

## ***Impairment* en el *Goodwill*: un Análisis Basado en la Divulgación Contable**

### **Resumen**

Este estudio objetivó verificar si las empresas brasileñas de capital abierto divulgaron informaciones sobre el test de *Impairment* en el *goodwill*, en el período de 2009 a 2011. La elaboración de una métrica con ítems compulsorios de divulgación permitió obtener un índice de atención a la norma y analizar qué informaciones las empresas han divulgado. Los resultados indican que en 2009 la mayoría de las empresas no evidenció ninguna información exigida para el test de *Impairment* en el *goodwill*. No obstante, en 2010 y 2011, el porcentual de empresas que nada evidenciaron sobre los procedimientos adoptados para el test decreció. Aliado a esto, hay indicativo de que el índice de evidenciación, en media, aumentó en el transcurso del período analizado, pero se muestra bastante heterogéneo. Informaciones sobre la tasa de descuento y la descripción de la UGC no estuvieron entre las informaciones más evidenciadas. Los reflejos derivados de una posible mudanza en la premisa clave fue el ítem cuya divulgación fue la más descuidada por las empresas en todos los años. Como sugiere el análisis, esos resultados pueden estar relacionados a la adaptabilidad de las empresas a los procedimientos de test de *Impairment*, pero también pueden derivarse de las características de concentración de derechos de control de las empresas. En líneas generales, el aumento a lo largo del período analizado en el porcentual de divulgación de las premisas del test de *Impairment* en el *goodwill* no fue suficiente para reducir las diferencias de divulgación presentadas entre las empresas. Además de eso, se puede percibir que muchas empresas no presentaron consistencia en la divulgación de los ítems de la métrica de un año para otro.

**Palabras clave:** Evidenciación; Regulación; *Impairment*; *Goodwill*.

### **Josilene da Silva Barbosa**

Máster en Contabilidad por la Universidad Federal de Paraná – UFPR. **Contacto:** Prefeito Lothário Meissner, 632, Curitiba, PR, CEP.: 80210-070.  
**E-mail:** [jslene@hotmail.com](mailto:jslene@hotmail.com)

### **Silvia Consoni**

Máster en Contabilidad por la Universidad Federal de Paraná – UFPR. **Contacto:** Prefeito Lothário Meissner, 632, Curitiba, PR, CEP.: 80210-070.  
**E-mail:** [silviaconsoni@yahoo.com.br](mailto:silviaconsoni@yahoo.com.br)

### **Luciano Marcio Scherer**

Profesor de la Universidad Federal de Paraná – UFPR y Doctor en Controladuría y Contabilidad por la Universidad de São Paulo – USP. **Contacto:** Prefeito Lothário Meissner, 632, Curitiba, PR, CEP.: 80210-070.  
**E-mail:** [Imischerer@ufpr.br](mailto:Imischerer@ufpr.br)

### **Ademir Clemente**

Profesor de la Universidad Federal de Paraná – UFPR y Pos-doctorado por la Universidad Federal de Rio de Janeiro – UFRJ. **Contacto:** Prefeito Lothário Meissner, 632, Curitiba, PR, CEP.: 80210-070.  
**E-mail:** [ademir@ufpr.br](mailto:ademir@ufpr.br)

## 1. Introdução

En el contexto de convergencia a las normas internacionales de contabilidad, entre las prácticas implantadas a partir de 2008 en el Brasil, se destaca aquella que se deriva del Pronunciamiento Técnico CPC 15 – Combinación de Negocios. Este pronunciamiento establece, entre otros, principios y exigencias específicas para la mensuración y reconocimiento del agio por expectativa de rentabilidad futura (*goodwill*). Por su vez, el CPC 04 – Activo Intangible establece que el *goodwill* sea sometido al test de Posibilidad de Recuperación de Valor (test de *Impairment*) de acuerdo con las disposiciones del CPC 01 – Reducción en el Valor Recuperable de Activos.

La aprobación del Pronunciamiento Técnico CPC 15 por la Comisión de Valores Mobiliarios (CVM), en 2009, lo tornó de aplicación compulsoria en el ámbito de las compañías de capital abierto. Consecuentemente, tales compañías fueron compelidas a realizar, en los términos de la Deliberación CVM n.º 580/09, posteriormente revisada por la Deliberación CVM n.º 665/11, como mínimo anualmente, el test de *Impairment* para verificar si el valor del *goodwill* puede ser recuperado en el futuro. Desde entonces, ya no está permitida, la amortización contable y sistemática de ese activo, la cual quedó restringida a la atención a la legislación fiscal. Asimismo, en los términos del CPC 01 (2010), la realización del test de *Impairment* en el *goodwill* implica la divulgación de las informaciones relacionadas a las premisas utilizadas en el cálculo y a los factores que ocasionaron la pérdida.

Para identificar si el *goodwill* ha perdido la capacidad de generar beneficios futuros, se puede utilizar el valor en uso, que tiene como base las estimativas de ingresos y lucros futuros. Para Riedl (2004) y Ramanna (2008), el test de *Impairment* es guiado por la interpretación del ambiente económico, por juzgamientos y estimativas efectuadas por la administración. Por eso, los autores argumentan que la flexibilidad en la definición de las premisas de cálculo para el test podría llevar a las empresas a escoger cuándo y por cuánto reconocer pérdidas en el *goodwill*.

Aunque existan normas que dan directrices a la divulgación, no hay reglas objetivas capaces de cumplir todos los requisitos de una buena divulgación. La elección en relación al “qué”, “cómo” y “cuándo” divulgar es un ejercicio de buen sentido empresarial, ética y subjetividad (CVM, 2007). Por tanto, si considerado que el test de *Impairment* posee cierto grado de subjetividad, los potenciales efectos del reconocimiento de pérdidas y de sus implicaciones futuras deben estar disponibles a los usuarios de la información contable para el adecuado diagnóstico de la posición financiera de la empresa. Delante de los aspectos mencionados, se cuestiona: ¿Cuál es el nivel de evidenciación del test de *Impairment* en el *goodwill* por las empresas brasileñas de capital abierto en relación a las exigencias del CPC 01?

El objetivo de este artículo es verificar si las empresas brasileñas de capital abierto divulgaron las informaciones exigidas por la norma contable sobre la reducción en el valor recuperable en el *goodwill* en el período de 2009 a 2011. Daske, Hail, Leuz y Verdi (2013) afirman que la calidad de la divulgación puede ser influenciada por las prácticas de Gobernanza Corporativa y, por tanto, el análisis del presente estudio recae sobre la concentración de los derechos de control y segmentos de listado de la BM&FBovespa.

La Porta, Lopes-de-Silanes y Shleifer (1999) exponen que la retención de informaciones por parte de las empresas puede estar asociada a la estructura de concentración de propiedad. Lopes y Alencar (2008) y Leuz (2006) complementan que empresas con control disperso tienden a divulgar más para reducir la asimetría de información. En contrapunto, empresas con control más concentrado divulgan menos, una vez que sus inversores mayoritarios normalmente ocupan cargos importantes en la empresa y, por eso, poseen acceso directo a las informaciones. Andrade y Rossetti (2006) argumentan que la transparencia y la divulgación de informaciones en obediencia a las leyes están relacionadas a las mejores prácticas de gobernanza corporativa. En ese sentido, tenemos las siguientes hipótesis teóricas: (1) empresas con control disperso tienden a divulgar más informaciones sobre la reducción en el valor recuperable del *goodwill* que empresas con control accionario concentrado; y (2) empresas listadas en el segmento Nuevo Mercado de la BM&FBovespa tienden a divulgar más informaciones sobre el test de *Impairment* en el *goodwill* que las empresas listadas en los demás segmentos.

Diversos estudios fueron realizados en el Brasil sobre la divulgación de la pérdida en el valor recuperable en el inmovilizado y en el intangible. Tales estudios constataron deficiencias en la divulgación del test de *Impairment* y encontraron diferentes niveles de divulgación entre empresas que negocian acciones en la BM&FBovespa, a ejemplo de Silva, Marques y Santos (2009); Ono, Rodrigues y Niyama (2010); Souza, Borba y Zandonai (2011), Albani y Almeida (2012) y Machado, Cruz, Takamatsu y Lima (2013). No obstante, al contrario de lo que ocurre en el exterior, el enfoque empírico y restricto al test de Posibilidad de Recuperación en el *goodwill* todavía no ha sido contemplado.

La mecánica para evaluación del valor recuperable, el período y la naturaleza de la influencia del *goodwill* en la determinación del lucro de las empresas difiere substancialmente del concepto de amortización. La pérdida por *impairment*, diferentemente de la amortización, indica que la baja contable del *goodwill* sería provocada únicamente por cuestiones relacionadas al contexto operacional de la inversión y, por eso, el reconocimiento de la pérdida está condicionado a situaciones económicas específicas y de estrategias de negocio de las empresas. Se suman a esto, particularidades para el reconocimiento del *goodwill*, así como para la aplicación y divulgación del test de *Impairment* en relación a los demás activos.

En ese contexto, surgen cuestiones sobre el impacto que condiciones económicas adversas podrían provocar en el futuro si llevasen a las empresas a registrar bajas significativas de ese activo. Especialmente en períodos de crisis, el *impairment* en el *goodwill* puede causar un efecto de mayor volatilidad en los resultados y en la estructura financiera de las empresas. Además de eso, escándalos corporativos, hace más de una década, han traído a colación discusiones sobre la divulgación de informaciones, si son verdaderas y si dejan claro cómo los datos evolucionan, resultando en regulaciones específicas. Así pues, al verificar si las empresas atienden a los requisitos compulsorios de divulgación del test de *Impairment* en el *goodwill*, se busca contribuir para el entendimiento del tratamiento contable dispensado a ese activo por las empresas en el contexto brasileño, específicamente, en relación a la identificación y a la evidenciación de los beneficios futuros subsiguientes a su reconocimiento inicial.

## 2. Referencial Teórico y Empírico

### 2.1 Normas de Política Contable

En una revisión de literatura de gran alcance, Healy y Palepu (2001) exponen que la divulgación de informaciones contribuye para mitigar la asimetría de información y problemas de agencia. De acuerdo con Beyer, Cohen, Lys y Walther (2010), la demanda por informaciones surge porque el usuario interno normalmente tiene más informaciones sobre el desempeño económico y financiero de la empresa que el usuario externo y porque los proveedores de capital, en función de la separación entre propiedad y control, no consiguen directamente interferir en la toma de decisión de los gestores.

