemente da movimentação financeira (Martinez, 2002).

As empresas são cada vez mais exigidas pelo mercado competitivo para o atingimento de resultados e metas de desempenho. Estes resultados e metas são em grande parte mensurados por indicadores financeiros e econômicos. A aplicação ou não de algumas normas contábeis podem afetar, de forma significativa, tais indicadores, como por exemplo a forma de avaliar o cálculo e a própria contabilização de valores patrimoniais e de resultado. O *impairment*, que trata da redução ao valor recuperável de ativos, é um exemplo. Este, pode impactar as demonstrações contábeis de diversas formas, por exemplo, empresas com maior aplicações em imobilizados tendem a ter maior impacto do que empresas que possuem maior investimento no ativo circulante (Cia, Oliveira, & Smith, 2008).

O Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), por meio do pronunciamento CPC 01 (R1) – Perda por redução ao valor recuperável, de 2010, estabelece que o teste de redução ao valor recuperável visa garantir que o valor contábil de um ativo não seja maior que o seu valor recuperável, sendo que o último é estimado com base no maior valor entre o valor líquido de venda e o valor em uso.

O processo de *impairment* apresenta vários pontos de discricionariedade, como a escolha dos ativos para o teste e a determinação do valor em uso por envolver a determinação de uma taxa de desconto, taxa de crescimento e estimativa de fluxos de caixa esperados (Cappellesso, Prieto, & Rodrigues, 2017). A subjetividade na estimativa da perda por

*impairment* pode reduzir o conteúdo das informações sobre essa perda, esta subjetividade fica mais evidenciada no *impairment test* para Unidades Geradoras de Caixa (UGC), como por exemplo, no caso do ágio por expectativa de rentabilidade futura adquirido em combinações de negócios *goodwill* (Klann, Morás, Pletsch, & Vogt, 2016).

O *Goodwill Impairment* (GI), ou seja, a perda por redução ao valor recuperável, é um *accrual* e, por sua vez, demanda julgamento profissional e discricionariedade na escolha dos ativos para a realização dos testes de *impairment*, por isso, pode permitir abertura ao GRC no fornecimento de informações privilegiadas sobre o desempenho da empresa ou por motivos oportunistas (AbuGhazaleh, Al-Hares, & Roberts, 2011).

Dessa forma, são muitos os caminhos que podem levar os gerentes a encontrarem uma janela de oportunidades para a prática do GRC, dada a discricionariedade e a dificuldade de se determinar o valor do *goodwill*. Diante disso, o presente trabalho visa responder a seguinte questão de pesquisa: Existem evidências de que as empresas realizam GRC via *impairment* do *goodwill* no Brasil?

O GRC gera várias consequências às empresas e mercado financeiros, dentre elas, o comprometimento da qualidade da informação contábil (Martinez, 2008). Os diversos usuários da informação contábil, encontram na contabilidade subsídios para otimizar os seus modelos decisórios (Martinez, 2002). A informação contábil afeta, de forma variada, os seus diversos usuários pela minimização do risco e maximização da riqueza. Desta forma, é fundamental garantir a qualidade desta informação pois desta dependerá toda uma cadeia de empresas e também a economia de forma geral.

Isto posto, o objetivo desta dissertação é verificar se as empresas fazem uso da discricionariedade envolvida com o reconhecimento do *impairment* do *goodwill* para praticar o GRC, especialmente via *income smoothing* e *small loss avoidance*. Para tal, são analisadas as demonstrações financeiras trimestrais e notas explicativas de todas as companhias abertas registradas na CVM de 2010 a 2019. Em um segundo passo, a pesquisa analisa também quais características das empresas estão relacionadas com o reconhecimento e divulgação de despesas de GI.

Como contribuições, o presente trabalho é capaz de auxiliar os diversos agentes econômicos envolvidos com o mercado de capitais, sendo relevante para: autoridades reguladoras; gestores executivos; investidores e empresas de auditoria por serem consumidores dos relatórios contábeis, produzidos pelas empresas, para a tomada de decisões. Pretende ainda contribuir com o arcabouço teórico sobre GRC acerca dos fatores determinantes da perda por

GI apresentando o *earnings smoothing* e *small loss avoidance* no contexto brasileiro visto serem poucos os trabalhos relacionados ao tema.

O restante deste trabalho está estruturado da seguinte maneira: o capítulo 2 traz a fundamentação teórica para o embasamento do tema. O capítulo 3 traz a metodologia utilizada para o alcance dos objetivos bem como a descrição da amostra e do processo de coleta dos dados. Na sequência, o capítulo 4 faz a análise dos resultados e, finalmente, o capítulo 5 traz a conclusão da pesquisa.

## 2 Referencial Teórico

Neste capítulo é apresentado o referencial teórico que suporta o desenho da pesquisa e norteia a escolha dos procedimentos metodológicos, discorrendo-se sobre os tópicos mais relevantes para este trabalho. A Seção 2.1 trata especificamente da literatura de GRC incluindo, entre outros aspectos, as motivações para a realização destas práticas. A Seção 2.2 trata do teste de *impairment* do *Goodwill*, e a Seção 2.3 o relaciona com as práticas de gerenciamento de resultados.

### 2.1 Gerenciamento de Resultados Contábeis

O GRC é definido por Bierman (1966) como escolhas de políticas contábeis ou ações reais, realizadas pela administração, tendo o poder de afetar os resultados para atingir algum objetivo relacionado aos demonstrativos divulgados. Corrobora com esse pensamento Chipper (1989) ao entender que o GRC é uma intervenção proposital no processo de elaboração das demonstrações financeiras, com a intenção de obter algum benefício particular, oposto ao processo neutro de reportar os resultados contábeis.

Para estes autores, portanto, o GRC se caracteriza por ações com o propósito de alterar as informações contábeis unicamente com o propósito de atender interesses particulares. Com isto, o conjunto de informações divulgadas é distorcido prejudicando a adequada representação da realidade econômica da entidade, prejudicando o processo de alocação de recursos na economia.

A Tabela 1, baseada em Dechow e Skinner (2000), mostra as distinções entre o GRC, via práticas contábeis agressivas ou conservadoras, e as práticas que configuram fraude, destacando o papel das escolhas contábeis. As escolhas contábeis implicam em decidir qual o momento de reconhecimento de receitas e despesas, bem como os critérios de mensuração patrimonial como, por exemplo, a avaliação de estoques, investimentos em participações acionárias, reavaliação de depreciação de imobilizado. A discricionariedade pode ser observada quando se avaliam eventos futuros, como por exemplo, estimar vidas úteis esperadas, ou ainda definir o valor residual de ativos de longo prazo, assim como as provisões para créditos de liquidação duvidosa. Dechow e Skinner (2000) enfatizam que o GRC é o uso da discricionariedade para manipular o desempenho real da empresa, voltando ao ponto de partida, ou seja, a intenção.

Tabela 1

**A distinção entre fraude e GRC**

Tipos de contabilidade	Escolhas Contábeis	Fluxo de Caixa
<b>De acordo com as Normas Contábeis</b>		
<b>Contabilidade conservadora</b>	Reconhecimento excessivamente agressivo de provisões ou reservas	Atrasando as vendas
	Supervalorização da pesquisa e desenvolvimento em processo adquirido em aquisições de compra Superavaliação de encargos de reestruturação e baixas de ativos	Aceleração de P&D ou gastos com publicidade Aumentar despesas de natureza não operacionais (Banquetes, bingos, doação)
<b>Contabilidade agressiva</b>	Lucro que resulta de uma operação neutra do processo	Antecipar ou acelerar as vendas
	Subavaliação da provisão para devedores duvidosos	Adiar despesas de pesquisa e desenvolvimento ou publicidade
	Reduzir provisões ou reservas de maneira excessivamente agressiva	Aumentar receitas não-operacionais pela venda de ativos da empresa.
<b>Em Desacordo com as Normas Contábeis</b>		
<b>Contabilidade Fraudulenta</b>	Vendas antes de serem "realizáveis"	Receber e então efetuar a entrega do produto
	Vendas fictícias	Não cumprir com os compromissos financeiros
	Exagerar no inventário registrando o estoque fictício	Não pagar tributos lançados

*Nota.* Fonte: Adaptado de "Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators," de P. M. Dechow e D. J. Skinner, 2000, *SSRN Electronic Journal*, 14.

A Tabela 1 enfatiza que fraude é incorrida quando a prática está em desacordo com as normas contábeis. Nesse sentido (Martinez, 2002, p. 13):

É crucial entender que '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 um resultado distinto.

De forma mais técnica, o Conselho Federal de Contabilidade (CFC) caracteriza fraude como:

"Manipulação, falsificação, ou alteração de registros ou documentos, de modo a modificar os registros de ativos, passivos e resultados; apropriação indébita de ativos; suspensão ou omissão de transações nos registros contábeis; registros de transações sem comprovação; e aplicação de práticas contábeis indevidas." (Interpretação técnica NBC T 11, 1999).

Para muitos autores, o GRC aparece como uma janela aberta pelas opções existente nas normas e padrões de contabilidade como uma engenharia de lucros artificiais dentro de um conjunto de procedimentos que não transgrida nenhuma regra, porém, representa uma gestão

cuidadosa no limite do que é e do que não é permitido (Niyama et al., 2015). Para Matsumoto e Parreira (2007) o motivo fundamental que leva as empresas às práticas do GRC se encontra nas brechas legais, normativos e nos dispositivos regulamentares que permitem escolhas diferentes para reportar resultados distintos. No entanto, alguns autores concordam que maior flexibilidade das normas ajuda a impedir, ao invés de facilitar, o GRC. Barth, Landsman, & Lang (2008) ao analisarem se a aplicação das Normas Internacionais de Contabilidade está associada a uma maior qualidade contábil para uma amostra de 327 empresas de vários países com 1.896 observações entre 1994 e 2003 evidenciaram que, empresas que aplicam o IAS em 21 países, geralmente evidenciam menos GRC do que empresas que aplicam padrões domésticos de normas contábeis.

Na literatura, vários são os trabalhos que versam sobre GRC contábeis (Abuaddous, Hanefah, & Laili, 2014; Burgstahler & Dichev, 1997; Costa, Dantas, Galdi, & Medeiros, 2013; Dechow, Sloan, & Sweeney, 1996; Goulart, 2007; Healy & Wahlen, 1999; Jones, 1991; Martinez, 2002; Martinez, 2006; Martinez, 2008) focados, em sua maioria, na manipulação do resultado contábil através dos *accruals* discricionários.

O regime de competência (*Accrual Basis*) determina que o registro das transações contábeis da entidade seja efetuado no período em que estas são realizáveis. Ou seja, é necessário reconhecer as receitas e despesas de acordo com a sua realização, confrontando-as no final do período, em contraponto ao regime de caixa (*Cash Basis*), em que, diferentemente do regime de competência, registra exclusivamente as entradas e saídas de caixa e equivalentes. No entanto, é importante salientar que a diferença entre os dois regimes é apenas uma questão temporal, a longo prazo ambos os sistemas proporcionarão o mesmo resultado (Martinez, 2002).

Além da manipulação de *accruals* discricionários, existem várias outras técnicas de manipulação de resultados contábeis, como, por exemplo, a classificação dos elementos contábeis, com o propósito de distorcer a avaliação do desempenho econômico, financeiro e operacional da empresa. Como exemplos podemos citar (i) a reclassificação de ativo de longo prazo para o curto prazo, (ii) o ocultamento de passivos contingentes, (iii) a reclassificação de passivos de curto para o longo prazo, e (iv) a reclassificação de gasto operacional para não-operacional; entre outros. Além disso, a manipulação das informações contábeis também poderia ser executada através da mensuração indevida dos elementos patrimoniais. Como exemplo podemos citar a reavaliação de ativos com o objetivo de reverter o valor negativo do patrimônio líquido.

