

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CONTABILIDADE**

MAÍRA MELO DE SOUZA

**PERDA NO VALOR RECUPERÁVEL DE ATIVOS: FATORES
EXPLICATIVOS DO NÍVEL DE EVIDENCIAÇÃO DAS
EMPRESAS DE CAPITAL ABERTO BRASILEIRAS**

FLORIANÓPOLIS

2011

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CONTABILIDADE**

Maíra Melo de Souza

**PERDA NO VALOR RECUPERÁVEL DE ATIVOS: FATORES
EXPLICATIVOS DO NÍVEL DE EVIDENCIAÇÃO DAS
EMPRESAS DE CAPITAL ABERTO BRASILEIRAS**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Contabilidade do Centro Sócio Econômico da Universidade Federal de Santa Catarina, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Contabilidade.

Orientador: Prof. Dr. José Alonso Borba.

Florianópolis

2011

Catálogo na fonte pela Biblioteca Universitária da
Universidade Federal de Santa Catarina

S729p Souza, Maíra Melo de

Perda no valor recuperável de ativos [dissertação] :
fatores explicativos do nível de evidenciação das empresas de
capital aberto brasileiras / Maíra Melo de Souza ; orientador,
José Alonso Borba. - Florianópolis, SC, 2011.

127 p.: il., tabs.

Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Santa
Catarina, Centro Sócio-Econômico. Programa de Pós-Graduação
em Contabilidade.

Inclui referências

1. Contabilidade. 2. Ativos (Contabilidade). 3. Análise
de valor. 4. Abertura de informações ao público (Sociedades
comerciais). I. Borba, Jose Alonso. II. Universidade Federal
de Santa Catarina. Programa de Pós-Graduação em Contabilidade.
III. Título.

CDU 657

Maíra Melo de Souza

**PERDA NO VALOR RECUPERÁVEL DE ATIVOS: FATORES
EXPLICATIVOS DO NÍVEL DE EVIDENCIAÇÃO DAS
EMPRESAS DE CAPITAL ABERTO BRASILEIRAS**

Esta dissertação foi julgada adequada para a obtenção do Título de “Mestre em Contabilidade”, e aprovada em sua forma final pelo Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal de Santa Catarina.

Florianópolis, 11 de fevereiro de 2011.

Prof. José Alonso Borba, Dr.
Coordenador do Programa

Banca Examinadora:

Prof. Dr. José Alonso Borba
Orientador
Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Dr. Jorge Katsumi Niyama
Universidade de Brasília

Prof. Dr. Luiz Alberton
Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Dr. Sérgio Murilo Petri
Universidade Federal de Santa Catarina

Dedico este trabalho a minha avó (Olinda - *In Memoriam*), minha mãe (Maria Lúcia) e meus irmãos (Rafael e Luiz Fernando).

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus por me ajudar iluminando minha vida com a realização de mais esta etapa.

À minha mãe (Maria Lúcia) e meus dois irmãos (Rafael e Luiz Fernando) pelo apoio na realização dos meus sonhos.

Um agradecimento especial a minha avó (Olinda Lemos - *in memoriam*), um exemplo de pessoa batalhadora.

Um grande agradecimento ao meu orientador e amigo Prof. Dr. José Alonso Borba pela confiança e apoio na realização deste trabalho.

Agradecimento especial ao amigo Artur Filipe Ewald Wuerges pelas contribuições na realização deste trabalho.

Agradecimentos especiais ao Prof. Dr. Fernando Dal-RI Murcia e Prof. Dr. Orion Augusto Platt Neto pelas contribuições na fase de realização deste trabalho.

Aos professores do Programa de Pós-Graduação em Contabilidade (PPGC) da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) pelos conhecimentos transmitidos.

Aos funcionários do PPGC/UFSC, Maura Paula Miranda Lopes e Thiago.

Às amigas Lícia Cristina Diesel e Suliane Rover pela amizade, mesmo a distância, desde a época de graduação.

Ao Professor Vladimir Arthur Fey do Departamento de Ciências Contábeis da UFSC pela confiança desde a graduação.

Às amigas de Flávia Cruz de Souza, Kamille Simas Ebsen de Paiva e Vivian Osmari Uhlmann.

À Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) e ao PPGC/UFSC pela bolsa de estudos concedida durante o curso de mestrado.

“O lucro do nosso estudo é tornarmo-nos
melhores e mais sábios”.

Michel de Montaigne

SOUZA, Maíra Melo de. **Perda no valor recuperável de ativos:** fatores explicativos do nível de evidenciação das empresas de capital aberto brasileiras, 2011. 127f. Dissertação (Mestrado em Contabilidade), Programa de Pós-Graduação em Contabilidade, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2011.

Orientador: Prof. Dr. José Alonso Borba

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo identificar fatores significativos para explicar o nível de evidenciação (*disclosure*) da perda no valor recuperável de ativos nas empresas de capital aberto brasileiras. Para atingir o objetivo geral, primeiramente verificou-se as Notas Explicativas referentes aos anos de 2008 e 2009 de todas as empresas listadas na Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA), visando identificar quais haviam reconhecido perda no valor recuperável em ativos imobilizados ou intangíveis neste período delimitado. Deste filtro inicial, resultaram 67 casos de perda no valor recuperável que constituíram amostra de pesquisa no presente estudo. Para medir o nível de *disclosure*, nesta amostra, foi calculado um índice de evidenciação com base em cinco métricas elaboradas a partir das exigências de divulgação contidas no pronunciamento CPC-01. Os dados para cálculo dos índices foram obtidos por meio de análise de conteúdo nas Notas Explicativas e Demonstração do Resultado do Exercício das empresas. Depois de calculados os índices de evidenciação, que constituíram variáveis dependentes neste estudo, através de um Modelo de Regressão Linear Múltipla foram testadas sete hipóteses constituídas com base nas seguintes variáveis independentes: tamanho; rentabilidade; empresa de auditoria; governança corporativa; internacionalização; oportunidades de crescimento e endividamento. Os resultados demonstram que, na amostra pesquisada, as variáveis ‘tamanho’ e ‘empresa de auditoria’ são significativas ao nível de significância de 5% e a variável ‘rentabilidade’ é significativa, com coeficiente negativo, ao nível de 10%. Desta maneira, em média, as empresas maiores e auditadas por *Big Four* tendem a ter um maior nível de atendimento às exigências de divulgação do CPC-01, e ao nível de 10% as empresas com menores índice rentabilidade tendem, em média, a ter um maior nível de adequação às exigências de evidenciação emanadas pelo CPC-01.

Palavras-chave: Ativos. Redução no valor recuperável (*Impairment loss*). Evidenciação (*disclosure*). Explicações.

ABSTRACT

This work aims to identify significant factors that explain the level of disclosure of the loss in the recoverable value of assets in publicly traded companies in Brazil. To achieve the overall goal, first was verified the footnotes regarding years 2008 and 2009 for all companies listed in the *Bolsa de Valores de São Paulo* (BOVESPA), to identify which had recognized loss on the recoverable amount in fixed assets or intangible delimited in this period. From this initial filter, resulted in 67 cases of loss on the recoverable value that constituted the survey sample in this study. To measure the level of disclosure, in this sample, was calculated an index of disclosure based on five metrics drawn from the disclosure requirements contained in the statement CPC-01. The data for calculating rates were obtained through content analysis in the footnotes and Statement of Income of companies. After calculated the disclosure index, that constituted the dependent variable in this study, through a Multiple Linear Regression Model were tested seven hypotheses formed based on the following independent variables: size, profitability, audit firm, corporate governance, internationalization, opportunities growth and debt. The results show that, in this sample, the variables 'size' and 'audit firm' are significant at a significance level of 5% and the variable 'profitability' is significant, with negative coefficients, the level of 10%. Thus, on average, larger firms audited by Big Four tend to have a higher level of adequacy to the disclosure requirements of the CPC-01, and at level 10% at firms with lower profitability index tend, on average, have a greater level of adequacy of disclosure requirements issued by the CPC-01.

Keywords: Assets. Reduction in the recoverable amount (impairment loss). Disclosure. Explanations.

LISTAS DE TABELAS

Tabela 1: Proporção dos Grupos e Base do Valor Recuperável Verificados na Amostra que Reconheceu Perda por <i>Impairment</i>	77
Tabela 2: Estatística Descritiva do Nível de Evidenciação	78
Tabela 3: Ranking dos maiores níveis de evidenciação (em percentual) da perda no valor recuperável de ativos verificados em 2008 e 2009	79
Tabela 4: Ranking dos menores níveis de evidenciação da perda no valor recuperável de ativos verificados em 2008 e 2009.....	80
Tabela 5: Média de Evidenciação por classificação setorial da BOVESPA, nos anos de 2008 e 2009.....	81
Tabela 6: Valor Médio das perdas por <i>impairment</i> , por setor de atuação, ocorridas em 2008 e Percentual da Perda em Relação ao Resultado antes do Reconhecimento da Perda.	83
Tabela 7: Valor Médio das perdas por <i>impairment</i> , por setor de atuação, ocorridas em 2009 e Percentual da Perda em Relação ao Resultado antes do Reconhecimento da Perda.	85
Tabela 8: Percentual de Empresas, que Evidenciaram a Informação, por Item Exigido na Métrica 1	86
Tabela 9: Percentual de Evidenciação por Item Exigido na Métrica 2	92
Tabela 10: Percentual de Evidenciação por Item Exigido na Métrica 3	97
Tabela 11: Evidenciação por Item Exigido na Métrica 4.	100
Tabela 12: Evidenciação por Item Exigido na Métrica 5.	103
Tabela 13: Resultados do Modelo de Regressão com todas as variáveis	107
Tabela 14: Correlograma - Matriz de Correlação entre as Variáveis Independentes	108

Tabela 15: Resultados do Modelo Final sem o Endividamento	109
---	-----

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Pesquisas Internacionais sobre <i>Impairment</i>	47
Quadro 2: Pesquisas nacionais sobre <i>Impairment</i>	51
Quadro 3: Empresas que Reconheceram Perda por <i>Impairment</i> no Período entre 2008 e 2009	55
Quadro 4: Métrica para redução no valor recuperável em ativo imobilizado ou intangível com vida útil definida, em que o valor recuperável é calculado individualmente	57
Quadro 5: Métrica para Unidade Geradora de Caixa não contendo ágio por expectativa de rentabilidade futura ou Ativo Intangível com Vida Útil Indefinida	59
Quadro 6: Métrica para Unidade Geradora de Caixa contendo ágio por expectativa de rentabilidade futura ou ativo intangível com vida útil indefinida, cuja base do valor recuperável é o 'valor justo menos despesas de venda'	60
Quadro 7: Métrica para Unidade Geradora de Caixa contendo ágio por expectativa de rentabilidade futura ou ativo intangível com vida útil indefinida, cuja base do valor recuperável é o valor em uso e o período da projeção não é superior a 5 anos ou a empresa não o informou	62
Quadro 8: Métrica perda em uma Unidade Geradora de Caixa contendo goodwill ou Ativo Intangível com Vida Útil Indefinida, cuja base do valor recuperável é o valor em uso e a projeção é superior a um período de 5 anos.....	64
Quadro 9: Relação Métrica atribuída a cada empresa em 2008 e 2009	67
Quadro 10: Fonte de Dados das Variáveis Independentes .	75
Quadro 11: Exemplo de evidenciação do valor da perda por classe de ativos	87
Quadro 12: Evidenciação da movimentação do imobilizado realizada pela empresa Pet Manguinhos em 2008.....	88
Quadro 13: Informação da perda por classe de ativos empresa Pet Manguinhos, 2008	89

Quadro 14: Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas empresa Coteminas	89
Quadro 15: Informação sobre a ‘natureza do ativo’ empresa SEB, 2008	90
Quadro 16: Informação dos ‘eventos ou circunstâncias que ocasionaram a perda’ empresa Petropar, 2008	91
Quadro 17: Informação dos ‘método utilizado no cálculo do valor recuperável’ empresa JBS, 2009	91
Quadro 18: Informação dos ‘Valor da perda para Unidade Geradora de Caixa’ empresa Petrobras, 2008	94
Quadro 19: Informação da ‘Descrição da Unidade Geradora de Caixa’ empresa Ecodiesel, 2009.....	95
Quadro 20: Informação ‘se o conjunto de ativos que compõem a UGC mudou desde a estimativa anterior’ empresa CESP, 2009	95
Quadro 21: Informação ‘informações concernentes ao respectivo método utilizado’ empresa Braskem, 2008.....	96
Quadro 22: Informação do <i>goodwill</i> alocado por UGC, empresa Sid Nacional, 2009.....	99
Quadro 23: Informação sobre as premissas utilizadas na projeção de fluxo de caixa, empresa Gerdau, 2009.....	101
Quadro 24: Informação sobre a taxa de desconto utilizada, empresa Gerdau, 2009.....	102

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Teste de redução no valor recuperável dos ativos (CPC-01 R1).....	40
--	----

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

IASB - *International Accounting Standards Board*
CPC - Comitê de Pronunciamentos Contábeis
FASB - *Financial Accounting Standards Board*
BOVESPA - Bolsa de Valores de São Paulo
ADR - *American Depositary Receipt*
DFPs - Demonstrações Financeiras Padronizadas
NE - Notas Explicativas
ROA - Retorno sobre o Ativo (Rentabilidade do Ativo)
CFC – Conselho Federal de Contabilidade
EUA – Estados Unidos da América
NYSE - *New York Stock Exchange*
NASDAQ - *National Association of Securities Dealers Automated
Quotation*
SEC - *Securities and Exchange Commission*
CEO - *Chief Executive Officer*

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	19
1.1 Hipóteses	21
1.2 Objetivos	22
1.3 Justificativa	23
1.4 Delimitação do Estudo	24
1.5 Estrutura do Trabalho	25
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	26
2.1 Relação entre governança corporativa e a adequada evidenciação do valor recuperável dos ativos	26
2.2 Ativos - conceito, finalidade, mensuração e a necessidade dos testes de recuperabilidade	29
2.2.1 Valor justo (<i>fair value</i>)	34
2.2.2 Imobilizado e Intangível.....	36
2.3 Teste no Valor recuperável (<i>Impairment test</i>) de Ativos	38
2.3.1 Valor Justo Líquido de Despesas de Venda	41
2.3.2 Valor em Uso	41
2.3.3 Teste no Valor Recuperável do Ágio por Expectativa de Rentabilidade Futura (<i>goodwill</i>)	43
2.3.4 Disposições Gerais Acerca do Teste de Redução no Valor Recuperável de Ativos	45
2.4 Algumas pesquisas do exterior sobre <i>impairment</i>	45
2.5 Algumas Pesquisas brasileiras sobre <i>impairment</i>	50
3 METODOLOGIA	55
3.1 Delineamento da Pesquisa.....	55
3.2 Seleção da Amostra	55
3.3 Procedimentos de Coleta de Dados	57

3.4	Formulação da Hipóteses	67
3.4.1	Tamanho da Empresa	68
3.4.2	Rentabilidade.....	68
3.4.3	Empresa de Auditoria Independente	69
3.4.4	Governança Corporativa.....	70
3.4.5	Internacionalização.....	71
3.4.6	Oportunidade de Crescimento	72
3.4.7	Endividamento	73
3.5	Modelo de Análise de Regressão Múltipla.....	74
3.6	Limitações do Estudo.....	75
4	DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	77
4.1	Apresentação e Estatística Descritiva dos Dados	77
4.2	Ranking com os Maiores e Menores Níveis de Evidenciação e Divisão Setorial da Amostra	78
4.3	Expressividade das Perdas por <i>Impairment</i> por Setor	82
4.4	Representatividade de cada Item Evidenciado por Métrica e Análise Qualitativa dos Resultados.....	86
4.4.1	Representatividade de evidenciação das exigências pertinentes a Métrica 1	86
4.4.2	Representatividade de evidenciação das exigências pertinentes a Métrica 2	92
4.4.3	Representatividade de evidenciação das exigências pertinentes a Métrica 3	97
4.4.4	Representatividade de evidenciação das exigências pertinentes a Métrica 4	99
4.4.5	Representatividade de evidenciação das exigências pertinentes a Métrica 5	102
4.4.6	Discussão Geral a Respeito Evidenciação Verificada em Relação às 5 (cinco) Métricas.....	105

4.5 Determinantes da Evidenciação da Redução no Valor Recuperável de Ativos	106
5 CONCLUSÕES.....	110
5.1 Sugestões para Pesquisas Futuras.....	112
REFERÊNCIAS.....	113

1 INTRODUÇÃO

As entidades com finalidades lucrativas (empresas) investem em ativos esperando um retorno na forma de resultados positivos (lucros) que conseqüentemente se converterão em fluxos de caixa para a empresa.

Quando um ativo reduz, de maneira inesperada, parcialmente ou totalmente, seu potencial de geração de benefícios econômicos futuros (Fluxos de Caixa), que antes eram esperados, constata-se que houve uma redução em seu valor recuperável e esta desvalorização precisa ser reconhecida pela contabilidade. Essa perda é conhecida pela expressão inglesa de *impairment loss*. E em português, além de perda no valor recuperável ou redução no valor recuperável, também é conhecida por perda por imparidade ou ainda perda por desvalorização.

