

EVIDENCIAÇÃO DAS EXIGÊNCIAS PERTINENTES AO IMPAIRMENT DO *GOODWILL* NAS EMPRESAS DE CAPITAL ABERTO BRASILEIRAS NO PERÍODO DE 2008 A 2011

Maíra Melo de Souza^a, José Alonso Borba^b e Rogério João Lunkes^c.

^aProfessora do Departamento de Ciências Contábeis da UFSC. E-mail: mairameloufsc@gmail.com

^bProfessor Doutor dos Programas de Pós-Graduação em Administração (PPGA) e Contabilidade (PPGC) da Universidade Federal de Santa Catarina. E-mail: jalonso@cse.ufsc.br

^cProfessor Doutor dos Programas de Pós-Graduação em Administração (PPGA) e Contabilidade (PPGC) da Universidade Federal de Santa Catarina. E-mail: lunkes@cse.ufsc.br

Palavras-chave:

Ágio por Expectativa de Rentabilidade Futura (*Goodwill*); Perda no Valor Recuperável; Evidenciação.

Resumo

O presente artigo objetiva verificar o cumprimento das exigências de evidenciação pertinentes ao *impairment* do *goodwill*, nas empresas de capital aberto brasileiras, no período de 2008 a 2011. A relevância da pesquisa, bem como a diferença entre as demais pesquisas existentes sobre divulgação, está no fato de estudar o cumprimento da norma contábil especificamente para o ágio por expectativa de rentabilidade futura (*goodwill*), um ativo complexo e que tem sido amplamente debatido no meio empresarial brasileiro. Para consecução do objetivo foi elaborado um *check list* com as principais exigências contidas no CPC-01 R1 especificamente para perdas no valor recuperável de Unidades Geradoras de Caixa (UGC) contendo *goodwill*. Além disso, visando medir a qualidade da informação prestada, adaptado do estudo de Carlin, Finch e Khairi (2010), foi utilizado um modelo para verificação da evidenciação da taxa de desconto praticada nas projeções de fluxo de caixa. Os resultados demonstram que as empresas ainda não estão evidenciando todas as informações pertinentes a perda no valor recuperável do *goodwill*, em adição a isso, há problemas de qualidade na divulgação no que concerne à taxa de desconto utilizada nas projeções de fluxo de caixa.

Key words:

Goodwill. Impairment loss. Disclosure.

Abstract *This article aims to verify compliance with the relevant requirements to the impairment of goodwill of disclosure, in Brazilian public companies in the period 2008-2011. The relevance of the research, as well as the difference between the other existing research on disclosure, is in fact studying the implementation of the accounting standard specifically for goodwill, an active complex, which has been widely debated in Brazilian corporate environment. To achieve the objective of a check list with the essential requirements contained in CPC-01 R1 specifically for impairment losses for cash-generating units containing goodwill was prepared. Furthermore, aimed at measuring the quality of the information provided, adapted from the study of Carlin and Finch Khairi (2010), a model for verification of disclosure of discount rate used in the cash flow projections was used. The results show that companies are still not showing all relevant information loss in the recoverable amount of goodwill in addition to this, there are quality problems in the disclosure regarding the discount rate used in cash flow projections.*

1 INTRODUÇÃO

Os ativos intangíveis podem ser classificados em duas grandes categorias: identificáveis (por exemplo, as marcas e patentes) e não identificáveis (por exemplo, a participação da empresa no mercado e a relação da empresa com seus clientes) (DAHMAH; DURAND; WATSON, 2009). Comparativamente aos ativos tangíveis, todos os ativos intangíveis estão sujeitos a uma maior dificuldade de mensuração. Todavia, percebe-se que quando se trata de intangíveis não identificáveis, essa dificuldade aumenta, visto que seria muito complexo identificar e mensurar, mesmo numa aquisição, qual seria o valor que o adquirente está disposto a pagar pela participação de mercado da empresa adquirida, por exemplo.

Nessa linha de pensamento, quando numa aquisição a empresa paga um valor superior ao valor justo do patrimônio líquido da adquirida, e a adquirente não consegue identificar separadamente a quais intangíveis refere-se esse valor pago a maior, esse conjunto de intangíveis não identificáveis irá compor o ágio por expectativa de rentabilidade futura (*goodwill*). Em virtude de sua complexidade, o *goodwill* tem sido objeto de discussões em vários países do mundo (CARLIN; FINCH; KHAIRI, 2010).

Diante da subjetividade que envolve o *goodwill*, ele é olhado, muitas vezes, com suspeita por parte de alguns profissionais, pela mídia especializada, e talvez também pelos investidores, diante disso, as normas denominadas *International Financial Reporting Standards*, conhecidas pela sigla IFRS, emitidas pelo *International Accounting Standards Boards* (IASB), visam proporcionar padrões contábeis de qualidade na intenção de constituir uma ligação

entre o mercado e a empresa (LIBERATORE; MAZZI, 2010). E em relação ao *goodwill* essa intenção do IASB pode ser verificada na norma denominada IFRS 3 (*Business Combinations*).

O IASB é o órgão responsável pela emissão de normas internacionais de contabilidade. Atualmente ele possui as normas denominadas de *International Accounting Standards* (IAS) e as IFRS, está última é a denominação atual das normas emitidas a partir de 2001 quando o IASB substituiu o *International Accounting Standards Committee* (IASC). Assim, o IASC foi o primeiro órgão responsável pela emissão de normas internacionais e emitiu as normas com a sigla IAS (algumas em vigor até hoje), em 2001 o IASC foi substituído pelo IASB (órgão em vigor atualmente) e as normas emitidas por este órgão passarão a ser denominadas pela sigla IFRS (LEMES e CARVALHO, 2010).

O Brasil convergiu suas normas de contabilidade com as normas internacionais do IASB por meio do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC). O processo teve início com a aprovação das Leis 11.638/07 e 11.941/09 que alteraram a Lei 6.404/76 abrindo caminho para emissão de um conjunto de normas alinhadas aos padrões do IASB, respeitando as particularidades do Brasil.

Um dos pronunciamentos contábeis emitidos pelo CPC é o CPC-15 R1/2011, alinhado a norma internacional IFRS 3, ele trata de combinações de negócios abrangendo o *goodwill* em seu escopo.

De acordo com o referido pronunciamento contábil do CPC, o *goodwill* é obtido pela diferença entre o valor pago e o valor justo dos ativos líquidos (Diferença entre os ativos mensurados a valor justo e os passivos avaliados a valor justo) de uma empresa adquirida em uma combinação de negócios.

Assim, o *goodwill* está intimamente relacionado com uma expectativa de geração de fluxos de caixas futuros que a adquirente tem em relação à adquirida e somente pode ser reconhecido na contabilidade quando adquirido em uma combinação de negócios (CPC-15 R1/2011).

No que tange ao conceito de *goodwill*, Martins et al. (2010) explicam que a definição, referendada pela literatura contábil, é o montante de lucros futuros esperados acima da rentabilidade normal de uma empresa adquirida, mensurado pela diferença entre o preço da empresa e o seu patrimônio líquido avaliado a valor de mercado.