O GRC pode ser dividido em alguns padrões (Scott, 2015). O primeiro, é o *taking a bath* (dando um banho na contabilidade), que consiste na diminuição dos resultados correntes ou ainda na divulgação de prejuízos contábeis, quase sempre, em determinados momentos, como, por exemplo, durante a troca de gestores. O *modus operandi* desse padrão, inicialmente, sugere que se reconheça o maior volume de possíveis prejuízos não ainda evidenciados para um aumento de lucros contábeis no futuro, em seguida, dá-se início a uma sequência de evidenciação de melhorias no desempenho da empresa, tentando influenciar de forma positiva a opinião dos diversos *stakeholders*.

Scott (2015) lista o *Income minimization* (diminuição dos resultados), não muito diferente do *taking a bath*, porém menos extrema. Esse padrão é geralmente escolhido pelas empresas que são mais politicamente monitoradas, em períodos de alta lucratividade ou mesmo por motivações de natureza tributária. Terceiro, a *income maximization* (maximização dos resultados), onde se busca atingir elevados resultados de acordo com certos interesses, e se estes estão relacionados, geralmente, ao plano de remuneração dos gestores, *debt covenants*, etc. Finalmente, o autor lista o *income smoothing*, onde a volatilidade dos resultados reportados é reduzida por se acreditar que os investidores são bastante sensíveis ao risco e preferem que os lucros sejam estáveis. Esse padrão pode ser utilizado ainda para apresentar uma persistência de elevação dos lucros.

A Tabela 2, lista as diferentes motivações para as práticas de GRC encontradas na literatura.

Tabela 2

**Motivações para o Gerenciamento dos Resultados Contábeis**

<b>Incentivos Contratuais</b>	<b>Estudos Relacionados</b>
Contrato de dívida ( <i>lending agreements</i> )	Dhaliwal (1980), Trotman (1980)
Contratos de Compensação de Executivos	(Healy, 1985)
Negociação de Convenções Coletivas de Trabalho	(Liberty & Zimmerman, 1986)
Contratos Implícitos e <i>Stakeholders Costs</i>	(Bowen, DuCharme, & Shores, 1995)
<b>Incentivos do Mercado de Capitais</b>	<b>Estudos Relacionados</b>
Melhorar Termos em Lançamento numa IPOs	(Teoh, Welch, & Wong, 1998)
Busca de financiamento externo com o lançamento de títulos	(Dechow et al., 1996)
Evitar prejuízos e manter a continuidade dos resultados	(Degeorge, Patel, & Zeckhauser, 1999)
Atender as expectativas de lucro dos analistas	
Pagar regular dividendos aos acionistas	(Kasanen, Kinnunen, & Niskanen, 1996)
<b>Incentivos Reguladores</b>	<b>Estudos Relacionados</b>
Processos políticos	(Wats & Zimmerman, 1978)
Proteção de mercado (restrições alfandegárias)	(Jones, 1991)

A tabela 1 identifica alguns estudos relacionados as 3 principais categorias de incentivos para o GRC classificados em: (i) Motivações vinculadas ao mercado de capitais; (ii) Motivações contratuais e (iii) Motivações regulamentares e custos políticos.

Diante do exposto até o momento fica a seguinte pergunta: Todo GRC é maléfico, ou seja, ele serve apenas para atender comportamentos oportunistas? Scott (2015) sugere que o GRC pode ser benéfico. Esse argumento de GRC do bem é fundamento no conceito de comunicação bloqueada da pesquisa de Demski e Sappington (1987). Segundo os autores, nem toda a informação, principalmente as especializadas, devem ser comunicadas aos *Stakeholders*. Como exemplo, Scott (2015) argumenta que pode ser extremamente difícil para um médico comunicar ao paciente detalhes exatos de um diagnóstico o que chamou de comunicação bloqueada. Demski e Sappington (1987) mostraram que a comunicação bloqueada pode reduzir a eficiência dos contratos de agência.

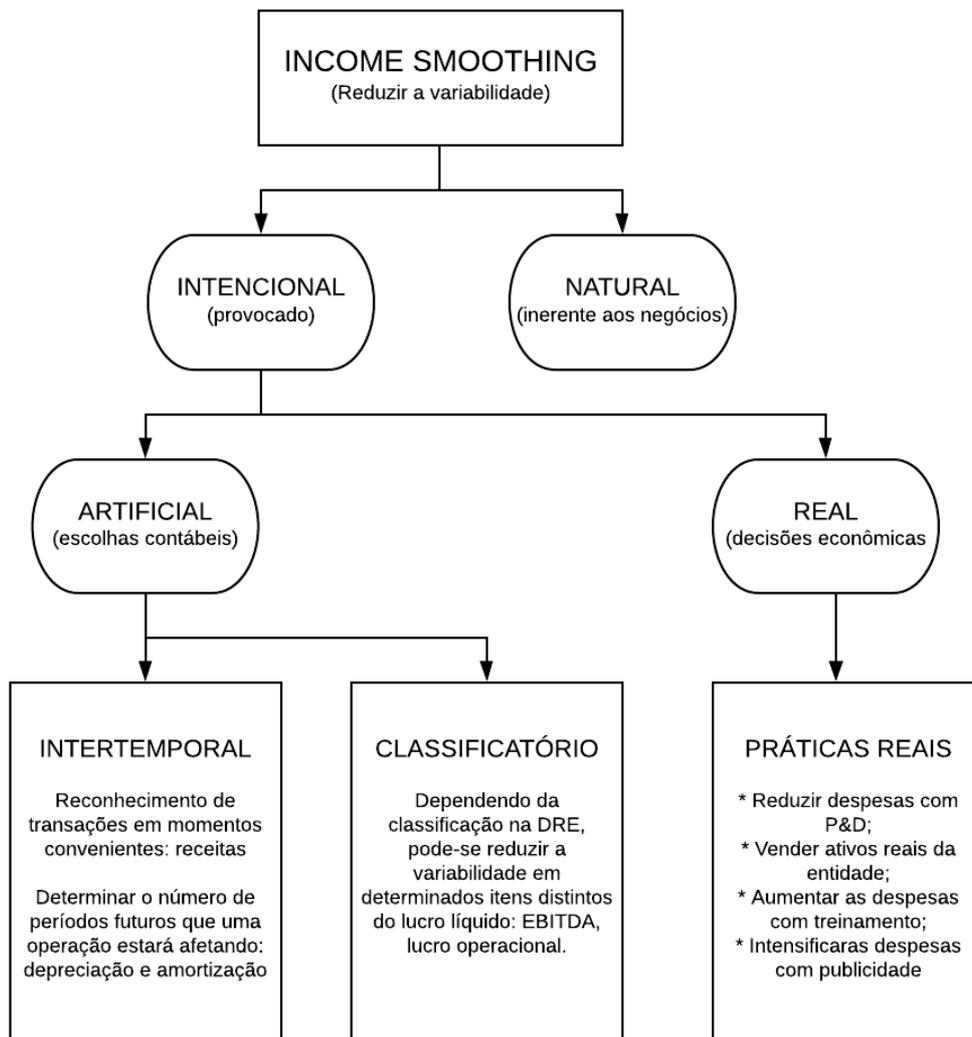
As seções seguintes tratam com mais detalhes das técnicas de GRC buscando tanto o *income smoothing* quanto o *small loss avoidance*, focos de análise do presente trabalho.

### **2.1.1 Income Smoothing**

*Income Smoothing* é o processo de manipular o perfil temporal dos lucros para reportá-los em uma sequência menos variável. O bom senso indica que os investidores não gostam de ser surpreendidos de modo que empresas com resultados que oscilem em demasia podem representar alto risco, se tornando menos atraentes para a maioria dos investidores. (Martinez, 2002).

A redução da variabilidade dos resultados contábeis poderá ser obtida de maneiras diferentes, conforme mostra a Figura 1. Fora o fator natural, onde a empresa teria tendência natural a ter uma série de lucros suavizados, isto é, quando a empresa apresenta um perfil de lucros equilibrados pelo atingimento da maturidade do negócio, a empresa pode fazer escolhas contábeis reais para reduzir a variabilidade, como por exemplo, aumentar ou diminuir as despesas com treinamento, ou outras despesas discricionárias.

As escolhas contábeis podem ser divididas em dois grupos: (i) aquelas escolhas que estão vinculadas ao momento do reconhecimento das receitas e despesas e (ii) aquelas que estão vinculadas com a classificação dentre as contas de resultado.



**Figura 1.** Maneiras de Reduzir a Variabilidade

*Nota.* Fonte: Adaptado de “Minimizando a Variabilidade dos Resultados Contábeis: Estudo Empírico do *Income Smoothing* no Brasil,” de A. L. Martinez, 2006, *Revista Universo Contábil*, 2.

Trueman e Titman (1988) afirmam que o *income smoothing* depende da natureza das operações das empresas e o que os *stakeholders* não podem observar completamente as operações de cada empresa não gerando certeza da flexibilidade que ela tem para o uso desta prática. Desta forma, empresas com flexibilidade para mudar os resultados ao longo dos períodos podem, em geral, projetar menor volatilidade nos resultados. Tucker e Zarowin (2006) se concentraram nos benefícios do comportamento discricionário fornecendo evidências de que o *income smoothing* melhora a informatividade dos lucros passados e atuais sobre lucros futuros e fluxos de caixa investigando a associação entre retornos acionários para empresas com

diferentes graus de *income smoothing*. Os autores mediram o *Income Smoothing* pela correlação das mudanças nos *accruals* discricionários com as mudanças nos lucros pré-suavizados, ou seja, lucros relatados menos *accruals* discricionários. Gilliam, Heflin, e Paterson (2015) examinam a descontinuidade de lucro zero ao longo de 1976 a 2012 separando em dois períodos: antes e após a Sarbanes Oxley de 2002. Descobriram que a descontinuidade de lucro zero desapareceu logo após 2002 e não retornou até 2012.

Martinez (2002) em sua obra evidenciou que ativos diferidos podem constituir-se em riscos quanto à fiel representação das demonstrações financeiras, e a fim de testar a hipótese do GRC para reduzir a variabilidade do resultado, verificou correlação significativa de 1% entre a variação dos lucros líquidos e a variação do ativo diferido. Martinez (2006) analisou o comportamento das companhias abertas brasileiras sobre o GRC contábeis com o propósito de reduzir a sua variabilidade, no período de 1995 a 1999, fazendo o controle de algumas contas apurando os impactos delas sobre a variabilidade dos resultados. A análise das despesas de depreciação, das provisões para créditos de liquidação duvidosa, e resultados não operacionais apontaram uma relação entre os montantes dessas contas e a variabilidade dos lucros, indicando que, no momento de decidir pelo montante de despesas a serem reconhecidas, a preocupação com a variância do lucro é um fator condicionante. Ribeiro e Colauto (2016) investigaram a influência do *board interlocking* nas práticas de *income smoothing* nas empresas listadas na Bolsa de Valores do Brasil (B3) e concluíram que empresas que compartilham conselheiros com outras organizações que praticam o *income smoothing* tendem a adotar esta prática.