Em outras palavras, uma perda no valor recuperável deve ser reconhecida sempre que montante do valor recuperável de um ativo estiver inferior ao seu respectivo valor contábil líquido (HERRMANN, SAUDAGARAN e THOMAS, 2006), visto que, conforme afirma Martins (2008), não faz sentido evidenciar um ativo por um valor superior aos benefícios que ele pode proporcionar.

O procedimento para identificar se um ativo perdeu capacidade de gerar benefícios futuros é conhecido como teste de redução no valor recuperável (*impairment test*), ou teste de recuperabilidade de ativos.

Internacionalmente o *impairment test* é normatizado pela norma internacional do *International Accounting Standards Board* (IASB) através do IAS-36 que trata de '*Impairment de Assets*', e pela norma norte-americana do *Financial Accounting Standards Board* (FASB) por meio do SFAS-144 que diz respeito à '*Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets*'. Em se tratando especificamente dos casos de *impairment* no *goodwill* e outros ativos intangíveis o FASB ainda possui o SFAS-142 (*Goodwill and Other Intangible Assets*).

No Brasil o teste de redução no valor recuperável de ativos é normatizado pelo CPC-01 (Redução no Valor Recuperável de Ativos), emitido pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), este pronunciamento do CPC é alinhado à norma internacional IAS-36 do IASB.

O CPC-01 foi aprovado pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), tornando-se obrigatório para todas as companhias abertas, através da Deliberação 527/07 da CVM, a partir dos exercícios encerrados em dezembro de 2008, sendo sua versão revisada aprovada em 2010 (CPC-01 R1).

O pronunciamento CPC-01 R1 (2010) é uma norma geral, ou seja, se aplica a todos os ativos, todavia, nos casos de existência de pronunciamento específico com regras sobre *impairment* para determinado ativo, prevalece o específico, conforme os casos expostos pela versão revisada do referido pronunciamento, como exemplo, pode-se citar os estoques (CPC-16) que possuem regra específica para redução no seu valor recuperável.

O teste de recuperabilidade de ativos não é uma novidade para a contabilidade societária brasileira, a respeito disso, Iudícibus, Martins e Gelbcke (2008) salientam que, a Lei das Sociedades por Ações já tratava da recuperabilidade para os ativos não permanentes, ao mencionar, por exemplo, a regra do custo ou mercado, dos dois o menor, para os estoques ou investimentos temporários; a provisão para créditos de liquidação duvidosa, etc.

Desta maneira, a primeira versão do pronunciamento CPC-01, aprovada em 2007, veio principalmente normatizar o teste de recuperabilidade em ativos imobilizados e intangíveis, visto que antes tais ativos não tinham, no Brasil, uma norma padronizada tratando dos procedimentos necessários para realização do *impairment test*.

Todavia, o cálculo do valor recuperável exige que a administração utilize uma série de pressupostos e projeções, com base em estimativas de receitas e lucros futuros, estas projeções podem abrir espaço para possíveis manipulações de resultados (SEVIN e SCHROEDER, 2005). E como as baixas no valor recuperável de ativos podem ser discricionárias, é de extrema importância o adequado *disclosure* de como e quando elas ocorreram (ZUCCA e CAMPBELL, 1992; BINI e BELLA, 2007).

Neste contexto, a evidenciação (*disclosure*) das informações sobre o valor recuperável de ativos ganha relevância, (IUDÍCIBUS, 2004; MCSWEENEY, 2009; SILVA, MARQUES E SANTOS, 2009; STICKNEY e WEIL, 2009).

O reconhecimento de uma redução no valor recuperável enseja o *disclosure* das informações concernentes aos fatores que ocasionaram a perda, bem como as premissas relacionadas ao cálculo do valor recuperável do ativo, visto que, o que não for evidenciado em notas explicativas dificulta o acesso à informação por parte dos usuários externos. A este respeito, o pronunciamento CPC-01 determina, não exaustivamente, as exigências de divulgação referentes ao reconhecimento de perdas no valor recuperável de ativos.

A adequada evidenciação das informações, observando normas de contabilidade financeira de qualidade, permite ao investidor verificar

a criação de valor proporcionada pela empresa, visto que as chances de erros são menores (BUSHMAN e SMITH, 2003). E este é exatamente o propósito das normas internacionais de contabilidade do IASB, as quais o Brasil convergiu, através dos pronunciamentos emitidos pelo CPC, promover uma informação útil e de qualidade ao usuário externo.

Entretanto, algumas pesquisas realizadas no Brasil constataram deficiências na divulgação da perda no valor recuperável de ativos em empresas listadas na Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA), referente ao exercício de 2008, encontrando níveis diversos de divulgação, a exemplos têm-se as pesquisas de Silva, Marques e Santos (2009); Borba, Souza e Zandonai (2009); Tavares et al. (2010); Ono, Rodrigues e Niyama (2010).

Vários estudos sobre o *disclosure* têm abordado o impacto das características das empresas em relação ao nível de divulgação praticado nas demonstrações contábeis. Estas características incluem o tamanho, status de listagem, alavancagem, rentabilidade, empresa de auditoria, o tamanho do mercado de capitais, a atividade no mercado de capitais, a dispersão das ações, cultura organizacional, entre outras variáveis (STREET e BRYANT, 2000).

Nesta linha de pesquisa que busca encontrar possíveis explicações para o nível de evidenciação praticado pelas empresas, dada a importância do adequado *disclosure* dos ativos por valores condizentes com sua capacidade de geração de benefícios e considerando que a evidenciação da perda no valor recuperável de ativos possui caráter obrigatório, todavia, vários estudos identificaram problemas na evidenciação por parte de companhias abertas brasileiras, formulou-se o seguinte problema de pesquisa: **Quais fatores explicam o nível de evidenciação da perda no valor recuperável de ativos nas empresas de capital aberto brasileiras?**

1.1 Hipóteses de Pesquisa

H1: Empresas maiores possuem um maior nível de adequação as exigências de evidenciação da perda no valor recuperável de ativos do que as empresas menores.

H2: Empresas com maior nível de rentabilidade possuem um maior nível de adequação as exigências de evidenciação da perda no valor recuperável de ativos do que as empresas com menor nível de rentabilidade.

H3: Empresas auditadas por ‘*Big Four*’ possuem um maior nível de adequação as exigências de evidenciação da perda no valor recuperável dos ativos do que empresas auditadas por ‘outras empresas de auditoria independente’.

H4: Empresas que adotam nível diferenciado de Governança Corporativa possuem um maior nível de adequação as exigências de evidenciação da perda no valor recuperável de ativos do que as não aderentes a tais níveis.

H5: Empresas brasileiras que negociam ADRs nas principais Bolsas de Valores nos Estados Unidos possuem um maior nível de adequação as exigências de evidenciação da perda no valor recuperável dos ativos do que as empresas listadas apenas na BOVESPA.

H6: Empresas com maiores oportunidades de crescimento possuem um maior nível de adequação as exigências de evidenciação da perda no valor recuperável dos ativos do que empresas com menores oportunidades de crescimento.

H7: Empresas com maior grau de endividamento possuem um maior nível de adequação as exigências de evidenciação da perda no valor recuperável dos ativos do que empresas com menor grau de endividamento.

1.2 Objetivos

Em decorrência do problema de pesquisa foram definidos os objetivos desta dissertação, conforme estão apresentados a seguir.

1.2.1 Objetivo Geral

Para responder o problema de pesquisa, tem-se o seguinte objetivo geral:

Identificar fatores significativos para explicar o nível de evidenciação da perda no valor recuperável de ativos nas empresas de capital aberto brasileiras.

1.2.2 Objetivos Específicos

Para atingir o objetivo geral desta pesquisa, foram definidos os seguintes objetivos específicos:

- Com base nas exigências de divulgação do pronunciamento CPC-01 (2007), elaborar uma métrica de evidenciação da perda no valor recuperável (*impairment loss*) de ativos.
- Verificar na população de empresas de capital aberto brasileiras, quais reconheceram perda no valor recuperável de ativos entre os anos de 2008 e 2009.
- Com base na métrica elaborada e de posse as informações divulgadas pelas empresas, que reconheceram perda no valor recuperável de ativos, obter o nível de evidenciação, de cada empresa, através do cálculo de um índice.
- Verificar, com o auxílio de ferramenta estatística, a relação entre o índice de evidenciação e as características das empresas.

1.3 Justificativa

A intenção das normas sobre *impairment* é gerar uma informação mais relevante aos usuários da contabilidade, todavia, a prática em si pode oferecer uma ferramenta para gerenciamento de resultados (MASTERS-STOUT; COSTIGAN e LOVATA, 2008). E neste contexto, o estudo em relação à divulgação (*disclosure*) do valor recuperável dos ativos é oportuno e relevante.

Estudos anteriores de Silva, Marques e Santos (2009); Borba, Souza e Zandonai (2009); Tavares et al. (2010) e Ono, Rodrigues e Niyama (2010) constataram, em algumas empresas brasileiras listadas na BOVESPA, deficiências na divulgação referente ao exercício de 2008 de informações acerca da perda no valor recuperável de ativos.

Esta pesquisa avança em relação aos estudos já realizados, visto que analisa dois anos (2008 e 2009) e busca identificar fatores significativos para explicar o nível de evidenciação da perda no valor recuperável de ativos, desta maneira, além de verificar e comparar o nível de evidenciação em dois anos, busca explicar o grau de evidenciação praticado pelas empresas de capital aberto brasileiras.

Duh, Lee e Lin (2009), constataram em seu trabalho que companhias que reconhecem muitas perdas por *impairment*, tendem também a realizar mais reversões quando desejam evitar uma redução

no resultado, chamando atenção na pesquisa para a possibilidade de gerenciamento de resultados e sugerindo mecanismos eficazes de governança corporativa para lidar com esta situação.

Nenhum outro estudo no Brasil procurou encontrar fatores que possam, em parte, explicar o nível de evidenciação da perda no valor recuperável nas empresas, desta forma a importância deste trabalho também se justifica pela contribuição que oferece.

A adequada evidenciação das informações se constitui um dos elementos de governança, caso contrário existe o risco de assimetria informacional entre usuário interno e externo. Além disso, a subjetividade que cerne o cálculo do valor recuperável de ativos imobilizados e intangíveis enseja o desejo de investigar, bem como identificar possíveis fatores significativos para explicar os variados níveis de divulgação que foram observados nas pesquisas brasileiras anteriores.

1.4 Delimitações do Estudo

O estudo abordou apenas os anos de 2008 e 2009, visto que a obrigatoriedade proveniente do CPC-01 (2007) iniciou a partir dos exercícios encerrados em 2008, portanto os resultados alcançados nesta pesquisa abrangem somente o período delimitado, pesquisas posteriores poderão dar continuidade a este estudo.

Este trabalho delimita-se a estudar a evidenciação da perda no valor recuperável em ativos imobilizados e intangíveis. Devido à característica de longo prazo dos referidos ativos, aumenta a complexidade em torno do cálculo de seu valor recuperável, visto que, normalmente para tais ativos é difícil encontrar no mercado o seu ‘valor justo’, bem como, internamente é complexo estimar o ‘valor em uso’ baseado em projeções descontadas de fluxos de caixa em decorrência da utilização do ativo na empresa.

Sobre esta base, Holthausen e Watts (2001); e; Hamanna (2008) e Skinner (2008) concordam que o valor justo quando não baseado em preços de mercado observáveis, pode aumentar a probabilidade de divulgações oportunistas. Neste contexto, é necessário estar atento as bases divulgadas pelas empresas. E sustentando-se neste fato, optou-se por delimitar a pesquisa somente nas perdas em imobilizado ou intangível.

Além disso, para os demais ativos, o teste de recuperabilidade não é novidade na contabilidade financeira brasileira, a exemplos: estoques; investimentos temporários; créditos recebíveis; provisão para

perdas em investimentos permanentes avaliados ao custo (IUDÍCIBUS ET AL, 2010), são verdadeiras aplicações do *impairment test* que já eram conhecidas e adotadas pelas empresas.

Assim, existem ativos que já possuem determinações específicas sobre reduções no valor recuperável. Portanto, em estudos sobre *impairment*, é importante delimitar o tipo de ativo que será estudado, visto que dependendo sua natureza, o método de mensuração e evidenciação, poderá ter tratamento diferenciado conforme as normas de contabilidade brasileira, atualmente convergidas, com algumas exceções, as normas internacionais emitidas pelo IASB.

1.5 Estrutura do Trabalho

O restante deste trabalho está estruturado da seguinte maneira, o capítulo 2 traz a fundamentação teórica para embasamento do tema. O capítulo 3 demonstra a metodologia utilizada para o alcance dos objetivos, bem como as limitações desta pesquisa; o capítulo 4 apresenta os dados e resultados alcançados e o capítulo 5 agrega as conclusões e sugestões para trabalhos futuros.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste capítulo está apresentado o referencial teórico que dá suporte ao trabalho realizado.

2.1 Relação entre governança corporativa e a adequada evidenciação do valor recuperável dos ativos

A relação de agência, nas empresas, é definida como um contrato por meio do qual uma ou mais pessoas (proprietários/Acionistas) delegam para um agente, ou agentes, poderes para executar serviços em seu nome. Os problemas de agência ocorrem quando os gestores começam a tomar decisões visando seus próprios interesses (JENSEN e MECKLING, 1976). Neste contexto, o movimento por governança corporativa surgiu como forma de mitigar conflitos de interesses entre gestores e proprietários (SHLEIFER e VISHNY, 1997).

Governança corporativa pode ser entendida como um conjunto de mecanismos por meio dos quais os investidores se protegem contra possíveis expropriações ou desperdícios por parte dos gestores (LA PORTA et al., 2000). No Brasil, o Instituto Brasileiro de Governança Corporativa - IBGC (2010) apresenta a seguinte definição para governança corporativa:

Governança corporativa é o sistema que assegura aos sócios-proprietários o governo estratégico da empresa e a efetiva monitoração da diretoria executiva. A relação entre propriedade e gestão se dá através do conselho de administração, a auditoria independente e o conselho fiscal, instrumentos fundamentais para o exercício do controle. A boa governança corporativa garante equidade aos sócios, transparência, responsabilidade pelos resultados (accountability) e responsabilidade corporativa.

Conforme a quarta edição (última publicada) do Código do IBGC (2009), os quatro princípios fundamentais da governança corporativa são: transparência (*Disclosure*); equidade; prestação de contas (*accountability*) e responsabilidade corporativa. A transparência concerne ao adequado *disclosure* das informações; a equidade diz respeito ao tratamento igualitário entre acionistas majoritários e

minoritários; a prestação de contas dispõe que os agentes (administradores, gestores, controladores) devem prestar contas de seus atos, bem como asseverar responsabilidade pelos resultados divulgados, assumindo as consequências pelos atos e omissões; e; a responsabilidade corporativa concerne ao zelo pela sustentabilidade das organizações.

Na concepção de Bushman e Smith (2003), estruturas de governança corporativa servem para: 1) assegurar que acionistas minoritários recebam as informações adequadas a respeito dos investimentos da empresa, bem como garantir que gestores e acionistas controladores não estão os enganando; e; 2) motivar os gestores a maximizar o valor da empresa ao invés de perseguir objetivos pessoais.

É possível perceber que os benefícios da governança corporativa expandem-se a todos os usuários externos as decisões da empresa, inclusive a própria pessoa jurídica. Como exemplo, pode-se citar o caso Enron, não somente os acionistas foram prejudicados com a fraude, como também todos os demais alheios a fraude, e a própria pessoa jurídica da Enron que foi extinta. Mas é mister ressaltar que um dos principais afetados diretos são os donos (acionistas) da empresa.

Governança corporativa é definida por Iudícibus, Marion e Pereira (2003, p. 118), como um sistema que rege as empresas garantindo, aos sócios ou acionistas, uma gestão estratégica e efetivo monitoramento da diretoria executiva através da observância dos princípios de equidade (*fairness*), transparência (*disclosure*), responsabilidade pelos resultados (*accountability*) e obediência as leis e normas (*compliance*).

No conceito apresentado pelos referidos autores, percebe-se a inclusão de outro princípio pertinente ao escopo da boa governança corporativa a “obediência as leis do país”, este que diz respeito a estar em conformidade com as leis, normas e regulamentos. Pode-se admitir que a *compliance* está diretamente relacionada a transparência, visto que transparência respeita a adequada evidenciação das informações, e neste contexto o cumprimento das leis e normas deve ser observado.

Mas é mister ressaltar que também existem as informações divulgadas de maneira voluntária (*disclosure* voluntário) por parte das organizações. A este respeito, Verrecchia (2001) explica que as empresas tendem a evidenciar voluntariamente informações que as favorecem e não divulgar aquelas consideradas desfavoráveis.

Pereira et al. (2008) discorrem que o adequado *disclosure* das informações no mercado de capitais possui a função de amenizar a assimetria de informação entre gestores e usuários externos, podendo ser

realizado de forma compulsória, por meio de mecanismos legais e/ou normativos, ou de forma voluntária pelas empresas.