De acordo com as normas IFRS, o *goodwill* possui vida útil indefinida e seu valor está diretamente ligado ao desempenho da unidade geradora de caixa (UGC) ou unidades geradoras de caixa (UGCs), pertinentes à empresa adquirida. Ele não deve ser amortizado sistematicamente, mas sim ter o seu valor recuperável testado no mínimo anualmente (CARLIN; FINCH; KHAIRI, 2010).

Assim, o *goodwill* não está mais sujeito a amortizações sistemáticas e periódicas como era feito anteriormente, agora ele deve ser alvo do teste de redução no valor recuperável no mínimo uma vez em cada ano.

No Brasil, as regras de realização do teste de redução no valor recuperável (*Impairment Test*) do *goodwill* estão descritas no CPC-01 R1 (2010), pronunciamento correlacionado com a norma IAS 36 do IASB. O referido pronunciamento do CPC determina que para fins de cálculo do valor recuperável do *goodwill*, o mesmo deve ser alocado à respectiva UGC que se beneficiará de sua potencialidade de rentabilidade futura.

Uma UGC, conforme o CPC-01 R1 (2010), é o “menor grupo identificável de ativos que gera entradas de caixa, essas que são em grande parte independentes das entradas de caixa de outros ativos ou outros grupos de ativos”. Dessa maneira, uma UGC é o menor grupo de ativos que gera, em conjunto, fluxos de caixa independentes de outros ativos da empresa. Outra característica de uma UGC é que esse grupo de ativos precisa ter a necessidade de operar em conjunto, seja através de um contrato que estipule essa obrigatoriedade, ou em virtude de não ser possível a identificação dos fluxos individuais de cada ativo componente da UGC.

Carlin e Finch (2010) aduzem que a definição da UGC, bem como a alocação do *goodwill* a respectiva UGC, para fins de teste de *impairment*,

é complexa e, em vista disso, a Norma IAS 36 exige divulgações detalhadas relativas aos testes de *impairment* anuais do *goodwill*.

As perdas por redução no valor recuperável reconhecidas durante o período de reporte, para o *goodwill*, de acordo com o disposto no CPC 01 R1 (2010), possuem exigências adicionais de divulgação de informações comparadas aos dos demais ativos também sujeitos ao teste.

Assim, a norma IAS 36 (no Brasil CPC-01 R1) introduziu um padrão técnico que tem desafiado os responsáveis pela elaboração das demonstrações contábeis, no que tange a conformidade com todas as exigências pertinentes a verificação da recuperabilidade do *goodwill* (CARLIN, FINCH e KHAIRI, 2010).

Diante do exposto, a presente pesquisa pretende responder a seguinte questão: Como foi realizada a evidenciação das exigências pertinentes à perda no valor recuperável do *goodwill*, nas empresas brasileiras de capital aberto, no período de 2008 a 2011? Para responder o problema de pesquisa, este estudo tem como objetivo verificar o cumprimento das exigências de evidenciação pertinentes ao *impairment* do *goodwill*, nas empresas brasileiras de capital aberto, no período de 2008 a 2011.

A relevância da pesquisa está no fato de estudar o cumprimento da norma contábil que trata de perda por redução no valor recuperável de ativos, tratando especificamente da evidenciação do *goodwill*, o que a difere dos demais trabalhos sobre evidenciação existentes no Brasil.

Em um estudo realizado pela empresa de avaliação de ativos e negócios *American Appraisal*, relativo aos exercícios de 2010 e de 2011, denominado de “*Global M&A Valuation Outlook*”, foi identificado que em alguns setores o *goodwill* chega a representar mais de 40% do valor pago na aquisição.

Nesse contexto, é notável a relevância de estudos visando vislumbrar o tratamento contábil dado ao *goodwill* após o seu reconhecimento no balanço da empresa, bem como nas perdas ocorridas em seu valor recuperável. E um dos pontos cruciais são as informações que as empresas divulgam em suas notas explicativas. Caso essa evidenciação não atenda as normas de contabilidade, ou esteja sendo realizada de maneira deficiente, ela pode comprometer a confiabilidade das demonstrações contábeis.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Discussão Acerca do *Goodwill*

O conceito de *goodwill* constitui um dos mais complexos desafios para os estudiosos, e em virtude disso ele é considerado o mais intangível dos intangíveis (LIBERATORE; MAZZI, 2010). Para evitar situações em que algumas empresas possam obter vantagens aumentando o valor de seu ativo e, assim, apresentar um Balanço Patrimonial mais favorável, o *goodwill* é reconhecido pelas normas internacionais de contabilidade somente quando ele é adquirido em uma combinação de negócios (DRAGOMIR, FELEAGA e FELEAGA, 2011).

O *goodwill* é calculado pela diferença entre o valor pago na aquisição e o valor justo dos ativos líquidos (diferença entre os ativos e passivos mensurados ao seu valor justo) da adquirida. 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).

A questão crucial é que dependendo da confiabilidade com que foram avaliados os ativos tangíveis e intangíveis identificáveis a valor justo no momento da combinação de negócios, melhor será a avaliação do *goodwill*, visto que ele será constituído pela diferença entre o valor pago na aquisição e o valor justo dos ativos líquidos. Após a contabilização na aquisição, o *goodwill* deverá ter o seu valor recuperável testado no mínimo anualmente, no Brasil conforme as determinações do CPC-01 R1 (2010).

Na concepção de Carlin e Finch (2010) a mudança para uma abordagem de testes anuais de redução no valor recuperável do *goodwill*, ao invés da amortização sistemática que era realizada anteriormente, representa um grande desafio para os responsáveis pela elaboração das demonstrações contábeis. A esse respeito, alguns pesquisadores alertam para a possibilidade de escolhas baseadas em interesses oportunistas dos gestores, entre eles pode-se citar: Jahmani, Dowling e Torres, 2010; Lapointe-Antunes, Cormier e Magnan, 2008; Beatty

e Weber, 2006.

Em relação às perdas por *impairment no goodwill*, Li et al (2011) argumentam que elas são estimadas na maioria dos casos a partir de projeções de fluxos de caixa futuros realizadas pela administração da empresa. Assim, é presumível que estas baixas transmitam alguma informação privada dos gestores para os investidores. Por outro lado, a perda por *impairment* não pode revelar novas informações, se essa perda econômica no valor do *goodwill* ocorreu em períodos anteriores e foi refletida no preço de mercado das ações antes do seu efetivo reconhecimento na Demonstração do Resultado do Exercício.

A ideia subjacente no argumento de Li et al. (2011) é que se o mercado já estava ciente de uma queda nas expectativas de rentabilidade futura da empresa antes mesmo do *goodwill* ser baixado, seja totalmente ou parcialmente, quando do reconhecimento da baixa na demonstração do resultado do exercício, esse fato não pode revelar razões extraordinárias que o mercado desconhecia.

2.2 Estudos Anteriores

A discussão em torno do *goodwill* é grande, estudos realizados na Singapura, Austrália, Nova Zelândia e Estados Unidos demonstraram que as empresas apresentam dificuldades na evidenciação do valor recuperável do *goodwill*. Internacionalmente várias pesquisas abordaram esse tema sob o aspecto da evidenciação, a exemplos pode-se citar: Carlin, Finch e Khairi (2010); Carlin e Finch (2011); Petersen e Plenborg (2010); Bini e Bella (2007); Sevin, Schroeder e Bhamornsiri (2007).

