



CONSEQUÊNCIAS DA COVID 19: ANÁLISE DO RECONHECIMENTO PELO IMPAIRMENT TEST SOBRE INFLUÊNCIA DO GERENCIAMENTO DE RESULTADO DENOMINADO BIG BATH

Aluno Graduação/Undergraduate Student Jaqueline Cleidiane Nogueira¹, Aluno Graduação/Undergraduate Student Thainara Moreira Ferreira Oliveira¹, Aluno Doutorado/Ph.D. Student Ana Clara Fonseca Amaral², Mestre/MSc. Cleverson Lopes Pereira³

¹UEMG, Cláudio, MG, Brazil. ²UFMG, Belo Horizonte, MG, Brazil. ³FUCAPE, Vitória, ES, Brazil

Aluno Graduação/Undergraduate Student Jaqueline Cleidiane Nogueira

Programa de Pós-Graduação/Course Ciências Contábeis

Aluno Graduação/Undergraduate Student Thainara Moreira Ferreira Oliveira

Programa de Pós-Graduação/Course Ciências Contábeis

Aluno Doutorado/Ph.D. Student Ana Clara Fonseca Amaral

Programa de Pós-Graduação/Course Doutorado em Contabilidade Financeira

Mestre/MSc. Cleverson Lopes Pereira

Programa de Pós-Graduação/Course Ciências Contábeis

Resumo/Abstract

Objetivo: A pesquisa tem como objetivo investigar quais foram os fatores determinantes responsáveis pelo reconhecimento da perda por impairment test durante os anos iniciais da pandemia do covid-19, nas empresas brasileiras listadas na B3, por meio do gerenciamento de resultados. Método: a metodologia utilizada foi uma pesquisa teórico- empírica, que sob o teste de regressão logit. Resultados e discussão: observou-se que as empresas que tiveram prejuízo contábil, foram as que mais tinham a probabilidade de reconhecer a perda pelo impairment test durante a recessão econômica causada pela pandemia da COVID-19, utilizando-se desta forma a prática de gerenciamento de resultados conhecida como Big bath. Contribuições: esta pesquisa contribuiu para que os shareholders e stakeholders compreendam que existe maneiras de se reconhecer a perda pela recuperabilidade de ativos para fins gerenciais e podendo usar o tema proposto a partir da criação de pesquisas futuras com outras métricas e variáveis de controle.

Modalidade/Type

Iniciação Científica / Undergraduate Paper

Área Temática/Research Area

Contabilidade Financeira e Finanças (CFF) / Financial Accounting and Finance



CONSEQUÊNCIAS DA COVID 19: ANÁLISE RO RECONHECIMENTO PELO IMPAIRMENT TEST SOBRE INFLUÊNCIA DO GERENCIAMENTO DE RESULTADO DENOMINADO BIG BATH

RESUMO

Objetivo: A pesquisa tem como objetivo investigar quais foram os fatores determinantes responsáveis pelo reconhecimento da perda por *impairment test* durante os anos iniciais da pandemia do covid-19, nas empresas brasileiras listadas na B3, por meio do gerenciamento de resultados. **Método:** a metodologia utilizada foi uma pesquisa teórico- empírica, que sob o teste de regressão *logit*. **Resultados e discussão:** observou-se que as empresas que tiveram prejuízo contábil, foram as que mais tinham a probabilidade de reconhecer a perda pelo *impairment test* durante a recessão econômica causada pela pandemia da COVID-19, utilizando-se desta forma a prática de gerenciamento de resultados conhecida como *Big bath*. **Contribuições:** esta pesquisa contribuiu para que os *shareholders e stakeholders* compreendam que existe maneiras de se reconhecer a perda pela recuperabilidade de ativos para fins gerenciais e podendo usar o tema proposto a partir da criação de pesquisas futuras com outras métricas e variáveis de controle.

Palavras-chave: Covid-19, *impairment test*, gerenciamento de resultados

ABSTRACT

CONSEQUENCES OF COVID 19: ANALYSIS OF THE RECOGNITION BY THE IMPAIRMENT TEST ON THE INFLUENCE OF THE MANAGEMENT OF RESULTS CALLED BIG BATH

Goal: This reserach has goal investigate what the responsabilitys determinants factors recognize the lost for *impairment testin* the begin years of covid-19 pandemic in the brasilians companies of B3, by the earnings management. **Method:**The methodology was empiry-teoric using the test *logit* regression. **Results and discussion:** was noted that the companies had accounting damage, were more probability to recognize *impairment test* lost in the economic slump caused for pondemic covid-19, using the earnings management pratics, call big bath. **Contributions:** this research contributed to the *shareholders and stakeholders* understand that there are ways to recognize the loss by the recoverability of assets for management purposes and can use the proposed theme from the creation of future research with other metrics and control variables.



Keywords: Covid-19, impairment test, earnings management

INTRODUÇÃO

A contabilidade brasileira continua passando por muitas mudanças em vários aspectos, com destaque para a adoção das normas internacionais conhecidas como *International Financial Reporting Standards* (IFRS). Assim, o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) adapta as normas internacionais de contabilidade, conhecidas pelas siglas IAS e IFRS, à realidade brasileira e às empresas que atuam no Brasil, levando em consideração as características locais e as atividades empresariais.

Nessa perspectiva, criado para comprovar a recuperabilidade dos ativos, o Teste de *Impairment* representa a queda na capacidade de gerar rentabilidade futura que determinado ativo possui. Os estudos de Carvalho, Costa e Oliveira (2023), mostraram que além de obrigatório para empresas de capital aberto, o teste de *impairment* é uma importante ferramenta para alinhar os balanços à realidade. Nesse sentido, facilita a contabilidade da empresa, pois mostra de forma confiável a real situação financeira da empresa.

