

**GERENCIAMENTO DE RESULTADO E IMPAIRMENT NAS EMPRESAS
BRASILEIRAS DE CAPITAL ABERTO**

**EARNINGS MANAGEMENT AND IMPAIRMENT IN BRAZILIAN LISTED
CAPITAL COMPANIES**

Maria Auxiliadora de Oliveira Morais

Mestra em Contabilidade pela UFRN

E-mail: auxiliadora.o.morais@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0001-8861-8603>

Anailson Marcio Gomes

Doutor em Ciências Contábeis pela UNB

Email: anailson82@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0003-4055-4422>

Alexsandro Gonçalves da Silva Prado

Doutor em Economia pela UFPB

E-mail: alexsandro.prado@ufersa.edu.br

<https://orcid.org/0000-0002-7072-3621>

Renato Henrique Gurgel Mota

Doutor em Ciências Contábeis (UnB/UFPB/UFRN).

E-mail: renato.mota@ufrn.br

<https://orcid.org/0000-0001-8439-7540>

Kleber Formiga Miranda

Doutor em Ciências Contábeis pela UFPB

E-mail: mirandakf@ufersa.edu.br

<https://orcid.org/0000-0002-9164-6709>

Resumo: A IAS 36, adotada no Brasil por meio do CPC 01 (R1), traz um cenário prático de interpretações e julgamentos para os elaboradores das demonstrações contábeis. Nesse contexto, a presente pesquisa tem por objetivo investigar a associação entre o gerenciamento de resultado e o reconhecimento de *impairment* nas companhias brasileiras de capital aberto. Para alcançar este objetivo foi empregada uma pesquisa quantitativa com 86 empresas brasileiras de capital aberto, fazendo uso dos *accruals* discricionários como *proxy* para gerenciamento de resultados, para o qual foram usados dois modelos: Jones Modificado (1995) e o modelo de (PAE, 2005). Em seguida, foram estimadas as regressões com dados em painel desbalanceado com efeito fixo e com erros padrão robustos à heterocedasticidade. Os resultados mostraram que o Indicador de *Impairment* (IDIMP) apresentou significância estatística ao nível de 5%, para explicar o comportamento dos *accruals* discricionários. Além disso, os coeficientes apresentaram sinal positivo, indicando que há uma associação direta (positiva), portanto existem evidências de que o gerenciamento de resultado está associado positivamente ao reconhecimento de *impairment* nas companhias brasileiras de capital aberto.

Palavras-chave: Gerenciamento de Resultados; *Impairment*; Gestão de Ganho.

Abstract: IAS 36, adopted in Brazil through CPC 01 (R1), provides a practical scenario of interpretations and judgments for report-makers. In this context, this research aims to investigate the

association between earnings management and the recognition of impairment in publicly traded Brazilian companies. To achieve this objective, a quantitative survey of 86 publicly traded Brazilian companies was used, using discretionary accruals as a proxy for earnings management, for which two models were used: Modified Jones (1995) and the Pae model (2005). Then, they were estimated as regressions with unbalanced panel data with fixed effect and with standard errors robust to heteroscedasticity. The results induced that the Disability Indicator (IDIMP) present statistical significance at the level of 5%, to explain the behavior of discretionary accruals. In addition, the coefficients associated with the positive sign, indicating that there is a direct (positive) association, there is evidence that earnings management is positively associated with the recognition of impairment in publicly traded Brazilian companies.

Keywords: Results Management; Impairment; Gain Management.

1 Introdução

A mensuração do *Impairment*, ou valor recuperável, é um conjunto de procedimentos essenciais que impactam diretamente os ativos de uma empresa. A relevância desse processo se torna evidente ao considerarmos que os ativos são inicialmente registrados no balanço da empresa pelo seu valor contábil. Entretanto, em certas situações, esse valor pode não refletir com precisão o valor de mercado dos ativos, o que justifica a aplicação do teste e ajuste de redução ao valor recuperável, proporcionando maior fidedignidade aos registros contábeis (Moitra, 2011).

No entanto, a determinação do valor recuperável exige a tomada de decisões quando não há um mercado ativo para estabelecer o valor justo. Nesses casos, é necessário realizar estimativas com base no valor de uso, considerando, fatores como projeções de fluxo de caixa, taxas de crescimento e taxas de desconto. Essa flexibilidade normativa oferece margem para possíveis manipulações, o que é conhecido como gerenciamento de resultados, quando gestores utilizam seu julgamento para distorcer o verdadeiro desempenho econômico da empresa (Healy; Wahlen, 1999).

Portanto, apesar do CPC 01 (R1) exigir divulgações detalhadas sobre os parâmetros utilizados na mensuração do *impairment*, o processo continua sujeito a ações oportunistas por parte dos preparadores das demonstrações financeiras, pois eles têm a capacidade de influenciar essas variáveis e projeções, muitas vezes em busca de objetivos diferentes dos estabelecidos pelos órgãos normativos (Laskaridou; Athanasios, 2013; Quaranta; Gabriele; Zigiotti, 2019).

Diante desse contexto, o presente estudo pretende principal investigar a possível associação entre o gerenciamento de resultados e o reconhecimento de *impairment* nas empresas de capital aberto no Brasil. Esta pesquisa se justifica porque o CPC 01 (R1) estabelece diretrizes para garantir que os ativos sejam registrados a valores não superiores ao seu valor recuperável. No entanto, diversos estudos indicam que essa norma proporciona margem para manipulações (Jordan; Clark, 2004; Sevin; Schroeder, 2005; Badertscher, 2011; Alves, 2013; Abuaddous; Hanefah; Laili, 2014; Cao; Shaari; Donnelly, 2016; Cappelleso; Rodrigues; Prieto, 2017), uma vez que os preparadores das demonstrações financeiras precisam fazer suposições sobre as estimativas de valores dos ativos, unidades geradoras de caixa e valor justo (Laskaridou; Athanasios, 2013).

Essa subjetividade é particularmente acentuada quando não há um mercado ativo para referência, tornando o valor justo dependente do julgamento dos elaboradores das demonstrações contábeis, que devem estimar as melhores premissas dos valores futuros e da taxa de desconto. Isso resulta em um componente passível de discricionariedade, difícil de verificar e comparar (Alves; Silva, 2020; Petersen; Plenborg, 2010).

Ademais, este estudo pretende contribuir para diversos agentes do mercado de capitais interessados nos benefícios proporcionados pelas IFRS no Brasil, especialmente o IAS 36/CPC 01 (R1). Entre esses agentes, incluem-se reguladores, investidores, analistas, auditores, conselheiros e outros participantes relevantes. Acredita-se que os resultados desta pesquisa possam servir como base para o desenvolvimento do mercado de capitais brasileiro e aprimoramento da qualidade dos relatórios financeiros das empresas (Silva, 2015).

2 Referencial teórico

Nesta seção, será apresentado o referencial teórico, enfatizando a escolhas contábeis e gerenciamento de resultados e a base teórica do teste de redução ao valor recuperável (*Impairment*).

2.1 Escolhas contábeis e gerenciamento de resultado

O termo escolha contábil abrange uma variedade de decisões que visam influenciar os resultados apresentados no sistema contábil, englobando não apenas as demonstrações financeiras conforme os princípios de contabilidade geralmente aceitos, mas também declarações fiscais e registros regulatórios (Fields; Lys; Vincent, 2001). Essas decisões podem abranger desde a escolha de métodos de avaliação de estoques e modalidades de arrendamento mercantil até o nível de divulgação e a adoção de novos padrões contábeis. Além disso, envolvem decisões práticas destinadas a impactar os números contábeis, como o aumento da produção para reduzir o custo das mercadorias vendidas ou a redução dos gastos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) para aumentar os lucros (Fields; Lys; Vincent, 2001). Portanto, as escolhas contábeis incluem também as preferências dos gestores da empresa por um método contábil em detrimento de outro, como a escolha do método de depreciação direta em vez do método de depreciação acelerada (Watts, 1992).

