



## Dissonância Cognitiva ou Teoria da Agência, o que Explica a Perda por *Impairment do Goodwill*?

### RESUMO

**Objetivo:** analisar a perda por *impairment do goodwill* nas empresas listadas na [B]<sup>3</sup> (Brasil, Bolsa, Balcão), sob a ótica da Teoria da Agência e da Teoria da Dissonância Cognitiva.

**Método:** utilizou-se uma amostra composta pelas empresas brasileiras não financeiras de capital aberto listadas na [B]<sup>3</sup>. O método empregado foi a regressão logística, considerando-se um conjunto de dados em painel desbalanceado, referente ao período de 2010 a 2016.

**Originalidade/Relevância:** este estudo recorre a uma teoria da psicologia, a Teoria da Dissonância Cognitiva, para tentar explicar a ocorrência da perda por *impairment do goodwill*.

**Resultados:** os resultados apontam que a Teoria da Dissonância Cognitiva explica a perda por *impairment do goodwill*, pois os gestores tendem a registrar uma perda por *impairment do goodwill* no ano atual, quando já houve registro de perda no ano anterior, como forma de diminuir o desconforto mental causado entre suas cognições.

**Contribuições teóricas/metodológicas:** associar as decisões que os gestores tomam a uma teoria psicológica comportamental que, até o momento, não tem recebido destaque nas tentativas de justificar as decisões dos agentes. O ganho com esta pesquisa direciona-se, também, aos investidores, pois permite que eles tomem decisões não apenas com base no que os relatórios contábeis apresentam, mas também considerando outros aspectos, como o comportamento e as cognições dos gestores.

**Palavras-chave:** Dissonância cognitiva; Teoria da Agência; *Impairment*; *Goodwill*.

---

Inajá Allane Santos Garcia

Universidade Federal do Pará, PA, Brasil  
E-mail: inajaallane@ufpa.br

Wenner Glaucio Lopes Lucena

Universidade Federal da Paraíba, PB, Brasil  
E-mail: wdlucena@yahoo.com.br

Ana Karla de Lucena Justino Gomes

Universidade Federal da Paraíba, PB, Brasil  
E-mail: akluccenagomes@gmail.com

---

**Recebido:** Maio 15, 2019

**Revisado:** Dezembro 2, 2019

**Aceito:** Março 15, 2020

**Publicado:** Julho 15, 2020



### How to Cite (APA)

Garcia, I. A. S., Lucena, W. G. L., & Gomes, A. K. L. J. (2020). Dissonância Cognitiva ou Teoria da Agência, o que Explica a Perda por *Impairment do Goodwill*? *Contabilidade, Gestão e Governança*, 23 (2), 200-217. [http://dx.doi.org/10.21714/1984-3925\\_2020v23n2a4](http://dx.doi.org/10.21714/1984-3925_2020v23n2a4)

## 1 INTRODUÇÃO

Em determinadas ocasiões, os gestores, principais tomadores de decisões das entidades, são responsáveis por realizar julgamentos inerentes a algumas situações que ensejam incertezas, como, por exemplo, a escolha do método de depreciação mais adequado às atividades da entidade, a opção pelo método de custeio do estoque e a determinação do valor justo de ativos da entidade. Quanto ao caso de mensuração do valor justo, entende-se que, para alguns tipos de ativos, ele pode ser facilmente determinado, seja na mensuração inicial ou subsequente, uma vez que existem mercados ativos e é possível utilizar o preço negociado nesses mercados para sua determinação.

No que se refere à avaliação inicial do *goodwill*, é relativamente direta quando os valores justos dos ativos líquidos identificáveis estão disponíveis, porém a avaliação subsequente à aquisição é inerentemente subjetiva, porque o *goodwill* não é um ativo economicamente separável (Kim & Bay, 2017). Portanto, como comentam esses autores, tal informação pode ser impactada, intencionalmente ou inconscientemente, por características pessoais de cada tomador de decisão, isso porque, entre outros itens a serem considerados nas estimativas do valor justo desse ativo, estão as suposições sobre futuras ações da gestão, entre as quais se inclui a estratégia da empresa (Filip, Jeanjean, & Paugam, 2015).

Dessa forma, entende-se que as decisões tomadas pelos gestores (agentes) da entidade são produto do conhecimento adquirido por esses profissionais ao longo de suas experiências, dos incentivos que recebem para a realização do seu trabalho e, também, de alguns vieses inerentes ao próprio comportamento e ao bem-estar das suas cognições. Nesse cenário, enfatiza-se a relação de agência existente entre o gestor e o proprietário da organização, em que este delega funções àquele, para que aja em seu nome. É nesse sentido que esta pesquisa investiga o teste de *impairment* do *goodwill*.

Niyama, Rodrigues e Rodrigues (2015) argumentam que o teste de *impairment* é acompanhado pelo julgamento profissional e pela discricionariedade na escolha dos ativos para a sua realização. Corroborando, Vogt, Pletsch, Morás e Klann (2016) mencionam que a utilização desse teste no *goodwill* aumenta essa discricionariedade do gestor e, por consequência, eleva a responsabilidade dele sobre as perdas por *impairment* registradas no valor do *goodwill*. Isso ocorre porque, para a realização do teste de *impairment*, é necessário fazer o confronto do valor contábil do *goodwill* com o valor recuperável do ativo (valor justo líquido das despesas com vendas ou valor em uso, dos dois o maior) (CPC 01, 2010).

É no momento da determinação do valor recuperável e da decisão de se registrar uma perda por *impairment* que o gestor pode estar diante de um cenário de incertezas, ficando o seu comportamento vulnerável ao gerenciamento. Assim, o gestor poderá agir de forma a beneficiar-se. A exemplo do estudo de Cappellesso, Rodrigues e Prieto (2017), assume-se que os gestores poderão se utilizar da discricionariedade permitida pelo CPC 01 (2010) para decidir sobre a realização ou não do teste de *impairment* do *goodwill* e sobre o valor a ser reconhecido como perda.

A esse respeito, no contexto que envolve as decisões de gerenciamento em organizações, Kim e Bay (2017) argumentam que, desde as pesquisas de Jensen e Meckling (1976) e de Watts e Zimmerman (1986), os estudiosos utilizam como fonte principal de sustentação teórica a Teoria da Agência, criticada no estudo de Baiman (1990) por não propiciar uma perspectiva mais detalhada acerca do comportamento humano. À luz da Teoria da Agência, os gestores utilizam-se da discricionariedade inerente ao *goodwill* para, de maneira oportunista, agir para maximizar seu interesse próprio. Diante disso, a exemplo da pesquisa de Kim e Bay (2017), este estudo recorre à Teoria da Dissonância Cognitiva, uma teoria da psicologia que

busca explicar a ocorrência da perda por *impairment* do *goodwill*, de forma alternativa à Teoria da Agência. Conforme o estabelecido na Teoria da Dissonância Cognitiva, uma vez expostos a confrontos entre suas cognições, os indivíduos tendem a agir para que essas inconsistências cognitivas sejam amenizadas ou excluídas (Festinger, 1957).

Sob esse enfoque, a problemática levantada consiste em verificar qual a teoria que explica a perda por *impairment* do *goodwill* das empresas de capital aberto [B]<sup>3</sup>? Para que seja possível respondê-la, o objetivo da pesquisa é analisar a perda por *impairment* do *goodwill* nas empresas de capital aberto da [B]<sup>3</sup>, sob a ótica da Teoria da Agência e da Teoria da Dissonância Cognitiva.

No âmbito internacional, os trabalhos de Abughazaleh, Al-Hares e Roberts (2011), Riedl (2004) e Zang (2008) e, no cenário nacional, os estudos de Cappellesso *et al.* (2017) e de Vogt *et al.* (2016) objetivaram revelar alguns fatores que poderiam explicar a perda por *impairment* do *goodwill*, porém eles não verificaram o comportamento do gestor quanto ao registro desse tipo de perda, com vistas a verificar se era condizente com a Teoria da Agência ou com a Teoria da Dissonância Cognitiva, tema proposto por este estudo.

