



UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, CONTABILIDADE E GESTÃO
DE POLÍTICAS PÚBLICAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS E ATUARIAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS – PPGCont/UnB

DETERMINANTES DO RECONHECIMENTO DA PERDA POR *IMPAIRMENT*
TEST

DOUTORANDA: KARLA ROBERTA CASTRO PINHEIRO ALVES
ORIENTADOR: PROF. DOUTOR CÉSAR AUGUSTO TIBÚRCIO SILVA

Brasília – DF
2020

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA – UnB

Reitora:

Professora Doutora Márcia Abrahão Moura

Vice-Reitor:

Professor Doutor Enrique Huelva Unternbäumen

Decana de Pós-Graduação:

Professora Doutora Adalene Moreira Silva

Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade e Gestão de Políticas

Públicas:

Professor Doutor Eduardo Tadeu Vieira

Chefe do Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais:

Professor Doutor Paulo César de Melo Mendes

Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis:

Professor Doutor César Augusto Tibúrcio Silva

KARLA ROBERTA CASTRO PINHEIRO ALVES

**DETERMINANTES DO RECONHECIMENTO DA PERDA POR *IMPAIRMENT*
*TEST***

Tese submetida ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, do Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais, da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, da Universidade de Brasília (UnB).

Orientador: Prof. Dr. César Augusto Tibúrcio Silva

Área de Concentração: Mensuração Contábil.

Linha de Pesquisa: Contabilidade e Mercado Financeiro.

Brasília - DF

2020

Ficha catalográfica elaborada automaticamente, com os dados
fornecidos pelo(a) autor(a)

AA474d Alves, Karla Roberta Castro Pinheiro
Determinantes do reconhecimento da perda por Impairment
Test / Karla Roberta Castro Pinheiro Alves; orientador César Augusto Tibúrcio
Silva. Brasília, 2020. 135 p.

Tese (Doutorado - Doutorado em Ciências Contábeis) - Universidade de Brasília,
2020.

1. Impairment Test. 2. Determinantes do Impairment Test. 3. Incentivos
Gerenciais. 4. Vieses Comportamentais. 5. Reconhecimento e Mensuração do Valor
Recuperável.. I. Silva, César Augusto Tibúrcio , orient. II. Título.

KARLA ROBERTA CASTRO PINHEIRO ALVES

**DETERMINANTES DO RECONHECIMENTO DA PERDA POR *IMPAIRMENT*
*TEST***

Tese submetida ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis como requisito parcial à obtenção do título de doutora em Ciências Contábeis.

Comissão avaliadora:

Prof. Dr. CÉSAR AUGUSTO TIBÚRCIO SILVA
Universidade de Brasília – UnB
Orientador

Prof. Dr. JORGE KATSUMI NIYAMA
Universidade de Brasília - UnB
Membro Examinador Interno

Prof. Dr. ORLEANS SILVA MARTINS
Universidade Federal da Paraíba – UFPB
Membro Examinador Externo

Prof. Dra. SIRLEI LEMES
Universidade Federal de Uberlândia - UFU
Membro Examinador Externo

Prof. Dra. DUCINELI RÉGIS BOTELHO
Universidade de Brasília - UnB
Suplente do Membro Examinador Interno

À minha família, em especial
Ao meu esposo Leonardo e ao meu filho João Pedro.
Vocês são a minha fortaleza! Amo demais!

AGRADECIMENTOS

Uma das maiores virtudes do ser humano é a gratidão. Tão importante quanto a trajetória vivenciada é ser grato a todos que contribuíram para a realização desse sonho. Agradeço a Deus por tudo e por ser a minha fortaleza em toda essa jornada. À Nossa Senhora, a quem sempre recorri em orações em momentos de desânimo.

Agradeço ao Professor Dr. César Augusto Tibúrcio Silva pelos conhecimentos transmitidos, pela dedicação e paciência em suas orientações. A sua atenção foi essencial nessa jornada de escrita da tese que, por vezes, se tornou árdua. Foram as suas palavras de incentivo que me fizeram enxergar que eu era capaz. Muito obrigada.

Aos Professores, Dr. Jorge Katsumi Niyama e Dr. Orleans Silva Martins, pelas orientações no período de qualificação. As sugestões muito contribuíram para realização desta tese. Meu eterno agradecimento.

Aos Professores membros da banca, Dr. Jorge Katsumi Niyama, Dr. Orleans Silva Martins, Dra. Sirlei Lemes e a Dra. Ducineli Régis Botelho, pela disponibilidade de tempo para as leituras, contribuições e participação da banca. A vocês meu muito obrigada.

Ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis – PPGCont/UnB, por ter oportunizado um ambiente para a disseminação do conhecimento contábil. Um agradecimento a todos os professores das disciplinas cursadas: Prof. Dr. César Augusto Tibúrcio Silva; Prof. Dr. Jorge Katsumi Niyama; Prof. Dr. José Matias Pereira; Prof. Ph.D. Otávio Ribeiro de Medeiros; Prof. Dr. Paulo Roberto Barbosa Lustosa e o Prof. Dr. Rodrigo de Sousa Gonçalves. E agradeço, ainda, às secretarias do programa que sempre nos atenderam prontamente; em especial à Inês e Sara.

À Universidade Estadual da Paraíba - UEPB, meu eterno agradecimento pela liberação para realização do doutorado. Ao Departamento de Ciências Contábeis, especialmente, aos professores e colegas de profissão, pelo incentivo e apoio no processo de afastamento durante todo o processo de doutoramento.

Agradeço, ainda, a todos aqueles que contribuíram, direta ou indiretamente, para a realização deste trabalho, particularmente, aos docentes das instituições onde foi realizada a pesquisa: Adriana Vasconcelos, Cristiane Costa, Eliedna Barbosa, Fabiano Ferreira, Fernando Torres, Isabelle Rezende e Lúcia Albuquerque.

Deixo também registrado os meus agradecimentos aos colegas de turma, com quem pude dividir alegrias e angústias. Vocês tornaram essa caminhada mais leve.

À minha amiga e companheira de viagens Eliedna Barbosa. Como foram prazerosos os nossos momentos de partilha. Agradeço a Deus pelo presente que Ele me proporcionou que é a sua amizade. Hoje posso dizer que, mais do que uma amiga, ganhei uma irmã. Obrigada pelo companheirismo de sempre.

Agradeço de modo especial aos meus pais, Roberto Pinheiro e Maria Castro. Só cheguei até aqui porque vocês sempre me ensinaram a importância do estudo na vida de uma pessoa. Aos meus irmãos e demais familiares que acreditaram nessa realização. Obrigada, amo vocês.

Ao meu esposo Leonardo e ao meu filho João Pedro. Obrigada por sempre me apoiarem nessa jornada e por compreenderem as minhas ausências, mesmo estando tão próxima. Amo vocês demais.

A todos os meus amigos que mesmo distantes, torceram pelo meu sucesso.

“Eu posso ir
muito além de onde estou”.
 (“Nas Asas do Senhor” - Celina Borges)

RESUMO

Esta tese tem como objetivo verificar quais determinantes influenciam nas decisões dos gestores de reconhecer ou não uma perda ao aplicar o *impairment test*. Para isso, foram desenvolvidos três estudos, cada um com uma metodologia diferente de modo a assegurar uma compreensão mais aprofundada do fenômeno investigado. O primeiro estudo, realizado por meio de uma revisão sistemática, teve como objetivo discutir sobre determinantes do reconhecimento ou não da perda *impairment test* e suas consequências sob a ótica da teoria contábil, teoria das escolhas contábeis e teoria da psicologia cognitiva. A pesquisa revelou um cenário que oscila entre a perspectiva de evidenciar uma informação de qualidade para os usuários, o oportunismo e o gerenciamento de resultado. Nesse sentido, foi possível inferir que a aplicabilidade do *impairment test* é influenciada não apenas por questões normativas, mas pelo subjetivismo inerente à mensuração do valor recuperável, à discricionariedade e vieses comportamentais que podem modificar as crenças e as decisões dos gestores. O segundo estudo verificou quais os fatores que interferem nas decisões dos gestores de reconhecer ou não uma perda por *impairment test*. Para tanto, foi realizada uma pesquisa empírica com 169 empresas não financeiras listadas na Brasil, Bolsa, Balcão (B3). 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 *impairment test* nas empresas listadas na B3. Por fim, a terceira pesquisa teve por objetivo identificar quais vieses comportamentais influenciam nas decisões de reconhecer ou não uma perda por *impairment test*. Essa relação foi explorada por meio de uma investigação experimental com 1.515 estudantes. Os resultados mostram significância para os vieses comportamentais da ilusão de controle e *sunk cost*, que pode contribuir para que os gestores tomem decisões irracionais, tais como: decidir por não reconhecer a perda, o que é uma infração à norma; reconhecer a perda, mas no momento em que o gestor considerar oportuno, descaracterizando a tempestividade dos fatos; reconhecer a perda apenas no montante capaz de realizar o gerenciamento de resultado. Em todas as pesquisas, as decisões de reconhecer ou não a perda traz consequências para a qualidade da informação contábil divulgada, como a falta de relevância, confiabilidade e verificação dos valores mensurados, o que têm levantado dúvidas se os resultados evidenciados das perdas por *impairment* refletem o real valor econômico dos ativos ou se trata de apenas um meio de evitar punições em caso da não aplicabilidade da norma. Desse modo é possível inferir que os determinantes do reconhecimento ou não uma perda por *impairment* são consequências de resoluções conflituosas, influenciadas por incentivos gerenciais e vieses comportamentais, que geram predisposição para decisões irracionais.

Palavras-chave: *Impairment Test*. Determinantes do *Impairment Test*. Incentivos Gerenciais. Vieses Comportamentais. Reconhecimento e Mensuração do Valor Recuperável.

ABSTRACT

This thesis aims to verify which determinants influence the managers' decisions to recognize or not a loss when applying the impairment test. For this, three studies were developed, each with a different methodology in order to ensure a deeper understanding of the phenomenon investigated. The first study, carried out through a systematic review, aimed to discuss the determinants of the recognition or not of the impairment test and its consequences from the perspective of accounting theory, theory of accounting choices and theory of cognitive psychology. The research revealed a scenario that oscillates between the perspective of evidencing quality information for users, opportunism and result management. In this sense, it was possible to infer that the applicability of the impairment test is influenced not only by normative issues, but by the subjectivism inherent in the measurement of recoverable value, discretion and behavioral biases that can modify the beliefs and decisions of managers. The second study verified which factors interfere in the managers' decisions to recognize or not an impairment test loss. For this purpose, an empirical research was carried out with 169 non-financial companies listed in Brazil, Bolsa, Balcão (B3). It was found that the *Return on Equity* variation, the *Book-to-Market* index, Management Change, *Big Bath* and Property Control are considered the determinants that influence the recognition of the impairment test loss in companies listed on B3. Finally, the third research aimed to identify which behavioral biases influence decisions to recognize or not a loss by impairment test. This relationship was explored through an experimental investigation with 1,515 students. The results show significance for the behavioral biases of the illusion of control and sunk cost, which can contribute for managers to make irrational decisions, such as: deciding not to recognize the loss, which is an infraction of the norm; recognize the loss, but at the moment the manager considers it opportune, de-characterizing the timing of the facts; recognize the loss only in the amount capable of managing earnings. In all surveys, decisions to recognize or not the loss have consequences for the quality of the accounting information disclosed, such as the lack of relevance, reliability and verification of the measured values, which have raised doubts as to whether the results evidenced by impairment losses reflect the real economic value of the assets or it is just a means of avoiding punishment in case the rule is not applicable. In this way, it is possible to infer that the determinants of the recognition or not of an impairment loss are consequences of conflicting resolutions, influenced by managerial incentives and behavioral biases, which generate predisposition for irrational decisions.

Keywords: *Impairment Test*. Determinants of *Impairment Test*. Managerial Incentives. Behavioral biases. Recognition and measurement of recoverable value.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Estrutura da tese.....	27
Figura 2 - Portfólio bibliográfico por ano	37
Figura 3 - Periódicos que mais publicaram artigos sobre o tema.....	38
Figura 4 - Principais autores que tratam sobre o tema	40
Figura 5 - Filiações dos autores por país	40

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Processo de seleção do portfólio bibliográfico.....	36
Tabela 2 - Fator de impacto dos periódicos e números de publicações	39
Tabela 3 - Número de autores por artigo	41
Tabela 4 - Foco das pesquisas	41
Tabela 5 - Objeto de análise nas pesquisas empíricas	42
Tabela 6 - Determinantes do reconhecimento ou não da perda por <i>impairment test</i>	42
Tabela 7 - Consequências da decisão de reconhecer ou não uma perda por <i>impairment test</i> ..	47
Tabela 8 - Variáveis do modelo dos fatores que interferem no reconhecimento da perda.....	70
Tabela 9 – Estatísticas descritivas dos fatores que interferem no reconhecimento da perda ...	73
Tabela 10 - Matriz de correlação dos fatores que interferem no reconhecimento da perda.....	74
Tabela 11 – Resultados das regressões <i>logit</i> com variáveis winsorizadas em 1% dos fatores que interferem no reconhecimento da perda.....	75
Tabela 12 – Resultados das regressões <i>logit</i> com variáveis brutas dos fatores que interferem no reconhecimento da perda	78
Tabela 13 – Resultados das regressões <i>logit</i> com variáveis winsorizadas em 2,5% dos fatores que interferem no reconhecimento da perda.....	79
Tabela 14 - População e amostra da pesquisa	98
Tabela 15 - Aversão à perda	101
Tabela 16 - Efeito propriedade	102
Tabela 17 - Viés confirmatório.....	103
Tabela 18 - Ilusão de controle	104
Tabela 19 – Viés do otimismo.....	105
Tabela 20 – Viés do otimismo – sei, não sei	106
Tabela 21 - <i>Sunk cost</i>	106
Tabela 22 – Estatísticas descritivas (amostra desbalanceada).....	130
Tabela 23 – Resultados das regressões <i>logit</i> com variáveis brutas (amostra desbalanceada)	131
Tabela 24 – Resultados das regressões <i>logit</i> com variáveis winsorizadas em 1% (amostra desbalanceada).....	132
Tabela 25 – Instrumento de pesquisa	133

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ADM	Administração
ALAV	Alavancagem Financeira
B3	Brasil, Bolsa e Balcão
BTM	<i>Book-to-Market</i>
CA	Ciências Atuárias
CC	Ciências Contábeis
CEO	<i>Chief Executive Officer</i>
CPC	Comitê de Pronunciamentos Contábeis
FASB	<i>Financial Accounting Standards Board</i>
FCO	Fluxo de Caixa Operacional
<i>GRET</i>	<i>Gnu Regression, Econometrics and Time-series Library</i>
IASB	<i>International Accounting Standard Board</i>
IFPB	Instituto Federal da Paraíba
IFRS	<i>International Financial Reporting Standards</i>
MGEST	Mudança de Gestão
PBBL	Plano de Bonificação Baseados em Lucros
PROP	Controle de Propriedade
Q1	Questionário 1
Q2	Questionário 2
REC	Receita
ROA	Retorno sobre o Ativo
ROE	Retorno sobre o Patrimônio Líquido
SRJ	<i>Scientific Journal Rankings</i>
TFV	<i>True and Fair View</i>
TUE	Teoria da Utilidade Esperada
UEPB	Universidade Estadual da Paraíba
UFCG	Universidade Federal de Campina Grande
UFPB	Universidade Federal da Paraíba

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	16
1.1 Contextualização.....	16
1.2 Problema de Pesquisa	21
1.3 Objetivo Geral da Tese e Objetivos Específicos de cada Estudo	21
1.4 Justificativa do Tema	22
1.5 Contribuição da Pesquisa.....	24
1.6 Estrutura da Tese	26
2 RECONHECIMENTO OU NÃO DA PERDA POR <i>IMPAIRMENT TEST</i> : UMA REVISÃO SISTEMÁTICA SOBRE OS SEUS DETERMINANTES E CONSEQUÊNCIAS.....	28
2.1 Introdução	29
2.2 Revisão da Literatura	33
2.3 Aspectos Metodológicos.....	35
2.4 Resultado da Análise Sistêmica.....	36
2.4.1 Análise descritiva do portfólio bibliográfico	37
2.4.2 Determinantes do reconhecimento ou não da perda por <i>impairment test</i>	42
2.4.3 Principais consequências do reconhecimento ou não da perda por <i>impairment test</i>	47
2.4.4 Os determinantes do reconhecimento de uma perda por <i>impairment</i> pelas lentes das teorias da Contabilidade, da Escolhas Contábeis e da Psicologia Cognitiva.....	52
2.5 Considerações Finais	54
3 FATORES QUE INTERFEREM NO RECONHECIMENTO OU NÃO DA PERDA POR <i>IMPAIRMENT TEST</i> : UMA ANÁLISE EMPÍRICA NAS EMPRESAS LISTADAS NA BOLSA DE VALORES DE SÃO PAULO.....	56
3.1 Introdução	57
3.2 Revisão da Literatura	60
3.2.1 <i>Impairment test</i>	60
3.2.2 Fatores que interferem no reconhecimento ou não da perda por <i>impairment test</i> e hipóteses do estudo.....	61
3.3 Aspectos Metodológicos.....	69
3.3.1 População e amostra.....	69
3.3.2 Procedimentos para coleta e análise dos dados.....	70
3.3.3 Modelo econométrico.....	71
3.4. Resultados da pesquisa	72
3.4.1 Estatística descritiva e correlação entre as variáveis.....	72

3.4.2 Análise dos fatores que interferem no reconhecimento da perda por teste de recuperabilidade de ativos	75
3.4.3 Teste de robustez	77
3.5 Considerações Finais	80
4 A INFLUÊNCIA DE VIESES COMPORTAMENTAIS NO RECONHECIMENTO DAS PERDAS <i>IMPAIRMENT TEST</i> : UM ESTUDO EXPERIMENTAL SOBRE TOMADA DE DECISÃO	82
4.1 Introdução	83
4.2 Revisão da Literatura	87
4.2.1 <i>Impairment Test</i>	87
4.2.2 Viés comportamental nas decisões dos gestores	90
4.2.2.1 Aversão às perdas.....	92
4.2.2.2 Efeito propriedade e/ou efeito dotação.....	92
4.2.2.3 Viés confirmatório.....	93
4.2.2.4 Ilusão do controle	94
4.2.2.5 Viés do otimismo	95
4.2.2.6 <i>Sunk cost</i>	96
4.3 Desenho Experimental	97
4.4 Resultados da Pesquisa	100
4.4.1 Análise estatística do experimento	100
4.4.2 Discussão dos resultados	107
4.5 Considerações Finais	109
5 CONCLUSÕES	111
REFERÊNCIAS	114
APÊNDICE I – RESULTADOS ESTATÍSTICOS COM AMOSTRA DESBALANCEADA	
130	
APÊNDICE II – INSTRUMENTOS DE PESQUISA.....	133

1 INTRODUÇÃO

Nesta pesquisa foram realizados três estudos com aplicação de diferentes metodologias para verificar quais determinantes influenciam nas decisões de reconhecer ou não a perda *impairment test*. Nesse sentido, esta introdução contextualiza o tema em questão apresentando o problema de pesquisa, os objetivos gerais e específicos do estudo, bem como os motivos que justificam a escolha desse tema apontando sua contribuição para a ciência. Além disso, esta introdução fornece explicações sobre a estrutura da tese constituída de três estudos diferentes.

1.1 Contextualização

A adoção das normas internacionais de contabilidade fundamentadas nos princípios contábeis, no conceito de essência sobre a forma e *fair value*, modificou não somente o sistema de registros contábeis como também requer, dos gestores e/ou preparadores das informações contábeis, habilidade para tomar decisões sobre reconhecer ou não um fato contábil quando o processo de mensuração é subjetivo e passível de discricionariedade.

A discricionariedade contábil, permitida pelas normas e seu potencial uso oportunista pelos administradores, é uma das principais preocupações com a adoção das normas do *International Accounting Standard Board (IASB)*, particularmente, o *Impairment Test*. Embora a norma do *Impairment Test, International Accounting Standards (IAS) nº 36* e o Pronunciamento Técnico do Comitê de Pronunciamento Contábeis (CPC) – CPC 01 (R1) – tenham introduzido as diretrizes necessárias para determinar o valor recuperável de um ativo, há várias razões pelas quais a implementação prática pode não resultar no reconhecimento da perda de modo relevante, confiável e tempestivo, sobretudo no que se refere à mensuração do valor recuperável por ser um processo subjetivo, passível de julgamento profissional e de difícil verificação.

O valor recuperável de um ativo é determinado pelo maior montante entre o seu valor justo líquido de despesa de venda e o seu valor em uso. Para os ativos que possuem valor justo conhecidos em mercados, a subjetividade é mínima. O que não ocorre quando o valor em uso é utilizado como critério de mensuração adotado para determinar o valor recuperável.

Esse é um processo bastante subjetivo que depende do julgamento profissional para determinar a melhor premissa, as taxas de crescimento e de desconto utilizadas nas projeções de fluxo de caixa futuros.

Essas múltiplas possibilidades tornam o momento oportuno para que os gestores se utilizem de práticas discricionárias, pois utilizarão o seu julgamento profissional para fazer escolhas contábeis que não refletem, adequadamente, a realidade econômica e financeira da empresa, evitando, assim, o reconhecimento das perdas (Reis, Lamounier & Bressan, 2015).

Talvez, esses sejam uns dos fatores que contribuíram para o aumento das críticas ao uso do valor justo e valor em uso como medida de mensuração (Boone & Raman, 2007; Filip, Jeanjean, & Paugam, 2015; Gunn, Khurana, & Stein, 2018; Paugam, Astolfi, & Ramond, 2015; Silva, Bonfim, Niyama, & Silva, 2017). Embora a norma sobre o teste seja prescritiva e limite o alcance da descrição, não a elimina. A depender dos incentivos, objetivos e metas empresariais, os gestores podem fazer escolhas contábeis e tomar decisões irracionais ao não reconhecerem a perda, o que é uma infração à norma; ao reconhecerem essa perda, mas no momento em que o gestor considerar oportuno, descaracterizando a tempestividade dos fatos; ou, ainda, ao reconhecerem essa perda apenas no montante capaz de realizar o gerenciamento de resultado.

Embora estudos prévios concordem com a existência da discricionariedade gerencial ao aplicar o *impairment test* ao mensurar o valor recuperável de um ativo, os determinantes que influenciam no reconhecimento das perdas por imparidade são inconclusivos (Cao, Shaari, & Donnelly, 2018; Lazar, 2019; Vogt, Pletsch, Morás, & Klann, 2016; Wong, 2018).

Várias pesquisas têm mostrado a influência dos gestores nas decisões de aplicabilidade do *impairment test* e reconhecimento da perda (Bugeja & Loyeung, 2017; Healy, 2016; Sapkauskiene, Leitoniene, & Vainiusiene, 2016). A literatura existente indica preocupações de que os gestores alterarão, oportunamente, as estimativas e premissas-chave para evitar ou acelerar o reconhecimento das perdas, principalmente, se tiverem fortes incentivos para diminuir os lucros (Bepari & Mollik, 2017; Elliott & Shaw, 1988; Francis, Hanna, & Vincent, 1996; Kabir & Rahman, 2016; Watts, 2003a), maximizar seu próprio bem-estar e gerenciar os ganhos (Fields, Lys, & Vincent, 2001; Healy & Wahlen, 1999; Watts & Zimmerman, 1990).

A questão é que vários são os incentivos para os administradores evitarem ou retardarem o reconhecimento do *impairment* como: a mudança de gestão e/ou reputação administrativa (Abughazaleh, Al-Hares, & Roberts, 2011; Francis et al., 1996; Lazar, 2019), a alavancagem

financeira (Beatty & Weber, 2006; Gunn et al., 2018), os indicadores financeiros e econômicos (André, Filip, & Paugam, 2016; Hayn & Hughes, 2006; Mazzi, André, Dionysiou, & Tsalavoutas, 2017), o gerenciamento de resultados (André et al., 2016; Caruso, Ferrari, & Pisano, 2016; Filip et al., 2015; Majid, 2015; Riedl, 2004). Um único fator tanto pode impulsionar o reconhecimento como pode ser um inibidor da perda.

A multiplicidade de determinantes dificulta a compreensão de quais fatores influenciam as decisões dos gestores de reconhecer ou não uma perda. Isso ocorre porque a aplicação do *impairment test* não resulta, simplesmente, do cumprimento mecanicista dos padrões contábeis. Pelo contrário, essa aplicação é resultado de processos de decisões complexas influenciadas pelos interesses e incentivos dos que decidem (Gebhardt, 2016), pelas dimensões comportamentais – motivação, conflitos e personalidade – pelas dimensões políticas – interesses particulares e coletivos – e pelas dimensões sociais – valores e referências – restringindo o alcance da informação ideal que preconiza na teoria econômica (Marcelino & Bruni, 2012).

Nesse cenário, ignorar as implicações inerentes ao processo que envolve o subjetivismo e o julgamento relacionado às preferências ou desejos que o gestor tem sobre um determinado item, em relação ao demais, traz consequências que podem comprometer, diretamente, as características qualitativas da informação fiel, neutra e livre de erros. A literatura pertinente indica que, quando os padrões contábeis permitem a aplicação de tal discricção, os administradores assim o farão, em benefício próprio, buscando atingir aos seus objetivos pessoais (Huikku, Mouritsen, & Silvola, 2017; Mazzi, Liberatore, & Tsalavoutas, 2016; Rennekamp, Rugar, & Seybert, 2015).

Esse tipo de flexibilidade, no entendimento de Watts (2003b), trata-se de um erro no julgamento regulatório que, provavelmente, impulsionará o oportunismo gerencial e o gerenciamento de resultados.

Bepari e Mollik (2017) mencionam que embora a discricionabilidade permitida na norma possa melhorar o conteúdo informativo das demonstrações financeiras, uma vez que não limita às práticas contábeis ao estipular uma regra sistemática e mecanicista, o resultado dessa prática pode não ser a esperada pelos normatizadores, particularmente se essa flexibilidade for utilizada para benefícios próprios.

Segundo Giner e Pardo (2015) à medida que os gerentes usam a flexibilidade inerente às normas para decidirem sobre reconhecer ou não uma perda por *impairment* e satisfazer os

próprios interesses, em vez de comunicar a informação financeira das empresas de uma forma transparente e confiável, presume-se que não estão exibindo um comportamento ético.

A insatisfação de admitir uma perda faz com que os gestores fiquem propensos a adiar o reconhecimento do fato ou não o reconhecer integralmente, levantando questões práticas sobre a adoção plena da norma. Para Beaver (1998), o fato do reconhecimento de uma perda afetar o resultado financeiro e econômico das entidades, faz com que a gestão corporativa tenha incentivos para suprimir informações desfavoráveis.

Diante do contexto apresentado, é preciso compreender os fatores que influenciam o processo de tomada de decisão por parte dos agentes financeiros. Com base na teoria econômica – corrente normativa – em que o tomador de decisão é parcialmente racional diante das alternativas existentes, avesso ao risco e maximizando seu bem-estar ao utilizar a Teoria da Utilidade Esperada (TUE) (Simon, 1955), haveria uma tendência em reconhecer a perda por *impairment test* em obediência às diretrizes normativas, sempre que quaisquer umas das evidências externas ou internas à empresa forem detectadas. Isso resulta em relatórios financeiros mais transparentes por evidenciar o real valor econômico de um ativo (Ramanna & Watts, 2012; Rennekamp et al., 2015; Zang, 2008).

Contudo, nem sempre as decisões que envolvem o reconhecimento de uma perda são tomadas de modo racional, especialmente, quando incentivos gerenciais e interesses particulares modificam o comportamento dos que tomam essas decisões (Gebhardt, 2016; Huikku et al., 2017; Rakoto, 2008), na busca daquilo que é satisfatório para gestores e investidores.

Sob essa perspectiva a aplicação do *impairment test* pode resultar apenas num processo custoso, com relatórios enganosos e/ou de baixa qualidade. Isso porque a confiança exclusiva na teoria normativa leva os tomadores de decisão a cometer erros sistemáticos e previsíveis ao descrever ou prever as escolhas das organizações (Thaler, 1980), reforçando o argumento de Simon (1955), de que o homem é um ser com racionalidade limitada e sujeito a vieses cognitivos.

Desvios psicológicos da racionalidade humana podem limitar as habilidades do tomador de decisão de fazer escolhas ideais em ambientes complexos, reduzindo, assim, a qualidade das decisões estratégicas nas organizações (Kahneman & Tversky, 1979; Tversky, 1972), principalmente, quando as decisões são apoiadas nas crenças dos gestores em eventos incertos como são as projeções futuras.

Para Tversky e Kahneman (1974, p. 1.124), essas crenças geralmente são expressas em declarações como “Eu acho que ..., as chances são..., é improvável que...” e assim por diante. O julgamento e as escolhas das decisões são pautadas por probabilidades ou probabilidades subjetivas.

Nesse sentido, as mudanças comportamentais são decorrentes de vieses cognitivos que podem levar a desvios sistemáticos da lógica e a decisões irracionais pelos gestores da entidade. Pesquisas na área comportamental têm evidenciado que, provavelmente, o valor recuperável vem sendo superestimado (Rakoto, 2008; Rennekamp et al., 2015) e influenciado por vieses comportamentais que limitam as escolhas ideais. Para Damke, Eid Junior e Rochman (2014), sob a influência de alguns desses vieses ou combinação dos mesmos, os gestores geralmente tomam decisões irracionais.

O fato é que dependendo dos objetivos, metas e/ou circunstâncias econômicas, as decisões sobre reconhecer ou não uma perda pode ser modificada. Filip et al. (2015), ao analisarem as decisões de reconhecer ou não as perdas por *impairment test*, sob o enfoque da dissonância cognitiva, encontraram evidências de os gestores tendem a adiar o reconhecimento da perda, manipulando os fluxos de caixa e exibindo fluxos de caixa discricionários significativamente positivos. Hayn e Hughes (2006) também documentaram um atraso significativo entre a deterioração econômica e o reconhecimento de uma perda por *impairment test*.

Jain, Jain e Jain (2015) relatam evidências de que várias pesquisas têm revelado repetidos padrões de irracionalidade, inconsistência e incompetência na forma como os seres humanos chegam às decisões e escolhas quando confrontados com a incerteza. Os autores afirmam ainda que em um cenário em que as decisões são tomadas com base em julgamentos subjetivos é de grande importância observar os aspectos comportamentais dos tomadores dessas decisões, particularmente, as que reconhecem ou não uma perda por *impairment test* que advém de um processo subjetivo e passivo de discricionariedade.

Este estudo lança luz sobre aplicabilidade do *impairment test* que é um processo complexo devido à subjetividade na mensuração do valor recuperável, pelos quais as preferências dos gestores afetam os julgamentos dos profissionais e as decisões de reconhecer ou não uma perda, pois, nem sempre um indivíduo irá manter a imparcialidade na mensuração do valor recuperável em condições de incerteza. E, enquanto não houver uma forma de

minimizar a subjetividade na mensuração do valor recuperável, as práticas de reconhecimento da perda por *impairment test* podem não ser efetiva.

1.2 Problema de Pesquisa

Em se tratando de um país como o Brasil com práticas contábeis, tradicionalmente normativista, a aplicação do *impairment test* pelas entidades torna-se um desafio. Questões abordadas anteriormente pelos estudos internacionais, como a subjetividade, a capacidade de julgamento e a discricionariedade na mensuração do valor recuperável de ativos, têm mostrado que a decisão de reconhecer ou não uma perda oscila entre racionalidade e a irracionalidade. E, no que diz respeito à decisão de reconhecer ou não uma perda, a presença de vários fatores pode modificar as premissas estabelecidas pelas normas do *impairment test*.

Diante do exposto, este estudo esboçou a seguinte indagação: **quais determinantes influenciam nas decisões dos gestores de reconhecer ou não uma perda ao aplicar o *impairment test*?**

1.3 Objetivo Geral da Tese e Objetivos Específicos de cada Estudo

O objetivo geral desta tese é **verificar quais determinantes influenciam nas decisões dos gestores de reconhecer ou não uma perda ao aplicar o *impairment test*.**

Ressalta-se que o foco desta pesquisa está no *impairment test*, em como a subjetividade do processo de mensuração do valor recuperável, o julgamento profissional e a discricionariedade permitida pelas normas têm influenciado na decisão de reconhecer ou não uma perda por *impairment*.

Como cada um desses fatores pode ser um motivador para o reconhecimento da perda por *impairment* como, também, um inibidor, três estudos foram conduzidos com propósitos distintos não só de responder à indagação da tese como, também, de atingir ao seu objetivo principal.

Estudo 1 – Por meio de uma revisão sistemática, este estudo teve por objetivo, identificar os determinantes que influenciam no reconhecimento ou não da perda *impairment test* e suas consequências e realizar uma discussão sob a ótica das teorias: da contabilidade, das escolhas contábeis e da psicologia cognitiva.

Estudo 2 – Verificar quais os fatores que interferem nas decisões dos gestores de reconhecer ou não uma perda por *impairment test*. Por meio deste estudo empírico é possível apontar os principais fatores que afetam as decisões de reconhecer uma perda por *impairment test* nas empresas brasileiras listadas na Brasil, Bolsa, Balcão (B3).

Estudo 3 – Identificar quais vieses comportamentais influenciam nas decisões dos gestores de reconhecer ou não uma perda por *impairment test*.

A natureza desses estudos compõe um subconjunto de pesquisas sobre determinantes que influenciam nas decisões dos gestores de reconhecer ou não uma perda ao aplicar o *impairment test*, uma vez que essas decisões podem ser influenciadas por incentivos e/ou vieses comportamentais.

1.4 Justificativa do Tema

Embora as primeiras ideias sobre o que mais tarde viria a ser o *Impairment Test* ou Teste de Recuperabilidade de Ativos tenham ocorrido nos primeiros anos da década de 70, somente a partir do final do século XX e início do século XXI, é que estudos empíricos começaram a ser desenvolvidos com várias discussões sobre a aplicabilidade do teste pelas entidades.

Embora a norma sobre o *impairment test* tenha introduzido as diretrizes necessárias às condições para determinar quando e como um ativo deve ser testado e uma perda reconhecida, vários estudos empíricos têm apresentado um cenário que oscila entre a perspectiva de evidenciar uma informação de qualidade para os usuários, o oportunismo e o gerenciamento de resultados decorrentes da subjetividade e discricionariedade contidas na norma. Muitos são os fatores que os gestores utilizam para determinar quando uma perda irá ser reconhecida e o seu montante, como: planos de incentivos; mudança de gestão; grau de endividamento; reputação da gestão; incentivos tributários; interesses próprios.

O fato é que a aplicação *impairment test* não resulta simplesmente do cumprimento mecanicista dos padrões contábeis. Pelo contrário, é resultado de processos de decisões complexas influenciados pelos interesses e incentivos daqueles que tomam as decisões, mas também de dimensões comportamentais, de dimensões políticas e de dimensões sociais no qual estão inseridas as corporações.

No geral, as discussões sobre quais determinantes influenciam nas decisões dos gestores de reconhecer ou não as perdas, ao aplicar o *impairment test*, ainda persiste e está longe de

chegar a um consenso. Desse modo, isso aponta para a necessidade de novos estudos que possam contribuir na busca por uma teoria que consiga explicar os pontos controversos da aplicabilidade do *impairment test* e que tragam novas perspectivas sobre a temática.

Nessa direção, esta tese se diferencia dos estudos realizados até então por verificar os determinantes que influenciam nas decisões dos gestores de reconhecer ou não uma perda ao aplicar o *impairment test*, não só sob a dimensão da teoria da econômica normativa – em que os agentes são puramente racionais – mas, também, sob o ponto de vista da teoria comportamental.

No primeiro estudo, ao abordar uma discussão sobre os determinantes do reconhecimento ou não da perda por *impairment test* sob da teoria contábil, teoria das escolhas contábeis e o enfoque da teoria da psicologia cognitiva, é possível apontar uma tendência de que a aplicabilidade do *impairment test* impulsionada pelo oportunismo gerencial e gerenciamento de resultados.

