



Big Bath: Evidências brasileiras na adoção inicial da norma que trata de redução no valor recuperável do goodwill

Maíra Melo de Souza
Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)
mairameloufsc@gmail.com

Resumo

A convergência aos padrões internacionais de contabilidade no Brasil trouxe vários desafios para as organizações, e em especial ao contador, no que tange a adequação aos procedimentos emanados pelas autoridades contábeis. Nesse contexto, é relevante estudar o tratamento contábil do ágil por expectativa de rentabilidade futura (*goodwill*), um ativo complexo que a partir dos exercícios encerrados em 2009 passou a ser alvo de testes anuais no seu valor recuperável (*impairment test*) em substituição a prática de amortizações sistemáticas. Internacionalmente, o procedimento contábil de testes anuais para o *goodwill* tem sido muito discutido no que tange a possibilidade de gerenciamento de resultados, e nesse embate está incluída a modalidade de gerenciamento conhecida como *big bath*, que sugere que diante de possibilidades existentes nas normas de contabilidade o gestor pode aproveitar a oportunidade para reconhecer uma baixa em seus ativos. O objetivo dessa pesquisa é identificar evidências no Brasil que possam sugerir que ocorreu *big bath* nos primeiros anos de adoção do pronunciamento contábil CPC-01 no que tange a perda no valor recuperável do *goodwill* (*impairment do goodwill*). Para isto, levantou-se a amostra de empresas que possuíam saldo de *goodwill* no exercício encerrado em 2007 e por meio de análises qualitativas foram verificadas as relações existentes entre o reconhecimento de perdas, o resultado do exercício, a rentabilidade do ativo e o nível de governança corporativa das empresas componentes da amostra. Os resultados sugerem que o comportamento das empresas brasileiras não foi o de realizar *big bath* do *goodwill* na adoção inicial da norma CPC-01.

Palavras-chave: *Goodwill*, Perda no valor recuperável (*impairment*), *Big bath*.

1 Introdução

A convergência aos padrões internacionais de contabilidade é atualmente para o contador um grande desafio no sentido de conhecer e saber aplicar adequadamente as normas de contabilidade societária.

O primeiro passo para a convergência das normas brasileiras com as normas internacionais do *International Accounting Standards Boards* (IASB) foi a aprovação das Leis 11.638/07 e 11.941/09, elas alteraram vários dispositivos da Lei 6.404/76 (Lei das Sociedades por Ações) abrindo caminho para a emissão de normas convergidas aos padrões do IASB.

Nesse processo de convergência, o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) foi o órgão que ficou responsável em traduzir e emitir as normas convergidas no Brasil, que após



passarem por audiência pública conjunta com a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) são referendadas aos demais órgãos reguladores.

Um dos pronunciamentos contábeis emitidos nesse contexto foi o CPC-01 que trata do teste de redução no valor recuperável de ativos, sua primeira versão foi publicada em 2007 e a segunda (atual em vigor) denominada de CPC-01 R1 foi emitida em 2010.

Com o advento do CPC-01, após o reconhecimento do *goodwill* pela empresa adquirente, esse ativo não deve mais ser amortizado sistematicamente, mas sim ser submetido a testes periódicos para fins de verificação da recuperabilidade do seu valor (*impairment test*). Dessa maneira, no mínimo anualmente as empresas que possuem *goodwill* devem realizar um teste visando garantir que o valor apresentado é recuperável, caso no teste seja constatado a não recuperabilidade do *goodwill* (*impairment do goodwill*) o procedimento a ser realizado é o reconhecimento de uma perda na Demonstração do Resultado do Exercício (DRE).

Entretanto, o procedimento de teste de redução no valor recuperável do *goodwill* é alvo de diversas discussões em âmbito internacional. O centro do debate gira em torno da possibilidade de gerenciamento de resultados inerente ao tratamento contábil que as normas de contabilidade internacional conferem ao *goodwill*. Ressalta-se que as pesquisas se referem tanto a norma do IASB (IFRS 3) como a norma do *Financial Accounting Standards Boards* – FASB (SFAS 142) nos Estados Unidos (EUA).

As pesquisas discutem que para um ativo complexo como o *goodwill*, a substituição da amortização sistemática pelos periódicos testes de redução no valor recuperável conferem aos gestores e administradores a possibilidade de utilização de julgamento intencional na decisão de reconhecer ou não uma perda no resultado do exercício. Nesse ambiente, existe espaço para pesquisas visando testar a teoria do *big bath*.

A esse respeito, Levitt (1998); Martinez (2001) e Jordan e Clark (2011) explicam que o *big bath* é uma modalidade de gerenciamento de resultados que ocorre quando o gestor decide reduzir o resultado atual vislumbrando maiores lucros no futuro. A intenção é aproveitar alguma oportunidade para realizar uma baixa de ativos no presente, visando um aumento posterior nos resultados.

Em relação às perdas no *goodwill*, Jordan e Clark (2011) verificaram que quando da adoção inicial da norma que trata de *impairment*, as empresas que estavam passando por baixos resultados contábeis aproveitaram para baixar o *goodwill*.

Para Jahmani, Dowling e Torres (2010), considerando a complexidade em torno do *goodwill*, a prática de testes anuais no valor recuperável conferem a empresa uma flexibilidade no sentido de decidir o momento mais oportuno de reconhecer uma perda.

Nessa linha de pesquisa formulou-se a seguinte questão: Quais evidências no Brasil podem sugerir que ocorreu *big bath* nos primeiros anos de adoção do pronunciamento CPC-01 no que tange ao *impairment* do *goodwill*?