Evidencias empíricas indican que los beneficios de la divulgación corporativa están relacionados al aumento de liquidez de mercado de los títulos de las empresas (Welker, 1995; Leuz & Verrecchia, 2000) y a la reducción al coste de capital (Botosan, 2006; Lima, 2009; Lopes & Alencar, 2010). No obstante, Shleifer y Vishny (1997) y La Porta *et al.* (1999) consideran que en la perspectiva del conflicto de interés, accionistas mayoritarios se abstienen del compromiso de divulgación, incluso cuando la divulgación aumenta el valor de la empresa y reduce el coste de capital, pues sería lo mismo que abrir mano de los beneficios privados del control.

La necesidad de información en el mercado de capitales no siempre será atendida voluntariamente por las empresas, pues los costes y beneficios de la divulgación pueden estar relacionados a los costes de agencia, al acceso a las fuentes de financiamiento y a los costes de propiedad (Watts & Zimmerman, 1986; Verrecchia, 2001). Healy y Palepu (2001) apuntan que una de las razones para la regulación contable son las imperfecciones de mercado o externalidades que limitan el *trade-off* de los costes y beneficios de la divulgación voluntaria. Tal vez sea por eso, como señala Beyer *et al.* (2010), que la literatura sobre regulación contable ha dispensado esfuerzos para identificar las razones por las cuales la regulación se justifi-

caría sin, muchas veces, conseguir modificar los incentivos contractuales y de mercado que las empresas poseen para la divulgación voluntaria.

En la interpretación de Verrecchia (2001) y de Dye (2001), no existe una teoría de largo alcance de la divulgación obligatoria. Leftwich (1980) apunta que se busca, muchas veces, justificar la regulación contable argumentando que su objetivo es compensar la subproducción de informaciones, pues el uso de determinada información por parte de un individuo no impide el uso por parte de otro (*free rider*). Otro argumento, también según Leftwich (1980), es que reguladores buscan proteger a individuos que están en desventaja informacional. No obstante, Scott (2012) expone que los intereses y la necesidad de información divergen entre inversores y gestores, lo que torna efectivamente difícil para el regulador calcular la distribución de beneficios de la producción de informaciones.

La fijación de políticas contables por el regulador es tratada en términos de requisitos mínimos, como estándares generalmente aceptados de Contabilidad y de Auditoría, con el objetivo de reducir divergencias entre empresas en términos de divulgación, mensuración y método de presentación (Bushee & Leuz, 2005). Para Leuz y Verrecchia (2000), la divulgación compulsoria fuerza a las empresas a comprometerse en el futuro, independientemente de la situación de los negocios, con el proveimiento de informaciones a los participantes del mercado.

El *International Accounting Standards Board* (IASB) y el *Financial Accounting Standards Board* (FASB) han adoptado la posición de que, en una economía de mercado, la consecución del objetivo de la Contabilidad depende de la divulgación de informaciones contables que permitan a los proveedores de capital evaluar el potencial retorno de las futuras oportunidades de inversión y monitorear el uso del capital comprometido (Ball, 2006; Scott, 2012). Consecuentemente, normas y estándares son editados para modificar la cantidad y la calidad de las informaciones, principalmente, para atender a los intereses de inversores (Barth, Beaver & Landsman, 2001).

Scott (2012) considera que normas de política contable impiden a las empresas controlar la cantidad y el momento de la divulgación de ciertas informaciones que producen sobre sí mismas. Así pues, los beneficios de la regulación también estarían en la credibilidad de las informaciones proporcionadas por las empresas, pues es conferido a los órganos reguladores, emisores de normas y auditores responsabilidad sobre la veracidad de las informaciones. No obstante, Welker (1995) expone que, a pesar de las restricciones para la elaboración, contabilización y evidenciación, las compañías también poseen cierta discrecionalidad en la determinación del objetivo, contenido, período y forma de evidenciar las informaciones a los usuarios.

Para Daske, Hail, Leuz y Verdi (2013), aspectos económicos e institucionales también pueden limitar la efectividad de un conjunto de normas. Como la interpretación de normas es guiada por la subjetividad, los autores sugieren que la calidad de la divulgación es influenciada por prácticas de monitoreo, instituciones legales, gobernanza corporativa y auditoría. Ball, Robin y Wu (2003) señalan que, además de los mecanismos de *enforcement*, la estructura de propiedad también puede direccionar a las empresas a presentar diferentes niveles de cumplimiento a la norma. Para La Porta *et al.* (1999), cuánto más concentrada la estructura de propiedad, menores son los índices de divulgación de informaciones, pues la mayoría de los inversores tendría el poder de obtener informaciones privilegiadas por otras fuentes. De la misma forma, Ball, Kothari y Robin (2000) consideran que, cuando el control es más disperso, la divulgación es más utilizada en la reducción de la asimetría informacional y ella tiende a ser más tempestiva.

Particularmente, el proceso de convergencia a las normas internacionales de contabilidad en varios países ha despertado el interés sobre esos aspectos. Algunos pesquisadores han discutido que la adopción de normas internacionales de contabilidad está sujeta a las presiones políticas y no consigue representar, por sí sólo, una mejora en la calidad de la divulgación (Ball, 2006; Ramanna, 2008). Por otro lado, existen evidencias empíricas de que la adopción de normas internacionales de contabilidad es potencialmente útil, una vez que las empresas en ambientes regulatorios relativamente flojos pueden beneficiarse de menor coste de capital (Frost, Gordon & Haves, 2006; Silva, 2013) y presentar, en media, mayor calidad informacional de los lucros (Barth, Landsman, & Lang, 2008).

En el Brasil, el proceso de convergencia contable a las normas internacionales llevó a la creación del Comité de Pronunciamientos Contables (CPC), en 2005, y a la alteración de la Ley de las Sociedades Anónimas, en 2007. No obstante, la adopción integral de las normas internacionales tuvo lugar solamente en 2010. Para Oliveira y Lemes (2011), la adopción inicial de las normas internacionales en el Brasil tendería a aumentar el nivel de divulgación de las empresas, pero, otras pesquisas han indicado deficiencias en el cumplimiento de ciertos requisitos de divulgación obligatoria, como, por ejemplo, en la divulgación de los efectos de la primera fase de convergencia en el resultado de 2008 (Santos, & Calixto, 2010), criterios de reconocimiento, mensuración y evidenciación del activo intangible (Avelino, Pinheiro, & Lamounier, 2012; Moura, Dallabona, Fank, & Varela, 2011) y reconocimiento de la pérdida en el valor recuperable del inmovilizado y del intangible (Ono *et al.*, 2010; Souza, 2011; Albano, & Almeida, 2012; Machado *et al.*, 2013).

### 2.3 Reducción al Valor Recuperable del *Goodwill*

El agio por expectativa de rentabilidad futura (*goodwill*) es el valor extra atribuido a una empresa en virtud, por ejemplo, de su reputación, posición competitiva y lealtad de los clientes (Martins, Almeida, Martins & Costa, 2010). El *goodwill* representa los “beneficios económicos futuros resultantes de los activos adquiridos, en una operación de combinación de negocios, los cuales no son individualmente identificados y separadamente reconocidos” (CPC 15, 2011).

Martins, Diniz y Miranda (2012) esclarecen que el *goodwill* pasa a existir “después de todas las tentativas de mensuración objetiva de todo lo que más está siendo adquirido. Diferentemente de la práctica contable anterior en que, comúnmente, toda la diferencia entre el valor pagado y el valor contable era clasificada como ese tipo de agio” (p. 307). Por tanto, conceptualmente, el *goodwill* y el agio por diferencia de mercado de los activos líquidos son acepciones distintas. El *goodwill* es apurado por la diferencia entre el valor de adquisición de la inversión y el valor justo de los activos líquidos de la inversión, siendo contabilizado por su valor de coste líquido de las pérdidas acumuladas por *impairment*. El agio por diferencia de valor de mercado de los activos líquidos corresponde a la diferencia entre el valor justo y el valor contable de los activos líquidos de la inversión y es amortizado conforme la realización de esos activos.

El origen del *goodwill* está vinculada, por tanto, a los activos intangibles no identificados separadamente y que representan, en parte, la expectativa de rentabilidad futura, pero también la ubicación intencional y distorsionada del valor de la transacción (Shalev, 2009). Ciertamente, las razones que norlean el reconocimiento del *goodwill* pueden ser variadas, como actuar en diferentes mercados y aumentar la participación en aquellos en que ya actúa, o tributarias, por ejemplo.

Para verificar si las premisas utilizadas en la identificación del *goodwill* permanecen estables y si las expectativas de rentabilidad futura serán concretizadas en el período pos-adquisición, diferentemente de lo que ocurre con otros activos, debe ser realizado el test de *Impairment*, como mínimo, anualmente, independientemente de que existan indicaciones de pérdida. Cualquier pérdida por *impairment* en el *goodwill* debe ser reconocida en el resultado del ejercicio y, al contrario de los demás activos, una vez reconocida, total o parcialmente, no hay posibilidad de reversión en período posterior (CPC 01, 2010). Por tanto, el valor del *impairment* en el *goodwill* no debe ser reconocido contablemente en cuenta rectificadora, como ocurre con el valor del *impairment* en el inmovilizado.

En el Brasil, antes de la convergencia a las normas internacionales de contabilidad, el *goodwill* era amortizado en función del período esperado de uso de su beneficio económico, que, en la práctica, sufrió influencia fiscal. En función de la amortización, el activo y el patrimonio líquido eran disminuidos a lo largo del tiempo, así como el lucro líquido y el lucro por acción que absorbían el impacto en cada ejercicio social. Como ya no hay más un período específico para la realización de sus beneficios, se propone la necesidad del test de *Impairment*.

Estudios que procuraron evaluar, en diferentes países, el impacto de la transición a las normas internacionales en el resultado y en el patrimonio líquido demostraron que los ajustes derivados del tratamiento

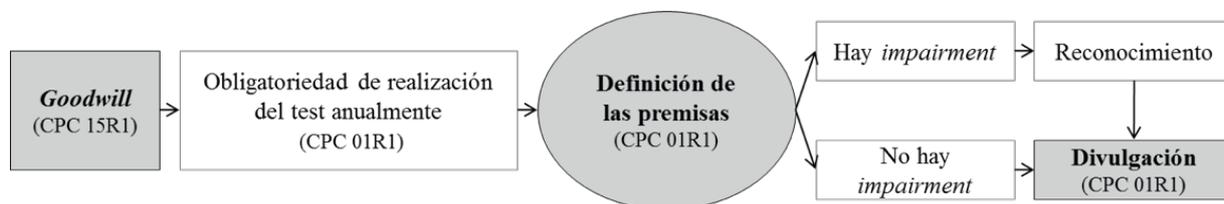
del *goodwill* y del valor justo de activos financieros son los más relevantes, afectando, significativamente, al resultado de las empresas (Perramon & Amat, 2006; Stenka, Ormrod & Chan, 2008). La variación positiva en los lucros reportados por empresas en el Reino Unido, como presentado por Stenka *et al.* (2008), se debe, principalmente, a la no amortización del *goodwill*, la cual contribuyó para el 24% de aumento total de los lucros, que crecieron en media un 39% en función de los ajustes a las normas.