O estudo de Carlin, Finch e Khairi (2010) objetivou analisar o grau de evidenciação das exigências contidas na norma IAS 36, no que tange ao reconhecimento de perda por *impairment no goodwill*, no período entre 2005-2007, em uma amostra de 168 empresas de Singapura. Os autores verificaram um cumprimento deficiente ao longo dos três anos em relação a todos os itens de divulgação pertinentes a ocorrência de *impairment no goodwill*. Dentre as dificuldades encontradas na evidenciação os autores citam: definição e alocação das unidades geradoras de caixa e descrição das premissas-chave utilizadas nas estimativas de fluxo de caixa das unidades geradoras de caixa.

Carlin e Finch (2011) objetivaram fornecer evidências em relação ao grau de conformidade das exigências de divulgação, relativas ao *impairment* no *goodwill*, contidas na norma IAS 36. Os autores verificaram a não-conformidade dos requisitos de evidenciação referentes as perdas no *goodwill*. Ressalta-se que esses mesmos pesquisadores, no ano de 2010, também publicaram outra pesquisa semelhante em empresas da Nova Zelândia e os resultados foram os mesmos, problemas na evidenciação do *impairment* do *goodwill*.

A pesquisa de Bini e Bella (2007) verificou a divulgação de empresas dos Estados Unidos no que tange a obrigatoriedade do SFAS 142, demonstrou que as informações relativas às baixas no *goodwill* são limitadas por parte das empresas.

Petersen e Plenborg (2010) investigaram a maneira como as empresas definem as UGCs. Os autores verificaram que elas não definem as UGCs em conformidade com as determinações da norma IAS 36. O estudo ainda apontou várias inconsistências no cumprimento da norma, dentre as principais, a taxa de desconto adotada nas projeções de fluxos de caixa.

Sevin, Schroeder e Bhamornsiri (2007) também analisaram a divulgação do *impairment* do *goodwill* e verificaram, em uma amostra de empresas nos Estados Unidos (EUA), o grau de conformidade das exigências de evidenciação pertinentes a norma SFAS-142 (Norma que trata do *impairment* do *goodwill* nos EUA). Os autores constataram que as empresas não divulgaram as informações de maneira transparente.

Percebe-se que um resultado em comum em todas as pesquisas citadas sobre evidenciação é a deficiência existente no cumprimento das exigências requeridas pelas normas, fato que, conforme Carlin e Finch (2011) pode ter relação com a falta de comprometimento dos responsáveis da empresa em conhecer e realizar os procedimentos corretamente, ou mesmo por dificuldades na aplicação das normas.

Outros autores pesquisaram a possibilidade de gerenciamento do teste no valor recuperável do *goodwill*, a exemplos: Jahmani, Dowling e Torres (2010); Carlin e Finch (2009); Lapointe-Antunes, Cormier e Magnan (2008); e; Beatty e Weber (2006).

Jahmani, Dowling e Torres (2010) concluíram que o reconhecimento de perda por *impairment* no *goodwill* possui uma forte relação com o gerenciamento dos resultados. Os autores observaram a relação entre o reconhecimento da

perdas no *goodwill*, a rentabilidade do Ativo (ROA) e os prejuízos contábeis nas empresas.

Carlin e Finch (2009) constataram que nas projeções de fluxos de caixa das UGCs contendo *goodwill* os gestores podem utilizar critérios oportunistas nas suas escolhas para assim controlar o tempo de reconhecimento das perdas no valor recuperável. Dessa maneira, eles podem gerenciar quando em qual exercício desejam reconhecer a perda.

Lapointe-Antunes, Cormier e Magnan (2008) encontraram indícios de uma relação entre os incentivos dos gestores em suas escolhas contábeis quanto a magnitude das perdas por *impairment* no *goodwill*. Beatty e Weber (2006) observaram que a decisão do gestor em reconhecer ou não uma perda por *impairment* no *goodwill* pode ser afetada por fatores como: interesse em obter financiamentos ou em ganhar bônus.

Em relação ao valor do *goodwill* apurado e registrado em uma combinação de negócios, El-Gazzar, Jacob e Shalaby (2004) observaram que nas fusões ou incorporações em que o *goodwill* possui um valor significativo em relação ao preço da combinação de negócios, normalmente não será totalmente recuperável no futuro. O que alerta para a necessidade de análises mais acuradas nos dados contábeis referentes a essas transações.

No Brasil, o tema *goodwill* também já foi abordado em alguns trabalhos, a exemplo pode-se citar Martins et al. (2010) que analisaram 47 artigos que continham o conceito de *goodwill* explicitamente. Os autores identificaram 17 definições incorretas nos artigos analisados.

O estudo de Gouveia e Martins (2007) comparou os dois métodos de contabilização do *goodwill* adquirido, amortização x *impairment test* e concluiu que o *impairment test* se sobressai na maioria das características qualitativas da informação contábil.

O tema evidenciação do valor recuperável também foi explorado em algumas pesquisas brasileiras, a exemplos: Souza, Borba e Zandonai (2011); Souza et al. (2011); Tavares et al (2010); Ono, Rodrigues e Niyama (2010); Silva, Marques e Santos (2009).

Souza, Borba e Zandonai (2011) visaram analisar a evidenciação da perda no valor recuperável em ativos imobilizados e intangíveis (incluindo o *goodwill*) e verificaram que nenhuma das companhias analisadas divulgou, de maneira plena, todos os itens exigidos pelo pronunciamento

contábil CPC-01. Em outro estudo posterior, Souza et al. (2011) observaram que as empresas que possuem melhores níveis de evidenciação, da perda no valor recuperável referente ativos imobilizados e intangíveis (incluindo o *goodwill*), são as maiores e auditadas por *Big Four*.

Tavares et al. (2010) visaram identificar se os setores classificados pela BOVESPA cumpriram com os requisitos de evidenciação preconizados pelo pronunciamento CPC 01. Os autores constataram que nenhum dos setores atendeu completamente as determinações de evidenciação da norma.

Ono, Rodrigues e Niyama (2010) analisaram a evidenciação das informações sobre *impairment* nas Demonstrações Contábeis e Notas Explicativas de uma amostra de 132 companhias abertas listadas na BMF&Bovespa. Os resultados demonstraram que as empresas precisam melhorar o seu disclosure para atender as exigências de divulgação emanadas pelo CPC-01.

Silva, Marques e Santos (2009) verificaram o nível de aderência das demonstrações contábeis de empresas petrolíferas no que compete à evidenciação obrigatória das disposições contidas nas normas SFAS 144 e IAS 36, referentes à aplicação do *impairment* nos ativos de longa duração. Os autores constataram a necessidade das empresas pesquisadas melhorarem seus níveis de evidenciação para atenderem às regras normativas e as necessidades dos usuários da informação.

É mister ressaltar que todos os citados trabalhos sobre evidenciação da perda no valor recuperável, tanto no Brasil como no exterior, constataram um baixo nível evidenciação por parte das empresas.

A redução no valor recuperável do *goodwill* se trata de uma evidenciação obrigatória e sua não divulgação pode levantar dúvidas nos usuários, contudo, mesmo assim, as empresas optam por não divulgar todas as informações requeridas. Uma possível reflexão acerca desse fato pode ser realizada a luz do trabalho de Verrecchia (2001), o pesquisador explana que se a evidenciação das informações pode gerar benefícios como a redução do custo de capital, qual seria a razão para a não total evidenciação que se verifica nas empresas? A resposta dada por Verrecchia (2001) é a existência de outros fatores que podem afetar as escolhas pertinentes à divulgação e inclusive podem gerar custos que a gestão considera maiores que os benefícios que seriam obtidos pela completa evidenciação.