Dentro desse contexto, o processo de mensuração e reconhecimento da redução ao valor recuperável se insere nesse conceito, uma vez que envolve uma série de procedimentos que as entidades devem adotar para garantir que seus ativos estejam registrados contabilmente por valores que não ultrapassem seus valores de recuperação. Durante esse processo, são necessários julgamentos e escolhas para determinar o valor recuperável e identificar os ativos que podem estar desvalorizados.

Essas decisões de escolha contábil têm um impacto substancial nos resultados contábeis, uma vez que o balanço patrimonial, o demonstrativo de resultados e a demonstração do fluxo de caixa são considerados reflexos do desempenho da empresa. Embora os produtores de informações contábeis geralmente tenham incentivos para selecionar técnicas contábeis mais informativas e reduzir a assimetria de informações, essas escolhas também podem aumentar problemas de consistência e comparabilidade, abrindo espaço para o gerenciamento de resultados e, conseqüentemente, levando as partes contratantes e os formuladores de políticas a buscar o nível ideal de informação (Sticca; Nakao, 2019).

Entretanto, a literatura demonstra que as escolhas de métodos contábeis e a apresentação das demonstrações financeiras podem ser motivadas por comportamentos oportunistas. Há uma perspectiva que sugere que os gestores fazem lobby por padrões contábeis que maximizem sua própria utilidade, onde essa utilidade é afetada pelo preço das ações da empresa e pela remuneração dos gestores (Holthausen, 1990).

O gerenciamento de *accruals* ocorre quando os gestores ajustam as acumulações de receitas ou despesas com o propósito de alterar os relatórios financeiros (Badertscher, 2011). Isso significa que os gestores modificam deliberadamente os relatórios financeiros por meio do seu julgamento na apresentação das informações contábeis e na estruturação de transações,

com o intuito de influenciar os resultados financeiros e enganar certas partes interessadas sobre o desempenho econômico fundamental da empresa, ou para afetar resultados contratuais que dependem dos números contábeis reportados (Healy; Wahlen, 1999).

O gerenciamento de resultados pode ocorrer por diversas razões, incluindo a influência nas percepções do mercado de ações, a remuneração da administração, a redução da probabilidade de violação de acordos de empréstimo e a evitação de intervenções regulatórias (Healy; Wahlen, 1999).

2.2 Teste de impairment

A literatura econômica contém diferentes interpretações do termo "*Impairment*". Em qualquer caso, constitui uma redução do valor contábil de um ativo, em razão de certas circunstâncias. Nesse caso, se algo perdeu seu valor, a questão lógica é: se será útil no futuro. Os autores acreditam que as medidas de valor perdido são sempre subjetivas, mesmo que o cálculo do efeito de *impairment* seja baseado em modelos matemáticos (Kuzmina; Kozlovska, 2012).

Nas práticas contábeis, a avaliação de ativos de longa duração, com base na situação atual do mercado, é uma das questões mais complexas. Para empresas que fazem investimentos em larga escala nesse tipo de ativo, essa questão torna-se de vital importância, porque os prejuízos de ativos tangíveis e de fundo de comércio estão significativamente associados a fluxos de caixa futuros (Kuzmina; Kozlovska, 2012). O *impairment* é regulamentado internacionalmente pelas normas SFAS nº 144 – *Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets* e SFAS nº 142 – *Goodwill Other Intangible Assets*, emitido pelo FASB em 2001; IAS 36 – *Impairment of Assets*, emitido pelo IASB, no Brasil.

No Brasil, essa técnica só foi reconhecida como norma em 2007, com a emissão do Pronunciamento Técnico – CPC 01 – Redução ao Valor Recuperável de Ativos, emitida com base no IAS 36. Mais tarde, em 2010, o referido pronunciamento passou por uma revisão. Desse modo, a norma vigente é o Pronunciamento Técnico – CPC 01 (R1) – Redução ao Valor Recuperável de Ativos, aprovado pela Deliberação – CVM nº 639/10 (Uliano; Doná; Gonçalves, 2014).

A literatura contábil identifica dois argumentos principais, que apoiam a aplicação da amortização para testes de imparidade: primeiro, o método tradicional de amortização contém pouco ou nenhum valor de informação para os usuários das demonstrações financeiras; segundo a abordagem de redução ao valor recuperável deve fornecer aos usuários de demonstrações financeiras melhores, informações mais precisas e mais úteis, no contexto das IFRS. Isso ocorre, entre outros fatores, porque ‘Normas, como a IAS 36, melhoram teoricamente a fidelidade representacional dos recursos financeiros relatórios, aumentando a correspondência entre o valor atual e o valor contábil dos ativos (Mazzi; Liberatore; Tsalavoutas, 2016).

No âmbito nacional, durante a convergência às normas internacionais, o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), emitido em 14 de setembro de 2007; o Pronunciamento Técnico CPC 01, baseado na IAS 36 (IASB), que foi aprovado pela CVM, através da Resolução 527, de 1º de novembro de 2007, que regulamentou o teste de *impairment* no Brasil, com vigência para os exercícios encerrados, a partir de 31 de dezembro de 2008. Em 6 de agosto de 2010, foi aprovada a primeira revisão da referida norma, o CPC 01 (R1), aprovado pela deliberação CVM 639, de 7 de outubro de 2010, que veio substituir o CPC 01 para os exercícios findos, a partir de dezembro de 2010.

A norma exige que os ativos de longa duração sejam testados quanto à recuperabilidade (se as circunstâncias indicarem que seu valor contábil pode não ser recuperável), e que esses ativos sejam agrupados com outros ativos e passivos para unidades geradoras de caixa.

O valor recuperável é uma combinação de duas bases de mensuração: o valor mais alto entre o valor justo, menos o custo de venda e o valor em uso. Para determinar o valor em uso, as empresas devem aplicar um cálculo de fluxo de caixa descontado comum, no qual dois fatores de entrada são necessários para aplicar um fluxo de caixa descontado; os fluxos de caixa futuros estimados e a taxa de desconto (Nawaiseh, 2016).

Geralmente, não há preços de mercado ou acordos de venda vinculativos disponíveis com relação a uma Unidade Geradora de Caixa, e pode não haver uma estimativa confiável do valor que poderia ser obtido em uma transação comercial. Nesse caso, a entidade pode usar o valor em uso como o valor recuperável (Gros; Koch, 2019).

3 Metodologia

Quanto abordagem a pesquisa se classifica como quantitativa (Mussi *et al.*, 2019), com base no objetivo como descritiva (Gil, 2002), quanto ao ponto de vista dos procedimentos técnicos, apresenta-se um estudo documental (Marconi; Lakatos; Maria, 2003).

A população do presente estudo compreende todas as empresas listadas na B3. A amostra é composta de 86 empresas que reconheceram *impairment* (perda ou reversão) em algum trimestre no período de 2018 a 2020, considerando as informações trimestrais divulgadas nesses anos, totalizando 11 trimestres. Os dados foram coletados a partir da base de dados [Refinitiv](#).

A amostrar é composta empresas que não registram *Impairment* em todos os trimestres do período estudado, portanto a Tabela 4 aponta as observações por setores que apresentam reconhecimento de redução ao valor recuperável (perda ou reversão).

Com base dos dados da tabela 2 verifica-se que aproximadamente metade das observações são de não registro *Impairment*.