O objetivo dessa pesquisa é **identificar evidências no Brasil que possam sugerir que ocorreu *big bath* nos primeiros anos de adoção do pronunciamento CPC-01 no que tange ao *impairment* do *goodwill*.**

Nenhum estudo no Brasil buscou vislumbrar a existência de gerenciamento em relação ao *goodwill*. Para a academia o trabalho contribui no sentido de fornecer evidências pertinentes as empresas brasileiras, além de suscitar o interesse em pesquisas futuras sobre o assunto. Além disso, o estudo pode contribuir com órgãos reguladores e normalizadores no



sentido de avaliar as possibilidades de gerenciamento de resultados existentes nas normas sobre *goodwill*.

2 Referencial Teórico

Neste capítulo está apresentada a plataforma teórica que dá sustento a pesquisa. Esse referencial teórico engloba uma discussão acerca do ágio por expectativa de rentabilidade futura (*goodwill*) e a literatura em relação ao espaço para o gerenciamento de resultados proporcionado pelas normas que tratam desse ativo.

2.1 Literatura em relação ao espaço para gerenciamento proporcionado pelas normas sobre *goodwill*

De acordo com Carlin, Finch e Khairi (2010), quando, numa combinação de negócios (incorporações, fusões, aquisições ou cisões), a empresa paga um valor superior ao valor justo do patrimônio líquido da empresa adquirida, e a adquirente não consegue identificar separadamente a quais intangíveis refere-se esse valor pago a maior, esse conjunto de intangíveis não identificáveis compõe o ágio por expectativa de rentabilidade futura (*goodwill*).

Dessa maneira, pode-se entender que o *goodwill* ocorre quando em uma aquisição, fusão, incorporação ou cisão, o adquirente paga um valor superior ao patrimônio líquido da empresa adquirida e esse valor pago a maior **não** constitui diferença de valor de mercado dos ativos da adquirida (ágio por diferença de valor de mercado dos ativos) e tampouco intangíveis identificáveis (pois se forem identificáveis a empresa registra individualmente), esse valor representa uma expectativa de rentabilidade que a adquirente possui em relação a adquirida.

Assim, para obtenção do valor do *goodwill* é necessário deduzir do valor pago pela investidora: i) o valor dos ativos líquidos da adquirida a valor justo; e, ii) o valor dos intangíveis identificáveis ainda não registrados. Assim, o valor do *goodwill*, pode ser considerado um resíduo (DETZEN e ZÜLCH, 2012; GIULIANI e BRÄNNSTRÖM, 2011; SAMKIN e DEEGAN, 2010), que, porém, em vários casos, torna-se uma parte considerável do preço de compra de uma empresa e continua a ser uma figura de contabilidade que não é clara para os investidores, considerando que ele se refere aos intangíveis que não puderam ser identificados individualmente (DETZEN e ZÜLCH, 2012).

Nakayama (2012) ressalta que o termo *goodwill* não é recente na contabilidade, citando Monobe (1986) o autor argumenta que existem indícios que o termo *goodwill* já era utilizado desde 1571. Dessa maneira, é possível sugerir que a discussão acerca desse ativo é muito antiga.

A pesquisa de Sevin e Schroeder (2005) analisou se as disposições da norma que trata de teste no valor recuperável do *goodwill* nos Estados Unidos permitem a manipulação dos resultados por meio da técnica de *big bath*. Eles concluíram que a adoção inicial da norma constituiu uma abertura para a utilização do *big bath* e destacaram que as empresas menores



sofreram um impacto maior na utilização dessa prática de gerenciamento de resultados comparativamente as empresas maiores.

A luz da teoria sobre o gerenciamento de resultados *big bath* é possível sugerir que diante de possibilidades provenientes de normas de contabilidade, empresas com menores resultados ou resultados negativos tenderiam a reconhecer uma perda no *goodwill*. (JORDAN E CLARK, 2011).

Assim, na adoção inicial da norma que trata de *impairment* do *goodwill* é relevante pesquisar se essa teoria se confirma no ambiente brasileiro que é diferente do ambiente pesquisado por Jordan e Clark (2011), visto que os Estados Unidos (EUA) possui um mercado de capitais desenvolvido e o Brasil está ainda caminhando em busca do desenvolvimento do seu mercado de capitais.

A convergência das normas de contabilidade é uma evidência dessa intenção brasileira. Mercados de capitais fortes precisam ter um conjunto de normas de contabilidade que passem uma confiança ao usuário da informação, no sentido dele saber que todas as empresas analisaram a mesma filosofia e os mesmos pressupostos no momento de realizar os registros da movimentação patrimonial.

Ainda em relação a necessidade de normatização contábil, Fields, Lys e Vincent (2001), explicam que se os mercados fossem perfeitos não haveria a necessidade de publicação das demonstrações contábeis e consequentemente não haveria a necessidade de normatização contábil. Entretanto, como os mercados não são perfeitos existe uma forte demanda por regulamentação contábil.

Normas de contabilidade são cruciais em um mercado financeiro complexo, visto que a adequada aplicação das mesmas permitirá demonstrar aos interessados como o capital foi aplicado, bem como monitorar o desempenho do período (BROWN, 2011). Em outras palavras, as demonstrações contábeis e demais divulgações pertinentes fornecem ao mercado uma visão do desempenho da empresa num determinado período (WATTS, 1992; HEALY; WAHLEN, 1999; HEALY; PALEPU, 2001).

Nesse contexto, as entidades normalizadoras buscam emitir normas e pronunciamentos de contabilidade dotados de alta qualidade, visando proporcionar maior comparabilidade entre as demonstrações contábeis elaboradas em diferentes mercados. O IASB é a entidade responsável pela emissão de normas internacionais de contabilidade, o Brasil atualmente convergiu suas normas aos padrões internacionais do IASB através do CPC, órgão responsável pela tradução e emissão das normas do IASB no Brasil.