Outra possível explicação é fornecida por Ball,

Robin e Wu (2003), eles aduzem que as normas de contabilidade não garantem a qualidade das demonstrações financeiras divulgadas, visto que outros fatores como os incentivos dos gerentes e a estrutura de propriedade da empresa também exercem influencia nas escolhas contábeis pertinentes a elaboração de tais relatórios financeiros.

3 METODOLOGIA

A pesquisa classifica-se como teórico-empírica. O problema foi abordado de maneira predominantemente qualitativa. A obtenção dos dados foi por meio documental, visto que foram analisadas as notas explicativas das empresas para observação da conformidade ou não com as exigências de divulgação concernentes ao *impairment* do *goodwill*.

3.1 Procedimentos de Coleta de Dados

Conforme Carlin, Finch e Khairi (2010) a realização de testes de *impairment* confiáveis de acordo com os preceitos do regime estabelecido pela norma IAS 36 é uma tarefa altamente complexa, exigindo o alinhamento de uma série de elementos, incluindo (mas não limitado) a definição adequada das UGCs, a alocação do *goodwill* para as UGCs e a escolha de uma taxa de desconto adequada para traduzir as estimativas de fluxos de caixa futuros em seus valores atuais.

Conforme o CPC-01 R1/2010, para fins de teste no valor recuperável, o *goodwill* deve ser alocado a UGC ou grupo de UGCs que irão se beneficiar com os benefícios econômicos pertinentes ao *goodwill*. Uma UGC consiste no menor grupo de ativos que gera entradas de caixa independentes de outras unidades da empresa.

Assim, como parâmetro de medição das exigências concernentes a perda por *impairment* no *goodwill* foram verificados, nas Notas Explicativas das empresas investigadas, os tópicos contidos no Quadro 1, que se referem a um *check list* das informações exigidas pelo pronunciamento contábil CPC-01 R1/2010, especificamente para as empresas que reconheceram perda no valor recuperável do *goodwill*.

Quadro 1: Check list das informações exigidas pelo CPC-01 R1 concernentes a perda no valor recuperável do *goodwill*

Valor contábil do <i>goodwill</i> alocado à unidade (grupo de unidades)
Base Utilizada para Cálculo do Valor Recuperável da UGC contendo <i>goodwill</i>
Período sobre o qual a administração projetou o fluxo de caixa baseada em orçamentos ou previsões
Descrição de cada premissa-chave
Taxa de desconto aplicada à projeção de fluxo de caixa

De posse as exigências contidas no Quadro 1, foram verificadas, nas notas explicativas, como foi realizada a evidenciação de cada um dos itens nas empresas componentes da amostra.

Na mesma linha de pesquisa seguida por Carlin, Finch e Khairi (2010) em relação ao item “Valor contábil do *goodwill* alocado à unidade (grupo de unidades)”, verificou-se também se a empresa descreveu em que consiste cada UGC. Esse procedimento é importante, visto que para o entendimento do valor do *goodwill* alocado a cada unidade é necessário compreender como a empresa divide suas UGCs para fins de teste no valor recuperável.

Assim, em relação à taxa de desconto, Carlin, Finch e Khairi (2010) e Carlin e Finch (2007) definiram em sua pesquisa possíveis padrões de evidenciação adotados pelas empresas, conforme descrito no Quadro 2:

Quadro 2: Padrões de Evidenciação da Taxa de Desconto

Situação encontrada nas Notas Explicativas	Interpretação proposta na pesquisa de Carlin, Finch e Khairi (2010)
i) A empresa evidenciou várias taxas de desconto	As empresas nessa categoria divulgam taxas específicas para cada UGC, considerando as peculiaridades de cada UGC, essa maneira de divulgação é considerada de alta qualidade.
ii) A empresa evidenciou uma única taxa de desconto	Nesta categoria as empresas divulgam uma única taxa de desconto para todas as UGCs. Considerando que cada UGC possui particularidades, esse nível de evidenciação é classificado como inferior comparado ao primeiro método apresentado.
iii) A empresa evidenciou uma lista de taxas de desconto utilizadas	Nessa categoria de evidenciação a empresa fornece uma lista de taxas em termos gerais, não especificando qual utilizou para cada UGC em particular. Esse nível de evidenciação é considerado inferior as duas primeiras categorias apresentadas.
iv) A empresa não evidenciou taxa de desconto	Nessa categoria, não evidenciação, a empresa não atende o CPC-01 R1, e a divulgação é classificada como pobre.

Fonte: Adaptado das pesquisas de Carlin, Finch e Khairi (2010); Carlin e Finch (2007).

Dessa maneira, no que compete à taxa de desconto, para avaliar a qualidade da divulgação, foi verificado em qual dessas categorias, constantes no Quadro 2, cada empresa se enquadra.

3.2 População e Amostra

A população definida para este estudo são todas as companhias abertas listadas na Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA), com exceção das instituições financeiras, pelo motivo do Banco Central (BACEN) não estar na lista de agências reguladoras que adotaram o pronunciamento CPC-01 R1. Assim, foram verificadas todas as empresas não-financeiras listadas na BOVESPA, e selecionadas somente aquelas que reconheceram perda no valor recuperável especificamente no *goodwill* entre os anos de 2008 e 2011. Através deste critério obteve-se uma amostra de 29 casos de perdas por *impairment* no *goodwill* que ocorreram entre os anos de 2008 e 2011, sendo: 11 casos em 2008, 9 em 2009, 5 casos em 2010 e 4 casos em 2011.

4 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

O Quadro 3 apresenta as empresas que reconheceram perda no valor recuperável do *goodwill* entre os anos de 2008 e 2011.

Quadro 3: Empresas que reconheceram perda por *impairment* no *goodwill* entre os anos de 2008 e 2011

Empresas por Nome no Pregão			
2008	2009	2010	2011
Amil	All Amer Lat	Amil	Forja Taurus
BHG	Amil	Ideiasnet	Lopes Brasil
Bradespar	Gerdau	IMC Holdings	Lupatech
BR Brokers	Gerdau met	Metal Leve	Metal Leve
Ambev	Globex	Usiminas	
Cielo	Metal Leve		
Const A Lind	Sid Nacional		
Minerva	Tempo Part		
Seb	Unipar		
Tempo Part			
Vale			

Fonte: Dados da pesquisa

Nos anos de crise econômica (2008 e 2009) a quantidade de empresas que reconheceu perda no valor recuperável do *goodwill* (11 em 2008 e 9 em 2009) foi superior, comparativamente aos anos de 2010 e 2011 que tiveram apenas 5 empresas em 2010 e 4 em 2011, respectivamente.

4.1 Evidenciação do Item: O Valor Contábil do *Goodwill* Alocado à Unidade (Grupo de Unidades)

Em relação à evidenciação da maneira como as empresas alocaram o *goodwill* a sua respectiva Unidade Geradora de Caixa, a qual se espera que se beneficie dos respectivos benefícios econômicos futuros (expectativa de rentabilidade futura) concernentes ao *goodwill*. A Tabela 1 apresenta os resultados verificados.