No segundo estudo, ao analisar o cenário de empresas brasileiras, é possível vislumbrar a mesma tendência nas decisões de reconhecer ou não a perda por *impairment test*.

E o último estudo – realizado por meio de um experimento que assumiu a premissa da racionalidade limitada, em que as decisões são tomadas de modo a alcançar um resultado satisfatório em vez de ótimo – apresentou relevância ao verificar como o comportamento decisório se desvia da racionalidade quando adota uma norma subjetiva e passível de discricionariedade.

Afinal, a fundamental importância de estudos sobre o comportamento e a irracionalidade do homem, mais especificamente sobre vieses cognitivos, centram-se na necessidade de identificá-los e de entender como esses vieses influenciam o processo de tomada de decisão.

Além de abordar os efeitos práticos da aplicabilidade do *impairment test*, esta tese investiga mais profundamente sobre a temática em questão com o enfoque no comportamento do gestor. Portanto, compreender quais determinantes influenciam nas decisões dos gestores de reconhecer ou não uma perda ao aplicar o *impairment test*, sejam esses determinantes comportamentais ou não, esclarecerá e minimizará as possíveis falhas cognitivas inerente à aplicabilidade do *impairment test*.

1.5 Contribuição da Pesquisa

Espera-se que os resultados apresentados nesta pesquisa sejam relevantes e que possam elucidar alguns questionamentos sobre as fragilidades da aplicabilidade do *impairment test* pelas entidades. Observa-se a seguir as contribuições esperadas e reservadas, especificadamente, a cada um dos estudos que compõem esta tese.

Estudo 1 – A realização de uma revisão sistemática do tema da tese suscita avanços práticos e teóricos ao traçar uma tendência das pesquisas quanto à aplicabilidade do *impairment test* nas últimas décadas como as práticas oportunistas por parte dos gestores. Entre as contribuições deste estudo estão o uso do *impairment test* como medidas estratégicas dos gestores ao decidirem quando reconhecer uma perda, reconhecer parcialmente ou até mesmo quando não reconhecer essa perda em momentos não favoráveis à entidade. Tal prática levanta questões sobre a eficiência e a eficácia da aplicabilidade da norma. Consequentemente, levanta questionamentos sobre a qualidade das informações contábeis, evidenciadas pelas entidades, essenciais aos investidores. Para os normatizadores, esta pesquisa aponta as fragilidades de se ter uma norma com critérios de mensuração tão subjetivos e passíveis de discricionariedade.

Estudo 2 – Traz questões práticas sobre a aplicabilidade do *impairment test*, fornecendo informações contábeis importantes para gestores, investidores, profissionais contábeis, normatizadores e reguladores. Do ponto de vista prático, mesmo após dez anos de adoção da norma do *impairment test*, os números de empresas brasileiras que aplicaram esse teste foram reduzidos mesmo diante do período de crise econômica no qual o País enfrentou no período de análise. E aquelas empresas que reconheceram perdas apontaram indícios de gerenciamento de resultados por parte dos gestores, levantando questionamentos sobre a qualidade da informação divulgada. Esse tipo de informação pode dificultar as decisões dos investidores. Do ponto de vista teórico, espera-se que este estudo contribua com a literatura acerca dos fatores determinantes da perda por *impairment test* de ativo no cenário brasileiro, mostrando as mesmas tendências dos estudos internacionais sobre a aplicabilidade do *impairment test*.

Estudo 3 – Empiricamente, a identificação de vieses comportamentais que influenciam nas decisões gerenciais, proposta no objetivo do estudo, foi explorada por meio de uma investigação experimental. Esse tipo de pesquisa permite analisar as decisões de reconhecimento de uma perda na perspectiva comportamental dos respondentes. A partir das motivações, comportamentos e percepções em decisões que envolvem cenários fictícios, mas

passíveis de ocorrência no meio empresarial, foi possível examinar a inclinação dos estudantes de graduação – colocados na posição de gestores – quanto a decisão de reconhecerem ou não uma perda. Sabe-se que a percepção de uma perda é vista como um sentimento mais doloroso do que os possíveis ganhos que possam ocorrer e, assim, os tomadores de decisão têm a crença de que podem controlar fatores internos e externos à empresa em situações desfavoráveis. O uso desse experimento como metodologia de pesquisa permite que variáveis possam ser manipuladas para verificar se as escolhas são influenciadas ou não por aspectos cognitivos e/ou emocionais.

Em se tratando da tese como um todo, sua importância decorre do fato de que os estudos sobre contabilidade comportamental ainda são incipientes. Portanto, espera-se que esta pesquisa possa contribuir para o aprofundamento da temática servindo, sobretudo, de fonte para outros estudos.

A relevância do estudo deve-se, também, ao fato de que a complexidade e as rápidas transformações no contexto econômico-financeiro têm exigido das organizações tomadas de decisões em um ambiente de incerteza. Nesse sentido, o uso das normas internacionais – fundamentadas nos princípios contábeis, no conceito de essência sobre a forma e *fair value* – requer, dos gestores e/ou preparadores das informações contábeis, habilidade em fazer escolhas sobre reconhecer ou não uma perda, quando o processo de mensuração é subjetivo e passível de discricionariedade. Essa tomada de decisão realizada em um ambiente de incerteza promove a utilização de julgamentos subjetivos por parte desses agentes que, nesse processo, consideram suas crenças e experiências anteriores (Lima Filho, Bruni, & Sampaio, 2012).

Como já se viu, apontar qual estímulo faz com que gestores modifiquem a sua decisão de reconhecer ou não uma perda é difícil, mas que pode ser influenciada por vieses comportamentais. É nesse ponto que esta pesquisa oferece sua contribuição, buscando compreender se os vieses comportamentais – aversão a perdas, confirmatório, otimismo, ilusão de controle, proprietário e *sunk cost* – influenciam as decisões gerenciais de reconhecer ou não uma perda por *impairment test*. A pesquisa traz, também, questões práticas sobre essa influência.

Do ponto de vista teórico esta pesquisa busca contribuir com a literatura contábil e comportamental por analisar as diretrizes normativas do *impairment test* e a influência do comportamento do gestor no reconhecimento de uma perda além de diferir dos demais estudos brasileiros analisados para esta tese.

De modo geral, esta pesquisa suscita contribuições metodológicas ao utilizar múltiplos métodos de pesquisa como a triangulação teórica e a triangulação metodológica, assegurando uma compreensão mais profundada do fenômeno investigado. Para Duarte (2009), Zappellini e Feuerschütte (2015) uma combinação de metodologias diferentes para analisar o mesmo fenômeno possibilita uma convergência de resultado – os resultados das pesquisas qualitativa – e, por serem complementares, permitem visualizar um quadro mais amplo da realidade investigada. O que pode ser uma metodologia interessante para os pesquisadores.

Aos normatizadores, este estudo mostra as fragilidades da aplicação do *impairment test*. Embora a ideia da norma seja evidenciar o real valor econômico dos ativos pelas entidades, o teste, aparentemente, não tem sido adotado plenamente pelas entidades brasileiras, seguindo o mesmo direcionamento dos estudos internacionais, o que pode levantar questões sobre a eficácia e efetividade das normas além de ser um fator preocupante para os reguladores e investidores em um ambiente de incertezas.

Longe de esgotar o tema, este estudo é relevante, também, para o mercado financeiro, em especial para os analistas e os investidores, pois informações contábeis influenciam comportamentos, quer de forma direta, pelo conteúdo da mensagem, quer de forma indireta, ao determinarem como, quando e quanto evidenciar uma perda por *impairment test*. Compreender quais determinantes influenciam essas decisões e, conseqüentemente, quais reflexos essas decisões causam nos relatórios financeiros e econômicos de uma instituição é de suma importância aos que analisam e investem nesse mercado. É o que este estudo proporciona.

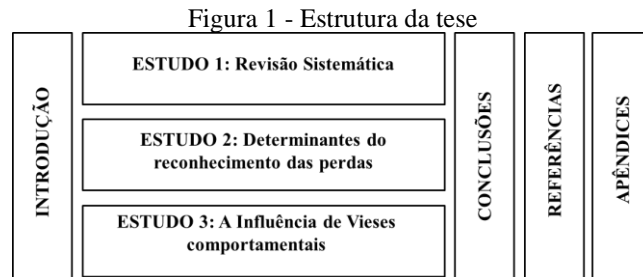
1.6 Estrutura da Tese

Verificar quais determinantes influenciam nas decisões dos gestores de reconhecer ou não uma perda ao aplicar o *impairment test* é tarefa complexa e extensa. Por isso, optou-se por estruturar esta tese em um conjunto de três artigos distintos proporcionando ao leitor não só um conhecimento mais aprofundado sobre o assunto como, também, detalhando aspectos peculiares de uma mesma temática

Assim, além deste capítulo introdutório, das considerações finais, referências e apêndices, a tese está organizada em mais três capítulos em que são apresentados a revisão da literatura, a metodologia, os resultados da pesquisa e as considerações finais de cada estudo específico.

Por sua vez, o capítulo destinado às considerações finais resume as conclusões tiradas de cada um dos estudos e responde ao problema traçado para o desenvolvimento da tese.

A figura 1 ilustra essa estrutura.



Fonte: Elaborada pela autora (2019).

2 RECONHECIMENTO OU NÃO DA PERDA POR *IMPAIRMENT TEST*: UMA REVISÃO SISTEMÁTICA SOBRE OS SEUS DETERMINANTES E CONSEQUÊNCIAS

Esta pesquisa tem por objetivo realizar uma discussão sobre determinantes do reconhecimento ou não da perda *impairment test* e suas consequências sob a ótica da teoria contábil, teoria das escolhas contábeis e teoria da psicologia cognitiva. Sabe-se que a subjetividade inerente ao processo de mensuração do valor recuperável levanta questionamentos importantes quanto aos fatores que influenciam ou não na decisão de reconhecer uma perda tornando essa discussão relevante. Para elaboração do portfólio bibliográfico foi realizada uma revisão sistemática dos estudos empíricos extraídos da *Scopus Database*. No levantamento foram catalogados 95 artigos sobre a temática, nos quais os resultados mostram uma diversidade de fatores determinantes como motivadores ou não do reconhecimento da perda. Esse levantamento revelou um cenário que oscila entre a perspectiva de evidenciar uma informação de qualidade para os usuários, o oportunismo e o gerenciamento de resultado decorrentes da flexibilidade e discricionariedade contidas nas normas que regem o *impairment test*. Os resultados revelam pontos de contribuição e um convite à reflexão que suscite diversos questionamentos por parte de pesquisadores, profissionais e normatizadores, tais como: (i) a subjetividade inerente às normas e às discricionariedades permitidas aos gestores na mensuração do valor recuperável pode gerar relatórios enganosos e de baixa qualidade, levantando questões sobre a eficácia e efetividade dessas normas. (ii) a análise dos determinantes do *impairment test* realizada apenas sobre a vertente da aplicabilidade da norma, sem que se observe os aspectos comportamentais, acaba por limitar as pesquisas ao cumprimento mecanicista dos padrões contábeis. (iii) a necessidade de mecanismos de controle que possam fiscalizar a aplicabilidade do teste pode reforçar os mecanismos de *enforcement*, a fim de melhorar o nível de *compliance* das divulgações. Nesse sentido foi possível inferir que a aplicabilidade do *impairment test* é influenciada não apenas por questões normativas, mas, também, pelo subjetivismo inerente à mensuração do valor recuperável, à discricionariedade e vieses comportamentais que podem modificar as crenças e as decisões dos gestores, uma vez que o julgamento e a tomada de decisão podem ser influenciados pela racionalidade limitada. Com essa busca foi possível identificar uma lacuna: a necessidade de pesquisas, relacionadas à temática, sob a perspectiva da teoria psicologia cognitiva. Sendo assim, uma das principais contribuições deste estudo consiste no uso do como medida estratégica dos gestores ao decidirem quando reconhecer uma

perda, reconhecer parcialmente essa perda ou, até mesmo, não reconhecer quando o momento do *impairment test* não for favorável à entidade. Tal prática levanta questões sobre a eficiência e eficácia da aplicabilidade da norma que dispõe sobre o *impairment test* e, conseqüentemente, sobre a qualidade das informações contábeis, essenciais aos investidores, evidenciadas pelas entidades. Para os normatizadores, esta pesquisa aponta fragilidades de se ter uma norma com critérios de mensuração tão subjetivos e passíveis de discricionariedade.

2.1 Introdução

A premissa do *Impairment Test* ou Teste de Recuperabilidade de Ativos é a de que nenhum ativo pode ser evidenciado por um valor superior aos benefícios econômicos que podem proporcionar para entidade. Quando evidências, externas e/ou internas à empresa, mostrarem que houve um declínio na capacidade de os ativos gerarem fluxo de caixa, ou se tratar de ativos com vida útil indefinida, deve-se aplicar o teste e uma perda será reconhecida. Assim, o valor recuperável desses ativos é determinado pelo maior valor entre o valor justo líquido de despesas de venda de um ativo e o seu valor em uso.

As primeiras ideias sobre o que mais tarde viria a ser o *impairment test* ocorreu nos primeiros anos da década de 70 e foi somente a partir do final do século XX e início do século XXI que estudos empíricos começaram a ser desenvolvidos com várias discussões sobre a aplicabilidade do teste pelas entidades. Esses estudos apontam a complexidade (Mazzi et al., 2016; Vogt et al., 2016) e a subjetividade (Alciatore, Easton, & Spear, 2000; André et al., 2016; Ramanna & Watts, 2012; Riedl, 2004) como fatores limitadores da aplicabilidade do teste.

Para André et al. (2016), Huikku et al. (2017) e Li e Sloan (2017), a complexidade no cálculo do valor recuperável dos ativos pode ser um limitador na aplicação do teste, principalmente, quando se refere a ativos que não possuem mercado ativo ou não sejam facilmente identificáveis. Contudo, estudos apontam que a subjetividade inerente ao cálculo do teste seja o ponto de maior discussão sobre o reconhecimento da perda (Duh, Lee, & Lin, 2009; Masters-Stout, Costigan, & Lovata, 2008; Petersen & Plenborg, 2010; Schatt, Doukakis, Bessieux-Ollier, & Walliser, 2016; Seetharaman, Sreenivasan, Sudha, & Ya Yee, 2006).

A subjetividade intrínseca na mensuração do valor recuperável pode permitir que gerentes e responsáveis pela elaboração da informação optem por escolhas contábeis que não reflitam a realidade econômica dos ativos (Zang, 2008). Por sua vez, o erro de julgamento na

estimativa do valor recuperável pode resultar em ativos superavaliados e perdas subestimadas e, até, nem mesmo o reconhecimento da perda (Watts, 2003b).

De acordo com Banker, Basu e Byzalov (2017) a aplicabilidade da norma exige mais que conformidade técnica com os padrões. Embora os preparadores das informações contábeis não sejam susceptíveis à violação delas, a subjetividade inerente às escolhas contábeis no cálculo pode gerar relatórios enganosos e de baixa comparabilidade, sem infringir as premissas contidas nas informações.

Em concordância com o argumento anteriormente citado, as evidências encontradas nos estudos de Boone e Raman (2007), Filip et al., (2015), Kabir e Rahman (2016) Li e Sloan (2017), Martínez, Martínez, e Lin (2014), Masters-Stout et al., (2008) e Rield (2004) mostram que a discricionariedade, realizada pelos gestores das entidades ou preparadores das informações, é influenciada por determinantes específicos motivados por objetivos, metas e incentivos gerenciais.

Nesse sentido, as pesquisas apresentam evidências de que, apesar das diretrizes de como aplicar o teste sejam prescritivas e limitem o alcance da discricionariedade, não a eliminam (Healy, 1985; Zhuang, 2016). As consequências de tais práticas são diversas e afetam a relevância, a confiabilidade, a capacidade de verificação, a comparabilidade, a compreensibilidade e a tempestividade das informações contábeis (Filip et al., 2015; Healy, 2016; Lawrence, Sloan, & Sun (2013).

Em um cenário no qual decisões precisam ser tomadas e admitindo-se a existência da racionalidade limitada, segundo conceito de Simon (1959), é necessário lidar com objetivos, conflitos e incertezas sobre o meio em que as entidades estão inseridas, pois estes fatores são disciplinadores da escolha a ser feita em busca de solução satisfatória a todos os interessados na informação.

Quando gestores e preparadores das informações contábeis não são racionais e levam em consideração vários outros fatores que não a aplicação restrita da norma não é, nesse caso, possível prever que comportamentos terão. Vale ressaltar que nem sempre o processo de escolha na tomada de decisão é simples, pois envolve aspectos comportamentais que carecem ser melhor estudados (Macedo & Fontes, 2009).

Muitas são as motivações que os gerentes e/ou preparadores utilizam para determinar quando e qual o montante de uma perda a ser reconhecida. Em determinadas situações essa decisão advém da necessidade de satisfazer os próprios interesses em vez de comunicar a

informação financeira das empresas de uma forma transparente e confiável (Giner & Pardo, 2015). Esse tipo de comportamento ocorre quando o gestor age como um emissor da informação contábil e não como um receptor (Riahi-Belkaoui, 2000).

Cabe destacar que a aplicação do *impairment test* não resulta de um cumprimento mecanicista dos padrões contábeis, mas de um processo de decisões complexas motivadas pelos interesses e incentivos daqueles que tomam decisões (Gebhardt, 2016) e, essa aplicação, é influenciada pelos aspectos culturais do país no qual a empresa está instalada e pelos aspectos comportamentais de seus gestores (Paulo, Carvalho, & Girão, 2014).

Elliott e Shaw (1988), Francis et al. (1996), Martins, Santos, Carvalho e Silva (2016) e Zang (2008) mencionam que, dependendo dos objetivos, metas e/ou circunstâncias econômicas, as decisões sobre reconhecer ou não uma perda podem ser modificadas. Filip et al. (2015) afirmam que, sob o enfoque da dissonância cognitiva, que os gestores tendem a adiar o reconhecimento da perda por *impairment test*, manipulando os fluxos de caixa e exibindo fluxos de caixa discricionários significativamente positivos. Hayn e Hughes (2006), também documentam um atraso significativo entre a deterioração econômica e o reconhecimento de uma perda por imparidade para ativos.

Ainda que estudos mostrem os benefícios do reconhecimento da perda por *impairment test* como um fator de melhoria na informação contábil (Alciatore et al., 2000; Gunn et al., 2018; Reinstein & Lander, 2004), outros estudos ressaltam, por sua vez, que os reflexos das práticas discricionárias, dos gestores e/ou preparadores na evidenciação da informação contábil, reduz a transparência e confiabilidade das demonstrações contábeis causando, assim, assimetrias de informações entre a administração e as partes interessadas (Caruso et al., 2016).

Mesmo que a literatura internacional apresente uma diversidade de motivadores que influenciam no reconhecimento ou não de uma perda por *impairment test*, ainda não existe consenso nos resultados apresentados.

Diante desse contexto, buscar-se-á, por meio da revisão sistemática da literatura sobre essa temática, identificar os determinantes que influenciam no reconhecimento ou não da perda *impairment test* e suas consequências. Nesse sentido, este artigo tem por objetivo realizar essa discussão sob a ótica das teorias: da contabilidade, das escolhas contábeis e da psicologia cognitiva.

Essa revisão suscita avanços práticos e teóricos sobre o tema ao traçar uma tendência das pesquisas, quanto à aplicabilidade do *impairment test*, nas últimas décadas em que se

destaca, como foi possível observar uma tendência às práticas oportunistas por parte dos gestores.

Entre as contribuições deste estudo, destaca-se o uso do *impairment test* como medida estratégica dos gestores ao **decidirem** quando reconhecer uma perda, reconhecê-la parcialmente ou, até mesmo, não a reconhecer quando o momento não for favorável à entidade. Tal prática levanta questões sobre a eficiência e a eficácia da aplicabilidade da norma. Conseqüentemente, levanta questionamentos sobre a qualidade das informações contábeis evidenciadas pelas entidades e essenciais para os investidores. Para os normatizadores, essa pesquisa aponta as fragilidades de se ter uma norma com critérios de mensuração tão subjetivos e passíveis de discricionariedade.

No âmbito internacional, Carvalho, Rodrigues e Ferreira (2016) e D'Arcy e Tarca (2018) realizaram uma revisão de literatura com foco nas evidências de implementação do *impairment de goodwill* nos países que adotaram as normas que regem esse teste e os resultados sobre a relevância do valor divulgado são variados.

Por sua vez, no Brasil, Zandonai e Borba (2009) realizaram uma análise das pesquisas empíricas, sobre o teste de *impairment*, publicadas nas principais revistas acadêmicas de língua inglesa no período de 2001 a 2009. De acordo com essa análise, os autores afirmam que as conclusões sobre as divulgações no mercado ainda são escassas.

Outra contribuição deste estudo, além da destacada anteriormente, trata-se da discussão do tema sob a vertente da triangulação teórica – da contabilidade, das escolhas contábeis e da psicologia cognitiva – apresentando uma proposta de reflexão, tanto para a contabilidade como, também, para a psicologia comportamental.

Desse modo, o estudo apresenta um panorama mais amplo – por meio da revisão sistemática de 1987 até início do ano 2019, com dados coletados na base *Scopus* – de pesquisas realizadas por diversos autores.

Para tanto, o estudo está estruturado em cinco seções distintas, incluindo esta introdução. A seção 2.2 apresenta a revisão sistemática das pesquisas selecionadas, com foco nas diretrizes e aplicabilidade do *impairment test*. A seção 2.3 descreve os aspectos metodológicos e as delimitações do estudo. Na seção 2.4 são apresentados os resultados das análises dos artigos selecionados e, por fim, as considerações finais do estudo estão expostas na última seção.

2.2 Revisão da Literatura

As diretrizes contidas na *International Accounting Standard Board* (IASB) – Normas Internacionais de Contabilidade – (IASB, 2001) e o pronunciamento contábil, emitido pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), orientam que um declínio na capacidade do ativo gerar benefício econômico futuro para uma entidade deve resultar no reconhecimento de uma perda no resultado do exercício. O efeito dessa prática é o impacto na estrutura financeira e econômica, que pode modificar as expectativas e decisões dos usuários da informação, além de, eventualmente, ter uma importância confirmatória.

Contudo, entre os desafios inerentes da aplicabilidade do *impairment test*, a mensuração é um ponto complexo (Bens et al., 2011; Lhaopadchan, 2010) pelo subjetivismo inerente a essa medida que utiliza o julgamento profissional para determinar o valor recuperável de um ativo (Huikku et al., 2017; Kim, Lee, & Wook Yoon, 2013; Li & Sloan, 2017; Petersen & Plenborg, 2010; Riedl, 2004).

Cao et al. (2018) afirmam que, embora a mensuração por valor justo forneça aos diversos usuários informações financeiras mais relevantes e atualizadas, as estimativas implícitas na sua obtenção permitem a discricionariedade por parte dos gestores, modificando perspectivas de uma informação contábil útil.

Nesse sentido, Francis et al. (1996) apontam três vertentes ao reconhecer uma perda nos ativos das empresas. A primeira consiste na divulgação de uma informação privada sobre reduções nos valores econômicos dos ativos implicando na minimização dos retornos esperados. A segunda vertente revela a informação privada, como estratégia da gestão, ao assumir uma posição conservadora reconhecendo a perda e apresentando relatórios financeiros transparentes, embora isso afete o retorno imediato da entidade. Por fim, dependendo das metas e objetivos das empresas, a terceira vertente consiste em que os gestores, impulsionados pela discricionariedade existente nas normas e motivados por diversos incentivos gerenciais, podem utilizar de práticas de gerenciamento de resultados para atingir resultados desejados.

Partindo do pressuposto de que os tomadores de decisão são racionais, entende-se que deveria existir uma tendência em reconhecer a perda por *impairment test*, em obediência às diretrizes normativas, sempre que quaisquer umas das evidências de perdas fossem detectadas resultando em relatórios financeiros mais transparentes por evidenciar o real valor econômico

de um ativo (Alciatore et al., 2000; Ramanna & Watts, 2012; Rennekamp et al., 2015; Zang, 2008)

Para Watts (2003b) a prática de reconhecimento da perda por *impairment test* é uma medida decorrente de uma ação conservadora que implica maior probabilidade de reconhecimento de uma perda. Afinal, a finalidade desse conservadorismo é reconhecer uma perda, não com o propósito de manipular os lucros, mas, principalmente, para: a) evidenciar mudanças ocorridas no ambiente econômico no qual a empresa está inserida (Rees, Gill, & Gore, 1996); b) reduzir os incentivos aos gestores para manipular os lucros (André et al., 2016); c) e acelerar o reconhecimento de perdas no resultado da entidade (André et al., 2015).

A discricionariedade contábil, permitida pelas normas e seu potencial uso oportunista pelos administradores, é uma das principais preocupações dos pesquisadores selecionados para essa revisão, sobretudo a partir da adoção das normas do IASB, particularmente, o *impairment test*, considerando que a mensuração do valor recuperável dos ativos é determinada com base em estimativas pouco verificáveis. Dessa forma, persiste o conflito entre as prerrogativas do conservadorismo e as normas internacionais (Kabir & Rahman, 2016; Li & Sloan, 2017; Mazzi et al., 2016).

Embora existam incentivos regulatórios para que a contabilidade seja conservadora (Bepari & Mollik, 2017; Oliveira, Azevedo, & Oliveira, 2018), em vários casos, nos últimos anos, registram-se casos em que as normas contábeis parecem ignorar esses incentivos. Quando as orientações são direcionadas para a neutralidade e se opõem a qualquer prática conservadora (Watts, 2003a) existe a tendência de se priorizar o modelo baseado em princípios tendo como argumento principal o aumento da transparência e a qualidade da informação financeira (Dantas, Rodrigues, Niyama, & Mendes, 2010; Ramanna & Watts, 2012; Seetharaman et al., 2006; Zang, 2008).

Contudo, críticas a esse modelo concentram-se, essencialmente, na subjetividade do julgamento profissional (Healy, 2016; Mazzi et al., 2016; Schatt et al., 2016), posto que esse julgamento permite a discricionariedade nas decisões de reconhecer ou não uma perda (Bepari & Mollik, 2017; Caruso et al., 2016; Kabir & Rahman, 2016; Saastamoinen & Pajunen, 2016; Sapkauskiene et al., 2016). A flexibilidade inerente a esse processo, combinada com a representatividade e o montante da perda a ser reconhecida, sugere que as empresas podem fazer escolhas que nem sempre refletem a realidade econômica da entidade (Kabir & Laswad, 2014; Rees et al., 1996).

O fato é que a decisão de reconhecer ou não a perda por *impairment test* nem sempre é racional, porque influenciada por determinantes que buscam maximizar os interesses dos gestores. Portanto, ignorar as implicações inerentes ao processo que envolve o subjetivismo e o julgamento relacionado às preferências ou desejos que o gestor tem sobre um determinado item, em relação ao demais, compromete a relevância da informação evidenciada.

Nesse sentido, em um cenário de decisões complexas, particularmente, quando envolve o reconhecimento de uma perda por valor recuperável e as suas implicações no resultado da empresa, o processo de julgamento e tomada de decisão pode ser influenciado pela irracionalidade (Kahneman & Tversky, 1979) decorrente dos incentivos e/ou crenças gerenciais, objetivos e metas empresariais traçadas (Beatty & Weber, 2006).

2.3 Aspectos Metodológicos

Esta pesquisa utilizou procedimentos de revisão sistemática com o objetivo de identificar os determinantes do reconhecimento ou não da perda por *impairment test*, bem como as consequências resultantes das decisões tomadas por gestores e preparadores das informações contábeis.

Na busca do portfólio bibliográfico, a base de dados eletrônica selecionada como fonte de pesquisa para os estudos primários foi a *Scopus (Scopus Database)* por ser considerada uma das mais relevantes no contexto internacional. As palavras-chave usadas no rastreamento foram *impairment e accounting*, concomitantemente. As pesquisas que continham as palavras-chave nos resumos – *abstracts*, títulos – *titles* – e palavras-chave – *keywords* – foram selecionadas. Com restrição da busca por estudos do tipo *article e review*, na subárea *Business, Management and Accounting*.

Definidas as diretrizes necessárias à extração dos artigos, a etapa seguinte consistiu na formação de um portfólio das pesquisas realizadas, objeto de análise. Como resultado foram filtrados 230 artigos científicos, produzidos desde 1987 a 2019, como mostra a tabela 1.

Tabela 1 - Processo de seleção do portfólio bibliográfico

<i>Descrição do processo</i>	<i>Quant. de Artigos</i>
Artigos sobre impairment test	230
<i>Seleção Preliminar: artigos excluídos por abordarem sobre impairment test não relacionado diretamente à contabilidade</i>	53
Subtotal	177
<i>Seleção final de artigos excluídos por tratar de impairment test: em Instituições Financeiras; não abordarem sobre determinantes e consequências do reconhecimento ou não da perda para ativo imobilizado, intangível e goodwill.</i>	61
<i>Artigos indisponíveis</i>	21
Total da amostra	95

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

O processo de seleção dos estudos primários foi dividido em duas etapas: seleção preliminar e seleção final. Os critérios de inclusão definidos para as pesquisas no portfólio foram:

(i) estudos que apresentaram informações sobre os determinantes que influenciam no reconhecimento ou não da perda por teste de recuperabilidade de ativos, especificamente para imobilizados, intangíveis e/ou *goodwill*.

(ii) pesquisas empíricas que relataram as consequências do reconhecimento ou não da perda por *impairment test* de ativos imobilizados, intangíveis e/ou *goodwill*.

A análise consistiu na leitura detalhada dos trabalhos recuperados, com o propósito de coletar os dados que foram utilizados na análise sistêmica. Após análise da literatura levantada foram excluídas 135 – 114 não tratavam sobre a temática e 21 estavam indisponíveis. Assim, resultou em uma amostra final de 95 artigos utilizados na revisão sistemática deste estudo. A pesquisa ocorreu num período de 22 meses, entre dezembro de 2017 e setembro de 2019. Nesse intervalo foi possível observar, identificar, selecionar e avaliar os estudos primários que deram suporte ao referencial teórico e às discussões apresentadas nas seções 2.4 e 2.5 deste estudo.

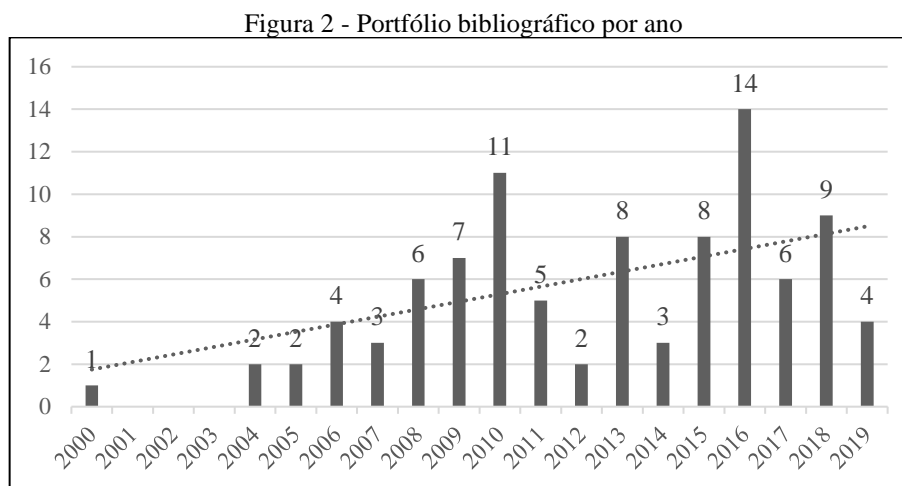
2.4 Resultado da Análise Sistêmica

Esta seção foi dividida em quatro subseções. A primeira detalha a análise descritiva do portfólio selecionado com informações sobre: período de concentração dos artigos publicados; periódicos em destaque por número de artigo publicado e fator de impacto; autores que mais publicaram sobre o objetivo e o objeto de pesquisa; filiação por autor; número de autores por

artigos e concentração do tipo de pesquisa. Na subseção seguinte são apresentados os principais determinantes que influenciam no reconhecimento ou não da perda por *impairment test*. Na terceira subseção, são apresentadas as principais consequências da aplicação ou não do *impairment test* segundo os autores analisados. Por fim, a última subseção apresenta uma discussão sobre os determinantes, do reconhecimento ou não da perda *impairment test*, identificados sob a lente das teorias: contábil, das escolhas contábeis e da psicologia cognitiva.

2.4.1 Análise descritiva do portfólio bibliográfico

Ao final do levantamento dos artigos selecionados para a revisão sistemática observou-se uma concentração de estudos realizados nos anos mais recentes, de 2010 a 2019, e a existência de uma lacuna de pesquisas entre 2001 e 2003, como mostra a figura 2.



Fonte: Elaborada pela autora (2019).

Três questões puderam ser inferidas sobre essa investigação:

(i) a evolução normativa de implantação do teste de *impairment* pelo *Financial Accounting Standards Board* (FASB) (FASB, 1973) e, posteriormente, IASB (IASB, 2001), com a influência do processo de convergência às normas internacionais em vários países, contribuíram para uma concentração maior de pesquisas entre 2006 a 2019.

(ii) as pesquisas que abordam o tema sobre determinantes e consequências da perda por *impairment* só puderam ser realizadas após um longo período de aplicação do teste de *impairment* pelas empresas e países.

(iii) a necessidade de identificar as consequências da aplicabilidade do *impairment test* é essencial ao que tratam dessa temática.

Concluída essa análise prévia, foram identificados 48 periódicos internacionais responsáveis pelas publicações relacionadas no portfólio bibliográfico. Desses, apenas quinze periódicos apresentaram três ou mais artigos publicados no período analisado, totalizando 43 publicações.

A Figura 3 a seguir detalha a quantidade de artigos por periódico. Verifica-se uma maior concentração de pesquisas no *Journal of Business Finance and Accounting*, *Managerial Finance*, *Accounting in Europe*, *Australian Accounting Review*, *Journal of Accounting e Auditing and Finance*, que totalizaram 23 publicações. Destaca-se que um total de nove periódicos são responsáveis por publicar dois artigos sobre os determinantes ou não do reconhecimento da perda por *impairment test* e que 24 outros são responsáveis por realizar a publicação de só um artigo. Esses periódicos não estão apresentados na referida Figura 3.

Figura 3 - Periódicos que mais publicaram artigos sobre o tema



Fonte: Elaborada pela autora (2019).

Na tabela 2 são apresentados quinze periódicos com maior fator de impacto. Desses, cinco publicaram três ou mais artigos sobre o tema desta pesquisa. Os periódicos estão listados na figura 3 e aparecem destacados em negrito na tabela em destaque.

O indicador utilizado no cálculo do fator de impacto foi o *Scientific Journal Rankings* (SRJ), ano base 2018, que mostra a visibilidade dos periódicos contidos no banco de dados

Scopus a partir de 1996. Esse tipo de indicador é uma métrica de prestígio baseada na reputação do periódico, o que resulta em maior valor da citação (SJR, 2019).