Tabela 2- Reconhecimento de *Impairment*

Setor	Registro de <i>Impairment</i>		
	Não	Sim	Total
Bens Industriais	97	89	186
Consumo Cíclico	100	120	220
Consumo não cíclico	59	51	110
Financeiro	33	37	70
Materiais Básicos	71	72	143
Petróleo. Gás e Bio.	22	45	67
Saúde	10	3	13
Utilidade Pública	43	45	88
Total	435	462	897

Fonte: Dados da pesquisa

As investigações sobre gerenciamento de resultados por *accruals* fazem uso dos *accruals* discricionários como *proxy* para o exercício de gerenciamento de resultados (McNichols; Wilson, 1988); (Paulo, Mota, 2019); (Azevedo, 2018). Assim, os modelos relatados na literatura buscam segregar os *accruals* discricionários que passaram pelo resultado do período (Deangelo, 1986); (Jones, 1991); (Dechow et al., 2012); (Hely, 1985).

Neste contexto, os *accruals* não-discriminatórios são os inerentes à atividade da empresa, por isso eles não são modificados por escolhas contábeis que beneficiem uma das partes envolvidas. Assim, a soma dos dois representa os *accruals* totais, conforme descrito na equação 1 (Dechow; Sloan; Sweeney, 1995).

$$AT_{it} = AD_{it} + \dot{i}_{it} \quad (1)$$

Onde:

AT_{it} = total dos *accruals* da empresa i no período t ;

AD_{it} = *accruals* discriminatórios da empresa i no período t

AND_{it} = *accruals* não discriminatórios da empresa i no período t .

Inicialmente, foram mensurados os *accruals* totais, obtidos pela diferença entre o lucro operacional (competência) e do fluxo de caixa operacional (caixa) (Hribar; Collins, 2002) conforme mostrado na equação 2.

$$AT_{it} = \frac{EBIT_{it} - FCO_{it}}{A_{it-1}} \quad (2)$$

Onde:

AT_{it} = Total dos *accruals* da empresa i no ano t ;

$EBIT_{it}$ = Lucro operacional da empresa i no ano t ;

FCO_{it} = Fluxo de caixa operacional divulgado na demonstração de fluxo de caixa da empresa i no ano t ;

A_{it-1} = Ativo total ao final do período $t-1$ da empresa i .

Para mensurar os *accruals* discriminatórios, foram usados dois modelos diferentes, com o intuito de comparar os resultados e dar mais robustez ao método. O primeiro modelo a ser utilizado para encontrar os *accruals* discriminatórios foi o modelo de (Pae, 2005), conforme equação 3, onde os *accruals* discriminatórios são, então, obtidos a partir dos resíduos do modelo.

$$\frac{AT_{it}}{A_{it-1}} = \alpha_{0i} \frac{1}{A_{it-1}} + \alpha_{1i} \frac{\Delta RL_{it}}{A_{it-1}} + \alpha_{2i} \frac{IMBINT_{it}}{A_{it-1}} + \lambda_{0i} \frac{FCO_{it}}{A_{it-1}} + \lambda_{1i} \frac{FCO_{it-1}}{A_{it-1}} + \lambda_{2i} \frac{AT_{it-1}}{A_{it-1}} + \epsilon_{it} \quad (3)$$

Onde:

AT_{it} = *Accruals* totais da empresa i no período t ;

A_{it-1} = Ativos totais da empresa i no período $t-1$;

ΔRL_{it} = Variação das receitas líquidas da empresa i do período $t-1$ para o período t ;

$IMBINT_{it}$ = Saldos das contas de imobilizado e intangível da empresa i no período t ;

FCO_{it} = Fluxo de caixa operacional da empresa i no período t ;

FCO_{it-1} = Fluxo de caixa operacional da empresa i no período $t-1$;

AT_{it-1} = *Accruals* totais da empresa i no período $t-1$.

O segundo modelo, que foi utilizado para encontrar os *accruals* discriminatórios, foi o Modelo Jones Modificado, tendo em vista que é um dos modelos mais populares para detectar o gerenciamento de resultados por *accruals* no Brasil (Martinez, 2013).

Esse modelo busca medir o total de acumulações discriminatórias (correntes e não correntes), conforme mostrado na equação 4 (Dechow; Sloan; Sweeney, 1995).

$$\hat{c}_{it} = \alpha_i \hat{c}_i \quad (4)$$

Onde:

AND_{it} = *accruals* não discricionários da empresa i no período t ;

A_{it-1} = ativo total da empresa i no período $t-1$;

ΔRL_{it} = variação das receitas líquidas da empresa i do período $t-1$ para o período t , ponderada pelos ativos totais no final do período $t-1$;

ΔCR_{it} = variação das contas a receber (clientes) da empresa i do período $t-1$ para o período t , ponderada pelos ativos totais no final do período $t-1$;

$IMBINT_{it}$ = saldos das contas do Ativo Imobilizado e Ativo Diferido (bruto) empresa i no final do período t , ponderados pelos ativos totais no final do período $t-1$;

A_{it-1} = ativos totais da empresa no final do período $t-1$;

α , β_1 e β_2 = coeficientes estimados da regressão pela Equação 4.

As estimativas dos parâmetros da Equação 4, α_i , β_1i e β_2i foram gerados pelo seguinte modelo:

$$AT_{it} = \alpha_i (1/A_{it-1}) + \beta_1 (\Delta RL_{it}) + \beta_2 (\Delta IMOB_{it}) + \varepsilon_{it} \quad (5)$$

Onde:

AT_{it} = Total dos *accruals* da empresa i no período t ;

A_{it-1} = ativo total da empresa i no período $t-1$;

ΔRL_{it} = variação das receitas líquidas da empresa i do período $t-1$ para o período t , ponderada pelos ativos totais no final do período $t-1$;

$IMOB_{it}$ = saldos das contas do Ativo Imobilizado e Ativo Diferido (bruto) empresa i no final do período t , ponderados pelos ativos totais no final do período $t-1$;

ε_{it} = termo de erro.

Assim, os *accruals* discricionários do Modelo Jones Modificado foram encontrados conforme descrito por Dechow, Sloan e Sweeney (1995), por meio do seguinte processo: Estimação dos parâmetros da regressão do modelo original, como descrito na Equação 5; em seguida, os *accruals* não-discricionários foram calculados por meio dos parâmetros estimados anteriormente, combinados com os coeficientes do Modelo Jones Modificado, conforme a Equação 4; em seguida os *accruals* discricionários serão obtidos pela subtração dos *Accruals* Totais (obtido pela equação 2) e o *accruals* não discricionários (obtido pela equação 4), conforme a Equação 1, a tabela 3 apresenta esse processo de forma simplificada.

Tabela 3- Processo para mensuração dos *accruals* discricionários

Etapas	Equação utilizada	Descrição
1	5	Estimação dos parâmetros da regressão do modelo original
2	4	Cálculo dos <i>accruals</i> não-discricionários
3	1	Mensuração dos <i>accruals</i> discricionários usando a formula $AD=AT-AND$

Fonte: Elaborado pelos autores

Desse modo, com intuito de verificar a associação entre o gerenciamento de resultados e o reconhecimento de *impairment*, foram utilizados os valores *accruals* discricionários encontrados por meio dos modelos de Pae (2005) e Jones Modificado (1995); foi empregada a análise de dados dispostos em painel desbalanceado, aplicando o modelo sugerido por (Mchichols; Wilson, 1988) conforme equação 6.

$$AD_{it} = \alpha + \beta IDIMP_{it} + \Sigma \beta \text{controles}_{it} + \varepsilon_{it} \quad (6)$$

Onde:

AD_{it} = *Accruals* discricionários reais da empresa no período t ;

$IDIMP_{it}$ = Indicador de *impairment*, saldo da conta *impairment* pelo total do ativo

controlesit = outros fatores que influenciam o comportamento dos *accruals* discricionários da empresa i no período t ;

ε_{it} = fatores aleatórios não relacionados à hipótese específica de gerenciamento de resultado da empresa i no período t .