Essa temática é relevante, porque permite analisar como podem ser explicadas as ações dos gestores diante de situações que dão espaço à discricionariedade, possibilitando o avanço nos estudos acerca das tomadas de decisões. A importância de se estudar a perda por *impairment* do *goodwill* consiste no impacto que o registro de uma perda pode causar nos demonstrativos contábeis das empresas, bem como na influência que tal registro pode ter sobre as decisões dos diversos usuários da informação contábil, como é o caso dos próprios normatizadores contábeis. Nesse sentido, o presente estudo traz contribuições para os usuários da contabilidade, ao promover uma discussão a respeito das explicações que podem ser atribuídas às decisões tomadas pelos gestores no âmbito das organizações, principalmente no que se refere ao registro da perda por *impairment* do *goodwill*.

Com os resultados desta pesquisa, os demais usuários da contabilidade poderão perceber como a administração pode utilizar-se da informação contábil para atingir resultados que beneficiam a si própria, ao invés da organização como um todo. Além disso, contribui-se com a literatura no sentido de se associar as decisões tomadas pelos gestores com uma teoria psicológica comportamental que, até o momento, não tem recebido destaque nas tentativas de justificar as decisões dos agentes.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 Registro contábil do *goodwill*

O *goodwill* gerado a partir de uma combinação de negócios, segundo o item 11 do CPC 04 (2010, p. 6), “representa benefícios econômicos futuros gerados por outros ativos adquiridos na combinação de negócios, que não são identificados individualmente e reconhecidos separadamente”. Assim, entende-se que existirá *goodwill* registrado na contabilidade da empresa caso ela tenha realizado uma combinação de negócios, transação essa que ocorre quando o adquirente obtém o controle de um negócio. Dessa forma, o *goodwill* surge na demonstração contábil da entidade quando ela realiza uma combinação de negócios, o que gera a obrigação de reconhecimento, pela adquirente, dos ativos e passivos da adquirida, como também do *goodwill*, caso o valor pago seja maior do que o valor justo dos ativos líquidos da adquirida. Tal reconhecimento do *goodwill* significa que o adquirente tem expectativas de benefícios econômicos futuros oriundos da combinação de negócios realizada.

Conforme explica o CPC 01 (2010), por ocasião desse reconhecimento, a entidade deve, anualmente, realizar o teste de redução ao valor recuperável, conhecido como teste de *impairment*, e, conseqüentemente, a mensuração subsequente desse ativo. Utiliza-se esse teste

para assegurar que os ativos estejam registrados contabilmente por valores que não excedam seus valores de recuperação (CPC 01, 2010). Portanto se entende que uma perda deve ser registrada sempre que o ativo estiver registrado na contabilidade por um valor superior ao seu valor recuperável, o que significa que a entidade deve reconhecer uma perda por *impairment* quando o montante do valor contábil de um ativo exceder o seu valor recuperável.

Em um ativo ou uma unidade geradora de caixa (UGC), o valor recuperável “é o maior montante entre o seu valor justo líquido de despesas com vendas e o seu valor em uso” (CPC 01, 2010, p. 6). Quando há perda por *impairment* do *goodwill*, significa que esse ativo teve seu valor deteriorado e que as expectativas de rentabilidade futura relacionadas a ele diminuíram, tornando-se uma perda para a empresa. Nesse sentido, Kim e Bay (2017) afirmam que o momento da decisão de registrar uma perda por *impairment* e a mensuração do montante a reportar possuem níveis significativos de subjetividade, possibilitando que qualquer mudança na decisão afete o resultado.

Conforme Cappellesso *et al.* (2017), o processo de *impairment* exhibe diversos pontos de discricionariedade, os quais vão desde a escolha dos ativos até a determinação do valor em uso, tornando-se maior a discricionariedade no teste de *impairment* de UGC do *goodwill*, ou seja, a subjetividade inerente ao momento do reconhecimento e a mensuração do valor recuperável do *goodwill* são fatores primordiais para o reconhecimento da perda por *impairment* nesse ativo.

Quanto ao reconhecimento da perda, o gestor pode antecipá-lo ou postergá-lo motivado por interesses particulares ou vieses inerentes ao próprio comportamento e ao bem-estar das suas cognições, sendo esse o foco desta pesquisa. Por tais motivos, a perda por *impairment* mostra-se suscetível ao comportamento e às intenções do gestor da entidade, tornando propícia a verificação da ocorrência dessa perda sob a ótica da Teoria da Agência (ação do gestor de registrar uma perda motivado pela obtenção de benefícios particulares) e da Teoria da Dissonância Cognitiva (ação do gestor de registrar uma perda para diminuir a dissonância existente entre suas cognições), conforme explicitado nos próximos tópicos do presente referencial.

## 2.2 Teoria da Agência no contexto da perda por *impairment* do *goodwill*

Desenvolvida por Jensen e Meckling (1976), a Teoria da Agência aborda a relação principal-agente, regida por um contrato em que cada um dos participantes possui papéis importantes. O acionista, na figura do principal, celebra um contrato com o gestor (agente), para que este aja em seu nome e realize funções na entidade, com a finalidade de maximizar os interesses do principal, e, em contrapartida, receba a devida remuneração por seu trabalho. A teoria aborda, ainda, que, se ambas as partes envolvidas no contrato são maximizadoras de utilidade, há boas razões para se acreditar que o agente nem sempre atuará de forma que atinja os melhores interesses do principal (Jensen & Meckling, 1976).

É nesse cenário que surge a figura do gerenciamento de resultados, prática adotada pelos gestores para que os resultados da empresa sejam ajustados de forma oportunista, suprimindo as suas intenções de obter benefícios particulares. No que se refere ao teste de *impairment* do *goodwill*, sob a ótica da Teoria da Agência, é provável que os gestores explorem, de maneira oportunista, a discricionariedade e a subjetividade inerentes ao momento do reconhecimento da perda por *impairment* do *goodwill* (Kim & Bay, 2017). Isso implica que os gestores tendem a adiar tais perdas a fim de se evitar a redução do lucro líquido no período atual (Ramanna, 2008; Ramanna & Watts, 2012; Watts, 2006) e, com isso, de manter ou aumentar sua remuneração variável no ano atual. Assim, quando já houver o registro de uma perda por *impairment* do *goodwill* no ano anterior, utilizando-se da discricionariedade existente na mensuração subsequente do *goodwill*, os gestores tenderão a não registrar uma perda por *impairment* no ano

atual (adiando a perda), uma vez que isso acarretaria a redução dos resultados da empresa e, por consequência, de seus benefícios.

Diante desse contexto, este estudo verifica a seguinte hipótese de pesquisa:

Hipótese 1: os gestores são menos propensos a registrar uma perda por *impairment* do *goodwill* quando houver uma perda no ano anterior.

Ainda, sob o ponto de vista da Teoria da Agência, os gestores tendem a se aproveitar da discricionariedade existente na mensuração subsequente do *goodwill*, a qual envolve a realização do teste de *impairment*, para não registrar uma perda por *impairment* do *goodwill* quando já houver uma perda por *impairment* nesse ativo no ano anterior, já que isso diminuiria o lucro líquido da empresa e acarretaria a diminuição dos incentivos financeiros recebidos pelo gestor no ano atual. Tal fato se justifica porque essa teoria supõe que os gestores são motivados por incentivos econômicos e, oportunamente, escolherão agir de forma a maximizar seus próprios interesses (Kim & Bay, 2017). Ademais, a referida teoria sugere que adiar o registro de uma perda por *impairment* do *goodwill*, assim como de outras perdas discricionárias, pode ser uma forma de o gestor evitar reações negativas no mercado de ações.