Diferentemente de los resultados presentados por Perramon y Amat (2006) y Stenka *et al.* (2008), Santos (2012) constató que, en media, la exclusión de los costes de transacción y premios en la emisión de títulos y la inclusión de los incentivos fiscales en el resultado fueron los responsables del aumento en el lucro informado. Sin embargo, la interpretación de tales resultados implica considerar que en el Brasil fueron facultadas a las empresas diversas opciones de cumplimiento de las normas. Para ejemplificar, desde 2008, fue prevista la realización del test de *Impairment* en el *goodwill*, pero, solamente en 2009 la CVM, por medio de la Deliberación n.º 580/2009, exigió tal procedimiento. Por tanto, esa cuestión también dificulta la evaluación en el conjunto normativo del reflejo de la amortización *versus* el test de *Impairment* del *goodwill*.

El *goodwill* debe ser “comprobado para reducción al valor recuperable en nivel que refleje la forma por la cual la entidad gerencia sus operaciones y con la cual el agio estaría naturalmente asociado” (CPC 01, 2010, ítem 82). Para tanto, ese activo debe ser ubicado a una unidad generadora de caja (UGC) o grupos de UGCs. Se entiende que, habiendo pérdida en una UGC conteniendo *goodwill*, primeramente ella deberá ser atribuida al *goodwill* hasta el límite de su valor. Si, al dejar a cero el valor del *goodwill*, también hubiere valor de pérdida para ser bajada, esa deberá ser distribuida, proporcionalmente, a los activos componentes de la respectiva UGC.

La identificación de UGCs, de acuerdo con Zucca y Campbell (1992) y Bini y Bella (2007), depende de examen y juzgamiento por parte de la administración de la empresa. Por tanto, la manera como son definidas es fundamental para la identificación de pérdidas en el *goodwill*. Asimismo, dependiendo de las premisas utilizadas, el test de *Impairment* puede no reconocer la existencia de una pérdida, o entonces, sólo reconocer pérdidas en situaciones económicas específicas. En ese sentido, Petersen y Plenborg (2010) investigaron, por medio de *survey*, el tratamiento dispensado por las empresas danesas a la implementación del test de *Impairment* en el *goodwill* y constataron que los procedimientos para identificación de UGCs y de premisas del cálculo son descuidados. Además de eso, la tasa de descuento utilizada en las proyecciones de flujos de caja no es consistentemente establecida.

Como la ubicación del *goodwill* a una UGC y la identificación de las premisas de cálculo por la administración son discretionales, es necesario que sea realizada la divulgación de cómo y cuándo las pérdidas ocurren. La divulgación, en términos de requisitos mínimos, es la última fase del proceso de realización del test de *Impairment* del *goodwill* (CPC 01, 2010, ítems 126 - 135), independientemente de haber indicativos de pérdida o de su ocurrencia (Figura 1).



**Figura 1.** Fases del proceso de test de *Impairment* en el *goodwill*

Aunque las normas contables determinen que las empresas divulguen informaciones sobre premisas de cálculo, base utilizada y circunstancias que ocasionaron la pérdida por *impairment*, ciertas pesquisas han apuntado que eso no siempre ocurre (Li, Shroff, Venkataraman & Zhang, 2011; Carlin, Finch, & Ford, 2007; Bens, Heltzer, & Segal, 2011). En el Brasil, Souza (2011) constató que las empresas que reconocieron pérdida por *impairment* en 2008 y 2009, inclusive en el *goodwill*, no informaron, principalmente, la base utilizada en el cálculo y la tasa de descuento. Además de eso, la autora identificó que no hubo

mudanzas significativas en los niveles de divulgación en el ejercicio de 2009 en relación a 2008 y que empresas mayores auditadas por una de las *Big Four* y con menores índices de rentabilidad tienden a tener mejor nivel de evidenciación.

Carvalho, Rodrigues y Ferreira (2010) observaron que en Portugal hay una heterogeneidad en la forma como las empresas divulgan los requisitos acerca del reconocimiento y mensuración del *goodwill*, así como del test de *Impairment*. La información es insuficientemente divulgada, principalmente acerca de los procedimientos y bases utilizadas en la realización del test. Esos autores también identificaron problemas de divulgación en relación a los ajustes derivados de la convergencia. Las reconciliaciones en los resultados y en el patrimonio líquido no siempre son comprensibles, lo que afecta a la posibilidad de comparación y la relevancia de la información divulgada entre las empresas. Esas cuestiones resultan también más acentuadas debido al apego a conceptos y modelos de divulgación adoptados anteriormente por las empresas.

### 3. Procedimientos Metodológicos

#### 3.1 Caracterización de la Muestra

La muestra comprende las empresas brasileñas de capital abierto con acciones negociadas en la BM&FBovespa y registro activo en el período de 2009 a 2011, definida conforme los criterios de selección descritos en la Tabla 1.

Tabla 1

#### Selección de la muestra

Criterios	Número de empresas	%
Empresas con registro activo en 2011	360	100
Exclusiones:		
Empresas sin demostraciones consolidadas	(83)	23
Empresas sin activos intangibles	(15)	4
Empresas no listadas en uno de los años	(9)	3
Empresas sin <i>goodwill</i> en los tres años	(152)	42
Empresas sin <i>goodwill</i> en uno de los años	(15)	4
<b>Muestra final (2009-2011)</b>	<b>86</b>	<b>24</b>

Para identificar a las empresas con *goodwill* se accedió al Balance Patrimonial y a la Nota Explicativa del grupo intangible. La elección de analizar solamente las empresas con registro activo en el trienio, aunque introduzca el sesgo de supervivencia, se debe a la necesidad de adecuar la muestra a la propuesta del estudio, la cual permea el proceso continuo de adaptación de las empresas a la exigencia de realización del test de *Impairment*. Así pues, la muestra final contempla 86 empresas.

#### 3.2 Instrumento Utilizado en la Colecta de los Datos

Para verificar el nivel de evidenciación del test de *Impairment* en el *goodwill* fue elaborada una métrica con base en las exigencias de divulgación del CPC 01 (2010). La métrica está compuesta por 13 ítems, siendo los 3 primeros relacionados únicamente al reconocimiento de pérdida. Los ítems 4 a 13 se refieren a la evidenciación de los procedimientos de realización del test de *Impairment* en el *goodwill*, el cual es obligatorio por lo menos anualmente (Figura 1).

Ítem	Exigencias
1	Valor de la pérdida para Unidad Generadora de Caja (segmento, línea de productos, etc.)
2	Línea en la DRE en la cual la pérdida fue incluida
3	Acontecimientos o circunstancias que llevaron al reconocimiento de la pérdida
4	La base de cálculo, si valor en uso o valor justo
5	Descripción de la Unidad Generadora de Caja
6	Informar el método utilizado en el cálculo del valor recuperable
7	La tasa de descuento utilizada en la estimativa corriente
8	Descripción de las premisas clave que sirvieron de base para el cálculo
9	Descripción del abordaje para determinar los valores destinados a cada premisa clave (si reflejan la experiencia pasada o si están asentadas en informaciones externas)
10	Especificar el período (en años) sobre el cual la administración proyectó el flujo de caja
11	La tasa de crecimiento utilizada para extrapolar las proyecciones de flujo de caja
12	Los reflejos derivados de una posible mudanza en la premisa clave
13	El valor contable del <i>goodwill</i> destinado a la Unidad Generadora de Caja

**Figura 1.** Métrica para verificación de las exigencias de divulgación

Fuente: Pronunciamento Contable CPC 01 (2010).

Se resalta que el pronunciamiento CPC 01 sufrió alteraciones en 2010 y pasó a ser denominado CPC 01R1. Esa revisión, en lo que concierne a la divulgación del test de *Impairment*, exige informaciones sobre el valor de la pérdida por segmento (si fuere el caso) y, también, el valor y las razones por las cuales la parte del *goodwill* permaneció no destinada (si fuere el caso). Como las demás exigencias de divulgación no fueron substancialmente alteradas, se optó por desconsiderar esos dos ítems de la métrica, tornándola válida para el análisis de los tres años. Esa decisión fue tomada después del análisis de las Notas Explicativas de las empresas, pues fueron percibidas inconsistencias en la forma como son reportadas las informaciones por segmento. Además de eso, ninguna empresa de la muestra declaró no haber identificado el agio derivado de una combinación de negocio también en el período del informe.

Tampoco fueron consideradas las informaciones sobre: (a) los motivos para utilización de presupuestos y provisiones como base para un período superior a cinco años; (b) mudanzas en el conjunto de activos de la UCG desde la última estimativa; y (c) la tasa de descuento utilizada en la estimativa anterior. Esas informaciones dependen de la divulgación de otras, lo que imposibilitaría el tratamiento homogéneo de las informaciones entre empresas de la muestra, sea en función del recorte temporal de análisis o de las particularidades de aplicación del test adoptadas por cada empresa.

Para verificar si hubo realización del test de *Impairment* en el *goodwill* y, eventualmente, el reconocimiento de pérdida, fue leída íntegramente la Nota Explicativa del intangible. Para dirimir dudas, principalmente en los casos en que las informaciones se presentaron inconsistentes o ausentes, se usaron las siguientes palabras clave: recuperable, *Impairment*; falta de paridad y agio por expectativa de rentabilidad futura. Eso posibilitó obtener informaciones en otras secciones de las Notas Explicativas. Para codificar la métrica, fue atribuido el valor igual a 1 (uno) para cada ítem evidenciado y 0 (cero), caso contrario. Para obtener el porcentual de atención a los ítems de la métrica, fue dividida la suma de los puntos de cada empresa por el total de ítems.

Durante la colecta de los datos, fueron constatados algunos equívocos de divulgación por parte de las empresas. La empresa WLM divulgó el valor del *goodwill* en el Balance Patrimonial diferente del valor evidenciado en Notas Explicativas para los tres años de la pesquisa. Problemas semejantes fueron constatados en la evidenciación de la empresa Camargo Correa en 2009, de la Anhanguera en 2010 y de la Suzano en 2011.