As normas de contabilidade do IASB são baseadas em princípios e não regras pré-estabelecidas, o que implica em dizer que em muitas situações não será fornecida uma regra ditando como realizar um determinado procedimento, mas sim um princípio básico a ser seguido da maneira que melhor represente a realidade econômica e financeira da entidade (MARTINS *et al*, 2013).

No entanto, Ball, Robin e Wu (2003) discorrem que é enganoso pensar que os gestores se concentram apenas nas normas de contabilidade para tomar suas decisões, os incentivos sempre estarão presentes nesse contexto. Percebe-se que os referidos autores chamam atenção para a possibilidade de gerenciamento contábil intencional por parte dos gestores.

Watts (2003) também reforça esse ponto de vista, ele afirma que para avaliar a relevância de um método contábil, para os usuários externos das demonstrações contábeis, é



importante também uma avaliação da habilidade da gestão para utilizar esse método para manipular os números contábeis ou cometer fraudes.

A ideia subjacente é que, nesse ambiente onde existem normas que conferem poder de julgamento aos responsáveis pela elaboração das demonstrações contábeis, existe a abertura para as escolhas contábeis, que conforme Fields, Lys e Vincent (2001) são decisões cujo objetivo principal é influenciar um sistema de contabilidade, abrangendo não somente as demonstrações financeiras, mas também declarações fiscais e outros documentos da empresa.

Em outras palavras, uma escolha contábil constitui qualquer julgamento cuja finalidade é influenciar o resultado contábil. As indagações sobre as escolhas contábeis têm motivado pesquisas sobre seus determinantes e suas implicações desde pelo menos a década de 60 (FIELDS; LYS; VINCENT, 2001).

É importante ressaltar que Fields, Lys e Vincent (2001) explicam que a definição de escolha contábil é ampla e abrange: as escolhas de métodos contábeis permitidos pelas normas, escolhas sobre o nível de evidenciação em notas explicativas e as escolhas na adoção inicial de normas de contabilidade. E ainda segundo os referidos autores, as suas principais motivações são: interesses de gestão, o desejo de maximizar os interesses dos acionistas, e, interesses em fornecer informações ao mercado.

Francis (2001) publicou um artigo debatendo sobre o trabalho de Fields, Lys e Vincent (2001), e a respeito dele, a pesquisadora dispõe que a amplitude dada ao conceito exposto no trabalho abrange uma série de situações contábeis, bem como engloba não somente as atitudes de gestores, mas também de outras partes como, por exemplo: auditores, comitês de auditoria, etc. Além disso, Francis (2001) afirma que a definição de Fields, Lys e Vincent é omissa quanto às razões das escolhas, isso porque para a amplitude de escolhas que o conceito abrange podem existir diversas motivações.

No que concerne aos interesses de gestão, Watts (1992) explica que quando o gestor possui incentivos de remuneração baseados no resultado, para ele é mais fácil manipular a contabilidade do que trabalhar para obter um bom desempenho. O autor ainda afirma que as pesquisas realizadas nessa área apontam os métodos de depreciação, o reconhecimento de redução no valor recuperável de ativos, os métodos de avaliação de estoques, dentre outros procedimentos passíveis de escolhas, como os mais abordados nos estudos em relação aos bônus oferecidos aos gestores baseados em desempenho.

No que tange ao desejo de maximizar os interesses dos acionistas, se os interesses do gestor vão ao encontro dos interesses dos acionistas, ele pode desejar aumentar o valor da empresa visando obter incentivos de dívida, por exemplo. Em adição, o interesse em fornecer informações ao mercado pode conduzir a determinadas escolhas que venham ao encontro dos benefícios que se deseja obter com a divulgação de tais informações (WATTS, 1992).

Para Skinner (1993), se a remuneração do gestor é baseada no desempenho, ele tenderá a escolher os procedimentos contábeis de modo a maximizar o valor da empresa, em outras palavras, os gestores possuem conhecimento para saber quais escolhas são ideais do ponto de vista dos credores.

Outras pesquisas semelhantes relacionadas às escolhas contábeis referem-se às cláusulas contratuais dos empréstimos obtidos pelas empresas. Skinner (1993) estudou se as oportunidades de investimento afetam as escolhas contábeis das empresas. Para isto, o autor verificou se as empresas com mais ativos são mais propensas a ter cláusulas restritivas baseadas no lucro contábil e consequentemente se em virtude disso os gestores se utilizam das



escolhas existentes na contabilidade. Os resultados demonstraram que as oportunidades de investimento afetam a natureza dos contratos e consequentemente afetam os gestores no sentido dos mesmos selecionarem as práticas contábeis visando gerenciar os resultados.

Holthausen e Leftwich (1983) também já haviam encontrado uma relação semelhante aos resultados de Skinner (1993), os autores observaram uma associação entre as escolhas contábeis dos gestores e a alavancagem da empresa (utilização de capital de terceiros) no que tange os custos de contratação e monitoramento dos empréstimos obtidos. A alavancagem da empresa diz respeito à obtenção de empréstimos no sentido de alavancar a rentabilidade dos acionistas, nesse contexto alguns contratos possuem cláusulas relacionadas ao desempenho da empresa e os gestores podem se utilizar das escolhas contábeis de maneira a gerenciar os resultados.

Nesse contexto, acontece um *big bath* quando as empresas decidem “limpar seu balanço” baixando determinadas despesas para assim ter lucros maiores no futuro (LEVITT, 1998; MARTINEZ, 2001; JODAN; CLARK, 2011). Um exemplo é a pesquisa de Jordan e Clark (2011) que na adoção inicial da norma SFAS 142 (que trouxe a obrigatoriedade nos Estados Unidos de testes no valor recuperável do *goodwill*, eliminando a prática de amortizações periódicas) verificou que as empresas que possuíam resultados menores tenderam a baixar o *goodwill* no momento da adoção inicial da norma, visando não prejudicar resultados posteriores.