Tabela 2 - Fator de impacto dos periódicos e números de publicações

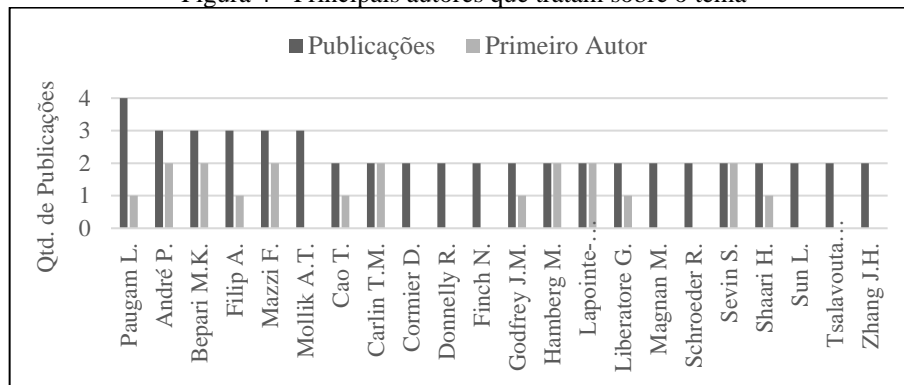
<i>Periódicos</i>	<i>Fator de Impacto</i>	<i>Nº. Publicações</i>
<i>Journal of Accounting Research</i>	10,151	2
<i>Journal of Accounting and Economics</i>	6,606	3
<i>Accounting Review</i>	5,24	2
<i>Review of Accounting Studies</i>	3,379	3
<i>Accounting, Organizations and Society</i>	2,036	1
<i>Journal of Business Ethics</i>	1,86	1
<i>Critical Perspectives on Accounting</i>	1,853	1
<i>Journal of Business Research</i>	1,684	1
<i>Accounting in Europe</i>	1,505	4
<i>European Accounting Review</i>	1,505	2
<i>Journal of Accounting and Public Policy</i>	1,481	2
<i>Journal of Intellectual Capital</i>	1,294	2
<i>Accounting Horizons</i>	1,131	1
<i>Accounting and Business Research</i>	1,113	3
<i>Journal of Business Finance and Accounting</i>	0,956	6

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

O periódico *Journal of Accounting Research* é apontado como o de maior fator de impacto e tem apenas dois trabalhos publicados. Noutra perspectiva, o periódico *Journal of Business Finance and Accounting*, que aparece com o maior número de publicações entre os 48 periódicos internacionais responsáveis pelas publicações relacionadas no portfólio bibliográfico, é o que possui menor fator de impacto entre os quinze listados no quadro 2. Esses dados podem levar à inferência de que quanto maior o fator de impacto maior a rigidez dos pares para aceitação de artigos com o tema deste estudo e, na outra abordagem, os periódicos de menor fator de impacto teriam um filtro menos exigente para tais publicações.

Por sua vez, foram identificados 223 autores nas 95 publicações que compõem o portfólio bibliográfico. Desse total, apenas 22 autores aparecem com mais de uma publicação e treze são primeiros autores nas publicações, conforme ilustra a Figura 4.

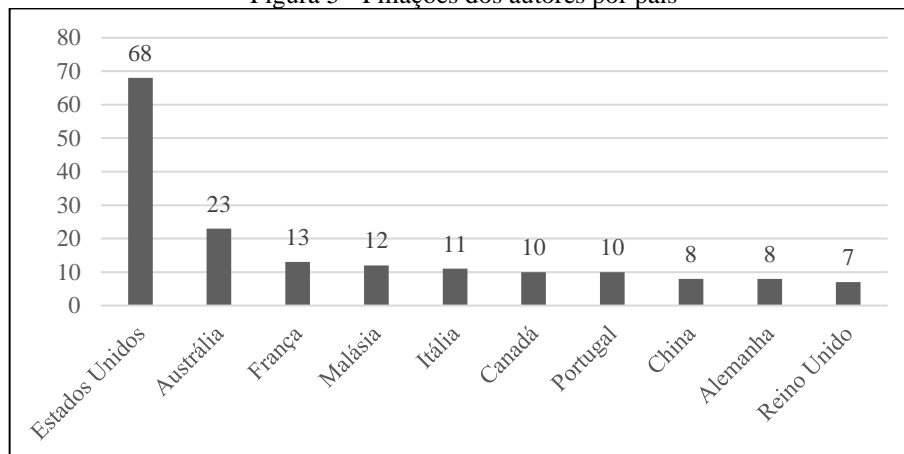
Figura 4 - Principais autores que tratam sobre o tema



Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Quanto à filiação, identificou-se que pesquisadores de 28 países diferentes têm realizado pesquisas empíricas sobre os determinantes do reconhecimento ou não da perda por *impairment test* e suas consequências. Observou-se uma concentração de estudos realizados por autores com filiação nos Estados Unidos (ver figura 5). A hipótese para essa concentração parte do fato de que esse país foi pioneiro nas discussões sobre o que viria a ser o teste de recuperabilidade de ativos, no momento em que profissionais e estudiosos da área buscavam normatizar as práticas contábeis para solucionar problemas resultantes dos escândalos ocorridos por falta de padronização contábil.

Figura 5 - Filiações dos autores por país



Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Com relação a autoria e coautoria, foi verificado um predomínio de dois e três autores por artigos em 72 trabalhos publicados (ver tabela 3) por sua vez, artigos com quatro autores foram os menos encontrados: apenas seis. E artigos com apenas um autor foram localizados dezessete. Isso significa uma média de 2,35 autores por artigo. Ao realizar uma análise cruzada entre autoria e coautoria e as filiações desses autores, constatou-se a existência de uma rede

de pesquisa em 22 estudos empíricos realizados, por apresentarem autores de diferentes nacionalidades.

Tabela 3 - Número de autores por artigo

<i>Número de Autores por Artigos</i>	<i>Artigos</i>
<i>Um autor</i>	17
<i>Dois Autores</i>	34
<i>Três Autores</i>	38
<i>Quatro Autores</i>	6
<i>Total</i>	95

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Quanto ao foco das pesquisas analisadas, os dados apurados apontam que estudiosos do assunto têm concentrado atenção na prática contábil de reconhecimento ou não da perda por *impairment test*, por ser um fator passível de discricionariedade por parte de gestores (tabela 4). A discricionariedade contida na norma permite – a depender dos objetivos que se deseja alcançar – escolhas contábeis que resultam na decisão por não reconhecer a perda, a reconhecê-la parcialmente ou reconhece-la no momento oportuno.

Tabela 4 - Foco das pesquisas

<i>Foco da Pesquisa</i>	<i>Pesquisas Empíricas</i>
<i>Reconhecimento</i>	69
<i>Mensuração</i>	5
<i>Evidenciação</i>	17
<i>Reconhecimento e Mensuração</i>	4
<i>Total das publicações</i>	95

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Em outra vertente de dados da pesquisa observou-se que entre os ativos mais passíveis de discricionariedade encontra-se o *goodwill* (ver quadro 5), reconhecido após uma combinação de negócios. Por esse motivo, esse ativo tem sido objeto de pesquisa devido à mudança da prática contábil de amortização para o teste de recuperabilidade de ativos. Essa preocupação surgiu pelo crescente número de combinação de negócios realizados e o montante dos ativos que são registrados nos balanços das entidades e que não refletem a real expectativa de geração de fluxo de caixa. A adoção das normas sobre o teste de recuperabilidade de ativos surgiu para minimizar essa divergência. Contudo, a falta de capacidade de verificação do valor de mercado para determinar o valor recuperável desses ativos também tem sido objeto de críticas, devido à discricionariedade permitida na mensuração do valor em uso.

Tabela 5 - Objeto de análise nas pesquisas empíricas

<i>Aplicação do Teste</i>	<i>Pesquisas Empíricas</i>
<i>Ativos de Longo Prazo</i>	24
<i>Goodwill</i>	71
<i>Total das publicações</i>	95

Elaborado pela autora (2019).

Na tendência apontada na pesquisa pode estar a justificativa para decisões recentes dos órgãos reguladores que estão estudando levar em consideração a reintrodução da amortização sistemática sem eliminar o teste de redução ao valor recuperável (Martínez & Rubio, 2018). Contudo, essa dualidade proposta pode aumentar as distorções na qualidade da informação, uma vez que gestores terão mais uma opção na decisão a ser tomada.

2.4.2 Determinantes do reconhecimento ou não da perda por *impairment test addde*

Esta seção se inicia com a apresentação (tabela 6) do portfólio bibliográfico em que são descritos: os principais determinantes do reconhecimento ou não da perda por *impairment test*, os autores consultados e os números de publicações correspondentes. Ressalta-se que os determinantes apontados são resultados de *proxies* testadas e validadas dos estudos empíricos analisados.

Tabela 6 - Determinantes do reconhecimento ou não da perda por *impairment test*

DETERMINANTES	PESQUISAS EMPÍRICAS	PUBLICAÇÕES
Conservadorismo	(André, Filip, & Paugam, 2015; Bepari & Mollik, 2017; Gox & Wagenhofer, 2009; Gunn et al., 2018; Kim et al., 2013; Lawrence et al., 2013; Oliveira et al., 2018; Swanson, Singer, & Downs, 2013)	8
Mecanismos de controle	(Abughazaleh et al., 2011; Al-Hiyari, Latif, & Amran, 2016; André et al., 2015; Bepari & Mollik, 2015; Bepari et al., 2014; Carlin & Finch, 2010; C. Carvalho et al., 2016; Chen, Krishnan, & Sami, 2015; Chen, Wang, & Zhao, 2009; Chen, Keung, & Lin, 2019; Duh et al., 2009; Giner & Pardo, 2015; Glaum, Schmidt, Street, & Vogel, 2013; Griffith, Hammersley, & Kadous, 2015; Gunn et al., 2018; Huikku et al., 2017; Kabir & Rahman, 2016; Lapointe-Antunes, Cormier, & Magnan, 2008, 2009; Mohd-Saleh & Omar, 2014; Saastamoinen & Pajunen, 2016; Wong, 2018)	22
Alavancagem financeira	(Abughazaleh et al., 2011; Beatty & Weber, 2006; Bepari et al., 2014; Chen et al., 2015; Chen et al., 2009; Duh et al., 2009; Giner & Pardo, 2015; Godfrey & Koh, 2009; Gox & Wagenhofer, 2009; Gunn et al., 2018; Kabir & Rahman, 2016; Lapointe-Antunes et al., 2008; Ramanna & Watts, 2012; Rield, 2004; Sapkauskiene et al., 2016; Wong, 2018; Zang, 2008; Zhang, Lu, & Ye, 2010)	18
Práticas de gerenciamento	(Abughazaleh et al., 2011; André et al., 2016; Bepari & Mollik, 2017; Cao et al., 2018; Carlin & Finch, 2010; Caruso et al., 2016; Chen et al., 2015; Chen et al., 2009; D'Alauro, 2013; Duh et al., 2009; Filip et al., 2015; Giner & Pardo, 2015; Golden, Sun, & Zhang, 2018; Gonçalves et al., 2019; Gunn et al., 2018; Hilton &	36

	O'Brien, 2009; Hong, Paik, & Smith, 2018; Jarva, 2009; Kabir & Rahman, 2016; Kim et al., 2013; Knauer & Wöhrmann, 2016; Lazar, 2019; Li & Sloan, 2017; Majid, 2015; Masters-Stout et al., 2008; Mazzi et al., 2016; Mohd-Saleh & Omar, 2014; Oliveira et al., 2018; Rennekamp et al., 2015; Rield, 2004; Saastamoinen & Pajunen, 2016; Sapkauskiene et al., 2016; Shaari, Cao, & Donnelly, 2017; Zang, 2008; Zhang et al., 2010; Zhou & Habib, 2013)	
Fatores econômicos	(Alciatore et al., 2000; André et al., 2016; Beatty & Weber, 2006; Bens et al., 2011; Bepari et al., 2014; Chalmers et al., 2011; Chen et al., 2008; Giner & Pardo, 2015; Godfrey & Koh, 2009; Guler, 2018; Hamberg & Beisland, 2014; Hamberg et al., 2011; Hilton & O'Brien, 2009; Kabir & Rahman, 2016; Kimbro & Xu, 2016; Knauer & Wöhrmann, 2016; Lapointe-Antunes et al., 2009; Lawrence et al., 2013; Li & Sloan, 2017; Liberatore & Mazzi, 2010; Ramanna & Watts, 2012; Rield, 2004; Saastamoinen & Pajunen, 2016; Sun & Zhang, 2017)	24
Indicadores financeiros	(Abughazaleh et al., 2011; Bepari..et al., 2014; Chalmers et al., 2011; L. H. Chen et al., 2015; S. Chen et al., 2009; D'Alauro, 2013; Filip et al., 2015; Giner & Pardo, 2015; Godfrey & Koh, 2009; Hamberg et al., 2011; Kabir & Rahman, 2016; Lapointe-Antunes et al., 2008; Lazar, 2019; Majid, 2015; Rield, 2004; Saastamoinen & Pajunen, 2016; Sapkauskiene et al., 2016; Shaari et al., 2017; Zang, 2008; Zhang et al., 2010)	20
Ambiente institucional e questões culturais	(Glaum et al., 2013; Hong et al., 2018; Swanson et al., 2013)	3
Reversão da perda	(Cao et al., 2018; S. Chen et al., 2009; Duh et al., 2009; Rennekamp et al., 2015; Shaari et al., 2017; Trottier, 2013; Zhang et al., 2010; Zhou & Habib, 2013)	8
Custo de capital próprio	(Godfrey & Koh, 2009; Mazzi et al., 2017; Paugam & Ramond, 2015)	3
Mudança de gestão	(Abughazaleh et al., 2011; Beatty & Weber, 2006; Chen et al., 2009; Lapointe-Antunes et al., 2008; Majid, 2015; Masters-Stout et al., 2008; Rield, 2004; Saastamoinen & Pajunen, 2016; Sapkauskiene et al., 2016; Vogt et al., 2016; Zang, 2008; Zhang et al., 2010)	12
Incentivos aos gestores	(Beatty & Weber, 2006; Bugeja & Loyeung, 2017; Duh et al., 2009; Hamberg et al., 2011; H. Kabir & Rahman, 2016; Majid, 2015; Ramanna & Watts, 2012; Rield, 2004; Saastamoinen & Pajunen, 2016; Su & Wells, 2018; Trottier, 2013)	11
Reputação da gestão	(Bini & Della Bella, 2007; Healy, 2016; Huikka et al., 2017; Johansson, Hjelström, & Hellman, 2016; Olante, 2013; Rakoto, 2008; Ramanna & Watts, 2012)	7
Dissonância cognitiva	(Bepari & Mollik, 2017; Huikka et al., 2017; Rakoto, 2008; Rennekamp et al., 2015)	4
Perspectivas dos analistas	(Ayres, Campbell, Chyz, & Shipman, 2019; Chen et al., 2015)	2
Concentração de propriedade interna e externa	(Glaum et al., 2013; Majid, 2015; Mohd-Saleh & Omar, 2014; Rakoto, 2008; Wong, 2018)	5
Incentivos tributários	(Garrod, Kosi, & Valentincic, 2008; Oliveira et al., 2018)	2

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

A tabela 6 apresenta múltiplos determinantes que servem de incentivos para os administradores evitarem ou retardarem o reconhecimento da perda por *impairment*. Dentre os

determinantes mais encontrados nos estudos que compõem esse portfólio bibliográfico destacam-se: as práticas de gerenciamento, com 36 publicações; os fatores econômicos, com 24 publicações e, por fim, os mecanismos de controle, com 22 publicações.

Ramanna e Watts (2012), Saastamoinen e Pajunen (2016) relatam o reconhecimento da perda por *impairment* como ferramenta para gerenciamento de resultados. Como a capacidade de verificação das regras contábeis é difícil de ser implementada na mensuração do valor recuperável, os gestores utilizam dessa prerrogativa para gerenciar as atividades reais da entidade, seja com práticas de *big bath* ou de *smooth*. Filip et al. (2015), Lazar (2019) e Riedl (2004) encontraram indícios de que os gestores adiam o reconhecimento da perda por *impairment test*, ao gerenciar atividades reais, afetando os fluxos de caixa: operacional e livre. Majid (2015) evidenciou essas práticas de *big bath* e *smooth* e, para Gunn et al. (2018), a maioria dos gestores prefere lucros suaves a lucros voláteis.

Por esses motivos as empresas com lucros elevados estão mais inclinadas a reconhecer, de forma mais rápida, uma perda de *impairment*. Caruso et al. (2016) afirmam que se os lucros são tão baixos não importam quais procedimentos contábeis serão selecionados, pois os gestores terão incentivos para reduzir ainda mais os ganhos correntes, ao realizarem um *big bath*. Entretanto, as pesquisas realizadas por André et al. (2016) e Oliveira et al. (2018) não encontram evidências de gerenciamento nos seus resultados.

Outras pesquisas têm mostrado que os fatores econômicos tais como: preço de ações; *Market-to-book*; *Book-to-market*; classificação *Ratings* de crédito, e fatores financeiros têm impacto no reconhecimento da perda por *impairment*.

Li e Sloan (2017) afirmam que o reconhecimento intempestivo da perda por *impairment* leva a preços das ações inflados como indicativos de que uma perda deve ser reconhecida. Knauer e Wöhrmann (2016) encontraram uma reação negativa do mercado de capitais aos anúncios de baixas inesperadas provenientes do teste de recuperabilidade. Por sua vez, o atraso no reconhecimento das perdas por *impairment* afetam a classificação de créditos das entidades de acordo com Sun & Zhang (2017).

André et al. (2016) apresentam indícios de que as empresas americanas têm maior probabilidade de reconhecer uma perda por *impairment* quando os indicadores econômicos apontam uma deterioração nos ativos, principalmente em período de crise econômica. Caruso et al. (2016), Lazar (2019) e Sapkauskiene et al. (2016) apontam as variações negativas das receitas, do fluxo de caixa operacional, do retorno sobre os ativos e do patrimônio líquido como

proxy para identificar uma perda no benefício econômico dos ativos. E, de acordo com Hayn e Hughes (2006), as baixas decorrentes das perdas por valor recuperável só são reconhecidas após períodos consecutivos de declínio dos indicadores financeiros.

Outros estudos têm utilizado a auditoria e o nível de governança corporativa como variáveis para mostrar que empresas com fortes mecanismos de controle tendem a reconhecer as perdas por *impairment test* (Al-Hiyari et al., 2016; V. Y. S. Chen et al., 2019; Gunn et al., 2018; Wong, 2018). O que, para Bepari e Mollik (2015), pode não ser uma realidade.

Wong (2018) encontrou evidências de que os auditores tendem a concordar com a decisão da administração ao reconhecer um valor mais baixo da perda por valor recuperável. Al-Hiyari et al. (2016) apontam que a qualidade da auditoria e sua capacidade de garantir que os relatórios financeiros sejam confiáveis desempenham um papel importante, na minimização da assimetria de informações e na confiança dos acionistas, em qualquer bolsa de valores.

Contudo, escândalos em empresas como a *Enron* e *WorldCom*, em que uma das fraudes estava relacionada à superavaliação de ativos, têm mostrado uma fragilidade da auditoria. Para Bepari e Mollik (2015), as suposições tradicionais de que as empresas de auditoria, particularmente as *big-four*, realizam uma supervisão invariante nos relatórios financeiros corporativos podem não ser verdadeiras.

Gunn et al. (2018) identificaram que as empresas que mais registraram uma desvalorização de ativos foram as que apresentaram um comportamento mais conservador nos cinco anos anteriores à recessão econômica, embora tenham se utilizado dessa prática para gerenciar os seus resultados. Nessa mesma perspectiva, foram os resultados encontrados por Bepari e Mollik (2017) e Oliveira et al. (2018).

Quando a norma prevê a reversão das perdas por imparidade de ativos, exceto para o *goodwill*, essa norma permite aos gestores considerável discricão para determinar o reconhecimento ou não da perda, bem como o seu montante. Chen et al., (2009), Shaari et al. (2017) e Zhang et al. (2010) apontam uma redução da aplicabilidade do *impairment test* pelas empresas após a proibição de reversões das perdas por *impairment test*. Já Duh et al. (2009) relataram práticas de gerenciamento de resultado nos países em que reversões de *impairment* são permitidas. Rennekamp et al. (2015), Schatt et al. (2016) e Trottier (2013) mencionam que os tomadores de decisão optam por reconhecer uma perda quando esta pode ser reversível.

Várias pesquisas desenvolvidas apontam que os gestores das empresas têm uma influência significativa sobre as decisões de reconhecer ou não as perdas por *impairment*, a

dependem dos objetivos e metas que desejam alcançar (André et al., 2016; Beatty & Weber, 2006; Elliott & Shaw, 1988; Francis et al., 1996; Glaum et al., 2013; Lapointe-Antunes et al., 2009; Martínez, Martínez, & Lin, 2014; Masters-Stout et al., 2008; Riedl, 2004; Silva et al., 2017; Sun & Zhang, 2017).

Uma das principais discussões a esse respeito gira em torno da mudança de gestão, pois existe uma propensão maior dos gestores atuais reconhecerem uma perda por *impairment* (Abughazaleh et al., 2011; Sapkauskiene et al., 2016; Vogt et al., 2016), mas atribuindo esse resultado negativo a problemas decorrentes da gestão anterior (Saastamoinen & Pajunen, 2016; Zang, 2008).

Outro ponto importante refere-se ao comportamento dos gestores que muda quando a decisão de reconhecer uma perda compromete a sua reputação como gestor ou, ainda, à remuneração a ser recebida com base no lucro. Nessas situações, o gestor opta por não reconhecer essa perda.

Para Bugeja e Loyeung (2017) e Su e Wells (2018) outro incentivo que pode atrasar o reconhecimento de uma perda são os contratos de compensação baseados no lucro. Duh et al. (2009) argumentam que tal comportamento faria sentido para os gerentes cujos incentivos são vinculados a bônus ou são focados no cumprimento de metas explícitas, visto que gerentes com incentivos baseados em resultados têm maior probabilidade de relatar ganhos que atendem ou que, simplesmente, superam um *benchmark*, como as previsões dos analistas. Evidências como essas foram encontradas também por Bugeja & Loyeung, (2017), Saastamoinen & Pajunen (2016), Su & Wells (2018) e Trottier, (2013).

A divulgação de más notícias pode ter consequências negativas para o gerente, como a redução da remuneração ou até mesmo demissão. Situações como essas podem explicar o porquê de os gestores tentarem evitar o reconhecimento tempestivo da perda por *impairment* (André et al., 2016; Lapointe-Antunes et al., 2009; Martínez et al., 2014; Schatt et al., 2016). A reputação do gestor também é um inibidor de bons resultados. Por vezes, o teste de *impairment* é visto como um indicador fraco de sucesso, quando uma perda é subestimada, e de fracasso, quando a perda é reconhecida na sua totalidade (Johansson et al., 2016).

Um *case* que exemplifica o apresentado anteriormente foi o que ocorreu com a AOL ao realizar a aquisição da Time Warner por 162 bilhões de dólares. Poucos anos depois, a empresa resultante da fusão havia assumido uma perda de 99 bilhões de dólares e, essa aquisição, foi um fracasso descomunal (Healy, 2016).

As empresas alavancadas financeiramente, que buscam fechar contratos e financiamentos, apresentam incentivos gerenciais que tendem a estimular o reconhecimento das perdas por teste de recuperabilidade, principalmente, quando submetidas a mecanismos de controle como a auditoria e a governança corporativa (Boone & Raman, 2007; Churyk, 2005; Gunn et al., 2018; Lapointe-Antunes et al., 2009; Martínez et al., 2014; Pacharn & Zhang, 2006; Reinstein & Lander, 2004; Shaari et al., 2017).

Beatty e Weber (2006) encontram evidências de que as empresas têm menor probabilidade de acelerar o reconhecimento da redução do valor recuperável do ativo se tiverem cláusulas de débitos afetadas por *impairment*. Para Zang (2008), os gestores tendem a subestimar o valor da perda para não violarem as cláusulas de contratos de dívidas criando, assim, uma folga para renovar convênios. Giner e Pardo (2015) mencionam que empresas altamente alavancadas têm menor probabilidade de registrar perdas para evitar violações dispendiosas nos contratos de dívidas, o que, também, foi constatado por Ramanna e Watts (2012).

Vários outros fatores, embora incipientes, são apontados como determinantes nas escolhas dos administradores para evitarem ou retardarem o reconhecimento da perda por *impairment* como: ambiente institucional e questões culturais; custo de capital próprio; dissonância cognitiva; perspectivas dos analistas; concentração de propriedade e incentivos tributários.

2.4.3 Principais consequências do reconhecimento ou não da perda por *impairment test*

Esta secção apresenta, inicialmente, a tabela 7 que ilustra o resultado apurado por este estudo sobre as consequências das decisões do reconhecimento ou não das perdas por teste de recuperabilidade, tomada pelos gestores, em relação aos autores que tratam do tema e o número de publicações que abordaram a questão. As consequências apontadas foram extraídas das conclusões das pesquisas empíricas analisadas.

Tabela 7 - Consequências da decisão de reconhecer ou não uma perda por *impairment test*

CONSEQUÊNCIAS	PESQUISAS EMPÍRICAS	PUBLICAÇÕES
Subjetividade	(Huikku et al., 2017; Li & Sloan, 2017; Petersen & Plenborg, 2010; Riedl, 2004)	4
Complexidade/ Custo do cálculo do <i>impairment</i>	(Bens et al., 2011; Carlin & Finch, 2010; Chen et al., 2015; Giner & Pardo, 2015; Huikku et al., 2017; Kvaal, 2010; Lhaopadchan,	10

	2010; Lonergan, 2010; Petersen & Plenborg, 2010; Reinstein & Lander, 2004)	
Comportamento Discricionário	(Abughazaleh et al., 2011; Beatty & Weber, 2006; Bepari & Mollik, 2017; Bini & Della Bella, 2007; Carlin & Finch, 2010; S. Chen et al., 2009; Giner & Pardo, 2015; Godfrey & Koh, 2009; Golden et al., 2018; Gunn et al., 2018; Hamberg & Beisland, 2014; Hilton & O'Brien, 2009; Kabir & Rahman, 2016; Kim et al., 2013; Lhaopadchan, 2010; Li & Sloan, 2017; Ramanna & Watts, 2012; Saastamoinen & Pajunen, 2016; Shaari et al., 2017; Swanson et al., 2013)	20
Gerenciamento de ResultadosL	(Abughazaleh et al., 2011; André et al., 2016; Bens et al., 2011; Bepari & Mollik, 2017; Cao et al., 2018; Carlin & Finch, 2010; Caruso et al., 2016; L. H. Chen et al., 2015; S. Chen et al., 2009; Comiskey & Mulford, 2010; D'Alauro, 2013; Duh et al., 2009; Filip et al., 2015; Gonçalves et al., 2019; Gunn et al., 2018; Hamberg & Beisland, 2014; Hamberg et al., 2011; Hilton & O'Brien, 2009; Hong et al., 2018; H. Kabir & Rahman, 2016; Kim et al., 2013; Knauer & Wöhrmann, 2016; Lapointe-Antunes et al., 2008, 2009; Lhaopadchan, 2010; Li & Sloan, 2017; Majid, 2015; Masters-Stout et al., 2008; Mazzi et al., 2016; Mohd-Saleh & Omar, 2014; Oliveira et al., 2018; Rennekamp et al., 2015; Rield, 2004; Sevin, Schroeder, & Bhamornsiri, 2007; Shaari et al., 2017; Zang, 2008; Zhang et al., 2010; Zhou & Habib, 2013)	38
Ativos Superavaliados	(Bepari & Mollik, 2017)	1
Aspectos Econômicos	(Hamberg et al., 2011; Schultze & Weiler, 2010; Sun & Zhang, 2017)	3
Qualidade da Informação (relevância; representação fidedigna, capacidade de verificação, tempestividade; comparabilidade)	(Abughazaleh et al., 2011; Alciatore et al., 2000; André et al., 2015; Beatty & Weber, 2006; Bens et al., 2011; Bepari & Mollik, 2017; Bini & Della Bella, 2007; Carlin & Finch, 2010; Carlin, Finch, & Faizal Khairi, 2010; Carvalho et al., 2016; Chalmers et al., 2011; Chen et al., 2008; Chen et al., 2015; Chen et al., 2009; Chen et al., 2019; Comiskey & Mulford, 2010; D'Alauro, 2013; Duh et al., 2009; Giner & Pardo, 2015; Glaum et al., 2013; Guler, 2018; Guthrie & Pang, 2013; Hamberg & Beisland, 2014; Healy, 2016; Huikku et al., 2017; Kim et al., 2013; Kimbro & Xu, 2016; Lapointe-Antunes et al., 2009; Lhaopadchan, 2010; Li & Sloan, 2017; Lonergan, 2010; Martínez & Rubio, 2018; Mazzi et al., 2016; Olante, 2013; Oliveira et al., 2018; Paugam & Ramond, 2015; Ramanna & Watts, 2012; Reinstein & Lander, 2004; Samkin & Deegan, 2010; Schultze & Weiler, 2010; Sevin et al., 2007; Swanson et al., 2013; Trottier, 2013; Xu, Anandarajan, & Curatola, 2011)	44
Ativos com real valor econômico no BP	(Chalmers et al., 2011; Chen et al., 2019; Kim et al., 2013; Oliveira et al., 2018; Schultze & Weiler, 2010)	5
Assimetria Informacional	(Bens et al., 2011)	1
Relação Custo x Benefícios	(Reinstein & Lander, 2004)	1

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Analisando as informações da tabela 7 verifica-se duas consequências principais decorrente das escolhas realizadas pelos gestores das entidades em relação às perdas por *impairment*: comprometimento da qualidade da informação – 44 publicações – e o

gerenciamento de resultados – 38 publicações – sendo que o gerenciamento é influenciado pela discricionariedade contidas nas normas.

A primeira consequência dessa escolha consiste na diminuição da qualidade da informação contábil quando há uma tendência em evitar ou atrasar o reconhecimento de uma perda resultante do *impairment test* – tempestividade – ou até mesmo reconhecê-la parcialmente – confiabilidade e capacidade de verificação.

Embora alguns estudos apontem uma melhoria na informação evidenciada (Chen et al., 2019; Oliveira et al., 2018) ao adotar o *impairment test*, outros estudos indicam uma redução na qualidade da informação resultante das escolhas realizadas pelos gestores ao estimar o valor recuperável do ativo (Bepari & Mollik, 2017; Guler, 2018; Martínez & Rubio, 2018; Sun & Zhang, 2017). Os resultados decorrentes dessa informação com qualidade reduzida resultam em ativos superavaliados, perdas subestimadas e resultados econômicos manipulados.

Segundo Holthausen e Leftwich (1983), como as escolhas contábeis têm consequências econômicas se as mudanças nas regras usadas para calcular os números contábeis alterarem a distribuição dos fluxos de caixa das empresas ou a riqueza das partes que usam esses números para contratação ou tomada de decisão, as decisões dos gestores podem não ser a de evidenciar a informação de melhor qualidade.

A segunda consequência mais evidenciada nas pesquisas analisadas remete ao gerenciamento de resultados (Gunn et al., 2018; Mazzi et al., 2017; Oliveira et al., 2018) decorrente da discricionariedade contida na norma (Abughazaleh et al., 2011; Bepari & Mollik, 2017; Lhaopadchan, 2010). Determinar o valor recuperável de um ativo quando esse possui mercado ativo é mais simples. A discricionariedade dessa mensuração está em determinar o valor em uso, uma vez que para obtê-lo é necessário estimar os fluxos de caixa futuro e a taxa de desconto apropriada. Algumas críticas que permeiam esse método de mensuração residem na subjetividade ao estimar os parâmetros necessários.

Ao decidir por reconhecer uma perda por teste de recuperabilidade, as informações contábeis evidenciadas são consideradas relevantes e fidedignas (Bepari & Mollik, 2017; Mazzi et al., 2016). As vantagens obtidas por essas empresas vão desde refletir o real valor econômico para os ativos (Chalmers et al., 2011; Chen et al., 2019; Kim et al., 2013; Oliveira et al., 2018), à facilidade de obtenção de financiamentos (Gunn et al., 2018), e à redução da assimetria informacional (Bens et al., 2011).

Convém ressaltar que dependendo dos interesses e metas dos gestores e da decisão resultar no não reconhecimento da perda *impairment test* ou, ainda, no reconhecimento parcial dessa perda, muitas são as implicações, conforme descrições a seguir.

Primeiramente, o gestor pode decidir por superestimar o valor recuperável dos ativos, aumentando as projeções de fluxo de caixa futuro e transmitindo uma informação não confiável (Rees et al., 1996), para atender as expectativas dos analistas e/ou investidores, uma vez que as estimativas de fluxo de caixa futuro possuem premissas flexíveis e pouco verificáveis.

A segunda implicação diz respeito à evidenciação de ativos superavaliados (Bepari & Mollik, 2017), para dar uma ideia de melhoria nos aspectos econômicos das entidades (Hamberg et al., 2011; Sun & Zhang, 2017).

A terceira implicação refere-se à tendência ao gerenciamento de resultados, sendo essa a ênfase mais forte entre os pesquisadores (Cao et al., 2018; Caruso et al., 2016; Gonçalves et al., 2019; Hamberg & Beisland, 2014; Shaari et al., 2017), resultando no comprometimento da qualidade da informação (Bepari & Mollik, 2017; Guler, 2018; Huikku et al., 2017; Martínez & Rubio, 2018; Mazzi et al., 2016; Ramanna & Watts, 2012; Trottier, 2013).

Para Bepari e Mollik (2017), as discricionariedades permitidas aos gestores, sob a abordagem da imparidade, melhoraram o conteúdo informativo, uma vez que não se limita práticas contábeis quando se estipula uma regra sistemática e mecanicista.

No entanto, o resultado dessa informação pode ser o contrário se essa flexibilidade permitida for utilizada para benefícios próprios. Giner e Pardo (2015) afirmam que à medida que os gerentes usam a flexibilidade inerente às normas, para decidirem sobre reconhecer ou não uma perda por *impairment* e satisfazerem os próprios interesses, em vez de comunicarem a informação financeira das empresas, de forma transparente e confiável, presume-se que eles não estão exibindo um comportamento ético.

A intempestividade no reconhecimento da perda (Healy, 2016; Li & Sloan, 2017; Shaari et al., 2017; Trottier, 2013) implica na irrelevância da evidenciação e na falta de confiabilidade dos números contábeis (Chen, Kohlbeck & Webster, 2008; Lhaopadchan, 2010). A confiabilidade está relacionada ao posicionamento neutro do gestor ao determinar as estimativas para o valor recuperável do ativo, o que pode ser bastante questionado.

No entanto, o desafio nas projeções de mensuração do valor recuperável, de acordo Huikku et al. (2017) está na estimativa do valor futuro influenciado por fatores externos e internos da empresa e que, muitas vezes, não são de conhecimento público e comprometem a

confiabilidade. Consequentemente, a perda da relevância da informação contábil evidenciada (Carlin & Finch, 2010; Carvalho et al., 2016; Giner & Pardo, 2015; Hamberg & Beisland, 2014).

Fortes críticas aos padrões internacionais, em particular à aplicação do *impairment test*, são levantadas por essa aplicação não atender plenamente as prerrogativas das características qualitativas da informação, porque se trata dos fundamentos teóricos para que a contabilidade alcance o seu objetivo principal (Beaver, 1998; Riahi-Belkaoui, 2000 e Silva, Niyama & Noriller, 2018).

Watts (2003a) censura a adoção do *impairment test* na contabilidade de *goodwill* por se desviar do conceito de capacidade de verificação e afirma que é provável que os fluxos de caixa operacionais futuros, previstos pelos administradores, não sejam verificáveis. O autor argumenta ainda que a falta de capacidade de verificação induz gestores a alterarem, arbitrariamente, o tempo de reconhecimento de perdas, por imparidade, e o seu montante.

De acordo com a Estrutura Conceitual para Relatório Financeiro, a informação contábil-financeira, para ser útil, precisa ser relevante e representar, com fidedignidade, o que se propõe, além de permitir a comparabilidade, capacidade de verificação, tempestividade e compreensibilidade dos fatos contábeis reconhecidos na contabilidade (IASB, 2018).

Quando a informação contábil não consegue atender ao que as características qualitativas apontam com imprescindível, de acordo com Carlin e Finch (2010), os resultados levantam dúvidas quanto à eficácia do processo de teste de redução ao valor recuperável na prática, de acordo com as *International Financial Reporting Standards* (IFRS) e sugerem a necessidade de maior rigor e vigilância, por parte dos auditores e reguladores, quanto à aplicabilidade dessa informação.