Finalizada la colecta, fue verificado que pocas empresas indicaron bajas por *impairment* en el *goodwill*, siendo 2 empresas en 2009, 2 empresas en 2010 y 4 empresas en 2011. En ese sentido, los ítems 1 a 3 no son considerados en el análisis conjunto de los ítems de la métrica por referirse, específicamente, al

acontecimiento de reconocimiento de la pérdida de un número relativamente pequeño de empresas. De esas empresas, ninguna indicó en 2009 y 2010 la línea de la DRE en la cual la pérdida fue incluida y, en 2010 y 2011, los acontecimientos o las circunstancias que llevaron al reconocimiento de la pérdida. Se destaca que la indicación de las circunstancias en que se dio la pérdida y de la línea de la DRE en que ella fue incluida posibilita al usuario externo mejor comprender posibles variaciones ocurridas en indicadores de análisis de balance y, consecuentemente, garantizan la posibilidad de comparación de las informaciones entre años o entre empresas.

Entre las empresas que reconocieron pérdida, la Gerdau (2009) y la Lupatech (2011) poseen el *goodwill* con mayor representatividad en relación al intangible y al activo total. En la Gerdau, el *goodwill* representa el 89,46% del intangible y el 18,90% del activo total. En la Lupatech, el 95,18% del intangible y el 32,80% del activo total. Las compañías Gafisa (2011) e Ideiasnet (2010) son las que reconocieron mayor pérdida por *impairment* en relación al *goodwill* en el período, 5,70% y 4,99%, y, en relación al intangible, 4,54% y 3,84%, respectivamente. Ambas las empresas presentaron perjuicio en los años en que divulgaron la pérdida, siendo que en la Gafisa la pérdida provocó un aumento en el perjuicio del 1,17%, mientras que en la Ideiasnet, del 11,33%. Las empresas Amil (40%) e Ideiasnet (0%) poseen el menor índice de evidenciación entre las empresas que reconocieron pérdida por *impairment* en el *goodwill*, cuyo porcentual máximo fue del 100%. Las diferencias en el porcentual de atendimento a la métrica de divulgación son exploradas en la sección siguiente.

#### 4. Presentación y Análisis de los Resultados

A lo largo del período analizado, hubo una tendencia de las empresas en contemplar un número mayor ítems de divulgación de las informaciones sobre el test de *Impairment* en el *goodwill*, lo que es más perceptible al compararse 2009 y 2010 (Figura 2). Ese hecho puede estar asociado a la adaptación de las empresas en relación a la identificación de las premisas para el test y de atendimento a las exigencias de divulgación. No obstante, esa expansión no alteró la “preferencia” de las empresas por la divulgación de determinados ítems, aunque el CPC 01 no atribuya importancia distinta a cada uno de los ítems que fueron relacionados en la métrica.

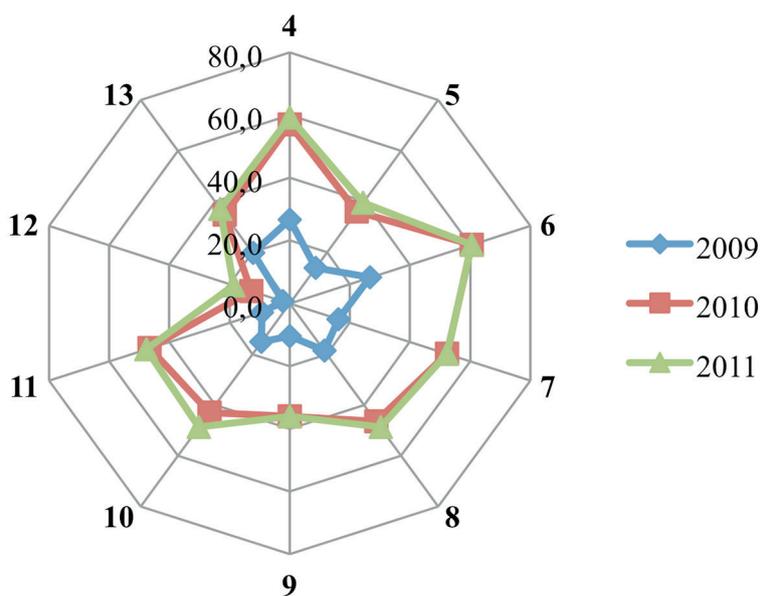


Figura 2. Porcentual de divulgação de los ítems 4 a 13 de la métrica

Los reflejos derivados de una posible mudanza en la premisa clave (ítem 12) fue el ítem menos evidenciado en el período, siendo del 2,3% en 2009, del 12,8% en 2010 y del 18,6% en 2011. Ese ítem también fue el que presentó menor crecimiento de 2009 a 2010. El método utilizado en el cálculo del valor recuperable (ítem 6), la tasa de descuento utilizada en la estimativa corriente (ítem 7) y la descripción del abordaje para determinar los valores destinados a cada premisa clave (ítem 9) permanecieron con el mismo porcentual de evidenciación entre 2010 y 2011, 60,5%, 52,3% y 36,0% respectivamente.

Todas las empresas de la muestra que informaron el método utilizado en el cálculo del valor recuperable (ítem 6) realizan el test de *Impairment* con base en el valor en uso, utilizando, para tanto, el flujo de caja descontado. Souza (2011), al analizar el nivel de evidenciación de las empresas que reconocieron pérdida por *impairment* en el inmovilizado y en el intangible, en 2008 y 2009, constató que la base utilizada en el cálculo de la pérdida y la tasa de descuento fueron los ítems menos divulgados por las empresas.

La tasa de descuento utilizada para la estimativa corriente (ítem 7) y el período en años de proyección del flujo de caja (ítem 10) son parámetros que influyen en el cálculo del valor de la pérdida y, no obstante, solamente un poco más de la mitad de las empresas de la muestra los evidencian. Se entiende que la divulgación de esas informaciones contribuye para el análisis del reflejo del montante de las bajas por *impairment* o de la ausencia de su reconocimiento por los usuarios externos, así como permite inferencias a partir del análisis comparativo entre empresas y sectores.

Tabla 2

**Estadística descriptiva de los porcentuales de evidenciación**

	2009	2010	2011
Media	15,93	42,56	45,23
Mediana	0,00	45,00	45,00
Desvío Estándar	26,50	34,95	35,60
Coefficiente de variación	166,33	82,13	78,71
Mínimo	0,00	0,00	0,00
Máximo	100	100	100
Empresas	86	86	86

Los resultados presentados en la Tabla 2 indican que, en media, el porcentual de evidenciación efectuado por las empresas varió positivamente de 2009 para 2011 (183,93%). El desvío estándar para los tres años indica que, en relación a la media, el porcentual de evidenciación es bastante disperso, pues algunas empresas nada divulgan mientras otras evidencian aspectos relacionados a todos los ítems de la métrica.

Adoptándose como parámetro el coeficiente de variación, se percibe que la divulgación se presenta bastante heterogénea, en 2009, si comparado a los años posteriores. En 2009, el 59,77% de las empresas de la muestra no evidenciaron ninguna de las informaciones exigidas en relación al test de *Impairment*, pero un 29,70% y un 25,58% evidenciaron esa información, en 2010 y en 2011, respectivamente. Además de las empresas que no evidenciaron ninguna información exigida, hay aquellas con porcentuales bajos, como, por ejemplo, 10%, 20% y 30%. En 2009, solamente 5 empresas presentaron índice de divulgación con porcentual entre el 80% y el 100%, mientras que, en 2010, son 19 y, en 2011, fueron 22 empresas. No obstante, únicamente 3 empresas evidenciaron el 100% de los ítems de la métrica a lo largo del período.

Esas evidencias conciben con los resultados encontrados en otros estudios, los cuales apuntan que, en el Brasil, hay deficiencias en el cumplimiento de ciertos requisitos de divulgación obligatoria, como, por ejemplo, de criterios de reconocimiento, mensuración y evidenciación del activo intangible (Moura *et al.*, 2011; Avelino *et al.*, 2012) y del reconocimiento de la pérdida en el valor recuperable del inmovilizado y del intangible (Ono *et al.*, 2010; Souza, 2011). No obstante, esa no es solamente una característica encontrada en el Brasil, pues, en el contexto internacional, problemas en la evidenciación del test de *Impairment* en el *goodwill* también fueron documentados por Li *et al.* (2011), Carlin *et al.* (2007), Devalle y Rizzato (2012) y Carvalho *et al.* (2010).

Como el índice se mostró bastante heterogéneo, se verificó la adecuación de las empresas de la muestra a las exigencias de evidenciación del test de *Impairment* en el *goodwill* en relación a la proporción de ese activo en el grupo intangible (GI) y en el activo total (GA). Para tanto, los valores de cada una de esas variables fueron agrupados en cuantiles (Figura 3) como forma de realzar características de las empresas de la muestra.

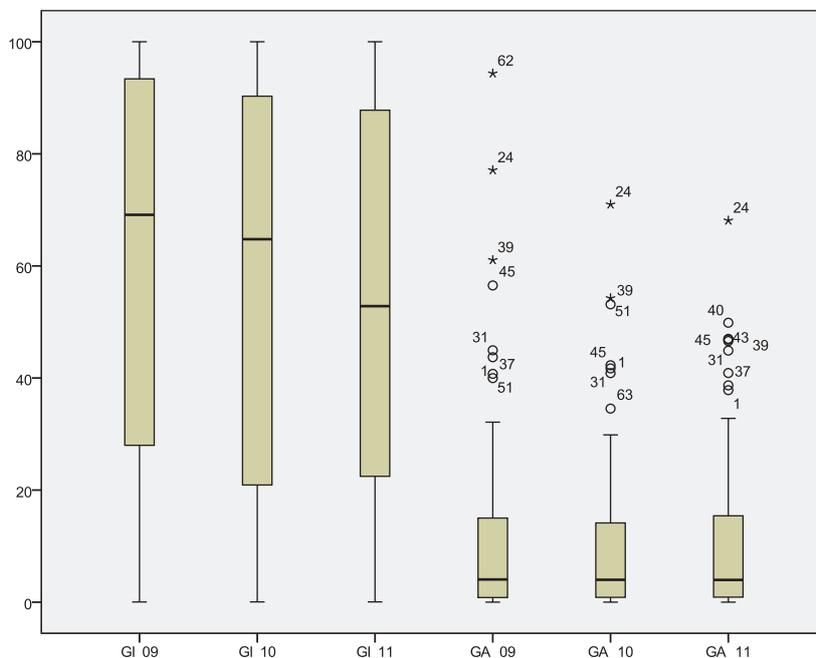


Figura 3. Proporción del *goodwill* en el grupo intangible (GI) y en el activo total (GA)

En el 75% de las empresas, la variable GA asume proporción inferior al 16% para ambos los años. No obstante, se nota que, en algunas empresas, la proporción del *goodwill* en el activo total es superior al 40% (valores extremos) y en el 25% de las empresas de la muestra es poco representativo, tal vez debido a las especificidades de los negocios. En 2009, el 75% de las observaciones de la variable GI son menores que el 93,62% y, en 2011, el 87,81%. Se percibe que en algunas empresas el *goodwill* representa el único activo intangible registrado.