### 2.3 Dissonância cognitiva no contexto da perda por *impairment* do *goodwill*

A Teoria da Dissonância Cognitiva, desenvolvida por Festinger (1957), está relacionada aos aspectos cognitivos de uma decisão. De acordo com o autor, a dissonância cognitiva resulta, simultaneamente, da existência de duas cognições conflitantes relacionadas à decisão e motiva o trabalho psicológico a reduzir a inconsistência das cognições. Desse modo, seguindo os pressupostos dessa teoria, se existe contradição entre as cognições, crenças e percepções de um indivíduo, ele fica desconfortável e tende a procurar uma forma de diminuir ou anular esse desconforto, o que é corroborado por Akerlof e Dickens (1982), quando argumentam que as pessoas ficam desconfortáveis ao manterem duas ideias aparentemente contraditórias.

Sob essa perspectiva, ao discorrerem acerca dessa teoria, Pirie e Chan (2017) argumentam que, quando as pessoas se deparam com percepções, opiniões ou crenças inconsistentes com a sua cognição, elas experimentam uma tensão psicológica e procuram reduzi-la ou removê-la. Essa tensão, geralmente, é reduzida ao se mudar os elementos dissonantes, ou se adicionar novos, até que a consonância mental seja alcançada (Cooper & Carlsmith, 2015). No contexto do presente estudo, quando a combinação de negócios é realizada, a adquirente reconhece os ativos e passivos da adquirida e registra o *goodwill*. No ano seguinte, a adquirente irá proceder à mensuração subsequente, submetendo o *goodwill* ao teste de *impairment*, o qual demonstrará se a aquisição realizada continua gerando benefícios econômicos ou ocasionando resultados negativos (perda por *impairment*).

Sob a luz da Teoria da Dissonância Cognitiva, nos casos de perda por *impairment*, a decisão tomada (combinação de negócios) será repensada pelo gestor, o que ocasionará a chamada “dissonância cognitiva”. O gestor realizou a combinação de negócios, porque acreditava que a operação seria vantajosa para a adquirente, sendo que, após a aquisição, a unidade gerou resultados negativos (perda por *impairment* do *goodwill*), colocando em dúvida se a decisão tomada foi a mais coerente, causando-se, assim, o desconforto mental denominado de dissonância cognitiva. Esse desconforto consiste no confronto entre a decisão de ter realizado a combinação de negócio acreditando ser uma operação vantajosa para a adquirente e a ocorrência da perda por *impairment* do *goodwill*, que representa a diminuição das expectativas de benefícios futuros desse ativo, o que pode ser um indício de que a combinação realizada não foi uma boa decisão, uma vez que ocasionou uma perda.

Tendo em vista a existência da dissonância cognitiva entre as percepções do gestor, ele tende a agir de forma que esse desconforto mental diminua ou se anule, conforme prevê a Teoria da Dissonância Cognitiva.

A partir desse contexto, este estudo verifica a seguinte hipótese de pesquisa:

Hipótese 2: os gestores são mais propensos a registrar uma perda por *impairment* do *goodwill* quando houver uma perda no ano anterior.

O fato de os gestores registrarem uma perda por *impairment* do *goodwill* quando houver uma perda no ano anterior pode ser uma das formas de se reduzir o desconforto mental (dissonância cognitiva) causado anteriormente pela perda registrada no período anterior. Nesse momento de registro da perda no período atual, os gestores estão adicionando mais um elemento dissonante (registro da perda por *impairment* do *goodwill*) para reduzir ou remover a dissonância cognitiva, conforme defendido por Cooper e Carlsmith (2015). Logo, uma vez que o gestor adquire evidências de que a unidade de negócios adquirida não satisfaz às expectativas de benefícios futuros, torna-se mais plausível para a administração aceitar a perda por *impairment* do *goodwill* ao invés de manter-se conjecturando a ideia de que a decisão da combinação de negócios foi a melhor escolha (Kim & Bay, 2017). Por isso, esses autores afirmam que é mais provável que aconteça uma perda por *impairment* do *goodwill* após uma perda por *impairment* no ano anterior.

É nesse cenário que se propõe a utilização da Teoria da Dissonância Cognitiva como explicação para a perda por *impairment* do *goodwill*. A opção de se realizar uma combinação de negócios (aquisição do controle de uma empresa) seria a decisão tomada pelo gestor da empresa, a qual pode gerar dissonância cognitiva, dado que o *goodwill* advindo dessa combinação pode acarretar resultados negativos e gerar incertezas quanto à efetividade do negócio. Para Kim e Bay (2017), a dissonância cognitiva pode surgir após a decisão ter sido tomada, especialmente se ocorrerem consequências negativas.

Adicionalmente, é necessário enfatizar que a Teoria da Dissonância Cognitiva procura esclarecer o que se segue, psicologicamente, ao processo de decisão (Rodrigues, 1969) e ocorre após a decisão, porque as características positivas da opção rejeitada e as características negativas da opção escolhida são inconsistentes com o que foi decidido (Harmon-Jones, Harmon-Jones, & Levy, 2015). Rodrigues (1969) explica que, na maioria dos casos, quando há necessidade de escolha entre duas alternativas e após a ponderação dos prós e dos contras de cada uma, opta-se por uma delas, e, a partir desse momento, todas as características atraentes da alternativa que foi rejeitada e os elementos indesejáveis da alternativa escolhida entram em dissonância com a decisão tomada.

### 3 METODOLOGIA

#### 3.1 Amostra e coleta de dados

A amostra inicial do estudo abrangeu as empresas brasileiras não financeiras de capital aberto listadas na [B]<sup>3</sup>, que realizaram combinação de negócios e registraram *goodwill* no balanço patrimonial em algum dos anos compreendidos no período de 2010 a 2016. Foram identificadas 45 empresas que efetuaram combinação de negócios e contabilizaram *goodwill* em pelo menos um dos anos verificados, totalizando 204 observações ano-firma, segundo os dados coletados na Economatica®.

Para que fosse possível a realização do objetivo desta pesquisa, foi necessário identificar quais das 45 empresas registraram perda por *impairment* do *goodwill* em pelo menos um dos anos da amostra, totalizando 12 empresas com registro de perda por *impairment* do *goodwill* em pelo menos um dos anos analisados. Tais informações foram obtidas a partir do sítio

eletrônico da [B]<sup>3</sup>, por meio da conferência realizada, manualmente, em todas as Notas Explicativas que abarcavam parte do período analisado. Com isso, obteve-se a quantidade de empresas com registro do *goodwill* e registro da perda por *impairment* do *goodwill* em cada um dos anos, evidenciados na Tabela 1.

Tabela 1

**Quantidade de empresas que registraram *goodwill* e perda por *impairment* do *goodwill* – 2010-2016**

Anos	<i>Goodwill</i>			Perda por <i>impairment</i> do <i>goodwill</i>		
	Quantidade de empresas que registraram	Quantidade de empresas que não registraram	Total	Quantidade de empresas que registraram	Quantidade de empresas que não registraram	Total
2010	29	16	45	4	41	45
2011	30	15	45	6	39	45
2012	32	13	45	5	40	45
2013	28	17	45	5	40	45
2014	28	17	45	6	39	45
2015	29	16	45	5	40	45
2016	28	17	45	6	39	45
Total de observações	204	111	315	37	278	315

Como é possível observar na Tabela 1, a quantidade de empresas que registraram *goodwill* em cada um dos anos varia de 28 a 32, o que equivale a menos de 10% do total de empresas listadas na [B]<sup>3</sup> (368 empresas). Isso pode ser indício de que as combinações de negócios não são tão frequentes no mercado de capitais brasileiro. Uma vez que o mercado de capitais no Brasil ainda é considerado menos desenvolvido, ao ser comparado, por exemplo, com o mercado norte-americano, as organizações listadas na [B]<sup>3</sup> podem não ser tão adeptas a aquisições de negócios, ou seja, a aquisições do controle de outras companhias.

Visto que a maior parte das empresas listadas na [B]<sup>3</sup> não realizaram combinações de negócios e, por sua vez, não possuem registro do *goodwill* no grupo de seus ativos, esperava-se um número ainda menor de empresas que registraram perda por *impairment* do *goodwill*, dado que o reconhecimento da perda por *impairment* ocorre somente quando o valor recuperável do ativo é menor que o valor contábil pelo qual o ativo foi contabilizado.