Pesquisas recentes mostraram que o teste de *impairment* é importante para as empresas porque ajudam a evitar prejuízos. O teste mostra se um ativo tem um valor superior ao recuperável. Se ele pode ser comercializado e contribuir para que o caixa da companhia seja reforçado (Gallon, Souza, Rover, & Ensslin, 2018).

Com a nova pandemia causada pela Covid-19, muitas empresas encontraram-se diante de novos desafios e mudanças que o mercado internacional sofreu. Esses desafios acarretaram em grandes prejuízos para as firmas brasileiras. E, visando diminuir a perda, elas buscaram soluções para que pudessem contornar a crise e uma delas foi o gerenciamento de resultados. A prática de gerenciar resultados consiste em alterar os dados contábeis das empresas com o intuito de obter lucro (Martinez, 2013).

Para calcular o *Impairment* é preciso primeiramente identificar o valor contábil do ativo ou da unidade geradora de caixa. Uma vez identificado tal valor, deve-se identificar também o valor de recuperação do ativo. Depois de ter esses dois valores



é preciso compará-los. Segundo Amaral (2018), se o valor do ativo for igual ao valor recuperável não houve perdas, porém, se o valor contábil for menor que o valor presente no balanço patrimonial, então houve perda. Após fazer o teste, as empresas devem divulgar algumas informações dizendo se houve ou não perda e, em casos de perda, deve-se divulgar também o valor.

Em sua pesquisa teórico-empírica, Amaral (2018), constatou que, quando as empresas têm prejuízos contábeis, as mesmas tendem a ter uma probabilidade maior de reconhecer a perda pela recuperabilidade de ativos.

Diante das pesquisas tratadas surgiu a lacuna deste artigo: quais foram os fatores responsáveis pelo reconhecimento da perda por *impairment test* durante os anos iniciais da pandemia do covid-19, nas empresas brasileiras listadas na B3, por meio do gerenciamento de resultados?

O objetivo geral deste trabalho foi investigar quais os fatores responsáveis pelo reconhecimento da perda por *impairment test* durante os anos iniciais da pandemia da covid-19, nas empresas brasileiras listadas na B3, por meio do gerenciamento de resultados.

O presente trabalho justifica-se na medida da relevância de analisar os impactos da covid-19 e o reconhecimento de perda pelo *impairment test* sobre influência do gerenciamento de resultados pode contribuir para pesquisas futuras sobre o assunto, buscando ainda apresentar novas abordagens e perspectivas na área analisada.

Não é somente por fatores legais que há o reconhecimento da perda por *impairment*, mas por meio de gerenciamento de resultados em função das diretrizes que as empresas desejam repassar para seus acionistas e *stakeholders* por meio das demonstrações financeiras (Martinez, 2013; Amaral, 2018; Gallon et al., 2018).

1 REFERENCIAL TEÓRICO

1.1 Os impactos da Covid-19 na contabilidade empresarial



Iniciada na China, mais especificamente na cidade de Wuhan, em 2020, a pandemia de Covid-19, trata de uma preocupante crise sanitária que trouxe diversas consequências financeiras e econômicas.

Os resultados dessa crise causaram um choque nas empresas, o que, por consequência, gerou uma crise global com altas taxas de desemprego e atenuação da renda. Por causa da pandemia, diversas empresas tiveram que demitir seus funcionários e enquanto algumas foram obrigadas a se reinventarem outras acabaram encerrando as suas operações (Alves, Amorim, & Bezerra, 2023)

O Fundo Monetário Internacional (FMI, 2020) previa que o Produto Interno Bruto (PIB) mundial cairia cerca de 4,9% em 2020, com as economias mais avançadas provavelmente atingindo 8%, enquanto as economias mais avançadas do mundo cairiam 3% nas economias em desenvolvimento. A pandemia de Covid-19 teve um impacto negativo maior do que o previsto na atividade econômica no primeiro semestre de 2020.

Ainda segundo o FMI, em 2021, o crescimento global estaria projetado em 5,4%, o que, no geral, reduziria o PIB de 2021 em cerca de 6,5 pontos percentuais em relação às previsões pré-Covid-19 e afetaria negativamente as famílias de baixa renda. É particularmente grave, colocando em risco o progresso significativo feito desde a década de 1990 nos esforços para reduzir a pobreza extrema no mundo (FMI, 2020).

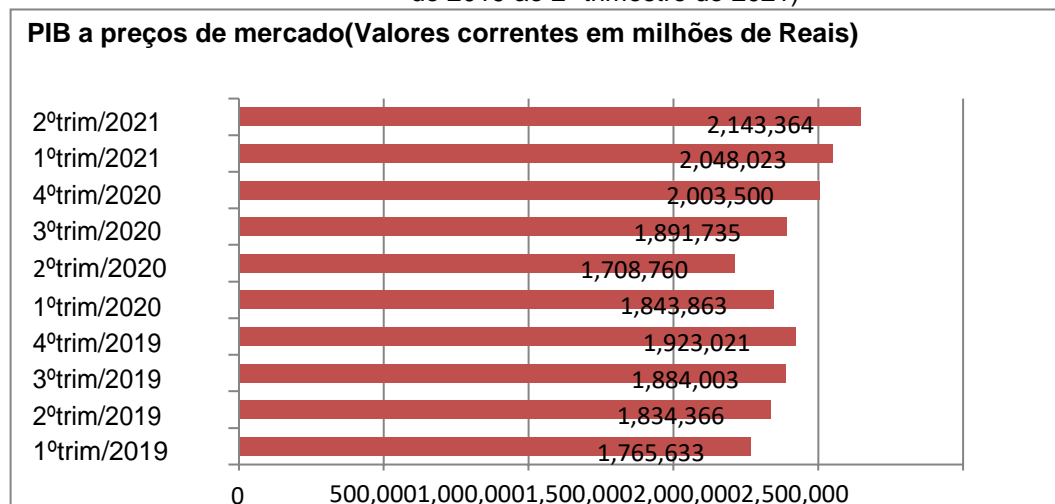
A economia do Brasil contraiu 0,3% do PIB no primeiro trimestre de 2020 e 5,6% no segundo trimestre, em seguida no terceiro trimestre houve um retrocesso de 5,0% com uma leve recuperação no quarto trimestre, informou o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2021).