A variável Indicador de *impairment* (IDIMP) foi calculada conforme proposto por Amaro *et al.* (2015), Sevin; Shroeder (2015) e Jordan; Clark, 2004) que sugeriram um modo de mensurar o *impairment* de forma mais consistente e relativo, usando como parâmetro o total do ativo. Assim, dividindo-se o saldo da conta de *impairment* pelo total do ativo da companhia naquele exercício, constituindo, desse modo, um indicador relativo (não absoluto) de redução ao valor recuperável dos ativos, ou seja. Representatividade do *impairment* em relação ao ativo total. O sinal esperado dessa variável é negativo (Amaro *et al.*, 2015). Essa metodologia de cálculo já foi utilizada por Sevin; Schroeder (2005) para determinar a quantidade de imparidades de *goodwill* e por Jordan e Clark (2004) para examinar o impacto do SFAS 142.

Estudos anteriores relatam que a prática de gerenciamento de resultado é afetada por alguns fatores, como tamanho da empresa, alavancagem operacional, dentre outros que serão usados como variáveis de controle para o modelo econométrico, conforme descrito na tabela 4.

Tabela 4- Variáveis de controle para os *accruals* discricionários

Variável	Mensuração	Estudos Anteriores	Sinal Esperado
Tamanho da Empresa	Logaritmo natural do ativo total	(Tendeloo; Vanstraelen, 2005); (Al-Fayoumi; Abuzayed; Alexander, 2010); (Zéghal; Chtourou; Sellami, 2011); (Abed; Al-attar; Suwaidan, 2011); (Hamberg; Paananen; Novak, 2011); (Doukakis, 2014); (Kouaib; Jarboui, 2014); (Paulo; Mota, 2019);	+/-
Alavancagem	$\frac{\text{Passivo Exigível}}{\text{Ativo Total}}$	(Kouaib; Jarboui, 2014); (Ipino; Parbonetti, 2017); (Alzoubi, 2018); (Paulo; Mota, 2019); (Azevedo, 2018); (Souza, 2019); (Yung; Root, 2019).	+/-
ROA	$\frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Ativo Total}}$	(Hassine; Jilani, 2017); (Ipino; Parbonetti, 2017); (Ugrin; Mason; Emley, 2017); (Hong; Paik; Ssmith, 2018); (Alzoubi, 2018). (Paulo; Mota, 2019)	+/-
Crescimento do Ativo	$\frac{\text{Ativo Total}_{it} - \text{Ativo Total}_{it-1}}{\text{Ativo Total}_{it-1}}$	(Rezende; Nakao, 2012); (Souza, 2019)	+/-
Caixa Operacional	$\frac{\text{Fluxo de Caixa Operacional}}{\text{Fluxo de Caixa Operacional}_{it}}$	(Chen <i>et al.</i> , 2011); (Joia;	+/-

Variável	Mensuração	Estudos Anteriores	Sinal Esperado
		Nakao, 2014); (Souza, 2019)	

Fonte: Elaborado pelos autores

4 Análise dos Resultados

Nesta seção, evidenciam-se os resultados da análise estatística, em que, a princípio, é apresentada a análise descritiva, a *posteriori* evidencia os resultados da estimação do modelo de regressão em dados em painel desbalanceado com efeitos fixos.

4.1 Análise descritiva

A tabela 05 expõe a estatística descritiva da variável dependente (*accruals* discricionários) como valores calculados através do modelo de Pae e valores com base no modelo de Jones Modificados e das variáveis de controle: Indicador de *impairment*, tamanho da Empresa, alavancagem, ROA e Crescimento do Ativo e Caixa Operacional.

Tabela 5- Estatística descritiva da variável dependente e das variáveis de controle do modelo econométrico

Variáveis	Obs	Média	Desvio Padrão	Min	Max
ADPae	886	0,000	0,000	0,000	0,000
ADJM	895	-0,017	0,059	-0,408	0,238
IDIMP	897	-0,004	0,177	-5257,771	0,386
Tamanho Empresa	897	223,234	1925,825	1785,429	2764,605
Alavancagem	897	0,353	0,237	0,000	1594,444
ROA	897	0,057	4327,074	-4616,607	2377,021
Crescimento do Ativo	897	0,043	0,171	-0,709	2301,366
Caixa Operacional	897	0,035	0,062	-0,210	0,390

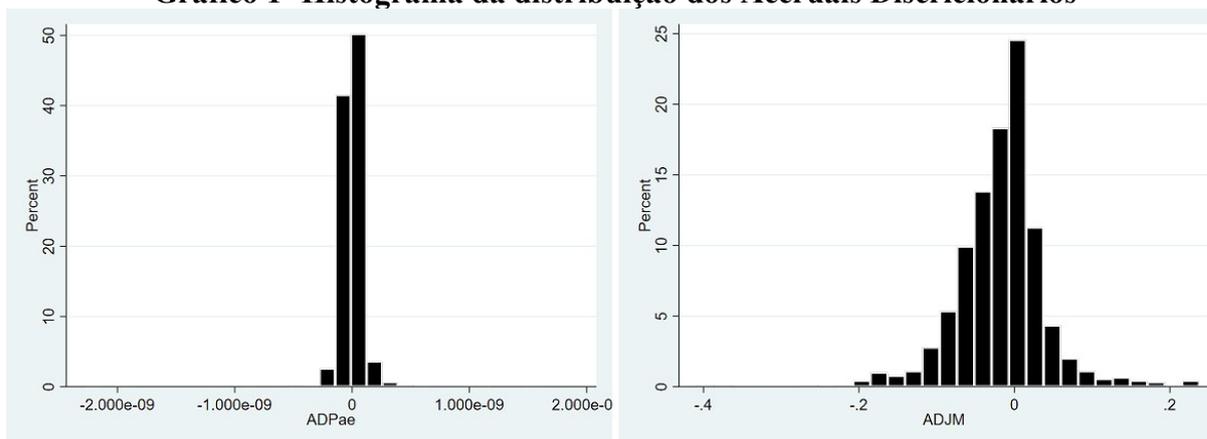
Fonte: Dados da pesquisa

Por conseguinte, verifica-se que a média dos *accruals* discricionários no modelo de PAE das empresas analisadas são de zero, já o modelo de Jones apresentou uma média de -0,017 para os *accruals* discricionários, o que pode revelar um gerenciamento para a redução do resultado corrente e sua reversão, para aprimorar do resultado futuro (Martinez, 2008).

Esses achados divergentes ocorrem em virtude de existir diferença na metodologia de cálculo de cada: enquanto o modelo de PAE calcula os *accruals* discricionários por meio do resíduo do modelo econométrico, o modelo de Jones calcula através da diferença dos *accruals* total, menos *accruals* não discricionários. Porém, (Cardoso; Souza; Dantas, 2015) afirmam que os *accruals* discricionários podem assumir valores positivos ou negativos, por isso recomendam que a análise seja realizada com os valores absolutos. Desse modo, ambos os modelos apresentam valores de *accruals* discricionários em torno de zero.

O gráfico 01 apresenta, de forma visual, essa informação, onde é possível notar que em ambos os modelos, com as companhias apresentando *accruals* discricionários em torno de zero.

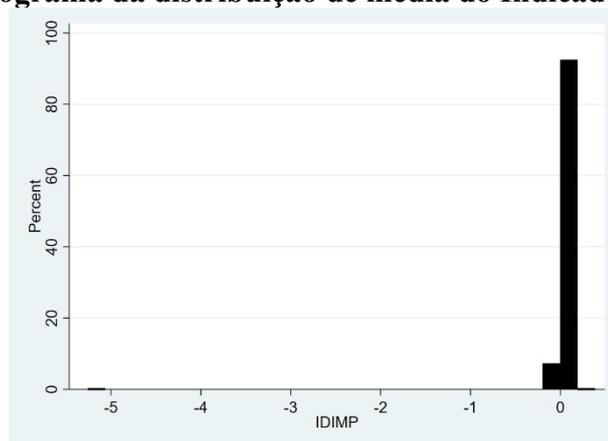
Gráfico 1- Histograma da distribuição dos Accruals Discricionários



Fonte: Dados da pesquisa

O Indicador de *impairment* (IDIMP) apresentou uma média valor de -0,004, conforme tabela 3, ou seja, as empresas pesquisadas têm registrado em suas demonstrações contábeis *impairment* que representa percentual médio de 0,4% do ativo total. Como o valor é negativo, isso significa que esse registro representa reversão de perda por redução ao valor recuperável.