Além desses pontos abordados até então, é possível identificar uma lacuna nas pesquisas levantadas: a necessidade de implantação de mecanismos de controle que possam minimizar os efeitos negativos da não aplicabilidade da norma ou da sua aplicação de modo oportuno. O fato da mensuração do valor recuperável ser de difícil verificação, uma vez que a norma permite que as estimativas fiquem a critério do julgamento profissional, torna-se bastante complexa a fiscalização por auditores e reguladores (Li & Sloan, 2017).

Embora, na visão de Kabir e Rahman (2016), um nível de governança forte não possa eliminar, completamente, o uso oportunista da discricção em uma decisão de redução ao valor recuperável, especialmente quando a receita pré-*impairment* é negativa, é necessário reforçar,

mesmo assim, os mecanismos de *enforcement*, a fim de melhorar o nível de *compliance* das divulgações e seus *impairment test* (Carvalho et al., 2016). A falta de fiscalização por parte de auditores e reguladores a esse respeito pode apontar para dificuldades iniciais e deficiências sistemáticas da aplicabilidade do teste e contabilização do justo valor (Bepari & Mollik, 2015).

2.4.4 Os determinantes do reconhecimento de uma perda por *impairment* pelas lentes das teorias da Contabilidade, da Escolhas Contábeis e da Psicologia Cognitiva

A norma prevê o reconhecimento de uma perda por *impairment* quando houver evidências de redução de benefício futuro para o ativo. No entanto, a diversidade de fatores determinantes, apontados pelas pesquisas revisadas, como motivadores para o reconhecimento da perda por *impairment test* mostra um cenário que oscila entre a perspectiva de evidenciar uma informação de qualidade para os usuários, o oportunismo e o gerenciamento de resultado decorrentes da flexibilidade e discricionariedade contidas na norma. Uma perda é reconhecida parcial ou integralmente; porém, há casos em que uma perda não é reconhecida mesmo quando existem evidências que sinalizem o contrário.

Quando se admite a existência da perda *por impairment* e o seu reconhecimento, analisando sob o enfoque da teoria contábil, as demonstrações financeiras evidenciarão informações econômicas capazes de explicar e prever comportamentos e práticas contábeis resultantes das atividades da empresa que modificam o valor do patrimônio (Beaver, 1998; Niyama & Silva, 2013; Riahi-Belkaoui, 2000; Silva et al., 2018). Considerando que os preceitos normativos são fundamentados nos princípios contábeis, no conceito como *True and Fair View* (TFV) e no conceito de essência econômica sobre a forma, o propósito desse reconhecimento é evidenciar a melhor expressão da realidade econômica e financeira dos fatos contábeis.

Nesse cenário, a mensuração do valor do ativo está sujeita ao julgamento profissional e à subjetividade inerente ao seu processo. A tendência de se priorizar o modelo baseado em princípios tem, por argumento principal, o aumento da transparência e a qualidade da informação financeira (Dantas, Rodrigues, Niyama, & Mendes, 2010; Ramanna & Watts, 2012). Contudo, críticas a esse modelo concentram-se, essencialmente, na subjetividade do julgamento profissional (Healy, 2016; Mazzi et al., 2016; Schatt et al., 2016), que permite a discricionariedade nas decisões de reconhecer ou não uma perda por *impairment* (Bepari & Mollik, 2017; Caruso et al., 2016; Kabir & Rahman, 2016).

Entretanto, os resultados encontrados nas pesquisas analisadas apresentam motivações que direcionam a escolha distante do que seria racional, derivando as práticas para uma vertente mais próxima do irracional. Como no ambiente corporativo muitas decisões são tomadas por gestores e envolvem ganhos e perdas que afetam as informações patrimoniais, financeiras e de resultados, a insatisfação de admitir uma perda faz com que esses gestores estejam propensos a adiar o reconhecimento do fato ou a não o reconhecer integralmente. Portanto, utilizar-se da teoria contábil para prever e explicar as particularidades e complexidades que envolvem um fato econômico pode limitar a análise.

Sob o ponto de vista da teoria das escolhas contábeis é possível compreender e prever as escolhas dos gestores (Fields et al., 2001; Watts, 1992) e suas consequências (Holthausen & Leftwich, 1983).

Para Silva, Martins, e Lemes (2016) as escolhas contábeis existem porque é impossível ou inviável eliminar a flexibilidade das normas contábeis, e os fatores determinantes podem estar relacionados ao ambiente interno das empresas – remuneração de gestores, estrutura de capital, tamanho da empresa, sistemas de incentivos e monitoramento, cultura organizacional – como, também, ao ambiente externo – setor de atuação, regulação específica, clientes, fornecedores. Watts e Zimmerman (1990) já mencionavam em seus estudos três determinantes que influenciam as escolhas: plano de incentivo, grau de endividamento e custos políticos.

Ressalta-se que é preciso reconhecer que as escolhas nem sempre são determinadas de forma racional. O gestor pode não se importar em maximizar resultados, mas optar por um retorno que considere satisfatório (Simon, 1959). As teorias advindas da psicologia cognitiva contribuem no processo de compreensão da tomada de decisão e dos vários fatores influenciadores (Koonce & Mercer, 2005) do comportamento humano (Kahneman & Tversky, 1979; Tversky & Kahneman, 1974). Simon (1955) e Martins et al. (2015) enfatizam que a racionalidade total de um indivíduo, durante o processo decisório é, na realidade, limitada, estando sujeita a vieses cognitivos.

Os vieses cognitivos são as tendências de interpretação que podem levar a desvios sistemáticos de lógica e a decisões irracionais, tais como: decidir por não reconhecer a perda por *impairment*, o que é uma infração à norma; reconhecer essa perda, mas no momento em que o gestor considerar oportuno, descaracterizando a tempestividade dos fatos; reconhecer a perda apenas no montante capaz de realizar o gerenciamento de resultado. O fato é que a decisão

do gestor perpassa o atendimento das normas contábeis, as escolhas satisfatórias para a conjuntura empresarial e o viés cognitivo.

Nesse sentido, Riahi-Belkaoui (2000), enfatiza que o comportamento de um indivíduo é influenciado, pela informação, de duas formas:

(i) por meio da utilização da informação quando atua como um receptor.

(ii) por meio da evidenciação das informações quando age como um remetente. Como receptor, existe uma exigência por informações transparentes, neutras e livres de erro. Na condição de remetente da informação existe uma tendência para o que seria ideal.

Ao final desta revisão sistemática foi possível identificar uma lacuna na pesquisa: a ausência de meios que possibilitem a compreensão dos fatores determinantes do reconhecimento ou não da perda por *impairment* sob o enfoque da teoria da psicologia cognitiva. Apenas os estudos de Huikku et al. (2017), Rakoto (2008) e Rennekamp et al. (2015) foram desenvolvidos, sob essa abordagem, mas de modo incipiente. Outras pesquisas sob essa vertente podem ajudar a compreender como fatores emocionais influenciam as decisões dos gestores.

A partir da triangulação teórica é possível inferir que o reconhecimento ou não da perda por *impairment test* é influenciado pela subjetividade inerente à mensuração do valor recuperável, o que instiga a discricionariedade, por parte dos gestores, uma vez que o julgamento e a tomada de decisão podem ser influenciados pela racionalidade limitada quando os gestores priorizam suas crenças em detrimento da racionalidade.

2.5 Considerações Finais

Este estudo, realizado por meio de uma análise sobre os determinantes do reconhecimento ou não das perdas por *impairment test* e suas consequências, com enfoque na teoria contábil, teoria das escolhas contábeis e teoria da psicologia cognitiva, oferece uma fundamentação consistente capazes de promover reflexões e proposições, a partir de um contexto mais amplo, acerca da sua aplicabilidade.

Analisar a diversidade de fatores, que direcionam a aplicabilidade do teste de recuperabilidade e modificam as perspectivas de uma informação contábil transparente, sugere o acesso a pesquisas que promovam uma melhor compreensão das mutações dos fenômenos ocorridos. Para isso, deve-se ter acesso às teorias que buscam não só aprofundar o objeto

pesquisado, mas, também, dele extrair o máximo de explicações. No entanto, as diversidades que aqui foram abordadas acabam por limitar e, ao mesmo tempo, delimitar o presente estudo, sem, contudo, incorrer em prejuízos

Assim, de modo geral, foi possível identificar que a aplicabilidade do *impairment test* é influenciada não apenas por questões normativas, mas pelo subjetivismo inerente à mensuração do valor recuperável, à discricionariedade e aos vieses comportamentais que podem modificar as crenças e as decisões dos gestores, uma vez que o julgamento e a tomada de decisão podem ser influenciados pela racionalidade limitada.

A partir disso, faz-se necessário apresentar alguns pontos de contribuição e propostas de reflexão que possam suscitar aprofundamentos futuros sobre aspectos que norteiam a temática, dependendo da perspectiva que se enfatiza:

(i) a subjetividade inerente à norma e às discricionariedades permitidas aos gestores na mensuração do valor recuperável pode gerar relatórios enganosos e de baixa qualidade, levantando questões sobre a eficácia e a efetividade das normas.

(ii) a análise dos determinantes do *impairment test*, apenas sobre a vertente da aplicabilidade da norma, sem que se observe os aspectos comportamentais dos gestores que decidem sobre o reconhecimento das perdas por *impairment* acaba por limitar as pesquisas ao cumprimento mecanicista dos padrões contábeis.

(iii) a necessidade de mecanismos de controle que possam fiscalizar a aplicabilidade do teste de recuperabilidade pode reforçar os mecanismos de *enforcement*, a fim de melhorar o nível de *compliance* das divulgações. Essa questão suscita discussões, principalmente quando o limiar entre reconhecer ou não uma perda por *impairment* é influenciada por interesses particulares dos tomadores de decisão.

Essas questões suscitam novas discussões, principalmente, quando o limiar entre reconhecer ou não uma perda é influenciada por interesses particulares dos tomadores de decisão.

3 FATORES QUE INTERFEREM NO RECONHECIMENTO OU NÃO DA PERDA POR *IMPAIRMENT TEST*: UMA ANÁLISE EMPÍRICA NAS EMPRESAS LISTADAS NA BOLSA DE VALORES DE SÃO PAULO¹

Esta pesquisa verificou quais os fatores que interferem nas decisões dos gestores de reconhecer ou não uma perda por *impairment test*. O fato de a norma não engessar as bases de mensuração faz com que essas bases sejam um componente passível de discricionariedade, de difícil verificação e comparabilidade. Nesse sentido, estudos internacionais têm levantado questões sobre a possibilidade de a administração tirar proveito da discricionariedade permitida pelas regras contábeis para manipular os lucros, seja por não reconhecer a perda de valor quando isso ocorre ou por reconhecê-la somente quando é vantajoso fazê-lo. Esta pesquisa foi realizada com 169 empresas não financeiras, listadas na B3, que apresentaram informações ou não de perdas por *impairment test*, no período de 2009 a 2017. Na análise foi aplicado o modelo econométrico *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. Os resultados das estimativas com e sem winsorização foram mantidos para atestar a robustez dos achados. Os erros padrões foram clusterizados para evitar problemas de autocorrelação nos resíduos do modelo. 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 *impairment test* nas empresas listadas na B3. Do ponto de vista prático, mesmo após dez anos de adoção da norma do *impairment test*, os números de empresas brasileiras que aplicaram o teste foram reduzidos mesmo diante do período de crise econômica no qual o País enfrentou no período de análise. E aquelas empresas que reconheceram perdas apontaram indícios de gerenciamento de resultados por parte dos gestores, levantando questionamentos sobre a qualidade da informação divulgada. Esse tipo de informação pode dificultar as decisões dos investidores. Do ponto de vista teórico, este estudo busca contribuir com a literatura acerca dos fatores determinantes da perda por *impairment test* de ativo, no cenário brasileiro, mostrando as mesmas tendências dos estudos internacionais sobre a aplicabilidade do *impairment test*.

¹ Esta pesquisa foi aceita para publicação pela Revista Ambiente Contábil. E estará disponível na 2ª edição de 2020 (Jul./Dez. 2020). Pequenas adaptações foram feitas para o processo de submissão.

3.1 Introdução

Uma perda por *impairment test* representa uma redução na capacidade de o ativo gerar benefícios econômicos futuros para a entidade. Para determinar o montante dessa perda, as empresas devem aplicar o *impairment test* observando as diretrizes contidas no Pronunciamento Técnico do CPC 01 (R1) que disciplina sobre a temática.

O propósito desse teste é assegurar que um recurso econômico não esteja registrado no balanço patrimonial da entidade por um valor superior aos benefícios econômicos que podem proporcionar. Caso alguma evidência seja detectada, tanto por fatores econômicos externos quanto internos, indicando que essa perspectiva não é mais possível, uma perda deve ser reconhecida no resultado do exercício (CPC, 2010).

As implicações práticas da aplicabilidade do teste estão na mensuração do valor recuperável do ativo quando este não possui um mercado ativo e as estimativas, com base no valor em uso, precisam ser adotadas. Considerando que a estimativa do valor em uso é altamente dependente das premissas que a administração projeta sobre crescimento e taxa de desconto para a entidade, o processo de mensuração se torna subjetivo e passível de julgamento profissional ao determinar o valor recuperável. Esse cenário dificulta a verificação das estimativas traçadas, para determinados ativos, e instiga o uso da discricionariedade por gestores para atrasar o reconhecimento da perda por valor recuperável ou até mesmo não reconhecê-la (André et al., 2015; Bepari & Mollik, 2017; Healy, 2016; Li & Sloan, 2017).

Talvez esses sejam fatores que contribuíram para o aumento das críticas ao uso do valor justo como medida de mensuração (Boone & Raman, 2007; Filip et al., 2015; Gunn et al., 2018; Mazzi et al., 2016; Paugam et al., 2015; Silva et al., 2017). Mesmo a norma sobre o teste sendo prescritiva e limite o alcance da discricionariedade, isso não a elimina. E, dependendo dos incentivos, objetivos e metas empresariais, os gerentes podem superestimar ou subestimar o valor da perda por redução ao valor recuperável (Healy, 1985; Zhuang, 2016), afetando a tempestividade do reconhecimento do fato contábil pelas empresas (Filip et al., 2015; Healy, 2016; Lawrence et al., 2013).

No ambiente corporativo em que decisões precisam ser tomadas e, admitindo-se a existência da racionalidade limitada, segundo Simon (1959), é necessário lidar com objetivos, conflitos e incertezas sobre o meio em que as entidades estão inseridas, pois esses

fatores podem ser disciplinadores das escolhas a serem feitas na busca por uma solução satisfatória.

Nesse sentido, Francis et al. (1996) argumentam que a administração pode tirar proveito da discricionariedade permitida pelas regras contábeis para gerenciar os lucros, seja por não reconhecer uma perda por valor recuperável, quando essa perda ocorre, seja por reconhecê-la apenas quando for conveniente.

Embora estudos prévios concordem com a existência de discricionariedade gerencial ao aplicar o teste por *impairment*, os determinantes que influenciam no reconhecimento das perdas por imparidade são inconclusivos. Pesquisas apontam o reconhecimento da perda como uma forma de realizar gerenciamento de resultados, seja por meio da suavização dos resultados ou por práticas de *big bath* (Caruso et al., 2016; Giner & Pardo, 2015; Majid, 2015; Saastamoinen & Pajunen, 2016; Vogt et al., 2016).

Outras pesquisas mostram que a administração utiliza a discricionariedade gerencial para fazer escolhas contábeis quando possuem incentivos para isso. Empresas com elevado grau de alavancagem evitam reconhecer perdas por recuperabilidade de ativos para não violar cláusulas de contratos de dívidas (André et al., 2015; Beatty & Weber, 2006; Duh et al., 2009; Ramanna & Watts, 2012).

Quando ocorre mudança de gestão, os novos gestores têm uma propensão a reconhecer as perdas por valor recuperável, atribuindo esse valor à falha da administração anterior (Saastamoinen & Pajunen, 2016; Sapkauskiene et al., 2016). Gestores com remuneração baseada no lucro também têm incentivo para não reconhecer a perda ou reconhecê-la parcialmente (André et al., 2016; Riedl, 2004).

Watts e Zimmerman (1990) já mencionavam em seus estudos três determinantes que influenciam nas escolhas dos gestores: plano de incentivo, grau de endividamento e custos políticos. Muitas são as motivações que os gerentes utilizam para determinar quando uma perda irá ser reconhecida e qual o seu montante. E, por diversas vezes, a decisão sobre reconhecer ou não uma perda por *impairment* advém da necessidade de satisfazer seus próprios interesses em vez de comunicar a informação financeira das empresas de uma forma transparente e confiável (Giner & Pardo, 2015). Segundo Riahi-Belkaoui (2000) esse tipo de comportamento ocorre quando o gestor age como um remetente da informação contábil e não como um usuário da informação.

No ambiente econômico brasileiro, a exemplo do que ocorre nos demais países, em que os relatórios financeiros se tornaram peças fundamentais para as negociações, reconhecer uma perda por *impairment* implica demonstrar uma redução da capacidade econômica dos ativos. O que pode ser visto pelos gestores e investidores, como uma melhoria da informação contábil por evidenciar o real valor para os ativos da entidade, para outros pesquisadores implica assumir uma falha na gestão desses ativos.

Diante do contexto apresentado, esta pesquisa responde: quais os fatores que interferem nas decisões de reconhecimento ou não da perda por *impairment test* nas empresas brasileiras? O objetivo dessa investigação é verificar quais os fatores que interferem nas decisões dos gestores de reconhecer ou não essa perda.

O estudo traz questões práticas sobre a aplicabilidade *impairment test*, fornecendo informações contábeis importantes para gestores, investidores, profissionais contábeis, normatizadores e reguladores.

Do ponto de vista prático, mesmo após dez anos de adoção da norma do *impairment test*, os números de empresas brasileiras que aplicaram o teste foram reduzidos mesmo diante do período de crise econômica no qual o País enfrentou no período de análise. E aquelas que reconheceram perdas apontaram indícios de gerenciamento de resultados por parte dos gestores, levantando questionamentos sobre a qualidade da informação divulgada. Esse tipo de informação pode dificultar as decisões dos investidores.

Do ponto de vista teórico, este estudo busca-se contribuir com a literatura acerca dos fatores determinantes da perda por *impairment test* de ativo no cenário brasileiro, mostrando as mesmas tendências dos estudos internacionais sobre a aplicabilidade do *impairment test*.

A pesquisa está estruturada em cinco itens específicos: esta introdução; o item 3.2 com um breve referencial teórico sobre *impairment test* e sua aplicabilidade, os determinantes que influenciam nas decisões de reconhecer ou não uma perda e as hipóteses de pesquisa; o item 3.3 detalha os procedimentos metodológicos aplicados no estudo; no item 3.4 são retratados os resultados obtidos na pesquisa empírica; e, por fim, no item 3.5 é apresentada as considerações finais sobre o estudo.

3.2 Revisão da Literatura

3.2.1 *Impairment test*

No Brasil, a adoção do *impairment test* ocorreu com a implementação das normas internacionais de contabilidade emitidas pelo IASB, sob orientações do CPC, a partir do ano de 2007. A aplicabilidade do teste consiste em assegurar que os ativos das entidades estejam registrados, contabilmente, por valor que não exceda seu valor de recuperação. Isso ocorre se o valor contábil do ativo estiver registrado por um montante maior do que o valor recuperável estimado pelo valor em uso ou valor venda do ativo. Se esse for o caso, uma perda deve ser reconhecida no resultado da entidade (CPC, 2010).

Embora a norma sobre o *impairment test* tenha introduzido as diretrizes necessárias para determinar o valor recuperável de um ativo há várias razões pelas quais a implementação prática pode não resultar no reconhecimento da perda de modo tempestivo. Alguns autores como Healy (2016), Huikku et al. (2017), Li e Sloan, (2017) e Petersen e Plenborg (2010), mencionam que a determinação do valor justo e do valor em uso para determinados ativos é subjetiva e de difícil verificação. Para outros autores, a discricionariedade presente na norma permite aos gestores uma maior flexibilidade, no julgamento profissional, ao estimar o valor recuperável (Bepari & Mollik, 2017; Giner & Pardo, 2015; Saastamoinen & Pajunen, 2016).

No entendimento de Watts (2003a) as interpretações anteriormente citadas tratam-se de um erro no julgamento regulatório que provavelmente impulsionará o oportunismo gerencial e o gerenciamento de resultados. A literatura pertinente demonstra que, quando os padrões contábeis permitem que os administradores apliquem tal discricção, eles os usarão em benefícios e objetivos pessoais (Huikku et al., 2017; Mazzi et al., 2016; Rennekamp et al., 2015). Nesse cenário, o ambiente em que as entidades estão inseridas passa a ser um direcionador que influencia a escolha dos gestores por reconhecer ou não uma perda por *impairment test* (Glaum et al., 2013; Kvaal, 2010; Petersen & Plenborg, 2010).

Para Beaver (1998), pelo o fato do reconhecimento de uma perda afetar o resultado financeiro e econômico das entidades, a gestão corporativa terá incentivos para suprimir informações desfavoráveis. Por esse motivo, Collins & Henning (2004), consideram o reconhecimento das perdas por *impairment* intempestivas, uma vez que a magnitude da redução está fortemente associada ao declínio nos lucros. Portanto, os gerentes utilizarão o julgamento

profissional para fazer escolhas contábeis que não refletem, adequadamente, a realidade econômica e financeira da empresa (Reis et al., 2015).

Algumas evidências empíricas, encontradas nos estudos levantados sobre a contabilização do *impairment test*, parecem basear-se em uma noção de que a administração tira proveito da discricionariedade permitida pelas regras contábeis para manipular os lucros; seja por não reconhecer a perda de valor quando ela ocorreu ou por reconhecê-la somente quando é vantajoso fazê-lo (Francis et al., 1996; Gunn et al., 2018; Kabir & Rahman, 2016; Schatt et al., 2016; Shaari et al., 2017).

Os reflexos dessa prática recaem sobre a não observância das características qualitativas nas informações contábeis evidenciadas, uma vez que os gestores podem superestimar o valor recuperável dos ativos, distorcendo as projeções dos fluxos de caixa para evidenciar a informação que deseja (Al-Hiyari et al., 2016).

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

Quando existe um mercado ativo para os ativos que serão testados a valor recuperável, a subjetividade é menor. O mesmo não ocorre quando a mensuração do valor recuperável se dá por estimativas com base em fluxos de caixa futuros, que dependem do julgamento profissional para determinar a melhor premissa, as taxas de crescimento e de desconto utilizadas nessas projeções. O fato de a norma não engessar as bases de mensuração do valor em uso faz com que essas bases sejam passíveis de discricionariedade, de difícil verificação e de nenhuma comparabilidade.

3.2.2 Fatores que interferem no reconhecimento ou não da perda por *impairment test* e hipóteses do estudo

Francis et al. (1996) e Gunn et al. (2018) apontam três vertentes na literatura que delimitam a aplicabilidade do *impairment test* e influenciam nas escolhas dos gestores para reconhecer uma perda. A primeira consiste na divulgação de uma informação privada pelos

gestores das entidades em obediência às 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 terceira vertente utiliza da discricionariedade permitida pela norma, muitas vezes impulsionada pelo oportunismo gerencial e pelo gerenciamento de resultado, para atrasar o reconhecimento de más notícias ou, no mínimo, reconhecê-la parcialmente.

Em um cenário de mercado perfeito, sob as perspectivas da teoria econômica em que os tomadores de decisões são em média racionais, gestores decidiriam por reconhecer uma perda do ativo quando necessário. A questão é que nem sempre o processo de escolha na tomada de decisão é simples, pois envolve aspectos comportamentais (Fields et al., 2001; Holthausen & Leftwich, 1983; Macedo & Fontes, 2009; Watts, 1992). Quando decisões estratégicas precisam ser tomadas, existe uma predisposição dos gestores de buscarem uma solução satisfatória em vez de uma solução ótima.

Para Simon (1959) o que existe, na verdade, no ambiente corporativo é uma racionalidade limitada, disciplinada por objetivos, conflitos e incerteza sobre o meio ambiente e os interesses dos indivíduos. A discricionariedade da norma, na mensuração do valor recuperável dos ativos, pode induzir decisões oportunistas e de gerenciamento de resultados, quando os gestores subestimam a verdadeira extensão das perdas de benefício econômico dos ativos, distorcendo as projeções dos fluxos de caixa para evidenciar a informação satisfatória (Al-Hiyari et al., 2016). Assim, é preciso prever que os gestores podem explorar a flexibilidade inerente à norma contábil para perseguir seus interesses oportunistas (Ramanna & Watts, 2012).

O fato é que estudos empíricos têm demonstrado que a decisão por reconhecer ou não uma perda por *impairment* são direcionadas por incentivos gerenciais (Duh et al., 2009; Lazar, 2019; Ramanna & Watts, 2012; Su & Wells, 2018), oportunismos dos gestores (Bepari et al., 2014; Huikku et al., 2017; Rakoto, 2008) ou gerenciamento de resultado (Cao et al., 2018; Gonçalves et al., 2019; Rield, 2004). Dessa forma, o que era para ser resultado de uma decisão racional pode ser fruto do subjetivismo e do julgamento profissional quando se determina o valor recuperável do ativo, resultando, em alguns casos, numa decisão irracional.

A questão é que existem múltiplos incentivos para os administradores evitarem ou retardarem o reconhecimento do *impairment* tais como: a mudança de gestão e/ou reputação administrativa (Abughazaleh et al., 2011; Francis et al., 1996; Huikku et al., 2017; Lazar, 2019), a alavancagem financeira (Beatty & Weber, 2006; Gunn et al., 2018), os indicadores financeiros

e econômicos (André et al., 2016; Hayn & Hughes, 2006; Mazzi et al., 2017; Rield, 2004), o gerenciamento de resultados (Majid, 2015; André et al., 2016; Caruso et al., 2016; Filip et al., 2015; Rield, 2004).

Analisando sob a ótica da teoria da psicologia cognitiva, quando gestores experimentam um conflito interno ao reconhecer eventos negativos que ameaçam suas percepções positivas, faz com que tomem decisões que se distanciam daquilo que seria racional (Rakoto, 2008; Rennekamp et al., 2015) e optem por não reconhecer a perda por *impairment*, o que é uma infração à norma; reconhece-la, mas no momento em que considerarem oportuno, descaracterizando a tempestividade dos fatos ou, ainda, reconhece-la apenas no montante capaz de realizar o gerenciamento de resultado, prejudicando a confiabilidade da informação.

Partindo do pressuposto que os gerentes fazem escolhas contábeis para obter um resultado benéfico para a empresa ou para si, assume-se que utilizarão a discricionariedade permitida na norma do *impairment test* para decidirem sobre o reconhecimento da perda.

Desse modo, as hipóteses do estudo se referem à extensão de discricionariedade dos gestores, levam em consideração: (i) os fatores econômicos e financeiros – variação da receita; (ii) a variação da rentabilidade sobre o ativo; (iii) a variação do retorno sobre o patrimônio líquido; (iv) a variação do fluxo de caixa operacional; (v) a variação do *book-to-market*; (vi) 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, do fluxo de caixa operacional, do retorno sobre os ativos e do patrimônio líquido como *proxy* para identificar uma perda no benefício econômico dos ativos. A variação das receitas totais pode influenciar nas estimativas do valor em uso de um ativo (Abughazaleh et al., 2011). Assim, quanto menor a variação das receitas, menor será a projeção de fluxos de caixa futuros e, conseqüentemente, menor será o valor em uso dos ativos. Nesse caso, haveria uma maior probabilidade do reconhecimento de perdas por *impairment*, pois o valor em uso tenderia a ser inferior ao valor contábil (Vogt et al., 2016).

Diante do exposto surge a primeira hipótese desta pesquisa: **H₁** – As empresas que apresentam uma variação negativa nas receitas estão mais inclinadas a reconhecer perdas por *impairment test*.

O uso de indicadores financeiros é uma forma de comparar o desempenho econômico-financeiro das empresas ao longo do tempo e é, também, um meio para identificar se ocorreu

ou não uma perda da capacidade de o ativo gerar fluxo de caixa, podendo essa perda ser mensurada pela variação Retorno Sobre o Ativo (ROA) e a variação da rentabilidade sobre o Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE).

De acordo com Riedl (2004) e Abughazaleh et al. (2011), empresas com menor variação do ROA evidenciam maior quantidade de perdas por *impairment* de ativos, pois tendem a ser menos valorizadas no mercado, diminuindo, com isso, o valor justo de seus ativos. Em consequência, quanto menor o valor justo de seus ativos, maiores serão as probabilidades de ocorrerem perdas por *impairment* (Vogt et al., 2016).

Nesse sentido, a queda no desempenho operacional dos ativos das entidade são importantes fatores de redução dos benefícios econômicos (Collins & Henning, 2004; Healy, 2016). Hayn e Hughes (2006) encontram evidências de que as baixas decorrentes das perdas por valor recuperável só são reconhecidas após períodos consecutivos de declínio dos indicadores financeiros.

No entanto, as empresas que apresentam uma variação positiva no ROE tem uma propensão maior de reconhecer uma perda por imparidade (Sapkauskiene et al., 2016), consistente com práticas de gerenciamento (Abughazaleh et al., 2011; Chalmers et al., 2011; Giner & Pardo, 2015). Dessa forma, tem-se a segunda e terceira hipóteses desta pesquisa descritas a seguir: **H2** – As empresas que apresentam variação negativa da rentabilidade sobre o ativo estão mais inclinadas a reconhecer perdas por *impairment test*. **H3** – As empresas que apresentam variação positiva do retorno sobre o patrimônio líquido estão mais inclinadas a reconhecer perdas por *impairment test*.

Por sua vez, a variável – Variação do Fluxo de Caixa Operacional (Δ FCO) – busca atributos de desempenho que estão relacionados com o dinheiro (Riedl, 2004). Espera-se que a variação do fluxo de caixa seja o fator principal para determinar o valor das perdas por *impairment test*, desde que as estimativas do valor em uso sejam altamente dependentes de projeções de fluxo de caixa.

Assim, uma diminuição na projeção dos fluxos de caixa resultaria em menor valor em uso, o que elevaria a probabilidade do reconhecimento de perdas (Abughazaleh et al., 2011), pois quanto menor for o fluxo de caixa, menor será o valor em uso do ativo e, conseqüentemente, maior a probabilidade de que uma perda tenha que ser reconhecida.

Desse 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.

Por sua vez, a variável *Book-to-Market* (BTM) é considerada um indicador externo de imparidades de ativos e mede a quantia escriturada dos ativos líquidos de uma entidade em relação à sua capitalização de mercado. O índice *book-to-market* do patrimônio líquido é especificamente identificado como um indicador de imparidade de ativos e é uma medida amplamente utilizada nesse tipo de estudo (Zhuang, 2016).

Segundo Vogt et al., (2016), se o índice *book-to-market* do patrimônio líquido for maior do que um, então a empresa deve reconhecer uma perda por teste de recuperabilidade. Espera-se que as empresas com índices *book-to-market* mais altos tenham maior probabilidade de reconhecer uma perda por teste de recuperabilidade de ativos.

Assim, a partir desses estudos ora citados, é apresentada a quinta hipótese do estudo: **H₅** – As empresas com maiores índices de *book-to-market* estão mais inclinadas a reconhecer perdas por *impairment test*.

Em se tratando de outro aspecto da temática abordada e segundo Strong e Meyer (1987), o determinante mais importante do reconhecimento de uma perda por *impairment* é, aparentemente, a mudança na gestão da empresa. Quando ocorre uma mudança na diretoria executiva, presidência ou diretoria financeira, a nova administração da empresa tem a tendência de reconhecer essas perdas com o intento de atribuir a culpa, pela ineficiência dos ativos, à gestão anterior e, assim, melhorar as expectativas de lucros futuros (Elliott & Shaw, 1988). As pesquisas revisadas para este estudo sugerem que os novos Diretores Executivos – *Chief Executive Officers* (CEOs) – provavelmente reconhecerão as perdas por *impairment* em seus primeiros anos de gestão, criando uma oportunidade para que inflem os lucros a serem reportados nos anos posteriores (Francis et al., 1996; Lazar, 2019; Majid, 2015; Rield, 2004; Saastamoinen & Pajunen, 2016; Sapkauskiene et al., 2016). Com base na análise dessas pesquisas levantadas para este estudo estabeleceu-se a sexta hipótese a ser investigada: **H₆** – As empresas que realizaram mudança de gestão estão mais inclinadas a reconhecer perdas por *impairment test*.

De outra forma, Abughazaleh et al. (2011), Bepari et al. (2014), Chen, Krishnan e Sami, (2015), Duh et al. (2009), Wong (2018) levantam o argumento de que empresas altamente alavancadas podem ter o valor de seus ativos sob o escrutínio dos detentores de dívida que,

assim, poderiam atuar como um dispositivo disciplinar contra o oportunismo e focar no reconhecimento da perda existente.

Contudo, os resultados das pesquisas evidenciaram que empresas altamente alavancadas reconhecem menores perdas de imparidade (Abughazaleh et al., 2011; Beatty & Weber, 2006; Zang, 2008). Os atrasos nesse reconhecimento são percebidos como necessários para evitar violações técnicas de cláusulas de dívidas ou, também, para atrasar o reconhecimento de prejuízos fiscais a compensar até que a rentabilidade seja restaurada (Strong & Meyer, 1987).

A hipótese da alavancagem sugere que as empresas que estão próximas de violar suas cláusulas de dívida são menos propensas a relatar perdas por *impairment* (Beatty & Weber, 2006; Godfrey & Koh, 2009; Ramanna & Watts, 2012; Zang, 2008).

Nesse sentido, a teoria sugere que as empresas com níveis de dívida mais elevados têm o incentivo de utilizar *accruals* para aumentar os ganhos e evitar quebra em contratos de dívidas (Arcas & Martí, 2016).

Assim, estabeleceu-se a sétima hipótese do estudo: **H7** – As empresas, que demonstram um nível de alavancagem mais elevado, estão menos propensas a reconhecer perdas por *impairment test*.

Por meio da baixa de ativos e por períodos em que os resultados antes do *impairment* estão maiores do que o esperado, os gestores têm a probabilidade de reconhecer uma perda a fim de suavizá-los (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.

Nesse sentido, a suavização – *smooth* – de lucros envolve uma redução na variabilidade de lucros por meio de um movimento em direção a um nível esperado de lucros reportados (Cappellessio, Rodrigues, & Prieto, 2017). Por esse ângulo, os gerentes podem ter incentivo para suavizar os ganhos relatando perdas de imparidade (Giner & Pardo, 2015). A hipótese de suavização de lucros sugere que os gestores tomem medidas para reduzir a variabilidade de lucros quando suas empresas apresentam elevados lucros inesperados no período (Riedl, 2004).

Assim estabeleceu-se a oitava hipótese: **H8** – As empresas com lucros elevados estão mais propensas a reconhecer perdas por *impairment test*.

Uma vez que a administração adota metas em relação à divulgação das informações contábeis, as preferências dos administradores afetam a magnitude e o momento das baixas

relacionadas às perdas de forma mais significativa e direta do que na maioria das divulgações contábeis (Elliott & Shaw, 1988).

As chamadas políticas contábeis do *big bath* são opostas às de suavização. Seguindo a definição dada por Healy (1985), se os lucros são tão baixos a ponto de não importar quais procedimentos contábeis serão selecionados, os gestores têm incentivos para reduzir ainda mais os ganhos correntes, realizando um *big bath*.

Nesse sentido, há uma tendência a piorar a situação atual se não for possível atingir a meta estabelecida por analistas e/ou investidores. Dado que as expectativas não serão, em qualquer caso, realizada, os gestores terão um incentivo para reduzir mais ainda o resultado de um ano para obter uma melhora nos anos seguintes (Caruso *et al.*, 2016; Gonçalves *et al.*, 2019; Li & Sloan, 2017).

Práticas de *big bath* ocorrem quando os gestores realizam ações que levam a uma grande redução nos lucros das empresas, especialmente quando os lucros podem ser considerados suficientemente ruins (Majid, 2015).