Por meio dos dados contidos na Tabela 1, é possível considerar que, no total, a quantidade de observações com perda por *impairment* do *goodwill* (37) está em torno de 18,14%, se comparado ao total das observações que possuem *goodwill* registrado (204). No estudo de Cappellesso *et al.* (2017), foi encontrado um percentual semelhante, de 16,48% de empresas que reconheceram perda por *impairment* do *goodwill* em relação à quantidade de empresas listadas na [B]<sup>3</sup> que tiveram *goodwill* no período de 2009 a 2015.

Ressalte-se que, inicialmente, a amostra foi composta por 315 observações (ano-firma), utilizando-se como variável dependente uma *dummy*, tendo como base as unidades que registraram e as que não registraram perda por *impairment* do *goodwill* no período em estudo. É necessário alertar para o fato de que uma mesma empresa pode ter registrado perda por *impairment* do *goodwill* em mais de um dos anos compreendidos na análise.

Considerando-se que, das 315 observações, algumas não apresentavam todos os dados necessários em todos os anos, optou-se por utilizar painel desbalanceado com a intenção de não diminuir ainda mais a quantidade de dados da amostra. Das 315 que compuseram a amostra final, foi possível chegar a 240 observações, quando foram excluídas as empresas que não apresentaram dados para todas as variáveis abordadas pelo estudo e aquelas que apresentaram *outliers* com resíduos padronizados fora do intervalo  $-2$  e  $2$ .

### 3.2 Modelo empírico

O modelo econométrico utilizado foi montado seguindo as especificações da regressão logística (*logit*), utilizada quando a variável dependente é uma variável *dummy*. Esse tipo de método é empregado quando se pretende prever a ocorrência de determinado acontecimento/evento, e, para isso, utiliza-se uma variável dependente binária, para a qual é adotado o número 1 (um) para os casos em que o evento ocorreu e o número 0 (zero) para os casos de não ocorrência. Para este estudo, a variável dependente assume valor 0 (zero) quando o *goodwill* não incorreu em perda por *impairment* e valor 1 (um) quando ocorreu a perda por *impairment* do *goodwill*, a exemplo do que foi realizado no estudo de Kim e Bay (2017). A seguir, apresenta-se a estrutura do modelo, adaptado às variáveis utilizadas no estudo:

$$IG_i = \frac{1}{1 + e^{-(b_0 + b_1 IMP_{i,t-1} + b_2 \Delta FCO_{i,t} + b_3 GDW_{i,t} + b_4 \Delta ROA_{i,t} + b_5 ALA_{i,t} + b_6 TUR_{i,t} + b_7 SMOOTH_{i,t} + b_8 BIGBATH_{i,t} + b_9 TAM_{i,t})}} \quad (1)$$

em que:

$IG_i$  = variável dependente binária, que assume valor 0 (zero) quando a empresa registrou o *goodwill* e não incorreu em perda por *impairment* e valor 1 (um) quando a empresa registrou o *goodwill* e ocorreu a perda por *impairment* do *goodwill*;

$b_0$  = constante;

$b_1$  a  $b_9$  = coeficientes estimados;

$IMP_{i,t-1}$  = variável independente binária, que assume valor 0 (zero) quando o *goodwill* não incorreu em perda por *impairment* no ano anterior ( $t-1$ ) e valor 1 (um) quando ocorreu a perda por *impairment* do *goodwill* no ano anterior ( $t-1$ );

$\Delta FCO_{i,t}$  = variável de controle, que representa a variação do fluxo de caixa operacional da empresa no ano  $t$ ;

$GDW_{i,t}$  = variável de controle, que representa o valor do *goodwill* da empresa no ano  $t$ ;

$\Delta ROA_{i,t}$  = variável de controle, que representa a variação do retorno sobre o ativo da empresa no ano  $t$ ;

$ALA_{i,t}$  = variável de controle, que representa a alavancagem financeira da empresa no ano  $t$ ;

$TUR_{i,t}$  = variável de controle, que representa a mudança de *chief executive officer* (CEO) na empresa no ano  $t$ ;

$SMOOTH_{i,t}$  = variável de controle, que representa o *income smoothing* na empresa no ano  $t$ ;

$BIGBATH_{i,t}$  = variável de controle, que representa o *big bath* na empresa no ano  $t$ ; e

$TAM_{i,t}$  = variável de controle, que representa o tamanho da empresa no ano  $t$ .

Além da apresentação das variáveis que compõem o modelo de estimação, é necessário informar que, tratando-se de um modelo de regressão logística, fez-se necessário verificar a existência da multicolinearidade entre as variáveis explicativas do modelo, já que isso poderia distorcer os coeficientes, conforme afirma Brooks (2008).

### 3.3 Descrição das variáveis

A seguir, estão elencadas, na Figura 1, as variáveis que compuseram o modelo, escolhidas a partir dos estudos de Abughazaleh *et al.* (2011), Cappellessio *et al.* (2017), Kim e Bay (2017), Riedl (2004), Vogt *et al.* (2016) e Zang (2008), que realizaram estudos acerca dos

determinantes da perda por *impairment* do *goodwill*. Ressalte-se que a variável independente deste estudo é a *IMP*, incluída com o intuito de explicar a ocorrência da perda por *impairment* do *goodwill* pela ótica da Teoria da Dissonância Cognitiva ou pela Teoria da Agência. As outras variáveis são de controle, as quais, de acordo com a literatura, têm potencial de explicar a ocorrência da perda por *impairment* do *goodwill* e não poderiam ser externas ao modelo, pois são utilizadas em diversos estudos.

Autores	Variáveis	Sigla	Descrição
Kim e Bay (2017).	Perda por <i>impairment</i> do <i>goodwill</i> em t-1	$IMP_{i,t-1}$	<i>Dummy</i> : 1, quando houver registro de perda por <i>impairment</i> do <i>goodwill</i> em t-1, e 0, em caso contrário.
Abughazaleh et al. (2011), Riedl (2004) e Vogt et al. (2016).	Variação do fluxo de caixa operacional	$\Delta FCO_{i,t}$	(Fluxo de Caixa Operacional <sub>t</sub> - Fluxo de Caixa Operacional <sub>t-1</sub> ) / Ativo Total <sub>t-1</sub>
Abughazaleh et al. (2011), Cappellesso et al. (2017), Vogt et al. (2016) e Zang (2008).	<i>Goodwill</i>	$GDW_{i,t}$	<i>Goodwill</i> <sub>t</sub> / Ativo Total <sub>t-1</sub>
Abughazaleh et al. (2011), Riedl (2004), Vogt et al. (2016) e Zang (2008).	Variação do retorno sobre o ativo	$\Delta ROA_{i,t}$	(Lucro antes dos Juros e Imposto de Renda <sub>t</sub> / Ativo Total <sub>t</sub> ) / (Lucro antes dos Juros e Imposto de Renda <sub>t-1</sub> / Ativo Total <sub>t-1</sub> )
Abughazaleh et al. (2011), Cappellesso et al. (2017), Vogt et al. (2016) e Zang (2008).	Alavancagem financeira	$ALA_{i,t}$	Passivo Exigível Total <sub>t</sub> / Ativo Total <sub>t</sub>
Abughazaleh et al. (2011), Kim e Bay (2017), Riedl (2004), Vogt et al. (2016) e Zang (2008).	Mudança do CEO ( <i>Turnover</i> )	$TUR_{i,t}$	<i>Dummy</i> : 1 quando houver mudança do CEO de t-1 para t e 0 caso contrário
Abughazaleh et al. (2011), Cappellesso et al. (2017) e Riedl (2004).	<i>Income smoothing</i>	$SMOOTH_{i,t}$	Resultado antes do <i>impairment</i> <sub>t</sub> - Resultado <sub>t-1</sub> / Ativo Total <sub>t-1</sub> , se tanto o resultado antes do <i>impairment</i> no ano t como a diferença forem positivas, e 0, em caso contrário
Abughazaleh et al. (2011), Cappellesso et al. (2017), Kim e Bay (2017) e Riedl (2004).	<i>Big bath accounting</i>	$BIGBATH_{i,t}$	<i>Dummy</i> : 1 se os resultados antes do <i>impairment</i> são negativos no ano t e menor que em t-1, e 0, se for inverso
Abughazaleh et al. (2011), Cappellesso et al. (2017) e Zang (2008).	Tamanho da empresa	$TAM_{i,t}$	Logaritmo natural do ativo total em t