O Instituto ainda analisou uma queda de 4,5% no setor de serviços, em relação entre os anos de 2020 e 2019, apresentando a distribuição a seguir: atividades imobiliárias (2,5%); intermediação financeira e seguros (4,0%); comércio grossista e retalhista (-3,1%); informação e comunicações (-0,2%); administração pública, educação e saúde e segurança social (-4,7%); correio, transporte e armazenagem (-9,2%); serviços ao domicílio (-12,1%) (IBGE, 2021).



A seguir, a figura 1 retrata uma análise temporal do PIB brasileiro em relação aos preços de mercado, com base nos períodos entre o primeiro trimestre de 2019 e o segundo trimestre de 2021.

Figura 1- Análise temporal do PIB brasileiro, a preços de mercado, em milhões de reais (1º trimestre de 2019 ao 2º trimestre de 2021)



Fonte: Adaptado do IBGE (2021)

As medidas de distanciamento social, devido à pandemia de Covid-19, dificultam o consumo das famílias (IBGE, 2021), pois o distanciamento social tem um impacto severo na economia mundial, afetando as cadeias produtivas e a estabilidade financeira das empresas (Caldas, Silva, Silva Júnior, & Cruz., 2023). Do ponto de vista econômico, o distanciamento social como medida destinada a proteger a vida das pessoas, implica uma redução significativa da atividade (Rocha, Corrêa, Tosta, & Campos, 2021).

Bloqueios regionais, quarentenas distanciamento social, fundamentais para conter a propagação do vírus, acabam por reduzir a mobilidade e trazem impactos severos em setores que dependem da interação social, como viagens, hospitalidade,



entretenimento e turismo, além de fechar áreas de trabalho interrompendo as cadeias de suprimentos e reduzindo a produtividade (FMI, 2020).

As demissões resultantes, a queda da renda, o medo de contágio e o aumento da incerteza fazem as pessoas a gastarem menos, levando ao fechamento de novos negócios e perda de empregos (Schubert, 2021).

Embora o surgimento de uma pandemia causada por um novo vírus não tenha sido uma surpresa para os virologistas, as medidas de controle de infecção por entidades governamentais, como medidas de distanciamento social para retardar a propagação da pandemia, acabaram sobrecarregando a economia. (Spurk; & Straub, 2020).

Lima Filho, Martins e Peixe (2021) confirmam a queda na arrecadação de recursos próprios por entidades governamentais nos primeiros meses de 2020. O tempo da pandemia causada pela Covid-19 vem alterando a vida social em diferentes formas e intensidades, até mesmo em relação às prioridades do governo, pois devido à crise sanitária, o governo precisa mudar a forma de atuar, focando em o combate à pandemia.

Nesse contexto, verifica-se que muitas pesquisas têm sido realizadas para buscar respostas sobre o impacto econômico causado sobre a renda das pessoas e na economia em geral, tanto no Brasil como no mundo, durante a pandemia (Fundação Oswaldo Cruz [FIOCRUZ], 2022).

Ainda segundo a Fiocruz (2022), os municípios brasileiros têm como dever a prestação de serviços públicos para as comunidades e para isso, dependem não só dos recursos arrecadados, como também dos recursos transferidos pelos órgãos governamentais. Por isso, é importante uma pesquisa que observe os efeitos da crise sanitária sobre a arrecadação monetária feita pelos municípios, uma vez que há a necessidade de custear regulamente serviços voltados à população.

1.2 Impairment test

O conceito de *impairment* é de origem inglesa e na teoria contábil significa depreciação, obsolescência, capitalização ou “capitalização que reduz o valor de recuperação de um ativo para gerar benefícios econômicos futuros. São utilizados testes de *impairment* para ativos imobilizados, determinando a vida útil, caso não



tenham sido identificados ativos, bem como ativos disponíveis para venda e investimentos em operações descontinuadas.

Embora a aplicação do teste de imparidade implique comparar o valor contábilístico de um ativo com o seu razoável, a perda resultante desse valor agregado deve ser reconhecida na demonstração do resultado se o valor contábil exceder o valor justo (Coelho, 2019).

Os testes de imparidade de ativos tangíveis e intangíveis, segundo Sobreiro e Gonçalves (2021), indicam assim uma melhoria na qualidade da informação financeira divulgada, uma vez que melhor refletem a racionalidade econômica destes ativos. A norma contábil CPC 01 emitida pelo Comitê de Proclamação Contábil (CPC), que trata da recuperação do ativo imobilizado, está em consonância com a norma internacional de contabilidade NIC.

O autor ainda comenta que a quantia escriturada de um ativo imobilizado não pode ser incluída no balanço patrimonial por um valor superior ao valor recuperável. Se isso acontecer, o negócio deve fazer uma baixa que é classificada como uma baixa do ativo imobilizado. Em vez disso, o uso resulta em uma entrada de débito.

Teste de *Impairment* trata-se de uma avaliação para verificar se os ativos de uma empresa estão em queda. As empresas devem, de tempos em tempos, avaliar os ativos que geram algum resultado. Esse é um meio para assegurar que o valor de algum ativo possa ser recuperado pela capacidade de gerar dinheiro, seja pelo seu uso ou venda (Biancolino, & Aramayo, 2013).

Como determinado na lei nº. 11.638/07, é obrigatório realizar o teste de *impairment* a empresa que tiver ativo total superior a duzentos e quarentas milhões de reais ou receita bruta anual acima de trezentos milhões de reais. Além destas condições, o teste também pode ser feito quando houver liquidação de empresa, houver obsolescência, venda parcial de ativo ou reestruturação. Caso o desempenho econômico da empresa não tenha sido como o esperado ou houver uma rápida depreciação de bens também é necessário fazer o teste (Ross, 2003).