Gráfico 2- Histograma da distribuição de média do Indicador de *impairment*



Fonte: Dados da pesquisa

O Gráfico 2 exibe a representação visual dessa informação, e verifica-se que a média está em torno de zero, isso significa que existem pouco registro de perda ou reversão por parte das empresas.

4.2 Análises econométricas

Antes de verificar a associação entre gerenciamento de resultado e *Impairment*, foram realizados os seguintes testes, para verificar sua adequação dos dados e do modelo de

regressão. Desse modo, foram empregados os seguintes testes de especificação: (1) Teste Breusch and Pagan, que visa verificar se o modelo de efeitos aleatórios ou a abordagem de dados empilhados é mais adequada; (2) Teste de Hausman para a escolha entre a estimação por efeitos fixos ou aleatórios; (3) *test parm*, que visa avaliar a presença de efeitos fixos no tempo; (4) Teste Wald, para verificar a homocedasticidade dos resíduos.

O primeiro teste realizado foi o de Breusch-Pagan, objetivando verificar entre o modelo de regressão *pooled* (empilhados) e o modelo de dados em painel. A resposta do teste; apresentou uma p-valor = 0,000 para os dois modelos de regressão; rejeita-se a hipótese nula, que significa que a variância dos resíduos que refletem diferenças individuais é diferente de zero, ou seja, os modelos devem ser estimados em painel.

Nessa perspectiva, observa-se que os dados apresentam características de indivíduos (empresas) ao longo do tempo; em vista disso, o teste confirma que essas características são de dados em painel, corroborando com a afirmação de (GUJARATI; PORTER, 2011), que relatam terem os dados em painel uma dimensão espacial e outra temporal, podendo identificar e mensurar melhor os efeitos que, simplesmente, não podem ser vistos em um corte transversal puro ou em uma série temporal pura.

Posteriormente, realizou-se o Teste de Hausman, com a meta de escolher entre o modelo com efeito fixo ou aleatório: o teste estatístico desenvolvido por Hausman. Se a hipótese nula for rejeitada, a conclusão é que o modelo com efeitos aleatórios não é adequado, porque os efeitos aleatórios provavelmente estão correlacionados com um ou mais regressores. Nesse caso, o modelo de efeitos fixos é preferível aos de efeitos aleatórios. (Gujarati; Porter, 2011). O produto do teste apresentou P-valor = 0,0082 para o modelo Pae e P-valor = 0,0000 para o modelo Jones Modificado. Assim, ambos exibiram um p-valor menor que 0,05, rejeita a hipótese; nesse caso, opta-se pelo modelo de efeitos fixos.

Dessa forma, após definir que as regressões serão em dados em painel com efeito fixo, foram realizados os testes, para verificar a forma funcional dos modelos com essas características, iniciando como *testparm*, para decidir entre o modelo fixos unidirecionais (*one-way*) ou efeitos fixos bidirecionais (*two-way*). O modelo *one-way* permite que os interceptos difiram entre as empresas, já *two-way* permite os efeitos tanto do indivíduo quanto do tempo (Gujarati; Porter, 2011). O resultado do teste retratou P-valor = 0,4332 para o modelo de Pae e P-valor = 0,0538 para o modelo de Jones modificado. Consequentemente, os p-valor > 0,005 aceita-se H₀: todos os trimestres têm efeito nulo, ou seja, o tempo não faz muito efeito no modelo, por isso a estimação foi realizada com o método *one-way*.

Posteriormente, realizou-se o Teste Wald para heterocedasticidade. A resposta do teste mostrou P-valor = 0,0000 para os dois modelos; logo, P-valor é menor que 0,05; rejeita-se a hipótese nula (homocedasticidade). Portanto, há heterocedasticidade, sendo, nesse caso, utilizado o modelo com erros padrão robustos à heterocedasticidade, para corrigir esse problema nos modelos, tendo em vista que, segundo (Gujarati; Porter, 2011), White mostrou que essa estimativa pode ser realizada de modo que inferências estatísticas válidas assintoticamente possam ser feitas sobre os verdadeiros valores dos parâmetros.

Desse modo, as regressões foram efetuadas com dados em painel desbalanceado, com efeito, fixo e erros padrão robustos.

A tabela 6 apresenta o produto da regressão, usando como variável dependente *accruals* discricionários calculados pelo modelo Pae.

Tabela 6-Resultado da Regressão com Modelo Pae

Regressão com Modelo Pae						
Regressão com efeito fixo			Número de observações	886		
			Número de grupos	86		
R-sq:				Min	1	
Within = 0.0736				Avg	10,3	
Between = 0.0371				Max	11	
Overall = 0.0030						
corr(u _i , X _b) = -0.4459				F(1,85)		
				Prob > F		
ADPae	Coef.	Erro Padrão Robusto	t	P> t	[95% Intervalo conf.]	
IDIMP	0,00000000007	0,000	3,360	0,001	0,00000000003	0,00000000012
Tamanho Empresa	0,00000000004	0,000	0,540	0,591	-0,00000000010	0,00000000017
Alavancagem	-0,00000000014	0,000	-1,930	0,058	-0,00000000028	0,00000000000
ROA	0,00000000000	0,000	3,450	0,001	0,00000000000	0,00000000001
Crescimento do Ativo	-0,00000000022	0,000	-1,520	0,133	-0,00000000050	0,00000000007
Caixa operacional	-0,00000000018	0,000	-0,350	0,728	-0,00000000119	0,00000000084
Constante	-0,00000000076	0,000	-0,510	0,613	-0,00000000375	0,00000000223

Fonte: Dados da pesquisa

Com base nos resultados, pode-se inferir que apenas as variáveis Indicador de *Impairment* e ROA são estatisticamente significantes ao nível de 5%, para explicar o comportamento dos *accruals* discricionários. Percebe-se que os coeficientes das variáveis Indicador de *Impairment*, Tamanho da Empresa e ROA apresentaram sinal positivo. Entende-se que a associação mostrou positiva entre *accruals* discricionários e essas variáveis, revelando

tendência de que, quanto maiores as variáveis em questão, maiores serão os *accruals* discricionários.

Além disso, observa-se que as Variáveis Alavancagem, Crescimento do Ativo, Caixa Operacional e a constante apresentaram sinal Negativo. Entende-se que a associação mostrou inversa (Negativa) entre *accruals* discricionários e essas variáveis, revelando tendência de que, quanto maiores as variáveis em questão, menores serão os *accruals* discricionários.

O Indicador de *Impairment* manifestou significância estatística ao nível de 5%, para explicar o comportamento dos *accruals* discricionários, corroborando como os estudo de Sevin e Schroeder (2005), Amaro *et al.* (2015), Jordan e Clark (2004) e Alves (2013). O seu coeficiente apresentou sinal positivo, portanto a associação é direta (positiva), exibindo, assim, uma tendência de quanto maior o Indicador de *Impairment* maiores serão os *accruals* discricionários. O valor do coeficiente é de 0,00000000007, ou seja, quando há um aumento de uma unidade no Indicador de *Impairment*, ocorre um aumento de 0,00000000007 nos *accruals* discricionários.

A tabela 7 apresenta o produto da regressão, usando como variável dependente *accruals* discricionários, calculados pelo modelo de Jones Modificado.