A ideia subjacente é reduzir o resultado agora, em que a norma fornece a oportunidade, evitando assim uma redução futura que pioraria na frente um histórico de resultados que já não era muito favorável. Outro exemplo de *big bath* demonstrado na pesquisa de Masters-Stout, Costigan e Lovata (2008) refere-se à troca de gestão, onde os autores encontraram evidências que o novo *chief executive Officer* (CEO) tende a reconhecer as perdas no valor recuperável do *goodwill* nos primeiros anos de sua gestão, visando evitar que tais perdas possam ser relacionadas, futuramente, com o seu mandato.

Para Beatty e Weber (2006) no que tange ao *goodwill*, o reconhecimento de uma perda no momento da adoção inicial de uma nova norma de contabilidade é mais aceitável pelo mercado do que uma perda em razão de falta de recuperabilidade. Em outras palavras, os autores acreditam que na adoção inicial do SFAS 142 (norma que trata de *impairment* do *goodwill* nos Estados Unidos) as empresas poderiam aproveitar para baixar o *goodwill* mediante a justificativa de mudança da norma.

É possível notar que as possibilidades de utilização de escolhas contábeis na contabilidade é um tema que possui relevância na literatura. Apesar de o fato de reconhecer ou não uma perda no valor recuperável do *goodwill* não refletir situação que devesse partir de uma escolha, mas sim de uma realidade, várias pesquisas demonstram que as normas relativas ao teste de *impairment* do *goodwill* abrem espaço para gerenciamento através de escolhas contábeis, essa situação é agravada nos casos em que as empresas divulgam muito pouco em suas notas explicativas o que dificulta o acesso às informações.



3 Metodologia

O objetivo dessa pesquisa é identificar evidências no Brasil que possam sugerir que ocorreu *big bath* nos primeiros anos de adoção do pronunciamento CPC-01 no que tange ao *impairment* do *goodwill*.

A população de pesquisa é constituída por todas as empresas não financeiras listadas na Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA). Desta maneira, para obtenção da amostra, nas 523 empresas listadas na BOVESPA foram retiradas as instituições financeiras (24 empresas) e as empresas que abriram o capital após 2007 ou não tinham a sua Demonstração Financeira Padronizada (DFP) referente 2007 disponibilizada no site da BOVESPA (96 empresas), deste filtro inicial retornaram 403 empresas.

Nas 403 empresas, listadas na BOVESPA, foram verificadas as Notas Explicativas integrantes das Demonstrações Financeiras Padronizadas (DFPs), visando identificar as empresas que possuíam saldo de *goodwill* no exercício findo em 2007. Seguindo esta metodologia, foram identificadas 85 empresas de capital aberto com saldo de *goodwill* no exercício social encerrado em 2007. Estas 85 empresas constituíram a amostra para este estudo.

No Brasil, o pronunciamento contábil CPC-01 R1, alinhado a norma internacional IAS 36, determinou que o *goodwill* não deveria mais ser amortizado, mas sim ter o seu valor recuperável testado no mínimo anualmente.

O CPC-01 R1 passou a ser obrigatório a partir dos exercícios encerrados em 2008. Todavia, para o *goodwill* em específico, o CPC-13 (que tratou da adoção inicial desse pronunciamento contábil) determinou a exigibilidade a partir de 2009. A este respeito, ressalta-se que, mesmo a obrigatoriedade para o *goodwill* ter sido a partir do ano de 2009, para os demais ativos abrangidos pelo CPC-01 o procedimento de teste no valor recuperável passou a ser exigido a partir de 01 de janeiro de 2008, dessa maneira, as empresas já estavam cientes da existência do teste para o *goodwill* no ano de 2008, independente da exigibilidade para o *goodwill* iniciar apenas em 2009.

A ideia subjacente é: mesmo que a obrigatoriedade para o *goodwill* tenha sido estipulada para início em 2009, as empresas que identificassem uma perda em 2008, para evidenciar uma situação adequada de sua realidade econômica conforme prezam as normas internacionais do IASB, não precisariam esperar até 2009 para reconhecer a perda. E uma evidência disso, é que o número total de perdas reconhecidas para o *goodwill* no ano de 2008 foi superior ao total de perdas reconhecidas no ano de 2009. Em virtude do exposto, o período de adoção inicial da norma CPC-01 foi considerado nesta pesquisa como sendo 2008 e 2009.

Na amostra foi verificado quais empresas reconheceram perda no valor recuperável do *goodwill* nos anos de 2008 ou 2009. Assim foram obtidos dois grupos: i) as que reconheceram perda no valor recuperável do *goodwill*; e; ii) as que não reconheceram perda no valor recuperável do *goodwill*.

Nos dois grupos (total 85 empresas), baseando-se no estudo de Jahmani, Dowling e Torres (2010), foram coletadas informações relativas ao resultado do exercício (lucro ou prejuízo), a rentabilidade do ativo e o nível de governança corporativa das empresas. Os dados da pesquisa são referentes aos anos de 2008 e 2009, a intenção é realizar possíveis relações entre essas variáveis.



Os dados relativos ao resultado e a rentabilidade do ativo foram obtidos por meio do *software* Econômica e a informação concernente ao nível de governança corporativa foi obtida no site da BOVESPA.

A abordagem do problema de pesquisa é predominantemente qualitativa e a pesquisa é classificada como descritiva. Para demonstração dos resultados foram utilizados quadros, tabelas e gráficos.