Realizar tal ato permite entender como a empresa ou o negócio se encontra no aspecto financeiro, além de mostrar onde os recursos gerados foram aplicados. É possível também, saber se eles estão gerando lucro ou o rendimento financeiro está abaixo do esperado. Permitir a verificação do ativo para saber se ele está ou não em



desvalorização é um dos vários benefícios que o *impairment test* proporciona (Martinez, 2013).

O artigo 3º da lei nº. 6.404/1976, modificado pela Lei nº. 11 638/2007 e n. 11.941/2009, estabelece que a empresa deve analisar periodicamente (pelo menos durante a elaboração do relatório anual) o valor de recuperação registrado. nas imobilizações corpóreas, bem como nas imobilizações incorpóreas, para registrar a perda do valor do capital investido caso se decida interromper a operação prevista ou se demonstre que não podem ser realizadas operações suficientes para restabelecer seu valor. o resultado. O CPC 01 estabelece que se houver evidências claras de que um aumento venha a sofrer imparidade no futuro, esta imparidade deve ser reconhecida no balanço como uma perda ajustada. o resultado (Sobreiro, & Gonçalves, 2021).

O princípio desta prática é que nenhum ativo pode ser reconhecido no balanço como um valor irrecuperável, nem pelo valor obtido com a sua venda, nem pelos fluxos de caixa derivados da sua utilização na atividade económica. Este boletim foi modificado pelo CPC 01(R1) 2010 aprovado pelo parecer da CVM n. 639/2010, que é obrigatório para auditores de acordo com a Resolução KAF nº 1292/2010 (Mesquita,2021).

Os testes de *impairment* envolvem calcular o valor recuperável do ativo em questão e compará-lo com seu valor contábil. O valor contábil de um ativo é o valor pelo qual o ativo é registrado após a dedução da depreciação ou amortizações acumuladas e perdas por imparidade anteriormente registradas. Se o valor contábil for menor que o valor recuperável, nenhum ajuste é feito. Caso contrário, o valor contábil deve ser reduzido ao valor recuperável. Esta redução corresponde à perda resultante da depreciação (*write-down*) do ativo. Quando é reconhecida a imparidade, os custos de depreciação e redução para os anos subsequentes devem ser ajustados com base no valor contabilístico revisto e tendo em conta a vida útil remanescente do ativo (Coelho, 2019).

O CPC 01(R1) define que o valor recuperável de um ativo é o maior valor entre o valor justo líquido de despesas de venda de um ativo ou de unidade geradora de caixa e o seu valor em uso. O valor justo líquido das vendas é o valor que estaria disponível para vender o ativo ou unidade geradora de caixa (UGC) em uma transação



independente entre partes informadas e não relacionadas, deduzido dos custos necessários para concluir a venda. Valor em uso é o valor presente dos fluxos de caixa futuros esperados de um ativo ou unidade geradora de caixa (CPC, 2011). Haverá um tópico especial sobre unidades geradoras de dinheiro mais tarde.

De acordo com CPC 01(R1), a entidade deve avaliar ao final do exercício se há outras indicações além do ágio (o ágio refere -se à expectativa de rentabilidade futura) com base em fontes de informações externas e internas caso haja mudança na estimativa do valor justo valor do ativo deve ser reduzido ou eliminado. Isso se aplica tanto a ativos individuais quanto a unidades geradoras de caixa (Magro, Silva, Padilha, & Kalnn, 2017).

A reversão deve ser incluída no resultado corrente, e o aumento no valor contábil do ativo resultante da reversão não deve ser deve exceder o valor contábil no balanço patrimonial quando a perda não foi reconhecida no ano anterior. Este estudo requer uma compreensão de como as empresas devem divulgar informações sobre ativos imobilizados e perdas por redução ao valor recuperável em suas demonstrações financeiras (Mesquita, 2021).

1.3 Gerenciamento de resultados Big Bath

No ramo empresarial é possível ver diversas práticas que visam à obtenção de lucros, sejam investimentos, contratos, vendas, entre outros. Uma prática também muito comum é o gerenciamento de resultados. Essa prática consiste em manipular, modificar os dados contábeis com o objetivo de atrair lucro (Formigoni, Antunes, Paulo, & Pereira, 2012).

O gerenciamento de resultados não é considerado uma prática ilegal visto que consta nos limites prescritos na legislação contábil, porém tal prática é vista com um olhar crítico, uma vez que o lucro gerado pelas empresas influencia todo o mercado em torno dela. (Amaral, 2018)

Com a adoção da IFRS (conjunto de normas referentes à contabilidade) pelo Brasil, trouxe diversas oportunidades para as empresas brasileiras. Alguns estudos dizem que tais medidas melhoraram a qualidade de informação e os resultados financeiros (Formigoni et al., 2012). Outros estudos, como o de Mesquita (2021),



Coelho (2019) e Amaral (2018) alegam que essas normas permitem as empresas à escolha de diversos cenários, dando a oportunidade para escolherem o cenário que melhor agrada a seus interesses.

Nas empresas onde há processos manufaturados, por exemplo, a ocorrência dessas práticas é mais fácil, visto que há muitos processos que envolvem o custeamento dos produtos. Devido a isso, o processo para calcular o gerenciamento de resultados dessas empresas é analisar os custos referentes aos estoques (Amaral, 2018).

Martinez (2018, p.63) conceitua gerenciamento de resultados contábeis como o uso da discricionariedade gerencial na realização de escolhas contábeis (reconhecimento e mensuração), na tomada de decisões operacionais e na seleção dos critérios de apresentação da demonstração de resultado (descosture).