### **2.1.2 Small Loss Avoidance**

O *Small Loss Avoidance* é um dos meios de GRC mais analisados pela literatura. Consiste em uma prática discricionária para se evitar a divulgação de resultados contábeis negativos. O preço das ações de empresas em crescimento, na literatura também conhecida como *glamour stocks*, é muito sensível a divulgação de notícias adversas onde os investidores demonstram expectativas excessivamente otimistas sobre a perspectivas de lucros futuros e declínios de preços subsequentes quando essas expectativas não são atendidas (Skinner & Sloan, 1999). Cientes disso, as empresas tendem a evitar a divulgação de prejuízos, principalmente quando são detentores de ações ou opções de ações da empresa. Esse é um dos principais motivadores do GRC, com o propósito de modificar a percepção de risco quanto aos investimentos nas ações da empresa (Martinez, 2002).

Giner e Pardo (2015) realizaram sua pesquisa na Espanha com 167 empresas examinando a substituição da amortização sistemática do GI pela abordagem das IFRS. As

autoras evidenciaram que os resultados sugerem que as empresas estão exercendo discricionariedade no relato de perdas por GI utilizando técnicas de *big bath* e *income smoothing*.

Ao examinar se os gestores de créditos de 138 empresas fazem GRC por meio de um *accrual* específico, que é a conta de provisão para devedores duvidosos, McNichols e Wilson (1988) evidenciaram que quando os lucros estão acima do esperado, as empresas tendem a escolher *accruals* que os reduzam, da mesma forma que quando os resultados estão abaixo do esperado, eles tendem a escolher *accruals* que os elevem.

Em sua pesquisa, (Degeorge et al., 1999) estudaram o GRC focando o retorno dos ganhos dos gestores por atingir determinadas metas através de um modelo que prevê como os se influenciam estrategicamente os resultados utilizando-se de propensões comportamentais e uma descrição estilizada das interações entre gestores, investidores. Como resultado encontraram evidências de que as empresas gerenciam os resultados reportados para evitar reduções nos lucros e, principalmente, para evitar o reporte de prejuízos

O GRC também pode ser entendido por gerenciamento de divulgação, por se tratar de uma intervenção intencional no processo de relatório financeiro externo para se obter um ganho privado ao invés de, simplesmente, facilitar a operação neutra do processo (Chipper, 1989). A divulgação dos prejuízos contábeis, dentro do campo do GRC, é preocupação constante e recorrente dos normatizadores contábeis para garantir que os relatórios financeiros agreguem valor aos diversos *stakeholders* e permitam retratar de forma eficaz as diferenças nas posições econômicas e no desempenho das empresas com total transparência e confiabilidade (Healy & Wahlen, 1999). Burgstahler e Dichev (1997) encontraram evidências de que as empresas gerenciam os resultados reportados para evitar reduções nos lucros e, principalmente, para evitar o reporte de prejuízos. Os autores encontraram que a frequência de pequenos prejuízos é muito pequena, comparativamente à alta frequência de pequenos lucros, concluindo que as empresas gerenciam resultados de modo a transformar pequenos resultados negativos em pequenos resultados positivos. As ligações diretas entre organizações, por meio de seus conselheiros, também pode ser entendido por gerenciamento de divulgação, pois influenciam as empresas a gerenciarem seus resultados contábeis por meio das escolhas na divulgação das informações contábeis além da utilização do poder discricionário para distorcer o desempenho influenciando a divulgação (Ribeiro & Colauto, 2016).

Existem duas perspectivas sobre a manipulação das informações contábeis: oportunística e informacional, a primeira diz respeito a situações em que os administradores procuram enganar os *stakeholders*, e a segunda, refere-se àquelas em que a descrição gerencial

é uma forma dos administradores revelarem aos *stakeholders* suas expectativas privadas sobre os fluxos futuros de caixa (Paulo, 2007). A qualidade da transparência da divulgação da informação contábil é reduzida quando o administrador escolhe o que, como ou quando divulgar uma informação (Nardi & Nakao, 2009). Os resultados divulgados pelas empresas podem influenciar os retornos de ações e impactar o investimento e o consumo de toda uma economia, portanto, assegurar a qualidade das destas informações é de fundamental importância, pois influenciará a prosperidade das empresas e também da econômica (Almeida, Lemes, & Oliveira, 2008).

## **2.2 Goodwill impairment test**

“Ágio por expectativa de rentabilidade futura (*goodwill*) é um ativo que representa benefícios econômicos futuros resultantes de outros ativos adquiridos em uma combinação de negócios, os quais não são individualmente identificados e separadamente reconhecidos”. (Pronunciamento técnico CPC-15, 2011, p. 23)

O Decreto-lei nº 1.598/77 estabelecia que o ágio deveria ser separado em três partes: (i) diferença para mais ou para menos entre o valor de mercado de bens do ativo e o valor contábil desses bens na coligada ou controlada; (ii) diferença para mais ou para menos na expectativa da rentabilidade baseada em projeção do resultado de exercícios futuros; e (iii) fundo de comércio, intangível ou outras razões econômicas.

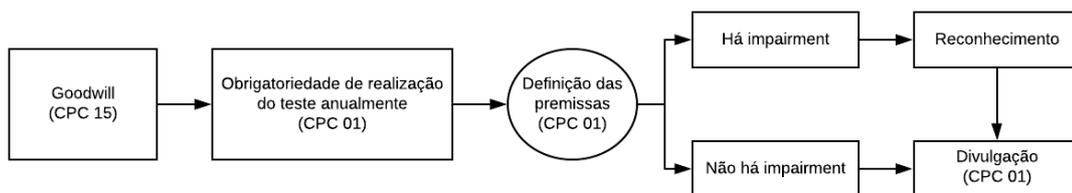
O grupo do intangível, integrante do ativo não circulante, foi criado pela lei nº 11.638/07. Segundo o artigo 179 inciso VI, as contas serão classificadas “no intangível: os direitos que tenham por objeto bens incorpóreos destinados à manutenção da companhia ou exercidos com essa finalidade, inclusive o fundo de comércio adquirido.” (Lei n. 11.638, 2007).

Foi o CPC 15 (combinação de negócios) e o CPC 18 (investimento em coligada, em controlada e em empreendimento controlado em conjunto) que mudaram, dentre outras coisas, o método de mensuração do *goodwill* nas normas internas do Brasil. Hoje, o *goodwill* é apurado pela diferença entre o valor de aquisição do investimento e o valor justo dos ativos líquidos, ou seja, ativos a valor justo menos o passivo a valor justo da adquirida. A determinação em relação ao *Goodwill*, trazida pelo CPC 15, é que este deve ser apresentado no intangível no balanço consolidado.

“O *goodwill* deve obrigatoriamente ser alocado à UGC, para fins de *impairment test*, a qual ele esteja vinculado. O *goodwill* é um ativo intangível único, cujo valor não é possível associar a um ativo identificável e não é separável da sociedade como um todo.” (Pronunciamento técnico CPC-01, 2010, p. 23).

A referência para analisar a perda por redução ao valor recuperável normalmente será o valor em uso da UGC à qual o *goodwill* pertença, pois não é possível avaliar o seu valor justo separadamente (Cappellesso et al., 2017). O *goodwill* deve ser testado para redução ao valor recuperável, para tanto, ele deve ser alocado a uma UGC ou grupo de UGCs, pois havendo perda em uma UGC, que tenha *goodwill*, primeiramente ela deverá ser atribuída ao *goodwill* até o limite de seu valor, pois se ao zerar o valor do *goodwill*, ainda houver valor de perda para ser baixada, essa deverá ser distribuída, proporcionalmente, aos ativos componentes da respectiva UGC (Barbosa, Clemente, Consoni, & Scherer, 2014).

As unidades geradoras de caixa que contém *goodwill*, para fins de *impairment test*, em obediência ao que determina o CPC 01 R1, deverão ter o seu valor recuperável calculado no mínimo anualmente, independente de ocorrerem eventos ou circunstâncias de perda ou não.



**Figura 2.** Fases do processo *Impairment Test* do *Goodwill*

Fonte: Recuperado de “*Impairment no goodwill: Evidenciação contábil das empresas no novo mercado,*” de M. N. Feitosa, D. A. C. Gomes, W. P. Santiago e I. O. Santos, 2017, *Revista Mineira de Contabilidade*, 18, p. 20.

A diferença entre esses valores representa uma desvalorização do ativo, e deverá ser reconhecida por meio da constituição de provisão para perda, redutora de ativo, em contrapartida com o resultado. Então, contabilmente, debita-se a conta Perdas pela não recuperabilidade de Ativos (Demonstração do Resultado) e credita-se Provisão para redução ao valor recuperável (Ativo Imobilizado).

Além do *impairment test* do *goodwill* ser realizado anualmente, ele também deverá ser realizado quando houver evidências externas ou internas de desvalorização, sendo assim, a realização do *impairment test* apresenta pontos de discricionariedade, pois irá depender do julgamento sobre essas evidências. No caso de *impairment do goodwill*, a referência para analisar a perda por redução ao valor recuperável normalmente será o valor em uso da UGC à qual ele pertence, pois não é possível avaliar o seu valor justo separadamente (Cappellesso et al., 2017).

Então, no *impairment test* existem fatores geradores de discricionariedades que possibilitam que as empresas possam, de alguma forma, influenciar o resultado contábil através do GRC (Zang, 2012). AbuGhazaleh et al. (2011) corroboram com esta ideia ao afirmarem que as empresas podem, de forma oportunística, subestimar, superestimar ou mesmo não reconhecer uma perda por *impairment test* a depender dos seus incentivos. A próxima seção discute, portanto, o GRC via o *impairment test* do *goodwill*.

### 2.3 Gerenciamento de resultados e *impairment test* do *goodwill*

No ambiente acadêmico nacional, a maioria das pesquisas têm enfoque na divulgação de informações sobre o *impairment test* (Almeida, Costa, Martins, & Martins, 2010; Cruz, Lima, Machado, & Takamatsu, 2013; Niyama et al., 2015; Niyama, Ono, & Rodrigues, 2011), sendo poucos os trabalhos com enfoque no GRC (Cappellesso et al., 2017; Martinez, 2008; Matsumoto & Parreira, 2007). Em âmbito internacional diversos trabalhos verificaram que a discricionariedade é usada no *impairment test* do *goodwill* para fins de GRC através do *big bath* (Abuaddous et al., 2014; Clark & Jordan, 2011; Kirschenheiter & Melumad, 2002; Schroeder & Sevin, 2005; Tucker & Zarowin, 2006) e através do *income smoothing*.

O *income smoothing* prevê que as empresas façam uso dos *accruals* tendo em vista minimizar a variação dos lucros reportados, ou seja, quando o lucro é muito alto elas escolhem *accruals* para reduzir (*income-reducing*) e quando é muito baixo escolhem *accruals* para aumentá-lo (*income-increasing*) (McNichols & Wilson, 1988).

A teoria do “*Big Bath*” de GRC sugere que empresas que experimentam baixos rendimento em um determinado ano podem tomar decisões discricionárias para reduzir ainda mais os ganhos do período atual (Clark & Jordan, 2011). Estudos sobre o teste de redução ao valor recuperável (*impairment test*) do *goodwill* têm sido relacionado com a prática do GRC, especialmente “*big bath*” e “*income smoothing*” (Clark & Jordan, 2011; Giner & Pardo, 2015) no tocante, em especial às possibilidades de escolhas que as normas dão às empresas para agir oportunisticamente.

AbuGhazaleh et al., (2011) examinaram 500 empresas no Reino Unido para verificar se as empresas realizam GRC para determinar as perdas por GI e se esse GRC refletia uma divulgação oportunista das empresas ou uma prestação de informações sobre o desempenho econômico da empresa. Os autores verificaram que a divulgação dessa perda estava associada as mudanças de CEO, comportamentos de *income smoothing*, *big bath* e governança corporativa, o que sugere que as empresas estão realizando GRC para prestar informações sobre o desempenho da empresa.

