



REVISTA AMBIENTE CONTÁBIL

Universidade Federal do Rio Grande do Norte

ISSN 2176-9036

Vol. 12, n. 2, Jul./Dez, 2020

Sítios: <http://www.periodicos.ufrn.br/ambiente>

<http://www.atena.org.br/revista/ojs-2.2.3-06/index.php/Ambiente>

Artigo recebido em: 29.01.2020. Revisado por pares em: 17.02.2020. Reformulado em: 25.03.2020. Avaliado pelo sistema double blind review.

DOI: 10.21680/2176-9036.2020v12n2ID19759

Determinantes do reconhecimento da perda pelo *impairment test*

Determinants of Impairment test loss recognition

Determinantes del reconocimiento de la pérdida por *impairment test*

Karla Roberta Castro Pinheiro Alves

Doutora em Ciências Contábeis pelo Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade de Brasília. Professora do Departamento de Contabilidade da Universidade Estadual da Paraíba - UEPB, Campus I, Rua Baraúnas, nº 351 – Bairro Universitário – CEP 58.429-500 – Campina Grande - PB – Brasil. Telefone: (83) 98732-4692.

ORCID (ID): <https://orcid.org/0000-0003-0786-6766>

Lattes: <http://lattes.cnpq.br/1195424196810481>

E-mail: karlarobertap@gmail.com

César Augusto Tibúrcio Silva

Doutor em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo, Professor do Departamento de Ciências Contábeis da Universidade de Brasília, Campus Universitário Darcy Ribeiro, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade – Prédio da FACE – Asa Norte – CEP 70910-900 – Brasília/ DF – Brasil. Telefone: (61) 98136-7074

ORCID (ID): <https://orcid.org/0000-0002-5717-9502>

Lattes: <http://lattes.cnpq.br/5727021339190342>

E-mail: cesaraugustotiburciosilva@gmail.com

Resumo

Objetivo: Verificar quais determinantes influenciam no reconhecimento da perda por *Impairment Test (IT)* nas empresas brasileiras listadas na B3.

Metodologia: A pesquisa foi realizada com 169 empresas não financeiras listadas na B3, que apresentaram informações ou não de perdas no *IT*, no período de análise de 2009 até 2017. Para testar as hipóteses desta pesquisa foi aplicado o modelo *logit*. Para evitar o problema de *outliers*, que poderiam afetar os coeficientes estimados, todas as variáveis foram *winsorizadas* em 1% em cada lado da sua distribuição. Todavia, os resultados das estimações com e sem *winsorização* foram mantidos para atestar a robustez dos achados. Os erros padrão foram *clusterizados*, para evitar problemas de autocorrelação nos resíduos do modelo.

Resultados: Constatou-se que a variação Retorno sobre o Patrimônio Líquido, o índice de *Book-to-Market*, Mudança de Gestão, *Big Bath* e Controle de Propriedade são considerados os determinantes que influenciam no reconhecimento da perda por *IT* nas empresas listadas na B3.

Contribuições do Estudo: O estudo traz justificativas práticas sobre a aplicabilidade *IT*, fornecendo informações contábeis importantes para gestores, investidores, profissionais contábeis, normatizadores e reguladores. Do ponto de vista teórico contribui com a literatura acerca dos fatores determinantes da perda por *IT* de ativo.

Palavras-chave: *Impairment Test*, determinantes do reconhecimento da perda, discricionariedade.

Abstract

Purpose: verify which determinants influence the recognition of the *Impairment Test (IT)* loss recognition in Brazilian companies listed in B3.

Methodology: The research was performed with 169 non-financial companies listed in B3, which may or may not have presented information of *IT* loss, in the analysis period from 2009 up to 2017. To test the hypotheses of this research, the *logit* model was applied. In order to avoid the *outliers* problem, which may affect the estimated coefficients, all variables were *winsorized* in 1% in each side of their distribution. The results, however, with and without *winsorization* were maintained in order to attest to the consistency of the findings. The standard errors were *clusterized*, so as to avoid autocorrelation problems in the model's residual data.

Results: It was noticed that the *Return on Equity*, the *Book-to-Market* index, Management Change, *Big Bath* and Property Control were considered influential determinants on *IT* loss recognition in the companies listed in B3.

Contributions of the Study: The study brings forth practical justifications for *IT* applicability, offering important accounting information for managers, investors, accounting professional, policy and rule makers. From a theoretical point of view it contributes to the literature on determinant factors for *IT* loss of actives.

Keywords: *Impairment Test*, loss recognition determinants, discretion.

Resumen

Objetivo: Verificar cuáles son los determinantes que influyen en el reconocimiento de la pérdida por *Impairment Test (IT)* en las empresas brasileñas listadas en B3.

Metodología: Se realizó la encuesta con 169 empresas no financieras listadas en B3, que presentaron informaciones o no de las pérdidas de *IT*, en un período de análisis desde 2009 a 2017. Se aplicó el modelo *logit* para probar las hipótesis de esta investigación. Para evitar el problema de los valores atípicos (*outliers*), que podrían afectar a los coeficientes estimados, todas las variables se han ganado (*winsorizadas*) un 1% en cada lado de su distribución. Sin embargo, los resultados de las estimaciones con y sin *winsorización* se mantuvieron para atestiguar la solidez de los hallazgos. Los errores estándar se agruparon (*clusterizados*) para evitar problemas de autocorrelación en los residuos del modelo.

Resultados: Se encontró que la variación del Retorno sobre el Patrimonio Neto, el índice Book-to-Market, el Cambio de Gestión, el Big Bath y el Control de la Propiedad se consideran los determinantes que influyen en el reconocimiento de la pérdida de *IT* en las empresas que figuran en B3.

Contribuciones del estudio: El estudio aporta justificaciones prácticas sobre la aplicabilidad de las *IT*, proporcionando informaciones contables importantes a los gestores, inversores, profesionales de la contabilidad, normalizadores y reguladores. Desde un punto de vista teórico, contribuye con la literatura sobre los factores determinantes de la pérdida por *IT* activo.

Palabras clave: *Impairment Test*, determinantes del reconocimiento de la pérdida, discrecionalidad.

1 Introdução

Uma perda por *impairment* (PI) representa uma redução na capacidade do ativo gerar benefícios econômicos futuros para a entidade. Para determinar o montante desta perda, as empresas devem aplicar o *Impairment Test* (*IT*) observando as diretrizes contidas no CPC 01 (R1) que disciplina sobre a temática. O propósito do teste é assegurar que um recurso econômico não esteja registrado no balanço da entidade por um valor superior aos benefícios econômicos que eles o podem proporcionar. Caso alguma evidência seja detectada, uma perda deve ser reconhecida no resultado do exercício (CPC, 2010).

As implicações práticas do teste estão na mensuração do valor quando o ativo não possui um mercado de troca e estimativas precisam ser adotadas. Isto depende das premissas das projeções, o que torna o processo subjetivo e passível de julgamento profissional, dificultando a verificabilidade e instigando o uso da discricionariedade por gestores para atrasar o reconhecimento da perda ou até mesmo não a reconhecer (André, Filip, & Paugam, 2015; Bepari & Mollik, 2017; Healy, 2016; Li & Sloan, 2017).

Talvez estes sejam fatores que contribuíram para o aumento das críticas ao uso do valor justo como medida de mensuração (Boone & Raman, 2007; Filip, Jeanjean, & Paugam, 2015; Gunn, Khurana, & Stein, 2018; Mazzi, Liberatore, & Tsalavoutas, 2016; Paugam, Astolfi, & Ramond, 2015; Silva, Bonfim, Niyama, & Silva, 2017). Embora a norma sobre o teste seja prescritiva e limite o alcance da discricionariedade, não a elimina. E dependendo dos incentivos, os gerentes podem superestimar ou subestimar este valor da perda (Healy, 1985; Zhuang, 2016), afetando a tempestividade do seu reconhecimento pelas empresas (Filip *et al.*, 2015; Healy, 2016; Lawrence, Sloan, & Sun, 2013).

Embora estudos prévios concordem com a existência de discricionariedade gerencial ao aplicar o teste, os determinantes que influenciam no reconhecimento das *PI* são inconclusivos. Alguns estudos apontam uma forma de realizar gerenciamento de resultados, por suavização dos resultados ou por práticas de *big bath* (Caruso, Ferrari, & Pisano, 2016; Giner & Pardo, 2015; Majid, 2015; Saastamoinen & Pajunen, 2016; Vogt, Pletsch, Morás, & Klann, 2016). Outros mostram o papel dos incentivos: empresas com elevado grau de alavancagem evitam reconhecer as perdas para não violar cláusulas de contratos de dívidas (André *et al.*, 2015; Beatty & Weber, 2006; Duh, Lee, & Lin, 2009; Ramanna & Watts, 2012). Quando ocorre mudança de gestão, os novos gestores têm uma propensão a reconhecer as perdas, atribuindo o valor à administração anterior (Saastamoinen & Pajunen, 2016; Sapkauskienė, Leitonienė, & Vainiusienė, 2016). Gestores com remuneração baseada no lucro têm incentivos para não reconhecer a perda ou reconhecê-la parcialmente (André, Filip, & Paugam, 2016; Riedl, 2004).

Watts e Zimmerman (1990) mencionam três determinantes nas escolhas dos gestores: plano de incentivo, grau de endividamento e custos políticos. As motivações que os gerentes utilizam para determinar quando uma perda irá ser reconhecida e o seu montante são muitas. E por diversas vezes esta decisão advém dos seus próprios interesses, ao invés de comunicar uma informação transparente e confiável (Giner & Pardo, 2015). Segundo Riahi-Belkaoui (2000) este tipo de comportamento ocorre quando o gestor age como remetente da informação contábil e não como um usuário.