Para analizar el porcentual de divulgación de las empresas con mayor y menor proporción del *goodwill* en el grupo intangible y en el activo total, fueron considerados solamente los datos del primer cuartil (1C) y los datos del cuarto cuartil (4C).

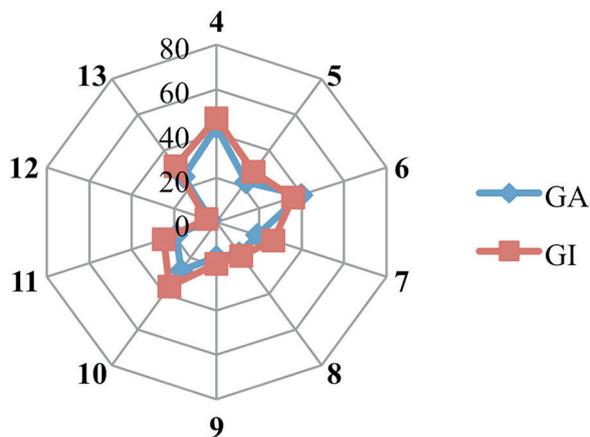


Figura 4. Porcentual de divulgación de las empresas del 1C (2009-2011)

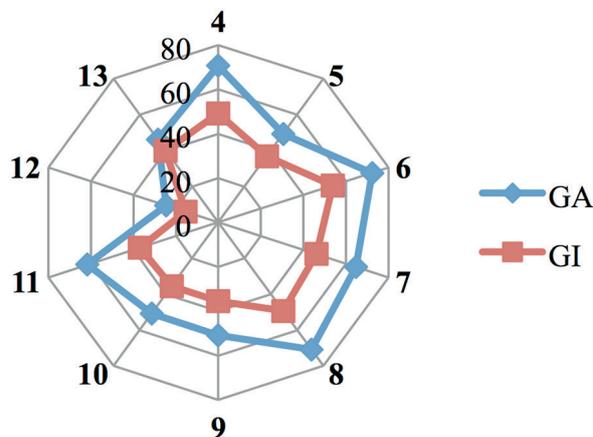


Figura 5. Porcentual de divulgación de las empresas del 4C (2009-2011)

Se nota que, en general, cuánto mayor la representatividad del *goodwill* en relación al activo total (GA) y al intangible (GI) mayor tiende a ser la divulgación. Las empresas agrupadas en el primer cuantil del GI (Figura 4) divulgan más que las empresas agrupadas en el primer cuantil del GA (Figura 5). No obstante, hay una inversión en el cuarto cuantil, donde las empresas del GA divulgan más, siendo que la diferencia entre los cuantiles es mayor que en relación al primer caso.

Ese punto puede estar reflejando la discrecionalidad de la gestión de las empresas en la evaluación del coste/beneficio de la divulgación de los requisitos de test. Empresas con baja representatividad del *goodwill* en el activo total pueden no tener incentivos para divulgar si el eventual reconocimiento de la pérdida no comprometiére, significativamente, la conducción de los negocios. Las características del mercado en que tales empresas actúan y, consecuentemente, la diversificación de las actividades productivas o comerciales y fuentes de financiamiento también pueden estar interfiriendo. Además de eso, puede ser una cuestión de gobernanza corporativa, como sugieren Moura *et al.* (2011) al investigar aspectos de divulgación compulsoria de los activos intangibles.

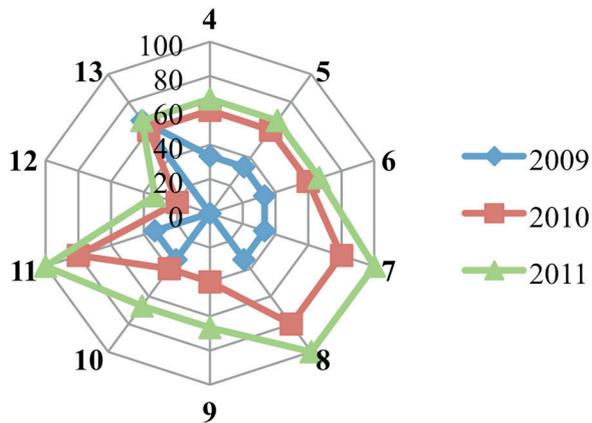
Se desprende que, aún en situación de obligatoriedad de divulgación, las empresas en general tienden a retener informaciones. La Porta *et al.* (1999) argumentan que esa cuestión puede estar asociada a los beneficios privados del control. Los autores explican que la concentración de control es una de las adaptaciones creadas por el mercado para compensar una débil estructura de protección al inversor. En ese sentido, la estructura de concentración de propiedad indica el grado de diversificación de los accionistas y los potenciales problemas de agencia entre accionistas mayoritarios y minoritarios.

La creación de mecanismos internos y externos para asegurar que las decisiones corporativas serán tomadas en el mejor interés de los inversores mayoritarios y minoritarios comprenden aspectos de la gobernanza corporativa de las empresas. Bajo esa perspectiva, Andrade y Rossetti (2006) exponen que mejores prácticas de gobernanza corporativa llevan a las empresas a asumir un compromiso con la transparencia y la obediencia a las leyes y reglamentos (*compliance*). En ese sentido, para explorar el comportamiento presentado por las empresas de la muestra en relación a la divulgación del test de *Impairment* y contribuir con el análisis, se consideraron aspectos como: (i) concentración de los derechos de control y (ii) segmentos de listado de la BM&FBovespa.

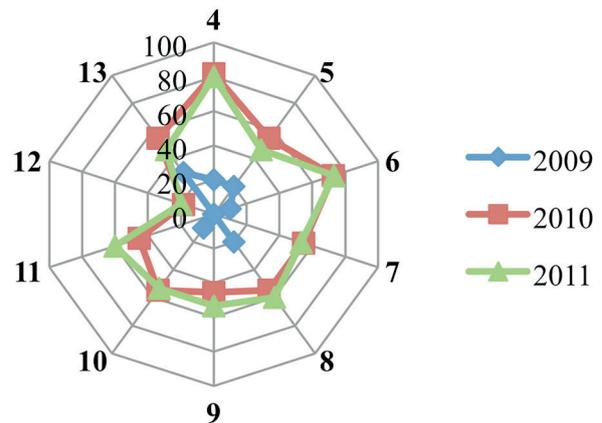
En el Brasil, el control accionario es predominantemente concentrado, contribuyendo para el conflicto de agencia entre accionistas mayoritarios y minoritarios (Silveira, Leal, Barros & Carvalhal-da-Silva, 2009; Saito & Silveira, 2010). Según Carvalhal-da-Silva (2004), el control accionario es una medida del poder de voto y, en ese sentido, la concentración de derechos de control representa el porcentaje de acciones ordinarias tenidas por el accionista controlador. Para Siffert Filho (1998), la apertura económica y las privatizaciones que ocurrieron durante la década de los 90 en el Brasil implicaron más mudanzas en la identidad de los controladores que en el grado de concentración accionaria. Como apunta Carvalhal-da-Silva (2004), en media, el control de las empresas está en poder de los tres mayores accionistas, siendo que el 90,2% de las empresas pesquisadas en 2002 poseían un accionista mayoritario, y solamente un 9,8% presentaban estructura de propiedad más dispersa.

En esa pesquisa, fueron consideradas cuatro categorías para análisis de la concentración del control accionario, las cuales fueron adaptadas de los estudios de Pedersen y Thomsen (1997), Silveira *et al.* (2009) y Saito y Silveira (2010), conforme sigue: (i) disperso - cuando el mayor accionista posee menos del 30% del control; (ii) dominante - cuando el mayor accionista posee entre un 30% y un 50% del control; (iii) mayoritario - cuando el mayor accionista posee más del 50% del control; y (iv) difuso - cuando así fue declarado por la empresa, o sea, no había acuerdo de accionistas y tampoco la identificación del controlador. Las informaciones sobre control accionario fueron obtenidas en el formulario de referencia de las empresas disponible en el sitio web de la CVM. Cuando indicado que había acuerdo de accionista, fue considerada la suma del porcentual de acciones ordinarias de los accionistas que hacían parte del acuerdo.

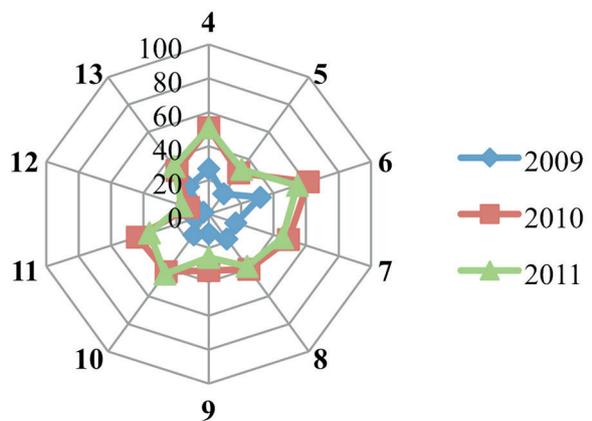
Al observarse el porcentual de ítems divulgados por las empresas agrupadas de acuerdo con las características del control accionario (Figuras 6 a 9), se percibe que la mayor diferencia de adecuación a las exigencias de evidenciación del test de *Impairment* ocurre entre las empresas de control disperso y mayoritario, conforme el Gráfico 4 y el Gráfico 6.