Belo e Brasil (2006) definem assimetria da informação como um fenômeno segundo o qual alguns agentes econômicos têm mais informações do que outros. Desta maneira determinados agentes dispõem de informação privilegiada, enquanto outros não possuem o devido acesso.

Diante do exposto, Lopes e Martins (2005) explicam que um dos principais propósitos das informações geradas pela contabilidade é justamente colaborar na redução da assimetria informacional entre os usuários internos e externos da organização.

Reforçando a importância da contabilidade financeira na redução da assimetria informacional, Borgerth (2007) explica que o crescimento e sofisticação dos mercados no qual acionista (investidor) e administrador são pessoas distintas avultou no desenvolvimento da contabilidade, hoje suportada por princípios e padrões que visam possibilitar aos seus interessados interpretar as informações e os resultados das organizações sob os mesmos conceitos básicos.

Neste contexto, ganha relevância o tema evidenciação (*disclosure*). Segundo Hendriksen e Van Breda (1999), o termo *disclosure*, em contabilidade, é muito mais amplo que simplesmente informar, diz respeito, intimamente, a utilidade da informação divulgada, sendo dotado de três conceitos básicos: divulgação adequada, justa e completa. Sobre esta base, pode-se inferir que a palavra inglesa *disclosure* pode ser entendida no português como: transparência, evidenciação e divulgação, sendo assim expressões sinônimas.

Hendriksen e Van Breda (1999) ainda explicam que qualquer informação que, se não divulgada, possa distorcer a análise do usuário deve ser evidenciada nas demonstrações contábeis. Para Iudícibus (2004, p.124), “qualquer informação divulgada para o usuário precisa ser, ao mesmo tempo, adequada, justa e plena, pelo menos no que se refere ao detalhe que está sendo evidenciado”.

Assim, o *disclosure* contribui na redução de possíveis assimetrias de informação entre as empresas e seus *stakeholders* (BRAMMER e PAVELIN, 2008), constituindo um dos pilares das boas práticas de governança corporativa.

Neste raciocínio, no que compete ao *disclosure* das informações econômicas e financeiras, merece relevância o tema “evidenciação de ativos”, visto que, quanto mais precisa a avaliação dos ativos, mais acessível fica para o investidor estimar o valor da empresa (WHITWELL, LUKAS e HILL, 2007). No que tange a possibilidade de

gerenciamento dos valores, Duh, Lee e Lin (2009) defendem que mecanismos eficazes de governança corporativa poderiam atenuar possíveis práticas de gerenciamento de resultados envolvendo reconhecimentos de perdas por *impairment*.

Shleifer e Vishny (1997), oportunamente, mencionam que os problemas de agência referem-se às dificuldades dos financiadores de capital em assegurar que seus recursos não estão sendo expropriados ou desperdiçados em projetos pouco atraentes.

A idéia subjacente é que os financiadores de capital (proprietários) investem dinheiro na empresa e os agentes internos possuem a incumbência de aplicá-lo em ativos que trarão benefícios econômicos futuros que conseqüentemente irão gerar distribuição de lucros para os proprietários. Nesta lógica, os proprietários precisam ter a possibilidade de, nas demonstrações contábeis e notas explicativas, encontrar a adequada evidenciação de onde foram aplicados os recursos investidos por eles (ativos), bem como a adequada informação sobre seu valor recuperável.

Em consonância com o exposto, Göx e Wagenhofer (2009) defendem que o valor mais sensato a ser evidenciado de um ativo é o valor registrado menos eventuais perdas por *impairment* que o ativo venha a sofrer. O argumento dos referidos autores está suportado no fato que, para os financiadores da empresa (credores e acionistas), de nada é relevante ativos evidenciados por altos valores que jamais poderão se concretizar.

Sobre esta base, pode-se depreender que o adequado *disclosure* das informações concernentes ao valor recuperável de ativos é fator crucial para os usuários externos, bem como relaciona-se intimamente com boas práticas de governança corporativa, visto que do contrário a informação permanece apenas interna na empresa, podendo gerar assimetria informacional, bem como possibilitar o gerenciamento de resultados, conforme mencionado na pesquisa de Duh, Lee e Lin (2009).

2.2 Ativos - conceito, finalidade, mensuração e a necessidade dos testes de recuperabilidade

Em uma empresa, basicamente, “as decisões financeiras tomadas diariamente resumem-se na captação de recursos - Decisões de Financiamento - e na aplicação dos valores levantados - Decisões de Investimento” (ASSAF NETO, 2008, p. 43). No que compete as aplicações, estão representadas pelos ativos (SANTOS, SCHMIDT e MACHADO, 2005), estes que normalmente são consumidos no esforço

de gerar receitas que conseqüentemente se converterão em fluxos de caixa para a empresa que os controla (MARTINS, 1991; STICKNEY e WEIL, 2009).

Neste contexto, pode-se admitir que os ativos constituem elemento fundamental nas organizações. Martins (1972, p. 30) define ativo como “o futuro resultado econômico que se espera obter de um agente”. Neste conceito, o autor utiliza o termo “agente” referindo-se ao próprio ativo, a este respeito, ele argumenta que o ativo constitui-se genuinamente nos benefícios futuros esperados que se possam obter através de um recurso, a maneira de exemplo, pode-se citar os benefícios esperados que uma mina possa proporcionar a uma empresa mineradora. No momento em que se esgotar a capacidade de gerar benefícios econômicos presentes ou futuros o elemento deixa de ser um ativo.

Ao encontro da definição de Martins (1972), Stickney e Weil (2009, p. 40) conceituam ativos como “recursos que possuem potencial de proporcionar a uma empresa benefícios econômicos futuros através de entradas futuras de caixa ou redução de saídas futuras de caixa”. Iudícibus (2004, p. 153) expõe como característica fundamental dos ativos “a capacidade de prestar serviços futuros à entidade que os controla individual ou conjuntamente com os outros ativos e fatores de produção, capazes de se transformar, direta ou indiretamente, em fluxos líquidos de entradas de caixa.”

O Pronunciamento CPC-00 (2008), que trata da Estrutura conceitual básica para elaboração e apresentação das demonstrações contábeis, seguindo a definição do IASB, conceitua ativo como “um recurso controlado pela entidade como resultado de eventos passados e do qual se espera que resultem futuros benefícios econômicos para a entidade”.

Pela definição o FASB, conforme a *Statement Financial Accounting Concepts - SFAC* nº 6 (1985), ativos podem ser entendidos como prováveis benefícios econômicos futuros controlados por uma entidade.

Fica evidente que, o atributo ‘capacidade de gerar benefícios econômicos futuros’ é unânime quando se conceitua ativos. Podendo-se inferir que um elemento fundamental para caracterização de alguma coisa, tangível ou intangível, como ativo é ele possuir a capacidade de gerar benefícios futuros (MCSWEENEY, 2009; SILVA, MARQUES E SANTOS, 2009). Desta forma, os recursos originados de terceiros ou provenientes de capitais próprios são aplicados em ativos, estes que, por sua vez, devem ter a capacidade de gerar lucros que conseqüentemente

se converterão em fluxos de caixa futuros para a empresa (ASSAF NETO, 2008).

Concernente a mensuração dos ativos, existem várias formas de avaliação, dentre as quais, encontra-se na literatura: Custo de Aquisição ou Histórico; Custo Corrente ou Custo de Reposição; Custo Histórico Corrigido; Custo Corrente Corrigido; Valor Realizável Líquido; Valor Presente dos Fluxos de Caixa Futuros Líquidos e Valor de Liquidação.

Na essência de todas as teorias acerca da mensuração de ativos, se encontra o desejo de encontrar a avaliação que melhor represente os potenciais de serviços que o ativo pode proporcionar a entidade (HENDRIKSEN e VAN BREDÁ, 1999; IUDÍCUBUS, 2004; STICKNEY e WEIL, 2009). Abaixo seguem os métodos de mensuração citados:

a) Valores de Entrada

Custo Histórico ou Custo de Aquisição: É a base tradicional utilizada pela contabilidade (SANTOS, SCHMIDT, MACHADO, 2005). É a quantia paga na aquisição do bem (MARTINS, 1972; STICKNEY e WEIL, 2009). “Um dos motivos mais fortes para a adoção do custo histórico é sua possível aderência, no momento da aquisição, para evidenciar os potenciais serviços futuros, para a empresa, do ativo que está sendo adquirido” (IUDÍCUBUS, 2004, p. 149). Conforme Resolução CFC 1.282/10, que alterou a Resolução CFC 750/93, que trata dos Princípios de Contabilidade, “o custo histórico dos ativos são registrados pelos valores pagos ou a serem pagos em caixa ou equivalentes de caixa ou pelo valor justo dos recursos que são entregues para adquiri-los na data de aquisição”. Na concepção de Kam (1990), o custo histórico normalmente se aplica melhor a ativos não monetários como imobilizados e estoques. A idéia subjacente é que, no caso de imobilizados, por estarem em uso nas atividades operacionais da empresa, aumentar o seu custo estaria adiantando uma receita que somente iria se realizar em decisão de venda de tais ativos. E no caso dos estoques, a diferença a maior entre o valor de mercado e custo histórico será refletida no caixa ou contas a receber quando da venda. Sob este ponto de vista, o valor dos ativos não monetários seria afetado somente nos casos de redução no valor recuperável (*impairment loss*), ou seja, apenas nos casos em que o custo histórico do ativo se torne superior aos benefícios que ele possui a capacidade de proporcionar.

Custo Corrente ou Custo de Reposição: Custo corrente equivale aos valores em caixa ou equivalente de caixa, os quais teriam de ser pagos se esses ativos fossem adquiridos na data ou no período das demonstrações contábeis (RESOLUÇÃO CFC 1.282/10). O dicionário Chambers (1995) traz o conceito de Gordon (1953) que aduz que o custo corrente corresponde ao custo de reposição do ativo ou o custo atual dos recursos necessários para produzir o bem. Concordando com esta definição, Martins (1972) explica que podem existir duas situações de obtenção do custo de reposição: 1) nas empresas fabricantes do produto o custo de reposição será o custo atual dos insumos consumidos na sua produção; e; 2) nas empresas comerciais será o custo corrente para comprá-lo.

Custo Histórico Corrigido: É o valor histórico ajustado a variação geral de preços do período (MARTINS, 1972; SANTOS, SCHMIDT, MACHADO, 2005). De acordo com a Resolução CFC 1.282/10, para obtenção do custo histórico corrigido, os efeitos da alteração do poder aquisitivo da moeda devem ser reconhecidos mediante o ajustamento dos valores dos componentes do patrimônio.

Custo Corrente Corrigido: Este modelo de mensuração considera a variação geral no preço dos ativos correntes, ou seja, ajusta-se o custo corrente a um índice específico de inflação (MARTINS 1972; SANTOS, SCHMIDT, MACHADO, 2005). Equivale ao conceito de custo corrente acrescentando a correção para reconhecer os efeitos da alteração no poder aquisitivo da moeda.

b) Valores de Saída

Valor Presente dos Fluxos de Caixa Futuros Líquidos: Conforme Kam (1990, p. 142), foi o economista Irving Fisher, em 1906, que ganhou o mérito pela formulação do conceito de valor presente de uma forma útil para os contadores como um instrumento de medição. No entanto, foi Canning, em 1929, que realmente demonstrou a sua relação com conceitos de contabilidade. Ele revelou que, pelo menos na teoria, o valor de um ativo é o valor presente de seus fluxos de caixa líquidos futuros. Ou seja, equivale ao valor estimado das entradas de caixa menos as saídas de caixa, decorrentes do uso do ativo, trazidos a valor presente (IUDÍCIBUS, MARTINS e GELBCKE, 2007), dito de outra maneira, corresponde aos fluxos de entradas líquidas de caixa, descontados a valor presente, que se espera obter pelo uso do ativo nas

condições normais das operações da entidade (RESOLUÇÃO CFC 1.282/10).

Valor Realizável Líquido: É o valor líquido de caixa, ou seja, o preço de venda menos custos de venda, (STICKNEY e WEIL, 2009, p. 42), ou seja, corresponde ao valor que poderia ser obtido na venda do ativo reduzindo deste as despesas para colocá-lo em condições de venda.

Valores de Liquidação: Considera a venda forçada de um ativo, é utilizado nos casos de descontinuidade da empresa (SANTOS, SCHMIDT, MACHADO, 2005).

As várias maneiras de mensuração podem ser complementares, dependendo o momento em que os recursos (ativos) se encontram na empresa. À guisa de exemplo, pode-se citar os estoques de mercadorias para revenda que ao serem adquiridas são registradas ao custo e no momento da sua venda são reavaliadas ao seu preço de saída, sendo assim o ativo é reclassificado como contas a receber (HENDRIKSEN e VAN BREDA, 1999).

A recente alteração ocorrida na Resolução CFC 750/93, promovida pela Resolução CFC 1.282/10, visando à harmonia com o processo de convergência as normas internacionais do IASB, reflete esta posição, dispondo que: os componentes do patrimônio devem inicialmente ser registrados pelos valores originais da transação, normalmente o custo de aquisição, contudo, se necessário, ao longo do tempo, diferentes métodos de mensuração poderão ser utilizados para refletir a capacidade de geração de benefícios econômicos futuros do ativo.

Percebe-se a efetiva aplicação da essência sobre a forma na contabilidade brasileira, onde o que será analisado será a capacidade de geração de benefícios futuros que o ativo possui.

Todavia, Stickney e Weil (2009, p. 40) alertam que, “apesar de todos os ativos serem benefícios futuros, nem todos os benefícios são ativos”. Eles fundamentam esta assertiva no fato de as normas norte-americanas do FASB, somente permitirem o registro dos benefícios futuros de um recurso como ativo, quando estes forem precisamente quantificáveis em moeda. Nas normas internacionais do IASB e nas normas brasileiras do CPC está situação também é verídica. Como exemplo, pode-se citar o *goodwill* gerado internamente, que devido sua dificuldade de mensuração, não é reconhecido na contabilidade.

Assim, Atendendo os atributos necessários para o reconhecimento de um ativo, posteriormente, a empresa precisará estar atenta a recuperabilidade destes bens e direitos, ou seja, verificar periodicamente se não houve perda na sua capacidade de gerar benefícios econômicos futuros. Visto que, conforme bem menciona Martins (2008) “se o ativo não for capaz de ter o saldo contábil recuperado ou pela venda ou pelo uso, tem que ser baixado”. Dito de outra maneira, quando o valor contábil de um ativo estiver superior ao seu valor recuperável, a empresa deve reconhecer uma perda por *impairment* (CARVALHO, LEMES e COSTA, 2006).

Um ativo sofre perda por *impairment* quando seu valor contábil excede ao seu valor justo ‘*fair value*’ (ZUCCA e CAMPBELL, 1992). Segundo Santos, Machado e Schmidt (2003), a perda no valor do ativo em virtude de *impairment* corresponde à diferença entre o valor contábil e o valor justo do ativo, quando o segundo for menor. Ressalta-se que os conceitos dos autores citados, neste parágrafo, estão se referindo as normas do FASB, em que o termo *fair value* é utilizado para se referir ao valor recuperável.

Conforme bem salientam Herrmann, Saudagaran e Thomas (2006) diferentemente do FASB que utiliza o valor justo, a perda por *impairment* de acordo com o IASB é a diferença entre o ‘valor contábil líquido’ e o ‘valor recuperável’ do ativo.

Pela norma CPC-01 R1 (2010), em consonância com o IASB (IAS-36), a perda por *impairment* é conceituada como a diferença entre o ‘Valor Contábil’ e o ‘Valor Recuperável’ (maior valor entre ‘Valor Justo menos Despesas de Venda’ e o ‘Valor em Uso’) do ativo. Em tópicos posteriores, nesta fundamentação teórica, estes conceitos serão tratados com mais detalhes.

Em relação ao valor justo (*fair value*) o termo é amplo, o FASB realiza uma aproximação deste conceito com *impairment test*, conforme é apresentado no próximo tópico.

2.2.1 Valor justo (*fair value*)

De acordo com o pronunciamento SFAS-144 (2001), do FASB, sempre que evidências indicarem que o valor contábil de um ativo, ou grupo de ativos, possa não ser recuperável deve-se realizar o *impairment test*. Este que, de acordo com a referida norma do FASB, consiste em comparar a soma dos fluxos de caixa não descontados decorrentes do uso do ativo e seu eventual valor residual, se houver, com o valor contábil. Caso este último esteja superior significa que o ativo sofreu

impairment. Em se constatando que houve *impairment* o valor da perda deverá ser mensurado através da diferença **entre o valor contábil e o valor justo do ativo**. Desta maneira faz-se mister tentar elucidar o conceito de valor justo.

Pelo conceito do SFAS-144 (2001), *fair value* de um ativo (ou passivo) é o valor pelo qual este ativo poderia ser vendido ou este passivo poderia ser pago em uma transação atual entre partes dispostas, que não configure um negócio forçado.

Conforme o SFAS-157 (2006), que trata especificamente de *Fair Value Measurements*, valor justo é o preço que poderia ser recebido por um ativo ou pago por um passivo em uma transação não forçada entre participantes de um mercado na data de mensuração.