No ambiente econômico os relatórios financeiros se tornaram peças fundamentais para as negociações. Reconhecer uma perda implica demonstrar uma redução da capacidade econômica dos ativos. O que pode ser visto como uma melhoria da informação por evidenciar o valor dos ativos, para outros implica assumir uma falha na gestão desses ativos.

Diante deste contexto, esta pesquisa pretende responder a seguinte questão: **quais determinantes influenciam no reconhecimento da PI?** O objetivo é verificar o que influencia o reconhecimento *PI*.

O estudo traz questões práticas sobre a aplicabilidade *IP*, fornecendo informações contábeis importantes para gestores, investidores, profissionais contábeis, normatizadores e reguladores. Do ponto de vista teórico esta pesquisa pode oferecer uma fundamentação para reflexões e proposições a partir de um contexto mais amplo acerca da aplicabilidade do *IP*. Após dez anos de implantação das normas sobre o teste no Brasil, o cenário torna-se um campo fértil para realizar este estudo e verificar os determinantes que afetam as decisões do reconhecer *PI*, a partir de um conjunto de variáveis tendo por base a revisão de literatura.

A pesquisa está estruturada, além desta introdução, da seguinte forma: no item 2, um breve referencial teórico; no item 3 tem-se os procedimentos metodológicos aplicados; no item 4 são retratados os resultados obtidos; e por fim, são apresentadas as considerações finais.

2 Referencial Teórico

2.1 *Impairment Test (IT)*

A implantação do *IT* no Brasil ocorreu com a adoção das normas internacionais de contabilidade emitidas pelo *International Accounting Standard Board (IASB)*, sob orientações do Comitê de Pronunciamentos Contábeis, a partir de 2007. Embora a norma sobre o *IT* tenha introduzido as diretrizes necessárias para determinar o valor recuperável de um ativo há várias razões pelas quais a implementação pode não resultar no reconhecimento de modo tempestivo. Primeiramente alguns autores (Healy (2016), Huikku, Mouritsene Silvola (2017), Li e Sloan (2017) e Mazzi *et al.* (2016) e Petersen e Plenborg (2010) mencionam que o cálculo para determinados ativos são subjetivos e de difícil verificabilidade. Segundo, a discricionariedade da norma permite uma maior flexibilidade no julgamento profissional (Bepari & Mollik, 2017; Giner & Pardo, 2015; Saastamoinen & Pajunen, 2016).

Quanto existe um mercado ativo a subjetividade é menor. O mesmo não ocorre quando são feitas estimativas com base em fluxos de caixa futuros, que dependem do julgamento para determinar as melhores premissas dos valores futuros e da taxa de desconto. O fato de a norma não engessar as bases de mensuração, as tornam um componente passível de discricionariedade, de difícil verificabilidade e comparabilidade.

No entendimento de Watts (2003) trata-se de um erro no julgamento regulatório que provavelmente impulsionará o oportunismo gerencial e o gerenciamento de resultados. A literatura pertinente argumenta que, quando os padrões contábeis permitem que os administradores apliquem tal discricionariedade, eles a usarão em seu benefício e buscarão objetivos

peçoais (Huikku *et al.*, 2017; Mazzi *et al.*, 2016; Rennekamp, Rupar, & Seybert, 2015). Neste cenário, o ambiente no qual as entidades estão inseridas passa a ser um direcionador que influencia a escolha dos gestores (Glaum, Schmidt, Street, & Vogel, 2013; Kvaal, 2010; Petersen & Plenborg, 2010).

Para Beaver (1998), o fato de afetar o resultado faz com que a gestão passe a ter incentivos para suprimir informações desfavoráveis. Os gerentes utilizarão o julgamento para fazer escolhas discricionárias que não refletem a realidade da empresa (Reis, Lamounier, & Bressan, 2015). E algumas evidências empíricas parecem confirmar isto (Francis, Hanna, & Vincent, 1996; Gunn *et al.*, 2018; Kabir & Rahman, 2016; Schatt, Doukakis, Bessieux-Ollier, & Walliser, 2016; Shaari, Cao, & Donnelly, 2017). Os reflexos recaem sobre a não observância das características qualitativas nas informações contábeis, distorcendo as projeções dos fluxos de caixa (Al-Hiyari, Latif, & Amran, 2016).

Se de fato isso ocorre é preciso compreender quais determinantes influenciam as decisões dos gestores. Dentro deste cenário é fundamental compreender a multiplicidade de objetivos e metas que as entidades estão inseridas: o tomador das decisões, os aspectos culturais e institucionais, as preferências, as estratégias, os incentivos gerenciais, as situações e resultados que influenciam nas escolhas realizadas (Duh *et al.*, 2009; Shaari *et al.*, 2017; Zang, 2008).

2.2 Determinantes do reconhecimento da perda por IT e hipóteses do estudo

Francis *et al.* (1996) e Gunn *et al.* (2018) apontam três vertentes na literatura que delimitam a aplicabilidade do IT as quais influenciam nas escolhas dos gestores para reconhecer uma perda. A primeira consiste na divulgação de uma informação privada pelos gestores das entidades em obediência as normas e melhoria da informação contábil. A segunda revela o uso da informação privada, como estratégia da gestão, ao assumir uma posição conservadora reconhecendo a perda. Por último, a utilização da discricionariedade permitida pela norma, muitas vezes impulsionados pelo oportunismo gerencial e gerenciamento de resultado, para atrasar o reconhecimento de más notícias ou no mínimo reconhecê-la parcialmente.

Mas nem sempre o processo de tomada de decisão é simples, além de envolver aspectos comportamentais (Fields, Lys, & Vincent, 2001; Holthausen & Leftwich, 1983; Macedo & Fontes, 2009; Watts, 1992). Quando decisões são tomadas existe uma predisposição de buscar uma solução satisfatória ao invés de ótima.

Para Simon (1959) o que existe na verdade no ambiente corporativo é uma racionalidade limitada, disciplinada por objetivos, conflitos e incertezas sobre o meio ambiente e os interesses dos indivíduos. O fato é que estudos empíricos têm relatado que a decisão por reconhecer ou não uma perda é direcionada por incentivos gerenciais (Duh *et al.*, 2009; Lazar, 2019; Ramanna & Watts, 2012; Su & Wells, 2018), oportunismos dos gestores (Bepari, Rahman, & Mollik, 2014; Huikku *et al.*, 2017; Rakoto, 2008) ou gerenciamento de resultado (Cao, Shaari, & Donnelly, 2018; Gonçalves, Ferreira, Rebelo, & Fernandes, 2019; Rield, 2004). O que era para ser resultado de uma decisão racional, pode ser fruto do subjetivismo e do julgamento profissional.

A questão é que existem múltiplos incentivos para evitar ou retardar o reconhecimento da PI como: a mudança de gestão e/ou reputação administrativa (Abughazaleh, Al-Hares, & Roberts, 2011; Francis *et al.*, 1996; Huikku *et al.*, 2017; Lazar, 2019), alavancagem financeira (Beatty & Weber, 2006; Gunn *et al.*, 2018), indicadores financeiros e econômicos (André *et al.*, 2016; Hayn & Hughes, 2006; Mazzi, André, Dionysiou, & Tsalavoutas, 2017; Rield, 2004),

gerenciamento de resultados (Majid, 2015; André *et al.*, 2016; Caruso *et al.*, 2016; Filip *et al.*, 2015; Rield, 2004), entre outros.

Determinar quais desses fatores influenciam na decisão do gestor é difícil. Sob a ótica da psicologia cognitiva, os indivíduos experimentam um conflito interno ao reconhecer eventos negativos que ameaçam suas autopercepções positivas. Esse conflito interno faz com que gestores tomem decisões que se distanciam do racional (Rakoto, 2008; Rennekamp *et al.*, 2015). A decisão de reconhecer uma perda deve resultar da aplicação plena da norma do *IT*. Quando a decisão sofre interferências advindas dos interesses pessoais e incentivos gerenciais têm-se uma decisão influenciada por aspectos comportamentais dos gestores.

Partindo do pressuposto que os gerentes fazem escolhas contábeis para obter um resultado benéfico para a empresa ou para si próprio, assume-se que eles utilizarão a discricionariedade permitida nas normas para decidir sobre o reconhecimento da perda. Desse modo, as hipóteses do estudo se referem a extensão de discricionariedade dos gestores levando em consideração os fatores econômicos e financeiros (variação da receita, da rentabilidade sobre o ativo, retorno sobre o patrimônio líquido, do fluxo de caixa operacional e do *book-to-market*), e também, as variáveis de incentivos (mudança de gestão, alavancagem, suavização de resultado, *big bath*, plano de bonificação baseado em lucros, controle de propriedade).

Caruso *et al.* (2016), Lazar (2019) e Sapkauskiene *et al.* (2016) apontam as variações negativas das receitas como uma das *proxies* para identificar uma perda no benefício econômico dos ativos. Esta variação pode influenciar nas estimativas do valor em uso (Abughazaleh, Al-Hares, & Roberts, 2011). Quanto menor a variação das receitas, menor a projeção de fluxos de caixa futuros e menor o valor em uso. Isto aumenta a probabilidade do reconhecimento de *PI* (Vogt *et al.*, 2016). Diante do exposto é apresentada a primeira hipótese desta pesquisa:

H₁: As empresas que apresentam uma variação negativa nas receitas estão mais inclinadas a reconhecer perdas por *IT*.