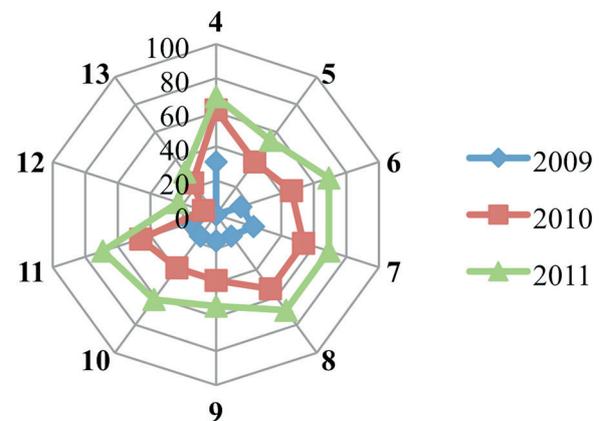
**Figura 6.** Porcentaje de divulgación versus control accionario disperso



**Figura 7.** Porcentaje de divulgación versus control accionario dominante



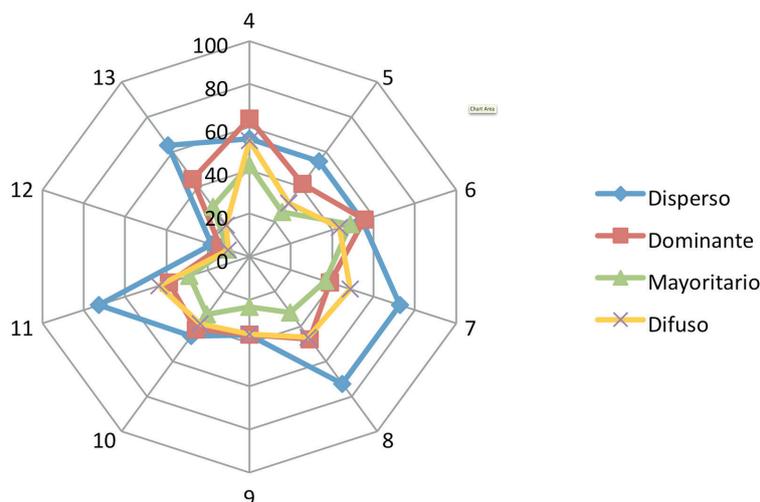
**Figura 8.** Porcentaje de divulgación versus control accionario mayoritario



**Figura 9.** Porcentaje de divulgación versus control accionario difuso

Se nota que las empresas con control disperso son las que más divulgaron. La tasa de descuento, las premisas clave y la tasa de crecimiento (ítems 7, 8 y 1, respectivamente) fueron evidenciadas por hasta el 100% de las empresas de esa categoría. Por otro lado, las empresas con control mayoritario son las que menos divulgan, siendo que únicamente la base de cálculo (ítem 4) es divulgada por hasta un 60% de las empresas. El porcentual de divulgación de las empresas con control difuso y dominante (Figuras 7 y 9) es semejante, pues la mayoría de los ítems es divulgada por cerca del 60% de las empresas.

En el Gráfico 8, se consideran esos aspectos a lo largo del período de análisis. Se observa que, independientemente del año y de la concentración accionaria, las empresas no han divulgado los reflejos derivados de una posible mudanza en la premisa clave (ítem 12), el período (en años) sobre el cual la administración proyectó el flujo de caja (ítem 10) y la descripción del abordaje adoptado para determinar los valores destinados a cada premisa clave (ítem 9).



**Figura 10.** Porcentual de divulgação versus características do controle acionário (2009-2011)

Los datos agrupados indican, asimismo, que las empresas han presentado comportamiento similar entre los años, o sea, el aumento del porcentual de ítems evidenciados a lo largo del tiempo no alteró la percepción de que las empresas con control más disperso divulgan más.

Esas evidencias sugieren que el control accionario tiende a influenciar la divulgación de las empresas. Como señalan Lopes y Alencar (2008) y Leuz (2006), al contrario de lo que ocurre en empresas con control accionario concentrado, las empresas con control disperso tienden a divulgar más para reducir la asimetría de información. Empresas con control más concentrado buscan resolver problemas de asimetría vía canales privados, pues inversores que poseen el control forman parte de la gestión de la empresa, del consejo de administración, lo que favorece el acceso directo a las informaciones.

Otro aspecto que puede interferir en el proceso de divulgación de informaciones por parte de las empresas es la adhesión a los diferentes segmentos de listado en bolsa. En 2002, la BM&FBovespa creó niveles diferenciados de gobernanza corporativa, denominados Nivel I, Nivel II y Nuevo Mercado, a los cuales las empresas pueden adherirse voluntariamente. Para cada uno de los Niveles y en el Nuevo Mercado, son establecidas obligaciones adicionales de divulgación de informaciones. Las empresas del Nivel II, además de aceptar las obligaciones contenidas en el Nivel I, deben adoptar un conjunto más amplio de prácticas de gobernanza y de derechos adicionales para los accionistas minoritarios. Para integrar el Nuevo Mercado, además de las exigencias del Nivel II, se sujetan a la emisión únicamente de acciones ordinarias (BM&FBOVESPA, 2013).

Clasificando las empresas de la muestra, según el segmento de listado a que pertenecen (Gráficos 11 a 14), se observa que, en el transcurso de los tres años, las empresas del Nivel I ampliaron la divulgación de informaciones. Se resalta que, en 2009, fue el grupo de empresas que mejor se adaptó a las exigencias de divulgación del test de *Impairment* en el *goodwill*. El Nivel II y el Nuevo Mercado, al contrario de lo que se esperaba, no son los segmentos de listado que más divulgan informaciones sobre el test de *Impairment* en el *goodwill*. Por otro lado, fueron los segmentos que mantuvieron la variación del porcentual por ítem divulgado más consistente y estable de 2010 a 2011, mientras que, en los demás segmentos, algunos ítems tuvieron el porcentual de divulgación disminuida.

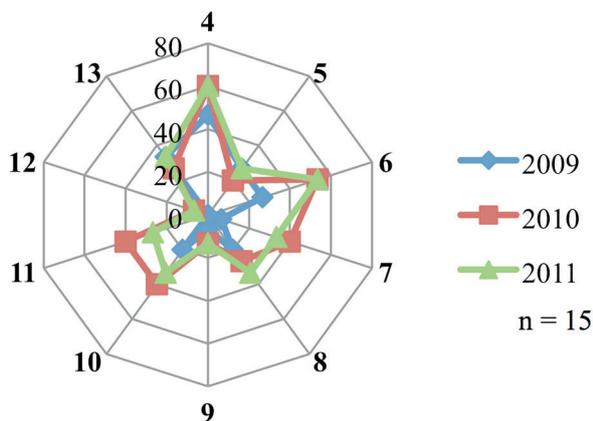


Figura 11. Porcentual de divulgación en el segmento Tradicional

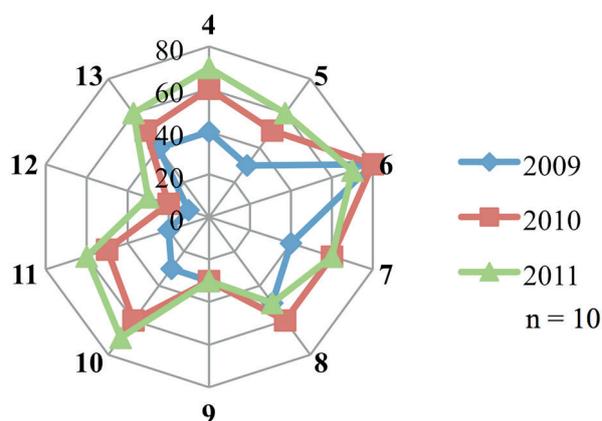


Figura 12. Porcentual de Divulgación en el segmento Nivel 1

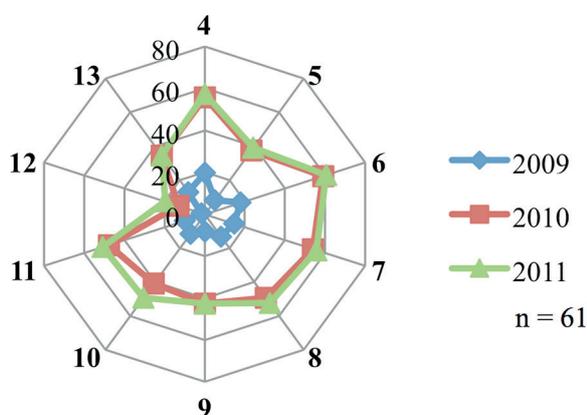


Figura 13. Porcentual de divulgación en el segmento Nivel 2 y Nuevo Mercado

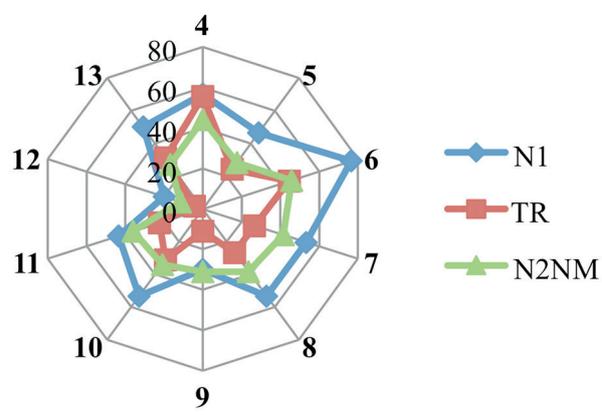


Figura 14. Porcentual de divulgación por segmentos de listado (2009-2011)

La Figura 14 agrupa el porcentual de divulgación por ítem en el período de análisis. Se nota que las empresas del Nivel I poseen un porcentual de divulgación por ítem superior o igual a los demás segmentos. En principio, eso contraría la suposición de que las empresas del Nivel II y Nuevo Mercado divulgan más por sujetarse a mejores prácticas de gobernanza corporativa. Se señala, asimismo, que el número de empresas de la muestra en el Nivel 1 es 6 veces menor que el presentado en el Nivel II y Nuevo Mercado. En ese sentido, aspectos de *benchmark* y características intrínsecas del sector de actuación de cada compañía pueden también haber contribuido para los resultados obtenidos.

Se buscó verificar si el porcentual de divulgación de las empresas del Nivel II y del Nuevo Mercado estaría siendo influenciado por la representatividad del *goodwill* en relación al activo y al intangible. No obstante, fue constatado que, en relación a los demás segmentos del análisis, este agrupó, en media, las empresas con mayor proporción del *goodwill* en el grupo intangible y en el activo total. Del mismo modo, no hay evidencias explícitas de que la concentración del control pueda haber influenciado, pues no fue posible inferir que en esos segmentos predominan empresas con control disperso.

Albani y Almeida (2012) al evaluar la divulgación del test de *Impairment* en el inmovilizado y en el intangible en empresas listadas en el segmento Nuevo Mercado, en el año 2010, concluyeron que las empresas no han presentado informaciones de forma completa. Los autores identificaron, asimismo, que el 92,45% de las empresas de ese segmento eran auditadas por las *big four* y sugieren que las características de las empresas de auditoría no han ejercido substancial influencia en la divulgación del test de *Impairment*.

De la misma forma, los resultados presentados por Machado *et al.* (2013) indican que empresas de un mismo segmento de listado presentan niveles diferenciados de divulgación del test de *Impairment* en el inmovilizado y en el intangible. El estudio de estos fue realizado en empresas listadas en el Nuevo

Mercado, siendo que las empresas que reconocieron pérdida o reversiones por *impairment* presentaron mejores niveles de divulgación de las premisas adoptadas en el test en relación a aquellas que no reconocieron pérdida. Se resalta, no obstante, que ese resultado debe ser tomado con cautela. Se entiende que las empresas deben estimar el valor del recuperable de activos del inmovilizado solamente si hubiere alguna indicación de desvalorización, al contrario de lo que ocurre en el intangible con vida útil indefinida o de un activo intangible todavía no disponible para uso, en que las empresas deben, independientemente de que haya indicios de pérdida, estimarla, como mínimo anualmente.