De acordo com o autor existem três tipos de gerenciamentos de resultados: *target earnings*, que consiste na modificação dos resultados para que assim alcancem metas estabelecidas, *income smoothing* que é o gerenciamento que reduz a variedade dos resultados e o *big bath* (Martines, 2018).

Big bath, um dos tipos de gerenciamento de resultado, caracteriza-se pela redução dos resultados com o propósito de aumentar os lucros futuros. Esse comportamento pode influenciar além de investidores, contratos que dependem dos resultados. De uma forma direta, esse gerenciamento consiste no aproveitamento de alguma oportunidade para gerar uma baixa nos ativos atuais com o objetivo de aumentar os lucros posteriormente (Cappallesso, Rodrigues, & Prieto, 2017).

Amaral (2018) comenta que os gestores são os mais prováveis a realizar esse gerenciamento. Isso ocorre, pois são eles que possuem as maiores informações da empresa, sejam elas informações sobre potencial, limitações ou ativos.

O uso do procedimento Big Bath muitas vezes é feito no período em que há troca de gestão. Isso ocorre devido à baixa geração de lucro na gestão anterior e o aumento na gestão atual. A consequência disso será o bom desempenho que o novo gestor terá (Martinez, 2013).

Levando a situação acima em consideração, foi observado em diversas empresas que, alguns meses após a troca de gestor, os resultados eram muitos baixos. Por causa disso, a culpa desses resultados muitas vezes recaía sobre as



gestões anteriores. Enquanto o gestor anterior é responsabilizado, o novo gestor tem a oportunidade de melhorar o lucro da empresa nos próximos meses, ganhando assim certo destaque (Amaral, 2018).

Por causa de fatores como esses, o *impairment test* tem sido visto como uma medida falha, que permite certa flexibilidade, já que é possível modificar os resultados contábeis finais referentes às perdas e aos ganhos. Os exemplos citados acima ilustram essa questão (Cappallesso et al., 2017).

O reconhecimento de perdas por redução do valor recuperável pode estar relacionado às práticas de gerenciamento de resultados que reduzem os lucros da empresa. O processo pelo qual os gestores elaboram as demonstrações financeiras, afeta diretamente o valor contábil. A manipulação deliberada dos resultados contábeis é conhecida como gerenciamento de resultados (Grecco, 2013).

Usando o retorno sobre os ativos (ROA) como uma métrica de *impairment*, é possível que as empresas deficitárias ou com baixo ROA não contabilizem perdas de ágio. De posse dessas evidências, os autores concluem que essas regras são benéficas para o gerenciamento de resultados, porque dão às empresas a flexibilidade de decidir quando é o momento mais adequado admitir a perda. (Jahmani, Dowling, & Torres, 2010).

Por meio de um estudo empírico, foi possível perceber que as empresas que reconheceram mais perdas por *impairment test* são mais favoráveis às restituições de perdas causadas pela desvalorização, pois, ao fazer isso, acabam evitando um declínio de lucros. (Duh, Lee, & Lin, 2009).

Duh et al. (2009), revelaram também que as empresas com maiores endividamentos são as mais propensas à prática, pois, o gerenciamento de resultados está associado ao incentivo de evitar violações das dívidas dos negócios.

A partir das pesquisas demonstradas acima surge a hipótese deste trabalho: durante uma crise econômica afetada por uma pandemia como a do COVID-19, as empresas possuem maior probabilidade reconhecer a perda por *Impairment Test*.

2 METODOLOGIA

2.1 Amostra



Sociedades anônimas listadas no mercado brasileiro, exceto instituições financeiras, fundos e seguros, por ter uma forma de contabilização diferente das empresas dos demais setores.

2.2 Coleta de dados

Os dados foram extraídos *do Software Económica* (figuras 2 e 3).

Figura 2 – Variável Independente

Hipótese	Nomenclatura	Coleta de dados
H₁	<i>Lucro Ajustado</i>	Foi mensurado por meio da coleta de dados do lucro líquido da empresa com seus reajustes, ou seja, a soma do prejuízo líquido mais o reconhecimento da perda por <i>impairment</i> .

Fonte: elaborado pelas autoras da pesquisa.

Figura 3 – Variáveis de Controle

Variável	Descrição	Referências
End.	A variável grau de endividamento foi mensurada pelo capital de terceiros fracionada pelo patrimônio líquido de cada empresa no período anual. Para comparar o grau de vulnerabilidade das empresas com relação à pandemia da nova corona vírus. Altos níveis de dívida podem limitar o desempenho das oportunidades que o mercado tende a oferecer aos gestores, pois as empresas passarão a serem monitoradas por bancos e credores, o que resulta no bloqueio para se utilizar do gerenciamento de resultados para obter lucro.	Bastian (2017) Jensen (1986) Duhet <i>al.</i> (2009)
Lucro Líquido	Verificar se houve maior número de empresas com prejuízos, neste período de pandemia.	Amaral (2018)



ROA	<p>Em Contabilidade Financeira, as pesquisas são importantes por revelar elementos capazes de melhorar a análise dos relatórios financeiros, como também prever resultados futuros das instituições.</p> <p>Foi calculada pela soma do Prejuízo Líquido com o reconhecimento de perda por impairment dividido pelo total de ativos da empresa com intuito de averiguar a influência que a COVID-19 teve sobre o reconhecimento de perda por <i>impairment test</i> e o gerenciamento de resultados.</p>	Fairfield, Whisenant e Yohn (2001)
-----	---	------------------------------------

Fonte: elaborada pelas autoras da pesquisa

2.3 Procedimentos estatísticos : regressão logística

A regressão logística corresponde a um modelo econométrico capaz de estimar probabilidade de ocorrência de determinado evento de interesse a partir de um conjunto de variáveis utilizadas para gerar a probabilidade desejada. Na regressão *Logit* a variável resposta é categoria ou dicotômica o que determina que ela evidencie resultados diferentes de uma regressão múltipla convencional (Greene, 2003).