Os indicadores financeiros permitem identificar a capacidade do ativo em gerar fluxo de caixa, podendo ser mensurada pela da rentabilidade sobre o ativo (ROA) e do patrimônio líquido (ROE). De acordo com Rield (2004) e Abughazaleh *et al.* (2011), empresas com menor variação do ROA evidenciam maior quantidade de *PI* de ativos, pois empresas com menores ROA são menos valorizadas no mercado, diminuindo o valor justo de seus ativos, aumentando as probabilidades de *PI* (Vogt *et al.*, 2016). A queda no desempenho operacional dos ativos são fatores de redução dos benefícios econômicos (Collins & Henning, 2004; Healy, 2016). Hayn e Hughes (2006) encontram evidências de que *PI* são reconhecidas após períodos consecutivos de declínio dos indicadores financeiros. No entanto, as empresas que apresentam uma variação positiva no ROE têm uma propensão maior de reconhecer uma perda por imparidade (Sapkauskiene *et al.*, 2016). E isso é consistente com práticas de gerenciamento (Abughazaleh *et al.*, 2011; Chalmers, Godfrey, & Webster, 2011; Giner & Pardo, 2015). Dessa forma tem-se a segunda e terceira hipóteses de pesquisa:

H₂: As empresas que apresentam variação negativa da rentabilidade sobre o ativo estão mais inclinadas a reconhecer *PI*.

H₃: As empresas que apresentam variação positiva do retorno sobre o patrimônio líquido estão mais inclinadas a reconhecer *PI*.

Espera-se que a variação do fluxo de caixa seja o fator principal para determinar o valor das perdas por *IT*, já que as estimativas são dependentes de projeções de fluxo de caixa. Variações negativas no fluxo de caixa elevariam a probabilidade do reconhecimento de perdas (Abughazaleh *et al.*, 2011). Deste modo, tem-se a quarta hipótese do estudo:

H4: As empresas com variações negativas no fluxo de caixa estão mais inclinadas a reconhecer perdas por teste de recuperabilidade de ativos.

A variável *Book-to-Market* (BTM) é considerado um indicador externo de imparidades de ativos. O índice é uma medida amplamente usada neste tipo de estudo (Zhuang, 2016). Segundo Vogt *et al.*, (2016), se o índice for maior do que um, então a empresa deve reconhecer uma *PI*. Assim, a partir desses estudos, é apresentada a quinta hipótese da pesquisa:

H5: As empresas com maiores índices de *book-to-market* estão mais inclinadas a reconhecer perdas por *IT*.

Segundo Strong e Meyer (1987) o determinante mais importante do reconhecimento de uma perda seria a mudança na gestão da empresa. Quando esta mudança ocorre, a nova administração tem a tendência a reconhecer *PIs*, com o intento de atribuir culpa pela ineficiência à gestão anterior e melhorar as expectativas de lucros futuros (Elliott & Shaw, 1988). As pesquisas anteriores sugerem que os novos CEOs reconhecerão *PI* em seus primeiros anos de gestão, criando uma oportunidade para que inflassem os lucros reportados nos anos posteriores (Francis *et al.*, 1996; Lazar, 2019; Majid, 2015; Rield, 2004; Saastamoinen & Pajunen, 2016; Sapkauskienė *et al.*, 2016). Com base nas pesquisas levantadas estabeleceu-se a sexta hipótese a ser investigada:

H6: As empresas, que realizaram mudança de gestão estão mais inclinadas a reconhecer perdas por *IT*.

Abughazaleh *et al.* (2011), Bepari *et al.* (2014), Chen, Krishnan e Sami, (2015), Duh *et al.* (2009), Wong (2018) argumentam que empresas altamente alavancadas podem ter o valor dos ativos sob escrutínio dos detentores de dívida. Estes poderiam atuar como um dispositivo disciplinar contra o oportunismo e focar no reconhecimento da perda. Contudo, os resultados das pesquisas evidenciaram o contrário (Abughazaleh *et al.*, 2011; Beatty & Weber, 2006; Zang, 2008). A hipótese da dívida sugere que as empresas que estão próximas de violar suas cláusulas de dívida são menos propensas a relatar *PI* (Beatty & Weber, 2006; Godfrey & Koh, 2009; Ramanna & Watts, 2012; Zang, 2008). A teoria sugere que as empresas mais endividadas têm um incentivo a utilizar *accruals* para aumentar os ganhos e evitar quebra em contratos de dívidas (Arcas & Martí, 2016). Assim estabeleceu-se seguinte sétima hipótese do estudo:

H7: As empresas com maior alavancagem estão menos propensas a reconhecer *PI*.

Por meio da *PI* em períodos nos quais os resultados são maiores que o esperado, os gestores têm a probabilidade de suavizar os resultados (Abughazaleh *et al.*, 2011; Cao *et al.*, 2018; Francis *et al.*, 1996; Giner & Pardo, 2015). Gunn *et al.* (2018) afirmam que altos níveis de desempenho em um determinado período podem criar expectativas de que um futuro equivalente possa vir a ocorrer. A suavização de lucros envolve uma redução na variabilidade de lucros por meio de um movimento em direção a um nível esperado de lucros reportados

(Cappellesso, Rodrigues, & Prieto, 2017). Por este ângulo, os gerentes podem ter incentivo para suavizar os ganhos (Giner & Pardo, 2015; Riedl, 2004). Assim estabeleceu-se a oitava hipótese:

H₈: As empresas, com lucros elevados estão mais propensas a reconhecer *PI*.

As chamadas políticas contábeis do *big bath* são opostas às de suavização: se as expectativas não serão realizadas, os gestores terão um incentivo para reduzir mais ainda o resultado, para obter uma melhora nos anos seguintes (Caruso *et al.*, 2016; Gonçalves *et al.*, 2019; Li & Sloan, 2017). Práticas de “*big bath*” levam a uma grande redução nos lucros, especialmente quando os lucros já podem ser considerados ruins (Majid, 2015). Nesta perspectiva foi traçada a nona hipótese da pesquisa:

H₉: As empresas, com resultados negativos estão mais propensas a reconhecer perdas por *IT*.

Segundo Beaver (1998) a gestão corporativa tem incentivos para suprimir informações desfavoráveis, quando suas implicações recaem sobre a reputação profissional e a remuneração a ser recebida ao final do exercício. Incentivos financeiros desempenham um papel importante na determinação da política de baixas de ativos (Strong & Meyer, 1987). Para Saastamoinen e Pajunen (2016) a remuneração é uma motivação para atrasar o reconhecimento de uma perda. As *PI* são menos prováveis em empresas com um plano de bônus baseado no lucro para os gestores (Beatty & Weber, 2006; Bugeja & Loyeung, 2017; Ramanna & Watts, 2012; Su & Wells, 2018). Assim estabeleceu-se a décima hipótese a ser analisada:

H₁₀: As empresas onde gestores tem a remuneração baseada no lucro são menos propensas a reconhecer perdas por *IT*.

Para Majid (2015) os proprietários no conselho administrativo, financeiro e/ou fiscal têm uma importante função de monitoramento ao assegurar que perdas sejam reconhecidas. Mohd-Saleh e Omar (2014) apontam que a presença do proprietário na estrutura do conselho administrativo implica numa maior probabilidade de reconhecimento de *PI*. Contrário a Rakoto (2008) que menciona que os acionistas majoritários e gestor servindo ao conselho apresentam comportamento oportunista, otimizando os resultados da empresa. Diante das divergências encontradas foi traçada a décima primeira hipótese:

H₁₁: As empresas com proprietários no conselho administrativo, financeiro e/ou fiscal são mais propensas a reconhecer perdas por *IT*.

Como variável de controle foi inserida a auditoria como uma *proxy* de boa governança corporativa. É provável que uma boa governança possa mitigar o uso oportunístico nos *IT* (Al-Hiyari *et al.*, 2016; Chen, Keung, & Lin, 2019; Gunn *et al.*, 2018; Huikku *et al.*, 2017; Kabir & Rahman, 2016). O que para Bepari e Mollik (2015) isto pode não ser uma realidade. Wong (2018) encontrou evidências que os auditores tendem a concordar com a decisão da administração ao reconhecer um valor mais baixo da perda. Para Zhuang (2016), há uma grande literatura documentando que auditores mais respeitáveis (por exemplo, *Big Four*) mitigam o oportunismo gerencial. É uma questão interessante saber se as empresas auditadas pelas *big four* reconhecem as perdas, com menor magnitude de prática discricionária e menor nível de gerenciamento de resultados (Al-Hiyari *et al.*, 2016). Algumas pesquisas recentes sugeriram que o trabalho das *Big Four* não é diferente das empresas não *Big Four* (Al-Hiyari *et al.*, 2016; Bepari & Mollik, 2015). Assim estabeleceu-se a seguinte hipótese:

H12: As empresas auditadas por *Big Four* são mais propensas a reconhecer perdas por *IT*.

Apresentadas as hipóteses detalhadas deste estudo, na tabela 1 é possível visualizar uma síntese, bem como autores utilizados como base teórica na construção de cada hipótese.