Tabela 1: Evidenciação do item: O valor contábil do goodwill alocado à unidade (grupo de unidades)

Ano/Quantidade Empresas Verificadas	Evidenciação	%
2008 (11 empresas)	1	9,09%
2009 (9 empresas)	4	44,44%
2010 (5 empresas)	2	40,00%
2011 (4 empresas)	4	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa

Em 2008, dentre as 11 empresas que reconheceram perda no goodwill apenas 1 (Tempo Part) evidenciou como foi realizada a alocação do goodwill para a Unidade Geradora de Caixa, e demonstrou também o valor da perda sofrido em cada Unidade. A empresa Tempo Part divide suas UGCs por controladas, cada controlada adquirida corresponde a uma UGC, para fins de teste no valor recuperável, essa empresa reconheceu uma perda no valor de R\$154.163.000, resultante da soma da perda reconhecida em cada uma de suas UGCs.

Os motivos da baixa na Empresa Tempo Part, referente a uma das UGCs, foi a intenção de limitar o valor do *goodwill* ao valor do benefício fiscal correspondente a ele, percebe-se, nesse caso, que para algumas empresas a contabilidade fiscal ainda exerce relevante poder sobre a contabilidade societária. Para as demais UGCs que reconheceram perda a empresa não especificou as razões.

As demais empresas que reconheceram perda em 2008 (10), não divulgaram o valor do ágio alocado a cada UGC.

Em 2009, dentre as 9 empresas que sofreram perda no *goodwill*, apenas 4 divulgaram como foi realizada a alocação do *goodwill* para as suas respectivas UGCs para fins de teste no valor recuperável. As quatro empresas foram: All América Lat; Gerdau, Gerdau Met e a Tempo Part. A empresa All América identificou dois grupos de UGCs, para fins de teste no valor recuperável, em cada grupo de UGCs, a empresa possui várias UGCs, cada uma delas uma controlada. O grupo de UGCs que sofreu perda é composto pelas controladas situadas na Argentina, a empresa informou que o fluxo de caixa foi projetado refletindo o cenário econômico do referido país, o que resultou numa perda no valor global do goodwill alocado a esse grupo de UGCs.

As empresas Gerdau e Gerdau Met evidenciaram o valor do *goodwill* alocado a cada UGC, elas classificaram cada UGC por segmento de negócio, este que representa um grupo de

UGCs (dentro de cada segmento existem várias controladas) para fins de teste no valor recuperável, todavia elas não especificaram claramente quais UGCs compõem cada grupo de UGCs. Essas duas empresas informaram que a perda foi um reflexo da crise econômica, mas não entraram em detalhes a esse respeito.

A Empresa Tempo Part, conforme já visto em 2008, aloca o *goodwill*, a respectiva controlada que lhe deu origem, e reconheceu novamente em 2009, uma perda no valor recuperável do *goodwill*. As mudanças no cenário econômico foram apontadas como o motivo para a ocorrência da redução no valor recuperável.

Ressalta-se que as empresas não especificaram quais mudanças no cenário econômico motivaram a perda, ou seja, elas informaram de uma maneira geral sem entrar em detalhes. As demais empresas que sofreram perda em 2009 (5), não divulgaram a informação pertinente à alocação do *goodwill* para a UGC.

Em 2010, dentre as 5 empresas que reconheceram perda no *goodwill* apenas 2 divulgaram como foi realizada a alocação do *goodwill* as suas respectivas UGCs, para fins de teste no valor recuperável. As duas empresas foram: International Mean e a Usiminas. A empresa International Mean evidencia a divisão de suas UGCs por país de atuação, são dois grupos de UGCs (brasileiras e mexicanas), dessa maneira, em cada um desses grupos de UGCs existem várias controladas, inclusive exercendo atividades distintas umas das outras. Em sua essência, a maneira de definir as UGCs é semelhante a das demais empresas informadas. A empresa não informou as razões que levaram ao pessimismo nas projeções de fluxo de caixa.

A Usiminas identifica suas UGCs por segmento operacional, cada segmento corresponde a um grupo de UGCs, todavia, ficou confuso de entender a qual grupo de UGCs pertence o *goodwill* que sofreu perda, pois a empresa possui três segmentos

operacionais e não especificou a qual deles pertence a UGC Modal Terminal de Granéis Ltda (essa UGC contendo o goodwill que sofreu a perda no valor recuperável). Quanto aos motivos que levaram a perda, a empresa nada mencionou a respeito.

Em 2011, as 4 empresas que reconheceram perda no valor recuperável do goodwill, divulgaram a informação pertinente a maneira como foi realizada a alocação do goodwill as suas respectivas UGCs. A empresa Forja Taurus divide as suas UGCs por controladas. A perda no goodwill teve como motivo o fato de a respectiva UGC (uma controlada), ter sido reclassificada como disponível para venda, dessa maneira, ao avaliar seu respectivo valor de venda a empresa percebeu que era inferior ao valor contábil da controlada, assim, a empresa atribuiu a perda integralmente ao valor do *goodwill*.

A LPS Brasil divide suas UGCs por segmento operacional, para fins de teste no valor recuperável, a empresa possui dois segmentos e dentro de cada um estão as respectivas controladas que deram origem ao goodwill. Entretanto, apesar de divulgar como são divididas as UGCs e o valor do goodwill alocado a elas, a empresa não especificou qual UGC sofreu a perda no valor recuperável. Os motivos que ocasionaram a perda também não foram informados.

A empresa Lupatech define suas UGCs por segmentos, dentro de cada segmento estão as respectivas controladas que compõem o grupo de UGCs. A empresa informou que os testes realizados nos segmentos resultaram em uma

perda no valor recuperável em duas UGCs, contudo, ela não especificou as razões que ocasionaram a redução no valor recuperável dessas controladas e conseqüentemente no *goodwill*.

A Metal Leve divide suas UGCs por controladas e em 2011 duas de suas UGCs sofreram perda. Em relação aos motivos, a perda na UGC Mahle Argentina S.A, conforme divulgado pela Metal Leve, foi em virtude da situação macroeconômica vivida na Argentina, o que ocasionou um pessimismo nas previsões de fluxo de caixa. Já a Mahle Hirschvogel Forjas S.A foi em razão de uma redução no mercado em que a empresa atua. Contudo, a Metal Leve não entrou em detalhes a respeito dos motivos expostos.

Em suma, percebeu-se que as empresas tendem a definir como UGC a própria controlada que deu origem ao *goodwill*, a UGC é a controlada (o investimento na controlada), em outras palavras, a expectativa de rentabilidade é a controlada como um todo. Assim, uma característica identificada nas empresas verificadas é que elas tendem a segregar as UGCs sob um aspecto de investimento realizado e não de uma área específica do respectivo negócio dentro da controlada, ou qualquer outra maneira em particular. Por unanimidade, todas as empresas que prestaram a informação seguiram esse padrão de divisão de UGCs. Algumas empresas ainda não estão divulgando as razões que ocasionaram a perda, uma informação relevante para quem está interessado nas demonstrações contábeis.

4.2 Evidenciação do Item: Base Utilizada para Cálculo do Valor Recuperável da Unidade Geradora de Caixa Contendo *Goodwill*

O Quadro 4 demonstra os resultados obtidos na observação se as empresas divulgaram a base utilizada para estimar o valor recuperável da unidade geradora de caixa contendo *goodwill*.