As empresas têm a faculdade de usar a discricionariedade do *impairment test* tanto para fornecer informações privadas que refletem o desempenho da empresa quanto para agir oportunisticamente (AbuGhazaleh, Al-Hares, & Haddad, 2012). Corroborando com a ideia Klann et al. (2016) ressaltam que a subjetividade na estimativa da perda por *impairment*, algumas vezes com valores justos que não são verificáveis, pode reduzir o conteúdo das informações sobre essa perda. Porém, nem sempre é possível obter os valores com cotação de mercado, o que leva a uma alternativa de estimação usando o valor presente de outras técnicas de avaliação o que nos traz de volta a uma janela para o comportamento oportunístico.

Em quase todos os casos para as grandes empresas, o valor recuperável do *goodwill* é obtido pelo valor dos fluxos de caixa futuros estimados, advindos de um conjunto de ativos o que pode restar em julgamento de valor (Niyama et al., 2015). Klann et al. (2016) ratificam a importância de se tratar a questão das perdas por *impairment do goodwill*, visto que em várias ocasiões, os valores de *goodwill* registrados em operações de combinações de negócios são consideráveis afetando o resultado, o patrimônio e os fluxos de caixa.

### 3 Metodologia

Este capítulo apresenta a metodologia de pesquisa utilizada neste estudo bem como os critérios e procedimentos utilizados para a coleta e tratamento dos dados.

#### 3.1 Modelos e variáveis

O cerne deste trabalho refere-se à discricionariedade gerencial, para tanto, espera-se que as empresas usarão a discricção permitida pelas normas contábeis para decidir sobre a realização do *Goodwill Impairment Test*. Para mensurar o GRC via *impairment* do *goodwill*, o trabalho faz uso das medidas de GRC de (Leuz et al., 2003), conforme descritas a seguir.

A primeira medida tem a função de capturar o grau em que as empresas “suavizam” a variabilidade dos ganhos relatados através dos *accruals*. Esta pesquisa analisa um *accrual* específico, a despesa de *impairment* do *goodwill*. Os baixos valores dessa medida indicam que as empresas exercem discricionariedade contábil através do *income smoothing*.

A métrica  $GRC_1$  é calculada pela razão entre o desvio padrão do Lucro Operacional ( $LO_p$ ) escalonado pelo Ativo Total e o desvio padrão do Fluxo de Caixa Operacional ( $FCO$ ) também escalonado pelo Ativo Total, conforme a Equação (1):

$$GRC_1 = \frac{\sigma LO_p}{\sigma FCO} \quad (1)$$

O resultado da razão entre as duas variáveis oferece evidências da manipulação do lucro. Quanto menores forem os resultados obtidos, maior é a evidência da prática de *income smoothing* porque menor é a variância do lucro operacional em relação ao fluxo de caixa.

A segunda medida indica que o *income smoothing* é mais ou menos difundida em função do tamanho das correlações entre mudanças nos *accruals* e fluxo de caixa. Grandes correlações negativas indicam que o *income smoothing* é mais difundido porque indica maior reversão de *accruals*. Assim, valores mais negativos indicam que se exercem discricionariedade contábil através do *income smoothing*.

A métrica  $GRC_2$  é calculada, então, pela correlação entre as variações entre períodos nos *Accruals* totais e as variações no fluxo de caixa operacional, conforme a Equação (2):

$$GRC_2 = \rho(\Delta Acc, \Delta CFO). \quad (2)$$

A terceira medida, através da métrica  $GRC_3$ , consiste em comparar o número de ocorrências de pequenos lucros com o número de ocorrências de pequenos prejuízos. Para ser classificado como um pequeno prejuízo, o valor reportado precisa estar na faixa de -0,01 a 0,00 em relação ao Ativo Total e para ser classificado como um pequeno lucro o valor reportado precisa estar na faixa de 0,00 a 0,01 em relação ao Ativo Total. Os altos valores dessa medida indicam que as empresas exercem discricionariedade contábil de modo a transformar um resultado contábil que seria um pequeno prejuízo em um pequeno lucro (Burgstahler & Dichev, 1997). Essa prática é conhecida na literatura como *small loss avoidance*. Assim, a medida  $GRC_3$  é mostrada como na Equação (3):

$$GRC_3 = \frac{\Sigma \text{ de pequenos Lucros}}{\Sigma \text{ de pequenos Prejuízos}} \quad (3)$$

Para buscar evidências de que as empresas manipulam o teste *de impairment do goodwill* através do *income smoothing* e do *small loss avoidance*, a estratégia da pesquisa consiste em calcular as medidas GRC 1, GRC 2 e GRC 3 para as empresas da amostra subdividindo-as em três grupos. O Grupo 1 é composto por empresas que têm *goodwill* registrado nos seus balanços e que computaram perdas por *impairment* do *goodwill*. O Grupo 2 é composto por empresas que têm *goodwill* registrado nos seus balanços, mas não computaram perdas por *impairment* do *godwill*. Finalmente, o Grupo 3 é composto por empresas que não têm *goodwill* registrado nos seus balanços. Assim, se a amostra de empresas que fizeram *impairment do goodwill*, ou seja o Grupo 1, apresentar maiores evidências de *income smoothing* e de *small loss avoidance* que as demais amostras, têm-se uma evidência de que se faz uso da discricionariedade para manipular os resultados das empresas.

Em seguida, a análise segue para um segundo passo que visa identificar as características das empresas que estão correlacionadas com a decisão de reconhecer perdas por *impairment* do *goodwill*. Para isso, será usado um modelo *logit* semelhante a Giner e Pardo (2015) que utilizou uma amostra de empresas listadas na Espanha entre 2005 e 2011 e Cappellesso et al., (2017) que replicou este modelo para empresas brasileiras listadas na bolsa entre 2009 a 2015, conforme a equação (4):

$$GI = \beta_0 + \beta_1 ALAV + \beta_2 GW + \beta_3 ROE + \beta_4 RET + \beta_5 MB + \beta_6 TAM + \beta_7 AUD + \\ + \sum i \beta_{8i} SETi + \varepsilon$$

A Tabela 3 apresenta as variáveis utilizadas nesta regressão, sua descrição, fórmula e fonte de coleta de dados.

Tabela 3

**Variáveis da regressão**

Variáveis	Descrição	Fórmula	Coleta
<b>Variável dependente</b>			
<b>GI</b>	Goodwill Impairment	Dummy: 1 em períodos com perda por GI, e 0 caso contrário	Notas Explicativas
<b>Variáveis Independentes</b>			
<b>ALAV</b>	Alavancagem	Passivo Total / Ativo Total	Economatica
<b>GW</b>	<i>Goodwill</i>	<i>Goodwill</i> / Ativo Total em $t-1$	Economatica
<b>ROE</b>	Retorno sobre o PL	Retorno sobre o Patrimônio Líquido médio em $t$ (excluída as empresas com PL negativo)	Economatica
<b>RET</b>	Retorno do Mercado	Retorno de Mercado Período de 12 meses	Economatica
<b>AUD</b>	Empresa de Auditoria	Dummy: 1 se a empresa for auditada por uma <i>Big Four</i> e 0 caso contrário	Notas Explicativas
<b>MB</b>	<i>Market-to-Book</i>	Valor de mercado do PL / valor contábil do PL em $t$	Economatica
<b>TAM</b>	Tamanho	Logaritmo natural do Ativo Total ao final do ano $t$	Economatica
<b>ESP</b>	Valor Perda Esperada	Diferença entre o valor patrimonial e o valor de mercado em $t$ (se essa diferença não for maior que o valor do GI em $t-1$ ) / GI em $t-1$ . Se o valor de mercado for maior que o valor do PL, variável assume valor 0.	Economatica
<b>SET</b>	Setor de Atuação	Dummy: 1 se a empresa pertencer ao setor $i$ e 0 caso contrário	Economatica

**3.2 Amostra e coleta de dados**

A população, de acordo com a Tabela 4, foram as empresas brasileiras registradas na Comissão de Valores Mobiliários (CVM). A amostra, por sua vez, foi formada por dados das demonstrações financeiras trimestrais das empresas a partir do primeiro trimestre de 2010 até o terceiro trimestre de 2019. Os dados foram coletados a partir do acesso à base Economatica e das notas explicativas.

Considerando o objetivo da pesquisa, a amostra obtida foi decomposta em três partes, como explicado anteriormente, sendo a primeira com as empresas com GI e que tiveram

despesas de *impairment* do *goodwill*. A segunda amostra, é composta pelas empresas com GI e que não tiveram despesas de *impairment* do *goodwill* e por último, a terceira amostra com as empresas sem GI em suas demonstrações financeiras. A Tabela 4 mostra a alocação da quantidade de empresas entre estas três amostras.

Tabela 4

**População e Amostra**

Empresas registradas na CVM no período	593
( i ) Empresas com Goodwill e Impairment	8
( ii ) Empresas com Goodwill e sem Impairment	54
( iii ) Empresas sem Goodwill	531

## 4 Análise dos Resultados

Este capítulo é destinado à análise dos resultados obtidos na pesquisa. A Seção 4.1 mostra, inicialmente, as estatísticas descritivas das variáveis de interesse. A Seção 4.2 mostra os resultados da primeira parte da análise, que consiste na análise das evidências a respeito do uso da discricionariedade do *impairment* do *Goodwill* (GI) através do *income smoothing* e *small loss avoidance*. A segunda parte, por sua vez, foca na identificação das características das empresas associadas à incorrência da despesa de GI e é apresentada na Seção 4.3.

### 4.1 Estatísticas descritivas

A Tabela 5 apresenta o número de observações das empresas com e sem GI e também o número percentual entre estes. Como é possível observar pela Tabela 4, a quantidade de empresas que reconheceram a perda por GI aumentou durante o período de 2015 e 2016 quando atingiu 16 e 20% respectivamente do total de empresas com *goodwill*. Nota-se ainda que, em média, o GI representou 20,42% do valor total dos ativos das empresas, demonstrando a importância de sua análise em específico.

Tabela 5

#### Número de observações com *goodwill* e *impairment*

Empresas	ANO	1º TRI	2º TRI	3º TRI	4º TRI
Com <i>Goodwill</i>	2010	0	0	0	24
	2011	27	23	23	26
	2012	29	26	24	30
	2013	29	26	24	26
	2014	27	26	25	26
	2015	27	26	25	25
	2016	25	26	26	25
	2017	25	25	23	23
	2018	26	26	26	28
	2019	22	25	25	
Com <i>Impairment</i>	2010	0	0	0	0
	2011	0	0	0	1
	2012	0	0	1	1
	2013	1	1	2	2
	2014	0	1	0	2
	2015	0	1	4	3
	2016	0	0	0	5
	2017	0	0	0	
	2018	0	1	0	2
	2019	0	0	0	
% <i>Impairment</i> (Em relação às Empresas com <i>Goodwill</i> )	2010	0%	0%	0%	0%
	2011	0%	0%	0%	3,85%
	2012	0%	0%	4,17%	3,33%
	2013	3,45%	3,85%	8,33%	7,69%
	2014	0%	3,85%	0%	7,69%
	2015	0%	3,85%	16,00%	12,00%
	2016	0%	0%	0%	20,00%
	2017	0%	0%	0%	8,70%
	2018	0%	3,85%	0%	7,14%
	2019	0%	0%	0%	

Por meio da Tabela 6 se observa os valores mínimos, máximos, médios e os desvios-padrões das variáveis Lucro Operacional, Fluxo de Caixa Operacional, *Accruals*, e Lucro Líquido (todas as variáveis são escalonadas pelo Ativo Total). As estatísticas descritivas estão divididas por grupo. O Grupo 1 representa as empresas com *Goodwill* e que divulgaram despesas de *impairment*. Essas empresas são minoria na amostra, somando apenas 307 observações referentes a oito empresas (Eternit, Gafisa, Gerdau, Gerdau Met, Minerva, Petrorio, Qualicorp e Tegma). O Grupo 2 é formado pelas empresas com *Goodwill* mas que não divulgaram *impairment*, e somam 1.690 observações. Já o Grupo 3, formado pelas empresas sem *Goodwill*, representa a grande maioria da amostra, com um total de 14.570 observações. Segundo a Tabela 6, as empresas do Grupo 3 apresentam prejuízos na média e valores de Lucro Operacional e de Fluxo de Caixa Operacional muito abaixo que as médias do Grupo 1 e do Grupo 2. As empresas de todos os grupos têm *Accruals* médios negativos, sendo que o Grupo 3 tem níveis mais baixos de *Accruals*. Como estes dados não apresentaram uma distribuição aproximadamente normal, utilizou-se testes não paramétricos na análise.