**Figura 1.** Descrição das variáveis explicativas incluídas no modelo *logit* proposto pela pesquisa

A variável  $IMP_{i,t-1}$ , que representa a perda por *impairment* do *goodwill* no ano anterior, é utilizada para explicar o registro da perda pela ótica da Teoria da Agência ou da Teoria da Dissonância Cognitiva, podendo, então, o resultado dessa relação ser significativo de forma negativa ou positiva, respectivamente. Caso tenha ocorrido perda por *impairment* no ano anterior e no ano atual, considera-se que a Teoria da Dissonância Cognitiva explica a perda por *impairment* do *goodwill*; caso contrário, a explicação é condizente com a Teoria da Agência. Na pesquisa de Kim e Bay (2017), que foi semelhante ao presente estudo, os resultados confirmaram que a perda por *impairment* do *goodwill* é condizente com a Teoria da Dissonância Cognitiva. Saliente-se que a pesquisa de Kim e Bay (2017) foi realizada no contexto norte-americano com empresas que compõem a base de dados da Compustat/CRSP, e, além da perda por *impairment*, também se verificou a magnitude do *goodwill*.

A variável variação do fluxo de caixa operacional ( $\Delta FCO_{i,t}$ ), que corresponde às alterações nos fluxos operacionais, representa o desempenho no nível da empresa relacionado ao dinheiro (Riedl, 2004). De acordo com Vogt et al. (2016), caso as estimativas de valor em

uso tenham relação de dependência com projeções de fluxo de caixa, espera-se que essa variável seja a que represente causa preponderante para estabelecer o montante das perdas por *impairment* do *goodwill*. Portanto, considera-se que, quanto maior for o fluxo de caixa, maior será o valor em uso do ativo (*goodwill*) e, por conseguinte, menores serão as chances de se reconhecer uma perda por *impairment*. Como resultado obtido da pesquisa de Abughazaleh *et al.* (2011), foi constatado que a variável em discussão apresentou relação significativa e negativa com o *impairment* do *goodwill*. Destarte, conjectura-se uma relação negativa, visto que, quanto maior for o fluxo de caixa, maior será o *goodwill* e, por conseguinte, menores serão as chances de se reconhecer uma perda.

No que diz respeito à variável *goodwill* ( $GDW_{i,t}$ ), entende-se que uma empresa cuja quantidade de ativos é maior abrangerá, em seus testes, um maior número de ativos e, portanto, poderá registrar maiores perdas por *impairment* do *goodwill*. Logo, é esperada uma relação positiva para a variável em questão, visto que, quanto maior for o *goodwill*, maior será a possibilidade de perdas em sua recuperabilidade (Vogt *et al.*, 2016).

Sobre a variação do retorno sobre o ativo ( $\Delta ROA_{i,t}$ ), assume-se que as empresas que dispõem de maiores ROAs possuem maior valoração no mercado e, como efeito, têm aumento do valor justo de seus ativos (Cappellessio *et al.*, 2017). Tal fato ocasionaria menores perdas por *impairment* do *goodwill* (Francis, Hanna, & Vincent, 1996; Zang, 2008). Em seu estudo, Souza (2011) corrobora que empresas cuja rentabilidade é mais alta apresentam menores perdas, porém o autor justifica tal efeito pelo prisma dos investidores, já que a divulgação de maiores perdas poderia afetar o valor de seus títulos no mercado. Se, por um lado, os autores citados afirmam que, quanto maior for o ROA, menor será a perda por *impairment* do *goodwill*, em contrapartida, Abughazaleh *et al.* (2011) e Riedl (2004) obtiveram o mesmo resultado, porém sob outra perspectiva. Segundo eles, empresas com menores variações do ROA inclinam-se a apresentar maiores perdas por *impairment*. Vogt *et al.* (2016) apontaram, em seu estudo, que a variação no ROA é significativa para determinar as perdas por *impairment* do *goodwill*.

No tocante à variável alavancagem financeira ( $ALA_{i,t}$ ), presume-se que as empresas altamente alavancadas apresentem menor possibilidade de reconhecer perdas por redução ao valor recuperável do *goodwill* (Riedl, 2004; Ramanna & Watts, 2012; Zang, 2008), dado que a administração de uma empresa altamente alavancada possui maior indução à utilização de métodos contábeis que propiciem o aumento dos resultados. Além disso, caso o grau de endividamento seja reduzido a cláusulas restritivas, conhecidas como *covenants* contratuais, será mais dispendioso para a empresa renegociar as dívidas após o descumprimento das referidas cláusulas (Dichev & Skinner, 2002). Portanto a empresa tenderá a evitar estimativas que acarretem rupturas custosas de cláusulas restritivas. No estudo de Zang (2008), por exemplo, os dados indicam que, quando a empresa é altamente alavancada, as perdas por *impairment* do *goodwill* são menores. Logo, espera-se uma relação significativa e negativa entre a alavancagem financeira e o reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill*.

Relativamente à variável mudança do CEO ( $TUR_{i,t}$ ), o estudo de Vogt *et al.* (2016) aponta que há relação positiva entre a troca do gestor e o reconhecimento de perdas por *impairment* do *goodwill*. Corroborando os resultados obtidos, as pesquisas de Francis *et al.* (1996) e Zang (2008) evidenciaram maiores perdas por *impairment* quando ocorre recente mudança na administração da empresa. Tais resultados podem ser justificados pela disposição que gestores novos possuem em reconhecer perdas nos primeiros anos de sua administração, imputando ao gestor anterior a responsabilidade por qualquer decisão equivocada nas aquisições da empresa. Além disso, propicia a possibilidade de lucros melhores no futuro, uma vez que fora reconhecida a perda por *impairment* do *goodwill* na despesa inicialmente (Stout, Costigan, & Lovata, 2008; Zang, 2008).

*Income smoothing* ( $SMOOTH_{i,t}$ ) corresponde à necessidade de se divulgar um progresso contínuo nos lucros, buscando amenizar os resultados por meio de redução na oscilação desses no transcorrer do tempo (Paulo, 2007). Portanto se entende que os gestores estariam mais propensos a divulgar uma perda quando os resultados obtidos estivessem ocasionalmente elevados, no intuito de amenizá-los. Estudos (Abughazaleh *et al.*, 2011; Francis *et al.*, 1996; Giner & Pardo, 2015) atestam que o *income smoothing* é reconhecido mediante a baixa de ativos em períodos cujos resultados antes do *impairment* apresentam-se superiores ao previsto. Cappellesso *et al.* (2017) atestam que as perdas por *impairment* do *goodwill* mais consideráveis foram induzidas pelo *income smoothing*. Além disso, elas foram estabelecidas por um maior valor de *goodwill* e menor retorno sobre o patrimônio líquido (ROA). Por isso, espera-se uma relação significativa e positiva entre o *income smoothing* e a decisão de se reconhecer uma perda por *impairment* do *goodwill*.