Nessa perspectiva foi traçada a nona hipótese da pesquisa: **H₉** – As empresas, com resultados negativos estão mais propensas a reconhecer perdas por *impairment test*.

Por outro enfoque, e contrária à premissa de que a mudança de gestão nas entidades é utilizada como um incentivo ao reconhecimento da perda *impairment test*, estão as variáveis plano de benefícios baseados no lucro e controle de propriedade.

Segundo Beaver (1998) a gestão corporativa tem incentivos para suprimir informações desfavoráveis quando suas implicações recaem sobre a reputação profissional e no montante da 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 gerencial é uma motivação óbvia para atrasar o reconhecimento de uma perda por *impairment*. Por exemplo: as baixas, por perda do benefício econômico dos ativos, são menos prováveis de serem reconhecidas em empresas que possuem um plano de bônus baseado lucro para gestores com significativa participação societária (Beatty & Weber, 2006; Bugeja & Loyeung, 2017; Ramanna & Watts, 2012; Su & Wells, 2018).

A partir dessas assertivas, estabeleceu-se a décima hipótese a ser analisada: **H₁₀** – As empresas em que gestores do conselho administrativo, financeiro e/ou fiscal têm suas remunerações baseadas no lucro são menos propensas a reconhecer perdas por *impairment test*.

De outra forma, para Majid (2015), os gestores com participações acionárias no conselho administrativo, financeiro e/ou fiscal têm uma importante função de monitoramento ao assegurar que perdas por *impairment* sejam reconhecidas. Mohd-Saleh e Omar (2014) apontam que a presença do proprietário na estrutura do conselho administrativo implica numa maior probabilidade de reconhecimento dessa perda.

Contrário aos relatos apresentados, Rakoto (2008) menciona que os acionistas majoritários e também gestores integrantes do conselho apresentam comportamentos oportunistas otimizando os resultados da empresa. Afinal, uma forma de criar a ilusão de que o desempenho da empresa não foi afetado por fatores econômicos externos e internos é superavaliar os ativos.

Diante dessas divergências ora relatadas foi traçada a décima primeira hipótese: **H₁₁** – As empresas que apresentam gestores com participação societária no conselho administrativo, financeiro e/ou fiscal são mais propensas a reconhecer perdas por *impairment test*.

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 oportunista das estimativas e julgamentos envolvidos nos testes de redução no valor recuperável de ativos resultantes dos incentivos de contratação dos administradores (Al-Hiyari et al., 2016; Chen et al., 2019; Gunn et al., 2018; Huikku et al., 2017; Kabir & Rahman, 2016). O que para Bepari e Mollik (2015) pode não ser uma realidade.

Por sua vez, Wong (2018) encontrou evidências que os auditores tendem a concordar com a decisão da administração ao reconhecer um valor mais baixo da perda por valor recuperável.

Sobre qualidade da auditoria, as pesquisas analisadas demonstram que o tamanho da firma de auditoria é amplamente utilizado como *proxy* para mensurar a eficácia dos serviços realizados. Para Zhuang (2016), grande parte dessa literatura documenta que auditores mais respeitáveis como, por exemplo, *Big Four*, mitigam o oportunismo gerencial nos relatórios financeiros.

No caso de imparidades de ativos, uma questão interessante é considerar se as empresas auditadas pelas maiores empresas de auditoria – *big four* –, que reconhecem perdas *impairment test*, apresentam menor magnitude de práticas discricionárias e menor nível de gerenciamento de resultados (Al-Hiyari et al., 2016).

Não obstante, algumas pesquisas recentes sugeriram que o trabalho de auditoria realizado pelos auditores de empresas como as *big four* não é visivelmente diferente daqueles das empresas que não estão classificadas como as desse grupo (Al-Hiyari et al., 2016; Bepari & Mollik, 2015).

Por essas considerações é que se estabeleceu a última hipótese do segundo estudo que compõe esta tese: **H₁₂** – As empresas auditadas por *big four* são mais propensas a reconhecer perdas por teste de recuperabilidade de ativos.

3.3 Aspectos Metodológicos

O delineamento desta pesquisa caracteriza-se como um estudo descritivo, realizado por meio de pesquisa documental, com abordagem quantitativa do problema proposto. Esse delineamento descritivo decorre da verificação dos determinantes que influenciam no reconhecimento ou não da perda por *impairment*.

3.3.1 População e amostra

A população definida para a pesquisa foi de 328 empresas brasileiras de capital aberto listadas na B3. Desse valor, foram excluídas as empresas do setor financeiro e outros, por possuírem regulamentação própria e diferente dos demais ramos de atividade econômica, o que resultou em 290 empresas analisadas. Essa amostra foi composta pelas empresas que reportaram informação ou não de perdas por *impairment test*, no período de 2009 a 2017.

Em adição filtro do período, para manter a comparabilidade entre as variáveis, em cada ano t , foram excluídas da amostra as empresas que não apresentavam todas as observações para as variáveis deste estudo. Também foram excluídas as companhias que não apresentavam *book-to-market* positivo.

Dessa forma, a amostra bruta era composta por um número que variava de 2301 observações até 1819 observações – variáveis ΔFCO e ΔBTM , respectivamente. Com a padronização, o número de observações totais por variável decaiu para 1307, o que resultou em 169 empresas analisadas.²

² Optou-se por testar os dados desta pesquisa em um painel balanceado, porque esse recurso permitiu uma maior comparabilidade entre as variáveis e melhores níveis de significância. Como informação complementar, os dados apurados também foram testados em um painel desbalanceado e podem ser visualizados no Apêndice I.

Para evitar o problema de variáveis extremas – *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.

3.3.2 Procedimentos para coleta e análise dos dados

A coleta de dados ocorreu por meio da utilização da base de dados da Thompson Reuters® para as variáveis que determinam os fatores econômicos, suavização de resultados, *big bath* e alavancagem financeira. Para algumas empresas não foram disponibilizadas informações sobre o valor de mercado pela Thompson Reuters® e, dessa forma, para a realização do cálculo do *Book-to-Market* essas informações foram coletadas no banco de dados da Economática evitando, assim, a redução no número de observações.

A variável perda por *impairment* foi extraída por meio da análise das notas explicativas, enquanto as demais variáveis: mudanças de gestão, plano de bonificação e controle de propriedade foram retiradas dos formulários de referências das empresas objeto de estudo. As informações sobre a possibilidade de as empresas terem sido auditadas por *big four*, ou não, foram coletadas no relatório de auditoria.

Na tabela 7 é possível visualizar como foi realizada a parametrização dos dados coletados, tabulados e, posteriormente, testados estatisticamente.

Tabela 8 - Variáveis do modelo dos fatores que interferem no reconhecimento da perda

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	Variação da Receita	$(Rec_t - Rec_{t-1})/AT_{t-1}$ Rec = Receita Líquida AT = Ativo Total	H ₁	+	Thomson®
	ΔROA	Variação 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	Variação 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	Variação do Fluxo de	$(FCO_t - FCO_{t-1})/AT_{t-1}$ FCO = Fluxo de Caixa Operacional	H ₄	+	Thomson®

		Caixa Operacional				
	BTM	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 (B3)
	ALAV	Alavancagem Financeira	<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 (B3)
	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 (B3)
Variável de Controle						
<i>BIG 4</i>	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 pela autora (2019).

3.3.3 Modelo econométrico

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

$$\begin{aligned}
\ln\left(\frac{p_{it}}{1-p_{it}}\right) = & \alpha_0 + \alpha_1\Delta REC_{it} + \alpha_2\Delta ROA_{it} + \alpha_3\Delta ROE_{it} + \alpha_4\Delta FCO_{it} \\
& + \alpha_5BTM_{it} + \alpha_6MGEST_{it} + \alpha_7ALAV_{it} + \alpha_8SMOOTH_{it} \\
& + \alpha_9BIGBATH_{it} + \alpha_{10}PBBL_{it} + \alpha_{11}PROP_{it} \\
& + \alpha_{12}BIG4_{it} + \sum Efeitos\ Fixos\ no\ Tempo + \varepsilon_{it}
\end{aligned} \tag{1}$$

A descrição de cada variável pode ser conferida na tabela 7. Para evitar problemas de possíveis violações nos pressupostos do modelo *logit*, os erros padrões foram estimados com clusterização no nível dos indivíduos (Wooldridge, 2010).

3.4. Resultados da pesquisa

3.4.1 Estatística descritiva e correlação entre as variáveis

Na Tabela 9 encontram-se as principais estatísticas descritivas das duas amostras: no Painel A, estão as descritivas das variáveis com tratamento de winsorização em 1%; no Painel B, por outro lado, encontram-se as descritivas das variáveis sem tratamento.

Percebe-se que os desvios padrão e os valores máximos e mínimos diferem bastante entre as duas amostras. Nesse 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%. Esses 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, não apresentando variação significativa. Isso é observado na variação anual do Fluxo de Caixa Operacional (ΔFCO).

O *book-to-market* (*BTM*) das empresas da amostra apresenta um valor acima de 1, podendo representar uma medida de retorno das ações (Zang, 2008) e indicando o crescimento da empresa (Vogt *et al.*, 2016). Isso revela que a amostra 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 capital de terceiros pelas empresas nacionais analisadas no período estudado.

Finalmente, no Painel C apresentam-se as estatísticas descritivas das variáveis *dummy*. Nessa análise, a média representa o percentual de empresas que apresentam o valor da *dummy* igual a 1, sendo que 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*). Em outras palavras, em média, uma empresa mudou a sua gestão em 58% dos anos analisados, algo próximo de cinco dos nove anos do estudo (e.g., $5,2263 = 0,5807 * 9$). Para efeito de comparação, o Painel D apresenta as principais estatísticas descritivas das variáveis winsorizadas em 2,5%.

Tabela 9 – Estatísticas descritivas dos fatores que interferem no reconhecimento da perda

Painel A – Variáveis contínuas winsorizadas em 1% para cada lado da distribuição						
	Média	Mediana	Mín.	Max.	Desv. Pad.	N
<i>ΔREC</i>	0,0594	0,0443	-0,4496	0,6093	0,1547	1307
<i>ΔROA</i>	0,0035	0,0042	-0,2863	0,3360	0,0780	1307
<i>ΔROE</i>	-0,0000	0,0095	-1,3042	1,1786	0,2565	1307
<i>ΔFCO</i>	0,0049	0,0053	-0,2987	0,2995	0,0839	1307
<i>BTM</i>	1,1338	0,7338	0,0003	8,3339	1,3213	1307
<i>ALAV</i>	0,3051	0,3018	0,0000	1,0077	0,2104	1307
Painel B – Variáveis contínuas sem tratamento						
	Média	Mediana	Mín.	Max.	Desv. Pad.	N
<i>ΔREC</i>	0,0595	0,0443	-1,9719	1,2393	0,1851	1307
<i>ΔROA</i>	0,0063	0,0042	-0,6361	1,4212	0,1103	1307
<i>ΔROE</i>	-0,0008	0,0095	-15,7686	18,7527	0,7776	1307
<i>ΔFCO</i>	-0,0001	0,0053	-7,3412	0,6871	0,2257	1307
<i>BTM</i>	1,2548	0,7338	0,0000	115,2735	3,5482	1307
<i>ALAV</i>	0,3106	0,3018	0,0000	4,0713	0,2487	1307
Painel C – Variáveis dummy						
	Média	Mediana	Mín.	Max.	Desv. Pad.	N
<i>MGEST</i>	0,5807	1	0	1	0,4936	1307
<i>SMOOTH</i>	0,4934	0	0	1	0,5001	1307
<i>BIGBATH</i>	0,1622	0	0	1	0,3687	1307
<i>PBBL</i>	0,6970	1	0	1	0,4597	1307
<i>PROP</i>	0,8232	1	0	1	0,3815	1307
<i>BIG4</i>	0,7566	1	0	1	0,4292	1307
<i>PIMP</i>	0,1369	0	0	1	0,3439	1307
Painel D – Variáveis winsorizadas em 2,5%						
	Média	Mediana	Mín.	Max.	Desv. Pad.	N
<i>ΔREC</i>	0,0601	0,0443	-0,2610	0,4644	0,1398	1307
<i>ΔROA</i>	0,0028	0,0042	-0,1823	0,1797	0,0649	1307
<i>ΔROE</i>	0,0024	0,0095	-0,5113	0,5363	0,1767	1307
<i>ΔFCO</i>	0,0053	0,0053	-0,1816	0,1979	0,0730	1307
<i>BTM</i>	1,0815	0,7338	0,0007	4,9553	1,0922	1307
<i>ALAV</i>	0,3019	0,3018	0,0000	0,7916	0,2014	1307

Fonte: Elaborada pela pesquisadora com dados da Thompson Reuters® (2019).

A mesma análise pode ser aplicada nas demais *dummies*: em média, as empresas fazem suavização dos lucros em quatro anos dos nove estudados; fazem *big bath* (*BIGBATH*) em cada

ano dos nove estudados; apresentam Plano de Bonificação baseados em Lucros (*PBBL*) em cada seis dos nove anos estudados; possuem Controle de Propriedade em sete dos nove anos estudados e foram auditadas por uma *big four* em seis dos nove anos da pesquisa.

Em seguida, na Tabela 10 observa-se a Matriz de Correlação de Pearson, que é uma análise antecipada das principais associações entre as variáveis estudadas. 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 de Perda por Impairment dos ativos (*PIMP*).

Porém, apesar de existirem associações estatisticamente significativas, ainda 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.

Tabela 10 - Matriz de correlação dos fatores que interferem no reconhecimento da perda

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
1												
0,30	1											
0,19	0,77	1										
0,09	0,12	0,13	1									
-0,16	-0,05	-0,04	-0,01	1								
-0,01	0,01	0,01	0,01	-0,01	1							
0,16	-0,00	0,00	0,03	-0,15	0,11	1						
0,29	0,54	0,39	0,10	-0,17	0,02	-0,04	1					
-0,18	-0,43	-0,41	-0,06	0,22	-0,02	0,02	-0,43	1				
0,03	0,00	0,00	0,02	-0,07	0,22	0,22	0,00	-0,02	1			
-0,00	0,03	0,02	0,00	0,00	0,24	0,07	0,03	-0,03	0,38	1		
0,08	-0,01	0,00	0,00	-0,18	0,25	0,23	0,02	-0,01	0,39	0,20	1	
-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

Fonte: Elaborada pela autora com dados da Thompson Reuters® (2019).

Nota: (1) Δ REC; (2) Δ ROA; (3) Δ ROE; (4) Δ FCO; (5) BTM; (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%.

Por fim, a matriz de correlação pode ser considerada uma forma simples de testar a presença multicolinearidade entre as variáveis estudadas. Segundo Brooks (2014), problemas relacionados com multicolinearidade aparecem quando o coeficiente é maior que 0,8. O maior coeficiente de correlação de Pearson reportado foi a correlação de 0.77 entre Δ ROE e o Δ ROA. Sendo assim, pode-se afirmar que não existem problemas graves de multicolinearidade no modelo de regressão que será testado.

3.4.2 Análise dos fatores que interferem no reconhecimento da perda por teste de recuperabilidade de ativos

Na Tabela 11, verifica-se a estimação de dois modelos *logit* com dados empilhados. Nas colunas (1) e (2) estão os coeficientes do modelo *logit* empilhado e os seus respectivos intervalos de confiança. Nas colunas (3) e (4), são apresentados os coeficientes e os intervalos de confiança do modelo com adição de efeitos fixos nos nove anos da amostra. Conforme documentado, não foi possível observar diferenças qualitativas nos coeficientes estimados com e sem efeitos fixos.

Tabela 11 – Resultados das regressões *logit* com variáveis winsorizadas em 1% dos fatores que interferem no reconhecimento da perda

Variáveis Independentes	Variável Dependente: Perda por <i>Impairment</i> dos ativos - <i>PIMP</i>			
	(1)	(2)	(3)	(4)
	Coeficiente	Intervalor de Confiança	Coeficiente	Intervalor de Confiança
<i>Constante</i>	-3,3475 *** (-6,44)	[-4,3656; -2,3294]	-2,9355 *** (-5,31)	[-4,0181; -1,8529]
<i>ΔREC</i>	-0,2587 (-0,39)	[-1,5619; 1,0443]	0,1165 (0,18)	[-1,1802; 1,4133]
<i>ΔROA</i>	-1,7783 (-0,96)	[-5,3909; 1,8343]	-2,2998 (-1,25)	[-5,9145; 1,3148]
<i>ΔROE</i>	1,2030 ** (2,03)	[0,0420; 2,3641]	1,1732 *** (2,02)	[0,0322; 2,314]
<i>ΔFCO</i>	-1,0214 (-1,45)	[-2,4049; 0,3621]	-0,8992 (-1,30)	[-2,2573; 0,4588]
<i>BTM</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%	

Fonte: Elaborada pela autora com dados da Thompson Reuters® (2019).

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.

Conforme a análise dos coeficientes estimados, pode-se afirmar que existem evidências para suportar as hipóteses H₃, H₅, H₆, H₉ e H₁₁. Confirmando a H₃, a Variação Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ΔROE) apresentou um sinal positivo, indicando que a variação anual positiva no ROE aumenta a probabilidade de reconhecimento de perda por *impairment* dos ativos (*PIMP*). Esse comportamento diverge dos resultados encontrados por Abughazaleh et al. (2011) e Chalmers et al. (2011) assumindo que, em empresas com desempenho positivo, há uma propensão menor de reconhecer uma perda por imparidade. Contudo, Sapkauskiene et al. (2016) encontraram evidências de que as empresas nos Países Bálticos estão inclinadas a reconhecer perdas por redução ao valor recuperável 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 por teste de recuperabilidade de ativos. Os resultados encontrados por Vogt et al. (2016) mostraram-se relacionados, negativamente, ao reconhecimento das perdas.

Em conformidade com a H₆, as empresas que realizaram mudança de gestão estão mais inclinadas a reconhecer perdas por recuperabilidade de ativos. A pesquisa desenvolvida por (Sapkauskiene et al., 2016) nas empresas listadas pela NASDAQ OMX nos Países Bálticos, encontraram evidências de que a mudança de gestão é um fator determinante do reconhecimento das perdas *impairment test*.

Saastamoinen e Pajunen (2016) também encontraram esses mesmos resultados com empresas Finlandesas e que estão de acordo com os resultados apresentados por Masters-Stout et al. (2008) e Abughazaleh et al. (2011). Além disso, os resultados indicam que o montante do reconhecimento da perda por *impairment* é maior para empresas com resultados negativos, apontando para um comportamento associado *big bath*.

Confirmando a H₉, as empresas com resultados negativos estão mais propensas a reconhecer perdas por teste de recuperabilidade de ativos, realizando práticas de *big bath*. Esse resultado é corroborado pela pesquisa desenvolvida por Giner e Pardo (2015) que analisaram o comportamento ético dos gestores que tomam decisões sobre o reconhecimento das perdas *impairment test* do *goodwill* em empresas espanholas. As evidências dessa análise mostram que os gestores estão exercendo discricção ao determinar as perdas por imparidade utilizando-se de práticas de *big bath* como estratégias a fim de decidirem se devem ou não reconhecer uma perda por *impairment*, principalmente, pela magnitude a ser reconhecida nos resultados das entidades.

Os resultados sugerem que o comportamento gerencial é relativamente oportunista e antiético na aplicação do *impairment test*.

Majid (2015), ao realizar sua pesquisa em empresas da Malásia, encontrou também evidências de *big bath*. Os resultados também mostram que o efeito de *big bath* nos relatórios sobre as perdas por imparidade relatadas 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 et al. (2018).

Por fim, de acordo com a H_{11} , as companhias que apresentam gestores com participação societária no conselho administrativo, financeiro e/ou fiscal são mais propensas a reconhecer perdas por *impairment test*. Evidências empíricas sobre esse resultado podem ser encontradas no trabalho de Mohd-Saleh e Omar (2014), em que a dualidade CEO e presidente, em empresas de controle familiar, tem efeito significativo sobre o reconhecimento de imparidade de *goodwill*. Por sua vez, a pesquisa desenvolvida por Majid (2015) não apresentou evidências suficientes de que o controle de propriedade externo possa assegurar o reconhecimento das perdas por *impairment*.

3.4.3 Teste de robustez

Para ampliar a robustez dos achados, esta seção apresenta 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-R²* dos achados.

A Tabela 12 apresenta os resultados das regressões *logit* usando as variáveis sem tratamento de *outliers*. Por uniformização, foram mantidos os erros padrões clusterizados e as colunas (3) e (4) apresentam os resultados para o modelo com a adição de efeitos fixos no tempo. Conforme observado, a única variável que apresentou mudança na significância foi a variação no retorno sob o patrimônio líquido (ΔROE). As demais variáveis não apresentaram mudança significativa na sua interpretação.

Tabela 12 – Resultados das regressões *logit* com variáveis brutas dos fatores que interferem no reconhecimento da perda

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]
<i>ΔREC</i>	-0,4256 (-0,83)	[-1,4318; 0,5804]	-0,1330 (-0,26)	[-1,1348; 0,8686]
<i>ΔROA</i>	0,9609 (1,24)	[-0,5593; 2,4811]	0,6853 (0,79)	[-1,0141; 2,3847]
<i>ΔROE</i>	0,1061 (1,40)	[-0,0424; 0,2547]	0,1187 (1,52)	[-0,0339; 0,2714]
<i>ΔFCO</i>	0,1175 (0,46)	[-0,3813; 0,6165]	0,0209 (0,08)	[-0,4841; 0,5261]
<i>BTM</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%	

Fonte: Elaborada pela autora com dados da Thompson Reuters® (2019).

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.

Fechando a análise, a Tabela 13 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 11 e 12, existe o suporte para as hipóteses H₃, H₅, H₆, H₉ e H₁₁. Em adição, existe evidências marginais – ao nível < 10% – para a hipótese H₁₂, em que as firmas auditadas por empresas *Big 4*, são mais propensas a reconhecer perdas por teste de recuperabilidade de ativos. No mais, as implicações dos demais coeficientes significativos, apresentados nas Tabelas 11 e 12, são mantidas na Tabela 13.

Tabela 13 – Resultados das regressões *logit* com variáveis winsorizadas em 2,5% dos fatores que interferem no reconhecimento da perda

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>	-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>BTM</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]
<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%

Fonte: Elaborada pela autora com dados da Thompson Reuters® (2019).

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.

Dois aspectos relevantes precisam ser levantados sobre os resultados encontrados nessa análise, quais sejam: (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. (ii) o reconhecimento de uma perda em situações com o ROE positivo, a mudança de gestão e o *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 esses gestores e para os investidores.

O efeito dessa 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.

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

É possível inferir que o reconhecimento da perda por *impairment* ocorre em três momentos: um momento favorável – ROE positivo; em um momento negativo – *big bath* – em que o lucro pode estar abaixo do esperado e o reconhecimento dessa perda não afeta tanto os resultados apresentados; e quando ocorre uma mudança de gestão, em que a perda reconhecida pode ser atribuída à falha na gestão anterior. Porque 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.

3.5 Considerações Finais

O presente estudo procurou ratificar a necessidade de pesquisas que apresentem resultados da eficácia e da efetividade na aplicação das normas internacionais no Brasil após dez anos de sua implantação – ou adoção.

Nesse sentido, a pesquisa encontrou elementos que, quando se trata de uma norma como *impairment test*, em que a mensuração do valor recuperável é subjetiva, depende do julgamento profissional e é passível de discricionariedade, os gestores farão escolhas contábeis que podem não refletir a realidade econômica dos ativos. Convém ressaltar que é preciso compreender as diversidades de fatores que direcionam a aplicabilidade plena da norma e modificam as perspectivas de uma informação contábil transparente.

Por meio da verificação de quais fatores interferem nas decisões dos gestores reconhecer ou não uma perda por *impairment test*, nas empresas brasileiras listadas na B3, 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 fatores que interferem no reconhecimento da perda por *impairment test* nessas empresas.

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; (ii) o reconhecimento de uma perda em situações como ROE positivo, mudança de gestão e *big bath* levantam indícios de gerenciamento por parte dos gestores, comprometendo assim a relevância e confiabilidade da informação contábil evidenciada para gestores e investidores.

Esta pesquisa buscou também contribuir com a literatura acerca dos fatores determinantes da perda por *impairment test* do ativo, oferecendo uma fundamentação importante para reflexões e proposições possíveis a partir de um contexto mais amplo acerca da sua aplicabilidade.

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

4 A INFLUÊNCIA DE VIESES COMPORTAMENTAIS NO RECONHECIMENTO DAS PERDAS *IMPAIRMENT TEST*: UM ESTUDO EXPERIMENTAL SOBRE TOMADA DE DECISÃO

O objetivo desta pesquisa é identificar quais vieses comportamentais influenciam nas decisões de reconhecer ou não uma perda por *impairment test*. Empiricamente, essa relação foi explorada por meio de uma investigação experimental com 1.515 estudantes de graduação e ensino técnico nas instituições públicas de ensino no estado da Paraíba. Os resultados mostram significância para os vieses comportamentais da ilusão de controle e *sunk cost* que pode contribuir para que os gestores tomem decisões irracionais, tais como: decidir por não reconhecer a perda por *impairment*, o que é uma infração à norma; reconhecer, mas no momento em que o gestor considerar oportuno, descaracterizando a tempestividade dos fatos; reconhecer apenas no montante que é capaz de realizar o gerenciamento de resultado. Quatro aspectos relevantes foram levantados sobre os resultados encontrados, sendo eles: (i) que os determinantes do reconhecimento ou não da perda por *impairment test* são influenciados por vieses comportamentais impulsionando os gestores a decisões irracionais. (ii) há indícios de que a ilusão de controle seja um dos vieses comportamentais mais presentes na aplicação das normas contábeis que depende do julgamento profissional para mensuração de valores, uma vez que o processo de projeções de fluxos de caixa futuro é subjetivo e flexível. (iii) o efeito *sunk cost* pode potencializar a decisão irracional do gestor em continuar investindo em um projeto malsucedido com intensão de reverter os resultados negativos. (iv) a permissividade da norma em reverter as perdas para os ativos de longo prazo, exceto o *goodwill*, também pode aumentar o efeito da ilusão de controle. Este trabalho traz contribuições relevantes para o mercado financeiro, em especial para analistas e investidores, uma vez que as informações contábeis podem influenciar a ação ou comportamento desses agentes, quer de forma direta, pelo conteúdo informacional da mensagem transmitida, quer de forma indireta, pelo comportamento dos gestores ao determinar como, quando e quanto evidenciar uma perda por *impairment test*. A par disso, o estudo também aponta os reflexos dessas decisões nos relatórios financeiros e econômicos da empresa.

4.1 Introdução

A aplicação do *impairment test* não resulta simplesmente do cumprimento mecanicista dos padrões contábeis. Pelo contrário, é resultado dos processos de decisões complexas influenciadas pelos interesses e incentivos (Gebhardt, 2016); pelas dimensões comportamentais – motivação, conflitos e personalidade; pelas dimensões políticas – interesses particulares e de grupos – e pelas dimensões sociais – valores e referências – daqueles que tomam as decisões, o que acaba por restringir o alcance da informação ideal preconizada na teoria clássica racional (Marcelino & Bruni, 2012).

A mensuração do valor recuperável de um ativo é um método subjetivo que depende do julgamento profissional daqueles que fazem parte da gestão da empresa e é passível de discricionariedade. Determinar um valor de realização futura para um ativo é complexo (Martins, Araújo, & Niyama, 2011).

Nesse processo o julgamento profissional e a tomada de decisão podem ser influenciados pela irracionalidade (Kahneman & Tversky, 1979), tanto por parte dos contadores, que elaboram as demonstrações, como por parte dos gestores que têm a tendência de influenciar nas decisões econômicas a serem evidenciadas. Isso acontece porque os tomadores de decisões têm a predisposição de priorizar, na maioria das vezes, suas crenças em detrimento da racionalidade (Melo & Fucidji, 2016).

Nos cenários em que é exigido uma decisão, é preciso considerar os aspectos comportamentais de quem decide. Pesquisas que abordem essa vertente são oportunas e carecem ser aprofundadas (Fields et al., 2001; Holthausen & Leftwich, 1983; Macedo & Fontes, 2009; Watts, 1992).

Uma maneira de simplificar esse processo é admitir a existência da racionalidade limitada, para lidar com objetivos, conflitos e incertezas sobre o meio ambiente na busca por uma solução satisfatória em vez de ótima (Simon, 1959). Levando em consideração esses fatores, a partir desse momento não é mais possível prever qual será o comportamento do tomador de decisão, mesmo se ele se comportar racionalmente.

Estudiosos como Elliott e Shaw (1988), Francis et al. (1996), Martins et al. (2016), Watts (1992) e Zang, (2008) mencionam que, dependendo dos objetivos, metas e/ou circunstâncias econômicas, as decisões sobre reconhecer ou não uma perda por *impairment* pode ser modificada.

Por meio de uma pesquisa, Filip et al. (2015), entenderam que, sob o enfoque da dissonância cognitiva, os gestores têm inclinação para adiar o reconhecimento da perda *impairment test* do *goodwill*, manipulando os fluxos de caixa e exibindo fluxos de caixa discricionários, significativamente, positivos. Hayn e Hughes (2006) também documentaram um atraso significativo entre a deterioração econômica e o reconhecimento de uma perda por *impairment test*.

As consequências para tal prática são muitas, nem sempre positivas, e podem trazer implicações práticas à qualidade das informações evidenciadas (Bepari & Mollik, 2017; Chen et al., 2019; Guler, 2018; Huikku et al., 2017; Martínez & Rubio, 2018).

Para Holthausen e Leftwich (1983) as escolhas contábeis têm consequências econômicas se as mudanças nas regras usadas para calcular os números contábeis alterarem a distribuição dos fluxos de caixa das empresas ou da riqueza das partes que usam esses números para contratação ou tomada de decisão. Por isso, há uma preocupação com a maneira como o comportamento humano influencia os dados contábeis e as decisões de negócios (Carvalho et al., 2013).

As mudanças comportamentais são decorrentes de vieses cognitivos que podem levar, os gestores da entidade, a desvios sistemáticos da lógica e a decisões irracionais. São muitos os vieses que afetam as crenças, as decisões e os comportamentos desses gestores quando decidem reconhecer ou não uma perda no resultado da entidade: viés de aversão às perdas, viés confirmatório, viés do proprietário, viés do otimismo, viés da ilusão de controle, dentre outros. Damke et al. (2014), mencionam que, sob a influência de alguns desses vieses ou combinação dos mesmos, os gestores geralmente tomam decisões irracionais.

Pressupondo que gestores apresentem uma racionalidade limitada, o estudo sobre a influência dos aspectos comportamentais na tomada de decisão torna-se oportuno (Meissner & Wulf, 2017). É, nesse sentido, que se propõe esta pesquisa: estudar o processo de tomada de decisão de gestores como resultante de uma série de variáveis comportamentais.

Diante do exposto tem-se o seguinte problema de pesquisa: as decisões de reconhecer ou não uma perda por *impairment test* são afetadas por vieses comportamentais? O objetivo desta pesquisa é identificar quais vieses comportamentais influenciam nas decisões de reconhecer ou não uma perda por *impairment test*.

Empiricamente, essa relação foi explorada por meio de uma investigação experimental. Esse tipo de pesquisa permite analisar as decisões de reconhecimento de uma perda na perspectiva comportamental dos respondentes.

A partir das motivações, dos comportamentos e das percepções nas decisões que envolvem cenários fictícios, mas passíveis de ocorrência no meio empresarial, foi possível examinar a inclinação dos estudantes de graduação e do ensino técnico – na posição de gestores – ao decidirem por reconhecer ou não uma perda.

Como a percepção de uma perda é vista como um sentimento mais doloroso do que os possíveis ganhos que possam ocorrer, os tomadores de decisão têm a crença de que podem controlar fatores internos e externos da empresa em situações desfavoráveis. O uso do experimento como metodologia de pesquisa permite que variáveis possam ser manipuladas para verificar se as escolhas são influenciadas ou não por aspectos cognitivos e/ou emocionais.

De acordo Jain et al. (2015), as evidências de várias pesquisas, experimentais ou não, revelam repetidos padrões de irracionalidade, inconsistência e incompetência na forma como os seres humanos chegam às decisões e escolhas quando confrontados com a incerteza. Em um cenário em que as decisões são tomadas com base em julgamentos subjetivos é de grande importância observar os aspectos comportamentais dos tomadores de decisões. Particularmente, as decisões por reconhecer ou não uma perda por *impairment test* que advêm de um processo subjetivo e passivo de discricionariedade, uma vez que o seu reconhecimento, dependendo do montante, provoca impacto nos resultados da empresa, afetando gestores e investidores.

A importância deste estudo decorre do fato de que as pesquisas sobre contabilidade comportamental são ainda incipientes. Portanto, espera-se que esta pesquisa possa contribuir para o aprofundamento sobre a temática.

A Contabilidade Comportamental é uma interface da Contabilidade com as Ciências Sociais, preocupando-se com a maneira como o comportamento humano influencia dados contábeis e decisões de negócios (Carvalho et al., 2013).

A complexidade e as rápidas transformações no contexto econômico-financeiro têm exigido das organizações tomada de decisões em um ambiente de incerteza. O uso das normas internacionais fundamentadas nos princípios contábeis, no conceito de essência sobre a forma e *fair value* requer, dos gestores e/ou preparadores das informações contábeis, habilidades para fazer escolhas sobre reconhecer ou não uma perda por *impairment* quando o processo de mensuração é subjetivo e passível de discricionariedade. Essa tomada de decisão, realizada em

ambiente de incerteza, promove a utilização de julgamentos subjetivos por parte dos agentes que, nesse processo, consideram suas crenças e experiências anteriores (Lima Filho et al., 2012).

Estudos empíricos têm demonstrado que a decisão por reconhecer ou não uma perda por *impairment* é influenciada por: incentivos gerenciais (Duh et al., 2009; Lazar, 2019; Ramanna & Watts, 2012; Su & Wells, 2018), oportunismos dos gestores (Bepari et al., 2014; Huikku et al., 2017; Rakoto, 2008) ou gerenciamento de resultado (Cao et al., 2018; Gonçalves et al., 2019; Rield, 2004), mas esses estudos não são conclusivos.

Apontar qual estímulo faz com que gestores modifiquem a decisão de reconhecer ou não uma perda por *impairment* é difícil, mas sabe-se que essa decisão pode ser influenciada por vieses comportamentais. É nesse ponto que esta pesquisa apresenta sua contribuição ao apresentar uma avaliação se os vieses comportamentais influenciam as decisões gerenciais de reconhecer ou não uma perda por *impairment test*.

Este trabalho traz, também, contribuições relevantes para o mercado financeiro, em especial para analistas e investidores, uma vez que as informações contábeis podem influenciar a ação ou comportamento, quer de forma direta, pelo conteúdo informacional da mensagem transmitida, quer de forma indireta, pelo comportamento dos gestores ao determinar como, quando e quanto evidenciar uma perda por *impairment test*; além do estudo apresentar os reflexos dessas decisões nos relatórios financeiros e econômicos.

Do ponto de vista teórico este estudo contribui com a literatura contábil e comportamental, por analisar as diretrizes normativas do *impairment test* e a influência do comportamento do gestor no reconhecimento de uma perda por valor recuperável, buscando, assim, se diferenciar dos demais estudos brasileiros.

A pesquisa está estruturada, além desta introdução, da seguinte forma: no item 4.2 há uma breve revisão da literatura sobre o *impairment test* e o viés comportamental nas decisões dos gestores; no item 4.3 tem-se os procedimentos metodológicos aplicados no estudo; no item 4.4 são retratados os resultados obtidos na pesquisa empírica; e, por fim, no item 4.5 são apresentadas as considerações finais sobre os achados no estudo.