Tabela 6

**Estatísticas Descritivas: Variáveis GRC**

Variável: Lucro Operacional / Ativo Total					
	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
<b>Grupo 1</b>	307	-0,143	0,072	0,011	0,036
<b>Grupo 2</b>	1.690	-0,143	0,072	0,015	0,028
<b>Grupo 3</b>	14.570	-0,143	0,027	0,003	0,047
Variável: Fluxo de Caixa Operacional / Ativo Total					
Variável	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
<b>Grupo 1</b>	308	-0,219	0,168	0,033	0,063
<b>Grupo 2</b>	1.703	-0,219	0,168	0,038	0,055
<b>Grupo 3</b>	14.682	-0,218	0,060	0,017	0,085
Variável: <i>Accruals</i> / Ativo Total					
Variável	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
<b>Grupo 1</b>	307	-0,158	0,167	-0,021	0,056
<b>Grupo 2</b>	1.690	-0,158	0,167	-0,023	0,053
<b>Grupo 3</b>	14.552	-0,157	0,167	-0,012	0,072
Variável: Lucro Líquido / Ativo Total					
Variável	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
<b>Grupo 1</b>	307	-0,234	0,053	-0,001	0,039
<b>Grupo 2</b>	1.690	-0,234	0,053	0,005	0,032
<b>Grupo 3</b>	14.580	-0,233	0,053	-0,012	0,065

A Tabela 7, por sua vez, mostra as estatísticas descritivas das variáveis usadas na análise da regressão logística. Conforme pode ser observado por meio da Tabela 6, a variável ESP sugere que a média da perda por *impairment* seria de 0,5% sobre o saldo do *Goodwill* registrado

no balanço e que, em média, a representatividade do valor total dos ativos das empresas para a variável GW seria de 2,5%. A média da variável ROE sugere que 5,3% tiveram um bom desempenho sendo menos propensas a reconhecer a perda por GI.

Tabela 7

**Variáveis Regressão Logística**

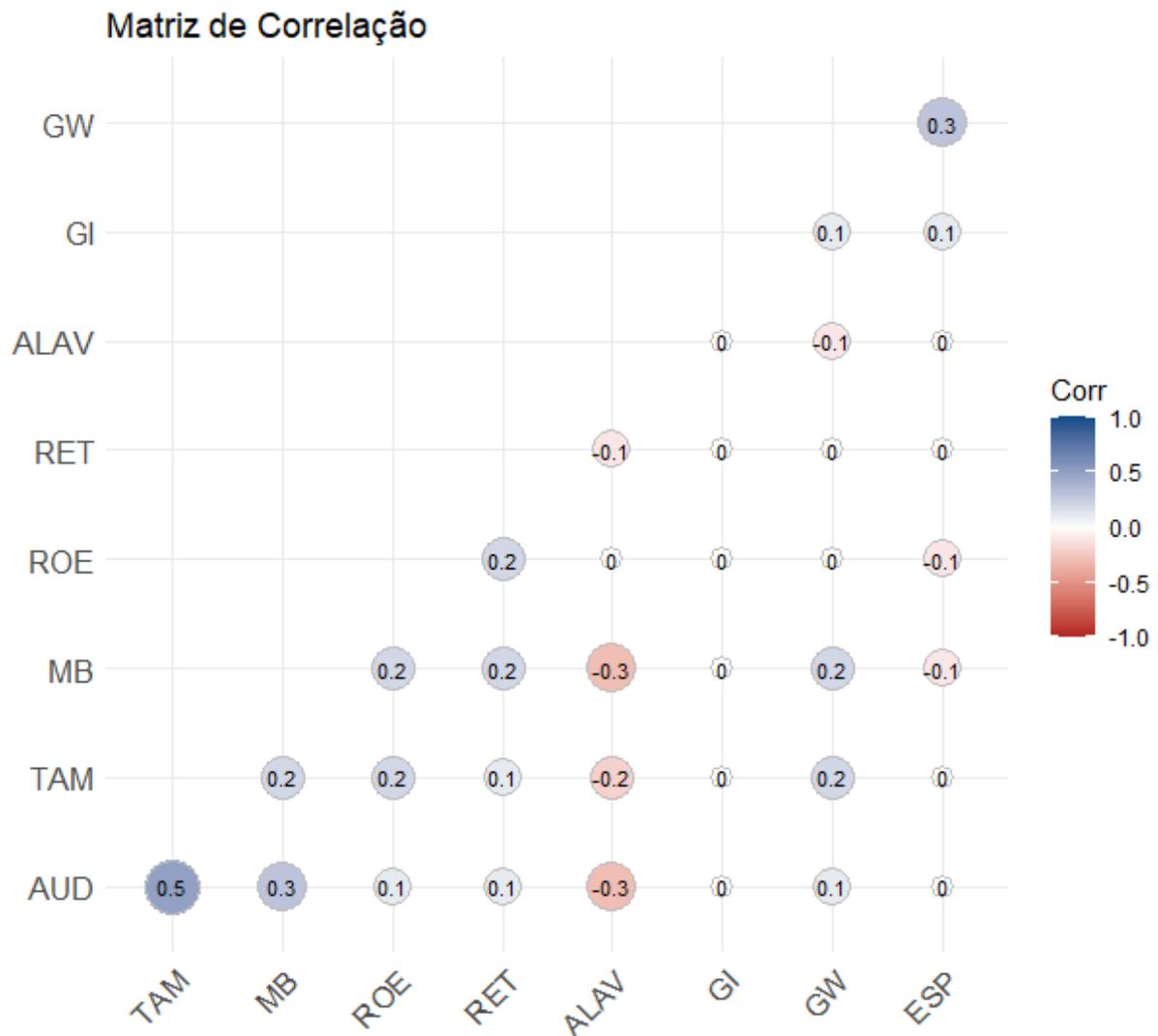
Variável	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
ALAV	17.981	0,000	29.099,733	20.108	566,34854
GW	14.371	-0,001	196.885	0,025	1,64344
ROE	16.524	-1.154,100	1000,900	0,053	16,81233
RET	8.806	-0,898	149.597	0,052	1,62825
MB	10.414	-390,020	275,987	1,683	8,33669
TAM	19.264	-4,20	21,28	13,43	3,36164
ESP	10.098	0,0	0,988	0,005	0,05242

*Nota.* ALAV (Alavancagem) é o Passivo Total / Ativo Total. GW (Goodwill) é o *Goodwill* / Ativo Total em  $t-1$ . ROE (Retorno sobre o PL) é o Retorno sobre o Patrimônio Líquido médio em  $t$ . RET (Retorno do Mercado) é o Retorno de Mercado Período de 12 meses. MB (*Market-to-Book*) é o Valor de mercado do PL / valor contábil do PL em  $t$ . TAM (Tamanho) é o Logaritmo natural do Ativo Total ao final do ano  $t$ . ESP (Valor Perda Esperada) é a Diferença entre o valor patrimonial e o valor de mercado em  $t$  (se essa diferença não for maior que o valor do GI em  $t-1$ ) / GI em  $t-1$ . Se o valor de mercado for maior que o valor do PL, variável assume valor 0.

Em relação a variável ALAV nossa pesquisa acompanha o modelo de Giner e Pardo (2015) diferindo de outros estudos nos quais apenas dívidas são incluídas no numerador, uma vez que, as empresas dependem dos financiamentos a médio prazo e a inclusão desse financiamento fornece uma imagem mais clara desta variável. A variável GW escalonada pelo ativo total em  $t-1$  sugere decisões atrasadas em relação ao *impairment* do *goodwill* (Li & Sloan, 2017). A rentabilidade contábil ROE sugere que empresas com bom desempenho são menos propensas a realizarem o GI (AbuGhazaleh et al., 2011). RET e MB levam em consideração as percepções dos investidores sobre a empresa (Bradbury, Godfrey, & Koh, 2003; Chalmers, Clinch, & Godfrey, 2008). Para controlar outros aspectos que podem influenciar a decisão consideramos também a variável TAM medida como o logaritmo natural do total de ativos que também pode ser usado como proxy pela capacidade da empresa de seguir as disposições estabelecidas nas IFRS (Ramanna & Watts, 2012). A variável ESP sugere que quando os resultados contábeis (lucro) são maiores que os efetivamente esperados, as empresas tendem a reconhecer mais perdas por GI (Cappellesso et al., 2017).

A Figura 3 apresenta as correlações entre as variáveis consideradas na regressão logística. A correlação foi medida pelo *rho* de *Spearman*. Pode-se observar, então, que existem várias variáveis correlacionadas, mas que a maioria delas não apresentaram altas associações, não levantando preocupações em relação à multicolinearidade. As maiores correlações foram

entre as variáveis explicativas TAM e AUD com uma correlação de 50%, MB e AUD com uma correlação de 30% e ALAV e MB também com uma correlação de 30%.



**Figura 3.** Matriz de Correlação

#### 4.2 Análise de *Income Smoothing* e *Small Loss Avoidance*

A Tabela 8 mostra os valores mínimos, máximos, médios e os desvios-padrões da variável GRC 1, que mede *income smoothing*, para os três grupos de empresas. A variável GRC 1 é calculada como a razão entre o desvio-padrão do Lucro Operacional e o desvio-padrão do Fluxo de Caixa Operacional. Quanto menor for o desvio-padrão do Lucro Operacional em comparação ao do Fluxo de Caixa, maior é a evidência de *income smoothing*. Assim, menores valores de GRC 1 indicam maior gerenciamento de resultados.

Como é possível observar na Tabela 8, a média de GRC 1 para o Grupo 1, isto é, as empresas com *Goodwill* e que divulgaram despesas de *impairment* do *goodwill*, é ligeiramente menor que a média do Grupo 2, isto é, empresas com *Goodwill* mas que não divulgaram

*impairment*. Já o Grupo 3 (empresas sem *Goodwill*) apresenta uma média um pouco maior que os demais grupos.

Tabela 8  
**Métrica GRC 1**

Variável	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Grupo 1	8	0,2551	0,4779	0,3804	0,0740
Grupo 2	45	0,2225	0,6974	0,3849	0,1056
Grupo 3	391	0,2225	0,6974	0,4101	0,1027

*Nota.* Interpretação: Os baixos valores dessa medida indicam que as empresas exercem discricionariedade contábil através do *income smoothing*.