4 Descrição e Análise dos Resultados

O *goodwill* representa uma expectativa de rentabilidade futura da empresa, nessa concepção Jahmani, Dowling e Torres (2010) encontraram evidências que as empresas poderiam estar selecionando o tempo de reconhecimento de perdas no valor recuperável do *goodwill*. O objetivo desta pesquisa é identificar evidências no Brasil que possam sugerir que ocorreu *big bath* nos primeiros anos de adoção do pronunciamento contábil CPC-01 no que tange ao *impairment* do *goodwill*.

Nesta pesquisa foram identificadas 85 empresas com saldo de *goodwill* no exercício encerrado em 2007. A ideia é acompanhar o tratamento pertinente ao *goodwill* diante da emissão do CPC-01 que determinou avaliações periódicas no valor recuperável no lugar das amortizações sistemáticas. Nesta pesquisa, foi analisado o comportamento destas 85 empresas em relação a essa norma nos anos de 2008 e 2009.

4.1 Quantidade de empresas por setor e o reconhecimento de perda no valor recuperável (*impairment*) do *goodwill*

O Quadro 1 demonstra a classificação setorial referente a amostra de empresas observadas na pesquisa e a quantidade de perdas por *impairment* ocorridas em cada setor nos anos de 2008 e 2009.

Quadro 1: Quantidade analisada por setor e perdas por *impairment* reconhecidas nos anos de 2008 e 2009

Setor	Quantidade de Empresas		
	Analisadas	Perdas <i>Impairment</i> <i>Goodwill</i> 2008	Perdas <i>Impairment</i> <i>Goodwill</i> 2009
Administração de empresas e empreendimentos	10	1	0
Alimentos e Bebidas	7	1	0
Atividades relacionadas a imóveis	2	1	0
Comércio	2	0	0
Construção	6	1	0
Eletroeletrônicos	2	1	0
Energia Elétrica	8	0	0



Escola de Ensino Superior	2	0	0
Locadora de imóveis	4	0	0
Mineração	2	1	0
Outros	7	2	1
Papel e Celulose	3	0	0
Petróleo e Gás	2	1	0
Química	5	0	1
Siderurgia e Metalurgia	5	0	3
Telecomunicações	2	0	0
Têxtil	4	0	0
Transporte e Serviços	10	1	2
Veículos e Peças	2	0	1
Total	85	10	8

Fonte: Dados da pesquisa

É possível perceber que o número de perdas reconhecidas no *goodwill* nos anos de 2008 e 2009 foi pequeno, não atingindo nem a metade do total de empresas que possuíam saldo no exercício encerrado em 2007.

4.2 Prejuízos apurados e as perdas no valor recuperável do *goodwill*

O Quadro 2 permite observar, por setor, o número de empresas que apurou prejuízo no ano de 2008, o número total de empresas que reconheceu perda por *impairment* no *goodwill* e o número de empresas que incorreu em perdas no *goodwill* e apurou prejuízo no exercício simultaneamente.

Quadro 2: Quantidade de empresas com prejuízo no exercício de 2008, total de perdas por *impairment* no *goodwill* reconhecidas por setor e relação entre o prejuízo e as perdas no *goodwill*

Setor	Quantidade de Empresas			
	Analizadas	Com Prejuízo no exercício de 2008	Total de perdas por <i>Impairment</i> no <i>Goodwill</i> ocorridas em 2008	Perdas por <i>Impairment</i> no <i>Goodwill</i> em 2008 ocorridas em empresas com prejuízo
Administração de Empresas e Empreendimentos	10	6	1	0
Alimentos e Bebidas	7	3	1	1
Atividades relacionadas a imóveis	2	1	1	0
Comércio	2	0	0	0
Construção	6	2	1	1
Eletroeletrônicos	2	0	1	0
Energia Elétrica	8	0	0	0
Escola de Ensino Superior	2	1	0	0
Locadora de imóveis	4	3	0	0
Mineração	2	0	1	0
Outros	7	4	2	2



Papel e Celulose	3	3	0	0
Petróleo e Gás	2	0	1	0
Química	5	3	0	0
Siderurgia e Metalurgia	5	0	0	0
Telecomunicações	2	0	0	0
Têxtil	4	0	0	0
Transporte e Serviços	10	2	1	1
Veículos e Peças	2	0	0	0
Total	85	28	10	5

Fonte: Dados da pesquisa

Ao analisar o Quadro 2 é possível notar que o reconhecimento de perda no valor recuperável do *goodwill* não parece ter relação com prejuízos apurados no exercício social, visto que existem empresas que apuraram lucro e reconheceram perda e empresas que apuraram prejuízo e não reconheceram perda.

No setor de 'papel e celulose', por exemplo, existem três empresas que apresentaram prejuízo no exercício de 2008 e nenhuma delas reconheceu perda no valor recuperável do *goodwill*. O setor de Química também demonstrou comportamento semelhante.

Já nos setores de Administração de empresas e empreendimentos, atividades relacionadas a inoveis, Eletroeletrônicos, Mineração e Petróleo e gás, apesar de algumas empresas enquadradas em alguns desses setores terem apurado prejuízo, as que reconheceram perda por *impairment* no *goodwill* apresentaram lucro no exercício.

Realizando um cotejamento com o ano de 2009, o Quadro 3 demonstra o comportamento, por setor, referente ao *goodwill* nas empresas que apuraram prejuízos tanto no ano de 2008 como no ano de 2009.