As distinções entre as abordagens *Logit* e regressão múltipla estão vinculadas à interpretação que é dada por variações na probabilidade de ocorrência do evento de interesse, a partir de uma dada variável repressora e não a influência do regressar sobre a variável resposta como na regressão múltipla e a estimação dos parâmetros do modelo que na regressão logística é feita pelo Método da Máxima Verossimilhança e enquanto na regressão múltipla a partir do Método de Mínimos Quadrados Ordinários (MQO) (Wooldridge, 2010).

A formalização matemática, de acordo com Greene (2003), da variação de probabilidade ocasionada por repressores específicos é feita a partir dos efeitos marginais. O modelo de regressão logística também pode ser utilizado para dados que se apresentam dispostos no tempo e no espaço (dados em painel) sendo, nesse caso, denominado *logit* em painel. Nesse caso existem três abordagens possíveis para o tratamento dos dados que integram o estudo: *logit Pooled*, Efeitos Fixos e Efeitos Aleatórios (Baltagi, 2005).

A correta aplicação da regressão logística está vinculada a aplicação de testes estatísticos específicos que deverão ser testados. O ajuste global do modelo de regressão logística é verificado a partir do R2 Contado que se refere a proporção total



de classificações corretas feitas pelo modelo *logit* proposto. O PseudoR2 evidenciado na regressão logística não é uma medida aconselhável para interpretação do modelo o que se deve ao fato de que, para modelos categóricos o coeficiente de determinação não se apresentar como medida adequada para métrica de ajuste (Gujarati, 2000).

O teste LR é utilizado para verificar a significância global dos parâmetros estimados pela regressão logística. A hipótese nula do teste assume a insignificância do modelo *logit* proposto. Outra medida de ajuste da regressão logística está relacionada à proporção de classificações corretas feitas em cada um dos dois grupos que integram a variável resposta categórica. A sensibilidade está atrelada à ocorrência do evento de interesse (ocorrência da desobediência tributária) e especificidade ao grupo contrário ao anterior (inexistência de desobediência tributária).

Por fim, a curva de ROC (*Receiver Operating Characteristic*) evidencia uma medida de ajustamento do *logit* que relaciona as medidas de sensibilidade e especificidade. Quanto mais próxima de 1 (um) for a área de baixo da curva ROC maior o ajustamento do modelo de regressão logística proposto (Wooldridge, 2010).

Nesse contexto, no presente estudo, são propostos dois modelos de regressão logística um para a proxy de existência ou não de perdas. O modelo de regressão logística proposto, com vistas a responder aos objetivos do estudo, é evidenciado a seguir:

$$PERDAS_{it} = \beta_1 LNAT_{it} + \beta_2 LUCROLIQ_{it} + \beta_3 END_{it} + \beta_4 LUCROAJUSTADO_{it} + vit + ui$$

em que:

yit: CARF ou NEWY em que:

PERDAS: variável categórica que assume 1 (um) se ocorre a perda e 0 (zero) caso contrário;

LNAT: logaritmo natural do total de ativos;

LUCROLIQ: lucro líquido; END: endividamento;

LUCROAJUSTADO: lucro ajustado;

vit: termo de erro do modelo; e

ui: heterogeneidade não observada.

3 ANÁLISE DOS RESULTADOS



3.1 Estatísticas descritivas dos dados da amostra estudada

A seguir, na tabela 01, são apresentadas as estatísticas descritivas das variáveis analisadas no presente estudo.

Tabela 01: Estatísticas descritivas das variáveis que integram a amostra estudada.

ESTATÍSTICAS	LNAT	LUCROL	END	LUCROA
Mediana	14,15	24372	1,07	25882
Média	13,60	232722	1,44	246032,60
Desvio – padrão	3,02	726407,60	3,81	775790,50
Mínimo	2,08	-872622	-12,52	-792354
Máximo	18,81	4907875	23,94	5504205
Coeficiente de variação	22,18%	312,14%	263,83 %	315,32%
Número	1327	1327	1327	13 27

Fonte: Dados da pesquisa.

A observação da tabela 01 permite verificar que as empresas analisadas apresentam acentuada heterogeneidade o que se deve a grande variabilidade em relação aos seus valores médios, à exceção de LNAT.

Faz-se relevante destacar que o menor valor do coeficiente de variação vinculado ao total de ativos se deve a logaritmização da referida variável. A dissimilaridade, observada entre os elementos amostrais, deve-se a natureza dos dados amostrados que se originam de setores distintos e evidenciam portes diferentes.

3.2 Modelo de regressão logística



A seguir é apresentado o modelo de regressão logística para os dados que integram a presente pesquisa. Na referida tabela (02) é possível verificar as estatísticas de validação do modelo proposto. O teste de LR de significância global LR aponta a adequabilidade do modelo proposto e a curva de ROC evidencia valor igual 85,40%.

A observação da tabela 02 mostra que o lucro líquido diminui a possibilidade de perdas. Diferentemente do lucro ajustado o qual é capaz de aumentar a probabilidade de perdas, o lucro ajustado é a soma do lucro/prejuízo líquido contábil com o reconhecimento de perda pelo *impairment test*.

Tabela02:Modelo de regressão logística.

Modelo de Regressão Logística			
Variáveis	Coefficiente	P-valor	Efeito marginal
LNAT	-0,0697	0,1570	-0,0017
LUCROLIQ	-0,00003***	0,0000	-0,0000006
END	0,0485	0,1030	0,0012
LUCROAJUSTADO	0,00002***	0,0000	0,0000006
Constante	-2,5613***	0,0000	—
Estatísticas de validação			
Pseudo R ²	22,09		
Teste LR	103,92***		
Curva de ROC	85,40%		

Fonte: Dados da pesquisa.

Nota: Significâncias consideradas *** 1%; ** 5%; *10%.