A variável *big bath accounting* ( $BIGBATH_{i,t}$ ), por sua vez, é utilizada para gerenciar resultados no intuito de diminuir o lucro corrente, esperando-se aumentar o lucro futuro (Cappellesso *et al.*, 2017). Dessa forma, sugere-se que há registro da perda em períodos cujos resultados anteriores já se encontram inferiores ao previsto (Sevin & Schroeder, 2005; Zucca & Campbell, 1992). Com isso, os gestores podem utilizar-se do *big bath* em períodos específicos para sinalizar que tempos melhores estão por vir (Abughazaleh *et al.*, 2011). Por conseguinte, espera-se que haja uma relação significativa e positiva entre empresas com resultados ruins antes do *impairment* e o reconhecimento de perda por *impairment* do *goodwill*, pois empresas com resultado inferior ao previsto ou resultado negativo estariam mais inclinadas ao reconhecimento de perda no *goodwill* (Jordan & Clark, 2011).

#### 4 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

Ao investigar a perda por *impairment* do *goodwill* das empresas que compuseram a amostra, foi possível constatar que poucas são as que reconheceram esse tipo de perda em seus demonstrativos, 13,75%, como pode ser observado na média da variável *impairment* do *goodwill* ( $IG$ ), mostrada na Tabela 2, a seguir. Esse resultado é semelhante ao encontrado por Cappellesso *et al.* (2017), que apresentaram, em seu estudo, um percentual de 16,48% referente ao período de 2009 a 2015. De acordo com Vogt *et al.* (2016), isso pode ser explicado pelos seguintes fatores: (a) ausência de perdas, de fato, pelas empresas estudadas, (b) complexidade do cálculo da perda e (c) utilização da discricionariedade das normas pelos gestores para o não reconhecimento das perdas.

A variável *goodwill* ( $GDW$ ) merece destaque, já que, em média, o valor desse ativo no ano atual representa 10,99% do valor total dos ativos do ano anterior, semelhante ao que foi encontrado por Vogt *et al.* (2016) no período de 2011 a 2014, de 14,4%, evidenciando-se, em ambos os estudos, a representatividade e a importância da gestão desse ativo. Em geral, percebe-se que os dados utilizados não apresentam indícios de valores discrepantes que poderiam distorcer os resultados, pois já foram retirados da amostra os valores que apresentaram *outliers* com resíduos padronizados fora do intervalo  $-2$  e  $2$ .

Para verificar as hipóteses desenvolvidas para o estudo, utilizou-se a regressão logística com dados em um painel desbalanceado, formada a partir da Equação 1 apresentada no tópico 3.2, estimada com erros-padrão robustos, com o intuito de produzir resultados acurados. Antes da apresentação dos resultados da estimação do modelo *logit*, é necessário esclarecer a respeito do teste de multicolinearidade, que apresentou maior valor no teste *variance inflation factor* (VIF) para a variável *goodwill* ( $GDW$ ), equivalente a 1,16. Isso mostra que os dados não

apresentam problemas de multicolinearidade entre as variáveis, pois esse valor está abaixo de 10, o máximo admitido nesse teste.

Tabela 2

**Estatísticas descritivas**

Variáveis	Média	Desvio padrão	Máximo	Mínimo
<i>IG</i>	0,1375	0,3451	1,0000	0,0000
<i>IMP</i>	0,1292	0,3361	1,0000	0,0000
$\Delta FCO$	0,0049	0,0770	0,3289	-0,4631
<i>GDW</i>	0,1099	0,1583	0,6597	-0,0006
$\Delta ROA$	1,2060	5,2006	67,9254	-18,8374
<i>ALA</i>	0,5590	0,2545	1,8067	0,0003
<i>TUR</i>	0,1917	0,3944	1,0000	0,0000
<i>SMOOTH</i>	0,0251	2,3101	26,2479	-24,1990
<i>BIGBATH</i>	0,5542	0,4981	1,0000	0,0000
<i>TAM</i>	15,5876	1,9099	20,6181	10,4254

É possível verificar, na Tabela 3, quais são os sinais esperados para as relações entre a variável dependente e cada uma das variáveis explicativas, elencados a partir de estudos anteriores dos determinantes do registro da perda por *impairment* do *goodwill*, tais como Abughazaleh *et al.* (2011), Cappellesso *et al.* (2017), Kim e Bay (2017), Riedl (2004), Vogt *et al.* (2016) e Zang (2008). Além dessa informação, foram apresentados os resultados da regressão logística para a amostra estudada.

Tabela 3

**Sinais esperados das relações entre as variáveis e resultados da regressão logística com dados em painel desbalanceado – 2010-2016**

Variáveis	Sinais esperados	$\beta$	Odds ratio	<i>p</i> -valor
$IMP_{i,t-1}$	(-) ou (+)	3,8284	45,9890	0,0000***
$\Delta FCO_{i,t}$	(-)	-3,6491	0,0260	0,0931*
$GDW_{i,t}$	(+)	4,3661	78,7341	0,0142**
$\Delta ROA_{i,t}$	(-)	0,0189	1,0190	0,5347
$ALA_{i,t}$	(-)	0,4776	1,6121	0,6904
$TUR_{i,t}$	(+)	-0,5650	0,5684	0,4981
$SMOOTH_{i,t}$	(+)	1,4953	4,4608	0,5103
$BIGBATH_{i,t}$	(+)	0,1451	1,1561	0,7926
$TAM_{i,t}$	(+)	0,1046	1,1102	0,3182
<i>Const</i>		-5,5878	0,0037	0,0064***
Log da verossimilhança -52,9744				
R <sup>2</sup> ajustado 0,3447				

\* Significante a 10%; \*\* Significante a 5%; \*\*\* Significante a 1%.

Os resultados da Tabela 3 apontam que, das nove variáveis que compõem o modelo, três são estatisticamente significativas para o registro da perda por *impairment* do *goodwill*, a saber: perda por *impairment* do *goodwill* em *t-1* ( $IMP_{i,t-1}$ ), *goodwill* ( $GDW_{i,t}$ ) e variação do fluxo de caixa operacional ( $\Delta FCO_{i,t}$ ). Destaque-se a representatividade da variável  $IMP_{i,t-1}$  constante no modelo, haja vista que foi a única que apresentou relação significativa ao nível de 1%.

## 5 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A variável  $IMP_{i,t-1}$  foi inserida no modelo com o intuito de verificar qual das teorias, a Teoria da Agência ou Teoria da Dissonância Cognitiva, explica o registro da perda por *impairment* do *goodwill*. O resultado da relação dessa variável com a variável dependente apresentou-se estatisticamente significativo ao nível de 1%, uma vez que o p-valor foi de 0,0000. Ademais, essa relação foi positiva, pois o coeficiente foi positivo em 3,8284 e a *odds ratio* (razão de chances) foi de 45,9890. Esse resultado corrobora os da pesquisa de Kim e Bay (2017), que testaram essa variável para uma amostra de empresas norte-americanas, no período de 2003 a 2011. Essa relação significa que, quando há registro de perda por *impairment* do *goodwill* em  $t-1$ , aumentam em 45,99% as chances de os gestores reconhecerem uma perda por *impairment* do *goodwill* no ano atual, a fim de diminuir a dissonância cognitiva existente. Dessa forma, é possível confirmar a Hipótese 2 desta pesquisa, embasada na Teoria da Dissonância Cognitiva, que afirma que os gestores são mais propensos a registrar perda por *impairment* do *goodwill* quando houver perda no ano anterior.

No que concerne às variáveis de controle inseridas no modelo, observa-se que duas foram estatisticamente significativas,  $GDW_{i,t}$  e  $\Delta FCO_{i,t}$ , relacionadas significativamente aos níveis de 5% e 10%, respectivamente. Para a variável  $GDW_{i,t}$ , era esperada uma relação positiva, porque, conforme Vogt *et al.* (2016), quanto maior for o *goodwill*, maior será a possibilidade de perdas em sua recuperabilidade. Portanto tal resultado vai ao encontro da literatura e, também, dos resultados de Vogt *et al.* (2016), que encontraram relação positiva e significativa a 1% em uma amostra de empresas listadas na BM&FBovespa, hoje [B]<sup>3</sup>, no período de 2011 a 2014. Ressalte-se que, diferentemente do estudo de Vogt *et al.* (2016), a variável  $GDW_{i,t}$  apresentou, neste estudo, um nível de significância de 5%.