Quadro 3: Prejuízo nos anos de 2008 e 2009 e o reconhecimento de perda por *impairment* no *goodwill*

Setor	Quantidade de Empresas				
	Analisadas	Com Prejuízo no exercício de 2009	Com Prejuízo em 2008 e 2009	Total de perdas por <i>impairment</i> no <i>goodwill</i> em 2009	Com perda por <i>impairment</i> no <i>goodwill</i> e prejuízo nos anos de 2008 e 2009
Administração de empresas e empreendimentos	10	4	4	0	0
Alimentos e Bebidas	7	2	2	0	0
Atividades relacionadas a imóveis	2	0	0	0	0
Comércio	2	0	0	0	0
Construção	6	1	1	0	0
Eletroeletrônicos	2	0	0	0	0
Energia Elétrica	8	0	0	0	0
Escola de Ensino Superior	2	0	0	0	0
Locadora de imóveis	4	0	0	0	0
Mineração	2	0	0	0	0
Outros	7	2	1	1	1



Papel e Celulose	3	0	0	0	0
Petróleo e Gás	2	0	0	0	0
Química	5	1	1	1	1
Siderurgia e Metalurgia	5	0	0	3	0
Telecomunicações	2	1	1	0	0
Têxtil	4	0	0	0	0
Transporte e Serviços	10	0	0	2	0
Veículos e Peças	2	0	0	1	0
Total	85	11	10	8	2

No Quadro 3 é possível observar que dentre as 10 empresas que apuraram prejuízo tanto no ano de 2008 como no ano de 2009, apenas 2 reconheceram perda no valor recuperável do *goodwill*. No setor Administração de empresas e empreendimentos, a empresa Prumo Logística é um exemplo, ela apresentou prejuízo tanto em 2008 como em 2009 e não reconheceu perda no valor recuperável do *goodwill*.

Outros casos também chamaram atenção, as três empresas do ramo de siderurgia que reconheceram perda no *goodwill*, apresentaram lucro tanto no ano de 2008 como em 2009. Já a empresa LF Tel, no setor de telecomunicações, teve prejuízo nos exercícios de 2008 e 2009, mas não reconheceu perda no *goodwill* em nenhum destes anos.

Estes resultados sugerem que a decisão de reconhecimento ou não de perda no valor recuperável do *goodwill* não possui relação com o mau desempenho no exercício social, mas o principal problema é a dificuldade das empresas evidenciarem as premissas relacionadas aos cálculos que ela realizam do valor recuperável do *goodwill*.

Jahmani, Dowling e Torres (2010) também encontraram resultados semelhantes e sugerem que as empresas podem estar selecionando o tempo em que elas desejam reconhecer uma perda no *goodwill*.

4.3 Rentabilidade e o reconhecimento de perdas no valor recuperável do *goodwill*

Jahmani, Dowling e Torres (2010) verificaram em sua pesquisa que as empresas que apresentam baixa rentabilidade tendem a adiar o reconhecimento de perdas no valor recuperável do *goodwill*. Na sua pesquisa, os autores definiram como nível baixo de rentabilidade aqueles que estavam com o percentual inferior a 2%.

Este estudo, na mesma linha da mencionada pesquisa de Jahmani, Dowling e Torres (2010), também definiu os níveis inferiores a 2% como baixa rentabilidade, dessa forma o Quadro 4 apresenta a quantidade de empresas que estava com a rentabilidade abaixo de 2% e a quantidade que estava com o nível de rentabilidade superior a 2% nos anos de 2008 e 2009.

Quadro 4: Rentabilidade

Rentabilidade do Ativo em %	Quantidade Empresas	
	2008	2009
Abaixo de 2,00	36	24
Acima de 2,00	49	61
Total	85	85

Fonte: Dados da pesquisa



Para expandir o campo de análise a Tabela 1 apresenta a quantidade de empresas que estava com a rentabilidade inferior a 2% e que reconheceu perda no valor recuperável do *goodwill*.

Tabela 1: Relação entre a rentabilidade e as perdas por *impairment* reconhecidas no *goodwill*

Em 2008	Rentabilidade abaixo de 2%	Rentabilidade acima de 2%	Totais
<i>Na Amostra</i>	36	49	85
<i>Com Impairment Goodwill</i>	5	5	10
<i>% Percentual</i>	13,89%	10,20%	24,09%
Em 2009	Rentabilidade abaixo de 2%	Rentabilidade acima de 2%	Totais
<i>Na Amostra</i>	24	61	85
<i>Com Impairment Goodwill</i>	5	3	8
<i>% Percentual</i>	20,83%	4,92%	25,75%

Fonte: Dados da pesquisa

Na Tabela 1 é possível observar que em 2008, poucas empresas reconheceram perda no valor recuperável do *goodwill*, mesmo com 36 empresas apresentando um baixo nível de rentabilidade, a quantidade que optou pelo reconhecimento de perda, assim como no estudo de Jahmani, Dowling e Torres (2010), é relativamente pequena.

Faz-se mister mencionar que a empresa Cielo, do setor de eletroeletrônicos, mesmo apresentando uma rentabilidade do ativo elevada reconheceu perda no *goodwill*.

Outras empresas também apresentaram comportamento semelhante ao da Cielo, a exemplos pode-se citar: Br Brokers, Petrobras, Vale, Metal Leve, Gerdau e Sid Nacional.

Assim, os resultados sugerem que a baixa rentabilidade não é um fator significativo na decisão de reconhecimento de perda no valor recuperável do *goodwill*.

4.4 Nível de governança

Em relação ao nível de governança corporativa da amostra de empresas utilizada nesta pesquisa (aquelas que continham saldo de *goodwill* no exercício encerrado em 2007), o Gráfico 1 ilustra os resultados encontrados.