Observando as definições emanadas pelos citados pronunciamentos do FASB, percebe-se que valor justo seria mais ou menos o valor que a empresa conseguiria obter em um mercado para um ativo ou pagar por um passivo, em uma transação não forçada. E ligando esta relação ao *impairment test* de ativos de longa duração, salienta-se que a perda somente será reconhecida se o valor justo estiver inferior ao valor registrado na contabilidade, caso contrário não existe perda a ser reconhecida.

No que concerne a mensuração, o pronunciamento SFAS 157 (2006) estabelece a seguinte hierarquia para o cálculo do valor justo: valor observado para o ativo num mercado ativo de compra e venda; na falta de mercado para o bem, buscar o valor de um ativo similar; e, na ausência dos dois anteriores, avaliações internas baseadas na competência e experiência dos gestores da empresa na elaboração de fluxos de caixas futuros descontados que reflitam o valor do ativo.

Cairns (2006) concluiu em sua pesquisa que o *fair value* representa parte importante na aplicação do *impairment test*, considerando que uma entidade pode recuperar o valor de seus ativos vendendo-os, em particular, trocando-os entre partes interessadas em uma operação não compulsória, sendo assim, o *fair value*, uma solução para se chegar ao valor recuperável de um ativo.

Pesquisando o *impairment loss* e o *fair value* do *goodwill* em empresas canadenses, Lapointe-Antunes, Cormier e Magnan (2009), encontraram resultados que demonstraram que a avaliação do *fair value* pode ser relevante mesmo sujeita a subjetividade, apoiados em uma idéia de uma contabilidade mais próxima possível da realidade e não de perfeita exatidão.

Assim, o FASB relaciona intimamente o *impairment test* com o valor justo. O CPC-01 R1 (2010) utiliza outros termos para se referir ao

valor recuperável, determinando que este será o maior valor entre ‘valor justo menos as despesas de venda’ e o ‘valor em uso’.

A este respeito, Iudícibus e Martins (2007) explicam que o CPC-01, baseando-se no IAS-36 do IASB, utiliza expressões mais específicas para se referir ao valor justo, no caso de *impairment*.

Desta assertiva dos referidos autores, pode-se depreender que a intenção das normas de *impairment* estão relacionadas à evidenciação de um valor justo. Mesmo existindo algumas diferenças na terminologia utilizada entre o IASB (IAS-36) e o FASB, a filosofia do teste de *impairment* é a mesma, ou seja, um ativo não pode ser evidenciado por um valor superior aos benefícios que possui capacidade de proporcionar, desta maneira, percebe-se uma genuína aplicação da essência sobre a forma preconizada pelas normas internacionais de contabilidade.

É mister mencionar que pelas normas do FASB, diferentemente das normas do IASB, a perda por *impairment* não é passível de reversão, ou seja, uma vez reconhecida não é permitida revertê-la em exercícios posteriores. Já, as normas do IASB (IAS-36) e CPC (CPC-01 R1) permitem a reversão da perda por *impairment*, com exceção apenas para as perdas no Ágio por Expectativa de Rentabilidade Futura (*goodwill*).

2.2.2 Imobilizado e Intangível

Os itens do imobilizado são conhecidos também como bens de longa duração tangíveis e conforme a definição apresentada pelo CPC-27 (2009), “correspondem aos direitos que tenham por objeto bens corpóreos destinados à manutenção das atividades da entidade ou exercidos com essa finalidade, inclusive os decorrentes de operações que transfiram a ela os benefícios, os riscos e o controle desses bens”.

Em geral, o imobilizado representa uma importante fonte potencial de serviços futuros para a empresa. A avaliação de bens, instalações, equipamentos geralmente é de interesse para os usuários das demonstrações financeiras, pois indica a recursos físicos à disposição da empresa e, talvez, também pode dar alguma indicação sobre a liquidez e fluxos de caixa futuros (SCHROEDER e CLARK, 1995).

Em consonância com a linha de pensamento dos autores citados anteriormente, Assaf Neto (2008, p. 149) afirma que:

[...] o ativo imobilizado exerce grande influência sobre a atividade da empresa, notadamente sobre seus rendimentos e liquidez esperados. Por se constituir ainda no grupo geralmente mais representativo da estrutura patrimonial de uma empresa, os investimentos em imobilizado requerem, por parte do analista, avaliação mais acurada.

A idéia subjacente é que as empresas investem em ativos de longa duração tangíveis esperando que os mesmos contribuam por vários exercícios sociais na geração de resultados positivos provenientes de sua utilização nas atividades operacionais da empresa.

Já os ativos intangíveis “são os que não podem ser tocados, porque não possuem corpo físico (SCHMIDT e SANTOS, 2009, p. 4)”, conforme o CPC-04 R1 (2010) para poderem ser classificados como intangíveis os ativos precisam ser “identificáveis, controlados e geradores de benefícios econômicos futuros”. Todavia, existe o caso específico do *goodwill*, adquirido em combinações de negócios, que será tratado individualmente em item específico deste referencial teórico.

Assim, conforme o CPC-04 R1 (2010), os intangíveis devem ser identificáveis e possuir capacidade de gerar benefícios futuros para a empresa que os controla, no entanto, não possuem forma física, como alguns exemplos de intangíveis têm-se: marcas, direitos autorais, patentes.

Uma das discussões existentes, no tocante aos intangíveis, diz respeito a sua dificuldade de mensuração, a este respeito Schroeder e Clark (1995) explicam que os ativos intangíveis derivam seu valor de direitos especiais e privilégios que eles conferem, a contabilização destes ativos envolve os mesmos problemas inerentes a contabilização de outros ativos longo prazo.

Concordando com esta posição, Schmidt e Santos (2009), dispõem que a maioria dos intangíveis atendem à definição de ativo, a dificuldade de mensuração existe, e seu custo histórico pode ser determinado tão precisamente quanto o de muitos bens tangíveis, asseverando que os intangíveis são genuínos ativos e que portanto devem ser reconhecidos pela contabilidade.

Analisando o exposto, é possível admitir que uma das características em comum entre imobilizado e intangível, este último desde que atendidas as características emanadas pelo CPC-04 R1 (2010), é a natureza de longo prazo, ou seja, capacidade de geração de

benefícios por vários anos. Desta maneira, na aquisição de um ativo imobilizado ou intangível, normalmente, o mesmo é registrado ao custo de aquisição, este que nesta data apresenta bases razoáveis de expectativas de benefícios futuros possíveis, considerando que tal valor foi objeto de troca entre partes acordadas, contudo posteriormente, será necessário estar atento a possíveis reduções em valor recuperável.

Vale destacar que a perda na recuperabilidade de um bem imobilizado ou intangível não se confunde com sua respectiva depreciação ou amortização, visto que a depreciação reflete o reconhecimento do desgaste em função do uso do ativo e a amortização a parcela de benefícios que foi utilizada em tal período. Ou seja, nestes dois casos ocorre, por estimativa, o reconhecimento da parcela de benefícios que foram consumidas durante determinado período. E a mesma lógica de raciocínio é verídica para os casos de exaustão.

Enquanto uma perda no valor recuperável diz respeito a uma redução inesperada na capacidade de geração de benefícios, que antes eram esperados, de um ativo ou grupo de ativos.

2.3 CPC-01 R1 - Teste de Redução no Valor Recuperável (*Impairment test*) de Ativos

Em 14 de setembro de 2007 foi aprovado o CPC-01 normatizando o teste de redução no valor recuperável de ativos. Em 2010 seu texto foi revisado dando origem ao CPC-01 R1, atual pronunciamento em vigor.

O CPC-01 R1 (2010), alinhado com a norma internacional IAS-36 do IASB, possui o objetivo de instituir procedimentos para assegurar que um ativo, ou grupo de ativos, não esteja superior aos benefícios que possui a capacidade de proporcionar.

O referido pronunciamento do CPC (2010) também reconhece uma ‘Unidade Geradora de Caixa’ (UGC), para fins de testes de recuperabilidade.

De acordo com o CPC-01 R1 (2010), uma UGC corresponde “ao menor grupo identificável de ativos que gera entradas de caixa, que são em grande parte independentes das entradas de caixa de outros ativos ou grupos de ativos”. Em outras palavras, uma UGC corresponde a um grupo de ativos que não gera fluxos de caixa individualmente, mas sim em conjunto.

O agrupamento de ativos em uma UGC, de acordo com o CPC-01 R1 (2010), se justifica pelo fato de existirem ativos cujo valor recuperável não é possível identificar individualmente pelo motivo deles

somente conseguirem gerar benefícios futuros significativos em conjunto com outros ativos. Desta maneira, é necessário análise para identificar as UGCs que poderão ser, por exemplo, segmentos, linhas de produção. A definição de cada UGC depende de exame e julgamento por parte da administração da empresa.

Segundo o CPC-01 R1 (2010), a empresa deve avaliar, no mínimo anualmente, se existem evidências que podem indicar que um ativo, ou UGC, possa ter sofrido uma redução em seu valor recuperável. Identificada alguma indicação, a empresa deve calcular o valor recuperável do ativo em questão.

Como possíveis evidências de que um ativo, ou grupo de ativos, possa ter reduzido sua capacidade de geração de benefícios futuros, o referido pronunciamento do CPC (2010), apresenta, não exaustivamente, como fontes externas:

- Redução no valor de mercado;
- Mudanças significativas no ambiente tecnológico, de mercado, econômico ou legal, no qual a entidade opera;
- Aumento em taxas de juros de mercado, ou outras taxas de retorno sobre investimentos que afetarão a taxa de desconto utilizada em um ativo em uso causando uma redução em seu valor recuperável;
- O valor contábil do patrimônio líquido da entidade se tornou maior do que o valor de suas ações no mercado.

E como meios de obtenção de informações internas o CPC-01 (2010) lista, não exaustivamente:

- Evidência disponível de obsolescência ou dano físico;
- Mudanças significativas com efeito adverso sobre a entidade, na medida ou maneira em que um ativo é ou será utilizado;
- Levantamento ou relatórios internos que indiquem que o desempenho de um ativo será pior que o esperado.

No caso de a empresa constatar alguma das referenciadas situações ou detectar outra, visto que indicadores citados pela norma não são exaustivos, ela deve realizar o *impairment test*, ou seja, calcular o valor recuperável do ativo e compará-lo ao valor registrado na contabilidade. A figura 1 ilustra o teste de recuperabilidade de ativos conforme o CPC-01 R1 (2010).

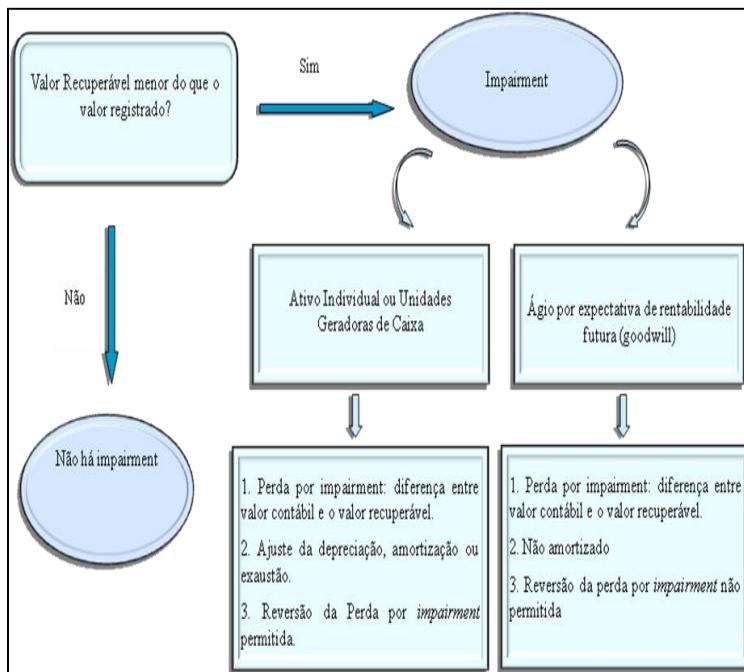


Figura 1: Teste de redução no valor recuperável dos ativos (CPC-01 R1)
Fonte: Adaptado de Borba, Souza e Zandonai (2009)

Conforme CPC-01 R1 (2010), uma redução no valor recuperável de um ativo é constatada quando seu valor contábil supera seu valor recuperável. Este que segundo o referido pronunciamento é o maior valor entre o ‘valor justo líquido de despesas de venda’ e seu ‘valor em uso’.

Em relação aos ativos intangíveis com vida útil indefinida, os intangíveis não disponíveis para uso e o ágio por expectativa de rentabilidade futura (*goodwill*), o referido pronunciamento do CPC (2010) determina que o valor recuperável deva ser calculado, no mínimo anualmente, mesmo que não ocorra nenhuma evidência de perda durante o ano, assim, para estes ativos, independente de existirem indicações ou não o *impairment test* deverá ser realizado.

O CPC-01 R1 (2010) apresenta as seguintes definições: “valor justo líquido de despesas de venda é o valor a ser obtido pela venda de um ativo ou de uma unidade geradora de caixa em transações em bases comutativas, entre partes conhecedoras e interessadas, menos as despesas estimadas de venda”; e; “Valor em Uso é o valor presente de

fluxos de caixa futuros estimados, que devem resultar do uso de um ativo ou de uma unidade geradora de caixa”.

Pode-se depreender que o ‘valor justo líquido de despesas de venda’ é o valor justo menos as despesas de venda inerentes e o ‘valor em uso’ corresponde às projeções de fluxos de caixa descontado decorrentes do uso do ativo. Os tópicos a seguir abordam estas duas maneiras de cálculo individualmente.

2.3.1 Valor Justo Líquido de Despesas de Venda

De acordo com o CPC-01 R1 (2010), o valor justo líquido de despesas de venda diz respeito ao valor que poderia ser obtido em um mercado ativo de compra e venda, em uma transação em que ambas as partes estejam de acordo, menos as despesas inerentes a venda.

A primeira versão do CPC-01, aprovada em 2007, denominava de ‘valor líquido de venda’, desta maneira, esta expressão também poderá ser encontrada ao se referir ao ‘valor justo líquido de despesas de venda’, constituindo expressões sinônimas. Então, seu valor será o valor justo subtraindo suas respectivas despesas de venda ou de baixa, inerentes ao negócio efetuado.

Conforme o CPC-01 R1 (2010), despesas de venda são despesas incrementais diretamente atribuíveis à venda ou à baixa de um ativo ou de uma unidade geradora de caixa, excluindo as despesas financeiras e de impostos sobre o resultado gerado.

Salienta-se que o CPC-01 R1 (2010) determina que nos casos em que não existir mercado ativo de compra e venda para determinado ativo a base utilizada para o valor recuperável será o ‘valor em uso’.

2.3.2 Valor em Uso

Conforme já mencionado o valor em uso corresponde às projeções de fluxo de caixa decorrentes da utilização do ativo, descontados estes fluxos a uma taxa de desconto. Conforme o item 39 do CPC-01 R1 (2010) estas projeções de fluxos de caixa, decorrentes do uso do ativo, devem contemplar: i) as estimativas de entradas de caixa em decorrência da utilização do ativo; ii) as estimativas de saídas de caixa incorridas na geração de receitas advindas do uso contínuo do respectivo ativo; e iii) se houver, os fluxos de caixa líquidos a serem recebidos quando da baixa deste ativo ao final de sua vida útil, ou seja, seria um valor residual.

Uma das grandes dificuldades na elaboração de projeções de fluxo de caixa descontado é a definição da taxa de desconto a utilizar. De acordo com o CPC-01 R1 (2010) no item 55 “a taxa de desconto deve ser a taxa antes dos impostos que reflita o valor da moeda no tempo e os riscos específicos do ativo para os quais as futuras estimativas de fluxos de caixa não foram ajustadas”.

Desta maneira, quando se pensa na taxa, deve-se raciocinar na questão do valor do dinheiro no tempo, visto que uma quantia monetária recebida hoje não terá o mesmo valor daqui a um determinado período, de igual modo uma quantia a receber no futuro se fosse recebida hoje teria um valor diferente. Isto porque o dinheiro perde valor no tempo, e deve-se considerar ainda o risco inerente ao recebimento.

O CPC-01 R1 (2010), em seu item 56, apresenta orientações concernentes a escolha da taxa de desconto, conforme texto literal do referido pronunciamento a seguir:

Uma taxa que reflita avaliações atuais de mercado do valor do dinheiro no tempo e dos riscos específicos do ativo é o retorno que os investidores exigiriam se eles tivessem que escolher um investimento que gerasse fluxos de caixa de montantes, tempo de ocorrência e perfil de risco equivalentes àqueles que a entidade espera que advenham do ativo. Essa taxa é estimada a partir de taxas implícitas em transações correntes de mercado para ativos semelhantes, ou ainda do custo médio ponderado de capital de companhia aberta listada em bolsa que tenha um ativo único (ou carteira de ativos) semelhante em termos de potencial de serviço e riscos do ativo sob revisão.