A variável  $\Delta FCO_{i,t}$  apresentou relação negativa e significativa, com coeficiente no valor de -3,6491, significando que a variação do fluxo de caixa operacional influencia negativamente o reconhecimento de baixa no *goodwill*. Esse resultado condiz com o sinal esperado segundo a literatura e com o resultado de Abughazaleh *et al.* (2011), que também foi significativo e negativo ao nível de 10%. Tal relação se justifica em vista de que, quanto maior for o fluxo de caixa operacional, maior será o *goodwill* e, por consequência, menores serão as chances de se reconhecer a perda. É necessário enfatizar que, nos estudos de Riedl (2004) e Vogt *et al.* (2016), a variável  $\Delta FCO_{i,t}$  não se mostrou significativa para as amostras analisadas.

Ainda sobre os resultados da regressão logística, percebe-se, por meio da Tabela 3, que as variáveis variação do retorno sobre o ativo ( $\Delta ROA_{i,t}$ ), alavancagem financeira ( $ALA_{i,t}$ ) *turnover* do CEO ( $TUR_{i,t}$ ), *income smoothing* ( $SMOOTH_{i,t}$ ), *big bath accounting* ( $BIGBATH_{i,t}$ ) e tamanho da empresa ( $TAM_{i,t}$ ) não apresentaram relações significativas com a variável dependente, o que se permite afirmar que, estatisticamente, não são determinantes para o registro da perda por *impairment* do *goodwill* das empresas listadas na BM&FBovespa, atual [B]<sup>3</sup>, no período de 2010 a 2016. Quanto ao ajustamento do modelo, é representado pelo R<sup>2</sup> ajustado, de 0,3447, o que implica dizer que 34,47% das informações são explicadas pelo modelo. A respeito do poder de predição, contemplam-se, na Tabela 4, essas informações, conforme descrito a seguir.

De forma mais detalhada, infere-se que, para as empresas que, de fato, registraram perda por *impairment* do *goodwill*, o modelo acertou 66,67%, o que totaliza 22 casos. Isso implica dizer que 11 casos foram preditos pelo modelo de maneira incorreta, ou seja, as empresas registraram, efetivamente, perda por *impairment* do *goodwill* naquele ano, porém os valores das variáveis apresentados no modelo não foram capazes de prever determinada situação, resultando na classificação equivocada delas como empresas que não registraram *impairment* do *goodwill*. Quanto àquelas que não registraram perda por *impairment* do *goodwill*, o modelo

conseguiu prever corretamente 96,14% dos casos, logo apenas 8 casos foram mal classificados pelo modelo.

Tabela 4

**Percentuais de predição do modelo *logit* para os dados das empresas – 2010-2016**

Efetivo	Previsto		Porcentagem correta
	Não registrou	Registrou	
Não registrou perda por <i>impairment</i> do <i>goodwill</i>	199	8	96,14%
Registrou perda por <i>impairment</i> do <i>goodwill</i>	11	22	66,67%
Total	210	30	92,10%

Além dos resultados apresentados anteriormente, saliente-se o poder de predição do modelo *logit* como um todo, que permitiu verificar se o conjunto das variáveis escolhidas para a composição dele foi capaz de prever a situação como as empresas foram classificadas, seja de registro da perda por *impairment* do *goodwill* ou de não registro da perda por *impairment* do *goodwill*. Portanto, por meio da Tabela 4, verifica-se que 92,10% dos casos foram previstos corretamente, o que significa que, para o total de 240 casos, o modelo foi capaz de prever corretamente a condição de 221 casos.

## 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo teve como objetivo explicar o registro da perda por *impairment* do *goodwill* nas empresas de capital aberto da [B]<sup>3</sup> sob a ótica da Teoria da Agência e da Teoria da Dissonância Cognitiva. A amostra abrangeu as empresas de capital aberto que registraram *goodwill* em algum dos anos no período de 2010 a 2016. As unidades de análise foram as empresas que registraram perda por *impairment* do *goodwill* e aquelas que não a registraram. Com o auxílio da regressão logística, confirmou-se a hipótese 2 desta pesquisa, que afirma que os gestores são mais propensos a registrar perda por *impairment* do *goodwill* quando houver registrado perda no ano anterior. Essa hipótese é fundamentada na Teoria da Dissonância Cognitiva, desenvolvida por Festinger (1957), que defende que, diante de cognições conflitantes, o ser humano tende a agir para diminuir ou eliminar esse desconforto mental.

Além desse achado, a presente pesquisa permitiu verificar que o *goodwill* ( $GDW_{i,t}$ ) e a variação do fluxo de caixa operacional ( $\Delta FCO_{i,t}$ ), também, são fatores que explicam o registro da perda por *impairment* do *goodwill*, ao nível de significância de 5% e 10%, respectivamente. No que tange ao poder de previsão do modelo, ele foi capaz de prever corretamente 92,10% dos casos, ou seja, dos 240 casos estudados, 221 foram previstos corretamente, permitindo inferir que o conjunto das variáveis escolhidas para a composição do modelo foi capaz de prever a situação em que as empresas foram classificadas, seja de registro da perda por *impairment* do *goodwill*, seja de não registro da perda por *impairment* do *goodwill*.

Por meio das evidências, conclui-se que a Teoria da Dissonância Cognitiva pode explicar o comportamento da gestão em relação ao registro de perda por *impairment* do *goodwill* nas empresas de capital aberto listadas na atual [B]<sup>3</sup>, para o período de 2010 a 2016. Isso implica dizer que os gestores podem estar sujeitos a vários tipos de influências, inclusive relacionadas às próprias cognições e a vieses comportamentais.

Sob esse enfoque, esta pesquisa traz contribuições para os usuários da contabilidade, ao propiciar discussões acerca de quais fatores podem impactar as decisões tomadas pelos gestores, principalmente aquelas que estão sujeitas à discricionariedade do gestor. Tratando-se, especificamente, dos investidores, este estudo é importante porque permite que eles tomem decisões relacionadas à empresa, não apenas com base no que é evidenciado nos relatórios

contábeis, mas levando-se em consideração outros aspectos que não estão puramente relacionados aos normativos contábeis, como os comportamentos e as cognições dos gestores.

Além disso, esta pesquisa contribui com a literatura acerca dos fatores determinantes da perda por *impairment* do *goodwill*, a partir do momento em que insere uma nova variável, que pode ser explicada pela Teoria da Dissonância Cognitiva. Essa é outra contribuição, haja vista que utiliza como suporte teórico uma teoria psicológica comportamental, até o momento pouco utilizada em estudos da área contábil.

Ressalte, ainda, que existem as seguintes limitações no estudo: (a) a quantidade de empresas estudadas, pois poucas foram as empresas que registraram *goodwill* e incorreram em perdas por *impairment*, (b) a não inclusão de todos os fatores explicativos da perda por *impairment* do *goodwill* e (c) a escassez de estudos envolvendo a Teoria da Dissonância Cognitiva no âmbito do registro da perda por *impairment* do *goodwill*, para que houvesse comparação dos resultados.

Por fim, sugere-se que, em pesquisas futuras, seja feita a comparação desses resultados com os resultados de empresas listadas em outras bolsas, que operam em mercados desenvolvidos, a fim de detectar se a dissonância cognitiva também é fator determinante para a perda por *impairment* do *goodwill* em outros cenários econômicos.