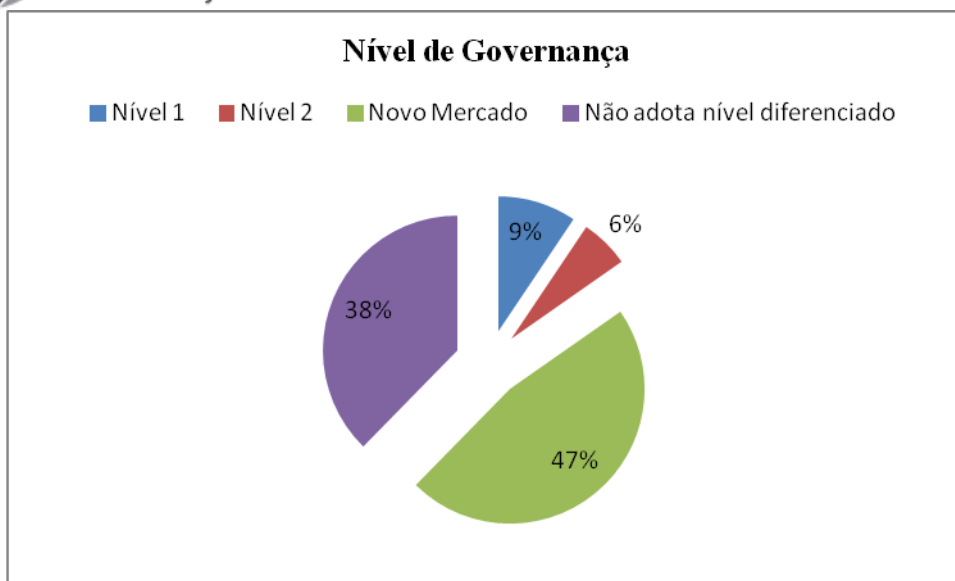


Gráfico 1: Nível de governança corporativa da amostra de pesquisa
Fonte: Dados da pesquisa

Verifica-se que a maior parte das empresas pertencentes à amostra de pesquisa estão listadas no segmento de Novo Mercado de governança corporativa, ou seja, se comprometem a adotar os melhores padrões de governança. Por outro lado, a segunda maior parcela da amostra não adota nenhum nível diferenciado de governança corporativa. O que não permite relacionar o fato de a empresa ter saldo de *goodwill* com o nível de governança corporativa.

No que concerne ao cotejamento entre o nível de governança e o reconhecimento de perdas por *impairment* no *goodwill*, o Gráfico 2 evidencia a situação observada.

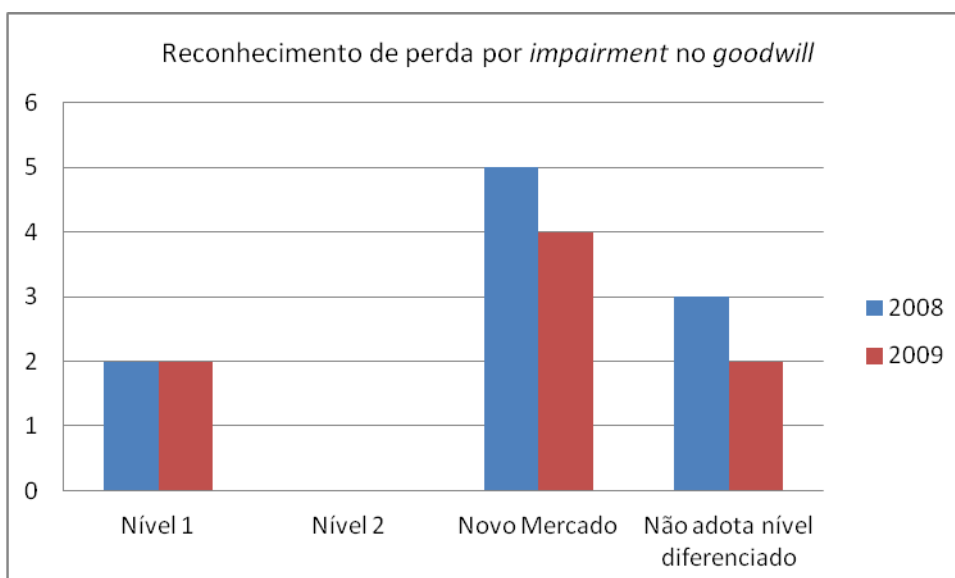


Gráfico 2: Nível de Governança e o reconhecimento de perdas no valor recuperável
Fonte: Dados da pesquisa

A maioria das empresas que reconheceram perda, tanto em 2008 como em 2009, pertencem ao segmento Novo Mercado de Governança Corporativa, e em segundo lugar vem as empresas que não adotam nenhum nível diferenciado de governança corporativa. E em



terceiro tem-se as empresas que aderem ao nível 1. Nas empresas listadas no nível 2 de governança não foram identificados casos de reconhecimento de perdas no *goodwill*.

Nota-se que não existe uma unanimidade nas características de governança da amostra, desta maneira não é possível relacionar o nível de governança à decisão de reconhecer uma perda no *goodwill*.

5 Conclusão

O objetivo desta pesquisa foi identificar evidências no Brasil que possam sugerir que ocorreu *big bath* nos primeiros anos de adoção do pronunciamento contábil CPC-01 no que tange ao *impairment* do *goodwill*.

Por meio dos resultados apresentados é possível inferir que no Brasil, um país em desenvolvimento, o comportamento das empresas não foi o de realizar *big bath* com o saldo de *goodwill*, diferentemente dos resultados encontrados por Jordan e Clark (2011) que analisaram empresas dos Estados Unidos um país desenvolvido. No Brasil ocorreu o contrário, mesmo empresas com rentabilidade baixa e prejuízo no exercício optaram por não reconhecer uma perda. Esse comportamento talvez tenha ligação com o aproveitamento fiscal do *goodwill*, mas é importante ressaltar que nos anos de 2008 e 2009 o Brasil estava sob o Regime Tributário de Transição (RTT), assim, mesmo que a empresa tivesse reconhecido a perda para fins societários, ela poderia controlar em registros extracontábeis o benefício fiscal.