En líneas generales, la variabilidad del índice de evidenciación por empresa y entre los años indica que atender a la norma sobre el test de *Impairment* puede ser una cuestión de adaptabilidad, ya que, en 2009, las empresas presentan porcentual de divulgación discrepante en relación a los demás años. No obstante, en 2010 y 2011, hay ítems que son evidenciados por menos del 60% de las empresas. Además de eso, la adecuación de las empresas para la divulgación del test de *Impairment* del *goodwill* puede estar asociada a aspectos de gobernanza corporativa. En ese sentido, fue posible verificar que el porcentual de divulgación del test de *Impairment* es mayor en empresas con control disperso. Al ser comparado el porcentual de divulgación de las empresas del segmento de listado Tradicional con las del Nivel II y Nuevo Mercado, se puede inferir que mejores prácticas de gobernanza contribuyen para tornar la divulgación más consistente. Por otro lado, las evidencias se presentan un poco distorsionadas, comparándose el porcentual de divulgación de las empresas del Nivel 2 con los porcentuales de las empresas del Nivel II y Nuevo Mercado.

## 5. Consideraciones Finales

El test de *Impairment* en el *goodwill* resulta de un abordaje diferente en la evaluación de este activo para fines de apuración del balance de aquella adoptada hasta 2009 por las empresas brasileñas. Además de eso, la adopción de un abordaje de valor justo con base en el valor en uso en la determinación del valor recuperable no depende de la existencia de un mercado activo. El Pronunciamento Técnico CPC 01 explicita que las estimativas del montante recuperable deben ser efectuadas en bases razonables que representen, fundamentalmente, los fundamentos económicos de los negocios de la compañía. Se desprende, por tanto, que todas las premisas utilizadas para el cálculo del valor recuperable deberían ser divulgadas a los usuarios de la información.

En ese sentido, este artículo tuvo como objetivo verificar si las empresas brasileñas de capital abierto divulgaron las informaciones exigidas por la norma contable sobre la reducción en el valor recuperable en el *goodwill*. Adicionalmente, se consideraron, en el análisis, las siguientes hipótesis teóricas: (1) empresas con control disperso tienden a divulgar más informaciones sobre la reducción en el valor recuperable del *goodwill* que empresas con control accionario concentrado, y (2) empresas listadas en el segmento Nuevo Mercado de la BM&FBovespa tienden a divulgar más informaciones sobre el test de *Impairment* en el *goodwill* que las empresas listadas en los demás segmentos. La elaboración de una métrica con ítems compulsorios de divulgación permitió obtener un índice de cumplimiento a la norma, así como analizar qué informaciones las empresas han divulgado.

Hay indicios de que, a lo largo del tiempo, las empresas han aumentado el porcentual de ítems evidenciados, sin embargo, eso no significa decir que las empresas expandieron las informaciones en términos de contenido. Aunque el análisis no recaía sobre la calidad de las informaciones prestadas por las empresas, se puede percibir que las informaciones sobre el test de *Impairment* en el *goodwill* se presentan, muchas veces, incompletas e imprecisas, o entonces, suprimidas de un año para el otro. El análisis de los resultados permite inferir que las empresas, en general, descuidan la divulgación de informaciones sobre el test de *Impairment* en el *goodwill*. Ese estudio está de acuerdo con Carvalho *et al.* (2010) en el contexto portugués; Carlin *et al.* (2007) en el contexto australiano y Devalle y Rizzato (2012) en el contexto europeo. Aún en consonancia con los estudios de Li *et al.* (2011), Bens *et al.* (2011) y Souza (2011), fue posible identificar que las empresas únicamente informan que realizaron el test sin dar detalles de cómo procedieron, mientras que otras únicamente exponen algunas de las informaciones exigidas.

Cuando la divulgación es imprecisa e inconsistente, el usuario externo puede ver perjudicada su capacidad de tomar decisiones, pues la utilidad de las informaciones proporcionadas es cuestionable. Específicamente, si al test de *Impairment* está implícito cierto grado de subjetividad, los efectos potenciales del reconocimiento de pérdidas por *impairment* en el *goodwill* y de sus implicaciones futuras deben estar disponibles a los usuarios de la información contable para el adecuado diagnóstico de la posición financiera de la empresa. Ese aspecto lleva a reflexionar si el preparador de las demostraciones contables consigue evaluar la importancia que cada exigencia de divulgación representa para el usuario.

En respuesta a las hipótesis teóricas del estudio, los resultados demuestran que empresas con control disperso son las que más divulgaron informaciones sobre el test de *Impairment* en el *goodwill*. Por otro lado, el Nivel II y el Nuevo Mercado, al contrario de lo que se esperaba, no son los segmentos de listado que más divulgan informaciones sobre el test de *Impairment* en el *goodwill*. De esa forma, se observa que los resultados están alineados a la hipótesis 1, pero no hubo evidencias que pudiesen reafirmarla, una vez que, para la hipótesis 2, los resultados no se presentan consistentes.

Un papel potencial de la divulgación obligatoria, como presentado en el Referencial Teórico, es servir como un dispositivo de compromiso y, consecuentemente, llevar las empresas a revelar informaciones tanto en momentos malos como en momentos buenos. No obstante, la efectividad de la divulgación obligatoria puede ser bastante limitada sin mecanismos de *enforcement* adecuados y adecuada valorización de las informaciones divulgadas por los participantes del mercado. Como sugiere Verrecchia (2001), los costes y beneficios de la regulación no son obvios, porque las empresas tienden a soportar los costes de retención de información, así como tienen incentivos privados para proporcionar informaciones voluntariamente. En síntesis, los resultados de esta pesquisa traen a la discusión un aspecto analizado por Bushee y Leuz (2005) de que las normas contables no han conseguido reducir divergencias entre políticas contables de las empresas.

Otra cuestión es si las empresas están preparadas para atender a las normas y si el regulador ha adoptado una postura que conduzca a la elaboración de normas claras y objetivas. Puede ser que las constataciones de este estudio reflejen simplemente la manifestación de una falta de experiencia acumulada con procedimientos de test de *Impairment* por parte de las empresas y, que los casos observados de incumplimiento de las normas desaparecerán a lo largo del tiempo. No obstante, esa es una cuestión que de hecho la respuesta sólo se tornará evidente en el futuro. Los resultados obtenidos y las inferencias efectuadas sirven como un recordatorio de que, no obstante la existencia de reglas de información complejas, estructuras de auditoría independiente y el constante escrutinio de los mercados de capitales, las informaciones divulgadas se presentan inconsistentes.

En relación a las limitaciones de la pesquisa, el alcance del objetivo de este estudio estuvo condicionado a los presupuestos adoptados en la elaboración de la métrica de evidenciación, pues no contempla criterios de verificación de calidad de la divulgación del test de *Impairment*. Además de eso, lo que los pesquisadores entienden como cumplimiento de la norma puede ser diverso del entendimiento de quien elabora las demostraciones contables y Notas Explicativas. Por tanto, las conclusiones obtenidas quedan restringidas a los ítems que componen la métrica y a los criterios que orientaron la colecta de los datos.

La pesquisa presentó resultados que pueden ser objeto de profundización posterior, tanto teórico como empírico, como: (a) abordar específicamente el período de proyección, tasas de descuento y de crecimiento para una comprensión del grado de conservadurismo o agresividad en el desarrollo de estimativas del valor en uso por las empresas, como en el caso del test de *Impairment* en el *goodwill*; (b) explorar como los usuarios de las demostraciones contables leen, interpretan y utilizan las informaciones contables sobre el *goodwill*; (c) las razones que llevan a las empresas a oscilar o a no divulgar informaciones que son establecidas en normas; y (d) consecuencias de la intervención de la regulación en la calidad de la información divulgada y de su relevancia para el inversor.

## 6. Referencias

- Albani, P. C. & Almeida, J. E. F. (2012). Teste de impairment de ativos: análise comparativa da evidencição das companhias abertas listadas no novo mercado por setor da economia e auditoria. *Anais do Congresso USP de Iniciação Científica em Contabilidade*, São Paulo-SP, Brasil, 9. Recuperado em 24 setembro, 2013, de <http://www.congressosp.fipecafi.org/artigos122012/598.pdf>.
- Andrade, A. & Rossetti, J. P. (2006). *Governança Corporativa*. 2 ed. São Paulo: Atlas.
- Avelino, B. C., Pinheiro, L. E. T. & Lamounier, W. M. (2012). Evidencição de ativos intangíveis: estudo empírico em companhias abertas. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 6(14), pp. 22-45.
- Ball, R. (2006). International Financial Reporting Standards (IFRS): pros and cons for investors. *Accounting & Business Research*, 36(Sup.1), pp. 5-27.
- Ball, R., Kothari, S. P. & Robin, A. (2000). The effect of institutional factors on properties of accounting earnings. *Journal of Accounting and Economics*. 29(1), pp. 1-51.
- Ball, R., Robin, A. & Wu, J. S. (2003). Incentives versus standards: properties of accounting income in four East Asian countries. *Journal of Accounting and Economics*. 36(1-3), pp. 235-270.
- Barth, M. E., Beaver, W. H. & Landsman, W. R. (2001). The relevance of value-relevance literature for financial accounting standard setting: another view. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1-3), pp. 77-104.
- Barth, M. E., Landsman, W. R. & Land, M. H. (2008). International accounting standards and accounting quality. *Journal of Accounting Research*, 46(3), pp. 467-498.
- BM&FBOVESPA. (2013, junho). *Governança corporativa*. Recuperado 5 junho, 2013, de <http://www.bmfbovespa.com.br/cias-listadas/consultas/governanca-corporativa/governanca-corporativa.aspx?idioma=pt-br>.
- Beyer, A., Cohen, D. A., Lys, T. Z. & Walther, B. R. (2010). The financial reporting environment: Review of the recent literature. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), pp. 296-343.
- Bens, D. A., Heltzer, W. & Segal, B. (2011). The information content of goodwill impairments and the adoption of SFAS 142. *Journal of Accounting Auditing & Finance*, 26(3), pp. 527-557.
- Bini, M. & Bella, C. D. (2007). Determinants of market reactions to goodwill write-off after SFAS-142. *Managerial Finance*, 33(11), pp. 904-914.
- Botosan, C. A. (2006). Disclosure and the cost of capital: what do we know?. *Accounting and Business Research*, 36(Supl. 1), pp. 31-40. DOI: 10.1080/00014788.2006.9730042
- Bushee, B. J. & Leuz, C. (2005). Economic consequences of SEC disclosure regulation: evidence from the OTC bulletin board. *Journal of Accounting and Economics*, 39, pp. 233-264.
- Carlin, T. M., Finch, N. & Fprd, G. (2007). *Goodwill impairment: an assessment of disclosure quality and compliance levels by large listed Australian firms*. Recuperado em 5 janeiro, 2013, de <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.963078>.
- Carvalho-Da-Silva, A. L. (2004). Governança corporativa, valor, alavancagem e política de dividendos das empresas brasileiras. *Revista de Administração da USP*, 39(4), pp.348-36.
- CARVALHO, C., RODRIGUES, A. M., & FERREIRA, C. (2010). Imparidade do goodwill na transição para a IFRS 3: o caso português. *Estudos do ISCA*, n.1.
- Carvalho, C., Rodrigues, A. M. & Ferreira, C. (2010). Imparidade do goodwill na transição para a IFRS 3: o caso português. *Estudos do ISCA*, (1) DOI: <http://dx.doi.org/10.1234/ei.v0i1.568>