Como as empresas do Grupo 1 apresentam valores menores na variável GRC 1 que os demais grupos, os resultados da Tabela 7 sugerem que essas empresas suavizam mais resultados que as demais. Para testar essa hipótese, foram feitos testes de Wilcoxon<sup>1</sup> entre os valores médios de cada grupo, apresentados na Tabela 8. Os resultados na Tabela 9 mostram que, apesar da Tabela 8 sugerir que a média de GRC 1 é menor para o Grupo 1, as diferenças de médias entre o Grupo 1 e o Grupo 2 e entre o Grupo 1 e o Grupo 3 não são estatisticamente significantes. Assim, a partir dos resultados da Tabela 8 não é possível afirmar que as empresas do Grupo 1 suavizam mais seus resultados que as demais.

Tabela 9  
**Teste de Wilcoxon Métrica GRC 1 entre Grupos**

Variável	Estatística	Valor p	Nível de Significância
Grupo 1 x Grupo 2	190,5	0,8036	Não é significativa
Grupo 1 x Grupo 3	1365	0,5384	Não é significativa

A Tabela 10 mostra os valores mínimos, máximos, médios e os desvios-padrões da variável GRC 2, que também mede *income smoothing*, para os três grupos de empresas. A variável GRC 2 é calculada como a correlação entre a variação dos *Accruals* (escalonados pelo Ativo Total) e a variação do Fluxo de Caixa Operacional (também escalonado pelo Ativo Total). Quanto mais negativa for a correlação entre *Accruals* e Fluxo de Caixa, maior é o descasamento entre as duas variáveis, indicando também uma evidência de *income smoothing*. Assim, valores mais negativos de GRC 2 indicam maior gerenciamento de resultados.

<sup>1</sup> O teste de Wilcoxon foi escolhido por ser um teste não paramétrico e, portanto, adequado a pequenas amostras, que é o caso do Grupo 1.

Tabela 10  
Métrica GRC 2

Variável	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Grupo 1	6	-0,9587	-0,5206	-0,8332	0,1737
Grupo 2	34	-0,9981	-0,3017	-0,8983	0,1443
Grupo 3	280	-1,0000	-0,9830	-0,8028	0,2900

*Nota.* Interpretação: Os altos valores negativos dessa medida indicam que as empresas exercem discricionariedade contábil através do *income smoothing*.

Como é possível observar na Tabela 10, a média de GRC 2 para o Grupo 1 é menor (em módulo) que a média do Grupo 2, mas maior (em módulo, isto é, mais negativa) que o Grupo 3. A Tabela 11 mostra o resultado do teste de Wilcoxon para a comparação dessas médias. Assim como no caso da variável GRC 1, os testes indicam que não há diferença estatisticamente significativa entre as médias dos grupos de empresas. Assim, não há evidências que suportam a hipótese de que as empresas do Grupo 1 gerenciem mais resultados via *income smoothing*. Ou seja, não é possível aceitar a hipótese que as empresas brasileiras usem a discricionariedade do reconhecimento de despesas de *impairment* do *Goodwill* se utilizando do *income smoothing*.

Tabela 11  
Teste de Wilcoxon Métrica GRC 2 entre Grupos

Variável	Estatística	Valor p	Nível de Significância
Grupo 1 x Grupo 2	141	0,1481	Não é significativa
Grupo 1 x Grupo 3	952	0,578	Não é significativa

Finalmente, a variável GRC 3 mede a tendência das empresas de praticar o *small loss avoidance*, gerenciando seus resultados para transformar um pequeno prejuízo em um pequeno lucro. GRC 3 é calculada como a razão entre a frequência de pequenos lucros, isto é, Lucro Líquido escalonado pelo Ativo Total entre os valores de 0,00 e 0,01, e de pequenos prejuízos, isto é, Lucro Líquido escalonado pelo Ativo Total entre os valores de -0,01 e 0,00 para uma determinada amostra. Quanto maior a frequência de pequenos lucros em relação a pequenos prejuízos, maior é o valor de GRC 3 indicando maior incidência gerenciamento de resultados. A Tabela 11 mostra os valores mínimos, máximos, médios e os desvios-padrões da variável GRC 3.

Os resultados descritos na Tabela 12 mostram uma frequência de pequenos lucros muito maior que de pequenos prejuízos para o Grupo 1 em comparação aos demais grupos, isto é, para as empresas que possuem *Goodwill* e que divulgaram despesas de *impairment* no período de análise. Assim, os resultados na Tabela 12 sugerem que as empresas do Grupo 1 gerenciam

mais resultados através do *small loss avoidance* que as demais. Diferentemente das métricas GRC 1 e GRC 2, na métrica 3 a evidência de GRC é mais evidente e consistente. No mesmo sentido foi evidenciado que pequenos prejuízos são pouco usuais quando comparados a pequenos lucros (Burgstahler & Dichev, 1997; Degeorge et al., 1999) em toda a amostra, mas a diferença é muito mais proeminente para a amostra do Grupo 1. Não foi possível realizar o teste de médias visto que a variável foi calculada para toda a amostra.

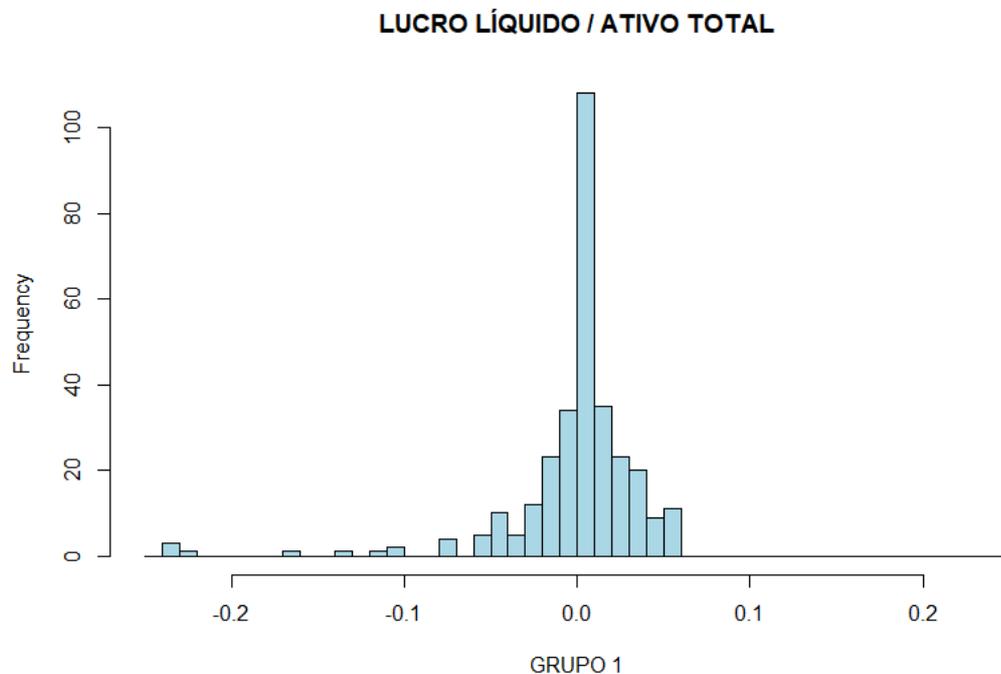
Tabela 12

**Métrica GRC 3 – *Small Loss Avoidance***

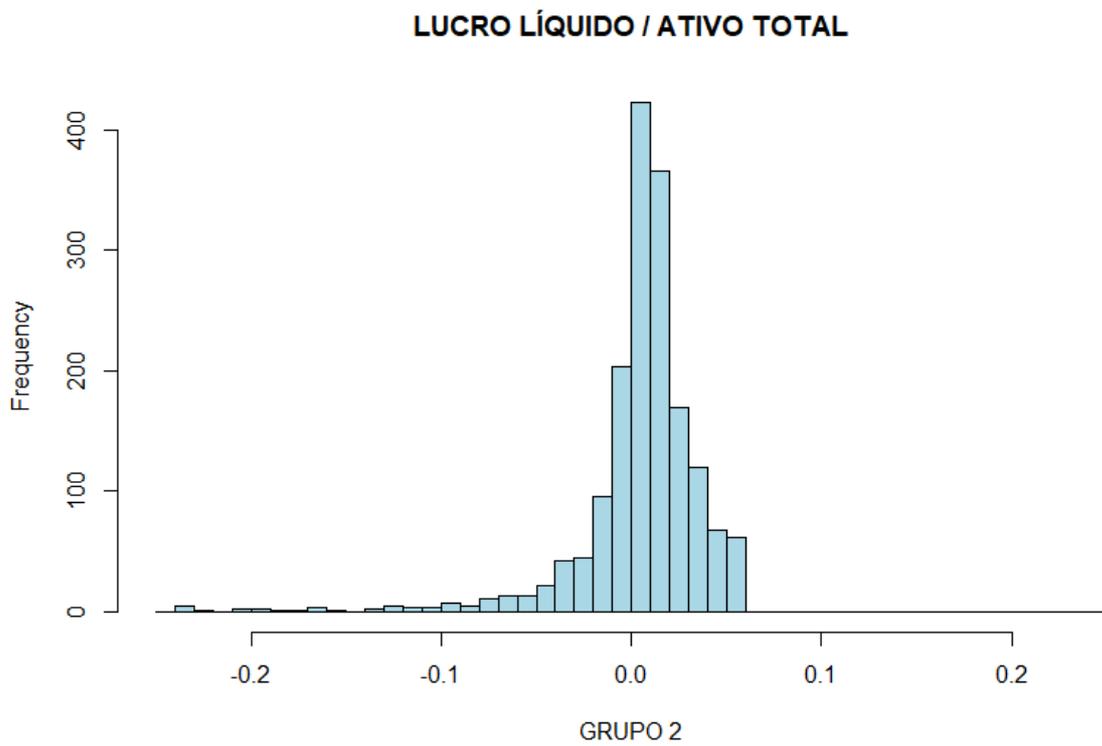
Variável	$\Sigma$ Pequenos Lucros (1)	$\Sigma$ Pequenos Prejuízos (2)	GRC3 (1 ÷ 2)
Grupo 1	108	34	3,1764
Grupo 2	423	204	2,0735
Grupo 3	3287	1990	1,6517

*Nota.* Interpretação: Os altos valores dessa medida indicam que as empresas exercem discricionariedade contábil através do *small loss avoidance*.