Tabela 7- Resultado da Regressão com Modelo Jones Modificado

Regressão com Modelo Jones Modificado							
Regressão com efeito fixo				Número de observações		895	
				número de grupos		86	
R-sq:				min		2	
within = 0.8795				avg		10,4	
between = 0.5824				max		11	
overall = 0.7112				F(6,85)		547.50	
corr(u _i , X _b) = -0.4459				Prob > F		0.0000	
ADJM	Coef.	Erro Padrão	t	P> t	[95% Intervalo conf.]		
IDIMP	0,041	0,005	8,280	0,000	0,032	0,051	
Tamanho Empresa	-0,013	0,006	-2,300	0,024	-0,025	-0,002	
Alavancagem	-0,008	0,015	-0,510	0,610	-0,038	0,022	
ROA	0,003	0,001	5,540	0,000	0,002	0,004	
Crescimento do Ativo	0,019	0,009	2,100	0,038	0,001	0,036	
Caixa operacional	-0,934	0,022	-42,900	0,000	-0,978	-0,891	
Constante	0,314	0,127	2,470	0,016	0,061	0,567	

Fonte: Dados da pesquisa

Com base na resposta da regressão, pode-se perceber que todas as variáveis são estatisticamente significantes ao nível de significância de 5%, para explicar o comportamento dos *accruals* discricionários, com exceção da variável Tamanho da Empresa, que apresentou P-valor >0,05. Nota-se que os coeficientes das variáveis Indicador de *Impairment*, ROA, Crescimento do Ativo e a constante apresentaram sinal positivo. Entende-se que a associação mostrou positiva entre *accruals* discricionários e essas variáveis, revelando uma tendência de que quanto maiores as variáveis em questão, maiores serão os *accruals* discricionários.

Como se observa, as Variáveis Tamanho da empresa, Alavancagem e Caixa Operacional exibiram sinal Negativo. Entende-se que a associação mostrou inversa (Negativa) entre *accruals* discricionários e essas variáveis, revelando tendência de que quanto maiores as variáveis em questão, menores serão os *accruals* discricionários.

O Indicador de *Impairment* (IDIMP) apresentou significância estatística ao nível de 5%, para explicar o comportamento dos *accruals* discricionários. O seu coeficiente exprimiu sinal positivo, por isso a associação é direta (positiva), expressando, assim, uma tendência de que, quanto maior o Indicador, maiores serão os *accruals* discricionários. O valor do coeficiente é de 0,041, ou seja, quando há um aumento de uma unidade no Indicador de *Impairment*, ocorre um aumento de 0,041 nos *accruals* discricionários.

Esses dados apoiam os achados de Stenheim e Madsen (2016) sobre os quais os autores relataram que há indícios de que as perdas por imparidade estão associadas a incentivos de gestão de ganhos nas 288 maiores empresas listadas na bolsa de valores de Londres sobre os anos fiscais de 2005 a 2009. D'alauro (2013) contribui com esse

pensamento, sugerindo que os vários e diferentes perfis de subjetividade inerentes às suposições de teste de *impairment* poderiam ser usados, oportunisticamente, por gerentes.

No contexto nacional, (Cappellesso; Rodrigues; Prieto, 2017) retratam indícios de gerenciamento de resultados durante o teste de *impairment* do *goodwill*, seja para fins de *big bath accounting* ou suavização de resultados nas empresas brasileiras listadas na BM&FBovespa, que tiveram *goodwill* reconhecido em suas demonstrações, de 2009 a 2015. (AMARO et al., 2015) apresentaram a relação de que, quanto maior a perda por *impairment* da companhia, proporcionalizada a seu ativo, maior a tendência à suavização dos lucros, apoiando os resultados desse estudo. Além disso, os autores apontaram que a subjetividade presente no cálculo das perdas por *impairment* pode ser alvo de julgamentos e manipulação pelos gestores que, conhecendo as características dos investidores avessos ao risco, aproveitam-se da vulnerabilidade dos cálculos de taxas e prazos inerentes ao *impairment*, para fins de alisamento de resultados.

5 Considerações finais

Este estudo teve como objetivo central investigar a possível relação entre o gerenciamento de resultados e o reconhecimento de *impairment* em empresas de capital aberto no Brasil. Nossos resultados mostram que a maioria das empresas não incluiu registros de *impairment* em suas demonstrações contábeis durante o período analisado. Apenas 86 empresas fizeram algum tipo de registro, e quase metade da amostra não registrou *impairment*. Isso pode indicar práticas de gerenciamento de resultados, visando relatar lucros maiores ao não contabilizar perdas por redução ao valor recuperável. Essa suposição é justificada pelo fato de que, embora o CPC 01(R1) exija a realização do teste, a contabilização ocorre apenas quando há desvalorização do ativo. Portanto, pode ocorrer uma redução no valor recuperável do ativo que não é registrada, já que os usuários externos não têm acesso a todos os dados necessários para validar as informações divulgadas, como em casos de danos físicos não evidentes.

Independentemente do modelo utilizado para calcular a proxy de gerenciamento de resultados, nossos resultados indicam que o Indicador de *Impairment* (IDIMP) apresentou significância estatística a um nível de 5% para explicar o comportamento dos *accruals* discricionários. Além disso, os coeficientes da variável IDIMP, em ambos os modelos, foram positivos, indicando uma associação direta e positiva. Isso sugere que quanto maior o Indicador de *Impairment*, maiores são os *accruals* discricionários. Portanto, existem evidências de que o gerenciamento de resultados está positivamente associado ao reconhecimento de *impairment* em empresas brasileiras de capital aberto, corroborando nossa hipótese de pesquisa.

Esses resultados estão em linha com a literatura nacional e internacional existente sobre gerenciamento de resultados e teste de redução ao valor recuperável dos ativos. Isso ressalta a necessidade de maior transparência nas divulgações relacionadas a transações que envolvem o registro de *impairment*. Pretendemos contribuir para a discussão sobre esse tema, dada sua relevância global e interesse de várias partes interessadas.

No entanto, esta pesquisa tem limitações, já que nem todas as empresas apresentam valores de perda ou reversão por redução ao valor recuperável em suas demonstrações contábeis, e aquelas que o fazem podem não o fazer em todos os períodos. Isso limita a

amostra e dificulta estudos mais detalhados, como a análise por setor ou atividade econômica. Portanto, nossos resultados se aplicam apenas às empresas da amostra e ao período analisado, sem buscar generalizações.

Como sugestão para pesquisas futuras, recomendamos a realização de estudos adicionais, considerando outros modelos de mensuração de gerenciamento de resultados, como, por exemplo, ode Paulo (2007), e a ampliação do período de análise para uma compreensão mais aprofundada das relações entre gerenciamento de resultados e reconhecimento de *impairment* em empresas brasileiras de capital aberto.

Referências

ABED, S.; AL-ATTAR, A.; SUWAIDAN, M. Corporate Governance and Earnings Management: Jordanian Evidence. **International Business Research**, v. 5, n. 1, p. 216–225, 2011. <http://dx.doi.org/10.5539/ibr.v5n1p216>

ABUADDOUS, M.; HANFAH, M. M.; LAILI, N. H. Accounting Standards, Goodwill Impairment and Earnings Management in Malaysia. **International Journal of Economics and Finance**, v. 6, n. 12, 2014. <http://dx.doi.org/10.5539/ijef.v6n12p201>

AL-FAYOUMI, N.; ABUZAYED, B.; ALEXANDER, D. Ownership structure and earnings management in emerging markets: The case of Jordan. **International Research Journal of Finance and Economics**, v. 38, n. April, p. 28–47, 2010. Disponível em : https://www.researchgate.net/profile/Nedal-Al-Fayoumi/publication/228642167_Ownership_Structure_and_Earnings_Management_in_Emerging_Markets_The_Case_of_Jordan/links/555b964e08aec5ac2232414e/Ownership-Structure-and-Earnings-Management-in-Emerging-Markets-The-Case-of-Jordan.pdf .Acesso em: 07 set. 2020.