Ao analisar cada item separadamente, o lucro líquido foi significante a 1%, porém mostrou um resultado negativo para o aumento de reconhecimento de perdas pelo *impairment test*.

Porém, o resultado obtido pelo lucro ajustado, está de acordo com que consta na literatura, pois o reconhecimento da perda pelo *impairment test*, permite entender, segundo Martinez (2018), como está o aspecto financeiro da empresa, ou seja, se elas estão gerando lucro ou não. Justamente no período de pandemia do Covid- 19, por meio da recessão econômica, grandes empresas tiveram prejuízos elevados



atrelados à prática do gerenciamento de resultados *Big Bath*, como demonstrado pelo teste de regressão logística.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Existem formas de práticas gerenciais com intuito de manipular e ou modificar dados contábeis, porém de forma lícita, conhecida como gerenciamento de resultados (Formigoni et al., 2012). Uma das formas de gerenciamento de resultados é conhecida como *big bath*, no qual há um aumento do prejuízo contábil, que neste caso pode ser obtido por meio do reconhecimento da perda pelo *impairment test*, como consta na pesquisa de Amaral (2018) com empresas listadas na B3.

Com o surgimento da pandemia da Covid-19, aconteceu conseqüentemente uma recessão econômica, que gerou demissões, fechamento de novos negócios devido ao isolamento social (Schubert, 2021).

Por meio de uma pesquisa teórico-empírica, os resultados mostraram a prática no *Big Bath*, pois com um resultado de 99% de confiança a probabilidade de as empresas reconhecerem a perda pelo teste de recuperabilidade de ativos foi maior no período da crise sanitária da covid-19.

Para pesquisas futuras, sugere-se um número maior de variáveis de controle para uma análise mais robusta sobre o tema

REFERÊNCIAS

- Alves, T. L. L.; Amorim, A. F. A.; Bezerra, M. C. C. (2021) “Nenhum a Menos”! A Adaptação ao *Home Office* em Tempos de Covid-19. *Revista de Administração Contemporânea*. 25, 1-15. <https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2021200234.por>
- Amaral, A.C. (2018). Impairment Test: um estudo sobre o reconhecimento da perda sob a influência do gerenciamento de resultados e mudança das firmas de auditoria. (FUCAPE). *Congresso Brasileiro de Custos*, 25. Vitória: FUCAPE.
- Baltagi, B. H. (2005). *Econometric analysis of panel data* 3rd Edition England, JW e Sons.
- Bastian, E. F. (2017) A sustentabilidade do endividamento externo brasileiro no período 1963-72: uma análise empírica. *Revista Estudos em Economia*, 17(2), 365-



394. <https://doi.org/10.1590/0101-416147253efb>

- Biancolino, C. A. & Aramayo, P D. (2003). Good will & impairment test: considerações sob a luz do US GAAP. *Encontro da Anpad*,27, Atibaia, RJ: ANPAD.
- Caldas, A. V. S., Silva, E. S., Silva Júnior, A. F. d. A., & Cruz, U. d. B. (2023). Os efeitos da Covid-19 sobre os desempenhos das ações dos setores da B3. *Revista Contemporânea de Economia e Gestão*, 19. <https://doi.org/10.19094/contextus.2021.60146>
- Carvalho, L. N. G. d., Costa, P. d. S., Oliveira, A. T. d., & Paulo, U. d. S. (2023). Impairment no setor público: particularidades das normas nacionais e internacionais. *Revista de Administração Pública*, 44, 839-876. <https://doi.org/10.1590/S0034-76122010000400005>
- Cappallesso, G., Rodrigues, J., & Prieto, M. (2017) Redução ao valor recuperável do goodwill: evidências do gerenciamento de resultados em sua determinação. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 10(3), 286-303.
- Coelho, J. (2019) *Impairmenttest aplicado sobre o ativo imobilizado e os seus reflexos tributários: uma análise das Demonstrações Financeiras das Empresas*. São Luis, MA: USIMINAS.
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis [CPC]. (2011) *Pronunciamento Técnico CPC 01 (R1)*. Redução ao valor recuperável de ativos. Recuperado em 06 de outubro, 2022, de http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/27_CPC_01_R1_rev%2012.pdf.
- Duh, R. R; Lee, W. C, & Lin, C. C (2009). Reversing an impairment loss and earnings management: The role of corporate governance. *The International Journal of Accounting*, 44,113-137. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2009.03.001>
- Fairfield, P. M., Whisenant, S., & Yohn, T. L. (2023). Accrued Earnings and Growth: Implications for Earnings Persistence and Market Mispricing. *Workingpaper*. 78(1). <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.249311>
- Formigoni, H.; Antunes, M. T. Paulo, E., & Pereira, C. (2012). Estudos sobre os incentivos tributários para o gerenciamento de resultados contábeis nas companhias abertas brasileiras. *Revista Base da UNISINOS*, 9(1).41-52.
- Fundação Oswaldo Cruz. (2022). *Impactos sociais, econômicos, culturais e políticos da pandemia*. Recuperado em 17 de julho, 2022, de: <https://portal.fiocruz.br/impactos-sociais-economicos-culturais-e-politicos-da-pandemia>.
- Fundo Monetário Internacional. (2020). A crisis like no other, an uncertain recovery. *World Economic Outlook*. Recuperado em 05 de setembro, 2021, de <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/06/24/WEOUpdateJune2020>.