É possível entender que, no que compete a escolha da taxa, o pronunciamento emerge o conceito de custo de oportunidade, visto que a empresa deverá estimar o retorno que os investidores exigiriam se optassem por outro investimento em condições semelhantes. Assim, percebe-se que não existe uma taxa predeterminada para todos os tipos de ativos, visto que cada ativo, ou grupo de ativos, em análise, terá suas especificidades e sua respectiva taxa deverá ser observada de acordo com suas condições atuais de mercado.

Na elaboração das projeções dos fluxos de caixa, o CPC-01 R1 (2010) determina que a empresa deva se basear nas mais recentes

(máximo 5 anos) previsões ou orçamentos aprovados pela administração e para os períodos superiores a cinco anos a empresa deve extrapolar as projeções baseadas em orçamentos ou previsões usando uma taxa de crescimento estável ou decrescente, a menos que uma taxa crescente possa ser devidamente justificada. A justificativa do pronunciamento para esta posição centra-se no fato que normalmente as empresas não possuem orçamentos e previsões confiáveis e detalhados para períodos superiores a cinco anos.

Contudo o CPC-01 R1 (2010) não elimina a possibilidade de a empresa se basear em orçamentos e previsões, aprovados pela administração, para um período superior a cinco anos, desde que a empresa esteja convicta, suportada por experiência passada, da capacidade da administração em realizar projeções de fluxos de caixa superiores a este espaço de tempo.

2.3.3 Teste no Valor Recuperável do Ágio por Expectativa de Rentabilidade Futura (*goodwill*)

Primeiramente é importante elucidar o conceito de Ágio por Expectativa de Rentabilidade Futura (*goodwill*) e diferenciá-lo do Ágio por Diferença de Valor de Mercado dos Ativos Líquidos.

De acordo com o pronunciamento CPC 15 (2009), que trata de Combinações de Negócios, o *goodwill* corresponde a “um ativo que representa benefícios econômicos futuros resultantes dos ativos adquiridos, em uma operação de combinação de negócios, os quais não são individualmente identificados e separadamente reconhecidos”.

Conforme o CPC-15 (2009) e o CPC-18 (2009) (Investimento em Coligada e em Controlada), pronunciamentos que mudaram, dentre outras coisas, o método de mensuração do *goodwill* nas normas brasileiras, o *goodwill* é apurado pela diferença entre o valor de aquisição do investimento e o valor justo dos ativos líquidos (Ativos a Valor Justo - Passivos a Valor Justo) da adquirida. O CPC-15 (2009) orienta que o *goodwill* deve ser apresentado no ‘Intangível’, no balanço consolidado.

Já o ágio por diferença de valor de mercado dos ativos líquidos, de acordo com o entendimento das determinações e exemplos contidos nos pronunciamentos CPC-15 (2009) e CPC-18 (2009), corresponde à diferença entre o valor justo e o valor contábil dos ativos líquidos da investida, este ágio no balanço consolidado deve ser alocado aos seus ativos correspondentes (de origem).

O *goodwill* é um intangível único, cujo valor não é possível associar a um ativo identificável e não é separável da sociedade com um todo (SEETHARAMAN ET AL, 2005), desta maneira, o referido ativo, de acordo com o CPC-01 R1 (2010), deve obrigatoriamente, **para fins de impairment test**, ser alocado à unidade geradora de caixa (UGC) a qual ele esteja vinculado.

Conforme o CPC-01 R1 (2010) se o valor contábil da UGC, incluindo o *goodwill*, for superior ao seu valor recuperável, a entidade deverá reconhecer a perda no valor recuperável, a desvalorização deverá ser alocada aos ativos componentes da unidade na seguinte ordem: a) diminuir o valor contábil do *goodwill* alocado; b) diminuir o valor contábil dos outros ativos da unidade proporcionalmente ao valor contábil de cada ativo da UGC.

Assim, com base nas determinações do referido pronunciamento, entende-se que havendo perda em uma UGC contendo *goodwill*, primeiramente ela deverá ser atribuída ao *goodwill*, até o limite de seu valor, zerando o *goodwill*, se ainda houver valor correspondente a perda, o mesmo deverá ser distribuído proporcionalmente aos ativos componentes da respectiva UGC em questão.

As unidades geradoras de caixa contendo *goodwill*, para fins de *impairment test*, de acordo com o CPC-01 R1 (2010), deverão ter o seu valor recuperável calculado no mínimo anualmente, independente de ocorrerem eventos ou circunstâncias de perda ou não. E o mesmo procede também para as unidades geradoras de caixa contendo intangível com vida útil indefinida, ou seja, estas também deverão ter seu valor recuperável mensurado no mínimo anualmente.

2.3.4 Disposições Gerais Acerca do Teste de Redução no Valor Recuperável de Ativos

O teste de recuperabilidade se aplica a todos os ativos, conforme CPC-01 R1 (2010), todavia em ativos que possuem pronunciamento com matéria específica referente ao tratamento dos casos de perdas por *impairment*, o específico deverá prevalecer, conforme o referido pronunciamento já apresenta em seu texto as exceções com tratamento específico.

A este respeito, vale ressaltar, que o teste de recuperabilidade não é novidade no Brasil, visto que a Lei 6.404/76 já tratava da recuperabilidade para os ativos não permanentes, ao mencionar, as regras de custo ou mercado dos dois o menor, provisão para devedores

duvidosos e provisão para perdas nos investimentos (IUDÍCIBUS, MARTINS e GELBCKE, 2008).

Desta assertiva, pode-se depreender que o pronunciamento CPC-01 (2007) fez foi regulamentar, formalizar e padronizar a prática no Brasil, abrangendo principalmente os ativos imobilizados e intangíveis, estes que em muitos casos ficavam esquecidos nas empresas sem uma verificação periódica de sua recuperabilidade.

O CPC-01 R1 (2010) permite a reversão de perda por *impairment* anteriormente constituída, caso seja constatado que as razões que determinaram o reconhecimento da redução no passado deixaram de existir fazendo com que o ativo tenha novamente suas expectativas de benefícios, as quais seriam na data em questão, caso a perda nunca tivesse sido reconhecida. Assim, o valor da reversão está limitado ao valor contábil que o ativo teria caso a perda jamais tivesse existido.

A este respeito, o referido pronunciamento do CPC (2010) determina que a empresa deverá avaliar a cada exercício social se existem indicações de que uma perda por *impairment*, reconhecida em anos anteriores, possa não existir mais ou seu valor tenha reduzido. Se identificada alguma evidência, o valor recuperável do ativo, ou grupo de ativos, deverá ser calculado para verificar se houve a reversão.

Todavia, conforme item 124 do CPC-01 R1 (2010), **não** é permitida reversão de perda por *impairment* anteriormente reconhecida para o ágio por expectativa de rentabilidade futura (*goodwill*).

Percebe-se que devido à natureza complexa do *goodwill*, o pronunciamento do CPC não permite reversão de perdas por desvalorização, anteriormente reconhecidas para este ativo.

2.4 Algumas pesquisas do exterior sobre *impairment test*

O teste de recuperabilidade de ativos vem sendo abordado sob diversas linhas de pesquisa em contexto internacional. Nichols e Buerger (2002) analisaram os efeitos comportamentais sobre as decisões de crédito feitas pelos bancos nos Estados Unidos e na Alemanha em relação aos diferentes métodos de mensuração dos ativos fixos para efeitos de relatórios financeiros. E encontraram evidências que o nível cultural e social do país de origem exerceu forte influência quanto à decisão de empréstimo e o método de mensuração mais aceitável.

A respeito da prevenção de perdas por *impairment* no *goodwill*, Seetharaman et al. (2006) defendem em sua pesquisa que as empresas precisam adotar estratégias de longo prazo bem planejadas, para

prevenir possíveis perdas no valor recuperável, visto que tais medidas tendem a contribuir na geração de resultados favoráveis.

Alertando a possibilidade de gerenciamento de resultados, Beatty e Weber (2006) verificaram em sua pesquisa que a decisão de acelerar ou atrasar o reconhecimento de perda por *impairment* no *goodwill*, conforme as opções que o SFAS-142 (FASB) conferiu em sua adoção inicial, podem ser afetadas por fatores como: interesse em buscar financiamentos (contrair dívidas), bônus, volume de negócios e intercâmbio.

Reforçando os achados de Beatty e Weber (2006), os pesquisadores Lapointe-Antunes; Cormier e Magnan (2008) também encontraram evidências empíricas da existência de uma relação entre os incentivos dos gestores em suas escolhas contábeis no que tange a magnitude de perdas por *impairment* no *goodwill*, contudo, os referidos autores também verificaram que a existência de um Comitê de Auditoria pode contribuir na inibição de possíveis atitudes oportunistas por parte de gestores.

Ainda nesta linha de pesquisa envolvendo gerenciamento de lucros e *impairment* do *goodwill*, Jahmani, Dowling e Torres (2010) encontraram, em uma amostra de empresas, evidências que o reconhecimento do *impairment* do *goodwill* possui uma forte relação com gerenciamento dos resultados. Os autores investigaram a relação entre o reconhecimento da perdas no goodwill e a Rentabilidade do Ativo (ROA) em um período de 3 anos.

Petersen e Plenborg (2010), também investigando o *impairment* do *goodwill*, pesquisaram como as empresas definem as Unidades Geradoras de Caixa (UGC). Os autores constataram que elas não definem as UGC em conformidade com as determinações da norma IAS-36. O estudo ainda relatou várias inconsistências no cumprimento da referida norma, dentre elas, a taxa de desconto utilizada nas projeções de fluxos de caixa.

Em relação ao reconhecimento e evidenciação de perdas por *impairment*, o Quadro 1 apresenta algumas pesquisas realizadas no exterior.

Autor (Ano)/Periódico	Síntese da Pesquisa Realizada
Alciatore, Easton e Spear (2000) <i>Journal of Accounting and Economics</i>	Investigaram se o declínio no preço do petróleo e gás tinha relação com ajustes decorrentes de perdas por <i>impairment</i> , e seus resultados sugeriram que parte do declínio ocorreu durante o trimestre do reconhecimento das perdas, contudo a maior parcela, da queda nos preços, ocorreu antes. Indicando que o reconhecimento das perdas por <i>impairment</i> não foi o principal motivador do declínio.
El-Gazzar, Jacob e Shalaby (2004) <i>Journal of Accounting and Finance Research</i>	Encontraram evidências que, nas operações de <i>mergers</i> em que o <i>goodwill</i> é relevantemente significativo em relação ao preço da referida combinação de negócios, normalmente não será totalmente recuperável no futuro, chamando atenção para a necessidade de prudentes exames dos dados contábeis nestas operações.
Hayn e Hugues (2005) <i>Journal of Accounting, Auditing & Finance</i>	Examinaram em operações de aquisições se as informações divulgadas pelas empresas adquiridas permitem ao investidor prever possíveis futuras perdas por <i>impairment</i> no <i>goodwill</i> , o estudo utilizou variáveis relativas ao desempenho pós-aquisição e características da aquisição. As autoras constataram que a divulgação efetuada pelas empresas é insuficiente para prever futuras perdas.
Finch (2006) <i>Journal of Law and Financial Management</i>	O pesquisador analisou uma amostra das 100 maiores empresas listadas na Bolsa de valores da Austrália e percebeu que a maioria adota uma abordagem muito conservadora no que concerne ao reconhecimento de perdas por <i>impairment</i> em ativos intangíveis, reconhecendo em média apenas 0,02% em perdas por desvalorização. O autor concluiu que este diferimento de despesa pode no futuro surpreender muitos acionistas, quando da necessidade do

	efetivo reconhecimento destas perdas contidas no ativo.
Bini e Bella (2007) <i>Managerial Finance</i>	A pesquisa forneceu indícios, com relação a obrigatoriedade do SFAS-142 nos EUA, que o conteúdo divulgado de informações relativas as baixas no <i>goodwill</i> são limitadas, ressaltando neste contexto o poder discricionário das bases utilizadas.
Chen, Kohlbeck e Warfield (2008) <i>Advances in Accounting, incorporating Advances in International Accounting</i>	Os autores verificaram em sua pesquisa que as regras de reconhecimento do <i>goodwill</i> e das perdas por <i>impairment</i> no <i>goodwill</i> introduzidas pelo SFAS-142 (FASB) têm espaços para aperfeiçoamentos futuros.
Masters-Stout, Costigan e Lovata (2008) <i>Critical Perspectives on Accounting</i>	Verificaram deficiências na aplicação das normas do IASB em algumas empresas, encontrando evidências de abertura para possíveis manipulações por parte do <i>Chief Executive Officer</i> (CEO), sugerindo em sua pesquisa que a política de contabilidade adotada pelas empresas precisa ser mais consistente.
Carlin e Finch (2009) <i>Australian Accounting Review</i>	Encontraram evidências que o critério de seleção da taxa de desconto, nas projeções de fluxos de caixa descontado, pode ser utilizado de forma oportunista por parte dos gestores, para evitar ou controlar o tempo das perdas por <i>impairment</i> em detrimento da transparência, da comparabilidade e da utilidade da informação gerada.

Quadro 1: Pesquisas Internacionais sobre *Impairment*

Fonte: Elaborado pela autora.

Favoravelmente ao *impairment test* do *goodwill*, Baker e Wearing (2001) destacaram o uso do teste de recuperabilidade para o *goodwill* no lugar de amortização, pois produz um impacto favorável para as organizações em seu resultado financeiro. Nesta mesma linha de pesquisa, Churyk (2004) constatou em seu estudo que a decisão do FASB em eliminar a amortização do *goodwill* e exigir o *impairment test* se mostra a melhor alternativa. Pacharn e Zhang (2006) defendem que o *goodwill* sujeito ao teste de recuperabilidade, conforme as normas do SFAS 142, pode apresentar possíveis efeitos positivos no que concerne aos problemas de agência. Na concepção dos autores os agentes teriam mais dificuldades para fraudar uma norma imposta. Estes resultados a favor do *goodwill*, estão em contraponto com os achados de Bini e Bella (2007) que ressaltaram o poder discricionário das bases do teste de *impairment* no *goodwill* contidas no SFAS-142.

Godfrey e Koh (2009), nos EUA, encontraram uma relação negativa entre o reconhecimento de perdas por *impairment* no *goodwill* e as ‘oportunidades de investimento’ subjacentes ao referido ativo. Na amostra verificada pelos pesquisadores, o reconhecimento de menores perdas por *impairment* no *goodwill* está associado a maiores oportunidades de investimentos e o reconhecimento de maiores perdas por *impairment* no *goodwill* está associado a menores oportunidades de investimento.

Jarva (2009) encontrou evidências que o reconhecimento de *impairment* do *goodwill*, conforme o SFAS 142 está mais relacionado com fatores econômicos do que com comportamentos oportunistas. Todavia, percebeu indícios, na amostra analisada, que o *impairment* do *goodwill* conforme o SFAS-142 está atrasado em relação ao prejuízo econômico do *goodwill*, salientando que não encontrou evidências consistentes de que isto não seja uma maneira oportunista de gerenciar prejuízos.

Carlin e Finch (2010) investigaram em grandes companhias da Austrália e Nova Zelândia o poder discricionário do *impairment test* do *goodwill*, conforme as normas IFRS, e encontraram nas empresas pesquisadas uma tendência a aplicação de taxas de desconto inferiores ao esperado, possivelmente para evitar o reconhecimento de, indesejadas, elevadas perdas por *impairment*. Diante destas evidências, os autores enfatizaram a necessidade de maior rigor por parte dos auditores e órgãos reguladores.

Sevin, Schroeder e Bhamornsiri (2007) verificaram, em uma amostra aleatória de empresas nos EUA, o *disclosure* das informações

requeridas no primeiro ano de exigência da norma SFAS-142. Os autores forneceram evidências que as empresas não estão divulgando as informações de maneira transparente.

É mister destacar a relevante atenção, no exterior, dada aos estudos sobre o *impairment* do *goodwill*, possivelmente pela complexidade inerente ao reconhecimento e mensuração deste ativo e considerando a imensa abertura para gerenciamento de resultados.

Assim, percebe-se que apesar da relevância das normas sobre *impairment*, visando a evidenciação dos ativos por seu valor recuperável, a natureza subjetiva do cálculo, a falta de transparência nas empresas e a possibilidade de gerenciamento verificada na maioria das pesquisas referenciadas ensejam o monitoramento por parte de órgãos que não sejam submissos aos gestores da empresa, como por exemplo: Comitês de Auditoria e Empresa de Auditoria Independente.

2.5 Algumas Pesquisas brasileiras sobre *impairment test*

Santos; Machado e Schmidt (2003) apresentaram os principais conceitos utilizados na determinação da perda por *impairment*, de acordo com o *Statement of Financial Accounting Standards* (SFAS) nº 144 e o tratamento contábil dado ao reconhecimento da perda.

Silva et al. (2006) verificaram as particularidades das principais normas regulamentadoras do *impairment test*, o SFAS 144 (FASB) e o IAS 36 (IASB), e constataram que as duas normas podem significativamente afetar o resultado da empresa.

Gouveia e Martins (2007) compararam dois métodos de contabilização do *goodwill* adquirido, amortização x *impairment test*, face às características qualitativas da informação contábil, concluindo que o *impairment test* se sobressai na maioria das características qualitativas.