## REFERÊNCIAS

- Abughazaleh, N. M., Al-Hares, O. M., & Roberts, C. (2011). Accounting discretion in goodwill impairments: UK evidence. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 22(3), 165-204. <https://doi.org/10.1111/j.1467-646X.2011.01049.x>
- Akerlof, B. G. A., & Dickens, W. T. (1982). The economic consequences of cognitive dissonance. *The American Economic Review*, 72(3), 307-319. Retrieved March 20, 2020, from <https://www.jstor.org/stable/1831534>
- Baiman, S. (1990). Agency research in managerial accounting: a survey. *Accounting, Organizations and Society*, 15(4), 341-371. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(90\)90023-N](https://doi.org/10.1016/0361-3682(90)90023-N)
- Brooks, C. (2008). *Introductory econometrics for finance*. Cambridge: University Press. <https://doi.org/10.1017/9781108524872>
- Cappelleso, G., Rodrigues, J. M., & Prieto, M. de F. (2017). Redução ao valor recuperável do goodwill: evidências do gerenciamento de resultados em sua determinação. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 10(3), 286-303. Recuperado em 8 set., 2017, de <http://asaa.anpcont.org.br/index.php/asaa/article/view/360>
- Cooper, J., & Carlsmith, K. M. (2015). Cognitive dissonance. In J. D. Wright (Ed.). *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences* (2nd ed., pp. 76-78), London: Elsevier Inc. <https://doi.org/10.1016/B978-0-08-097086-8.24045-2>
- CPC 01 (R1), de 6 de agosto de 2010. Redução ao valor recuperável de ativos. Brasília: CPC. Recuperado em 8 setembro, 2017, de [https://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/27\\_CPC\\_01\\_R1\\_rev 12.pdf](https://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/27_CPC_01_R1_rev 12.pdf)
- CPC 04 (R1), de 5 de novembro de 2010. Ativo intangível. Brasília: CPC. Recuperado em 8 setembro, 2017, de [https://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/187\\_CPC\\_04\\_R1\\_rev 13.pdf](https://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/187_CPC_04_R1_rev 13.pdf)
- Dichev, I. D., & Skinner, D. J. (2002). Large-sample evidence on the debt covenant hypothesis. *Journal of accounting research*, 40(4), 1091-1123. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.00083>
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. California: Stanford University Press.

- Filip, A., Jeanjean, T., & Paugam, L. (2015). Using real activities to avoid goodwill impairment losses: evidence and effect on future performance. *Journal of Business Finance & Accounting*, 42(3-4), 515-554. <https://doi.org/10.1111/jbfa.12107>
- Francis, J., Hanna, D., & Vincent, L. (1996). Causes and effects of discretionary asset write-offs. *Journal of Accounting Research*, 34(Suppl.), 117-134. <https://doi.org/10.2307/2491429>
- Giner, B., & Pardo, F. (2015). How ethical are managers' goodwill impairment decisions in Spanish-listed firms. *Journal of Business Ethics*, 132(1), 21-40. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2303-8>
- Harmon-Jones, E., Harmon-Jones, C., & Levy, N. (2015). An action-based model of cognitive-dissonance processes. *Current Directions in Psychological Science*, 24(3), 184-189. <https://doi.org/10.1177/0963721414566449>
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Kim, S., & Bay, D. (2017). Cognitive dissonance as an explanation of goodwill write-offs. *Journal of Behavioral Finance*, 18(1), 14-28. <https://doi.org/10.1080/15427560.2017.1274755>
- Niyama, J., Rodrigues, A. M., & Rodrigues, J. (2015). Some thoughts on creative accounting and International Accounting Standards. *Revista Universo Contábil*, 11(1), 69-87. <https://doi.org/10.4270/ruc.2015104>
- Paulo, E. (2007). *Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados* (Tese de doutorado). Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil. <http://doi.org/10.11606/T.12.2007.tde-28012008-113439>
- Pirie, S., & Chan, R. K. T. (2018). A two-stage study of momentum investing in Asia: a case of cognitive dissonance?. *Research in International Business and Finance*, 44, 340-349. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2017.07.102>
- Ramanna, K. (2008). The Implications of unverifiable fair-value accounting: evidence from the political economy of goodwill accounting. *Journal of Accounting and Economics*, 45(2-3), 253-281. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2007.11.006>
- Ramanna, K., & Watts, R. L. (2012). Evidence on the use of unverifiable estimates in required goodwill impairment. *Review of Accounting Studies*, 17(4), 749-780. <https://doi.org/10.1007/s11142-012-9188-5>
- Riedl, E. J. (2004). An examination of long-lived asset impairments. *The Accounting Review*, 79(3), 823-852. <https://doi.org/10.2308/accr.2004.79.3.823>
- Rodrigues, A. (1969). Consistência cognitiva e comportamento social. *Arquivos Brasileiros de Psicologia Aplicada*, 21(2), 9-86. Recuperado em 10 out., 2017, de <http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/abpa/article/view/16279/15093>
- Sevin, S., & Schroeder, R. (2005). Earnings management: evidence from SFAS n.º 142 reporting. *Managerial Auditing Journal*, 20(1), 47-54. <https://doi.org/10.1108/02686900510570696>
- Stout, B. M., Costigan, M. L., & Lovata, L. M. (2008). Goodwill impairments and chief executive officer tenure. *Critical Perspectives on Accounting*, 19(8), 1370-1383. <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2007.04.002>
- Vogt, M., Pletsch, C. S., Morás, V. R., & Klann, R. C. (2016). Determinants of goodwill impairment loss recognition. *Revista Contabilidade & Finanças*, 27(72), 349-362. <http://dx.doi.org/10.1590/1808-057x201602010>

- Watts, R. L. (2006). What has the invisible hand achieved? *Accounting and Business Research*, 36(Suppl. 1), 51-61. <https://doi.org/10.1080/00014788.2006.9730046>
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1986). *Positive Accounting Theory*. Upper Saddle River: Prentice Hall. Retrieved March 20, 2020, from <https://ssrn.com/abstract=928677>
- Zang, Y. (2008). Discretionary behavior with respect to the adoption of SFAS no. 142 and the behavior of security prices. *Review of Accounting and Finance*, 7(1), 38-68. <https://doi.org/10.1108/14757700810853842>
- Zucca, L. J., & Campbell, D. R. (1992). A closer look at discretionary write downs of impaired assets. *Accounting Horizons*, 6(3), 30-41. Retrieved 20 March, 2020, from <https://wenku.baidu.com/view/7de15ba3f524ccbff12184fb.html>

## Cognitive Dissonance or Agency Theory, what Explains the Loss of Impairment of Goodwill?

### ABSTRACT

**Objective:** The purpose of this research is to analyze the impairment loss of goodwill in companies listed in Brasil, Bolsa, Balcão [B]<sup>3</sup> from the perspective of Agency Theory and Cognitive Dissonance Theory.

**Method:** We used a sample composed of Brazilian non-financial publicly traded companies listed in [B]<sup>3</sup>. The analysis was conducted through the logistic regression, considering an unbalanced panel data set for the period from 2010 to 2016.

**Originality/Relevance:** This study uses a theory of psychology, the Cognitive Dissonance Theory, to try to explain the occurrence of goodwill impairment loss.

**Results:** The results point to the Cognitive Dissonance Theory as the theory that explains the goodwill impairment loss, since managers tend to record a goodwill impairment loss in the current year, when there was already a loss recorded in the previous year, as a way to decrease the mental discomfort caused between their cognitions.

**Theoretical/Methodological contributions:** It contributes to the literature in order to associate the decisions made by managers with a psychological behavioral theory that until now has not received prominence in the attempts to justify the decisions of agents. The gain from this research is also directed to investors, as it allows them to make decisions not only based on what the accounting reports say, but taking into account other aspects, such as managers' behavior and cognitions.

**Keywords:** Cognitive Dissonance; Agency Theory; Impairment; Goodwill.

---

Inajá Allane Santos Garcia 

Universidade Federal do Pará, PA, Brasil  
E-mail: inajaallane@ufpa.br

Wenner Glaucio Lopes Lucena 

Universidade Federal da Paraíba, PB, Brasil  
E-mail: wdlucena@yahoo.com.br

Ana Karla de Lucena Justino Gomes 

Universidade Federal da Paraíba, PB, Brasil  
E-mail: aklučenagomes@gmail.com

---

Received: May 15, 2019

Revised: December 2, 2019

Accepted: March 15, 2020

Published: July 15, 2020