4.2 Revisão da Literatura

4.2.1 *Impairment Test*

O objetivo do *impairment test*, também conhecido como teste de recuperabilidade de ativos, é assegurar que os ativos ou conjunto de ativos – unidades geradoras de caixa – não estejam contabilizados por um valor maior do que o seu valor recuperável ao longo do tempo. E, quando houver quaisquer evidências de que o ativo tenha a capacidade de geração fluxo de caixa reduzida, uma perda por *impairment* deve ser reconhecida no resultado da entidade. O valor recuperável de um ativo é determinado pelo maior valor entre o valor justo líquido de despesas de venda e o seu valor em uso (CPC, 2010; IASB, 2001).

A mensuração do valor recuperável depende, substancialmente, de três variáveis: o valor contábil; o valor em uso; e o valor de troca, de negociação ou mercado. O *impairment test* é realizado em duas etapas. Inicialmente, compara-se o valor de uso com o valor de mercado, sendo escolhido aquele que possui o valor superior, denominado valor realizável. Na segunda etapa, compara-se esse valor com o valor contábil, existindo, no caso, o reconhecimento da perda se o valor contábil for maior.

Embora a norma do *impairment test* seja prescritiva, algumas implicações práticas são levantadas sobre a aplicação desse teste. Healy (2016), Huikku et al. (2017), Li e Sloan (2017) e Mazzi et al. (2016) e Petersen e Plenborg (2010), mencionam que a determinação do valor de mercado e do valor em uso, para determinados ativos, é subjetiva e de difícil verificação. Outra perspectiva é que a discricionariedade, presente na norma permite aos gestores, permite uma maior flexibilidade no julgamento profissional ao estimar o valor recuperável (Bepari & Mollik, 2017; Giner & Pardo, 2015; Saastamoinen & Pajunen, 2016).

Quando se trata de ativos, com valor de mercado conhecido, não há que se falar em subjetividade na mensuração do valor recuperável. Contudo, para os ativos que não possuem mercado ativo, a subjetividade existe ao determinar as estimativas do valor em uso – o fluxo de caixa futuro – e é um problema que afeta a adoção plena dessas medidas, pela Contabilidade, uma vez que as premissas de mensuração do valor em uso dependem do julgamento profissional para determinar as taxas de descontos apropriadas e taxas de crescimentos.

De acordo com Mota, Oliveira, Niyama e Paulo (2016) a subjetividade na mensuração do valor em uso pode acarretar a aplicação de critérios diferentes para transações similares, inclusive dentro do mesmo segmento.

Um outro fator passível de discricionariedade é a reversão das perdas por *impairment test*. Quando a norma prevê a reversão das perdas por imparidade de ativos, exceto para o *goodwill*, permite aos gestores considerável discricionariedade para determinar o reconhecimento ou não dessa perda, bem como o seu montante.

Shaari et al. (2017), Chen et al. (2009) e Zhang et al. (2010) apontam uma redução da aplicabilidade do *impairment test* pelas empresas após a proibição de reversões das perdas por *impairment test*. Já Duh et al. (2009) relataram práticas de gerenciamento de resultado nos países em que reversões de *impairment* é permitida. Schatt et al. (2016), Rennekamp et al. (2015) e Trottier (2013) mencionam que os tomadores de decisão optam por reconhecer uma perda quando ela pode ser reversível.

Partindo do pressuposto de que os tomadores de decisão são racionais, existe uma tendência em reconhecer a perda por *impairment test* em obediência às diretrizes normativas, sempre que quaisquer umas das evidências, externas ou internas à empresa, forem detectadas, o que resultará em relatórios financeiros mais transparentes por evidenciar o real valor econômico de um ativo (Alciatore et al., 2000; Ramanna & Watts, 2012; Rennekamp et al., 2015; Zang, 2008).

Contudo, nem sempre as decisões que envolvem o reconhecimento de uma perda por *impairment* são tomadas de modo racional, particularmente, quando incentivos gerenciais e interesses particulares modificam o comportamento daqueles que tomam essas decisões (Gebhardt, 2016; Huikku et al., 2017; Rakoto, 2008), 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, ainda, a riqueza das partes dos que utilizam esses fluxos para contratação ou tomada de decisão. O efeito dessa 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. Em cenários como esse, o processo de julgamento e tomada de decisão pode ser influenciado pela irracionalidade (Kahneman & Tversky, 1979).

Segundo Rennekamp et al. (2015) como os indivíduos são adeptos a gerar sentimentos positivos sobre si mesmos e sobre suas situações, se ameaçados por um evento negativo tendem a racionalizar o evento, revisando suas crenças, para manter o *status quo*.

Um efeito similar pode ocorrer quando tomadores de decisão reconhecem uma perda por valor recuperável. Como uma perda é percebida como um fator negativo sugerindo gerenciamento malsucedido do ativo, esses gestores podem buscar meios para manter uma percepção positiva sobre sua capacidade de otimizar o desempenho do ativo utilizando-se de práticas otimistas nas suas atividades de planejamento. No entanto, o otimismo exagerado, nas estimativas de fluxos de caixas na mensuração do valor recuperável, pode resultar numa informações contábil em que a confiabilidade é questionada (Huikku et al., 2017).

Nessa direção, Healy (2016) menciona que muitos gestores tendem a ser por demais otimistas, quando se trata da sinergia no processo de fusão e aquisição de empresas. Contudo, grandes aquisições podem ser particularmente difíceis de serem implementadas com sucesso e as sinergias planejadas podem falhar por uma variedade de razões: conflitos em culturas corporativas, mudanças tecnológicas que ameaçam os líderes da indústria, respostas de concorrentes. Um exemplo claro dessa difícil implementação foi o processo de fusão da AOL e a *Time Warner* que resultou em um prejuízo de grandes proporções. O mesmo ocorreu com *Berkshire Hathaway* ao adquirir a *Kraft Heinz*.

É oportuno ressaltar que dependendo dos interesses e metas dos gestores e da decisão resultar no não reconhecimento da perda por *impairment test* ou no reconhecimento parcial dessa perda, muitas são as implicações ocorridas.

Primeiramente, o gestor pode decidir por superestimar o valor recuperável dos ativos aumentando as projeções de fluxo de caixa futuro, transmitindo uma informação não confiável (Rees et al., 1996), para atender às expectativas dos analistas e/ou dos investidores. Conseqüentemente, têm-se o valor recuperável subestimado (Healy, 1985, 2016; Johansson et al., 2016).

Uma segunda implicação consiste na evidenciação de ativos superavaliados (Bepari & Mollik, 2017; Su & Wells, 2018), para dar uma ideia de melhoria nos aspectos econômicos das entidades (Hamberg et al., 2011; Sun & Zhang, 2017).

A terceira implicação diz respeito a uma tendência ao gerenciamento de resultados, sendo essa a ênfase mais apontada entre os pesquisadores analisados (Cao et al., 2018; Caruso et al., 2016; Gonçalves et al., 2019; Hamberg & Beisland, 2014; Shaari et al., 2017).

Por fim, uma das consequências mais importantes relacionadas aos interesses e metas dos gestores que resultam do não reconhecimento ou do reconhecimento parcial da perda por *impairment* diz respeito ao comprometimento da qualidade da informação (Bepari & Mollik, 2017; Guler, 2018; Huikku et al., 2017; A. A. Martínez & Rubio, 2018; Mazzi et al., 2016; Ramanna & Watts, 2012; Trottier, 2013).

Diante desse contexto apresentado, observa-se que as decisões tomadas por gestores resultam de escolhas que se distanciam do que seria racional, direcionando as práticas para uma vertente mais próxima do irracional. Essa observação torna oportuna esta pesquisa que utiliza teorias da psicologia cognitiva para apresentar quais vieses podem influenciar o comportamento dos gestores em situações que requer uma tomada de decisão.

4.2.2 Viés comportamental nas decisões dos gestores

No ambiente corporativo muitas decisões são tomadas por gestores e envolvem ganhos e perdas que afetam as informações patrimoniais, financeiras e de resultados. A insatisfação de admitir uma perda faz com que esses gestores estejam propensos a adiar o reconhecimento do fato ou não o reconhecer integralmente, embora existam casos em que uma perda não é reconhecida mesmo quando existem evidências que sinalizam o contrário.

Na corrente normativa preconizada na teoria econômica, o tomador de decisão é racional diante das alternativas existentes, é avesso ao risco e maximiza seu bem-estar utilizando a Teoria da Utilidade Esperada (TUE) (Simon, 1955). Contudo, a confiança exclusiva nessa teoria leva os tomadores de decisão a cometerem erros sistemáticos e previsíveis ao descreverem, ou preverem, as escolhas dentro das organizações (Thaler, 1980).

Contrapondo essa fundamentação da corrente normativa, de que o homem atua com racionalidade no processo decisório, diante das alternativas existentes, Simon (1955) afirma que o homem é um ser com racionalidade limitada e está sujeito a vieses cognitivos. A complexidade e as rápidas transformações no contexto econômico-financeiro têm exigido das organizações tomadas de decisões em um ambiente de incerteza promovendo a utilização de julgamentos subjetivos por parte dos agentes que, nesse processo, consideram suas crenças e experiências anteriores (Lima Filho et al., 2012).

As pesquisas desenvolvidas por Kahneman e Tversky (1979) e Tversky (1972) mostraram que desvios psicológicos da racionalidade no pensamento humano podem limitar as

habilidades do tomador de decisão de fazer escolhas ideais em ambientes complexos, reduzindo, assim, a qualidade das decisões estratégicas nas organizações. Isso porque, de acordo com Tversky e Kahneman (1974, p. 1.124), muitas decisões são baseadas em crenças sobre a probabilidade de eventos incertos. Essas crenças, geralmente, são expressas em declarações como “Eu acho que ..., as chances são..., é improvável que...” e assim por diante. Dessa forma, o julgamento e as escolhas das decisões são pautadas por probabilidades ou probabilidades subjetivas.

Para Kahneman e Tversky (1984), os problemas de decisão podem ser descritos ou estruturados de várias maneiras dando origem a diferentes preferências, ao contrário do critério da invariância da escolha racional. Isso ocorre porque o enquadramento do problema pode destacar, objetivamente, parte das informações, direcionando a decisão de um indivíduo para uma escolha que pode não ser racional, mas baseada em valores subjetivos (Emami, Welsh, Ramadani, & Davari, 2019).

As pesquisas na área comportamental têm mostrado que, provavelmente, o valor recuperável vem sendo superestimado (Rakoto, 2008; Rennekamp et al., 2015) e influenciado por vieses comportamentais que limitam as escolhas ideais a exemplo da aversão à perda (Araujo & Silva, 2007; Areiqat, Abu-Rumman, Al-Alani, & Alhorani, 2019; Isidore R & P., 2019; Kahneman & Tversky, 1979; Thaler, 1980), do efeito propriedade e/ou dotação (Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1990, 1991; Lin, Chuang, Kao, & Kung, 2006; Morewedge, Shu, Gilbert, & Wilson, 2009; Thaler, 1980), do viés confirmatório (Fatemi, Hasseldine, & Hite, 2015; Kadous, Magro, & Spilker, 2008; Klayman, 1995; Nickerson, 1998), da ilusão do controle (Durand, 2003; Langer, 1975; Meissner & Wulf, 2017; Parke & Griffiths, 2012; Wohl & Enzle, 2009), do viés do otimismo (Bepari & Mollik, 2017; Heaton, 2002; Huikku et al., 2017; Malmendier & Tate, 2005; Wang, Zhuang, Yang, & Sheng, 2014; Weinstein, 1980), e do *sunk cost* (Arkes & Blumer, 1985; Jeffrey & Putman, 2013; Keefer, 2015; Olivola, 2018; Reinstein, Bayou, Williams, & Grayson, 2017).

Os vieses cognitivos são tendências de interpretação que podem levar a desvios sistemáticos de lógica e a decisões irracionais, tais como: não reconhecer a perda, o que é uma infração à norma; reconhece-la, mas no momento em que o gestor considerar oportuno, descaracterizando a tempestividade dos fatos ou, ainda, reconhece-la apenas no montante que é capaz de realizar o gerenciamento de resultado.

4.2.2.1 Aversão às perdas

A aversão à perda é um viés comportamental que atribui maior importância às perdas do que aos ganhos, o que induz, frequentemente, os gestores a correrem mais riscos no intuito de tentar reparar eventuais prejuízos empresariais (Isidore R & P., 2019; Kahneman et al., 1991; Kahneman & Tversky, 1979; Novemsky & Kahneman, 2005; Thaler, Tversky, Kahneman, & Schwartz, 1997; Tversky & Kahneman, 1991). A proposição de que a dor da perda é sentida com muito mais intensidade do que o prazer com o ganho é uma propriedade importante da teoria perspectiva desenvolvida por Kahneman e Tversky (1979).

Ariely, Huber e Wertenbroch (2005) apontam que a possibilidade de uma perda é, em média, duas vezes mais poderosa do que um ganho de magnitude igual. Para Ariely et al. (2019) a média de perdas é um viés que, simplesmente, não pode ser tolerado na tomada de decisões financeiras. Essa possibilidade instiga, exatamente, o oposto do que os investidores desejam: aumento do risco, com retornos mais baixos.

Esse tipo de viés faz com que os tomadores de decisão sejam avessos às perdas e, portanto, se apegam aos ativos com baixa capacidade de gerar benefícios econômicos e vendem apenas os ativos mais lucrativos (Emami et al., 2019; Isidore R & P., 2019). Em suma, a aversão à perda faz com que os investidores mantenham seus investimentos perdedores para vender seus vencedores (Damke *et al.*, 2014).

4.2.2.2 Efeito propriedade e/ou efeito dotação

O efeito propriedade refere-se à tendência de um indivíduo valorizar mais um objeto depois de ter estabelecido a propriedade. O conceito de propriedade cria uma associação psicológica entre o proprietário e o objeto, tornando o proprietário relutante em se desfazer de um bem que possui por seu equivalente em dinheiro, ou se a quantia que as pessoas estão dispostas a pagar pelo bem for menor do que o que estão dispostas a aceitar ao vendê-lo.

Essa valorização exagerada dos bens escolhidos, e a diminuição no valor bens não escolhidos, ocorre em parte porque as pessoas são motivadas a justificar suas escolhas e, em parte, porque cria um vínculo com o bem (Lin et al., 2006; Morewedge et al., 2009).

Segundo Kahneman et al. (1990) e Morewedge et al. (2009), a explicação econômica desse fenômeno é que as pessoas esperam que a dor de abandonar um bem seja maior do que o

prazer de adquiri-lo; essas pessoas têm, portanto, aversão à perda. A explicação psicológica padrão é que as pessoas relutam em abrir mão dos bens que possuem simplesmente porque associam esses bens a si mesmas e não porque esperam que essas perdas sejam especialmente dolorosas, resultando no que se entende por efeito propriedade.

A tendência das pessoas supervalorizarem o que possuem é conhecida como o *efeito endowment* e/ou efeito dotação (Kahneman et al., 1991). Observa-se esse tipo de viés quando os indivíduos tendem a supervalorizar algo que possuem, independentemente de seu valor de mercado (Kahneman et al., 1991).

Partindo do pressuposto de que os indivíduos se comportam de maneira puramente racional, como assume a teoria econômica, o efeito de dotação e o efeito de propriedade não ocorreriam, então, uma vez que, do ponto de vista da economia, o objeto é o mesmo, independente de quem o possui. Contudo, as perspectivas dos proprietários sobre um objeto são diferentes das perspectivas dos não proprietários (Morewedge et al., 2009).

4.2.2.3 Viés confirmatório

De acordo Nickerson (1998) o viés confirmatório conota a busca, ou a interpretação de evidências, de maneira parcial às crenças, expectativas ou hipóteses existentes. Klayman (1995) refere-se ao viés de confirmação como a inclinação de um indivíduo para reter, ou uma relutância a abandonar, uma hipótese atualmente favorecida. Nesse tipo de viés existe uma tendência para buscar informação positiva – teste positivo – que confirme as crenças preexistentes e evita informações conflitantes (Klayman, 1995; Nelson, 2014; Rajsic, Wilson, & Pratt, 2017)

A presença do viés de confirmação pode levar os profissionais a negligenciarem informações importantes que indiquem que a alternativa preferida é inadequada. Os resultados preferidos podem surgir de motivos internos e/ou externos, como crenças intrínsecas a respeito do reconhecimento de uma perda por *impairment* ou pressões extrínsecas, como metas definidas por pares, clientes ou supervisores, do que seja ideal. Alguns estudos sob essa perspectiva têm documentado a propensão dos profissionais – gestores e/ou contadores – para o viés de confirmação numa tendência psicológica para buscar e atender as preferências dos seus clientes (Fatemi et al., 2015; Kadous et al., 2008).

Por essas razões, algumas vezes os tomadores de decisões são tendenciosos na tentativa de obter evidências que apoiem suas crenças ou suas conclusões preferidas. Esse tipo de viés leva os gestores e/ou preparadores das informações contábeis a fazerem julgamentos tendenciosos, principalmente, em situações em que esse julgamento é subjetivo e passível de manipulação (Kadous et al., 2008).

Para Damke et al. (2014) o viés de confirmação consiste num tipo de percepção seletiva que enfatiza ideias que confirmam as crenças dos tomadores de decisão, enquanto desvalorizam o que contradiz suas crenças, dando ênfase indevida a eventos que corroboram os resultados desejados e menosprezam qualquer evidência contrária que possa surgir. O conceito de viés de confirmação prediz como os indivíduos podem processar informações de uma forma tendenciosa, sobretudo quando há presença de gestores indecisos que podem modificar o processamento de informações (Baack, Dow, Parente, & Bacon, 2015; Hatfield, 2015; Klayman, 1995; Nickerson, 1998).

4.2.2.4 Ilusão do controle

Langer (1975) define a ilusão de controle como uma crença que uma pessoa possui de ter uma probabilidade de sucesso pessoal inapropriadamente maior do que a probabilidade objetiva justificaria. A hipótese é de que, quando uma situação de chance imita uma situação de habilidade, as pessoas se comportam como se tivessem controle sobre o evento incontrolável, mesmo em situações em que o fator de sucesso ou de fracasso depende do acaso.

Esse tipo de comportamento, na percepção de Wohl e Enzle (2009), resulta em dois erros cognitivos: o gestor acredita que o evento é controlável; o gestor acredita ter capacidade pessoal de influenciar os resultados desejados, o que deriva, de acordo com Meissner e Wulf (2017), para a propensão de superestimar, sistematicamente, sua influência individual em eventos fortuitos ou, mais precisamente, na incapacidade de diferenciar entre as decisões de habilidade e acaso.

Analisando sob a perspectiva organizacional, Durand (2003) aponta duas principais fontes de ilusão de controle: a capacidade percebida de influenciar o ambiente e controlar o futuro; a autopercepção organizacional – as crenças.

Essa percepção de controle sobre o futuro tende a influenciar as previsões organizacionais. O que se observa é que, nos processos de decisões, o viés de ilusão de controle

produz uma infinidade de efeitos negativos devido à avaliação imprecisa de risco, uma vez que a informação negativa é negligenciada, enquanto, simultaneamente, a informação positiva é superestimada (Parke & Griffiths, 2012). Isso induz uma estimativa excessivamente positiva das chances de sucesso de uma determinada tarefa em um ambiente incerto (Meissner & Wulf, 2017).

O viés de ilusão de controle descreve a tendência dos tomadores de decisões de acreditar que podem controlar ou, pelo menos influenciar, os resultados empresariais quando, na verdade, não podem. Isso ocorre porque, quando se trata de decisões complexas, subjetivas e passíveis de discricionariedade em que o gestor necessita fazer escolhas, fazer previsões futuras, depende de fatores externos de difícil controle. A falsa ilusão de controle pode ser a justificativa para alguns casos de processos de combinações de negócios resultarem em fracassos e em custos elevados (Healy, 2016; Johansson *et al.*, 2016; Olante, 2013).

4.2.2.5 Viés do otimismo

Wang et al. (2014) definem o viés de otimismo como uma percepção, exageradamente positiva, sobre a probabilidade de ocorrência de eventos favoráveis motivadas por dois fatores: primeiramente, se os gestores possuírem uma informação privilegiada sobre algo que venha a melhorar o desempenho futuro da empresa e essa informação não foi divulgada. E uma segunda opção seriam os incentivos que a gestão pudesse ter para cumprir metas e apresentar resultados favoráveis. Nesse sentido, o viés otimista dos gestores persiste de acordo com os objetivos que desejam alcançar.

Gestores são otimistas quando superestimam, sistematicamente, a probabilidade de bom desempenho e subestimam a possibilidade de desempenho ruim para a empresa. Essa suposição encontra apoio na literatura da psicologia que demonstra que as pessoas são, em geral, otimistas demais (He & Shi, 2012; Weinstein, 1980).

Weinstein (1980) menciona dois motivadores para que os indivíduos apresentem comportamentos mais otimistas: primeiro, quanto aos resultados que acreditam poder controlar – ilusão de controle, e, segundo, quanto aos resultados com os quais estão altamente comprometidos.

Consistente com essas hipóteses, a pesquisa realizada por Heaton (2002) aponta que os gerentes parecem, geralmente, comprometidos com o sucesso da empresa, provavelmente

porque sua riqueza, reputação profissional e empregabilidade dependem parcialmente dessa empresa. Como exemplo da arbitragem mais óbvia da irracionalidade gerencial, Roll (1986) menciona as aquisições corporativas que incorre em altos custos de transação

Nessas perspectivas, as projeções de fluxos de caixa futuro oferecem incentivos atraentes para explorar as implicações da irracionalidade gerencial, pois supõe-se que os administradores leais aos acionistas existentes tenham informações que o mercado não possui. A principal alegação dessa irracionalidade é de que os gestores, dependendo dos incentivos e metas empresarias, possam superestimar a projeção de fluxo de caixa quando houver a possibilidade de que essa estimativa dificulte o alcance do desempenho desejado.

Nesse cenário, o otimismo gerencial provoca, sistematicamente, previsões de fluxo de caixa tendenciosas (Heaton, 2002), pois, quando os resultados não são tão favoráveis, a ponto de prejudicar suas metas e objetivos financeiros, os gestores tendem a manter o seu otimismo em projeções de fluxo de caixa futuros para evitarem o reconhecimento das perdas que possam diminuir mais os seus resultados (Malmendier & Tate, 2005).

4.2.2.6 *Sunk cost*

Segundo Jeffrey e Putman (2013), a teoria econômica padrão sustenta que os custos irrecuperáveis não devem afetar a escolha. O custo foi pago e o que importa é o valor do resultado. No entanto, Arkes e Blumer, (1985) relatam que embora o montante investido e perdido anteriormente não devesse influenciar as decisões atuais dos gestores, o comportamento observado é o contrário.

Existem evidências de que os custos irrecuperáveis influenciam as decisões do mundo real (Jeffrey & Putman, 2013; Keefer, 2015; Olivola, 2018; Reinstein et al., 2017), levando os tomadores de decisões a continuarem investido em um projeto fracassado para evitar reconhecer uma decisão errada.

Sunk Cost trata-se de uma tendência maior de continuar um empreendimento após um investimento em dinheiro, esforço ou tempo, mesmo diante de evidências negativas (Arkes & Ayton, 1999). Continuar investindo recursos significativos em investimentos irrecuperáveis configura uma decisão irracional impulsionada pelo vínculo emocional com os investimentos anteriores (Olivola, 2018).

Esse fenômeno leva a investimentos contínuos na perda de empreendimentos e no consumo de bens e serviços que se tornaram menos agradáveis no vão esforços de recuperar os custos irrecuperáveis (Thaler, 1980). Essa tendência existe porque as pessoas dedicam muita atenção nos investimentos anteriores sem considerar como outros fatores podem afetar o resultado da sua decisão (Emich & Pyone, 2018).

Para Silva e Domingos (2010), a depender dos investimentos e montantes aplicados pelos gestores, tratar o custo irrecuperável como irrelevante no processo de decisão é uma lição difícil de ser apreendida pelos gestores e investidores, principalmente, se for levado em consideração o impacto do custo irrecuperável no resultado da entidade e na reputação do gestor.

Diante desses cenários, os tomadores de decisão persistiriam em um investimento irracional porque abandonar o projeto seria semelhante a assumir que os investimentos já realizados foram vãos. Nessas situações a presença da responsabilidade pessoal tende a aumentar a incidência do efeito de *sunk cost* e não pode ser visto como uma informação irrelevante para a tomada de decisão.

Esses vieses, cognitivos e emocionais, separadamente ou em conjunto, têm o poder de influenciar, significativamente, as decisões dos gestores, relaxando a hipótese da racionalidade (Mahdi & Abbes, 2018).

A norma do *impairment test* recomenda o lançamento no resultado da perda quando o valor recuperável for menor do que o valor contábil e, nesse sentido, espera-se um comportamento prudente por parte dos gestores ou preparadores da informação contábil. Entretanto, como o valor recuperável é mensurado em bases subjetivas e com baixa capacidade de verificação pode não representar o verdadeiro valor apurado, em razão dos vieses comportamentais descritos anteriormente. Assim, a probabilidade de reconhecer um *impairment* irá depender da proporção do viés comportamental que tende a aumentar ao superestimar o valor recuperável dos ativos.

4.3 Desenho Experimental

Esta pesquisa caracteriza-se como experimental e a vantagem dessa metodologia é a capacidade de manipular as variáveis de interesse (Sampieri, Collado, & Lucio, 2013) e, nesse caso, dos vieses comportamentais: aversão à perda; efeito propriedade; confirmatório; ilusão de

controle; otimismo; e *sunk cost*, para identificar as possíveis interferências desses vieses na decisão do gestor.

O Experimento foi aplicado com grupos de alunos da graduação dos cursos de Ciências Contábeis (CC), Administração (ADM) e Ciências Atuariais (CA), nas instituições públicas do estado da Paraíba: (i) Universidade Estadual da Paraíba (UEPB), Campus de Campina Grande e Monteiro. (ii) Universidade Federal da Paraíba (UFPB), Campus de João Pessoa e Mamanguape. (iii) Universidade Federal de Campina Grande (UFCG), Campus de Campina Grande e Sousa. (iv), alunos do curso Técnico de Contabilidade do Instituto Federal da Paraíba (IFPB), no município de Guarabira (tabela 14).

Tabela 14 - População e amostra da pesquisa

UNIVERSIDADE	CURSO	CAMPUS	POPULAÇÃO	AMOSTRA	PERCENTUAL
IFPB	CC	Guarabira	273	104	38%
UEPB	CC	Campina Grande	497	353	71%
UEPB	CC	Monteiro	294	184	63%
UFCG	CC	Souza	211	100	47%
UFPB	CC	João Pessoa	785	228	29%
UFPB	CA	João Pessoa	303	48	16%
UFPB	ADM	Mamanguape	28	26	93%
UEPB	ADM	Campina Grande	417	218	52%
UFCG	ADM	Campina Grande	408	96	24%
UFCG	ADM	Souza	188	104	55%
UFPB	ADM	João Pessoa	541	64	12%
TOTAIS			3945	1525	

Fonte: Elaborado pela pesquisadora (2019).

Participaram desta pesquisa 1.515 (38%) dos estudantes de graduação, do primeiro ao nono período. A pesquisa se deu por acessibilidade e o maior número de questionários obtidos foi na UEPB (49%). A coleta de dados ocorreu *in loco*, no mês de setembro de 2019.

Necessário esclarecer que esta pesquisa tem como foco os gestores e/ou profissionais da área de contabilidade que têm influência nas decisões empresariais de reconhecer e evidenciar um fato contábil. Com isso tem-se a limitação de pressupor que pessoas que estejam cursando Ciências Contábeis, Administração e Atuariais, sejam substitutos adequados para os profissionais em muitos experimentos. As pesquisas empíricas realizadas por Elliott, Hodge, Kennedy e Pronk (2007) e Liyanarachchi (2007), validam a utilização de estudantes, sejam de

graduação ou de pós-graduação, como uma boa *proxy* para pesquisas acadêmicas, pois representam bons substitutos de diversos profissionais.

O instrumento de coleta de dados (Apêndice II) desta pesquisa se deu por meio de dois tipos de questionários (questionário 1 e questionário 2), subdivididos em Parte I e Parte II. Na parte I cada participante respondeu às perguntas pessoais, como idade, gênero, se trabalha ou estuda contabilidade. Desse modo, foi possível obter uma visão geral dos respondentes.

A Parte II é composta por seis cenários distintos, nos quais foram solicitados aos respondentes que tomassem uma decisão. Cada cenário objetivou testar a influência de algum viés cognitivo. Para cada cenário construído foi apresentada uma pergunta com duas alternativas mutuamente excludentes. Apenas no cenário 5 foram apresentadas três alternativas como resposta. A diferença entre os cenários do questionário 1 para o questionário 2 foram mudanças pontuais entendidas como um gatilho que pudesse levar a uma mudança de decisão pelo respondente. A mudança de comportamento evoca a existência e/ou ausência do viés cognitivos e/ou emocionais.

Os questionários foram organizados de modo sequencial. Primeiro o questionário 1 seguido do questionário 2, distribuídos de forma aleatória entre os alunos. Desse modo, foi possível aplicar, parcialmente, um número igual de questionários por turma. Orientações sobre os questionários e a postura ideal dos respondentes foram dadas pelo responsável dessa etapa da pesquisa. Orientações como: (i) não conversar com o colega. (ii) não consultar a resposta do vizinho, para que a decisão não fosse influenciada. (iii) que o aluno poderia desistir de participar do experimento a qualquer momento, bastava devolver o questionário em branco. (iv) que o tempo de duração para responder ao questionário era de, em média, oito minutos. Ao iniciar o experimento, os sujeitos respondentes assinalaram um termo de consentimento, disposto no próprio questionário, para participar da pesquisa. Ressalta-se que, durante a aplicação do questionário, não houve desistência de nenhum participante.

Precedendo a aplicação dos questionários, foi realizado um pré-teste piloto com alunos da graduação e pós-graduação – mestrado e doutorado – e profissionais de contabilidade para avaliar a compreensão do que estava sendo solicitado.

Termos como “teste de recuperabilidade de ativos” e “perda por *impairment*” estavam descritos nos cenários propostos. Observou-se que os participantes do pré-teste apresentavam dificuldades de responder as questões propostas por não terem total conhecimento das normas do *impairment test*. Por esse motivo optou-se por reestruturar os questionários, abordando

apenas os termos “perda” e/ou “ganho”, de modo implícito ou explícito, envolvendo ativos de longo prazo – imobilizado, *goodwill* e investimentos. Essa modificação aumentou o entendimento dos respondentes e ainda possibilitou um campo mais adequado de aplicação do questionário que seria limitado se fosse utilizado os possíveis termos de “*impairment*”.

Os dados deste estudo foram tratados com o auxílio do Microsoft Office Excel®, com vistas a compilar as respostas obtidas no questionário. Utilizou-se o *Gnu Regression, Econometrics and Time-series Library (Gretl)* para compilar e interpretar os dados econométricos.

Com o propósito de auxiliar a resposta apresentada na problemática do estudo, independente do viés comportamental presente como variável de controle nos cenários descritos, foram testadas as seguintes hipóteses para cada questão: **H₀** – Não existe diferença nas respostas dos indivíduos dos dois grupos (Questionário 1 e 2); ou seja, a escolha se concentrará na mesma resposta tanto para o questionário 1 quanto para o 2. **H₁** – Existe diferença nas respostas dos indivíduos dos dois grupos (Questionário 1 e 2); ou seja, a escolha se concentrará na mesma resposta tanto para o questionário 1 quanto para o 2.

Para testar essas hipóteses da pesquisa foi realizado um Teste de Média, a fim de verificar se existe diferença nas respostas dos questionários 1 e 2, a um nível de confiança de 95%.

4.4 Resultados da Pesquisa

4.4.1 Análise estatística do experimento

Neste item foram analisados seis cenários distintos – destacados em itálico – relativos ao processo decisório, após aplicar dois tipos de questionários (Questionário 1 – Q1 e Questionário 2 – Q2). Obteve-se um total de 1525 questionários respondidos com respostas válidas (Questionário 1 – igual a N = 773 e Questionário 2 – igual a N=752). Os respondentes eram majoritariamente homens (52,5%), do total de respondentes; 74,9% trabalham com contabilidade e 63,5% estudam no curso de Ciências Contábeis. Esses questionários foram aplicados no mês de setembro de 2019, em quatro instituições públicas de ensino da Paraíba: UEPB (49,5%), UFPB (24%), UFCG (19,7%) e IFPB (6,8%).

No primeiro cenário, a decisão gira em torno de vender um terreno com uma evidente perda (Q1) e um possível ganho (Q2) de valores equivalentes. O objetivo foi medir a existência do viés de aversão à perda.

Para o Q1 foi formulado o seguinte problema: *Você adquiriu um terreno há três anos por um valor de R\$10 mil. Você tinha uma expectativa de que uma estrada seria construída perto da sua propriedade, permitindo uma valorização. Como não existe mais esta possibilidade, o terreno tem um valor atual de R\$ 8 mil. Você recebeu uma proposta de venda do terreno por este valor. Existe uma remota possibilidade de valorização se a construção da estrada ocorrer. Diante do cenário descrito, você: () não venderia o terreno; () venderia o terreno.*

Uma questão alternativa para o Q2 foi formulada modificando apenas o valor atual do terreno que seria de **R\$ 12 mil**. No primeiro caso, haveria uma aversão à perda, enquanto que, no questionário alternativo, uma situação de ganho. Baseado na teoria revisada para esta pesquisa, esperava-se uma opção majoritária de não vender o terreno para Q1 e de vender o terreno para Q2.

A tabela 15 mostra os resultados apurados, sendo 0 = não venderia o terreno representando um cenário de aversão à perda. No questionário 1 tem-se uma situação de aversão à perda, sendo que 26% das respostas foram pela venda do terreno, versus 22% do segundo questionário.

Tabela 15 - Aversão à perda

	<i>Não Venderia</i>	<i>Venderia o Terreno</i>	<i>Total</i>
<i>Q1 – Terreno 8 mil</i>	571 (74%)	202	773
<i>Q2 – Terreno 12 mil</i>	586 (78%)	166	752
<i>Total</i>	1157	368	1525

Fonte: Dados apurados pela pesquisa (2019).

Um teste de diferença de média revela uma estatística t de 1,85 (significância de 0,064), próximo a decisão. O resultado da pesquisa não somente mostrou a inexistência de aversão à perda, como uma decisão no sentido oposto ao esperado. Uma possível explicação para esse resultado é que o terreno é um ativo com uso alternativo e isso foi considerado na decisão. Seria um efeito propriedade. Esses resultados diferem das pesquisa realizadas por Isidore R e P. (2019) e Areiqat et al. (2019) que encontraram evidências do viés aversão às perdas nas decisões.

O segundo cenário remete a uma decisão de venda de uma ativo com perdas significativas quando se é proprietário (Q1) e quando não se detém a propriedade (Q2). O objetivo foi verificar a existência do efeito propriedade na decisão. Existindo o efeito propriedade, esperava-se a decisão “não deveria vender o veículo” no Q1.

Desse modo, foi proposta a seguinte questão: *Você adquiriu um veículo a mais de dois anos por um valor de 30 mil reais. Pretende vendê-lo e espera obter um valor de 22 mil reais. Contudo, por se tratar de um veículo cujo modelo saiu de linha, o valor de venda foi estimado em 17 mil reais. Diante do cenário descrito, você: () não deveria vender o veículo; () deveria vender o veículo.*

No Q2 ocorreu uma mudança na descrição inicial para “**Uma pessoa adquiriu...**” Comparado com o Q1, essa seria a única diferença. No Q2 a decisão de venda deveria levar em consideração somente o valor de dezessete mil reais. Como o respondente não é o proprietário, existindo o efeito propriedade, a resposta aqui teria menos “não venderia” do que no Q1. A tabela 16 mostra os resultados, sendo 1 = não venderia o veículo e 0 = venderia o veículo.