Rodrigues e Gonçalves (2007) realizaram um estudo de caso em uma empresa de telecomunicações objetivando analisar comparativamente dois métodos de valoração de empresas, quais sejam: do Fluxo de Caixa Descontado e do Lucro Residual na realização do teste de *impairment*. No estudo os autores identificaram fatores que merecem atenção especial no momento da elaboração da valoração da empresa, com destaque a taxa de desconto e a taxa de crescimento. Os resultados apontaram que: o valor econômico da empresa é sensível aos resultados da utilização de uma única taxa de crescimento no cálculo da perpetuidade haja vista que qualquer alteração nela, a decisão do teste se alteraria; e; o estabelecimento da taxa de desconto no momento da

valoração da empresa é ponto crucial para a determinação da baixa ou não dos ativos submetidos ao *impairment test*.

A respeito da evidenciação de perdas no valor recuperável de ativos, o Quadro 2 demonstra algumas pesquisas realizadas no Brasil.

Autor (Ano) - Evento/Periódico	Síntese da Pesquisa Realizada
Baesso et al. (2008) VIII CONGRESSO USP CONTROLADORIA E CONTABILIDADE	Os autores ressaltaram que a falta de <i>disclosure</i> por parte das empresas constituiu fator limitante no que compete aos resultados da pesquisa. Esta que objetivou analisar em seis empresas norte-americanas do ramo de telefonia móvel, as perdas por <i>impairment</i> ocorridas entre os anos de 2000 a 2006. Os autores não constataram uma relação estatística entre valor da perda e ativo total (<i>proxy</i> utilizada para variável tamanho da empresa).
Silva, Marques e Santos (2009) Revista Base da Unisinos	Analisaram o grau de aderência das demonstrações contábeis de empresas petrolíferas quanto às evidenciações obrigatórias contidas no SFAS 144 e IAS 36, referentes à aplicação do <i>impairment</i> nos ativos de longa duração, associados às atividades de exploração e produção de petróleo e gás. E verificaram a necessidade das empresas pesquisadas melhorarem seus níveis de evidenciação das informações para atenderem às regras normativas e as necessidades dos usuários da informação.
Borba, Souza e Zandonai (2009) EnANPAD XXXIII	O estudo objetivou verificar se as companhias de capital aberto brasileiras, que reconheceram redução no valor recuperável de ativos em 2008, seguiram as normas de evidenciação contidas no CPC-01. Os resultados revelaram que nenhuma das companhias analisadas divulgou, de maneira completa, todas as determinações emanadas pelo CPC-01, no que concerne especificamente a divulgação da perda no valor recuperável de ativos. E a principal informação não evidenciada por algumas empresas foi o percentual da taxa de desconto utilizada nas projeções de fluxo de caixa.

Tavares et al. (2010) IV CONGRESSO ANPCONT	Os autores objetivaram verificar se os setores classificados pela BOVESPA cumpriram com a política de reconhecimento, mensuração e evidenciação preconizada pelo pronunciamento CPC 01 referente à operacionalização da perda por <i>impairment</i> . Os autores constataram que nenhum dos setores atendeu plenamente aos requisitos preconizados pelo normativo.
Ono, Rodrigues e Niyama (2010) Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ	O estudo objetivou analisar empiricamente a evidenciação das informações sobre <i>impairment</i> nas Demonstrações Contábeis e Notas Explicativas de uma amostra de 132 companhias abertas listadas na BMF&Bovespa. Os autores constataram que as empresas precisam urgentemente melhorar o seu <i>disclosure</i> para atender plenamente as exigências de divulgação preconizadas pelo CPC-01.

Quadro 2: Pesquisas nacionais sobre *Impairment*

Fonte: Elaborado pela autora.

No Quadro 2 é possível perceber que efetivamente existem deficiências na evidenciação que vem sendo efetuada pelas empresas de capital aberto brasileiras, no que tange as reduções no valor recuperável de ativos.

Vislumbrando o aspecto gerencial (interno) do *impairment test*, têm-se as pesquisas de Raupp e Beuren (2006), que examinaram o processo de mensuração de ativos imobilizados com a integração do *fair value* e do *impairment test*. Os autores concluíram que a mensuração a valor econômico é importante nas decisões das organizações, como decidir na compra ou não de um novo ativo, se é viável realizar a manutenção do mesmo, entre outros. Em seguida, Raupp e Beuren (2008) realizaram um estudo de caso objetivando demonstrar o processo de mensuração do valor econômico de ativos imobilizados por meio da integração conceitual do *fair value* e do *impairment* em uma rede de fotocópias e corroboraram os resultados obtidos na pesquisa publicada em 2006.

Em relação ao ramo petrolífero, algumas pesquisas brasileiras abordaram o *impairment test* neste setor. Henrique (2006) estudou em uma empresa do ramo de Petróleo as vantagens e desvantagens

concernentes a utilização das normas do SFAS 19 (*Valuation Allowance*), em contrapartida ao SFAS 144 (*Impairment*). Ele concluiu que, em virtude do SFAS 144 não permitir reversão da perda por *impairment*, o SFAS 19 se apresentou mais vantajoso.

Domingues et al. (2009) verificaram em uma amostra de empresas do setor petrolífero, como fatores extra-balanço se relacionam com as despesas com *impairment*. E constataram uma relação inversa entre as variáveis independentes ‘reservas provadas desenvolvidas’, ‘produção’ e ‘descobertas’, ou seja, a medida que aumentou o valor de produção, de descobertas e de reservas provadas desenvolvidas e não desenvolvidas o valor da despesa de *impairment* diminuiu.

Santos, Santos e Silva (2010), analisaram como certas informações das empresas petrolíferas se relacionam com as perdas por *impairment* em ativos de exploração e produção de óleo e gás. E constataram que as variáveis: preço do barril, reservas provadas, relação reserva x produção, gastos de desenvolvimento incorridos, valorização padronizada das reservas, ganho por barril, são significativas em relação ao reconhecimento de perdas por *impairment*.

Perceber que, em relação a estas duas últimas pesquisas citadas, em contraponto aos achados na pesquisa de Domingues et al. (2009), a variável independente ‘reservas provadas desenvolvidas’ não configurou-se como significativa na pesquisa de Santos, Santos e Silva (2010), a este respeito, estes últimos autores ressaltaram a necessidade de um estudo mais aprofundado em relação a esta variável.

Em relação aos estudos comparativos, Borba; Souza e Dutra (2009) compararam as informações sobre *impairment test* divulgadas por empresas de capital aberto brasileiras, referentes ao exercício de 2006, obrigadas a publicar demonstrações contábeis sob as normas da *Securities and Exchange Commission* (SEC) e da Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Eles constataram que as informações prestadas à SEC tiveram um nível informacional maior do que as apresentadas à CVM, concluindo que a exigibilidade da informação interferiu favoravelmente para a evidenciação contábil. Considerando que no período observado nesta pesquisa, exercício de 2006, o CPC-01 ainda não era exigido no Brasil e o SFAS-144 já era obrigatório nos EUA.

No que concerne aos estudos bibliométricos, Zandonai e Borba (2009), através de um levantamento em *journals* em língua inglesa, referente ao período de 2000 e 2007, identificaram 62 artigos científicos sobre *impairment* e examinaram 13 artigos com características de abordagem empírica, evidenciando uma grande atenção ao tema

goodwill e concluindo que mesmo no exterior a pesquisa sobre *impairment* ainda parece ser incipiente.

Rocha, Santos e Leal (2010), em outro estudo bibliométrico, realizaram um mapeamento da produção nacional acadêmica sobre o *impairment test*, publicada nos principais periódicos e congressos na área de contábil. O período investigado foi entre 2005 e 2009. Eles identificaram 14 artigos científicos sobre o tema *impairment*, sendo 10 com abordagem empírica.

Diante disto, percebe-se que ainda há muito espaço para trabalhos abordando o tema *impairment test* no Brasil.

3 METODOLOGIA

3.1 Delineamento da Pesquisa

Trata-se de uma pesquisa teórico-empírica e no que compete aos objetivos é exploratória, visto que busca identificar fatores significativos para explicar o nível de evidenciação da perda no valor recuperável de ativos nas empresas. Richardson (1999) explica que investigações de natureza exploratória tentam descobrir relações entre fenômenos, nestes casos faz-se uma pesquisa não somente no intuito de conhecer o tipo de relação existente, mas sobretudo para determinar se existe a relação.

A abordagem do problema é quantitativa e qualitativa, visto que para responder o problema de pesquisa utilizou-se de ferramenta estatística, mas também foi necessária a análise qualitativa das notas explicativas para obtenção da variável dependente utilizada neste estudo. A obtenção dos dados foi realizada, predominantemente, por meio documental.

3.2 Seleção da Amostra

A população definida para esta pesquisa são todas as companhias abertas listadas na BOVESPA, exceto as instituições financeiras e seguradoras, visto que possuem regulamentação própria e especificidades patrimoniais não comparáveis aos demais tipos de empresas.

Desta maneira, verificou-se 454 empresas não-financeiras listadas na BOVESPA, e foram selecionadas apenas aquelas que reconheceram perda no valor recuperável de ativos entre os anos de 2008 e 2009.

Por meio deste critério obteve-se uma amostra de 67 casos de perda por *impairment* em 2008 ou 2009, que ocorreram em 56 empresas, sendo que 11 desta amostra reconheceram perda tanto em 2008 como em 2009, o que perfaz as 67 observações de perda que constituíram o objeto no presente estudo. O Quadro 3 apresenta as empresas que compuseram este estudo.

Nome Pregão	Ano da Perda		Nome Pregão	Ano da Perda	
	2008	2009		2008	2009
Amil	x	x	Jereissati	x	x
AGconcessoes		x	Kroton		x

Agpart	x	x	La Fonte Tel	x	
All Amer Lat		x	LF Tel	x	
Ambev	x		Llx Log	x	
Bahema		x	Metal Leve		x
Battistella		x	Minerva	x	
BHG	x		Pet Manguinh	x	
BR Brokers	x		Petrobras	x	x
Bradespar	x		Petropar	x	
Brasiliansa	x		Pronor	x	x
Braskem	x		QGN Partic		x
CamargoCim	x	x	Sabesp	x	x
Cesp	x	x	Sanepar		x
Cielo	x		Seb	x	
Const A Lind	x		Sid Nacional		x
Coteminas	x		Springs		x
Cremer	x		Tec Blumenau	x	
Dufry Ag	x	x	Tele Nort Cl	x	
Ecodiesel		x	Telemar	x	
Eletrabras	x		Telemar N L	x	
Equatorial		x	Telemar Part	x	
Gerdau		x	Tempo Part	x	x
Gerdau met		x	Unidas	x	
Globex		x	Unipar		x
GPC Part		x	Vale	x	
Hoteis Othon		x	Wembley	x	x
JBS		x	Yara Brasil		x

Quadro 3: Empresas que Reconheceram Perda por *Impairment* no Período entre 2008 e 2009

Fonte: Elaborado pela autora.

Para as empresas que reconheceram perda nos dois anos (2008 e 2009) foi feita a coleta dos dados respectivos a cada ano, por esta razão, o objeto desta pesquisa é constituído por uma amostra de 67 observações.

3.3 Procedimentos de Coleta de Dados

Para medir o nível de evidenciação concernente a perda no valor recuperável de ativos, foi calculado um índice (percentual), denominado ‘índice de evidenciação’, que constituiu a variável dependente neste estudo.

Os dados referentes à variável dependente ‘índice de evidenciação’ foram obtidos através de fonte secundária proveniente das Notas Explicativas integrantes das Demonstrações Financeiras Padronizadas (DFPs), bem como as Demonstrações do Resultado do Exercício, referentes ao respectivo ano em que ocorreu a perda, conforme Quadro 3, divulgadas no Brasil, arquivadas no site da Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA).

Como parâmetro de medição do nível de evidenciação, foram confeccionadas métricas de verificação com base nas exigências de divulgação contidas no Pronunciamento Técnico CPC-01 emitido em 2007, visto que os anos analisados (2008 e 2009) nesta pesquisa estavam sob a vigência desta primeira versão da norma sobre redução no valor recuperável de ativos.

Dependendo a natureza do ativo que sofreu perda no valor recuperável existem determinações que não se aplicam em alguns casos, em função deste fato foi necessária a elaboração de métricas de verificação aplicáveis a cada caso de reconhecimento de redução no valor recuperável de ativos. Desta maneira foram constituídas 5 métricas.

A Métrica 1 é aplicável aos casos de perda no valor recuperável em um ativo individual, ou vários ativos individuais, em que o valor recuperável foi calculado individualmente para cada ativo, sem ter a necessidade do agrupamento em uma Unidade Geradora de Caixa. A referida métrica está apresentada no Quadro 4.

Informações a respeito do valor da perda	Item 121 CPC-01
Valor da perda por classe de ativos	Conforme o CPC-01 uma classe de ativos é um agrupamento de ativos de natureza e uso semelhantes nas operações da empresa. Exemplo: Imobilizado, Intangível.

Valor da perda por ativo individual	Informar o valor da perda para cada ativo individual. Em caso de existir apenas um ativo, a empresa deve deixar claro este fato na evidenciação.
Linha na DRE na qual a perda foi incluída	Informar em qual (is) linha (s) na Demonstração do Resultado do Exercício a empresa alocou o montante da perda no valor recuperável.
Informações referentes ao ativo e aos fatos que ocasionaram a perda	Item 124 CPC-01
Natureza do ativo	Especificar as características do ativo que sofreu perda, de modo a deixar evidente as atribuições físicas do ativo.
Eventos ou circunstâncias que levaram ao reconhecimento da perda.	Informar os eventos ou circunstâncias responsáveis pela redução no valor recuperável do ativo, ou ativos caso exista mais que um.
Informações a respeito da mensuração da perda no valor recuperável do ativo	Item 124 CPC-01
Informar o método utilizado no cálculo do valor recuperável	Especificar se o valor recuperável é o "valor justo líquido de despesas de venda" ou o "valor em uso".
Informações concernentes ao 'valor em uso' ou 'valor justo líquido de despesas de venda', conforme for o caso.	Caso a base do valor recuperável tenha sido o 'valor justo líquido de despesas de venda': Informar a base utilizada para sua mensuração, por exemplo, se foi o valor de referência de um mercado ativo, apresentar detalhes. Caso o valor recuperável tenha sido o 'valor em uso': Informar a taxa de desconto utilizada na Projeção de Fluxo de Caixa Descontado decorrente da utilização do ativo.

Quadro 4: Métrica para redução no valor recuperável em ativo imobilizado ou intangível com vida útil definida, em que o valor recuperável é calculado individualmente

Fonte: Elaborado pela autora com base nas exigências do CPC-01 (2007)

Já nos casos em que a redução no valor recuperável ocorreu em uma Unidade Geradora de Caixa não contendo ágio por expectativa de rentabilidade futura ou ativo intangível com vida útil indefinida, o

Quadro 5 (Métrica 2) demonstra as exigências de evidenciação constantes na respectiva métrica elaborada para estas situações.

Informações a respeito do valor da perda	Item 121 CPC-01
Valor da perda por classe de ativos	Conforme o CPC-01 uma classe de ativos é um agrupamento de ativos de natureza e uso semelhantes nas operações da empresa. Exemplo: Imobilizado, Intangível.
Valor da perda para Unidade Geradora de Caixa	Informar o valor da perda reconhecida para cada Unidade Geradora de Caixa.
Linha na DRE na qual a perda foi incluída	Informar em qual (is) linha (s) na Demonstração do Resultado do Exercício a empresa alocou o montante da perda no valor recuperável.
Informações referentes ao ativo e aos fatos que ocasionaram a perda	Item 124 CPC-01
Descrição da Unidade Geradora de Caixa	Especificar em que consiste a Unidade Geradora de Caixa que sofreu redução em seu valor recuperável, por exemplo: se é uma linha de produção, ou uma unidade operacional, ou determinada área geográfica.
Se o conjunto de ativos para identificar a Unidade Geradora de Caixa mudou desde a estimativa anterior.	Informar se o grupo de ativos que formam a Unidade Geradora de Caixa mudou desde a estimativa anterior, divulgando uma descrição da maneira atual e da maneira anterior da agregação dos ativos envolvidos e os motivos que justificaram a mudança na maneira pela qual é composta a Unidade Geradora de Caixa.
Eventos ou circunstâncias que levaram ao reconhecimento da perda.	Informar os eventos ou circunstâncias responsáveis pela redução no valor recuperável da Unidade Geradora de Caixa.
Informações a respeito da mensuração da perda no valor recuperável do ativo	Item 124 CPC-01
Informar o método utilizado no cálculo do valor recuperável	Especificar se o valor recuperável é o 'valor justo líquido de despesas de venda' ou o 'valor em uso'.