- Gallon, A., Souza, F. C., Rover, S., & Ensslin, S. R. (2018) Um estudo reflexivo da produção científica em capital intelectual. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, 9, 142- 172. <https://doi.org/10.1590/S1678-69712008000400009>
- Grecco, M. C. P. (2013) O Efeito da convergência Brasileira às IFRS no .WW23+OG gerenciamento de resultados das empresas abertas brasileiras não financeiras. *Brazilian Business Review*, 10(4), 117-140.
- Greene, W. H (2003). *Econometric analysis*. India: Pearson Education.
- Gujarati, D. N. (2000) *Econometria Básica* (2ª. ed). Rio de Janeiro, RJ: Makron Books.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2020). *Contas nacionais Trimestrais*. Coordenação de Contas Nacionais: IBGE.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2021). *Estatística. Séries Históricas: sistema de contas nacionais trimestrais*: IBGE. Recuperado em 15 de setembro de 2021, de: https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/contas-nacionais/9300-contas-nacionais-trimestrais.html?=&t=series-historicas&utm_source=landing&utm_medium=explica&utm_campaign=pi#evolucao-pib.
- Jahmani, Y., Dowling, W. A., & Torres, P. D. (2010). Goodwill Impairment: A New Window For Earnings Management?. *Journal of Business & Economics Research*, 8(2), 19. <https://doi.org/10.19030/jber.v8i2.669>
- Jensen, M. C. (1986). Agency costsof free cash flow, corporate finance, and takeovers. *American Accounting Review*, 76 (2), 323-329.
- Lei n. 1.638, de 28 de dezembro de 2007* (2007). Altera e revoga dispositivos da lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da lei nº 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. Brasília, DF: Presidência da República.
- Lei n. 11.941, de 27 de maio de 2009*. (2009). Altera a legislação tributária federal relativa ao parcelamento ordinário de débitos tributários; concede remissão nos casos em que especifica; institui regime tributário de transição, alterando o Decreto no 70.235, de 6 de março de 1972, as Leis nos 8.212, de 24 de julho de 1991, 8.213, de 24 de julho de 1991, 8.218, de 29 de agosto de 1991, 9.249, de 26 de dezembro de 1995, 9.430, de 27 de dezembro de 1996, 9.469, de 10 de julho de 1997, 9.532, de 10 de dezembro de 1997, 10.426, de 24 de abril de 2002, 10.480, de 2 de julho de 2002, 10.522, de 19 de julho de 2002, 10.887, de 18 de junho de 2004, e 6.404, de 15 de dezembro de 1976, o Decreto-Lei no 1.598, de 26 de dezembro de 1977, e as Leis nos 8.981, de 20 de janeiro de 1995, 10.925, de 23 de julho de 2004, 10.637, de 30 de dezembro de 2002, 10.833, de 29 de dezembro de 2003, 11.116, de 18 de maio de 2005, 11.732, de 30 de junho de 2008, 10.260, de 12 de julho de 2001, 9.873, de 23 de novembro de 1999, 11.171, de 2 de setembro de 2005, 11.345, de 14 de setembro de 2006; prorroga a vigência da Lei



no 8.989, de 24 de fevereiro de 1995; revoga dispositivos das Leis nos 8.383, de 30 de dezembro de 1991, e 8.620, de 5 de janeiro de 1993, do Decreto-Lei no 73, de 21 de novembro de 1966, das Leis nos 10.190, de 14 de fevereiro de 2001, 9.718, de 27 de novembro de 1998, e 6.938, de 31 de agosto de 1981, 9.964, de 10 de abril de 2000, e, a partir da instalação do Conselho Administrativo de Recursos Fiscais, os Decretos nos 83.304, de 28 de março de 1979, e 89.892, de 2 de julho de 1984, e o art. 112 da Lei no 11.196, de 21 de novembro de 2005; e dá outras providências. Brasília, DF. Presidência da República.

Lima Filho, S. S.; Martins, G. D., & Peixe, B. C. S. (2021) Compras públicas para enfrentamento da Covid-19: uma análise sob a lente da teoria contingencial. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 18(48), 40-55. <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2021.e77000>

Magro, C. B. D., Silva A., Padilha, D., & Klann, R.C. (2017) Relevância dos ativos intangíveis em empresas de alta e baixa tecnologia. *Nova Economia*, 27, 609-640. <https://doi.org/10.1590/0103-6351/3214>

Martinez, A. (2013). Gerenciamento de resultados no Brasil: um survey da literatura. *BBR*, 10(4), 1-31.

Mesquita, G. V. (2021). *Teste de Impairment: reconhecimento e evidenciação das empresas de saneamento listadas na B3*. Trabalho de Conclusão de Curso em Ciências Contábeis, Universidade Federal Rural do Semi-Árido, Mossoró, RN.

Rocha, A. B.; Corrêa, D.; Tosta, J. G.; Campos, R.P. F. (2021). Teletrabalho, produção e gasto público: o que aprendemos com a Covid-19. *Revista do Serviço Público*, 72(2), p. 299-309. <https://doi.org/10.21874/rsp.v69i0>

Ross, S., & Bradford, J. (2013) *Fundamentos da administração Financeira* (9ª ed.) Porto Alegre, RS: AMGH.

Schubert, S. F. (2021) COVID-19: Economic Consequences for a Small Tourism Dependent Economic. *Revista Brasileira de Pesquisa em Turismo*, 15(1), 1-27. <https://doi.org/10.7784/rbtur.v15i1.2297>

Sobreiro, Y. B. F., & Gonçalves, R.S. (2021) Mensuração e Evidenciação do Teste de Impairment nas Companhias Aéreas da B3 e da Bolsa de Londres no Contexto da COVID-19. *Congresso USP de Iniciação Científica em Contabilidade*, 19. São Paulo, SP.

Spurk, D.; Straub, C. (2020) Flexible employment relationships and careers in times of the COVID-19 pandemic. *Journal of Vocational Behavior*, 119, 1-14. <https://doi.org/10.1016%2Fj.jvb.2020.103435>

Wooldridge, J. M. (2010) *Econometric analysis of cross section and panel data*, MIT Press.

XVII
CONGRESSO
anpcont

Universidade Presbiteriana Mackenzie
29 de Novembro a 01 de Dezembro de 2023
São Paulo-SP