Tabela 1

Hipóteses de Pesquisa

HIPÓTESES	FUNDAMENTOS TEÓRICOS
H1: As empresas que apresentam uma variação negativa nas receitas estão mais inclinadas a reconhecer perdas por <i>IT</i> .	(Abughazaleh <i>et al.</i> , 2011; Caruso <i>et al.</i> , 2016; Lazar, 2019; Sapkauskiene <i>et al.</i> , 2016; Vogt <i>et al.</i> , 2016)
H2: As empresas que apresentam variação negativa da rentabilidade sobre o ativo estão mais inclinadas a reconhecer <i>PI</i> .	(Abughazaleh <i>et al.</i> , 2011; Chalmers <i>et al.</i> , 2011; Collins & Henning, 2004; Giner & Pardo, 2015; Hayn & Hughes, 2006; Healy, 2016; Rield, 2004; Sapkauskiene <i>et al.</i> , 2016; Vogt <i>et al.</i> , 2016)
H3: As empresas que apresentam variação positiva do retorno sobre o patrimônio líquido estão mais inclinadas a reconhecer <i>PI</i> .	
H4: As empresas com variações negativas no fluxo de caixa estão mais inclinadas a reconhecer perdas por teste de recuperabilidade de ativos.	(Abughazaleh <i>et al.</i> , 2011)
H5: As empresas com maiores índices de <i>book-to-market</i> estão mais inclinadas a reconhecer perdas por <i>IT</i> .	(Vogt <i>et al.</i> , 2016; Zhuang, 2016)
H6: As empresas, que realizaram mudança de gestão estão mais inclinadas a reconhecer perdas por <i>IT</i> .	(Elliott & Shaw, 1988; Francis <i>et al.</i> , 1996; Lazar, 2019; Majid, 2015; Rield, 2004; Saastamoinen & Pajunen, 2016; Sapkauskiene <i>et al.</i> , 2016; Strong & Meyer, 1987)
H7: As empresas com maior alavancagem estão menos propensas a reconhecer <i>PI</i> .	(Abughazaleh <i>et al.</i> , 2011; Arcas & Martí, 2016; Bepari <i>et al.</i> , 2014; Chen <i>et al.</i> , 2015; Duh <i>et al.</i> , 2009; Godfrey & Koh, 2009; Ramanna & Watts, 2012; Wong, 2018; Zang, 2008)
H8: As empresas, com lucros elevados estão mais propensas a reconhecer <i>PI</i> .	(Abughazaleh <i>et al.</i> , 2011; Cao <i>et al.</i> , 2018; Cappellesso <i>et al.</i> , 2017; Francis <i>et al.</i> , 1996; Giner & Pardo, 2015; Gunn <i>et al.</i> , 2018; Rield, 2004)
H9: As empresas, com resultados negativos estão mais propensas a reconhecer perdas por <i>IT</i> .	(Caruso <i>et al.</i> , 2016; Gonçalves <i>et al.</i> , 2019; Li & Sloan, 2017; Majid, 2015)
H10: As empresas onde gestores tem a remuneração baseada no lucro são menos propensas a reconhecer perdas por <i>IT</i> .	(Beatty & Weber, 2006; Bugeja & Loyeung, 2017; Ramanna & Watts, 2012; Saastamoinen & Pajunen, 2016; Strong & Meyer, 1987; Su & Wells, 2018)
H11: As empresas com proprietários no conselho administrativo, financeiro e/ou fiscal são mais propensas a reconhecer perdas por <i>IT</i> .	(Majid, 2015; Mohd-Saleh & Omar, 2014; Rakoto, 2008)
H12: As empresas auditadas por <i>Big 4</i> são mais propensas a reconhecer perdas por <i>IT</i> .	(Al-Hiyari <i>et al.</i> , 2016; Bepari & Mollik, 2015; Chen <i>et al.</i> , 2019; Gunn <i>et al.</i> , 2018; Huikku <i>et al.</i> , 2017; Kabir & Rahman, 2016; Wong, 2018; Zhuang, 2016)

Fonte: Elaborado pelos autores (2019).

3 Aspectos Metodológicos

3.1 População e amostra

A população totaliza 328 empresas brasileiras de capital aberto listadas na B3. Foram excluídas as empresas do setor “financeiro e outros”, por possuírem regulamentação própria, o que resultou em 290 empresas. A amostra final é de empresas que reportaram informações ou não das *PI*. O período de análise vai de 2009 até 2017.

Em adição filtro do período, para manter a comparabilidade, foram excluídas as empresas que não apresentavam todas as observações. Também foram excluídas as companhias que não apresentavam *book-to-market* positivo. A amostra do período era composta por um número que variava de 2301 observações até 1819 observações (variáveis ΔFCO e ΔBM , respectivamente). Com a padronização, o número de observações por variável caiu para 1307, o que resulta em 169 empresas.

Para evitar o problema de variáveis extremas (*outliers*), as variáveis foram *winsorizadas*. Os resultados das estimações, com e sem *winsorização*, foram mantidos para atestar a robustez dos achados.

3.2 Procedimentos para coleta e análise dos dados

A base de dados usada foi da Thompson Reuters® para as variáveis contábeis. Para algumas empresas sem informações sobre o valor de mercado, estas foram coletadas no banco de dados da Economática, evitando a redução no número de observações. A variável *PI* foi extraída por meio da análise das notas explicativas, enquanto a variável mudança de gestão, plano de bonificação e controle de propriedade foram retiradas dos formulários de referências das empresas. As informações as *Big Four* foram coletadas no relatório de auditoria (Tabela 2).

Tabela 2

Variáveis do modelo

Variáveis	Descrição	Fórmula	Hipóteses	Sinal	Coleta	
Variável Dependente						
PIMP	Perda por <i>Impairment</i> dos ativos (<i>goodwill</i> , Intangíveis e Imobilizado)	Variável <i>dummy</i> : 1 em períodos com perda por <i>Impairment</i> e 0 caso contrário.			Relatório Financeiro e Notas Explicativas	
Variáveis Independentes						
FATORES ECONÔMICOS	ΔREC	Varição da Receita	$(Rec_t - Rec_{t-1})/AT_{t-1}$ Rec = Receita Líquida AT = Ativo Total	H ₁	+	Thomson®
	ΔROA	Varição da Rentabilidade sobre o Ativo Total	$(LAIR_t - LAIR_{t-1})/AT_{t-1}$ LAIR = Lucro Líquido antes dos tributos sobre o lucro. AT = Ativo Total	H ₂	+	Thomson®
	ΔROE	Varição Retorno sobre o Patrimônio Líquido	$((LAIR + PIMP)_t - (LAIR + PIMP)_{t-1})/PL_t$ PIMP = Perda por <i>Impairment</i> PL = Patrimônio líquido	H ₃	+	Thomson®
	ΔFCO	Varição do Fluxo de Caixa Operacional	$(FCO_t - FCO_{t-1})/AT_{t-1}$ FCO = Fluxo de Caixa Operacional	H ₄	+	Thomson®

	BM	Varição <i>Book to Market</i>	(PL Contábil + PIMP)/Valor de Mercado PL Contábil = Patrimônio Líquido Contábil PIMP = Perda por <i>Impairment</i>	H ₅	+	Thomson®
INCENTIVOS AOS RELATÓRIOS	MGEST	Mudança de Gestão	Variável <i>dummy</i> : 1 se tiver mudança diretor/superintendente no ano e 0 o contrário	H ₆	+	Formulário de Referência
	ALAV	Alavancagem	<i>Passivo Exigível_t/AT_{t-1}</i>	H ₇	-	Thomson®
	<i>Smooth</i>	Suavização dos Resultados	<i>Dummy</i> : 1 se os resultados antes do <i>impairment</i> for positivo para o ano t e maior que em t-1; e 0 o contrário.	H ₈	+	Thomson®
	<i>BigBath</i>	<i>Big Bath</i>	<i>Dummy</i> : 1 se os resultados antes do <i>impairment</i> são negativos para o ano t e menor que em t-1; e 0 o contrário.	H ₉	+	Thomson®
	PBBL	Plano de Bonificação Baseados em Lucros	<i>Dummy</i> : 1 se a empresa apresentar algum plano de bonificação baseado em lucros	H ₁₀	-	Formulário de Referência
	PROP	Controle de Propriedade	<i>Dummy</i> : 1 para a participação dos cinco maiores acionistas no Conselho Administrativo e participação dos cinco maiores acionistas como membro da diretoria; 0 o contrário.	H ₁₁	+	Formulário de Referência
	Variável de Controle					
BIG 4	Auditoria	<i>Dummy</i> : 1 se a empresa é auditada por uma <i>Big four</i> ; 0 o contrário.		H ₁₂	+	Relatório de Auditoria

Fonte: Elaborado pelos autores (2019).

3.3 Modelo

Para testar as hipóteses desta pesquisa foi aplicado o modelo *logit* apresentado na Equação 1. Em adição ao modelo sem efeitos fixos, foram também adicionados efeitos fixos na variável tempo, como uma tentativa de controlar as variações não observáveis ao longo dos anos. Conforme o modelo abaixo, $p_{i,t}$ representa a probabilidade da Perda por Impairment dos Ativos (*PIMP*) ser igual a 1.

$$\ln\left(\frac{p_{it}}{1-p_{it}}\right) = \alpha_0 + \alpha_1\Delta REC_{it} + \alpha_2\Delta ROA_{it} + \alpha_3\Delta ROE_{it} + \alpha_4\Delta FCO_{it} \\ + \alpha_5BM_{it} + \alpha_6MGEST_{it} + \alpha_7ALAV_{it} + \alpha_8SMOOTH_{it} \\ + \alpha_9BIGBATH_{it} + \alpha_{10}PBBL_{it} + \alpha_{11}PROP_{it} \\ + \alpha_{12}BIG4_{it} + \sum \text{Efeitos Fixos no Tempo} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Para evitar problemas de possíveis violações nos pressupostos do modelo *logit*, os erros padrões foram estimados com *clusterização* no nível dos indivíduos (Wooldridge, 2010).

4 Resultados

4.1 Estatística descritiva e correlação entre as variáveis

Na Tabela 3, temos as principais estatísticas descritivas das duas amostras.