- Comissão de Valores Mobiliários (CVM). (2007). *Ofício-Circular/CVM/SNC/SEP n. 01/2007*. Recuperado em 18 janeiro, 2013, de [http://www.cvm.gov.br/port/atos/oficios/OFICIO-CIRCULAR-CVM-SNC-SEP-01\\_2007.asp](http://www.cvm.gov.br/port/atos/oficios/OFICIO-CIRCULAR-CVM-SNC-SEP-01_2007.asp).
- \_\_\_\_\_. (2009). *Deliberação CVM n. 580*, de 31 de julho de 2009. Recuperado em 18 fevereiro, 2013, de <http://www.cvm.gov.br/port/snc/deli580.pdf>.
- \_\_\_\_\_. (2011). *Deliberação CVM n. 665*, de 04 de agosto de 2011. Recuperado em 18 fevereiro, 2013, de [http://www.cvm.gov.br/port/infos/Comunicado\\_665\\_666\\_667.asp](http://www.cvm.gov.br/port/infos/Comunicado_665_666_667.asp).
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC). (2010). *Pronunciamento Técnico CPC 01 (R1): Redução ao valor recuperável de ativos*. Recuperado em 20 janeiro, 2013, de [www.cpc.org.br/](http://www.cpc.org.br/).
- \_\_\_\_\_. (2010). *Pronunciamento Técnico CPC 04 (R1): Ativo intangível*. Recuperado em 20 janeiro, 2013, de [www.cpc.org.br/](http://www.cpc.org.br/).
- \_\_\_\_\_. (2011). *Pronunciamento Técnico CPC 15 (R1): Combinação de negócios*. Recuperado em 20 janeiro, 2013, de [www.cpc.org.br/](http://www.cpc.org.br/).
- Daske, H., Hail, L., Leuz, C. & Verdi, R. (2013). Adopting a label: heterogeneity in the economic consequences of IFRS adoptions. *Journal of Accounting Research*, 51(3), pp. 495-547.
- Devalle, A. & Rizzato, F. (2012). The quality of mandatory disclosure: the impairment of goodwill. An empirical analysis of European listed companies. *Procedia Economics and Finance*, 2, pp. 101-108. doi: 10.1016/S2212-5671(12)00069-X
- Dye, R. A. (2001). An evaluation of “essays on disclosure” and the disclosure literature in accounting. *Journal of Accounting and Economics*, 32, pp. 181-235.
- Frost, C. A., Gordon, E. A. & Hayes, A. F. (2006). Stock exchange disclosure and Market development: an analysis of 50 international exchanges. *Journal of Accounting Research*, 44(3), pp. 437-483. DOI: 10.1111/j.1475-679X.2006.00208.x
- Healy, P. M. & Palepu, K. G. (2001). Information asymmetry, corporate disclosure and capital markets: a review of empirical disclosure literature. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1-3), pp. 405-440.
- La Porta, R., Lopes-de-Silanes, F. & Shleifer, A. (1999). Corporate ownership around the world. *Journal of Finance*, 54(2), pp. 471-517.
- Leftwich, R. (1980). Market failure fallacies and accounting information. *Journal of Accounting and Economics*, 2(3), pp. 193-211.
- Leuz, C. (2006). Cross listing, bonding and firms reporting incentives: a discussion of Lang, Raedy and Wilson. *Journal of Accounting and Economics*, 42(1-2), pp. 285-299.
- Leuz, C. & Verrecchia, R. E. (2000). The economic consequences of increased disclosure. *Journal of Accounting Research*, 38(Supl.), pp. 91-124.
- Li, Z., Shroff, P. K., Venkataraman, R. & Zhang, I. X. (2011). Causes and consequences of goodwill impairment loss. *Review Accounting Studies*, 16(4), pp. 745-778.
- Lima, G. A. S. F. (2009). Nível de evidênciação x custo da dívida das empresas brasileiras. *Revista Contabilidade & Finanças*, 20(49), pp. 95-108.
- Lopes, A. & Alencar, R. (2010). Disclosure and cost of equity capital in emerging markets: the Brazilian case. *The International Journal of Accounting*, 45(4), pp. 443-464.
- Machado, E. A., Cruz, A. P. C., Takamatsu, R. T. & Lima, G. A. S. F. (2013). Evidências de *disclosure* de valor recuperável de ativos em firmas listadas no mercado acionário brasileiro. *Revista Universo Contábil*, 9(1), pp. 86-103.

- Martins, E., Almeida, D. L., Martins, E. A. & Costa, P. S. (2010). *Goodwill: uma análise dos conceitos utilizados em trabalhos científicos*. *Revista Contabilidade & Finanças*, 21(52), pp. 1-25.
- Martins, E., Diniz, J. A. & Miranda, G. J. (2012). *Análise avançada das demonstrações contábeis: uma abordagem crítica*. São Paulo: Atlas.
- Moura, G. D., Dallabona, L. F., Fank, O. L. & Varela, P. S. (2011). Boas Práticas de Governança Corporativa e Evidenciação Obrigatória dos Ativos Intangíveis. *Anais do Congresso USP de Controladoria e Contabilidade*, 11, São Paulo, SP, Brasil. Recuperado em 9 maio, 2013, de <http://www.congressousp.fipecafi.org/artigos112011/507.pdf>.
- Oliveira, V. A. & Lemes, S. (2011). Nível de convergência dos princípios contábeis brasileiros e norte-americanos às normas do IASB: uma contribuição para a adoção das IFRS por empresas brasileiras. *Revista de Contabilidade Financeira*, 22(56), pp. 155-173.
- Ono, H. M., Rodrigues, J. M. & Niyama, J. K. (2010). 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, 15(1), pp. 67-87.
- Pedersen, T. & Thomsen, S. (1997). European patterns of corporate ownership: a twelve-country study. *Journal of International Business Studies*, 28(4), pp.759-778.
- Perramon, J. & Amat, O. (2006). IFRS introduction and its effects on listed companies in Spain. Recuperado em 5 janeiro, 2013, de <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1002516>.
- Petersen, C. & Plenborg, T. (2010). How do firms implement impairment tests of goodwill? *ABACUS*, 46(4), pp. 419-446.
- Ramanna, K. (2008). The implications of unverifiable fair-value accounting: evidence from the political economy of goodwill accountings. *Journal of Accounting and Economics*, 45, pp. 253-281. doi:10.1016/j.jacceco.2007.11.006
- Rield, E. J. (2004). An examination of long-lived asset impairments. *The Accounting Review*, 79(3), pp. 823-852.
- Santos, E. S. (2012). Análise dos impactos dos CPCs da primeira fase de transição para o IFRS no Brasil: um exame dos ajustes aos resultados nas DFPs de 2008. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 6(15), pp. 23-43.
- Santos, E. S. & Calixto, L. (2010). Impactos no início da harmonização contábil internacional (Lei 11.638/07) nos resultados das empresas abertas. *Revista Administração de Empresas*, 9(1).
- Saito, R. & Silveira, A. M. (2010). The importance of tag along rights and identity of controlling shareholders for the price spreads between dual-class shares: The Brazilian case. *Brazilian Administration Review*, 7(1), pp. 1-21.
- Scott, W. R. (2012). *Financial accounting theory*. 6 ed. Toronto: Pearson.
- Shleifer, A. & Vishny, R. (1997). A survey of corporate governance. *The Journal of Finance*, 52(2), pp. 737-783.
- Silva, P. D. A. S., Marques, J. A. V. C. & Santos, O. M. (2009). Análise da evidenciação das informações sobre o *impairment* dos ativos de longa duração de empresas petrolíferas. *Revista Base*, 6(3), pp. 258-274.
- SILVA, R. L. M. (2013). *Adoção completa das IFRS no Brasil: qualidade das demonstrações contábeis e o custo de capital próprio*. Tese de doutorado, Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo
- Silveira, A. M., Leal, R. P. C., Barros, L. A. B. C. & Carvalhal-da-Silva, A. L. (2009). Evolution and determinants of firm-level corporate governance quality in Brazil. *Revista de Administração*, 44(3), pp. 173-189.
- Siffert Filho, N. F. (1998). Governança Corporativa: Padrões internacionais e evidências empíricas no Brasil nos anos 90. *Revista do BNDES*, 5(9), p. 1-22

- Shalev, R. (2009). The information content of business combination disclosure level. *The Accounting Review*, 84(1), pp. 239-270.
- Souza, M. M. S (2011). *Perda no valor recuperável de ativos: fatores explicativos do nível de evidenciação das empresas de capital aberto brasileiras*. Dissertação de Mestrado, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC, Brasil.
- Souza, M. M. S., Borba, J. A. & Zandonai, F. (2011). Evidenciação da perda no valor recuperável de ativos nas demonstrações contábeis: uma verificação nas empresas de capital aberto brasileiras. *Revista Contabilidade Vista & Revista*, 22(2), pp.67-91.
- Stenka, R. I., Ormrod, P. & Chan, A. (2008). Accounting for business combinations: the consequences of IFRS adoption for UK listed companies. Recuperado em 05 janeiro, 2013, de <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1276826>.
- Verrecchia, R. E. (2001). Essays on disclosure. *Journal of Accounting and Economics*, 32(1-3), pp. 97-180.
- Watts, R. L. & Zimmerman, J. L. (1986). The Contracting Process. In *Positive Accounting Theory*. New Jersey: Prentice Hall.
- Welker, M. (1995). Disclosure policy, information asymmetry, and liquidity in equity markets. *Contemporary Accounting Research*, 11(2), pp. 801-827.
- Zucca, L. J. & Campbell, D. R. (1992). A closer look at discretionary write downs of impairment assets. *Accounting Horizons*, 6(3), pp. 30-41.