Tabela 16 - Efeito propriedade

	<i>Não Venderia</i>	<i>Venderia</i>	<i>Total</i>
<i>Q1 - Você</i>	194	579 (75%)	773
<i>Q2 - Uma pessoa</i>	201	551 (73%)	752
<i>Total</i>	395	1130	1525

Fonte: Dados apurados pela pesquisa (2019).

A estatística t não foi significativa para o efeito propriedade. Segundo Kahneman et al. (1990), quando as decisões não são afetadas pelo efeito propriedade, a distribuição dos valores nos dois grupos deve ser a mesma. Foi o que se observou nos resultados apurados nesta pesquisa, mas que difere da pesquisa realizada por Cavazotte, Dias Filho e Boas (2009) que encontraram evidências do efeito propriedade sugerindo que esse efeito é atenuado por emoções negativas.

O cenário 3 representou um ambiente de venda de um bem adquirido por meio de herança. Em situações como essa, fatores emocionais ligam o proprietário ao bem. Portanto, quaisquer decisões que venha a tomar sobre o bem poderá ser com base em evidências que apoiam suas crenças ou conclusões preferidas. O objetivo apresentado nesse cenário foi testar a presença do viés confirmatório.

Compreende-se que para evitar o viés da confirmação a alternativa correta é conversar com pessoas que tenham opinião oposta à sua. Desse modo, foi elaborada a seguinte

problemática: *Você está pensando em tomar uma decisão de vender uma propriedade que recebeu de herança. Como você não irá usar esta propriedade no futuro e não existe a possibilidade de alugá-la, a venda pode gerar algum dinheiro que você precisa agora. Deste modo, você está propenso a efetuar a venda. Na sua família, existem duas pessoas que conhecem bem o seu caso, uma que está de acordo com sua decisão e outra que é contrária. Se você tivesse que escolher uma pessoa para conversar sobre o assunto sua escolha seria: () a pessoa que é a favor da venda; () a pessoa que é contrária à venda*

Uma questão alternativa (Q2) foi formulada com a seguinte mudança: “**Apesar disto, por uma questão sentimental, você está propenso a não efetuar a venda**” em lugar de “*Deste modo, você está propenso a efetuar a venda*”. No primeiro questionário, a escolha seria da pessoa favorável à venda; no segundo questionário, da pessoa contrária à venda. O resultado obtido encontra-se exposto na Tabela 17, sendo 1 = pessoa que é a favor da venda e 0 = pessoa que é contrária à venda.

Tabela 17 - Viés confirmatório

	<i>Pessoa a favor da venda</i>	<i>Pessoa contrária à venda</i>	<i>Total</i>
<i>Q1 - Efetuar a venda</i>	220	550 (71%)	770
<i>Q2 - Valor sentimental</i>	379	372 (49%)	751
<i>Total</i>	599	992	1.521

Dados apurados pela pesquisa (2019).

Ao tabular os dados dos questionários para a análise, três respostas do Q1 e uma resposta do Q2 foram anuladas por estarem rasuradas. Após aplicar o teste de média, os resultados encontrados apresentaram uma diferença significativa e contrária ao esperado, uma vez que em ambas as questões os respondentes escolheram por procurar a pessoa contrária à venda como uma forma de tomar uma decisão de modo mais racional.

Para Fatemi et al. (2015) o viés de confirmação existe em ambientes sem padrões profissionais. No entanto, quando padrões profissionais estão presentes, esse viés é mitigado, o que pode ser uma justificativa para o comportamento dos estudantes de Contabilidade, Administração e Ciências Atuariais, que são ensinados a observar padrões que direcionam às práticas profissionais.

Já a pesquisa desenvolvida por Kadous et al. (2008) menciona que os profissionais são inadequadamente influenciados pelas preferências dos clientes ao reconhecerem ou não fatos contábeis. Essas práticas são mais comuns quando os riscos de punições forem menores.

Contudo, os profissionais de contabilidade não são vulneráveis às preferências dos clientes quando existe risco de punições como litígios e multas.

No cenário 4, a decisão girava em torno da crença que o indivíduo possui de controlar ou influenciar situações externas e, ainda assim, conseguir um resultado positivo. Nessa perspectiva, buscou-se testar se o efeito de ilusão de controle estava presente nas decisões da amostra estudada. Para tanto, foi realizado o seguinte questionamento: *Uma pessoa pretende fazer um curso com a expectativa de receber uma promoção, com aumento salarial. A promoção depende da obtenção de uma aprovação, com nota acima de 9. De modo geral 50% dos alunos conseguem este desempenho. Além disto, o curso pode não ser útil para a promoção se existir uma mudança na gestão da empresa. Esta chance é também de 50%. O diploma deve ser emitido em um mês, já que a pessoa que prometeu a promoção irá se aposentar. E, geralmente a instituição de ensino leva entre quinze a quarenta e cinco dias para entregar o diploma. A pessoa somente conseguirá a promoção se tirar nota 9, não existir mudança na gestão da empresa e o diploma for emitido em um mês. Você acha que a pessoa deveria fazer o curso? () Não; () Sim.*

Uma questão alternativa foi formulada em que as probabilidades foram alteradas. No Q2 as probabilidades ficaram mais favoráveis. A situação era a seguinte: em lugar de 50% dos alunos conseguem desempenho, foi alterado para 60%; a chance de mudança na empresa caiu para 40%; o prazo de emissão foi alterado para um mês, sendo o prazo para entrega reduzido para o intervalo de quinze a vinte dias. Assim, no Q2, mais pessoas deveriam responder SIM. O resultado apurado está disposto na tabela 18, sendo 1 = Faz o curso e 0 = Não faz o curso.

Tabela 18 - Ilusão de controle

	<i>Não faz o curso</i>	<i>Faz o curso</i>	<i>Total</i>
<i>Q1 - Chances menores</i>	151	620 (80%)	771
<i>Q2 - Chances maiores</i>	116	636 (85%)	752
<i>Total</i>	267	1256	1523

Dados apurados pela pesquisa (2019).

Ao tabular os dados dos questionários, duas respostas do Q1 foram anuladas por estarem rasuradas ocasionando uma redução na amostra. Observou-se que o número de pessoas que foram favoráveis a fazer o curso foi maior, quando as chances aumentaram. Isso foi significativo ($t = 2,136$, sign 0,033). Esses resultados são corroborados pelos estudos realizados por Durand (2003) e Meissner & Wulf (2017).

Meissner e Wulf (2017) investigaram o papel da diversidade cognitiva na tomada de decisão estratégica, com o auxílio da pesquisa experimental, e examinaram o efeito da diversidade cognitiva em equipes na ilusão de controle do tomador de decisão. Os resultados sugerem a influência do efeito de ilusão de controle no julgamento e tomada de decisões dos executivos. Por sua vez, Durand (2003) aponta que a ilusão de controle de uma empresa, manifestada por maiores investimentos relativos em recursos dinâmicos e alta autopercepção, aumenta os vieses de previsão positivos, resultando na supervalorização de seus recursos e à subavaliação de um concorrente.

No cenário 5 o objetivo foi testar o nível do viés do otimismo ao tomar uma decisão que envolve risco. Em um ambiente em que o otimismo é exagerado, a decisão gira em torno da possibilidade de subestimar a possibilidade de que um evento ruim ocorra. Para testar esse viés foi formulado o seguinte questionamento: *Você ganhou um bingo e decide aplicar este dinheiro no mercado acionário. Sabe-se investir em ações tem um risco elevado, com grande chance de perder ou de ganhar. Baseado no que você conhece de investimento, você acha mais provável você: () ganhar dinheiro com ações; () perder dinheiro com ações; () não sei.*

No Q2, o cenário foi modificado quanto ao percentual de aplicação que passa a ser de 50%. E três respostas possíveis eram permitidas ao respondente para tomarem a decisão. A tabulação dos dados segue o seguinte padrão: 1 = ganhar dinheiro com ações, 0 = perder dinheiro com ações e 2 = não sei. Desconsiderando as respostas “não sei”, tem-se o resultado descrito na tabela 19, sendo 1 = ganhar dinheiro com ações e 0 = perder dinheiro com ações.

Tabela 19 – Viés do otimismo

	<i>Ganhar</i>	<i>Perder</i>	<i>Total</i>
<i>Q1 - 100% ações</i>	373 (67%)	179	552
<i>Q2 - 50% ações</i>	379 (70%)	158	537
<i>Total</i>	752	337	1089

Dados apurados pela pesquisa (2019).

O resultado mostra que não ocorreu mudança no nível de otimismo entre os respondentes do Q1 e Q2, embora o comportamento mais frequente, entre todos participantes do experimento, tenha sido otimista. Usando somente dados de Sei – para ganho e perdas – versus Não Sei – para quem não sabe qual decisão tomar – não foi encontrada diferença (ver tabela 20).

Tabela 20 – Viés do otimismo – sei, não sei

	<i>Sei</i>	<i>Não sei</i>	<i>Total</i>
<i>Q1 - 100% ações</i>	552 (71%)	220	772
<i>Q2 - 50% ações</i>	537 (71%)	214	751
<i>Total</i>	1.089	434	1.523

Dados apurados pela pesquisa (2019).

Esses resultados diferem dos achado de Steppan, Silva e Lima (2017), ao analisarem os efeitos desse viés no julgamento do profissional contábil, nas avaliações das probabilidades de ocorrência de ativos e passivos contingentes. Bradshaw, Lee e Peterson (2016) também encontraram evidências do viés do otimismo nas previsões positivas dos analistas dentro de um ano. Esse tipo de comportamento foi atribuído aos incentivos dos analistas para agradar os gerentes. Nesse mesmo sentido seguem os resultados encontrados por Easton e Sommers (2007).

No último cenário (6) o ambiente de decisão consistia em paralisar ou dar continuidade em um investimento com tendência de ser fracasso, dado que um percentual X já havia sido investido e não seria recuperado. O objetivo foi testar se persistia o efeito *sunk cost* nas decisões tomadas. Desse modo, foi estabelecida a seguinte situação: *Suponha uma empresa que tinha um orçamento de 100 milhões de reais para desenvolver um veículo com óleo de mamona. Quando o projeto está 10% concluído, você fica sabendo que uma multinacional concorrente, mais veloz e poderosa, com um orçamento bem mais elevado, também está pesquisando este produto. Se você fosse consultor da empresa, sua decisão seria: () paralisar o projeto; () continuar o projeto mesmo assim*

Em cenário alternativo foi proposto o seguinte: quando o projeto está **50% concluído**. Existe um efeito *sunk cost*, se a decisão do gestor modificar em relação ao Q1. Ao invés de paralisar o projeto a decisão tomada seja para continuá-lo. O resultado obtido encontra-se ilustrado na Tabela 21, sendo 1 = Continuar o projeto mesmo assim e 0 = paralisar o projeto.

Tabela 21 - *Sunk cost*

	<i>Paralisar</i>	<i>Continuar</i>	<i>Total</i>
<i>Q1 - 10% projeto</i>	222	551 (71%)	773
<i>Q2 - 50% projeto</i>	92	660 (88%)	752
<i>Total</i>	314	1211	1525

Dados apurados pela pesquisa (2019).

Os testes realizados demonstraram que existe o efeito *sunk cost*, cujo resultado foi significativo (Stat t = -8,125, sign 0,000). Observa-se uma persistência do comportamento

irracional em continuar um projeto em que as estimativas de retorno são desfavoráveis. De acordo com Silva e Domingos (2010) duas são as variáveis que contribuem para a insistência irracional: (i) o montante de recursos já investidos faz com que o investidor assuma um compromisso de continuar investindo na tentativa de reverter o quadro negativo. (ii) o efeito do percentual de conclusão do projeto em que o quanto próximo um projeto está de ser finalizado faz com que o tomador de decisão invista mais recursos para terminar o que havia começado.

Na realidade, os custos incorridos não deveriam influenciar na decisão, mas não é o que ocorre. Muitas vezes dar ênfase à decisão passada e continuar um projeto resulta em ignorar a possibilidade de perder o restante do recurso ainda disponível no futuro. Foi o que ocorreu quando os respondentes optam por dar continuidade ao projeto mesmo que isso implique uma perda maior do que a do capital inicial investido.

Afinal, se o projeto inicial for abandonado, significaria reconhecer uma falha na administração da empresa e esse resultado negativo será projetado na reputação do gestor. Esse achado é corroborado pelas pesquisas desenvolvidas por (Emami et al., 2019; Jeffrey & Putman, 2013; Olivola, 2018; Silva & Domingos, 2010).

4.4.2 Discussão dos resultados

Partindo do pressuposto de que as decisões tomadas em âmbito pessoal possam ser refletidas em comportamentos profissionais futuros, os resultados obtidos no experimento rendem evidências de que as escolhas gerenciais resultem do comportamento irracional do tomador de decisão. Embora os resultados mostrem significância apenas para os vieses comportamentais da ilusão de controle e *sunk cost*, não se pode deixar de observar uma tendência para a aversão à perda e para o viés do otimismo.

No ambiente corporativo decisões são tomadas diariamente. Contudo, uma das mais complexas remete ao reconhecimento de uma perda por *impairment*. Várias são as implicações do resultado negativo para a empresa que deseja se manter no mercado, a exemplo da reputação dos gestores e do desempenho econômico abaixo do desejado. As normas do *impairment test* acentuam esse desconforto para os gestores ou preparadores das informações contábeis que levantam questões práticas sobre a adoção plena dessa norma.

Embora as diretrizes de aplicabilidade do *impairment test* sejam moldadas em princípios contábeis e no conceito de essência econômica sobre a forma, a subjetividade na

mensuração do valor recuperável tem impulsionado a discricionariedade dos gestores. Um outro ponto que também tem aumentado as práticas discricionárias é a permissão, em alguns países, da reversão das perdas por *impairment test* para os ativos de longo prazo, exceto para o *goodwill*.

O viés de ilusão de controle pode ser vislumbrado em situações como: mensuração do valor em uso, discricionariedade e reversão das perdas. Primeiramente, as projeções de fluxos de caixas futuros dependem do julgamento dos gestores para determinar a melhor premissa, as taxas de crescimento e de desconto utilizadas nas mensurações de valores recuperáveis. Segundo, a discricionariedade contida nas normas *impairment test* permite escolhas contábeis que possam não refletir o real valor econômico de um ativo. Como consequência, têm-se fluxos de caixas futuros excessivamente positivos, ativos superavaliados e valores recuperáveis subestimados.

Por último, quando a norma prevê a reversão das perdas por imparidade de ativos, essa previsão intensifica a sensação de ilusão de controle. Isso porque existe uma percepção dos gestores de que as perdas possam ser revertidas, no futuro, quando evidências mostrarem uma situação positiva para empresa.

Nesse sentido, a decisão de reconhecer ou não uma perda por *impairment* se torna mais subjetiva, quando esse reconhecimento ocorre nos momentos em que há uma mudança de gestão na empresa (Sapkauskiene et al., 2016; Vogt et al., 2016); quando se deseja otimizar seus resultados por meio do gerenciamento de resultados (Cao et al., 2018; Gunn et al., 2018), e ao não reconhecer a perda quando a reputação do gestor está em jogo (Bugeja & Loyeung, 2017; Su & Wells, 2018). Esses tipos de decisões refletem comportamentos que influenciam as previsões organizacionais dando aos gestores a ilusão de controle sobre reconhecer ou não uma perda por *impairment*.

O *sunk cost* também é um viés comportamental que influencia as decisões de não reconhecer uma perda por *impairment*, o que não deveria ocorrer. Ocorre que é melhor desistir de um projeto malsucedido do que incorrer em custos mais elevados para tentar reverter custos já incorridos.

Atrasos significativos no reconhecimento da perda por *impairment* têm sido evidenciados em alguns estudos empíricos (Hayn & Hughes, 2006; Souza, Borba, Wuerges, & Lunkes, 2015), em virtude dos impactos que esses valores podem trazer para os resultados das entidades. Um exemplo significativo dessa ocorrência remete às perdas por *impairment* do

goodwill. O reconhecimento do *goodwill*, como ativo, resulta das transações realizadas em uma combinação de negócios que, na maioria dos casos, são valores elevados e pagos com a expectativa de realização de benefícios futuros, com o aumento de sinergia entre as empresas, desbravando novos mercados e reduzindo o efeito dos concorrentes sobre essas empresas.

Por se tratar de valores elevados, nesses tipos de transações societárias, reconhecer uma perda por *impairment* implica assumir que a decisão tomada possa ter resultado de um erro de planejamento. Em situações como essas, a reputação da gestão é questionada e a posição do gestor colocada em risco. Ainda há um complicador para esses tipos de ativos – *goodwill* –, a reversão da perda por *impairment* não é permitida. Então, pode haver uma tendência de não querer reconhecer uma perda por *impairment* já que no futuro essa perda não pode ser revertida, caso ocorra uma melhora no desempenho operacional das empresas. Esta é mais uma possível evidência da presença do viés de ilusão de controle.

A presença dos vieses da ilusão de controle e *sunk cost* podem contribuir para os gestores tomarem decisões irracionais, tais como: não reconhecer a perda por *impairment*, o que é uma infração a norma; reconhece-la, mas no momento em que o gestor considerar oportuno, descaracterizando a tempestividade dos fatos; reconhece-la apenas no montante capaz de realizar o gerenciamento de resultado. Em todas as situações, as consequências como falta de verificação dos valores mensurados têm levantado dúvidas se os resultados evidenciados das perdas por *impairment* refletem o real valor econômico dos ativos ou se se trata de apenas um meio de evitar punições em caso da não aplicabilidade da norma.

4.5 Considerações Finais

Este estudo buscou identificar quais vieses comportamentais – aversão a perdas, confirmatório, otimismo, ilusão de controle, proprietário e *sunk cost* – afetam as decisões de reconhecer ou não uma perda por *impairment test*.

Por meio de um experimento com alunos de graduação e ensino técnico, esta pesquisa oferece uma fundamentação para reflexões e proposições sobre a influência de alguns vieses ilusão de controle e *sunk cost* nas decisões dos gestores. É preciso compreender como se dá essa influência na aplicabilidade plena da norma que rege o *impairment test* e como pode modificar as perspectivas de uma informação contábil transparente.

Quatro aspectos relevantes sobre os resultados encontrados precisam ser destacados: (i) que os determinantes do reconhecimento ou não da perda por *impairment test* são influenciados por vieses comportamentais impulsionando os gestores a decisões irracionais. (ii) há evidências que a ilusão de controle seja um dos vieses comportamentais mais presentes na aplicação das normas contábeis que dependem do julgamento profissional para mensuração de valores, uma vez que o processo de projeções de fluxos de caixa futuro é subjetivo e flexível. (iii) o efeito *sunk cost* pode potencializar a decisão irracional do gestor em continuar investindo em um projeto malsucedido com intenção de reverter os resultados negativos. (iv) a permissividade da norma em reverter as perdas por *impairment* para os ativos de longo prazo, exceto o *goodwill*, também pode aumentar o efeito da ilusão de controle.

Embora os dados desta pesquisa demonstrem que as decisões são mais influenciadas pelo viés de ilusão de controle e *sunk cost*, isso não significa que não existam outros vieses comportamentais que possam influenciar, efetivamente, a decisão do gestor de reconhecer ou não uma perda *impairment* nos resultados das entidades.

Os vieses comportamentais pesquisados neste experimento foram uma proposta inicial de trabalho para entender o comportamento dos indivíduos quando deveriam tomar decisões sobre reconhecer uma perda por *impairment*.

Como sugestão, acredita-se que pesquisas futuras devem continuar examinando os efeitos comportamentais em decisões de reconhecer ou não perdas *impairment test*, introduzindo outros vieses comportamentais atrelados a incentivos gerenciais e utilizando os profissionais de contabilidade como participantes da pesquisa.

Uma limitação deste estudo foi o uso de cenários fictícios, embora próximo de situações reais, para que os alunos pudessem tomar uma decisão. Acredita-se que a decisão tomada em âmbito pessoal possa ser refletida em comportamentos profissionais futuros.

Os cenários foram construídos abordando decisões sobre venda de bens – imóveis, veículos, terrenos e investimento, decisões de controle de situações inusitadas, otimismo em decisões de risco, e custo irrecuperável. Não foi utilizado termos específicos como *impairment*, pois esse termo requer conhecimentos específicos do assunto. Porém, as questões desenvolvidas sobre os ativos contêm, de forma implícita, o conceito de *impairment test*. Uma outra limitação desta pesquisa refere-se ao fato de que os resultados apurados não podem ser generalizados.

5 CONCLUSÕES

O presente trabalho teve como objetivo principal verificar quais determinantes influenciam nas decisões dos gestores de reconhecer ou não uma perda ao aplicar o *impairment test*. Para atender ao objetivo proposto, recorreu-se à realização de três estudos distintos que pudessem esclarecer quais determinantes têm modificado as decisões dos gestores ao aplicar o *impairment test*.

No primeiro artigo – ao realizar uma discussão sobre determinantes do reconhecimento ou não da perda *impairment test* e suas consequências sob a ótica da teoria contábil, teoria das escolhas contábeis e teoria da psicologia cognitiva – os resultados revelaram um cenário que oscila entre a perspectiva de evidenciar uma informação de qualidade para os usuários, o oportunismo e o gerenciamento de resultado.

Vários fatores foram apontados como determinantes do reconhecimento ou não de uma perda por *impairment test*. Isso porque um único fator é utilizado, ora como um impulsionador do reconhecimento da perda, ora como um inibidor, o que dificulta chegar a um consenso sobre qual é o principal determinante. Os estudos selecionados para análise demonstraram que as práticas de gerenciamento, os fatores econômicos e os mecanismos de controle, são os fatores determinantes mais apontados pelos autores, mesmo não sendo, ainda, conclusivos.

Na segunda pesquisa que compõe esta tese o objetivo proposto foi verificar quais os fatores que interferem nas decisões dos gestores de reconhecer ou não uma perda por *impairment test* nas empresas brasileiras listadas na B3. 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 determinantes que influenciam no reconhecimento da perda por *impairment test* nessas empresas.

É possível inferir que reconhecer uma perda em situações com ROE positivo, mudança de gestão e *big bath* levantam indícios de gerenciamento por parte dos gestores, corroborando com os achados do primeiro estudo: a decisão de reconhecimento da perda por *impairment* ser influenciada pelo gerenciamento de resultados. Esse tipo de prática pode resultar numa escolha nem sempre racional, na busca daquilo que é satisfatório para gestores e investidores.

O último estudo, realizado por meio de um experimento com alunos da graduação e do ensino técnico, buscou-se identificar quais vieses comportamentais influenciam nas decisões de reconhecer ou não uma perda por *impairment test*.

Os resultados obtidos no experimento renderam evidências de que as escolhas gerenciais resultam do comportamento irracional do tomador de decisão. Embora os resultados mostrem significância apenas para os vieses comportamentais da ilusão de controle e *sunk cost*, não se pôde deixar de observar uma tendência para a aversão à perda e para o viés do otimismo. É possível inferir que a presença dos vieses de ilusão de controle e *sunk cost* podem impulsionar os gestores a decisões irracionais.

É perceptível que a subjetividade na mensuração do valor recuperável é um ponto crítico da norma *impairment test* e tem impulsionado as práticas discricionárias por parte dos gestores. Embora a subjetividade seja um processo inerente à norma, enquanto não houver uma forma de minimizar esse fator as práticas de reconhecimento da perda por *impairment test* podem não ser tão efetivas. Os estudos internacionais têm mostrado essa fragilidade na norma.

Os estudos realizados nesta tese corroboraram os resultados que se apresentam nas empresas brasileiras. A questão é: até que ponto a subjetividade no processo de mensuração do valor recuperável é suportável de modo a não prejudicar a relevância e confiabilidade das informações contábeis divulgadas?

Os resultados apresentados nas pesquisas selecionadas para análise e suporte desta tese demonstram que existe uma escolha entre reconhecer, reconhecer parcialmente a perda por *impairment*, reconhece-la no momento oportuno ou não a reconhecer, a depender dos objetivos, metas, incentivos, interesses e crenças dos gestores. Processar e tomar uma decisão racional dentro desse contexto não é tarefa fácil. Quando se trata de normas com critérios de mensuração subjetivos, não se pode ignorar o quanto o fator comportamental dos gestores pode modificar a perspectiva da informação ideal para obter um resultado satisfatório, quando há incentivos para isso.

Nesse cenário, ignorar as implicações inerentes ao processo que envolve o subjetivismo e o julgamento relacionado às preferências ou desejos que o gestor tem sobre um determinado item, em relação aos demais, traz consequências que podem comprometer, diretamente, as características qualitativas da informação fiel, neutra e livre de erros, o que pode levantar questões sobre a eficácia e a efetividade das normas.

Em todas as pesquisas analisadas e as realizadas nessa tese, as consequências como a falta de verificação dos valores mensurados têm levantado dúvidas se os resultados evidenciados das perdas por *impairment* refletem o real valor econômico dos ativos ou se se trata de apenas um meio de evitar punições em caso da não aplicabilidade da norma. Quando

não há um forte mecanismo de controle que possa fiscalizar a aplicabilidade do teste, os problemas relacionados anteriormente são potencializados. Nesse sentido, é necessário reforçar os mecanismos de *enforcement*, a fim de melhorar o nível de *compliance* dos *impairment test*.

Uma das contribuições desta pesquisa está em mostrar as fragilidades da aplicabilidade do *impairment test* pelas empresas, decorrentes da subjetividade na mensuração do valor recuperável e da discricionariedade, particularmente, as brasileiras.

Embora a subjetividade na norma possa ser vista por alguns pesquisadores como uma forma de não engessar as práticas contábeis, em países com características normativistas, tão fortemente influenciadas por determinações legais, como é o caso do Brasil, a aplicação do teste pode ser limitada. Esse fato ficou evidente no número tão pequeno de empresas que evidenciaram perdas por *impairment* no período analisado, mesmo o País tendo passado por uma crise econômica. As consequências refletem na qualidade da informação contábil evidenciada, sendo essa informação, útil para investidores e reguladores.

Pesquisas futuras sobre como minimizar os efeitos da subjetividade na aplicação do *impairment test* podem ser desenvolvidas com o propósito de tornar mais eficaz a implementação da norma pelas empresas evitando que no futuro a norma possa cair em desuso devido à complexidade do processo de mensuração do valor recuperável do ativo.

Por fim, a presente pesquisa encontrou limitações quanto ao banco de dados levantados para empresas brasileiras que, embora compreenda um período considerável para análise, as informações sobre *impairment* são pontuais ratificando, mais uma vez, a fragilidade na aplicação da norma no Brasil.

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.
- Alciatore, M., Easton, P., & Spear, N. (2000). Accounting for the Impairment of Long-Lived Assets: evidence from the petroleum industry. *Journal of Accounting and Economics*, 29(2), 151–172. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(00\)00018-5](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(00)00018-5)
- 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>
- Araujo, D. R. de, & Silva, C. A. T. (2007). Aversão à Perda nas Decisões de Risco. *Revista de Educação e Pesquisa Em Contabilidade*, 1(3), 45–62.
- 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>
- Areiqat, A. Y., Abu-Rumman, A., Al-Alani, Y. S., & Alhorani, A. (2019). Impact of Behavioral Finance on Stock Investment Decisions Applied Study on a Sample of Investors at Amman Stock Exchange. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 23(2), 1–17.
- Ariely, D., Huber, J., & Wertenbroch, K. (2005). When do Losses Loom Larger than Gains? *Journal of Marketing Research*, 42(2), 134–138. <https://doi.org/10.1509/jmkr.42.2.134.62283>
- Arkes, H. R., & Ayton, P. (1999). The Sunk Cost and Concorde Effects: are humans less rational than lower animals? *Psychological Bulletin*, 125(5), 591–600. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.125.5.591>
- Arkes, H. R., & Blumer, C. (1985). The Psychology of Sunk Cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 35, 124–140. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(85\)90049-4](https://doi.org/10.1016/0749-5978(85)90049-4)
- Ayres, D. R., Campbell, J. L., Chyz, J. A., & Shipman, J. E. (2019). Do Financial Analysts Compel Firms to Make Accounting Decisions? evidence from goodwill impairments. *Review of Accounting Studies*. <https://doi.org/10.1007/s11142-019-09512-0>

- Baack, D. W., Dow, D., Parente, R., & Bacon, D. R. (2015). Confirmation bias in individual-level perceptions of psychic distance: An experimental investigation. *Journal of International Business Studies*, 46(8), 938–959. <https://doi.org/10.1057/jibs.2015.19>
- Banker, R. D., Basu, S., & Byzalov, D. (2017). Implications of impairment decisions and assets' cash-flow horizons for conservatism research. *The Accounting Review*, 92(2), 41–67. <https://doi.org/10.2308/accr-51524>
- 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.).
- Bens, D. A., Heltzer, W., & Segal, B. (2011). The Information Content of Goodwill Impairments and SFAS 142. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 26(3), 527–555. <https://doi.org/10.1177/0148558X11401551>
- 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>
- Bini, M., & Della Bella, C. (2007). Determinants of Market Reactions to Goodwill Write-Off after SFAS 142. *Managerial Finance*, 33(11), 904–914. <https://doi.org/10.1108/03074350710823854>
- 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>
- Bradshaw, M. T., Lee, L. F., & Peterson, K. (2016). The Interactive Role of Difficulty and Incentives in Explaining the Annual Earnings Forecast Walkdown. *The Accounting Review*, 91(4), 995–1021. <https://doi.org/10.2308/accr-51398>
- 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.
- Carlin, T. M., & Finch, N. (2010). Evidence on IFRS Goodwill Impairment Testing by Australian and New Zealand Firms. *Managerial Finance*, 36(9), 785–798.
<https://doi.org/10.1108/03074351011064654>
- Carlin, T. M., Finch, N., & Faizal Khairi, K. (2010). FRS36 and Post-Transition Compliance Quality Among Singapore Firms. *Asian Review of Accounting*, 18(3), 221–244.
<https://doi.org/10.1108/13217341011089630>
- 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>
- Carvalho, C., Rodrigues, A. M., & Ferreira, C. (2016). Goodwill and Mandatory Disclosure Compliance: A Critical Review of the Literature. *Australian Accounting Review*, 26(4), 376–389. <https://doi.org/10.1111/auar.12129>
- Carvalho, V. G. de, Silva, J. J. da, Mendes, C. J. F., & Silva, J. D. G. da. (2013). A Forma como o Balanço Patrimonial é Apresentado Altera a Percepção do Usuário Externo Quanto à Interpretação do Conteúdo Informacional? uma investigação no contexto brasileiro e cabo-verdiano. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 10(21), 71–86.
<https://doi.org/10.5007/2175-8069.2013v10n21p71>
- Cavazotte, F., Dias Filho, P., & Boas, O. V. (2009). A Influência das Emoções sobre o Efeito Dotação. *Revista Brasileira de Finanças*, 7(2), 196–213.
- 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, C., Kohlbeck, M., & Warfield, T. (2008). Timeliness of Impairment Recognition: evidence from the initial adoption of SFAS 142. *Advances in Accounting, Incorporating Advances in International Accounting*, 24(1), 72–81.
<https://doi.org/10.1016/j.adiac.2008.05.015>
- 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, S., Wang, Y., & Zhao, Z. (2009). Regulatory Incentives for Earnings Management Through Asset Impairment Reversals in China. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 24(4), 589–620.