Tabela 3

Estatísticas Descritivas

Painel A – Variáveis contínuas winsorizadas em 1% para cada lado da distribuição						
	Média	Mediana	Mín.	Max.	Desv. Pad.	N
ΔREC	0,0594	0,0443	-0,4496	0,6093	0,1547	1307
ΔROA	0,0035	0,0042	-0,2863	0,3360	0,0780	1307
ΔROE	-0,0000	0,0095	-1,3042	1,1786	0,2565	1307
ΔFCO	0,0049	0,0053	-0,2987	0,2995	0,0839	1307
BM	1,1338	0,7338	0,0003	8,3339	1,3213	1307
$ALAV$	0,3051	0,3018	0,0000	1,0077	0,2104	1307
Painel B – Variáveis contínuas sem tratamento						
	Média	Mediana	Mín.	Max.	Desv. Pad.	N
ΔREC	0,0595	0,0443	-1,9719	1,2393	0,1851	1307
ΔROA	0,0063	0,0042	-0,6361	1,4212	0,1103	1307
ΔROE	-0,0008	0,0095	-15,7686	18,7527	0,7776	1307
ΔFCO	-0,0001	0,0053	-7,3412	0,6871	0,2257	1307
BM	1,2548	0,7338	0,0000	115,2735	3,5482	1307
$ALAV$	0,3106	0,3018	0,0000	4,0713	0,2487	1307
Painel C – Variáveis <i>dummy</i>						
	Média	Mediana	Mín.	Max.	Desv. Pad.	N
$MGEST$	0,5807	1	0	1	0,4936	1307
$SMOOTH$	0,4934	0	0	1	0,5001	1307
$BIGBATH$	0,1622	0	0	1	0,3687	1307
$PBBL$	0,6970	1	0	1	0,4597	1307
$PROP$	0,8232	1	0	1	0,3815	1307
$BIG4$	0,7566	1	0	1	0,4292	1307
$PIMP$	0,1369	0	0	1	0,3439	1307
Painel D – Variáveis winsorizadas em 2,5%						
	Média	Mediana	Mín.	Max.	Desv. Pad.	N
ΔREC	0.0601	0.0443	-0.2610	0.4644	0.1398	1307
ΔROA	0.0028	0.0042	-0.1823	0.1797	0.0649	1307
ΔROE	0.0024	0.0095	-0.5113	0.5363	0.1767	1307
ΔFCO	0.0053	0.0053	-0.1816	0.1979	0.0730	1307
BM	1.0815	0.7338	0.0007	4.9553	1.0922	1307
$ALAV$	0.3019	0.3018	0.0000	0.7916	0.2014	1307

Fonte: Elaborado pelos autores (2019).

No Painel A, temos as descritivas das variáveis com tratamento de *winsorização* em 1%. No Painel B temos as descritivas das variáveis sem tratamento. Percebe-se que os desvios padrão e os valores máximos e mínimos diferem bastante entre as duas amostras. Neste caso, a *winsorização* é adequada para evitar os possíveis vieses causados por *outliers* na amostra. Por fim, no Painel C, temos as variáveis *dummy* da amostra.

Com base no Painel A, uma típica empresa da amostra apresenta um crescimento médio anual das receitas de 5,94%. A média anual da diferença da rentabilidade de uma empresa da amostra é dada por um ΔROA e um ΔROE de 0,35% e 0%. Estes valores aproximam-se de 0% e estão em consonância com o apontado por Fama e French (1995) para o mercado dos EUA: a rentabilidade média das empresas é relativamente constante ao longo do tempo. O mesmo foi observado na variação anual do Fluxo de caixa operacional (ΔFCO). O *book-to-market*

(*BM*) apresenta um valor acima de 1, ou seja, apresenta um valor contábil do patrimônio líquido acima do valor de mercado da companhia. A alavancagem de uma típica empresa da amostra é de 30,51%, indicando um baixo uso de dívidas.

Finalmente, no Painel C temos as estatísticas descritivas das variáveis *dummy*. Nesta análise, a média representa o percentual de empresas com o valor igual a 1 (o restante das estatísticas não possui uma interpretação relevante). Logo, a amostra aponta que em 58% das 1307 observações analisadas ocorreram mudanças de gestão (*MGEST*). Para efeito de comparação, no Painel D temos as principais estatísticas descritivas das variáveis *winsorizadas* em 2,5%.

Na Tabela 4 temos a Correlação de Pearson. Essa matriz é uma análise antecipada das principais associações entre as variáveis estudadas.

Tabela 4

Matriz de Correlação

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
(1)	1												
(2)	0.30	1											
(3)	0.19	0.77	1										
(4)	0.09	0.12	0.13	1									
(5)	-0.16	-0.05	-0.04	-0.01	1								
(6)	-0.01	0.01	0.01	0.01	-0.01	1							
(7)	0.16	-0.00	0.00	0.03	-0.15	0.11	1						
(8)	0.29	0.54	0.39	0.10	-0.17	0.02	-0.04	1					
(9)	-0.18	-0.43	-0.41	-0.06	0.22	-0.02	0.02	-0.43	1				
(10)	0.03	0.00	0.00	0.02	-0.07	0.22	0.22	0.00	-0.02	1			
(11)	-0.00	0.03	0.02	0.00	0.00	0.24	0.07	0.03	-0.03	0.38	1		
(12)	0.08	-0.01	0.00	0.00	-0.18	0.25	0.23	0.02	-0.01	0.39	0.20	1	
(13)	-0.06	-0.04	-0.00	-0.03	0.16	0.09	-0.05	-0.08	0.13	0.04	0.09	0.07	1

Nota: (1) Δ REC; (2) Δ ROA; (3) Δ ROE; (4) Δ FCO; (5) *BM*; (6) *MGEST*; (7) *ALAV*; (8) *SMOOTH*; (9) *BIGBATH*; (10) *PBBL*; (11) *PROP*; (12) *BIG4*; (13) *PIMP*.

Significância: valores em **negrito** são significantes ao nível de 5%.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Percebe-se que existe uma associação positiva e significativa entre as variáveis *book-to-market* (*BM*), mudança na gestão (*MGEST*), *big bath* (*BIGBATH*) e Controle de Propriedade (*PROP*) com a variável dependente (*PIMP*). Porém, apesar disto, é necessário controlar por outros fatores que podem alterar a significância das relações. Tal análise será realizada com o uso do modelo exposto na Equação 1.

A matriz de correlação pode ser considerada uma forma simples de testar a presença multicolinearidade entre as variáveis. Segundo Brooks (2014), problemas de multicolinearidade aparecem quando o coeficiente é maior que 0,8. O maior coeficiente de correlação de Pearson reportado foi a correlação de 0,77; podemos assumir que não existem problemas graves de multicolinearidade no modelo.

4.2 Análise dos determinantes

Na Tabela 5 temos a estimação de dois modelos *logit* com dados empilhados. Nas colunas 1 e 2, temos os coeficientes e seus respectivos intervalos de confiança. Nas Coluna 3 e 4 são apresentados os coeficientes e os intervalos de confiança do modelo com adição de efeitos fixos nos nove anos da amostra. Não é possível observar diferenças qualitativas nos coeficientes com e sem efeitos fixos.

Tabela 5*Resultados das regressões logit com variáveis winsorizadas em 1%*

Variáveis Independentes	Variável Dependente: Perda por <i>Impairment</i> dos ativos - <i>PIMP</i>			
	(1)	(2)	(3)	(4)
	Coefficiente	Intervalor de Confiança	Coefficiente	Intervalor de Confiança
<i>Constante</i>	-3.3475 *** (-6.44)	[-4.3656; -2.3294]	-2.9355 *** (-5.31)	[-4.0181; -1.8529]
ΔREC	-0.2587 (-0.39)	[-1.5619; 1.0443]	0.1165 (0.18)	[-1.1802; 1.4133]
ΔROA	-1.7783 (-0.96)	[-5.3909; 1.8343]	-2.2998 (-1.25)	[-5.9145; 1.3148]
ΔROE	1.2030 ** (2.03)	[0.0420; 2.3641]	1.1732 *** (2.02)	[0.0322; 2.314]
ΔFCO	-1.0214 (-1.45)	[-2.4049; 0.3621]	-0.8992 (-1.30)	[-2.2573; 0.4588]
<i>BM</i>	0.2269 ** (2.48)	[0.0478; 0.4060]	0.2193 ** (2.23)	[0.0263; 0.4124]
<i>MGEST</i>	0.4483 ** (2.37)	[0.0780; 0.8186]	0.4752 ** (2.34)	[0.0773; 0.8732]
<i>ALAV</i>	-0.9954 (-1.36)	[-2.4282; 0.4373]	-1.0068 (-1.36)	[-2.4588; 0.4451]
<i>SMOOTH</i>	-0.2123 (-0.90)	[-0.6725; 0.2478]	-0.1836 (-0.76)	[-0.6541; 0.2868]
<i>BIGBATH</i>	0.7220 *** (2.94)	[0.2413; 1.2027]	0.6726 *** (2.60)	[0.1662; 1.1789]
<i>PBBL</i>	0.0614 (0.14)	[-0.8004; 0.9234]	-0.0165 (-0.04)	[-0.8772; 0.8442]
<i>PROP</i>	0.7828 ** (1.92)	[-0.0179; 1.5837]	0.8181 ** (2.03)	[0.0266; 1.6097]
<i>BIG4</i>	0.5786 (1.61)	[-0.1278; 1.2851]	0.6343 * (1.72)	[-0.0893; 1.3579]
Efeitos Fixos	Não		Efeitos Fixos nos anos	
N de Observações	1307		1307	
N de Empresas	169		169	
Pseudo R ²	7,81%		8,81%	

Significância: *, ** e ***, são níveis de *p*-valor de < 1%, < 5% e < 10%, respectivamente.

Nota: Erros padrões robustos clusterizados são apresentados dentro dos parênteses. As colunas (2) e (4) apresentam os intervalos de confianças dentro dos colchetes.

Fonte: Elaborado pelos autores (2019).

Conforme este resultado podemos afirmar que existem evidências para suportar as hipóteses H₃, H₅, H₆, H₉ e H₁₁. Confirmando a H₃, ΔROE apresentou um sinal positivo, indicando que a variação positiva no ROE aumenta a probabilidade de reconhecimento de perda (*PIMP*). Este é um comportamento que diverge dos resultados encontrados por Abughazaleh *et al.* (2011) e Chalmers *et al.* (2011); assumindo que em empresas que têm desempenho positivo, há uma propensão menor de reconhecer uma *PI*. Contudo, Sapkauskiene *et al.* (2016) encontraram evidências de que as empresas dos países bálticos reconhecem perdas do *goodwill* em circunstâncias mais favoráveis, ou seja, quando apresentarem ROE positivos.