Quadro 4: Base Utilizada para Cálculo do Valor Recuperável da Unidade Geradora de Caixa contendo *goodwill*

Evidenciação da Base Utilizada para Cálculo do Valor Recuperável da UGC			
Ano/Quantidade Empresas Verificadas	Valor em Uso	Valor Justo Líquido de Despesas de Venda	Não Informada
2008 (11 empresas)	3	1	7
2009 (9 empresas)	6	0	3
2010 (5 empresas)	4	0	1
2011 (4 empresas)	3	1	0

Fonte: Dados da pesquisa

Percebe-se que em 2008 a maioria das empresas (7 empresas) não divulgou a base utilizada para o cálculo do valor recuperável. Nesse mesmo ano, a única empresa que utilizou o valor justo líquido de despesas de venda foi a BHG, enquanto três utilizaram o valor em uso (Minerva, Tempo Part e Vale).

Em 2009 as seis empresas que evidenciaram a base utilizada para o cálculo do valor recuperável foram: All América Lat; Gerdau; Gerdau Met; Globex; Metal Leve e a Tempo Part. As demais empresas (3) não divulgaram a base do valor recuperável.

Em 2010, apenas uma empresa (Idéias Net) não divulgou a base do valor recuperável, o restante utilizou o valor em uso.

Em 2011 a informação foi evidenciada por todas as 4 empresas, a Forja Taurus foi a empresa que utilizou o valor justo líquido de despesas de venda. Contudo, vale ressaltar que, para estimar o valor justo líquido de despesas de venda a Forja Taurus utilizou a metodologia de fluxos de caixa descontado. Dessa maneira, as exigências aplicadas as empresas que utilizaram o valor em uso também se aplicam a ela.

4.3 Evidenciação do Item: Período sobre o qual a Administração Projetou o Fluxo de Caixa Baseado em Orçamentos ou Previsões

A Tabela 2 apresenta os resultados concernentes ao número de empresas que evidenciou o período sobre o qual a administração projetou o fluxo de caixa baseado em orçamentos ou previsões. No caso das empresas que utilizaram o valor justo líquido de despesas de venda, para a BHG que utilizou o valor de mercado, a exigência observada foi se ela divulgou a metodologia utilizada para sua obtenção. Já a Forja Taurus informou ter utilizado o método do fluxo de caixa descontado para obtenção do valor justo líquido de despesas de venda, assim a exigência do período de projeção também se aplica a ela.

Tabela 2: Período sobre o qual a administração projetou o fluxo de caixa baseado em orçamentos ou previsões

Ano/Quantidade Empresas Verificadas	Evidenciação	%
2008 (11 empresas)	0	0,00%
2009 (9 empresas)	3	33,33%
2010 (5 empresas)	3	60,00%
2011 (4 empresas)	1	25,00%

Fonte: Dados da pesquisa

Em 2008 nenhuma das empresas verificadas divulgou o período sobre o qual foi realizada a projeção de fluxo de caixa, ressaltando que, conforme a Figura 4, apenas quatro empresas divulgaram a base do valor recuperável, a deficiência constatada naquele item reflete a não divulgação dessa informação, e mesmo as três empresas que informaram utilizar o valor em uso e a empresa que utilizou o valor justo líquido de despesas de venda (BHG) nada divulgaram a respeito, a BHG apenas mencionou que contratou empresa especializada para obtenção do valor de mercado, mas não apresentou detalhes a respeito, conforme determina o CPC-01 R1.

Em 2009, as três empresas que divulgaram a informação foram: Gerdau, Gerdau Met e a Metal Leve. Essas três empresas informaram que o período para a projeção é de cinco anos, mas não especificaram quais anos estão abrangidos nas expectativas de fluxo de caixa.

Em 2010, evidenciaram informações as empresas International Mean, a Metal Leve e a Usiminas. Essas três empresas informaram que o período da projeção é de cinco anos, mas não especificaram quais anos se referem essas estimativas de fluxos de caixa.

Em 2011, A LPS Brasil, a Lupatech e a Forja Taurus não divulgaram o período sobre o qual foi projetado o

Fluxo de Caixa. A única empresa que divulgou a informação em 2011 foi a Metal Leve, ela divulgou o período sobre o qual foi projetado o fluxo de caixa, o mesmo é de 5 anos e especificou que a projeção é concernente aos anos de 2012 até 2016.

Percebe-se que essa informação ainda é pouco divulgada pelas empresas, mesmo em 2011 apenas 1 dentre 4 empresas evidenciou o período sobre o qual realizou a projeção de fluxo de caixa descontado.

4.4 Evidenciação do Item: Descrição de cada Premissa-Chave

A Tabela 3 traz os resultados pertinentes à evidenciação do item descrição das premissas-chave, ou seja, as premissas em que a empresa se baseou para elaborar as projeções de fluxo de caixa.

Tabela 3: Evidenciação do item: Descrição de cada premissa-chave

Ano/Quantidade Empresas Verificadas	Evidenciação	%
2008 (11 empresas)	0	0,00%
2009 (9 empresas)	2	22,00%
2010 (5 empresas)	2	40,00%
2011 (4 empresas)	3	75,00%

Fonte: Dados da pesquisa

Esse item também foi muito pouco divulgado pelas empresas, em 2008 nenhuma das empresas evidenciou essa informação. Em 2009, apenas 2 empresas de um total de 9 divulgaram essa informação. Essas duas empresas foram a Gerdau e a Gerdau Met, entretanto, faz-se mister salientar que apesar delas terem evidenciado, não apresentaram detalhes, o fizeram de uma maneira geral.

Em 2010, as duas empresas que divulgaram as premissas-chave foram a International Mean e a Usiminas. E em 2011, as 3 empresas que evidenciaram a informação foram: LPS Brasil; Lupatech e a Metal Leve. Todavia, apesar de terem divulgado a informação todas o fizeram de uma maneira geral não especificando em detalhes. Por exemplo: Evidenciação realizada pela empresa Lupatech:

“As premissas utilizadas para determinar o valor justo pelo método do fluxo de caixa descontado para teste do “impairment” incluem: projeções de fluxo de caixa com base nas estimativas da Administração para fluxos de caixa futuros, taxas de desconto e taxas de crescimento para determinação de perpetuidade”.

As empresas de uma maneira em geral realizaram a divulgação dessa forma. Para uma melhor compreensão por parte dos usuários, as premissas-chave deveriam ser detalhadamente especificadas e explicadas.

4.5 Evidenciação do Item: Taxa de Desconto Aplicada à Projeção de Fluxo de Caixa

O Quadro 5 apresenta os resultados referentes à evidenciação da taxa de desconto utilizada nas projeções de fluxo de caixa.