ALVES, K. R. C. P.; SILVA, C. A. T. Determinantes do reconhecimento da perda pelo impairment test. **Revista ambiente Contábil**, v. 12, n. 2, p. 112–135, 2020. <https://doi.org/10.21680/2176-9036.2020v12n2ID19759>

ALVES, S. The Association Between Goodwill Impairment and Discretionary Accruals: Portuguese Evidence. **Journal of Accounting, Business & Management**, v. 20, n. 2, p. 84–98, 2013. Disponível em: <http://journal.stie-mce.ac.id/index.php/jabminternational/article/view/174> .Acesso em: 07 set. 2020.

ALZOUBI, E. S. S. Audit quality, debt financing, and earnings management: Evidence from Jordan. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, v. 30, p. 69–84, 2018. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2017.12.001>

AMARO, H. D. et al. Impairment e Alisamento de Resultados em Companhias Abertas do Setor de Energia Elétrica do Brasil. **Revista Mineira de Contabilidade - RMC**, v. 16, n. 1, p. 18–26, 2015. Disponível em: <https://revista.crcmg.org.br/rmc/article/view/49/3> .Acesso em: 07 set. 2020.

AZEVEDO, Y. G. P. Poison pills e gerenciamento de resultados: um estudo das companies listadas na B3. [s.l.] Dissertação de Mestrado, UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE, 2018. Disponível em: https://repositorio.ufrn.br/bitstream/123456789/25042/1/PoisonPillsGerenciamento%20Azevedo_2018.pdf .Acesso em: 07 set. 2020.

BADERTSCHER, B. A. Overvaluation and the choice of alternative earnings management mechanisms. **Accounting Review**, v. 86, n. 5, p. 1491–1518, 2011. <https://doi.org/10.2308/accr-10092>

CAO, T.; SHAARI, H.; DONNELLY, R. Impairment Reversals: unbiased reporting or earnings management? **International Journal of Accounting & Information Management**, 2016. Disponível em

https://www.researchgate.net/profile/Ray-Donnelly/publication/323822235_Impairment_reversals_unbiased_reporting_or_earnings_management/links/5ca734cf4585157bd32360f2/Impairment-reversals-unbiased-reporting-or-earnings-management.pdf. Acesso em: 07 set. 2020.

CAPPELLESSO, G.; RODRIGUES, J. M.; PRIETO, M. DE F. Redução ao valor recuperável do goodwill: Evidências do gerenciamento de resultados em sua determinação. **Advances in Scientific and Applied Accounting**, v. 10, p. 286–303, 2017. Disponível em: <https://asaa.anpcont.org.br/index.php/asaa/article/view/360>. Acesso em: 07 set. 2020.

CARDOSO, R.; SOUZA, F.; DANTAS, M. Impactos da Adoção do IFRS na Acumulação Discricionária e na Pesquisa em Gerenciamento de Resultados no Brasil. **Revista Universo Contábil**, v. 11, p. 65–84, 2015. **Taxation**, v. 30, p. 69–84, 2018. <https://doi.org/10.4270/ruc.2015212>

CHEN, H. et al. Effects of audit quality on earnings management and cost of equity capital: Evidence from China. **Contemporary Accounting Research**, v. 28, n. 3, p. 892–925, 2011. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2011.01088.x>

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS - CPC. CPC 01 (R1) - Redução ao Valor Recuperável de Ativos. Disponível em: <http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=2>. Acesso em: 26 ago. 2020.

D'ALAURO, G. The impact of IAS 36 on goodwill disclosure: Evidence of the write-offs and performance effects. **Intangible Capital**, v. 9, n. 3, p. 754–799, 2013. <http://dx.doi.org/10.3926/ic.415>

DEANGELO, L. E. Accounting Numbers as Market Valuation Substitutes: A Study of Management Buyouts of Public Stockholders. **American Accounting Association**, v. 61, p. 400–420, 1986. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/247149>. Acesso em: 26 ago. 2020.

DECHOW, P. M. et al. Detecting Earnings Management: A New Approach. **Journal of Accounting Research**, v. 50, n. 2, p. 275–334, 2012. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2012.00449.x>

DECHOW, P. M.; SLOAN, R. G.; SWEENEY, A. P. Detecting Earnings Management. **The Accounting Review**, v. 70, p. 193–225, 1995. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/248303>. Acesso em: 26 ago. 2020.

DOUKAKIS, L. C. The effect of mandatory IFRS adoption on real and accrual-based earnings management activities. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 33, n. 6, p. 551–572, 2014. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2014.08.006>

FIELDS, T. D.; LYS, T. Z.; VINCENT, L. Empirical research on accounting choice. **Journal of Accounting and Economics**, v. 31, n. 1–3, p. 255–307, 2001. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00028-3](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00028-3)

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. - São Paul: Atlas, 2002.

GROS, M.; KOCH, S. Discretionary goodwill impairment losses in Europe. **Journal of Applied Accounting Research**, v. 21, n. 1, p. 106–124, 2019. <https://doi.org/10.1108/JAAR-03-2018-0039>

GUJARATI, D. N.; PORTER, D. C. **Econometria Básica**. 5. ed. Santana: AMGH Editora Ltda, 2011.

HAMBERG, M.; PAANANEN, M.; NOVAK, J. The adoption of ifrs 3: The effects of managerial discretion and stock market reactions. **European Accounting Review**, v. 20, n. 2, p. 263–288, 2011. <https://doi.org/10.1080/09638181003687877>

HASSINE, N. M.; JILANI, F. Earnings Management Behavior with Respect to Goodwill Impairment Losses under IAS 36: The French Case. **International Journal of Academic Research in Accounting**, Finance and Management Sciences, v. 7, n. 2, 2017. Disponível em: https://www.researchgate.net/profile/Nour-Malijebtou/publication/325124120_Earnings_Management_Behavior_with_Respect_to_Goodwill_Impairment_Losses_under_IAS_36_The_French_Case/links/5b641981458515298ce14b50/Earnings-Management-Behavior-with-Respect-to-Goodwill-Impairment-Losses-under-IAS-36-The-French-Case.pdf . Acesso em: 26 ago. 2020.

HEALY, P. M. The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, v. 7, n. 1–3, p. 85–107, 1985.

HEALY, P. M.; WAHLEN, J. M. A Review of the Earnings Management Literature and Its. **Accounting Horizons**, v. 13, n. 4, p. 365–383, 1999. <https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>

HOLTHAUSEN, R. W. Accounting method choice: Opportunistic behavior, efficient contracting, and information perspectives. **Journal of Accounting and Economics**, v. 12, n. 1–3, p. 207–218, 1990. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(90\)90047-8](https://doi.org/10.1016/0165-4101(90)90047-8)

HONG, P. K.; PAIK, D. G.; SMITH, J. V. D. L. 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**, v. 31, n. May, p. 74–89, 2018. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2018.05.001>

HRIBAR, P.; COLLINS, D. W. Errors in Estimating Accruals: Implications for Empirical Research. **Journal of Accounting Research**, v. 40, n. 1, p. 105–134, 2002. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.00041>

IPINO, E.; PARBONETTI, A. Mandatory IFRS adoption: the trade-off between accrual-based and real earnings management. **Accounting and Business Research**, v. 47, n. 1, p. 91–121, 2017. <https://doi.org/10.1080/00014788.2016.1238293>

JOIA, R. M.; NAKAO, S. H. Adoção De IFRS e Gerenciamento De Resultado Nas Empresas Brasileiras De Capital Aberto. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)**, v. 8, n. 1, 2014. <https://doi.org/10.17524/repec.v8i1.1014>

JONES, J. J. Earnings Management During Import Relief Investigations. **Journal of Accounting Research**, v. 29, n. 2, p. 193, 1991. <https://doi.org/10.2307/2491047>

JORDAN, C. E.; CLARK, S. J. Big Bath Earnings Management: The Case of Goodwill Impairment Under SFAS No. 142. **Journal Of Applied Business Research**, v. 20, n. 2, p. 63–70, 2004. <https://doi.org/10.19030/jabr.v20i2.2206>

KANG, S.-H.; SIVARAMAKRISHNAN, K. Issues in Testing Earnings Management and an Instrumental Variable Approach. **Journal of Accounting Research**, v. 33, n. 2, p. 353, 1995. <https://doi.org/10.2307/2491492>

KOUAIB, A.; JARBOUI, A. External audit quality and ownership structure: Interaction and impact on earnings management of industrial and commercial tunisian sectors. **Journal of Economics, Finance and Administrative Science**, v. 19, n. 37, p. 78–89, 2014. <https://doi.org/10.1016/j.jefas.2014.10.001>

KUZMINA, I.; KOZLOVSKA, I. Accounting Measurement of Long-Lived Assets: A Case of Impairment Practice. **Journal of Business Management**, n. 5, p. 56–65, 2012. Disponível em: <https://journals.riseba.eu/index.php/jbm/article/view/185> . Acesso em: 26 ago. 2020.