- 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>
- Churyk, N. T. (2005). Reporting Goodwill: are the new accounting standards consistent with market valuations? *Journal of Business Research*, 58, 1353–1361. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2004.05.006>
- 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>
- Comiskey, E. E., & Mulford, C. W. (2010). Goodwill, Triggering Events, and Impairment Accounting. *Managerial Finance*, 36(9), 746–767. <https://doi.org/10.1108/03074351011064636>
- 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
- D'Alauro, G. (2013). The Impact of IAS 36 on Goodwill Disclosure: evidence of the write-offs and performance effects. *Intangible Capital*, 9(3), 754–799. <https://doi.org/10.3926/ic.415>
- D'Arcy, A., & Tarca, A. (2018). Reviewing IFRS Goodwill Accounting Research: implementation effects and cross-country differences. *International Journal of Accounting*, 53(3), 203–226. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2018.07.004>
- Damke, B. R., Eid Junior, W., & Rochman, R. R. (2014). Which are the Investment Fund Managers in Brazil Behavioral Investing Biases and Their Characteristics? *Encontro Brasileiro de Economia e Finanças Comportamentais*. Retrieved from https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/18847/GVcef_Damke%3B Eid Junior%3B Rochman.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Dantas, J. A., Rodrigues, F. F., Niyama, J. K., & Mendes, P. C. de M. (2010). Normatização Contábil Baseada em Princípios ou em Regras? benefícios, custos, oportunidades e riscos. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 4(9), 3–29. <https://doi.org/10.11606/rco.v4i9.34765>
- Duarte, T. (2009). A possibilidade da Investigação a 3: reflexões sobre triangulação (metodológica). *Centro de Investigação e Estudos de Sociologia*, 1–24. <https://doi.org/LISBOA>
- 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>
- Durand, R. (2003). Predicting a Firm's Forecasting Ability: the roles of organizational illusion of control and organizational attention. *Strategic Management Journal*, 24, 821–838. <https://doi.org/10.1002/smj.339>

- Easton, P. D., & Sommers, G. A. (2007). Effect of Analysts' Optimism on Estimates of the Expected Rate of Return Implied by Earnings Forecasts. *Journal of Accounting Research*, 45(5), 983–1015. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2007.00257.x>
- 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>
- Elliott, W. B., Hodge, F. D., Kennedy, J. J., & Pronk, M. (2007). Are M.B.A. Students a Good Proxy for Nonprofessional Investors? *The Accounting Review*, 82(1), 139–168. <https://doi.org/10.2308/accr.2007.82.1.139>
- Emami, A., Welsh, D. H. B., Ramadani, V., & Davari, A. (2019). The Impact of Judgment and Framing on Entrepreneurs' Decision-Making. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 1–22. <https://doi.org/10.1080/08276331.2018.1551461>
- Emich, K. J., & Pyone, J. S. (2018). Let It Go: positive affect attenuates sunk cost bias by enhancing cognitive flexibility. *Journal of Consumer Psychology*, 28(4), 578–596. <https://doi.org/10.1002/jcpy.1030>
- 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.
- FASB, F. A. S. B. (1973). *APB 30: Reporting the Results of Operations—Reporting the Effects of Disposal of a Segment of a Business, and Extraordinary, Unusual and Infrequently Occurring Events and Transactions* (Vol. 2). Retrieved from <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobkey=id&blobwhere=1175820900740&blobheader=application/pdf&blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs>
- Fatemi, D. J., Hasseldine, J., & Hite, P. A. (2015). Inherent Outcome-Favorable Biases and Mitigating Effects of Principles-Based. *Advances in Taxation*, 22, 145–175. [https://doi.org/10.1108/S1058-7497\(2010\)0000019003](https://doi.org/10.1108/S1058-7497(2010)0000019003)
- 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>
- Garrod, N., Kosi, U., & Valentincic, A. (2008). Asset Write-Offs in the Absence of Agency Problems. *Journal of Business Finance and Accounting*, 35(3–4), 307–330. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2008.02078.x>
- Gebhardt, G. (2016). Impairments of Greek Government Bonds under IAS 39 and IFRS 9: A Case Study. *Accounting in Europe*, 13(2), 169–196. <https://doi.org/10.1080/17449480.2016.1208833>

- 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>
- Golden, J., Sun, L., & Zhang, J. H. (2018). Corporate Social Responsibility and Goodwill Impairment. *Accounting and the Public Interest*, 1(18), 1–28.
- 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>
- Gox, R. F., & Wagenhofer, A. (2009). Optimal Impairment Rules. *Journal of Accounting and Economics*, 48(1), 2–16. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2009.04.004>
- Griffith, E. E., Hammersley, J. S., & Kadous, K. (2015). Audits of Complex Estimates as Verification of Management Numbers: how institutional pressures shape practice. *Contemporary Accounting Research*, 32(3), 833–863. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12104>
- Guler, L. (2018). Has SFAS 142 Improved the Usefulness of Goodwill Impairment Loss and Goodwill Balances for Investors? *Review of Managerial Science*, 12(3), 559–592. <https://doi.org/10.1007/s11846-016-0223-y>
- 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>
- Guthrie, J., & Pang, T. T. (2013). Disclosure of Goodwill Impairment under AASB 136 from 2005-2010. *Australian Accounting Review*, 23(3), 216–231. <https://doi.org/10.1111/j.1835-2561.2013.00204.x>
- Hamberg, M., & Beisland, L. A. (2014). Changes in the Value Relevance of Goodwill Accounting Following the Adoption of IFRS 3. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 23(2), 59–73. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2014.07.002>
- Hamberg, M., Paananen, M., & Novak, J. (2011). The Adoption of IFRS 3: the effects of managerial discretion and stock market reactions. *European Accounting Review*, 20(2), 263–288. <https://doi.org/10.1080/09638181003687877>
- Hatfield, R. C. (2015). The effect of accountability on the evaluation of evidence: a tax setting. *Advances in Taxation*, 12, 105–125. [https://doi.org/10.1108/S1058-7497\(2010\)0000019003](https://doi.org/10.1108/S1058-7497(2010)0000019003)

- 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>
- He, X. Z., & Shi, L. (2012). Boundedly Rational Equilibrium and Risk Premium. *Accounting and Finance*, 52(1), 71–93. <https://doi.org/10.1111/j.1467-629X.2011.00421.x>
- Healy, P. M. (1985). The Effect os Bonus Schemes on Accounting 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>
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A Review of the Earnings Management Litrature and its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365–383. <https://doi.org/10.2139/ssrn.156445>
- Heaton, J. B. (2002). Managerial Optimism and Corporate Finance. *Financial Management*, 31(2), 33–45. Retrieved from [http://files/116/Corporate Finance \(3rd Edition\) by Berk , Jonathan.pdf](http://files/116/Corporate Finance (3rd Edition) by Berk , Jonathan.pdf)
- Hilton, A. S., & O’Brien, P. C. (2009). Inco ltd.: Market value, fair value, and management discretion. *Journal of Accounting Research*, 47(1), 179–211. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2008.00314.x>
- 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)
- Hong, P. K., Paik, D. G., & Smith, J. V. D. L. (2018). A Study of Long-lived Asset Impairment under U.S. GAAP and IFRS Within the U.S. Institutional Environment. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 31(May), 74–89. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2018.05.001>
- 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>
- IASB, I. A. S. B. (2001). *International Accounting Standard 36 - Impairment of Assets*. Retrieved from <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/2014/ias36.pdf>
- IASB, I. A. S. B. (2018). *Conceptual Framework for Financial Reporting*.
- Isidore R, R., & P., C. (2019). The Relationship between the Income and Behavioural Biases. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 24(47), 127–144. <https://doi.org/10.1108/JEFAS-10-2018-0111>
- Jain, R., Jain, P., & Jain, C. (2015). Behavioral Biases in the Decision Making of Individual Investors. *The IUP Journal of Management Research*, 14(3), 7–27.
- Jarva, H. (2009). Do Firms Manage Fair Value Estimates? an examination of SFAS 142 goodwill impairments. *Journal of Business Finance and Accounting*, 36(9–10), 1059–

1086. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2009.02169.x>

- Jeffrey, H. J., & Putman, A. O. (2013). The Irrationality Illusion: a new paradigm for economics and behavioral economics. *The Journal of Behavioral Finance*, 14, 161–194. <https://doi.org/10.1080/15427560.2013.790388>
- Johansson, S.-E., Hjelström, T., & Hellman, N. (2016). Accounting for goodwill under IFRS: A critical analysis. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 27, 13–25. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2016.07.001>
- 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>
- Kabir, M. H., & Laswad, F. (2014). The Behaviour of Earnings, Accruals and Impairment Losses of Failed New Zealand Finance Companies. *Australian Accounting Review*, 24(3), 262–275. <https://doi.org/10.1111/auar.12028>
- Kadous, K., Magro, A. M., & Spilker, B. C. (2008). Do Effects of Client Preference on Accounting Professionals' Information Search and Subsequent Judgments Persist with High Practice Risk? *The Accounting Review*, 83(1), 133–156. <https://doi.org/10.2308/accr.2008.83.1.133>
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1990). Experimental Tests of The Endowment Effect and The Coase Theorem. *Journal of Political Economy*, 98(6), 1325–1348. <https://doi.org/10.2307/j.ctvc4j8j.7>
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1991). Anomalies: the endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 193–206. <https://doi.org/10.1257/jep.5.1.193>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263–292. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, Values and Frames. *American Psychologist Association*, 39(4), 341–350. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.39.4.341>
- Keefer, Q. A. W. (2015). The Sunk-Cost Fallacy in the National Football League: salary cap value and playing time. *Journal of Sports Economics*, 1–16. <https://doi.org/10.1177/1527002515574515>
- Kim, S., Lee, C., & Wook Yoon, S. (2013). Goodwill Accounting and Asymmetric Timeliness of Earnings. *Review of Accounting and Finance*, 12(2), 112–129. <https://doi.org/10.1108/14757701311327687>
- Kimbro, M. B., & Xu, D. (2016). The Accounting Treatment of Goodwill, Idiosyncratic Risk, and Market Pricing. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 31(3), 1–23. <https://doi.org/10.1177/0148558X16632414>
- Klayman, J. (1995). Varieties of Confirmation Bias. *Psychology of Learning and Motivation*, 32, 385–418. [https://doi.org/10.1016/S0079-7421\(08\)60315-1](https://doi.org/10.1016/S0079-7421(08)60315-1)

- Knauer, T., & Wöhrmann, A. (2016). Market Reaction to Goodwill Impairments. *European Accounting Review*, 25(3), 421–449. <https://doi.org/10.1080/09638180.2015.1042888>
- Koonce, L. L., & Mercer, M. (2005). Using Psychology Theories in Archival Financial Accounting Research. *SSRN Electronic Journal*, 5(January). <https://doi.org/10.2139/ssrn.311105>
- 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>
- Langer, E. J. (1975). The Illusion of Control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32(2), 311–328. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.32.2.311>
- Lapointe-Antunes, P., Cormier, D., & Magnan, M. (2008). Equity Recognition of Mandatory Accounting Changes: the case of transitional goodwill impairment losses. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 25(1), 37–54. <https://doi.org/10.1002/cjas.41>
- Lapointe-Antunes, P., Cormier, D., & Magnan, M. (2009). Value Relevance and Timeliness of Transitional Goodwill-Impairment Losses: evidence from Canada. *The International Journal of Accounting*, 44(1), 56–78. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2008.12.006>
- 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/IJAAPE.2019.099144>
- Lhaopadchan, S. (2010). Fair Value Accounting and Intangible Assets: goodwill impairment and managerial choice. *Journal of Financial Regulation and Compliance*, 18(2), 120–130. <https://doi.org/10.1108/13581981011033989>
- 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>
- Liberatore, G., & Mazzi, F. (2010). Goodwill Write-Off and Financial Market Behaviour: an analysis of possible relationships. *Advances in Accounting, Incorporating Advances in International Accounting*, 26, 333–339. <https://doi.org/10.1016/j.adiaac.2010.08.001>
- Lima Filho, R. N., Bruni, A. L., & Sampaio, M. S. (2012). A Influência do Gênero, Idade e Formação na Presença de Heurísticas em Decisões de Orçamento: um estudo quase-experimental. *Revista Universo Contábil*, 8(2), 103–117. <https://doi.org/10.4270/ruc.2012215>
- Lin, C. H., Chuang, S. C., Kao, D. T., & Kung, C. Y. (2006). The Role of Emotions in the Endowment Effect. *Journal of Economic Psychology*, 27(4), 589–597. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2005.10.001>
- Liyanarachchi, G. A. (2007). Feasibility of Using Student Subjects in Accounting Experiments: a review. *Pacific Accounting Review*, 19(1), 47–67. <https://doi.org/10.1108/01140580710754647>

- Lonergan, W. (2010). Impairment – a commercial perspective. *Managerial Finance*, 36(9), 812–826. <https://doi.org/10.1108/03074351011064672>
- 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>
- Mahdi, I. B. S., & Abbes, M. B. (2018). Behavioral Explanation for Risk taking in Islamic and Conventional Banks. *Research in International Business and Finance*, 45(February), 577–587. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2017.07.111>
- 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>
- Malmendier, U., & Tate, G. (2005). CEO Overconfidence and Corporate Investment. *The Journal of Finance*, LX(6). <https://doi.org/10.2139/ssrn.3155066>
- Marcelino, C. V., & Bruni, A. L. (2012). Viés de Cognição Numérica e Práticas Orçamentárias: um estudo quase- experimental. *Contabilidade, Gestão e Governança*, 15(3), 88–106.
- Martínez, A. A., & Rubio, J. A. C. (2018). The Economic Effects of IFRS Goodwill Reporting. *Australian Accounting Review*, 28(3), 309–322. <https://doi.org/10.1111/auar.12200>
- Martínez, J. A., Martínez, D. A., & Lin, H. (2014). The Value Relevance of Accounting Numbers under International Financial Reporting Standards. *Australian Accounting Review*, 24(3), 237–254. <https://doi.org/10.1111/auar.12043>
- Martins, J. D. M., Santos, T. L. dos, Carvalho, D. da R., & Silva, J. D. G. da. (2016). O Efeito Framing na Toma de Decisão Contábil: perspectiva dos profissionais de contabilidade dos estados do Rio Grande do Norte e Pará. In *Contabilidade Comportamental: conceitos e aplicações*. In: José Dionísio Gomes da Silva (Natal, RN:, p. 422).
- Martins, O. S., Araújo, A. M. H. B. de, & Niyama, J. K. (2011). Uma Discussão Conceitual e Contemporânea sobre a Teoria da Mensuração e sua Relação com a Contabilidade. *Administração: Ensino e Pesquisa*, 12(3), 501–528.
- Martins, V. G., Girão, L. F. de A. P., & Monte, P. A. do. (2015). A Teoria dos Prospectos e a Heurística do Efeito Manada: um estudo quanto à atitude de indivíduos na decisão de investimentos em cenários de risco. *Registro Contábil*, 6(3), 1–21.
- 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>
- Meissner, P., & Wulf, T. (2017). The effect of cognitive diversity on the illusion of control bias in strategic decisions: An experimental investigation. *European Management Journal*, 35(4), 430–439. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2016.12.004>
- Melo, T. M., & Fucidji, Fj. R. (2016). Racionalidade Limitada e a Tomada de Decisão em Sistemas Complexos. *Revista de Economia Política*, 36(3), 622–645. <https://doi.org/10.1590/0101-31572016v36n03a09>
- Mohd-Saleh, N., & Omar, N. (2014). CEO Duality, Family-Control and Goodwill Impairment. *Asian Journal of Business and Accounting*, 7(1), 143–179.
- Morewedge, C. K., Shu, L. L., Gilbert, D. T., & Wilson, T. D. (2009). Bad riddance or good rubbish? Ownership and not loss aversion causes the endowment effect. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(4), 947–951. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2009.05.014>
- Mota, R. H. G., Oliveira, A. F. de, Niyama, J. K., & Paulo, E. (2016). Normas Baseadas em Princípios e em Regras: uma análise comparativa das normas do IASB e FASB. *Revista Ambiente Contábil*, 8(2), 19–39. Retrieved from [https://monografias.ufrn.br/jspui/bitstream/123456789/7897/1/Citogenética no diagnóstico da LLA em crianças_Pinheiro_2018.pdf](https://monografias.ufrn.br/jspui/bitstream/123456789/7897/1/Citogenética%20no%20diagnóstico%20da%20LLA%20em%20crianças_Pinheiro_2018.pdf)
- Nelson, J. A. (2014). The power of stereotyping and confirmation bias to overwhelm accurate assessment: the case of economics, gender, and risk aversion. *Journal of Economic Methodology*, 21(3), 211–231. <https://doi.org/10.1080/1350178X.2014.939691>
- Nickerson, R. S. (1998). Confirmation Bias: a ubiquitous phenomenon in many guises. *Review of General Psychology*, 2(2), 175–220. <https://doi.org/10.1214/aos/1031594735>
- Niyama, J. K., & Silva, C. A. T. (2013). *Teoria da contabilidade*. (Atlas, Ed.) (3. ed.). São Paulo.
- Novemsky, N., & Kahneman, D. (2005). The Boundaries of Loss Aversion. *Journal of Marketing Research*, 42(2), 119–128. <https://doi.org/10.1509/jmkr.42.2.119.62292>
- Olante, M. E. (2013). Overpaid Acquisitions and Goodwill Impairment Losses - Evidence from the US. *Advances in Accounting, Incorporating Advances in International Accounting*, 29(2), 243–254. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2013.09.010>
- 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>
- Olivola, C. Y. (2018). The Interpersonal Sunk-Cost Effect. *Psychological Science*, 1–18. <https://doi.org/10.1177/0956797617752641>
- Pacharn, P., & Zhang, L. (2006). Accounting, Innovation, and Incentives. *Journal of Engineering and Technology Management - JET-M*, 23, 114–129.

<https://doi.org/10.1016/j.jengtecman.2006.02.008>

- Parke, A., & Griffiths, M. (2012). Beyond Illusion of Control: an interpretative phenomenological analysis of gambling in the context of information technology. *Addiction Research and Theory*, 20(3), 250–260. <https://doi.org/10.3109/16066359.2011.600480>
- 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>
- Paugam, L., & Ramond, O. (2015). Effect of Impairment-Testing Disclosures on the Cost of Equity Capital. *Journal of Business Finance and Accounting*, 42(5–6), 583–618. <https://doi.org/10.1111/jbfa.12113>
- Paulo, E., Carvalho, L. N. G. de, & Girão, L. F. de A. P. (2014). Algumas Questões Sobre a Normatização Contábil Baseada em Princípios, Regras e Objetivos. *Revista Evidenciação Contábil & Finanças*, 2(2), 24–39. <https://doi.org/10.18405/recfin20140202>
- 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>
- Rajsic, J., Wilson, D. E., & Pratt, J. (2017). The price of information: Increased inspection costs reduce the confirmation bias in visual search. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 0(0), 1–20. <https://doi.org/10.1080/17470218.2016.1278249>
- 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>
- Rees, L., Gill, S., & Gore, R. (1996). An Investigation of Asset Write-Downs and Concurrent Abnormal Accruals. *Journal of Accounting Research*, 34(3), 157–169. <https://doi.org/10.2307/2491431>
- Reinstein, A., Bayou, M. E., Williams, P. F., & Grayson, M. M. (2017). Resolving the Sunk Cost Conflict. *Advances in Management Accounting*, 28, 123–154. <https://doi.org/10.1108/S1474-787120170000028005>
- Reinstein, A., & Lander, G. H. (2004). Implementing the Impairment of Assets Requirements of SFAS No. 144: an empirical analysis. *Managerial Auditing Journal*, 19(3), 400–411. <https://doi.org/10.1108/02686900410524409>
- 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>
- Roll, R. (1986). The Hubris Hypothesis of Corporate Takeovers. *The Journal of Business*, 59(2), 197–216. <https://doi.org/10.1086/296325>
- 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>
- Samkin, G., & Deegan, C. (2010). Calculating Non-Controlling Interest in the Presence of Goodwill Impairment. *Accounting Research Journal*, 23(2), 213–233. <https://doi.org/10.1108/10309611011073278>
- Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, M. D. P. B. (2013). *Metodologia de Pesquisa* (5th ed.). Porto Alegre: Penso.
- 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>
- Schultze, W., & Weiler, A. (2010). Goodwill Accounting and Performance Measurement. *Managerial Finance*, 36(9), 768–784. <https://doi.org/10.1108/03074351011064645>
- Seetharaman, A., Sreenivasan, J., Sudha, R., & Ya Yee, T. (2006). Managing impairment of goodwill. *Journal of Intellectual Capital*, 7(3), 338–353. <https://doi.org/10.1108/14691930610681447>
- Sevin, S., Schroeder, R., & Bhamornsiri, S. (2007). Transparent Financial Disclosure and SFAS No. 142. *Managerial Auditing Journal*, 22(7), 674–687. <https://doi.org/10.1108/02686900710772582>
- 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, C. A. T., & Domingos, N. T. (2010). Sunk Cost e Insistência Irracional: o comportamento face às decisões de alocação de recursos. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 3(1), 41–64. <https://doi.org/10.14392/asaa.2010010102>
- Silva, D. M. da, Martins, V. A., & Lemes, S. (2016). Escolhas Contábeis: reflexões para a pesquisa. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 13(29), 129. <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2016v13n29p129>

- 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.*
- Silva, J. P. da, Niyama, J. K., & Noriller, R. M. (2018). Teoria da Contabilidade: reflexões Sobre os 55 anos de positivismo. *Revista FSA, 15(2), 27–47.*
- Simon, H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics, 69(1), 99–118.* <https://doi.org/10.2307/1884852>
- Simon, H. A. (1959). Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. *The American Economic Review, 49(3), 253–283.*
- SJR, Sci. J. R. (2019). SCImago Journal Rank (SJR). Retrieved from <https://www.scimagojr.com/journalrank.php>
- Souza, M. M. de, Borba, J. A., Wuerges, A. F. E., & Lunkes, R. J. (2015). Perda No Valor Recuperável De Ativos: fatores explicativos do nível de evidenciação das empresas de capital aberto brasileiras. *Revista Universo Contábil, 11(2), 06–24.* <https://doi.org/10.4270/ruc.2015209>
- Steppan, A. I. B., Silva, C. A. T., & Lima, D. H. S. de. (2017). Uma Análise da Influência do Viés de Otimismo no Julgamento de Probabilidades de Ativos e Passivos Contingentes. *XI Congresso Anpcont, 3 a 6 de Junho de 2017. Belo Horizonte - MG.*
- 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>
- Sun, L., & Zhang, J. H. (2017). Goodwill impairment loss and bond credit rating. *International Journal of Accounting & Information Management, 25(1), 2–20.* <https://doi.org/10.1108/IJAIM-02-2016-0014>
- Swanson, Z. L., Singer, R., & Downs, A. (2013). Goodwill Impairment: A comparative country analysis. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal, 17(1), 25–46.*
- Thaler, R. (1980). Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Behavior and Organization, 1(1), 39–60.* [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(80\)90051-7](https://doi.org/10.1016/0167-2681(80)90051-7)
- Thaler, R. H., Tversky, A., Kahneman, D., & Schwartz, A. (1997). The Effect of Myopia and Loss Aversion on Risk Taking: an experimental test. *The Quarterly Journal of Economics, 112(2), 647–661.* <https://doi.org/10.1162/003355397555226>
- Trottier, K. (2013). The Effect of Reversibility on a Manager’s Decision to Record Asset Impairments. *Accounting Perspectives, 12(1), 1–22.* <https://doi.org/10.1111/1911-3838.12005>

- Tversky, A. (1972). Elimination by Aspects: A theory of choice. *Psychological Review*, 79(4), 281–299. <https://doi.org/10.1037/h0032955>
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124–1131.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1991). Loss Aversion in Riskless Choice : a reference-dependent Model. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(4), 1039–1061. Retrieved from http://www.jstor.org/stable/2937956?seq=1#page_scan_tab_contents%5Cnhttp://qje.oxfordjournals.org/content/106/4/1039.full.pdf+html
- 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>
- Wang, J., Zhuang, X., Yang, J., & Sheng, J. (2014). The effects of optimism bias in teams. *Applied Economics*, 46(32), 3980–3994. <https://doi.org/10.1080/00036846.2014.948678>
- Watts, R. L. (1992). Accounting Choice Theory and Market-Based Research in Accounting. *Britshi Review*, 24, 235–267.
- Watts, R. L. (2003a). 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. (2003b). Conservatism in Accounting Part II: Evidence and Research Opportunities. *Accounting Horizons*, 17(4), 287–301. Retrieved from <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/6342099>
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1990). Positive Accounting Theory: a ten year perspective. *The Accounting Review*, 65(1), 131–156.
- Weinstein, N. D. (1980). Unrealistic Optimism About Future Life Events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39(5), 806–820.
- Wohl, M. J. A., & Enzle, M. E. (2009). Illusion of Control by Proxy: placing one's fate in the hands of another. *British Journal of Social Psychology*, 48(1), 183–200. <https://doi.org/10.1348/014466607X258696>
- 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.).
- Xu, W., Anandarajan, A., & Curatola, A. (2011). The Value Relevance of Goodwill Impairment. *Research in Accounting Regulation*, 23(2), 145–148. <https://doi.org/10.1016/j.racreg.2011.06.007>
- Zandonai, F., & Borba, J. A. (2009). O que dizem os Achados das Pesquisas Empiricas sobre o Teste de Impairment: uma analise dos Journals em língua inglesa. *Contabilidade*,

Gestão e Governança, 12(1), 24–34.

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>

Zappellini, M. B., & Feuerschütte, S. G. (2015). O Uso da Triangulação na Pesquisa Científica Brasileira em Administração. *Administração: Ensino e Pesquisa*, 16(2), 241–273. <https://doi.org/10.13058/raep.2015.v16n2.238>

Zhang, R., Lu, Z., & Ye, K. (2010). How do Firms React to the Prohibition of Long-lived Asset Impairment Reversals? evidence from China. *Journal of Accounting and Public Policy*, 29(5), 424–438. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2010.09.010>

Zhou, D., & Habib, A. (2013). Accounting Standards and Earnings Management: evidence from China. *Accounting Perspectives*, 12(3), 213–236. <https://doi.org/10.1111/1911-3838.12016>

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>

APÊNDICE I – RESULTADOS ESTATÍSTICOS COM AMOSTRA DESBALANCEADA

Os resultados do estudo 3 também foram testados para amostras desbalanceadas. Optou-se por manter, na estrutura da pesquisa, os resultados com amostras balanceadas, pois permite uma maior comparabilidade entre as variáveis.

Tabela 22 – Estatísticas descritivas (amostra desbalanceada)

Painel A – Variáveis brutas winsorizadas em 2,5% para cada lado da distribuição						
	Média	Mediana	Mín.	Max.	Desv. Pad.	N
ΔREC	0,0075	0,0045	-0,6081	0,9404	0,1501	2299
ΔROA	0,0091	0,0019	-1,0059	1,1453	0,2183	2301
ΔROE	-0,0017	0,0099	-4,4110	3,3526	0,7432	2296
ΔFCO	0,0013	0,0045	-0,9769	0,6546	0,1594	2297
BM	-0,6168	0,6005	-64,2832	8,1437	8,4057	1820
$ALAV$	0,3404	0,2988	0,0000	2,5139	0,3530	2280
Painel B – Variáveis brutas sem tratamento						
	Média	Mediana	Mín.	Max.	Desv. Pad.	N
ΔREC	0,1011	0,0322	-5,4744	101,2156	2,1271	2299
ΔROA	12,215	0,0019	-778,2917	17444	402,6163	2301
ΔROE	0,0029	0,0099	-240,9392	227,8359	7,7387	2296
ΔFCO	2,5519	0,0045	-5441,6	5254,6	191,4327	2297
BTM	-1,8949	0,6005	-799,0052	115,2735	28,8143	1820
$ALAV$	2,1830	0,2988	0,0000	2041,3330	58,6058	2280
Painel C – Variáveis <i>dummy</i>						
	Média	Mediana	Mín.	Max.	Desv. Pad.	N
$MGEST$	0,6095	1	0	1	0,4879	2000
$SMOOTH$	0,4324	0	0	1	0,4955	2301
$BIGBATH$	0,2356	0	0	1	0,4244	2300
$PBBL$	0,6575	1	0	1	0,4746	1971
$PROP$	0,8429	1	0	1	0,3639	1971
$BIG4$	0,7172	1	0	1	0,4504	2133
$PIMP$	0,1154	0	0	1	0,3196	2252

Fonte: Elaborada pela autora com dados da Thompson Reuters® (2019).

Tabela 23 – Resultados das regressões *logit* com variáveis brutas (amostra desbalanceada)

Variável Dependente: Perda por Impairment dos ativos - PIMP				
Variáveis Independentes	(1)	(2)	(3)	(4)
	Coeficiente	Intervalo de Confiança	Coeficiente	Intervalo de Confiança
<i>Constante</i>	-3,8268 *** (-7,05)	[-1,2274; 0,0881]	-3,9221 *** (-5,63)	[-5,2877; -2,5564]
<i>ΔREC</i>	-0,5696 * (-1,70)	[-0,2692; 0,7113]	-0,3009 (-0,78)	[-1,0561; 0,4541]
<i>ΔROA</i>	0,2210 (0,88)	[-0,0712; 0,0177]	0,0975 (0,35)	[-0,4561; 0,6512]
<i>ΔROE</i>	-0,02674 (-1,18)	[-0,1425; -0,0160]	-0,0236 (-0,96)	[-0,0718; 0,0246]
<i>ΔFCO</i>	-0,0793 ** (-2,46)	[0,0071; 0,0498]	-0,0765 ** (-2,44)	[-0,1380; -0,0149]
<i>BTM</i>	0,0284 *** (2,61)	[0,1640; 0,8955]	0,0291 *** (2,67)	[0,0077; 0,0505]
<i>MGEST</i>	0,52978 *** (2,84)	[-1,2008; 0,5896]	0,5284 *** (2,73)	[0,1495; 0,9073]
<i>ALAV</i>	-0,3055 (-0,67)	[-0,6508; 0,0743]	-0,2911 (-0,65)	[-1,1709; 0,5885]
<i>SMOOTH</i>	-0,2882 (-1,56)	[0,2309; 1,1191]	-0,2976 (-1,58)	[-0,6678; 0,0725]
<i>BIGBATH</i>	0,6750 *** (2,98)	[-0,4139; 1,3244]	0,6021 ** (2,51)	[0,1325; 1,0717]
<i>PBBL</i>	0,4552 (1,03)	[0,0545; 1,7316]	0,3596 (0,80)	[-0,5224; 1,2416]
<i>PROP</i>	0,8930 ** (2,09)	[-0,1596; 1,1714]	1,0118 ** (2,35)	[0,1686; 1,8550]
<i>BIG4</i>	0,5058 (1,49)	[-4,8901; -2,7635]	0,5497 (1,59)	[-0,1277; 1,2273]
Efeitos Fixos	Não		Efeitos Fixos nos anos	
N de Observações	1518		1518	
N de Empresas	218		218	
Pseudo R ²	6,56%		8,26%	

Fonte: Elaborada pela autora com dados da Thompson Reuters® (2019).

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.

Tabela 24 – Resultados das regressões logit com variáveis winsorizadas em 1% (amostra desbalanceada)

Variável Dependente: Perda por Impairment dos ativos - PIMP				
Variáveis Independentes	(1)	(2)	(3)	(4)
	Coeficiente	Intervalor de Confiança	Coeficiente	Intervalor de Confiança
<i>Constante</i>	-3,7415 *** (-6,93)	[-4,7992; -2,6837]	-3,8842 *** (-5,60)	[-5,2428; -2,5255]
<i>ΔREC</i>	-75,8536 (-7,97)	[-94,500; -57,2069]	-72,6739 *** (-8,01)	[-90,4639; -54,884]
<i>ΔROA</i>	0,3327 (0,42)	[-1,2220; 1,8875]	0,1195 (0,15)	[-1,4530; 1,6921]
<i>ΔROE</i>	0,1011 (0,60)	[-0,2303; 0,4325]	0,1012 (0,60)	[-0,2283; 0,4308]
<i>ΔFCO</i>	75,1867 *** (7,99)	[56,7373; 93,636]	72,1611 *** (8,01)	[54,5080; 89,8143]
<i>BM</i>	0,1018 (1,57)	[-0,0254; 0,2292]	0,0976 (1,59)	[-0,0229; 0,2182]
<i>MGEST</i>	0,5236 *** (2,81)	[0,15861; 0,8886]	0,5223 *** (2,73)	[0,1468; 0,8978]
<i>ALAV</i>	-0,2955 (-0,59)	[-1,2759; 0,6848]	-0,2479 (-0,50)	[-1,2139; 0,7180]
<i>SMOOTH</i>	-0,3408 * (-1,75)	[-0,7216 0,0400]	-0,3376 * (-1,70)	[-0,7274; 0,0520]
<i>BIGBATH</i>	0,6979 *** (3,03)	[0,2458; 1,1500]	0,6099 ** (2,49)	[0,1288; 1,0909]
<i>PBBL</i>	0,4400 (1,01)	[-0,4166; 1,2967]	0,3425 (0,77)	[-0,5258; 1,2109]
<i>PROP</i>	0,8517 ** (2,01)	[0,0196; 1,6838]	0,9856 ** (2,30)	[0,1457; 1,8255]
<i>BIG4</i>	0,3952 (1,19)	[-0,2581; 1,0487]	0,4436 (1,30)	[-0,2250; 1,1123]
Efeitos Fixos		Não		Efeitos Fixos nos anos
N de Observações		1518		1518
N de Empresas		218		218
Pseudo R ²		7,16%		8,96%

Fonte: Elaborada pela autora com dados da Thompson Reuters® (2019).

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.

APÊNDICE II – INSTRUMENTOS DE PESQUISA

Termo de Consentimento

Esta pesquisa faz parte da tese de doutorado da aluna Karla Roberta Castro Pinheiro Alves na Universidade de Brasília.

A pesquisa consiste na análise de cenários distintos, onde você será solicitado a fazer uma escolha. A pesquisa é voluntária e a análise será feita anonimamente. Você concorda em participar do experimento:

- () Concordo
() Não concordo

Parte I (informações pessoais dos respondentes - idêntico para o questionário 1 e 2)

Qual é a sua idade: _____ anos

Qual o seu gênero:

- () Feminino
() Masculino
() outros
() prefiro não dizer

Você trabalha/estuda com contabilidade

- () Sim
() Não

Parte II (Os cenários são descritos de modo diferente para o questionário 1 e o questionário 2 e a opções de respostas são as mesmas)

Tabela 25 – Instrumento de pesquisa

QUESTIONÁRIO 1	QUESTIONÁRIO 2
<p>Cenário 1: Você adquiriu um terreno há três anos por um valor de R\$10 mil. Você tinha uma expectativa de que uma estrada seria construída perto da sua propriedade, permitindo uma valorização. Como não existe mais esta possibilidade, o terreno tem um valor atual de R\$8 mil. Você recebeu uma proposta de venda do terreno por este valor. Existe uma remota possibilidade de valorização se a construção da estrada ocorrer.</p> <p>Diante do cenário descrito, você:</p> <p>() não venderia o terreno () venderia o terreno</p>	<p>Cenário 1: Você adquiriu um terreno há três anos por um valor de R\$10 mil. Você tinha uma expectativa de que uma estrada seria construída perto da sua propriedade, permitindo uma grande valorização. Mesmo não existindo mais esta expectativa, o terreno tem um valor atual de R\$12 mil. Você recebeu uma proposta de venda do terreno por este valor. Existe uma remota possibilidade de uma maior valorização se a construção da estrada ocorrer.</p> <p>Diante do cenário descrito, você:</p> <p>() não venderia o terreno () venderia o terreno</p>

Continua na página seguinte.

Continuação da tabela 25.

Cenário 2: Você **adquiriu um veículo há mais de dois anos por um valor de 30 mil reais. Pretende vendê-lo e espera obter um valor de 22 mil reais. Contudo, por se tratar de um veículo cujo modelo saiu de linha, o valor de venda foi estimado em 17 mil reais.**

Diante do cenário descrito, você

- não deveria vender o veículo
 deveria vender o veículo

Cenário 3: **Você está pensando em tomar uma decisão de vender uma propriedade que recebeu de herança. Como você não irá usar esta propriedade no futuro e não existe a possibilidade de alugá-la, a venda pode gerar algum dinheiro que você precisa agora. Deste modo, você está propenso a efetuar a venda. Na sua família, existem duas pessoas que conhecem bem o seu caso, uma que está de acordo com sua decisão e outra que é contrária.**

Se você tivesse que escolher uma pessoa para conversar sobre o assunto sua escolha seria:

- a pessoa que é a favor da venda
 a pessoa que é contrária à venda

Cenário 4: **Uma pessoa pretende fazer um curso com a expectativa de receber uma promoção, com aumento salarial. A promoção depende da obtenção de uma aprovação, com nota acima de 9. De modo geral 50% dos alunos conseguem este desempenho. Além disso, o curso pode não ser útil para a promoção se existir uma mudança na gestão da empresa. Esta chance é também de 50%. O diploma deve ser emitido em um mês, já que a pessoa que prometeu a promoção irá se aposentar. E, geralmente a instituição de ensino leva entre quinze a quarenta e cinco dias para entregar o diploma. A pessoa somente conseguirá a promoção se tirar nota 9, não existir mudança na gestão da empresa e o diploma for emitido em um mês.**

Você acha que a pessoa deveria fazer o curso?

- Não
 Sim

Cenário 5: **Você ganhou um bingo e decide aplicar este dinheiro no mercado acionário. Sabe-se investir em ações tem um risco elevado, com grande chance de perder ou de ganhar.**

Baseado no que você conhece de investimento, você acha mais provável você

- ganhar dinheiro com ações
 perder dinheiro com ações
 não sei

Cenário 2: Uma pessoa **adquiriu um veículo há mais de dois anos por um valor de 30 mil reais. Pretende vendê-lo e espera obter um valor de 22 mil reais. Contudo, por se tratar de um veículo cujo modelo saiu de linha, o valor de venda foi estimado em 17 mil reais.**

Diante do cenário descrito, essa pessoa

- não deveria vender o veículo
 deveria vender o veículo

Cenário 3: **Você está pensando em tomar uma decisão de vender uma propriedade que recebeu de herança. Como você não irá usar esta propriedade no futuro e não existe a possibilidade de alugá-la, a venda pode gerar algum dinheiro que você precisa agora. Apesar disto, por uma questão sentimental, você está propenso a não efetuar a venda. Na sua família, existem duas pessoas que conhecem bem o seu caso: uma que está de acordo com sua decisão e outra que é contrária.**

Se você tivesse que escolher uma pessoa para conversar sobre o assunto sua escolha seria:

- a pessoa que é a favor da venda
 a pessoa que é contrária à venda

Cenário 4: **Uma pessoa pretende fazer um curso com a expectativa de receber uma promoção, com aumento salarial. A promoção depende da obtenção de uma aprovação, com nota acima de 9. De modo geral 60% dos alunos conseguem este desempenho. Além disso, o curso pode não ser útil para a promoção se existir uma mudança na gestão da empresa. Esta chance é de 40%. O diploma deve ser emitido em um mês, já que a pessoa que prometeu a promoção irá se aposentar. E, geralmente a instituição de ensino leva entre quinze a vinte dias para entregar o diploma.**

Você acha que a pessoa deveria fazer o curso?

- Não
 Sim

Cenário 5: **Você ganhou um bingo e decide aplicar 50% deste dinheiro no mercado acionário. Sabe-se investir em ações tem um risco elevado, com grande chance de perder ou de ganhar.**

Baseado no que você conhece de investimento, você acha mais provável você:

- ganhar dinheiro com ações
 perder dinheiro com ações
 não sei

Continua na página seguinte.

Continuação da tabela 25.

Cenário 6: **Suponha uma empresa que tinha um orçamento de 100 milhões de reais para desenvolver um veículo com óleo de mamona. Quando o projeto está 10% concluído, você fica sabendo que uma multinacional concorrente, mais veloz e poderosa, com um orçamento bem mais elevado, também está pesquisando este produto. Se você fosse consultor da empresa, sua decisão seria:**

paralisar o projeto
 continuar o projeto mesmo assim

Cenário 6: **Suponha uma empresa que tinha um orçamento de 100 milhões de reais para desenvolver um veículo com óleo de mamona. Quando o projeto está 50% concluído, você fica sabendo que uma multinacional concorrente, mais veloz e poderosa, com um orçamento bem mais elevado, também está pesquisando este produto. Se você fosse consultor da empresa, sua decisão seria:**

paralisar o projeto
 continuar o projeto mesmo assim

Fonte: Elaboração própria (2019)