Confirmando a H₅, as empresas com maiores índices de *book-to-market* estão mais inclinadas a reconhecer perdas. Vogt *et al.* (2016) obteve resultados contrário.

Em conformidade com a H₆, as empresas que realizaram mudança de gestão estão mais inclinadas a reconhecer perdas, confirmando Sapkauskiene, Leitoniene e Vainiusiene (2016),

Saastamoinen e Pajunen (2016), Masters-Stout, Costigan e Lovata (2008) e Abughazaleh *et al.* (2011).

Confirmando a H₉, as empresas, com resultados negativos estão mais propensas a reconhecer perdas, realizando práticas de *big bath*. Esse resultado pode ser corroborado pela pesquisa desenvolvida por Giner e Pardo (2015). Os autores mostram que os gestores estão exercendo discricão ao determinar as perdas por imparidade utilizando-se de práticas de *big bath*. Os resultados sugerem que o comportamento gerencial é relativamente oportunista e antiético na aplicação do *IT*. Majid (2015) encontrou também evidências de *big bath*. Os resultados também mostram que o *big bath* é moderado quando se tem uma maior concentração de propriedade de acionistas externos. Os mesmos resultados são encontrados por Cappellesso *et al.* (2017), Caruso *et al.* (2016) e Oliveira, Azevedo e Oliveira (2018).

Por fim, de acordo com a H₁₁, as companhias que apresentam gestores nos conselhos são mais propensas a reconhecer perdas por *IT*. As evidências deste resultado pode ser encontrada no trabalho de Mohd-Saleh e Omar (2014), embora Majid (2015) não tenha encontrado evidências suficientes neste sentido.

4.3 Teste de robustez

Para ampliar a robustez dos achados, nesta seção são apresentadas as estimações usando as variáveis em formato bruto – sem o tratamento dos *outliers* com *winsorização* – e os resultados com a ampliação da *winsorização* de 1% (i.e., 1% é o padrão desta pesquisa), para a *winsorização* de 2,5% em cada lado da distribuição de cada variável estudada. Em resumo, os resultados são gradualmente melhorados com o uso de técnicas de tratamento de *outliers* e isso é percebido pelo aumento do *pseudo-R*².

A Tabela 6 apresenta os resultados das regressões *logit* usando as variáveis sem tratamento de *outliers*. Por padrão, foram mantidos os erros padrão *clusterizados* e as colunas (3) e (4) apresentam os resultados para o modelo com a adição de efeitos fixos no tempo. Conforme observado as variáveis que apresentaram mudanças na significância foram a variação no retorno sob o patrimônio líquido (ΔROE) e *Book-to-Market* (BM), o que implica incorrer no Erro Tipo I quando se tem amostras com *outliers*.

Tabela 6

Resultados das regressões logit com variáveis brutas

Variável Dependente: Perda por <i>Impairment</i> dos ativos - <i>PIMP</i>				
Variáveis Independentes	(1)	(2)	(3)	(4)
	Coefficiente	Intervalor de Confiança	Coefficiente	Intervalor de Confiança
<i>Constante</i>	-2.9624 *** (-6.42)	[-3.8674; -2.0574]	-2.5900 *** (-5.18)	[-3.5697; -1.6103]
ΔREC	-0.4256 (-0.83)	[-1.4318; 0.5804]	-0.1330 (-0.26)	[-1.1348; 0.8686]
ΔROA	0.9609 (1.24)	[-0.5593; 2.4811]	0.6853 (0.79)	[-1.0141; 2.3847]
ΔROE	0.1061 (1.40)	[-0.0424; 0.2547]	0.1187 (1.52)	[-0.0339; 0.2714]
ΔFCO	0.1175 (0.46)	[-0.3813; 0.6165]	0.0209 (0.08)	[-0.4841; 0.5261]
<i>BM</i>	0.0286 (1.54)	[-0.0079; 0.0651]	0.0269 (1.49)	[-0.0084; 0.0622]
<i>MGEST</i>	0.4678 ** (2.50)	[0.1004; 0.8352]	0.4853 ** (2.43)	[0.0935; 0.8770]

<i>ALAV</i>	-1.1824 (-1.67)	[-2.5707; 0.2057]	-1.1902 (-1.65)	[-2.6054; 0.2250]
<i>SMOOTH</i>	-0.3293 (-1.51)	[-0.7571; 0.0984]	-0.2989 (-1.33)	[-0.7382; 0.1402]
<i>BIGBATH</i>	0.8432 *** (3.49)	[0.3697; 1.3166]	0.7893 *** (3.09)	[0.2885; 1.2901]
<i>PBBL</i>	0.0361 (0.08)	[-0.8336; 0.9059]	-0.0570 (-0.13)	[-0.9354; 0.8213]
<i>PROP</i>	0.8135 ** (2.01)	[0.0212; 1.6057]	0.8488 ** (2.14)	[0.0703; 1.6273]
<i>BIG4</i>	0.4946 (1.41)	[-0.1921; 1.1814]	0.5622 (1.54)	[-0.1526; 1.2770]
Efeitos Fixos		Não		Efeitos Fixos nos anos
N de Observações		1307		1307
N de Empresas		169		169
Pseudo R ²		6,02%		7,23%

Significância: *, ** e ***, são níveis de *p*-valor de < 1%, < 5% e < 10%, respectivamente.

Nota: Erros padrões robustos clusterizados são apresentados dentro dos parênteses. As colunas (2) e (4) apresentam os intervalos de confiança dentro dos colchetes.

Fonte: Elaborado pelos autores (2019).

A Tabela 7 apresenta os resultados das regressões *logit* usando as variáveis com tratamento de outliers em 2,5% de cada lado da distribuição por variável. Conforme já documentado nas Tabelas 5 e 6, existe o suporte para as hipóteses H₃, H₅, H₆, H₉ e H₁₁. Em adição, existem evidências marginais (ao nível < 10%) para a hipótese H₁₂, onde as firmas auditadas por empresas Big 4, são mais propensas a reconhecer perdas. No mais, as implicações dos demais coeficientes significativos apresentados nas Tabelas 5 e 6 são mantidas na Tabela 7.

Tabela 7

Resultados das regressões logit com variáveis winsorizadas em 2,5%

Variável Dependente: Perda por Impairment dos ativos - PIMP				
Variáveis Independentes	(1)	(2)	(3)	(4)
	Coefficiente	Intervalo de Confiança	Coefficiente	Intervalo de Confiança
<i>Constante</i>	-3.3514 *** (-6.45)	[-1.8052; 1.0833]	-2.9390 *** (-5.28)	[-4.0293; -1.8488]
<i>ΔREC</i>	-0.3609 (-0.49)	[-9.1348; 2.9681]	0.0461 (0.06)	[-1.3606; 1.4528]
<i>ΔROA</i>	-3.0833 (-1.00)	[0.0699; 4.3061]	-3.8124 (-1.25)	[-9.8022; 2.1773]
<i>ΔROE</i>	2.1880 ** (2.02)	[0.0699; 4.3061]	2.1707 ** (2.04)	[0.0832; 4.2582]
<i>ΔFCO</i>	-0.9162 (-1.12)	[0.0288; 0.5086]	-0.8141 (-1.00)	[-2.4131; 0.7848]
<i>BM</i>	0.2687 ** (2.20)	[0.0730; 0.8150]	0.2596 * (1.94)	[-0.0023; 0.5216]
<i>MGEST</i>	0.4440 (2.35)	[-2.3627; 0.5167]	0.4751 (2.34)	[0.0772; 0.8731]
<i>ALAV</i>	-0.9229 (-1.26)	[-0.7554; 0.2294]	-0.9325 (-1.25)	[-2.3966; 0.5315]
<i>SMOOTH</i>	-0.2629 (-1.05)	[0.2412; 1.1935]	-0.2253 (-0.88)	[-0.7280; 0.2772]
<i>BIGBATH</i>	0.7173 *** (2.95)	[-0.7893; 0.9151]	0.6690 *** (2.63)	[0.1709; 1.1671]

Karla Roberta Castro Pinheiro Alves e César Augusto Tibúrcio Silva

<i>PBBL</i>	0.0629 (0.14)	[-0.0259; 1.5132]	-0.0096 (-0.02)	[-0.8612; 0.8420]
<i>PROP</i>	0.7436 * (1.89)	[-0.1011; 1.2933]	0.7776 ** (2.01)	[0.0193; 1.5359]
<i>BIG4</i>	0.5960 * (1.68)	[-4.3705; -2.3324]	0.6484 * (1.78)	[-0.0655; 1.3623]
Efeitos Fixos	Não		Efeitos Fixos nos anos	
N de Observações	1307		1307	
N de Empresas	169		169	
Pseudo R ²	7,77%		8,73%	

Significância: *, ** e ***, são níveis de *p*-valor de < 1%, < 5% e < 10%, respectivamente.

Nota: Erros padrões robustos clusterizados dentro dos parênteses. As colunas (2) e (4) apresentam os intervalos de confiança dentro dos colchetes.

Fonte: Elaborado pelos autores (2019).

Dois aspectos relevantes precisam ser levantados sobre os resultados encontrados, sendo eles: (i) o número de empresas que reconheceram perdas por *impairment test* em seus resultados é pequeno e pontual, levando em consideração o contexto econômico brasileiro no período estudado (crise econômica e escândalos de corrupção); e (ii) reconhecer uma perda em situações com o ROE positivo, mudança de gestão e *big bath* levantam indícios de gerenciamento por parte dos gestores, o que pode resultar numa escolha nem sempre racional, na busca daquilo que é satisfatório para gestores e investidores.

Para Holthausen e Leftwich (1983), esse tipo de escolha gera consequências econômicas se as alterações nas regras usadas para calcular os números contábeis modificarem a distribuição dos fluxos de caixa das empresas ou a riqueza das partes que as utilizam para contratação ou tomada de decisão. O efeito desta prática pode resultar numa escolha contábil que não evidencia o real valor econômico para os ativos de uma empresa modificando as expectativas e decisões dos usuários da informação. Além de evidenciar uma perda na qualidade da informação contábil.

