

INFLUÊNCIA DE INDICADORES FINANCEIROS E NÃO FINANCEIROS NO RECONHECIMENTO DA PERDA POR REDUÇÃO AO VALOR RECUPERÁVEL DO GOODWILL

Kelly Cristina Tonin Damasceno - Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras - Fipecafi

Fabiana Lopes Da Silva - Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras - Fipecafi

Resumo

O objetivo deste artigo foi 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.

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

Abstract

The objective of this article was to examine the influence of financial and non-financial indicators on the recognition of impairment losses on goodwill as perceived by the Brazilian capital market. A sample of non-financial Brazilian companies listed on B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão, which recognized goodwill between 2010 and 2022, was analyzed, focusing on those companies that, at some point during this period, recognized an impairment loss. The analysis considered the dependent variable impairment and the independent variables: ROA, company size (SIZE), and annual stock returns over various periods, which were classified as financial indicators. The non-financial indicators included: change of auditor from non-Big Four to Big Four (BIG FOUR), change of auditor (AUD), management turnover (MGT), share-based compensation (SBC), and companies listed on the Novo Mercado (NM). The data were subjected to descriptive statistical analysis, frequency distribution, and logistic regression using the Gretl® software. The study showed that the research sample exhibited the influence of financial indicators (ROA and SIZE), and among the non-financial indicators, SBC, MGT, AUD, and NM were statistically significant at the 10% level for the recognition of impairment.

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

INFLUÊNCIA DE INDICADORES FINANCEIROS E NÃO FINANCEIROS NO RECONHECIMENTO DA PERDA POR REDUÇÃO AO VALOR RECUPERÁVEL DO GOODWILL

1 INTRODUÇÃO

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 Pronunciamento Técnico CPC 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 (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.

Nesse sentido, 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*?**

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 *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.

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, a fim 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).

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.

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.

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.

E serão abordados mais cinco indicadores não financeiros: (a) mudança de auditora; (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).

2.2 Indicadores Financeiros

O retorno sobre o ativo total (ROA) é o retorno gerado pelo total das aplicações realizadas pela empresa em seus ativos. 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.

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).

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.

2.3 Indicadores não financeiros

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).

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.

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).

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 discricionariedade – 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.

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 (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.

3 METODOLOGIA

3.1 Variáveis do estudo

A construção do modelo baseia-se nos estudos anteriores (Cappellesso et al. (2022), Albersmann et al. (2020); Glaum et al. (2018)). Para examinar os determinantes das decisões

de perda por redução recuperável do *goodwill* das empresas, foi estimada 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 1.

Tabela 1

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.	Cappelleso 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 (Cappelleso 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, interpreta-se 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).

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)).

Tabela 2

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), Cappelleso et al., (2022)
	ROA	Retorno sobre os ativos (ROA) 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 <i>t</i> . 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.

Para verificar se a perda por redução ao valor recuperável do *goodwill* não é reconhecida de maneira tempestiva pelas empresas brasileiras, a Figura 1 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, de acordo com o artigo de Cappellesso 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 1. Interpretação sobre Tempestividade

Fonte: Cappellesso et al. (2022)

3.2 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 3 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 3

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 4

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 4, 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 na Tabelas 5.

Tabela 5
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

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.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 Análise descritiva da amostra

Por meio da Tabela 6, observa-se que na base de dados das 325 observações empresariais, 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 Cappelleso 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 Cappelleso et al. (2022) onde os retornos defasados anuais das ações deram como resultado negativo.

Tabela 6
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).

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 7

Regressão logística - modelo: logit, utilizando a variável independente RETt

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	*
RETt	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; RETt = 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 7, 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.

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*.

Tabela 8

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 8 temos a variável independente o retorno das ações três meses após o final do ano fiscal investigado e o que divergiu da Tabela 8 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 7 (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.

Tabela 9

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	*
LNM	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 9 temos a variável independente o retorno das ações seis meses após o final do ano fiscal investigado e o que divergiu da Tabela 9 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 7 (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 7 e 8, 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.

Tabela 10

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

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-março}	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-março} = 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 10 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 7 (-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 (7, 8 e 9) 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*.

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*, sendo confirmada a importância destes indicadores. Por outro lado, a hipótese da tempestividade 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 Cappellessio et al. (2022).

Tabela 11

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

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 11 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 Cappellessio et al. (2022), conseguiram evidenciar a tempestividade no reconhecimento do *impairment* utilizando o período do retorno defasado anual em 30/06.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste artigo 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: 7, 8, 9, 10 e 11. 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: 7, 8 e 9) e mudança de gestão com nível de significância de 5% (tabela: 10) e 10% (tabela: 11). 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: 11 e na tabela: 7, 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 gerações 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 da tempestividade foi rejeitada. Os achados não comprovaram que a perda por *impairment* não é reconhecida oportunamente. No entanto, na tabela 6 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.

O estudo realizado 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 reconhecerem 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.
- 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>.
- 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).
- 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. (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>
- 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 International Accounting, Auditing and Taxation*, 21 (2), pp. 106-126
- 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.
- 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).
- 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>.
- 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.
- GlobalData (2024). Valor de fusões e aquisições no mundo cai para o menor nível em cinco anos. Valor Investe de 09/02/2024. Disponível em: <https://valorinveste.globo.com/produtos/investimento-no-externo/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
- Gonçalves, I., Morais, A. I., Pinto, I., Goodwill impairment and Key audit matters, *Cogent Business & Management*, (2023).
- 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).
- 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)>.
- 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>.
- 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).
- 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.
- 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.
- 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.