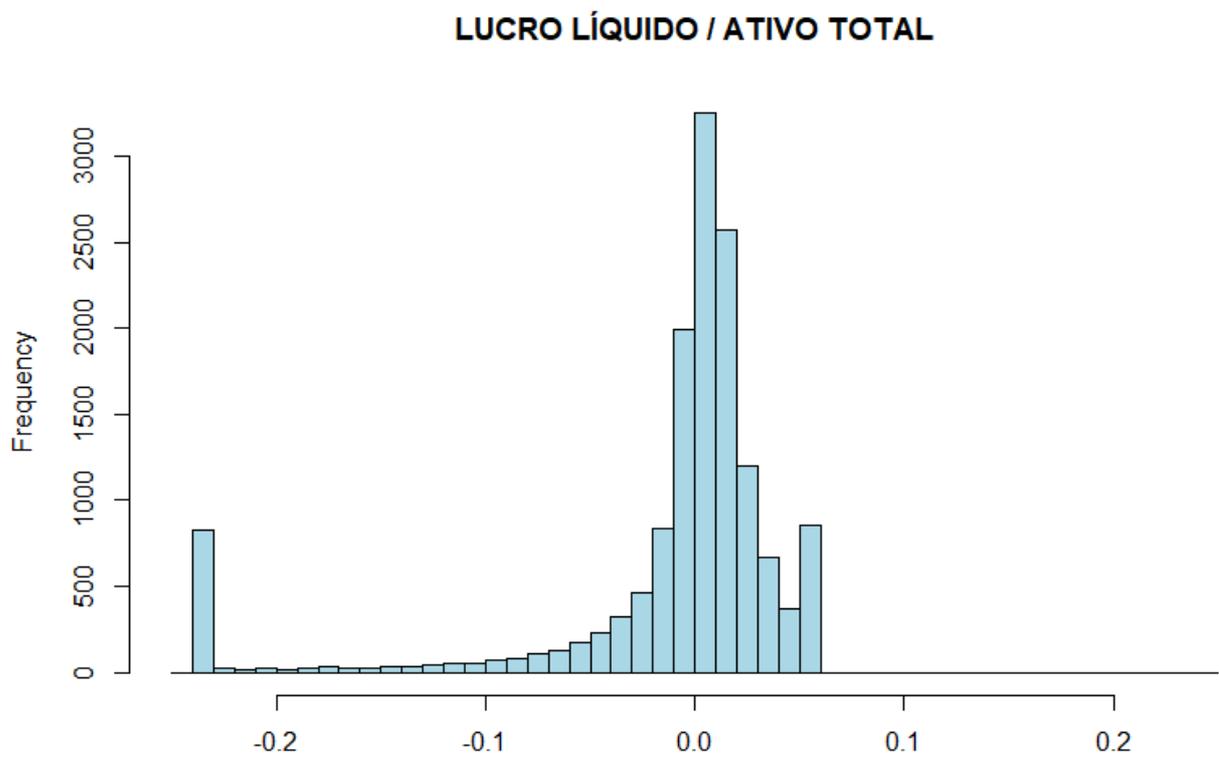
A evidência de *small loss avoidance* pode ser visualizada através da inspeção de um histograma da variável Lucro Líquido escalonada pelo Ativo Total. As Figuras de 5 a 7 mostram o histograma desta variável para cada Grupo de estudo onde fica claro a ocorrência muito mais frequente de resultados imediatamente acima do zero do que imediatamente abaixo do zero.



**Figura 4.** Histograma Variável Lucro Líquido / Ativo Total para o Grupo 1



**Figura 5.** Histograma Variável Lucro Líquido / Ativo Total para o Grupo 2



**Figura 6.** Histograma Variável Lucro Líquido / Ativo Total para o Grupo 3

### 4.3 Análise dos determinantes da divulgação de *impairment do goodwill*

A análise na Seção 4.2 mostrou que existem evidências de que as empresas usam a discricionariedade no reconhecimento de despesas de *Impairment do Goodwill* para praticando o *small loss avoidance*. Uma possibilidade é que as empresas adiam ou antecipam a despesa de *impairment* que ocorreria em um trimestre que resultaria em prejuízo líquido para trimestres mais confortáveis para a empresa.

Agora, a análise segue para o segundo passo que visa identificar as características das empresas que estão correlacionadas com a decisão de reconhecer perdas por *impairment do goodwill* utilizando-se de um modelo *logit*, visto a variável dependente (reconhecimento do GI) ser uma variável *dummy*. A Tabela 12 exibe os resultados da regressão logística.

Conforme pode ser observado na Tabela 12, a variável GW tem um coeficiente positivo e significativo a 5%, indicando, conforme esperado, que empresas com valores mais elevados de *Goodwill* em seu ativo têm uma probabilidade maior de registrar perdas por *impairment do Goodwill* (Giner & Pardo, 2015). A variável ROE tem um coeficiente negativo e estatisticamente significativo a 1% indicando que empresas mais rentáveis são menos propensas a realizar *impairment do Goodwill*, o que é condizente com os achados de AbuGhazaleh et al. (2011). Esse resultado é esperado já que *Goodwill* que precisou ser reavaliado para baixo está provavelmente prejudicando a rentabilidade da empresa. Em complemento à análise na Seção 4.2, isso sugere que se as empresas que têm lucratividade alta não precisam gerenciar seus resultados através do *small loss avoidance*. Finalmente, a variável ESP demonstrou significância a 5% sugerindo que quando os resultados contábeis (lucro) são maiores que os efetivamente esperados, as empresas tendem a reconhecer mais perdas por GI consistente com a pesquisa de McNichols e Wilson (1988) que evidenciaram que quando os lucros estão maiores ou menores que o esperado a tendência é que se escolham *accruals* para fazerem a equalização dos resultados.

Tabela 13

#### Resultado da Regressão Logística

	<i>Variável Dependente:</i> <i>P(GI=1)</i>
ALAV	-1,858 (2,281)
GW	81,150** (33,050)
ROE	-15,480*** (4,926)
RET	-0,637 (1,316)
AUD	-0,499 (0,901)

Continua

	<i>Variável Dependente:</i> <i>P(GI=1)</i>	Conclusão
MB	0,053 (0,164)	
TAM	0,294 (0,242)	
ESP	3,027** (1,364)	
SETOR Agricultura, pecuária, silvicultura, pesca	-0,557 (10.580)	
SETOR Artes, entretenimento e recreação	1,063 (14.470)	
SETOR Assistência médica e social	21,510 (5.858)	
SETOR Comércio atacadista	0,996 (12.560)	
SETOR Comércio varejista	0,583 (7.586)	
SETOR Construção	0,145 (6.737)	
SETOR Educação	0,466 (9.837)	
SETOR Empresa de eletricidade, gás e água	0,775 (6.447)	
SETOR Hotel e restaurante	0,751 (79.680)	
SETOR Imobiliária e locadora de outros bens	0,373 (7.137)	
SETOR Indústria manufatureira	17,180 (5.858)	
SETOR Informação	-0,467 (7.375)	
SETOR Mineração, exploração de pedreiras e extração de petróleo e gás	20,380 (5.858)	
SETOR Serviços de apoio a empresas e gerenciamento de resíduos e remediação	2,098 (14.090)	
SETOR Serviços financeiros e seguros	-0,019 (8,453)	
SETOR Serviços profissionais, científicos e técnicos	0,005 (9.685)	
SETOR Transporte e armazenamento	17,600 (5.858)	
Observações	4,719	
Log Likelihood	-72,159	
Critério de Informação Akaike	192,320	

Observação: \* p<0.1; \*\* p<0.05; \*\*\*p<0.01

ALAV (Alavancagem) é o Passivo Total / Ativo Total. GW (*Goodwill*) é o *Goodwill* / Ativo Total em t-1. ROE (Retorno sobre o PL) é o Retorno sobre o Patrimônio Líquido médio em t. RET (Retorno do Mercado) é o Retorno de Mercado Período de 12 meses. AUD (Empresa de Auditoria) - *Dummy*: 1 se a empresa for auditada por uma Big Four e 0 caso contrário. MB (Market-to-Book) é o Valor de mercado do PL / valor contábil do PL em t. TAM (Tamanho) é o Logaritmo natural do Ativo Total ao final do ano t. ESP (Valor Perda Esperada) é a Diferença entre o valor patrimonial e o valor de mercado em t (se essa diferença não for maior que o valor do GI em t-1) / GI em t-1. Se o valor de mercado for maior que o valor do PL, variável assume valor 0 e SET (Setor de Atuação) - *Dummy*: 1 se a empresa pertencer ao setor i e 0 caso contrário.

Assim, os resultados da Tabela 13 indicam que empresas com maiores valores de *Goodwill*, menos rentáveis e, com menores valores de perda esperada tendem a reconhecer *impairment* com maior frequência. Então, essas empresas são as mais prováveis de gerenciar resultados através do *small loss avoidance*.

## 5 Conclusão

Esta pesquisa teve como objetivo verificar se as empresas fazem uso da discricionariedade envolvida com o reconhecimento do *impairment* do *goodwill* para praticar o GRC, especialmente via *earnings smoothing* e *small loss avoidance*.

O GRC é possível visto não existir lucro líquido verdadeiro em função das escolhas contábeis que implicam em decidir qual o momento de reconhecimento das receitas e despesas bem como os critérios de mensuração patrimonial. Essas escolhas vão além de simplesmente informar da melhor forma os *stakeholders* sendo frequentemente motivadas para atender, pura e simplesmente, a um comportamento oportunístico e enviesado. Não obstante, o GRC, se mantido dentro dos limites, pode ser considerado útil pois dá as empresas flexibilidade para desenvolver estratégias de reação a um suposto cenário de imprevisibilidade.

Para a análise foram coletados os dados trimestrais de empresas brasileiras registradas na Comissão de Valores Mobiliários (CVM) a partir do primeiro trimestre de 2010 até o terceiro trimestre de 2019. As despesas de *impairment* do *goodwill* foram coletadas manualmente nas demonstrações financeiras e os demais dados foram coletados na Economatica. Para mensurar o nível de gerenciamento de resultado via *impairment* do *goodwill*, foram usadas as medidas de GRC de (Leuz et al., 2003). Em seguida, foram analisadas as características das empresas que estão correlacionadas com a decisão de reconhecer perdas por *impairment* do *goodwill*, através de um modelo *logit* semelhante a Giner e Pardo (2015).

Os resultados mostram que existem evidências de que as empresas usam a discricionariedade no reconhecimento de despesas de *Impairment* do *Goodwill* para praticar o *small loss avoidance*, mas não há evidências da prática de *income smoothing*. Por sua vez, a regressão logística evidenciou que empresas com maiores valores de *Goodwill*, menos rentáveis e com menores valores de perda esperada tendem a reconhecer *impairment* com maior frequência.

Desta forma, é possível concluir que existem evidências de que as empresas realizam GRC via *impairment* do *goodwill* no Brasil de modo a evitar a divulgação de resultados negativos a seus investidores, isto é, através da prática de *small loss avoidance*.

Como limitação da pesquisa, no entanto, é importante ressaltar o pequeno número de observações de empresas que tiveram GI, o que pode prejudicar os resultados obtidos. Essa pode ser inclusive a razão da falta de significância nos testes de Wilcoxon para as medidas de *income smoothing* GRC 1 e GRC 2.

Por derradeiro, sugere-se que novos estudos analisem se a prática de GRC interfere no reconhecimento e também na mensuração dos ativos de forma geral, não apenas do *goodwill*, buscando investigar a extensão na qual a prática contábil é feita de forma oportunística, prejudicando o fornecimento de informações para o mercado de capitais.