É possível inferir que o reconhecimento da perda pode ser reflexo de decisões comportamentais em três momentos: um momento favorável (ROE positivo) em que os investidores não sintam os impactos das perdas dada a situação positiva da entidade, portanto reconhecer a perda pode resultar em lucros mais constantes; em um momento negativo (*big bath*) em que o lucro pode estar abaixo do esperado e o reconhecimento da perda não afeta tanto os resultados atuais, uma vez que as expectativas positivas dos gestores não podem se concretizar. O gestor se utiliza da decisão de reconhecer a perda como medida estratégica proveniente de um cenário econômico pouco favorável, traça novas metas para um futuro próximo; e quando ocorre uma mudança de gestão, há uma tendência da nova gestão reconhecer uma perda e atribuir a redução do benefício econômico do ativo a gestão anterior. Como uma perda é percebida como um fator negativo sugerindo gerenciamento malsucedido do ativo, os gestores podem buscar meios para manter uma percepção positiva sobre sua capacidade de otimizar o desempenho do ativo utilizando-se de práticas otimistas em suas atividades de planejamento.

Segundo Rennekamp, Rugar e Seybert (2015) um dos achados mais comuns na literatura de psicologia cognitiva é que os indivíduos são adeptos a gerar sentimentos positivos sobre si mesmos e sobre suas situações. Quando seus sentimentos positivos são ameaçados por um evento negativo indivíduos racionalizam o evento revisando suas crenças para manter esses sentimentos. Um efeito similar pode ocorrer ao reconhecer uma perda por valor recuperável.

5 Considerações Finais

Este estudo buscou verificar quais determinantes influenciam no reconhecimento da perda por *IT* nas empresas brasileiras listadas na B3. Por meio de uma análise sobre esses determinantes esta pesquisa pode oferecer uma fundamentação para reflexões e proposições a partir de um contexto mais amplo acerca da sua aplicabilidade. É preciso compreender as diversidades de fatores que direcionam a aplicabilidade plena da norma e modificam as perspectivas de uma informação contábil transparente.

Constatou-se que a variação Retorno sobre o Patrimônio Líquido, o índice de *Book-to-Market*, a Mudança de Gestão, o *Big Bath* e o Controle de Propriedade são considerados os principais determinantes que influenciam no reconhecimento da perda.

Este artigo buscou contribuir para uma maior reflexão, compreensão e análise sobre a aplicabilidade do *IT* pelas empresas brasileiras. Compreende-se que ao final dos resultados, do ponto de vista teórico, esta pesquisa soma-se à literatura ao apontar os fatores determinantes do reconhecimento da *PI* em empresa brasileira. Ao realizar uma reflexão sob a ótica da psicologia cognitiva constatou-se que é possível inferir que as decisões de reconhecimento de uma perda são afetadas por questões comportamentais, o que pode impulsionar o tomador de decisão a fazer uma escolha que não seja a ideal. Sob a perspectiva prática observa-se um número pequeno de empresas que evidenciam *PI* para seus ativos, mesmo em um período em que o país passou por uma crise econômica. Este fator levanta questões sobre a eficiência e eficácia da aplicação das normas pelas empresas brasileiras. Consequentemente, a qualidade da informação contábil, o que pode prejudicar as decisões dos investidores. Quanto aos aspectos normativos esta pesquisa apontou as fragilidades inerentes à aplicação da norma. O que deveria ser uma decisão racional em observância às diretrizes normativas são resultados de decisões impulsionadas por interesses particulares e incentivos aos gestores. Neste cenário é preciso reforçar os mecanismos de *enforcement*, a fim de melhorar o nível de *compliance* dos IT.

Dois aspectos relevantes precisam ser levantados sobre os resultados encontrados, sendo eles: (i) o número de empresas que reconheceram perdas por *IT* em seus resultados é pequeno e pontual, levando em consideração o contexto econômico brasileiro no período estudado (crise econômica e escândalos de corrupção); e (ii) reconhecer uma perda em situações como ROE positivo, mudança de gestão e *big bath* levantam indícios de gerenciamento por parte dos gestores.

Sugere-se que novos estudos sobre a temática possam ser desenvolvidos utilizando outras variáveis determinantes que possam influenciar na decisão do gestor reconhecer ou não uma perda no resultado da empresa.

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>
- Al-Hiyari, A., Latif, R. A., & Amran, N. A. (2016). Do Big 4 Auditors Improve the Ability of Goodwill to Forecast Future Cash Flows? The Malaysian evidence. *Corporate Ownership and Control*, 13(3), 164–172.
- André, P., Filip, A., & Paugam, L. (2015). The Effect of Mandatory IFRS Adoption on

- Conditional Conservatism in Europe. *Journal of Business Finance and Accounting*, 42(3–4), 482–514. <https://doi.org/10.1111/jbfa.12105>
- André, P., Filip, A., & Paugam, L. (2016). Examining the Patterns of Goodwill Impairments in Europe and the US. *Accounting in Europe*, 13(3), 329–352. <https://doi.org/10.1080/17449480.2016.1260748>
- Arcas, M. J., & Martí, C. (2016). Financial Performance Adjustment in English Local Governments. *Australian Accounting Review*, 26(2), 141–152. <https://doi.org/10.1111/auar.12094>
- Beatty, A., & Weber, J. (2006). Accounting Discretion in Fair Value Estimates: an examination of SFAS 142 goodwill impairments. *Journal of Accounting Research*, 44(2), 257–288. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2006.00200.x>
- Beaver, W. H. (1998). *Financial Reporting: an accounting revolution*. (Prentice-Hall, Ed.) (3 ed.).
- Bepari, M. K., & Mollik, A. T. (2015). Effect of Audit Quality and Accounting and Finance Backgrounds of Audit Committee Members on Firms' Compliance with IFRS for Goodwill Impairment Testing. *Journal of Applied Accounting Research*, 16(2), 196–220. <https://doi.org/10.1108/JAAR-05-2013-0038>
- Bepari, M. K., & Mollik, A. T. (2017). Regime change in the accounting for goodwill: goodwill write-offs and the value relevance of older goodwill. *International Journal of Accounting & Information Management*, 25(1), 43–69. <https://doi.org/10.1108/MBE-09-2016-0047>
- Bepari, M. K., Rahman, S. F., & Mollik, A. T. (2014). Firms' Compliance with the Disclosure Requirements of IFRS for Goodwill Impairment Testing: effect of the global financial crisis and other firm characteristics. *Journal of Accounting & Organizational Change*, 10(1), 116–149. <https://doi.org/10.1108/jaoc-02-2011-0008>
- Boone, J. P., & Raman, K. K. (2007). Does Implementation Guidance Affect Opportunistic Reporting and Value Relevance of Earnings? *Journal of Accounting and Public Policy*, 26, 160–192. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2007.02.004>
- Brooks, C. (2014). *Introductory Econometrics for Finance*. (Cambridge University Press, Ed.) (3rd ed.).
- Bugeja, M., & Loyeung, A. (2017). Accounting for business combinations and takeover premiums: Pre- and post-IFRS. *Australian Journal of Management*, 42(2), 183–204. <https://doi.org/10.1177/0312896215614630>
- Cao, T., Shaari, H., & Donnelly, R. (2018). Impairment Reversals : unbiased reporting or earnings management ? *International Journal of Accounting and Information Management*, 2(26), 245–271.

- Cappellesso, G., Rodrigues, J. M., & Prieto, M. de F. (2017). Redução ao valor recuperável do goodwill: Evidências do gerenciamento de resultados em sua determinação. *ASAA JOURNAL - Advances in Scientific and Applied Accounting*, 10(3), 286–303.
- Caruso, G. D., Ferrari, E. R., & Pisano, V. (2016). Earning Management and Goodwill Impairment: an empirical analysis in the Italian M&A context. *Journal of Intellectual Capital*, 17(1), 120–147. <https://doi.org/10.1108/JHOM-09-2016-0165>
- Chalmers, K. G., Godfrey, J. M., & Webster, J. C. (2011). Does a Goodwill Impairment Regime Better Reflect the Underlying Economic Attributes of Goodwill? *Accounting and Finance*, 51(3), 634–660. <https://doi.org/10.1111/j.1467-629X.2010.00364.x>
- Chen, L. H., Krishnan, J., & Sami, H. (2015). Goodwill Impairment Charges and Analyst Forecast Properties. *Accounting Horizons*, 29(1), 141–169. <https://doi.org/10.2308/acch-50941>
- Chen, V. Y. S., Keung, E. C., & Lin, I.-M. (2019). Disclosure of Fair Value Measurement in Goodwill Impairment Test and Audit Fees. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 15(3), 100160. <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2019.100160>
- Collins, D., & Henning, S. (2004). Write-down Timeliness, Line-of-business Disclosures and Investors' Interpretations of Segment Divestiture Announcements. *Journal of Business Finance and Accounting*, 31(9–10), 1261–1299. <https://doi.org/10.1111/j.0306-686X.2004.00574.x>
- CPC, C. de P. C. (2010). *Pronunciamento Técnico CPC 01 (R1) - Redução ao Valor Recuperável de Ativos* (Vol. 01). Retrieved from http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/27_CPC_01_R1_rev 12.pdf
- Duh, R.-R., Lee, W.-C., & Lin, C.-C. (2009). Reversing an Impairment Loss and Earnings Management: the role of corporate governance. *The International Journal of Accounting*, 44(2), 113–137. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2009.03.001>
- Elliott, J. A., & Shaw, W. H. (1988). Write-Offs as Accounting Procedures to Manage Perceptions. *Journal of Accounting Research*, 26, 91–119. <https://doi.org/10.2307/2491182>
- Fama, E. F., & French, K. R. (1995). Size and Book-to-Market Factors in Earnings and Returns. *The Journal of Finance*, L(1), 131–155.
- Fields, T. D., Lys, T. Z., & Vincent, L. (2001). Empirical Research on Accounting Choice. *Journal of Accounting and Economics*, 31, 255–307.
- 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 and Accounting*, 42(3–4), 515–554. <https://doi.org/10.1111/jbfa.12107>
- Francis, J., Hanna, J. D., & Vincent, L. (1996). Causes and Effects of Discretionary Asset Write-Offs. *Journal of Accounting Research*, 34(3), 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>