Quadro 5: Evidenciação da Taxa de Desconto

Situação verificada nas Notas Explicativas	2008	2009	2010	2011	Totais
i) A empresa evidenciou várias taxas de desconto	0	3	1	1	5
ii) A empresa evidenciou uma única taxa de desconto	1	0	1	3	5
iii) A empresa evidenciou uma lista de taxas de desconto utilizadas	0	0	1	0	1
iv) A empresa não evidenciou taxa de desconto	10	6	2	0	18
Quantidade Total de Empresas	11	9	5	4	29

Fonte: Dados da pesquisa

Em relação à taxa de desconto utilizada nas projeções de fluxo de caixa, é possível perceber que a evidenciação é considerada pobre, visto que a maioria das empresas (18) no período entre 2008 e 2011 não divulgou a taxa utilizada, sendo os anos de 2008 e 2009 os mais críticos. Em 2010 e 2011 ainda verifica-se empresas que também não divulgaram a taxa de desconto, considerando que nesses anos o número de empresas que reconheceu perda foi menor, seria esperado que todas essas empresas tivessem apresentado um melhor nível de divulgação.

No que concerne às empresas que divulgaram, nem todas apresentaram o melhor nível (categoria 1), ou seja, a evidenciação de uma taxa de desconto para cada UGC considerando as especificidades de cada uma. Em 2009, 3 empresas divulgaram dessa maneira, mas em 2010 e 2011 esse número caiu, sendo verificado apenas uma empresa em 2010 e uma em 2011.

Em 2008 apenas a empresa Tempo Part divulgou a taxa de desconto utilizada nas projeções de fluxo de caixa referentes as UGCs e informou a mesma taxa para todas as UGCs identificadas por ela, dessa maneira a divulgação realizada pela empresa, conforme metodologia desse estudo, é considerada inferior em comparação as empresas que evidenciaram uma taxa para cada UGC.

Em 2009, as três empresas que divulgaram a taxa de desconto foram: All América Lat, Gerdau e Gerdau Met. Todas elas utilizaram uma taxa diferente para cada UGC. As demais empresas (6)

nada mencionaram a respeito da taxa de desconto.

Em 2010, as três empresas que evidenciaram a taxa de desconto foram: a International Mean, a Metal Leve e a Usiminas. A International Mean divulgou uma taxa diferente para cada grupo de UGCs, a empresa possui 3 grupos de UGCs (Brasil, Caribe e México). A Metal Leve divulgou um quadro com uma lista das principais taxas utilizadas, mas ela não especificou cada uma por UGC. Esse nível de divulgação é considerado inferior em comparação as duas primeiras categorias (evidenciação de uma taxa diferente para cada UGC e Evidenciação de uma única taxa de desconto). E a Usiminas divulgou uma taxa de desconto para todas as UGCs, contudo, ressalta-se que ela não informou a qual grupo de UGCs pertence o *goodwill* que sofreu perda no valor recuperável.

Em relação as 4 empresas que divulgaram a taxa de desconto em 2011. A LPS Brasil, a Lupatech e a Forja Taurus evidenciaram uma única taxa de desconto para todas as UGCs. E a Metal Leve divulgou um quadro especificando as taxas utilizadas para cada uma das UGCs que sofreram perda (2 UGCs), todavia, para as demais UGCs identificadas pela empresa, mas que não sofreram perda, ela não divulgou a taxa de desconto e nem as demais informações sobre o teste de recuperabilidade.

Em suma, no que tange a evidenciação da taxa de desconto, espera-se uma melhora por parte das empresas, visando uma divulgação que atinja uma melhor qualidade, não basta apenas evidenciar, mas sim buscar a forma mais compreensível de emitir a

informação. Ainda em relação às empresas que divulgaram a taxa de desconto, percebeu-se que não existe um padrão de evidenciação por parte das empresas, cada uma evidencia da sua maneira, umas adotam um melhor padrão e outras um padrão de menor qualidade.

Carlin, Finch e Khairi (2010) também encontraram resultados semelhantes em empresas de Singapura. Os autores verificaram a evidenciação dos testes de redução no valor recuperável do *goodwill*, em um período de três anos, visando analisar a qualidade das informações divulgadas nas notas explicativas. Eles concluíram que a baixa qualidade observada levanta questões acerca da robustez relativa aos órgãos supervisores.

5 CONCLUSÃO

Esta pesquisa teve como objetivo verificar o cumprimento das exigências de evidenciação pertinentes ao *impairment* do *goodwill*, nas empresas brasileiras de capital aberto, no período de 2008 a 2011.

Conforme os resultados observados, é possível inferir que as empresas ainda não divulgam todas as informações pertinentes às perdas no valor recuperável do *goodwill*. Além disso, existem indícios de problemas na qualidade da evidenciação. No período analisado, uma grande parte das empresas não informou o método pelo qual calcularam o valor recuperável, e a maioria das empresas que informou utilizou o valor em uso, este resultado é consistente com os resultados da pesquisa de Carlin, Finch e Khairi (2010).

No que concerne à taxa de desconto, utilizada nas projeções de fluxo de caixa, foi verificado que não existe um padrão de evidenciação por parte das empresas. O esperado seria que elas divulgassem uma taxa de desconto para cada UGC identificada, visto que cada uma possui suas peculiaridades, todavia, algumas evidenciaram apenas uma taxa para todas as UGCs, outras divulgaram uma lista de taxas não informando qual foi utilizada em específico para cada UGC identificada, e outras não informaram nenhuma taxa de desconto. Esse problema também foi verificado na pesquisa de Carlin, Finch e Khairi (2010) em empresas de Singapura.

Em relação à definição das UGCs e a alocação do *goodwill* a sua respectiva UGC, para fins de teste no valor recuperável, por unanimidade as empresas que evidenciaram essa informação dividem suas UGCs por controladas, onde o *goodwill* é alocado à controlada que lhe deu origem. Porém, informações adicionais acerca da divisão de UGCs não foram encontradas nas notas explicativas das empresas.

As informações sobre o processo de divisão das UGCs, para fins de teste no valor recuperável, são cruciais para os usuários externos terem a capacidade de realizar suas próprias projeções em relação às expectativas de rentabilidade do *goodwill*.

No que compete às premissas-chave que deram suporte a realização das projeções de fluxo de caixa, foi identificado que uma grande parte das empresas evidenciou de uma maneira geral, não apresentando detalhes acerca de cada premissa. Esse ponto também chama atenção, visto que não basta apenas evidenciar, é necessário transmitir uma informação capaz de permitir que o usuário realize suas próprias projeções.

Considera-se que o objetivo do trabalho foi cumprido e esta pesquisa contribui no sentido de apresentar para a sociedade e para os órgãos normalizadores brasileiros um panorama da evidenciação acerca do teste no valor recuperável do *goodwill* nas empresas de capital aberto brasileiras, no período entre 2008 até 2011, chamando atenção para a falta de divulgação sobre o *goodwill* nas notas explicativas das empresas pesquisadas.

A literatura internacional sobre o *goodwill* também expõe o mesmo problema e ressalta ainda a complexidade desse ativo, tanto internamente (dentro da empresa) como externamente (investidores, credores, e demais interessados na sociedade em que a empresa se insere), nesse sentido estudos buscando conhecer o tratamento contábil praticado nas empresas de capital aberto brasileiras são importantes.

Ressalta-se que os resultados encontrados nesta pesquisa limitam-se a amostra e período analisado, não podendo ser extrapolados para outras empresas ou períodos.