Em relação ao gerenciamento de resultados proposto pela literatura, não é possível inferir através desta pesquisa que as empresas brasileiras realizam gerenciamento por meio do *goodwill*, mas foi possível perceber que a maneira que elas tratam esse ativo nas notas explicativas é deficiente, no sentido de não fornecer as informações suficientes para o usuário estimar a recuperabilidade do *goodwill*.

Sendo o *goodwill* um ativo complexo, e, em adição a isso, as empresas não fornecem informações suficientes nas suas notas explicativas, esta pesquisa levanta questionamentos acerca dos casos em que a empresa apresentou lucro, alta rentabilidade e reconheceu perda e empresas que estavam em situação de prejuízo e baixa rentabilidade, em alguns casos nos dois analisados, e mesmo assim não reconheceram perda no *goodwill*. Esse comportamento será intencional, será gerenciamento, ou será que algumas empresas brasileiras utilizam o *goodwill* apenas para aproveitamento do benefício fiscal. Estas questões ficam como propostas para futuras pesquisas relacionadas ao *goodwill*.

Referências

BALL, Ray; ROBIN, Ashok; WU, Joanna Shuang. Incentives versus standards: properties of accounting income in four East Asian countries. **Journal of Accounting and Economics**, v. 36, p. 235-270, 2003.

BEATTY, Anne; WEBER, Joseph. Accounting discretion in fair value estimates: an examination of SFAS 142 goodwill impairments. **Journal of Accounting Research**, v. 44, nº 2, 2006.



BROWN, Philip. International Financial Reporting Standards: what are the benefits? **Accounting and Business Research**, v. 41, n. 3, p. 269-285, 2011.

CARLIN, Tyrone M.; FINCH, Nigel. KHAIRI, Khairil Faizal. FRS 36 and post-transition compliance quality among Singapore firms. **Asian Review of Accounting**, v. 18, n. 3, p. 221 – 244, 2010.

COMITÊ de Pronunciamentos Contábeis. Pronunciamento Técnico CPC 01 R1, de 06 de agosto de 2010. Redução ao Valor Recuperável de Ativos (impairment). Disponível em: <www.cpc.org.br/>. Acesso em 03 de janeiro de 2013.

DETZEN, Dominic; ZÜLCH, Henning. Executive compensation and goodwill recognition under IFRS: Evidence from European mergers. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, v. 21, p. 106-126, 2012.

FRANCIS, Jennifer. Discussion of empirical research on accounting choice. **Journal of Accounting and Economic**, v. 31, p. 309-319, 2001.

FIELDS, Thomas; LYS, Thomas; VICENT, Linda. Empirical research on accounting choice. *Journal of Accounting and Economics*, v. 31, p. 255-307, 2001.

GIULIANI, Marco; BRÄNNSTRÖM, Daniel. Defining goodwill: a practice perspective. **Journal of Financial Reporting and Accounting**, v. 9, n. 2, p. 161-175, 2011.

HEALY, Paul M.; WAHLEN, James M. A review of the earnings management literature and its implications for standards setting. **Accounting Horizons**, v. 13, n. 4, p. 365-383, 1999.

_____; PALEPU, Krishna G. Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: a review of the empirical disclosure literature. **Journal of Accounting and Economics**, v. 31, p. 405-440, 2001.

HOLTHAUSEN, Robert W.; LEFTWICH, Richard W. The economic consequences of accounting choice. **Journal of Accounting and Economics**, v. 5, p. 77-117, 1983.

JAHMANI, Yousef; DOWLING, William, A; TORRES, Paul D. Goodwill impairment: a new window for earnings management. **Journal of Business & Economics Research**, v. 8, n° 2, p. 19-23, 2010.



JORDAN, Charles E.; CLARK, Stanley J. Big bath earnings management: the case of goodwill impairment under SFAS No. 142. **Journal of Applied Business Research**, v. 20, n. 2, p. 63-70, 2011.

LEVITT, Arthur. The “numbers game”. Remarks of Securities and Exchange Commission, September, 1998. Disponível em: < <http://www.utdallas.edu/~andersmc/6344/Day%202%20-%20Numbers%20game.pdf>>. Acesso em 19 de junho de 2013.

MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto Rubens; SANTOS, Ariovaldo; IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Manual de Contabilidade Societária**: aplicável a todas as sociedades de acordo com as normas internacionais e do CPC. São Paulo: Atlas, 2013.

MARTINEZ, Antonio Lopo. Gerenciamento dos resultados contábeis: um estudo empírico das companhias abertas brasileiras. 2001. 167 f. Tese (Doutorado em Contabilidade e Controladoria) – Curso de Pós-Graduação em Contabilidade e Controladoria, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.

MASTERS-STOUT, Brenda; COSTIGAN, Michael, L.; LOVATA, Linda M. Goodwill impairments and chief executive officer tenure. **Critical Perspectives on Accounting**, v. 19, p. 1370-1383, 2008.

NAKAYAMA, Wilson Kazumi. **Divulgação de informações sobre operações de combinação de negócios na vigência do pronunciamento técnico CPC 15**. 2012. 153 p. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, FEA/USP, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2012.

SAMKIN, Grant; DEEGAN, Craig. Calculating non-controlling interest in the presence of goodwill impairment. **Accounting Research Journal**, v. 23, n. 2, p. 213-233, 2010.

SKINNER, Douglas J. The investment opportunity set and accounting procedure choice. **Journal of Accounting and Economics**, v. 16, p. 407-445, 1993.

WATTS, Ross. Accounting choice theory and market-based research in accounting. **British Accounting Review**, v. 24, p. 235-267, 1992.

_____. Conservatism in Accounting - Part II: Evidence and Research Opportunities. Simon Business School Working Paper n. FR 03-25. 2003. Disponível em: < http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=438662>. Acesso em 03 de julho de 2013.