Glaum, M., Schmidt, P., Street, D. L., & Vogel, S. (2013). Compliance with IFRS 3- and IAS 36 -Required Disclosures Across 17 European countries: company - and country - level determinants. *Accounting and Business Research*, 43(3), 163–204.
<https://doi.org/10.1080/00014788.2012.711131>

Godfrey, J. M., & Koh, P. S. (2009). Goodwill Impairment as a Reflection of Investment Opportunities. *Accounting and Finance*, 49(1), 117–140. <https://doi.org/10.1111/j.1467-629X.2008.00272.x>

Gonçalves, C., Ferreira, L., Rebelo, E., & Fernandes, J. S. (2019). Big Bath and Goodwill Impairment. *Revista Brasileira de Gestao de Negocios*, 21(2), 312–331.
<https://doi.org/10.7819/rbgn.v21i2.3977>

Gunn, J. L., Khurana, I. K., & Stein, S. E. (2018). Determinants and consequences of timely asset impairments during the financial crisis. *Journal of Business Finance and Accounting*, 45(1 e 2), 3–39. <https://doi.org/10.1111/jbfa.12287>

Hayn, C., & Hughes, P. J. (2006). Leading Indicators of Goodwill. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 21(3), 223–265. <https://doi.org/10.1177/0148558X0602100303>

Healy, P. M. (1985). The Effect os Bonus Schemes on Acoounting Decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 7, 85–107. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(85\)90029-1](https://doi.org/10.1016/0165-4101(85)90029-1)

Healy, P. M. (2016). Reflections on M&A accounting from AOL's acquisition of Time Warner. *Accounting and Business Research*, 46(5), 528–541.
<https://doi.org/10.1080/00014788.2016.1182709>

Holthausen, R. W., & Leftwich, R. W. (1983). The Economic Consequences of Accounting Choice: implications of costly Contracting and monitoring. *Journal of Accounting and Economics*, 5, 77–117. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(83\)90007-1](https://doi.org/10.1016/0165-4101(83)90007-1)

Huikku, J., Mouritsen, J., & Silvola, H. (2017). Relative reliability and the recognisable firm: Calculating goodwill impairment value. *Accounting, Organizations and Society*, 56, 68–83.
<https://doi.org/10.1016/j.aos.2016.03.005>

Kabir, H., & Rahman, A. (2016). The role of corporate governance in accounting discretion under IFRS: Goodwill impairment in Australia. *Journal of Contemporary Accounting and Economics*, 12(3), 290–308. <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2016.10.001>

Kvaal, E. (2010). The Discount Rate of IAS 36 - a comment. *Accounting in Europe*, 7(1), 87–95. <https://doi.org/10.1080/17449480.2010.485378>

- Lawrence, A., Sloan, R., & Sun, Y. (2013). Non-discretionary Conservatism: evidence and implications. *Journal of Accounting and Economics*, 56(2–3), 112–133. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2013.10.005>
- Lazar, L. (2019). Manager's Misinterpretation of Goodwill Impairments: evidence from German listed companies. *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*, 15(2), 168–190. <https://doi.org/10.1504/IJAPE.2019.099144>
- Li, K. K., & Sloan, R. G. (2017). Has goodwill accounting gone bad? *Review of Accounting Studies*, 22(2), 964–1003. <https://doi.org/10.1007/s11142-017-9401-7>
- Macedo, M. A. da S., & Fontes, P. V. da S. (2009). Análise do Comportamento Decisório de Analistas Contábil-Financeiros: um estudo com base na teoria da racionalidade limitada. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 1(11), 159–186. <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2009v6n11p159>
- Majid, J. A. (2015). Reporting Incentives, Ownership Concentration by the Largest Outside Shareholder, and Reported Goodwill Impairment Losses. *Journal of Contemporary Accounting and Economics*, 11(3), 199–214. <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2015.07.002>
- Masters-Stout, B., 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>
- Mazzi, F., André, P., Dionysiou, D., & Tsalavoutas, I. (2017). Compliance with goodwill-related mandatory disclosure requirements and the cost of equity capital. *Accounting and Business Research*, 47(3), 268–312. <https://doi.org/10.1080/00014788.2016.1254593>
- Mazzi, F., Liberatore, G., & Tsalavoutas, I. (2016). Insights on CFOs' Perceptions about Impairment Testing Under IAS 36. *Accounting in Europe*, 13(3), 353–379. <https://doi.org/10.1080/17449480.2016.1244341>
- Mohd-Saleh, N., & Omar, N. (2014). CEO Duality, Family-Control and Goodwill Impairment. *Asian Journal of Business and Accounting*, 7(1), 143–179.
- Oliveira, J., Azevedo, G., & Oliveira, B. (2018). Impairment Losses: the impact of first-time adoption of the accounting standardisation system in Portugal. *Australian Accounting Review*, 28(4), 556–576. <https://doi.org/10.1111/auar.12221>
- Paugam, L., Astolfi, P., & Ramond, O. (2015). Accounting for Business Combinations: do purchase price allocations matter? *Journal of Accounting and Public Policy*, 34(4), 362–391. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2015.04.003>
- Petersen, C., & Plenborg, T. (2010). How do firms implement impairment tests of goodwill? *Abacus*, 46(4), 419–446. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.2010.00326.x>
- Rakoto, P. (2008). Determinants of the Corporate Decision to Record Goodwill Impairment Loss: Canadian evidence. *Corporate Ownership and Control*, 5(2–3), 393–399.

- 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>
- Reis, E. M. dos, Lamounier, W. M., & Bressan, V. G. F. (2015). Avoiding Reporting Losses: an empirical study of earnings management via operating decisions. *Revista Contabilidade & Finanças*, 26(69), 247–260. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201501070>
- Rennekamp, K., Rugar, K. K., & Seybert, N. (2015). Impaired judgment: The effects of asset impairment reversibility and cognitive dissonance on future investment. *The Accounting Review*, 90(2), 739–759. <https://doi.org/10.2308/accr-50879>
- Riahi-Belkaoui, A. (2000). *Accounting Theory*. (B. Press, Ed.) (4 ed.).
- Rield, 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>
- Saastamoinen, J., & Pajunen, K. (2016). Management discretion and the role of the stock market in goodwill impairment decisions - evidence from Finland. *Int. J. Managerial and Financial Accounting*, 8(2), 172–195. <https://doi.org/10.1504/IJMFA.2016.077956>
- Sapkauskiene, A., Leitonienė, S., & Vainiusienė, E. (2016). Disclosure of goodwill impairment in the Baltic States. *Engineering Economics*, 27(4), 417–429. <https://doi.org/10.5755/j01.ee.27.4.15360>
- Schatt, A., Doukakis, L., Bessieux-Ollier, C., & Walliser, E. (2016). Do Goodwill Impairments by European Firms Provide Useful Information to Investors? *Accounting in Europe*, 13(3), 307–327. <https://doi.org/10.1080/17449480.2016.1254348>
- Shaari, H., Cao, T., & Donnelly, R. (2017). Reversals of impairment charges under IAS 36: Evidence from Malaysia. *International Journal of Disclosure and Governance*, 14(3), 224–240. <https://doi.org/10.1057/s41310-017-0022-y>
- Silva, J. P. da, Bonfim, M. P., Niyama, J. K., & Silva, C. A. T. (2017). *Impairment test e qualidade da informação contábil: a utilização do teste de recuperabilidade de ativos nas empresas Brasileiras de capital aberto. XVI CICA – Congresso Internacional de Contabilidade e Auditoria, 12 e 13 Outubro, Aveiro.*
- Simon, H. A. (1959). Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. *The American Economic Review*, 49(3), 253–283.
- Strong, J. S., & Meyer, J. R. (1987). Asset Writedowns: managerial incentives and security returns. *The Journal of Finance*, 42(3), 643–661. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1987.tb04574.x>
- Su, W. H., & Wells, P. (2018). Acquisition Premiums and the Recognition of Identifiable Intangible Assets in Business Combinations Pre- and Post-IFRS Adoption. *Accounting Research Journal*, 31(2), 135–156. <https://doi.org/10.1108/ARJ-10-2015-0124>

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. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201602010>

Watts, R. L. (1992). Accounting Choice Theory and Market-Based Research in Accounting. *British Review*, 24, 235–267.

Watts, R. L. (2003). Conservatism in Accounting Part I: Explanations and Implications. *Accounting Horizons*, 17(3), 207–221. <https://doi.org/10.2308/acch.2003.17.3.207>

Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1990). Positive Accounting Theory: a ten year perspective. *The Accounting Review*, 65(1), 131–156.

Wong, P. W. Y. (2018). Are State Ownership and Auditors' Locality Determinants of Asset Write-Downs? Evidence from China. *China Journal of Accounting Research*, 11(4), 385–405. <https://doi.org/10.1016/j.cjar.2018.07.002>

Wooldridge, J. M. (2010). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. (M. Press, Ed.) (2nd ed.).

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* (Vol. 7). <https://doi.org/10.1108/14757700810853842>

Zhuang, Z. (2016). Discussion of “An Evaluation of Asset Impairments by Australian firms and Whether they were Impacted by AASB 136.” *Accounting and Finance*, 56(1), 289–294. <https://doi.org/10.1111/acfi.12194>