Informações concernentes ao 'valor em uso' ou 'valor justo menos despesas de venda', conforme for o caso.	Caso a base do valor recuperável tenha sido o 'valor justo menos despesas de venda': Informar a base utilizada para sua mensuração, por exemplo, se foi o valor de referência de um mercado ativo, apresentar detalhes. Caso o valor recuperável tenha sido o 'valor em uso': Informar a taxa de desconto utilizada na Projeção de Fluxos de Caixa Descontado.
---	--

Quadro 5: Métrica para Unidade Geradora de Caixa não contendo ágio por expectativa de rentabilidade futura ou Ativo Intangível com Vida Útil Indefinida

Fonte: Elaborado pela autora com base nas exigências do CPC-01 (2007)

Nas situações em que a perda no valor recuperável é reconhecida para Unidade Geradora de Caixa contendo ágio por expectativa de rentabilidade futura ou ativo intangível com vida útil indefinida, cuja base do valor recuperável foi o 'valor justo líquido de despesas de venda', ou nos casos que a empresa não tenha informado a base, a métrica elaborada está apresentada no Quadro 6 (Métrica 3).

Informações a respeito do valor da perda	Item 121 CPC-01
Valor da perda por classe de ativos	Conforme o CPC-01 uma classe de ativos é um agrupamento de ativos de natureza e uso semelhantes nas operações da empresa. Exemplo: Imobilizado, Intangível.
Valor da perda para Unidade Geradora de Caixa	Informar o valor da perda sofrido para cada Unidade Geradora de Caixa.
Linha na DRE na qual a perda foi incluída	Informar em qual (is) linha (s) na Demonstração do Resultado do Exercício a empresa alocou o montante da perda no valor recuperável.
Informações referentes ao ativo e aos fatos que ocasionaram a perda	Item 124 CPC-01

Descrição da Unidade Geradora de Caixa	Especificar em que consiste a Unidade Geradora de Caixa que sofreu redução em seu valor recuperável, por exemplo: se é uma linha de produção, ou uma unidade operacional, ou determinada área geográfica.
Se o conjunto de ativos para identificar a Unidade Geradora de Caixa mudou desde a estimativa anterior.	Informar se o grupo de ativos que formam a Unidade Geradora de Caixa mudou desde a estimativa anterior, divulgando uma descrição da maneira atual e da maneira anterior da agregação dos ativos envolvidos e os motivos que justificaram a mudança na maneira pela qual é composta a Unidade Geradora de Caixa.
Eventos ou circunstâncias que levaram ao reconhecimento da perda.	Informar os eventos ou circunstâncias responsáveis pela redução no valor recuperável da Unidade Geradora de Caixa.
Informações a respeito da mensuração da perda no valor recuperável do ativo	Item 124 e 128 CPC-01
Método utilizado no cálculo do valor recuperável	Especificar se o valor recuperável é o "valor justo líquido de despesas de venda" ou o "valor em uso".
Informações concernentes ao 'valor em uso' ou 'valor justo menos despesas de venda', conforme for o caso.	Caso a base do valor recuperável tenha sido o 'valor líquido de venda': Informar a base utilizada para sua mensuração, por exemplo, se foi o valor de referência de um mercado ativo, apresentar detalhes. Caso o valor recuperável tenha sido o 'valor em uso': Informar a taxa de desconto utilizada na Projeção de Fluxos de Caixa Descontado.
Informações a respeito do goodwill ou ativo intangível com vida útil indefinida	Item 128 CPC-01
O valor contábil do goodwill ou do ativo intangível com vida útil indefinida alocado a Unidade Geradora de Caixa, ou grupo de unidades se for o caso.	Informar o valor contábil do goodwill ou dos ativos intangíveis com vida útil indefinida, conforme for o caso, alocado a Unidade Geradora de Caixa que sofreu redução no valor recuperável.

Quadro 6: Métrica para Unidade Geradora de Caixa contendo ágio por expectativa de rentabilidade futura ou ativo intangível com vida útil indefinida, cuja base do valor recuperável é o ‘valor justo menos despesas de venda’ ou ‘não informada’

Fonte: Elaborado pela autora com base nas exigências do CPC-01 (2007)

O Quadro 7 (métrica 4) diz respeito ao reconhecimento de redução no valor recuperável em Unidade Geradora de Caixa contendo ágio por expectativa de rentabilidade futura ou ativo intangível com vida útil indefinida, cuja base do valor recuperável tenha sido o ‘valor em uso’ e a companhia informou que a respectiva projeção de fluxo de caixa não é superior a cinco anos, ou a companhia não tenha divulgado o tempo da projeção.

Informações a respeito do valor da perda	Item 121 CPC-01
Valor da perda por classe de ativos	Conforme o CPC-01 uma classe de ativos é um agrupamento de ativos de natureza e uso semelhantes nas operações da empresa. Exemplo: Imobilizado, Intangível.
Valor da perda para Unidade Geradora de Caixa	Informar o valor da perda sofrido por uma Unidade Geradora de Caixa.
Linha na DRE na qual a perda foi incluída	Informar em qual (is) linha (s) na Demonstração do Resultado do Exercício a empresa alocou o montante da perda no valor recuperável.
Informações referentes ao ativo e aos fatos que ocasionaram a perda	Item 124 CPC-01
Descrição da Unidade Geradora de Caixa	Especificar em que consiste a Unidade Geradora de Caixa que sofreu redução em seu valor recuperável, por exemplo: se é uma linha de produção, ou uma unidade operacional, ou determinada área geográfica.

Se o conjunto de ativos para identificar a Unidade Geradora de Caixa mudou desde a estimativa anterior.	Informar se o grupo de ativos que formam a Unidade Geradora de Caixa mudou desde a estimativa anterior, divulgando uma descrição da maneira atual e da maneira anterior da agregação dos ativos envolvidos e os motivos que justificaram a mudança na maneira pela qual é composta a Unidade Geradora de Caixa.
Eventos ou circunstâncias que levaram ao reconhecimento da perda.	Informar os eventos ou circunstâncias responsáveis pela redução no valor recuperável do ativo.
Informações a respeito da mensuração da perda no valor recuperável do ativo	Item 124 e 128 CPC-01
Informar o método utilizado no cálculo do valor recuperável	Especificar se o valor recuperável é o "valor líquido de venda" ou se "valor em uso".
Informações referentes ao valor em uso (Caso este seja o valor recuperável)	Item 124 e 128 CPC-01
Taxa de desconto utilizada	Informar a taxa de desconto utilizada na Projeção de Fluxos de Caixa Descontados decorrentes da utilização do ativo.
Descrição das premissas-chave que serviram de base para o cálculo	Descrever cada premissa-chave na qual a administração se baseou para elaborar a projeção dos fluxos de caixa descontado.
Descrição da abordagem da administração	Informar a abordagem da administração para determinar os valores alocados para cada premissa chave, ou seja, se esses valores representam os históricos, ou são consistentes com fontes externas de informações, e caso contrário, como e por que esses valores diferem dos históricos ou de fontes externas de informações.

Período da Projeção de Fluxo de Caixa	Especificar o período (anos) sobre o qual a administração projetou o fluxo de caixa, baseada em orçamento ou previsões por ela aprovados.
Informações a respeito do goodwill ou ativo intangível com vida útil indefinida	Item 128 CPC-01
O valor contábil do goodwill ou do ativo intangível com vida útil indefinida alocado a Unidade Geradora de Caixa, ou grupo de unidades se for o caso.	Informar o valor contábil do goodwill ou dos ativos intangíveis com vida útil indefinida, conforme for o caso, alocado a Unidade Geradora de Caixa que sofreu redução no valor recuperável.

Quadro 7: Métrica para Unidade Geradora de Caixa contendo ágio por expectativa de rentabilidade futura ou ativo intangível com vida útil indefinida, cuja base do valor recuperável é o valor em uso e o período da projeção não é superior a 5 anos ou a empresa não o informou

Fonte: Elaborado pela autora com base nas exigências do CPC-01 (2007)

O Quadro 8 (Métrica 5) apresenta a métrica elaborada para os casos de redução no valor recuperável em Unidade Geradora de Caixa contendo ágio por expectativa de rentabilidade futura ou ativo intangível com vida útil indefinida, cuja base do valor recuperável foi o ‘valor em uso’ e a companhia informou que o período da projeção é superior a cinco anos.

Informações a respeito do valor da perda	Item 121 CPC-01
Valor da perda por classe de ativos	Conforme o CPC-01 uma classe de ativos é um agrupamento de ativos de natureza e uso semelhantes nas operações da empresa. Exemplo: Imobilizado, Intangível.
Valor da perda para Unidade Geradora de Caixa	Informar o valor da perda sofrido por uma Unidade Geradora de Caixa.
Linha na DRE na qual a perda foi incluída	Informar em qual (is) linha (s) na Demonstração do Resultado do Exercício a empresa alocou o montante da perda no valor recuperável.
Informações referentes ao ativo e aos fatos que ocasionaram a perda	Item 124 CPC-01

Descrição da Unidade Geradora de Caixa	Especificar em que consiste a Unidade Geradora de Caixa que sofreu redução em seu valor recuperável, por exemplo: se é uma linha de produção, ou uma unidade operacional, ou determinada área geográfica.
Se o conjunto de ativos para identificar a Unidade Geradora de Caixa mudou desde a estimativa anterior.	Informar se o grupo de ativos que formam a Unidade Geradora de Caixa mudou desde a estimativa anterior, divulgando uma descrição da maneira atual e da maneira anterior da agregação dos ativos envolvidos e os motivos que justificaram a mudança na maneira pela qual é composta a Unidade Geradora de Caixa.
Eventos ou circunstâncias que levaram ao reconhecimento da perda.	Informar os eventos ou circunstâncias responsáveis pela redução no valor recuperável do ativo.
Informações a respeito da mensuração da perda no valor recuperável do ativo	Item 124 e 128 CPC-01
Informar o método utilizado no cálculo do valor recuperável	Especificar se o valor recuperável é o "valor líquido de venda" ou se "valor em uso".
Informações referentes ao valor em uso (Caso este seja o valor recuperável)	Item 124 e 128 CPC-01
Taxa de desconto utilizada.	Informar a (s) taxa (s) de desconto utilizada (s) na Projeção de Fluxos de Caixa Descontados decorrentes da utilização do ativo.
Descrição das premissas-chave que serviram de base para o cálculo.	Descrever cada premissa-chave na qual a administração se baseou para elaborar a projeção dos fluxos de caixa descontado.
Descrição da abordagem da administração	Informar a abordagem da administração para determinar os valores alocados para cada premissa chave, ou seja, se esses valores representam os históricos, ou são consistentes com fontes externas de informações, e caso contrário, como e por que esses valores diferem dos históricos ou de fontes externas de

	informações.
Período da Projeção de Fluxo de Caixa	Especificar o período (anos) sobre o qual a administração projetou o fluxo de caixa, baseada em orçamento ou previsões por ela aprovados.
Motivos para utilização de orçamentos e previsões, como base, para um período superior a cinco anos.	Explicar os motivos para utilização de orçamentos e previsões, como base, para projeções de fluxos de caixa para períodos superiores a cinco anos.
Taxa de crescimento utilizada para extrapolar as projeções de fluxo de caixa.	Informar a taxa de crescimento utilizada para extrapolar as projeções de fluxo de caixa além do período coberto pelo mais recente orçamento ou previsão
Informações a respeito do goodwill ou ativo intangível com vida útil indefinida	Item 128 CPC-01
O valor contábil do <i>goodwill</i> ou do ativo intangível com vida útil indefinida alocado a Unidade Geradora de Caixa, ou grupo de unidades se for o caso.	Informar o valor contábil do <i>goodwill</i> ou dos ativos intangíveis com vida útil indefinida, conforme for o caso, alocado a Unidade Geradora de Caixa que sofreu redução no valor recuperável.

Quadro 8: Métrica perda em uma Unidade Geradora de Caixa contendo goodwill ou Ativo Intangível com Vida Útil Indefinida, cuja base do valor recuperável é o valor em uso e a projeção é superior a um período de 5 anos
Fonte: Elaborado pela autora com base nas exigências do CPC-01 (2007)

Desta maneira, a partir da verificação das informações a respeito do tipo de perda definiu-se a métrica com as respectivas exigências de evidenciação pertinentes a cada observação constante na amostra. O Quadro 9 traz a relação de empresas (Nome no Pregão) por métrica utilizada, no cálculo dos respectivos índices de evidenciação.

Métrica/Ano	2008	2009
Métrica 1	Agpart; Unidas; Coteminas; CamargoCim; Cielo; Cremer; Wembley; Telemar Part; Jereissati; La Fonte Tel; LF Tel; Pet Manguinhos; Petrobar; Pronor; Sabesp; Seb e Tec Blumenau.	Bahema; CamargoCim; Equatorial; GPC Part; Hotéis Othon; JBS; Pronor; Sabesp; Springs; Wembley; Yara Brasil.
Métrica 2	Brasiliiana; Braskem; Cesp; Eletrobras; LLX Logística; Petrobras; Tele Nort Cl; Telemar; Telemar NL.	Agconcessões; Agpart; QGN Partic; Battistella; Cesp; Ecodiesel; Jereissati; Kroton; Petrobras; Sanepar.
Métrica 3	Amil; BHG; Bradespar; Br Brokers; Ambev; Const A Lind; Minerva.	Amil; CSN; Unipar.
Métrica 4	Tempo Part; Vale.	Gerdau; Gerdau Met; Globex; Metal Leve; Tempo Part.
Métrica 5	Dufry Ag	All amer lat; Dufry Ag.

Quadro 9: Relação Métrica atribuída a cada empresa em 2008 e 2009.

Fonte: Elaborado pela autora

A técnica utilizada no tratamento dos dados foi análise de conteúdo. Para cálculo do índice de evidenciação estabeleceu-se como referência 1 para evidenciação do item e 0 para não evidenciação de item exigido. Assim, o índice é obtido pelo total de itens evidenciados dividido pelo total de itens exigidos. Por exemplo, a empresa CESP evidenciou 6 itens referentes sua redução no valor recuperável do ativo, contudo, com base na sua respectiva métrica, deveria ter evidenciado 8 itens, desta maneira possui um índice de evidenciação de 75% ($6/8 \times 100$). Todos os dados utilizados nesta pesquisa foram coletados pela própria pesquisadora.

Como um complemento, nesta dissertação, também foram verificados os pareceres da auditoria independente publicados pelas empresas componentes da amostra, no site da BOVESPA, na intenção de verificar se os mesmos contêm alguma menção a respeito de possíveis problemas na evidenciação das exigências de divulgação da perda no valor recuperável de ativos.

3.4 Formulação das Hipóteses

Considerando o problema de pesquisa e com base em estudos semelhantes, foram formuladas sete hipóteses a serem testadas, estas que são: tamanho da empresa; rentabilidade; empresa de auditoria independente; governança corporativa, internacionalização, oportunidade de crescimento e endividamento.

3.4.1 Tamanho da Empresa

H1: Empresas maiores possuem um maior nível de adequação as exigências de evidenciação da perda no valor recuperável de ativos do que empresas menores.

Estudo de Palmer (2008) medindo a conformidade da qualidade do *disclosure*, de uma amostra de 150 empresas australianas, pertinente a norma que determina a evidenciação dos impactos da adoção inicial das normas contábeis australianas convergidas com as IFRS, constatou que o ‘tamanho da empresa’ é uma das variáveis significativas para explicar a qualidade da evidenciação efetuada pelas empresas analisadas.

Empresas maiores possuem um setor de contabilidade mais estruturado (DEPOERS, 2000), e normalmente mais recursos para investir na capacitação continuada de seus funcionários, o que induz a hipótese que elas terão um maior nível de adequação as exigências de divulgação da perda no valor recuperável de ativos. Além disso, é importante relevar também que aos olhos do mercado, empresas maiores normalmente constituem alvo principal, até mesmo para fins de *Benchmarking*.

Assim, espera-se que empresas maiores possuam um maior nível de conformidade com as exigências de divulgação preconizadas pelas normas contábeis convergidas com as IFRS, como é o caso do CPC-01 equivalente a IAS-36.

Como *proxy* para o “tamanho da empresa”, utilizou-se o valor do Ativo Total.

3.4.2 Rentabilidade

H2: Empresas com maior nível de rentabilidade possuem um maior nível de adequação as exigências de evidenciação da perda no valor

recuperável de ativos do que as empresas com menor nível de rentabilidade.

Alguns estudos, em diversas épocas, destacaram a rentabilidade como variável significativa para explicar as decisões gerenciais. Na pesquisa de Lev e Mandelker (1972) a única variável que se mostrou significativa para explicar as consequências da realização de fusões ou aquisições foi a rentabilidade. Lapointe-Antunes; Cormier e Magnan (2008) verificaram em seu estudo que existe uma relação direta entre as escolhas contábeis gerenciais e o nível de rentabilidade das empresas, visto que uma grande parcela da remuneração dos executivos está vinculada ao desempenho.

Sobre esta base, levanta-se também uma hipótese concernente a decisão de divulgar as informações sobre o valor recuperável de ativos, que conforme foi visto nas pesquisas anteriores, mesmo sendo obrigatória, existem deficiências no nível informacional apresentado pelas empresas de capital aberto brasileiras.

Empresas com maior rentabilidade chamam atenção aos olhos dos investidores, a este respeito José María Castellano, atual presidente da empresa ONO e ex-CEO (*Chief Executive Officer*) e ex-vice-presidente da empresa Inditex, uma das maiores do mundo no ramo têxtil, afirmou em entrevista que “os investidores esperam da empresa é rentabilidade e transparência”.