## Referências

- Abuaddous, M., Hanefah, M. M., & Laili, N. H. (2014). Accounting standards, goodwill impairment and earnings management in Malaysia. *International Journal of Economics and Finance*, 6(12), 201-211. doi:<https://doi.org/10.5539/ijef.v6n12p201>
- AbuGhazaleh, N. M., Al-Hares, O. M., & Haddad, A. E. (2012). The value relevance of goodwill impairments: UK evidence. *International Journal of Economics and Finance*, 4(4), 206-216. doi:<https://doi.org/10.5539/ijef.v4n4p206>
- AbuGhazaleh, N. M., Al-Hares, O. M., & Roberts, C. (2011). Accounting discretion in goodwill impairments: UK evidence. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 22(3), 165–204. doi:<https://doi.org/10.1111/j.1467-646X.2011.01049.x>
- Almeida, D. L. de, Costa, P. de S., Martins, E., & Martins, E. A. (2010). Goodwill: Uma análise dos conceitos utilizados em trabalhos científicos. *Revista Contabilidade & Finanças*, 21(52), 1–25. doi: <https://doi.org/10.1590/S1519-70772010000100005>
- Almeida, L. C. F. de, Lemes, S., & Oliveira, V. A. (2008). Gerenciamento de resultados contábeis por meio de ativos fiscais diferidos. *Revista UnB Contábil*, 11(1–2), 153–169.
- Barbosa, J. D. S., Clemente, A., Consoni, S., & Scherer, L. M. (2014). Impairment no goodwill: Uma análise baseada na divulgação contábil. *Revista de Educação e Pesquisa Em Contabilidade (REPeC)*, 8(2), 159-179. <https://doi.org/10.17524/repec.v8i2.1028>
- Barth, M. E., Landsman, W. R., & Lang, M. H. (2008). International accounting standards and accounting quality. *Journal of Accounting Research*, 46(3), 467–498. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2008.00287.x>
- Bierman, H. (1966). Financial Accounting Theory. *The Journal of Finance*, 21(3), 571-572. <https://doi.org/10.2307/2977845>
- Bowen, R. M., DuCharme, L., & Shores, D. (1995). Stakeholders' implicit claims and accounting method choice. *Journal of Accounting and Economics*, 20(3), 255–295. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(95\)00404-1](https://doi.org/10.1016/0165-4101(95)00404-1)
- Bradbury, M., Godfrey, J. M., & Koh, P.-S. (2003). Investment opportunity set influence on goodwill amortisation. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 10(1), 57–79. <https://doi.org/10.1080/16081625.2003.10510615>
- Burgstahler, D., & Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of Accounting and Economics*, 24(1), 99–126. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(97\)00017-7](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(97)00017-7)
- Cappellesso, G., Prieto, M. de F., & Rodrigues, J. M. (2017). Redução ao valor recuperável do goodwill: Evidências do gerenciamento de resultados em sua determinação. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 10(3), 286–303.
- Interpretação técnica NBC T 11 – IT – 03, de 22 de fevereiro de 1999. Fraude e erro. Recuperado de: <http://www.portaldecontabilidade.com.br/nbc/t1103.htm>*

- Chalmers, K., Clinch, G., & Godfrey, J. M. (2008). Adoption of international financial Reporting Standards: Impact on the value relevance of intangible assets. *Australian Accounting Review*, 18(3), 237–247. <https://doi.org/10.1111/j.1835-2561.2008.0028.x>
- Chipper, K. (1989). Commentary on earnings management. *Accounting Horizons*, 3(4), 91–102.
- Cia, J. N. de S., Oliveira, M. A. D., & Smith, M. S. J. (2008). Impairment - Obrigatoriedade ou estratégia : O caso de uma “ Sociedade Ltda .” *Anais do Congresso UFSC Controladoria e Finanças, CVM.*, Florianópolis, SC, Brasil, 2. Recuperado de: <http://dvl.ccn.ufsc.br/9congresso/anais/2CCF/20080718004650.pdf>
- Clark, S. J., & Jordan, C. E. (2011). Big bath earnings management: The case of goodwill impairment under SFAS No. 142. *Journal of Applied Business Research (JABR)*, 20(2), 63-70. <https://doi.org/10.19030/jabr.v20i2.2206>
- Costa, F. M. da, Dantas, J. A., Galdi, F. C., & Medeiros, O. R. de. (2013). Gerenciamento de resultados em bancos com uso de TVM: Validação de modelo de dois estágios. *Revista Contabilidade & Finanças*, 24(61), 37–54. <https://doi.org/10.1590/S1519-70772013000100005>
- Cruz, A. P. C. da, Lima, G. A. S. F. de, Machado, E. A., & Takamatsu, R. T. (2013). Evidências de disclosure de valor recuperável de ativos em firmas listadas no mercado acionário brasileiro. *Revista Universo Contábil*, 11, 86–103. <https://doi.org/10.4270/ruc.2013105>
- Dechow, P. M., & Skinner, D. J. (2000). Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. *SSRN Electronic Journal*, 14(2), 235–250. <https://doi.org/10.2139/ssrn.218959>
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1996). Causes and consequences of earnings manipulation: An analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC. *Contemporary Accounting Research*, 13(1), 1–36. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.1996.tb00489.x>
- Degeorge, F., Patel, J., & Zeckhauser, R. (1999). Earnings management to exceed thresholds. *The Journal of Business*, 72(1), 1–33. <https://doi.org/10.1086/209601>
- Demski, J. S., & Sappington, D. E. M. (1987). Delegated expertise. *Journal of Accounting Research*, 25(1), 68. <https://doi.org/10.2307/2491259>
- Dhaliwal, D. S. (1980). The effect of firm’s capital structure on the choice of accounting methods. *The Accounting Review*, 55(1), 78–84.
- 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.
- Gilliam, T. A., Heflin, F., & Paterson, J. S. (2015). Evidence that the zero-earnings discontinuity has disappeared. *Journal of Accounting and Economics*, 60(1), 117–132. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2014.07.001>

- Giner, B., & Pardo, F. (2015). How ethical are managers' goodwill impairment decisions in Spanish-listed firms? *Journal of Business Ethics*, 132(1), 21–40. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2303-8>
- Goulart, A. M. C. (2007). *Gerenciamento de resultados contábeis em instituições financeiras no Brasil* (Tese de Doutorado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 7(1–3), 85–107. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(85\)90029-1](https://doi.org/10.1016/0165-4101(85)90029-1)
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *SSRN Electronic Journal*, November. <https://doi.org/10.2139/ssrn.156445>
- Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193–228. <https://doi.org/10.2307/2491047>
- Kasanen, E., Kinnunen, J., & Niskanen, J. (1996). Dividend-based earnings management: Empirical evidence from Finland. *Journal of Accounting and Economics*, 22(1–3), 283–312. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(96\)00435-1](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(96)00435-1)
- Kirschenheiter, M., & Melumad, N. D. (2002). Can “big bath” and earnings smoothing co-exist as equilibrium financial reporting strategies? *Journal of Accounting Research*, 40(3), 761–796. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.00070>
- Klann, R. C., Morás, V. R., Pletsch, C. S., & Vogt, M. (2016). Determinantes do reconhecimento das perdas por impairment do goodwill. *Revista Contabilidade & Finanças*, 27(72), 349–362. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201602010>
- Leuz, C., Nanda, D., & Wysocki, P. D. (2003). Earnings management and investor protection: An international comparison. *Journal of Financial Economics*, 69(3), 505–527. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(03\)00121-1](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(03)00121-1)
- Li, K. K., & Sloan, R. G. (2017). Has goodwill accounting gone bad? *Review of Accounting Studies*, 22(2), 964–1003. <https://doi.org/10.1007/s11142-017-9401-7>
- Liberty, S. E., & Zimmerman, J. L. (1986). Labor union contract negotiations and accounting choices. *The Accounting Review*, 61(4), 692–712.
- Martinez, A. L. (2002). “Gerenciamento” dos resultados contábeis: Estudo empírico das companhias abertas brasileiras (Tese de Doutorado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil. Recuperado de <https://doi.org/10.11606/T.12.2002.tde-14052002-110538>
- Martinez, A. L. (2006). Minimizando a variabilidade dos resultados contábeis: Estudo empírico do income smoothing no Brasil. *Revista Universo Contábil*, 2(1), 9–25.
- Martinez, A. L. (2008). Detectando earnings management no Brasil: Estimando os accruals discricionários. *Revista Contabilidade & Finanças*, 19(46), 7–17. [doi:https://doi.org/10.1590/S1519-70772008000100002](https://doi.org/10.1590/S1519-70772008000100002)

- Matsumoto, A. S., & Parreira, E. M. (2007). Uma pesquisa sobre o gerenciamento de resultados contábeis: Causas e consequências. *UNB Contábil*, 10(1), 141–157. doi:<https://cgg-amg.unb.br/index.php/contabil/article/viewArticle/151>
- McNichols, M., & Wilson, G. P. (1988). Evidence of earnings management from the provision for bad debts. *Journal of Accounting Research*, 26, 1–31. doi:<https://doi.org/10.2307/2491176>
- Nardi, P. C. C., & Nakao, S. H. (2009). Gerenciamento de resultados e a relação com o custo da dívida das empresas brasileiras abertas. *Revista Contabilidade & Finanças*, 20(51), 77–100. doi:<https://doi.org/10.1590/S1519-70772009000300006>
- Niyama, J. K., Ono, H. M., & Rodrigues, J. M. (2011). Disclosure sobre impairment: Uma análise comparativa das companhias abertas brasileiras em 2008. *Revista De Contabilidade Do Mestrado Em Ciências Contábeis Da UERJ*, 15(1), 67–87. doi:<http://www.atena.org.br/revista/ojs-2.2.3-08/index.php/UERJ/article/view/889>
- Niyama, J., Rodrigues, A. M., & Rodrigues, J. (2015). Some thoughts on creative accounting and international accounting standards. *Revista Universo Contábil*, 61, 69–87. doi:<https://doi.org/10.4270/ruc.2015104>
- Paulo, E. (2007). *Manipulação das informações contábeis: Uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados* (Tese de Doutorado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Pronunciamento técnico CPC 01, de 06 de agosto de 2010. Redução ao valor recuperável de ativos.* Recuperado de [http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/27\\_CPC\\_01\\_R1\\_rev%2012.pdf](http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/27_CPC_01_R1_rev%2012.pdf)
- Pronunciamento técnico CPC 15, de 03 de novembro de 2011. Combinação de negócios.* Recuperado de <http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=46>
- Pronunciamento técnico CPC 18, de 07 de dezembro de 2012. Investimento em coligada, em controlada e em empreendimento controlado em conjunto.* Recuperado de <http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=49>
- 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. doi:<https://doi.org/10.1007/s11142-012-9188-5>
- Ribeiro, F., & Colauto, R. D. (2016). A relação entre board interlocking e as práticas de suavização de resultados. *Revista Contabilidade & Finanças*, 27(70), 55–66. doi:<https://doi.org/10.1590/1808-057x201501320>
- Schroeder, R., & Sevin, S. (2005). Earnings management: Evidence from SFAS No. 142 reporting. *Managerial Auditing Journal*, 20(1), 47–54. doi:<https://doi.org/10.1108/02686900510570696>
- Scott, W. R. (2015). *Financial accounting theory* (70th ed.). Toronto: Pearson.

- Skinner, D. J., & Sloan, R. G. (1999, July). Earnings surprises, growth expectations, and stock returns: Don't let an earnings torpedo sink your portfolio. *SSRN Electronic Journal*,. doi:<https://doi.org/10.2139/ssrn.172060>
- Teoh, S. H., Welch, I., & Wong, T. J. (1998, October). Earnings management and the underperformance of seasoned equity offerings. *Journal of Financial Economics*, 50(1), 63–99. doi:[https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(98\)00032-4](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(98)00032-4)
- Trotman, K. T. (1980). The effect of the firm's capital structure on the choice of accounting methods for long-term construction contracts. *Australian Journal of Management*, 5(1–2), 141–144. doi:<https://doi.org/10.1177/031289628000500208>
- Trueman, B., & Titman, S. (1988). An explanation for accounting income smoothing. *Journal of Accounting Research*, 26, 127-139. doi:<https://doi.org/10.2307/2491184>
- Tucker, J. W., & Zarowin, P. A. (2006). Does income smoothing improve earnings informativeness? *The Accounting Review*, 81(1), 251–270. doi:<https://doi.org/10.2308/accr.2006.81.1.251>
- Watts, L. R., & Zimmerman, L. J. (1978). Towards a positive accounting theory for the determination of accounting. *The Accounting Review*, 53( 1), 112–135.
- Zang, A. Y. (2012). Evidence on the trade-off between real activities manipulation and accrual-based earnings management. *Accounting Review*, 87(2), 675–703. doi:<https://doi.org/10.2308/accr-10196>