LASKARIDOU, E. C.; ATHANASIOS, V. Detecting Asset Impairment Management: Some Evidence from Food and Beverage Listed Companies. **Procedia Technology**, v. 8, n. July, p. 493–497, 2013. <https://doi.org/10.1016/j.protcy.2013.11.065>

MARCONI, M. DE A.; LAKATOS, E.; MARIA. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MARTINEZ, A. L. Detectando Earnings Management no Brasil: Estimando os accruals discricionários. *Revista Contabilidade e Finanças* v. 19, n. 4, p. 7–17, 2008. <https://doi.org/10.1590/S1519-70772008000100002>

MARTINEZ, A. L. Gerenciamento de resultados no Brasil: um survey da literatura. **BBR: Brazilian Business Review**, v. 10, n. 4, p. 1–31, 2013. Disponível em: <https://www.redalyc.org/pdf/1230/123029355001.pdf> . Acesso em: 26 ago. 2020.

MAZZI, F.; LIBERATORE, G.; TSALAVOUTAS, I. Insights on CFOs' Perceptions about Impairment Testing Under IAS 36. **Accounting in Europe**, v. 13, n. 3, p. 353–379, 2016. <https://doi.org/10.1080/17449480.2016.1244341>

MCNICHOLS, M.; WILSON, G. P. Evidence of Earnings Management from the Provision for Bad Debts. **Journal of Accounting Research**, v. 26, n. 1988, p. 1, 1988. <https://doi.org/10.2307/2491176>

MOITRA, S. Impairment in IFRS—A Process of Evaluating Business. **The Management Accountant**, n. September, p. 777–781, 2011. <https://doi.org/10.33516/maj.v46i9.777-781p>

MUSSI, R. F. DE F. et al. Pesquisa Quantitativa e / ou Qualitative: distanciamentos, aproximações e possibilidades. **Revista SUSTINERE**, v. 7, n. 2, p. 411–430, 2019. <https://doi.org/10.12957/sustinere.2019.41193>

NAWAISEH, M. E. Can Impairment Recognition under IAS 36 Be Improved by Financial Performance? **International Journal of Economics and Finance**, v. 8, n. 12, p. 163, 2016. <http://dx.doi.org/10.5539/ijef.v8n12p163>

PAE, J. Expected accrual models: The impact of operating cash flows and reversals of accruals. **Review of Quantitative Finance and Accounting**, v. 24, n. 1, p. 5–22, 2005. Disponível em: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11156-005-5324-7> . Acesso em: 26 ago. 2020.

PAULO, E. Manipulação das Informações Contábeis: Uma Análise Teórica e Empírica Sobre os Modelos Operacionais de Detecção de Gerenciamento de Resultados. [s.l.] Tese de Doutorado, UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO, 2007. Disponível em: https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-28012008-113439/publico/EdilsonPauloTese_v1.pdf . Acesso em: 26 ago. 2020.

PAULO, E.; MOTA, R. H. G. Business cycles and earnings management strategies: A study in Brazilian public firms. **Revista Contabilidade e Finanças**, v. 30, n. 80, p. 216–233, 2019. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201806870>

PETERSEN, C.; PLENBORG, T. How do firms implement impairment tests of goodwill? **Abacus**, v. 46, n. 4, p. 419–446, 2010. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.2010.00326.x>

PRODANOV, C. C.; FREITAS, E. C. DE. **metodologia do trabalho científico: Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Acadêmico**. 2. ed. Novo Hamburgo: Feevale, 2013.

QUARANTA, A. G.; GABRIELE, N. DI; ZIGIOTTI, E. Impairment of intangible assets and disclosure by Italian banks. **Managerial Finance**, v. 45, n. 2, p. 311–330, 2019. <https://doi.org/10.1108/MF-09-2017-0352>

REZENDE, G. P.; NAKAO, S. H. Gerenciamento De Resultados E a Relação Com O Lucro Tributável das Empresas Brasileiras De Capital Aberto. **Revista Universo Contábil**, p. 06–21, 2012. <http://dx.doi.org/10.4270/ruc.20128>

SEVIN, S.; SCHROEDER, R. Earnings management: Evidence from SFAS No. 142 reporting. **Managerial Auditing Journal**, v. 20, n. 1, p. 47–54, 2005. <https://doi.org/10.1108/02686900510570696>

SILVA, V. C. DA. A Adoção as IFRS Impacta no gerenciamento de resultado? Evidências do Mercado de Capitais Brasileiro. [s.l.] Dissertação de Mestrado. UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO, 2015. Acesso em: 26 ago. 2020.

SOUZA, A. N. M. DE. Desempenho Econômico-Financeiro e Gerenciamento de Resultados: Um Estudo em Mercados Acionários Emergentes. [s.l.] Dissertação de Mestrado, UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE, 2019.

STENHEIM, T.; MADSEN, D. Ø. Goodwill Impairment Losses, Economic Impairment, Earnings Management and Corporate Governance Tonny Stenheim BI Norwegian Business School. **Journal of Accounting and Finance**, v. 16, n. 2, p. 11–30, 2016. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2890472 . Acesso em: 26 ago. 2020.

STICCA, R. M.; NAKAO, S. H. Hedge accounting choice as exchange loss avoidance under financial crisis: Evidence from Brazil. **Emerging Markets Review**, v. 41, p. 100655, 2019. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2019.100655>

TENDELOO, B. VAN; VANSTRAELEN, A. Earnings management under German GAAP versus IFRS. **European Accounting Review**, v. 14, n. 1, p. 155–180, 2005. <https://doi.org/10.1080/0963818042000338988>

UGRIN, J. C.; MASON, T. W.; EMLEY, A. Culture's consequence: The relationship between income-increasing earnings management and IAS/IFRS adoption across cultures. **Advances in Accounting**, v. 37, n. April, p. 140–151, 2017. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2017.04.004>

ULIANO, A. L. P.; DONÁ, A. L.; GONÇALVES, M. N. Disclosure of loss by the impairment applied to fixed assets: analysis of the IBrX-50 companies. **Enfoque: Reflexão Contábil**, v. 33, n. 1, p. 1–18, 2014. <https://doi.org/10.4025/enfoque.v33i1.21557>

WATTS, R. L. Accounting choice theory and market-based research in accounting. **The British Accounting Review**, v. 24, n. 3, p. 235–267, 1992. [https://doi.org/10.1016/S0890-8389\(05\)80023-X](https://doi.org/10.1016/S0890-8389(05)80023-X)

YUNG, K.; ROOT, A. Policy uncertainty and earnings management: International evidence. **Journal of Business Research**, v. 100, n. April, p. 255–267, 2019. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.03.058>

ZÉGHAL, D.; CHTOUROU, S.; SELLAMI, Y. M. An analysis of the effect of mandatory adoption of IAS/IFRS on earnings management. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, v. 20, n. 2, p. 61–72, 2011. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2011.06.001>