Os problemas verificados na evidenciação do cálculo do valor recuperável do *goodwill* em empresas brasileiras chamam atenção, visto que, conforme Carlin e Finch (2011) eles podem ter relação com a falta de comprometimento dos responsáveis na empresa em conhecer e realizar os procedimentos corretamente, ou mesmo por dificuldades na aplicação das normas. E se analisados a luz de Verrecchia (2001) e Ball, Robin e Wu (2003) essa pouca evidenciação pode indicar que os gestores e/ou a empresa podem ter incentivos para não apresentar uma divulgação completa acerca do *goodwill*. Essas relações poderiam ser testadas empiricamente em pesquisas futuras sobre *goodwill*.

REFERÊNCIAS

- AMERICAN APPRAISAL. Global M&A Valuation Outlook. 2012. Disponível em: < <http://www.american-appraisal.com.br/AA-Files/Library/PDF/GlobalMAValuationOutlook.pdf>>. Acesso em 10 de julho de 2013.
- 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.
- BINI, Mauro; BELLA, Chiara Della. Determinants of market reactions to goodwill write-off after SFAS-142. **Managerial Finance**, v. 33, n. 11, p. 904-914, 2007.
- CARLIN, Tyrone M.; FINCH, Nigel. Goodwill impairment testing under IFRS: a false impossible shore? **Pacific Accounting Review**, v. 23, n. 3, p. 368-392, 2011.
- _____; _____. Evidence on IFRS goodwill impairment testing by Australian and New Zealand firms. **Managerial Finance**, v. 36, n. 9, p.785 -798, 2010.
- _____; _____. KHAIRI, Khairil Faizal. FRS36 and post-transition compliance quality among Singapore firms. **Asian Review of Accounting**, v. 18, n. 3, p. 221 – 244, 2010.
- _____; _____. Discount rates in disarray: evidence on flawed goodwill impairment testing. **Australian Accounting Review**, v. 19, p. 326-336, 2009.
- _____; _____. Towards a theory of goodwill impairment testing choices under IFRS. **Journal of Theoretical Accounting Research**, v. 3, n. 1, p. 74-95, 2007.
- 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.
- _____. Pronunciamento Técnico CPC 15 R1, de 03 de junho de 2011. Combinações de Negócios. Disponível em: <www.cpc.org.br>. Acesso em 03 de janeiro de 2013.
- DAHMAH, Firas N.; DURAND, Robert B.; WATSON, John. The value relevance and reliability of reported goodwill and identifiable intangible assets. **The British Accounting Review**, v. 41, p. 120-137, 2009.
- DETZEN, Dominic; ZÜLCH, Henning. Executive compensation and goodwill recognition under IFRS: Evidence from European mergers. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, n. 21, p. 106-126, 2012.
- DRAGOMIR, Voicu D.; FELEAGA, Liliana; FELEAGA, Niculae. Accounting for goodwill: a historical review. **European Journal of Management**, v. 11, n. 1, 2011.
- EL-GAZZAR, Samir M.; JACOB, Rudy A.; SHALABY, Afaf A. An empirical investigation of goodwill attributes and subsequent impairment in the frame of sfas n. 141 and 142. **Journal of Accounting and Finance Research**, v. 2, p. 1-14, 2004.
- GOUVEIA, Fernando Henrique Câmara; MARTINS, Eliseu. Comparação dos métodos de tratamento do goodwill adquirido face às características qualitativas da informação contábil: impairment test x amortização. **4º CONGRESSO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA EM CONTABILIDADE, 2007**, São Paulo. Anais... São Paulo: USP, 2007.
- JAHMANI, Yousef; DOWLING, William, A; TORRES, Paul D. Goodwill impairment: a new window for earnings management. **Journal of Business & Economics Research**, v. 8, nº 2, p. 19-23, 2010.
- LAPOINTE-ANTUNES, Pascale; CORMIER, Denis; MAGNAN, Michel. Value relevance and timeliness of transitional goodwill-impairment losses: Evidence from Canada. **The International Journal of Accounting**, v. 44, p. 56-78, 2009.
- LEMES, Sirlej; CARVALHO, Nelson L. **Contabilidade**

- internacional para graduação. São Paulo: Atlas, 2010.
- LI, Zining; SHROFF, Pervin K; VENKATARAMAN, Ramgopal; ZHANG, Ivy Xiyang. Causes and consequences of goodwill impairment losses. **Rev Account Stud**, n. 16, p. 745-778, 2011. DOI: 10.1007/s11142-011-9167-2.
- LIBERATORE, Giovanni; MAZZI, Francesco. Goodwill write-off and financial market behaviour: An analysis of possible relationships. *Advances in Accounting, incorporating Advances in International Accounting*, n. 26, p. 333-339, 2010.
- MARTINS, Eliseu; ALMEIDA, Diana Lúcia de; MARTINS, Eric Aversari; COSTA, Patrícia de Souza. Goodwill: uma análise dos conceitos utilizados em artigos científicos. **Revista de Contabilidade & Finanças**, v. 21, n. 52, 2010.
- ONO, Heverton Masaru; RODRIGUES, Jomar Miranda; NIYAMA, Jorge Katsumi. Disclosure sobre impairment: uma análise comparativa das companhias abertas brasileiras em 2008. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ**, Rio de Janeiro, v. 15, nº 1, p. 67-87, jan./abr. 2010.
- PETERSEN, Christian; PLENBORG, Thomas. How do firms implement impairment tests of goodwill? **A Journal of Accounting, Finance and Business Studies** - ABACUS, v. 46, n. 4, 2010.
- 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.
- SEVIN, Suzanne; SCHROEDER, Richard; BHAMORNSIRI Sak. Transparent financial disclosure and SFAS No. 142. **Managerial Auditing Journal**, v. 22, nº 7, p. 674-687, 2007.
- GIULIANI, Marco; BRÄNNSTRÖM, Daniel. Defining goodwill: a practice perspective. **Journal of Financial Reporting and Accounting**, v. 9, n. 2, p. 161-175, 2011.
- SILVA, Paula Danyelle Almeida da Silva; MARQUES, José Augusto Veiga da Costa; SANTOS, Odilanei Morais dos. Análise da evidenciação das informações sobre o impairment dos ativos de longa duração de empresas petrolíferas. **Revista Base**, v. 6, nº 3, p. 258-274, setembro/outubro 2009.
- SOUZA, Maíra Melo de; BORBA, José Alonso; ZANDONAI, Fabiana. Evidenciação da perda no valor recuperável de ativos nas demonstrações contábeis: uma verificação nas empresas de capital aberto brasileiras. **Revista Contabilidade Vista & Revista**, v. 22, n. 2, p. 67-91, 2011.
- _____. _____. WUERGES, Artur Filipe Ewald; LUNKES, Rogério João. Perda no Valor Recuperável de Ativos: Fatores Explicativos do Nível de Evidenciação das Empresas de Capital Aberto Brasileiras. CONGRESSO USP CONTROLADORIA E FINANÇAS, 6, 2006, São Paulo. **Anais...** São Paulo: Congresso USP, FEA/USP, 2006. CD-ROM.
- TAVARES, Márcia Ferreira Neves et al. Um estudo sobre o nível de conformidade dos setores classificados pela Bovespa com o CPC-01 - redução ao valor recuperável de ativos. In: IV CONGRESSO ANPCONT, 4, 2010, Natal. **Anais...** Natal: ANPCONT, 2010.
- VERRECCHIA, Robert E. Essays on disclosure. **Journal of Accounting and Economics**, v. 32, p. 97-180, 2001.