Castellano (2003) acredita existir uma ligação entre o nível de rentabilidade, transparência e a atratividade da empresa aos olhos dos investidores.

Desta maneira, nas empresas com maior nível de rentabilidade espera-se um maior nível de divulgação das informações de evidenciação concernentes a perda no valor recuperável de ativos.

A *proxy* utilizada para a rentabilidade foi o Retorno sobre o Ativo (ROA).

3.4.3 Empresa de Auditoria Independente

H3: Empresas auditadas por “*Big Four*” possuem um maior nível de adequação as exigências de evidenciação da perda no valor recuperável de ativos do que as auditadas por outras empresas de auditoria independente.

Palmer (2008) constatou em sua pesquisa que empresas auditadas por grandes empresas de auditoria apresentaram melhor qualidade quanto ao atendimento às exigências de divulgação da norma australiana que determina o *disclosure* dos impactos da adoção inicial das normas contábeis australianas convergidas com as IFRS. Ressaltando que esta variável (empresa de auditoria independente) foi a que se mostrou mais significativa em seu estudo.

Para Murcia (2009) a necessidade de auditoria independente deriva do fato que não se pode confiar plenamente nos gestores responsáveis pela divulgação das informações, caso contrário não haveria a necessidade de auditoria independente.

O grupo das quatro maiores empresas de auditoria independente do mundo é conhecido por “*Big Four*”, e é formado pelas empresas: PricewaterhouseCoopers, Deloitte Touche Tohmatsu, KPMG e Ernst & Young.

Destas empresas de auditoria externa, por se tratarem das maiores do mundo no ramo, espera-se uma preocupação em orientar seus clientes a seguirem as exigências de evidenciação preconizadas pelas normas de contabilidade financeira. Corroborando com esta assertiva, Frost, Gordon e Pownall (2008) discorrem que auditores que trabalham em uma *Big Four* são mais exigentes no que compete à adequabilidade das informações divulgadas com as normas de contabilidade pertinentes, por esta razão o *disclosure* praticado por empresas auditadas por uma das *Big Four* tende a ser melhor.

Sobre esta base, levantou-se a hipótese que empresas auditadas por uma das “*Big Four*” possuam um maior nível de adequação as exigências de evidenciação da perda no valor recuperável de ativos do que as auditadas por outras empresas de auditoria independente.

A operacionalização desta variável ocorreu da seguinte maneira: atribuiu-se 1 para empresas auditadas por uma das *Big Four* e 0 para as empresas auditadas por outras empresas de auditoria.

3.4.4 Governança Corporativa

H4: Empresas que adotam nível diferenciado de Governança Corporativa possuem um maior nível de adequação as exigências de evidenciação da perda no valor recuperável de ativos do que as não aderentes a tais níveis.

A literatura estabelece relação teórica entre a governança corporativa das empresas e a qualidade de suas informações contábeis (ANTUNES e MENDONÇA, 2008). Para Ribeiro (2007), a sobrevivência no longo prazo da empresa implica evidentemente na busca do lucro e de bons resultados financeiros, contudo depende, também, da consolidação de relacionamentos com os investidores e com a comunidade.

O raciocínio subjacente é que no longo prazo a empresa precisa se consolidar em termos de relação com investidores, fornecedores, clientes e toda comunidade interessada. E neste contexto as boas práticas de Governança Corporativa possuem como uns de seus pilares a transparência (*disclosure*) e a obediência as leis do país (*compliance*).

O termo *compliance* pode ser entendido como “estar em conformidade com a lei” (IUDÍCIBUS, MARION E PEREIRA, 2003), desta forma, no mínimo, o que determinam as normas, deve ser evidenciado (*disclosure* obrigatório) pelas empresas. É lógico, que voluntariamente, elas podem decidir também por evidenciar (*disclosure* voluntário) mais informações, conforme salienta Verrecchia (2001).

É possível presumir que empresas que adotam níveis diferenciados de governança, dentre as outras providências, almejem mostrar aos seus usuários externos que a empresa se preocupa em estabelecer uma relação mais transparente, ou seja, a adequada evidenciação das informações em conformidade com as leis e normas contábeis vigentes.

A BOVESPA possui três níveis diferenciados de governança corporativa, quais sejam: Nível I, Nível II e Novo Mercado, empresas aderentes a tais níveis apresentam padrões superiores de governança corporativa.

Espera-se um maior nível de adequação as exigências de evidenciação da perda no valor recuperável de ativos, por parte de empresas que adotam nível diferenciado de governança.

A operacionalização desta hipótese ocorreu da seguinte maneira: 1 para as empresas que adotam algum dos níveis diferenciados de governança (Nível I, Nível II ou Novo Mercado) e 0 para as empresas que não adotam nível diferenciado de governança.

3.4.5 Internacionalização

H5: Empresas brasileiras que negociam ADRs nas principais Bolsas de Valores nos Estados Unidos possuem um maior nível de adequação as

exigências de evidenciação da perda no valor recuperável dos ativos do que as empresas listadas apenas na BOVESPA.

La Porta et al. (1997) constataram em sua pesquisa que o ambiente legal contribui para a extensão do mercado de capitais, visto que um bom ambiente jurídico protege os potenciais financiadores contra possíveis expropriações por parte de gestores. Desta forma, os referidos autores defendem que um bom ambiente legal incentiva os investidores a entregar seus recursos em troca de títulos da empresa, ampliando, portanto, a extensão do mercado de capitais de países com esta força jurídica.

Os Estados Unidos (EUA) possuem normas mais rígidas de governança corporativa, suportadas pela Lei Sarbanes Oxley, em adição a isto, no referido país, as normas sobre *impairment test* de ativos de longa duração já eram obrigatórias antes da obrigatoriedade no Brasil.

As empresas brasileiras que negociam ações na Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA) e emitem *American Depositary Receipts* (ADRs) nos níveis II e III nos Estados Unidos (EUA), precisam divulgar suas demonstrações contábeis sob as exigências da CVM no Brasil e da *Securities and Exchange Commission* (SEC) nos Estados Unidos (EUA). A emissão de ADRs em nível I corresponde ao mercado de balcão estadunidense, neste caso não há a exigência de publicação de demonstrações contábeis no exterior.

Já os ADRs nos níveis II e III correspondem à negociação em Bolsa de Valores. Nos EUA as principais são a *New York Stock Exchange* (NYSE) e a NASDAQ. Nestes níveis de ADRs as exigências são maiores, dentre elas, a publicação de demonstrações contábeis sob as determinações da SEC.

Assim, espera-se que as empresas brasileiras listadas na NYSE ou na NASDAQ possuam um maior nível de adequação as exigências de evidenciação da perda no valor recuperável de ativos do que as empresas listadas apenas na BOVESPA.

A operacionalização desta hipótese ocorreu da seguinte maneira: 1 para empresas abertas brasileiras listadas na NYSE ou NASDAQ e 0 para empresas abertas brasileiras não listadas nestas bolsas de valores.

3.4.6 Oportunidade de Crescimento

H6: Empresas com maiores oportunidades de crescimento possuem um maior nível de adequação as exigências de evidenciação da perda no

valor recuperável dos ativos do que empresas com menores oportunidades de crescimento.

Em geral, companhias com boas oportunidades de crescimento precisarão captar recursos no mercado (MURCIA, 2009). Vislumbrando potenciais financiadores de capital, espera-se que estas empresas evidenciem adequadamente a situação do valor recuperável de seus ativos.

Estudo de Silveira e Barros (2008) utilizou o percentual de crescimento acumulado da receita operacional líquida dos últimos três anos como *proxy* para oportunidades futuras de crescimento. Já o estudo de Murcia (2009) utilizou como base a variação percentual da receita operacional líquida.

Nesta pesquisa, a *proxy* empregada para operacionalização desta variável foi o percentual da variação da receita líquida entre o exercício atual de verificação (T2) e o imediatamente anterior (T1). Desta maneira, se verificou a diferença da receita líquida entre T2 e T1 e o valor obtido foi dividido pelo valor da receita líquida em T1, obtendo assim a variação percentual de crescimento da receita líquida no período.

Exemplo:

T1 – 2007 Receita Líquida 800

T2 – 2008 Receita Líquida 1000

Diferença T2 e T1 = 200

% de crescimento da receita líquida = **25%** (200/800 em percentual)

3.4.7 Nível de Endividamento

H7: Empresas com maior nível de endividamento possuem um maior nível de adequação as exigências de evidenciação da perda no valor recuperável de ativos do que empresas com menor nível de endividamento.

Lanzana (2004) demonstrou em seu estudo, dentre outras variáveis significantes, empresas com maior grau de endividamento tendem a apresentar maior transparência no que compete ao *disclosure* de informações.

Empresas endividadadas podem estar com problemas na recuperabilidade de seus ativos, ou seja, é possível que seus investimentos não estejam gerando o retorno necessário para suprir as necessidades de capital da empresa. Considerando tal possibilidade, uma empresa endividada precisa evidenciar adequadamente a situação de recuperabilidade de seus ativos para seus financiadores de capital (acionistas e credores) de modo que os mesmo consigam ter o entendimento adequado a respeito da situação.

Observando a recuperabilidade dos ativos, a falta de atendimento as exigências de divulgação poderia afetar a captação de recursos da empresa, pois o financiador precisa ter a possibilidade de analisar a situação, bem como julgar se a política de investimentos em ativos que a empresa vem praticando está adequada, e, caso não, o que os gestores estão evidenciando a respeito.

Desta maneira, levantou-se a hipótese que empresas com maior grau de endividamento possuem um maior nível de adequação as exigências de evidenciação da perda no valor recuperável de ativos do que empresas com menor grau de endividamento.

Como *Proxy* para operacionalização desta hipótese utilizou-se o índice de “endividamento total” que é obtido pelo quociente: Passivo Total/Ativo Total.

3.5 Modelo de Análise de Regressão Múltipla

A consecução do objetivo geral foi por meio de análise multivariada de dados. Conforme explicam Rodrigues e Paulo (2009), as técnicas de estatística multivariada permitem que se explore a *performance* conjunta das variáveis e se determine a influência ou importância de cada uma, estando as demais presentes.

Para esta pesquisa, a técnica de análise multivariada utilizada foi a ‘Regressão Linear Múltipla’, desta maneira, assumiu-se como variável dependente “índice de evidenciação da empresa” e sete variáveis independentes, quais sejam: Tamanho da empresa (tam); Rentabilidade (rent); Empresa de Auditoria Independente (aud); Governança Corporativa (gov); Internacionalização (inter); Oportunidade de crescimento (oport) e Endividamento (endiv).

Os dados concernentes as variáveis independentes foram obtidos respeitando os anos correspondentes ao respectivo índice calculado, ou seja, para uma perda reconhecida em 2008 foram utilizados os dados concernentes ao exercício de 2008 e a mesma

metodologia foi utilizada para índices referentes 2009. As fontes dos dados para as variáveis independentes estão demonstradas no Quadro 10.

Variável	Proxy	Fonte
Tamanho	Total do Ativo (Logaritmo do Total Ativo)	BASE DE DADOS ECONOMATICA
Rentabilidade	Rentabilidade do Ativo (ROA)	BASE DE DADOS ECONOMATICA
Empresa de Auditoria Independente	1 - <i>Big Four</i> 0 – outras	Site da BOVESPA
Governança Corporativa	1 - Adota Nível Diferenciado 0 - Não Adota Nível Diferenciado	Site da BOVESPA
Internacionalização	1 - Listada na NYSE ou NASDAQ 0 - Não Listada nestas Bolsas de Valores	Sites da NYSE e NASDAQ
Oportunidade de Crescimento	Percentual de Variação da Receita Líquida	BASE DE DADOS ECONOMATICA
Nível de Endividamento	Endividamento Total (ou Geral)	BASE DE DADOS ECONOMATICA

Quadro 10: Fonte de Dados das Variáveis Independentes

Fonte: Elaborado pela autora

Seis empresas componentes da amostra não constavam no ECONOMATICA, desta maneira, para estas, foi necessária a busca das informações (Ativo Total; ROA; Receita Líquida e Endividamento) nas DFPs arquivadas no site da BOVESPA. Estas empresas são: Andrade Gutierrez Participações S/A (Agpart); Camargo Correa Cimentos S/A (CamargoCim); Cia Brasileira de Energia (Brasiliiana); Telemar Participações S/A (Telemar Part); Unidas S/A (Unidas) e QGN Participações S/A (QGN Partic).

Para melhor adequação do modelo transformou-se a variável ‘Total do Ativo’ (em milhares de reais) em logaritmo (ln). O *software* utilizado foi o Stata 11.0.

3.6 Limitações do Estudo

Uma das limitações desta pesquisa centra-se na escolha das *proxies*, operacionalizadas na consecução do estudo, visto que depende de certo grau de julgamento por parte do pesquisador. Desta maneira, o pesquisador exerceu papel crucial na escolha da *proxies* utilizadas nas variáveis independentes.

Por exemplo, para a variável ‘oportunidade de crescimento’ foi adotada como *proxy*, com base em estudos anteriores que também a utilizaram, a variação percentual da receita líquida. Contudo, outros parâmetros poderiam ter sido adotados para medição das oportunidades de crescimento, como, por exemplo, a variação percentual acumulada do Patrimônio Líquido nos últimos 2 ou 3 anos.

Nesta pesquisa foram formuladas sete hipóteses, que constituíram as variáveis independentes neste estudo, contudo, ressalta-se que outras variáveis poderão vir a ser testadas em pesquisas posteriores.

Outra limitação diz respeito à qualidade da informação divulgada pelas empresas, visto que, no cálculo dos índices, para cada item evidenciado foi considerado e lhe atribuída à devida pontuação 1 (conforme já explicado na metodologia), contudo, a qualidade da informação divulgada constituiu um fator limitante, pois, de acordo com o que será apresentado nos resultados desta pesquisa, algumas empresas apesar de terem divulgado a informação a sua qualidade apresentou problemas, do ponto de vista do pesquisador. Estes casos foram apontados nos resultados e constituem fator limitante no cálculo dos índices de algumas empresas (que apresentaram problemas). Mas não invalidam os resultados deste estudo, visto que efetivamente houve a evidenciação por parte da empresa. Ressalta-se que em trabalhos posteriores poderá ser verificada a relação entre qualidade da informação divulgada e características das empresas.

Também constitui uma limitação, o fato do período delimitado nesta pesquisa ter passado por uma crise financeira que pode ter afetado os dados financeiros e econômicos, de 2008 e 2009, em algumas empresas da amostra, por exemplo, a receita líquida, a rentabilidade, entre outros dados, podem ter sido afetados neste período.

Assim, os resultados desta pesquisa limitam-se a amostra pesquisada e foram analisadas as Notas Explicativas e Demonstrações do Resultado integrantes das DFPs publicadas nos anos de 2008 e 2009, desta maneira, os resultados encontrados são referentes a esta amostra e período delimitado, não podendo assim ser extrapolados para outras empresas e períodos posteriores.

4 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Neste tópico serão apresentados e analisados os resultados desta pesquisa, para isto, primeiramente é feita uma descrição qualitativa dos dados para posteriormente a análise estatística dos dados apurados.

4.1 Apresentação e Estatística Descritiva dos Dados

A pesquisa verificou as Notas Explicativas, referentes aos anos de 2008 e 2009, de todas as empresas listadas na BOVESPA, exceto instituições financeiras e seguradoras, identificando 67 casos de perda no valor recuperável em ativos imobilizados ou intangíveis entre o período de 2008 e 2009, sendo 36 casos em 2008 e 31 em 2009.

No que compete a natureza dos ativos que sofreram perda e a base utilizada no cálculo do valor recuperável, a Tabela 1 apresenta os resultados encontrados na amostra pesquisada.

Tabela 1: Proporção dos Grupos e Base do Valor Recuperável Verificados na Amostra que Reconheceu Perda por *Impairment*

Grupo que Reconheceu <i>Impairment</i>	2008	%	2009	%
Apenas no Imobilizado	20	56%	19	61%
Apenas no Intangível	11	31%	7	23%
Imobilizado e Intangível	5	14%	5	16%
Total	36	100%	31	100%
Base Utilizada para o Valor Recuperável	2008	%	2009	%
Valor em Uso	9	25%	10	32%
Valor Justo menos Despesas de Venda	1	3%	1	3%
Não Informada	26	72%	20	65%
Total	36	100%	31	100%

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa.

Percebe-se que tanto em 2008 como 2009 houve maior ocorrência de perdas por *impairment* em ativos componentes do imobilizado, comparativamente as ocorridas em intangíveis. No que compete à base utilizada para calcular o valor recuperável, nos dois anos verificados, observou-se que a maioria das empresas não divulgou a base utilizada no cálculo do valor recuperável, o que já indica problemas na evidenciação realizada pelas empresas.

Quanto ao nível de evidenciação concernente a cada empresa, a Tabela 2 traz os resultados da estatística descritiva dos dados.

Tabela 2: Estatística Descritiva do Nível de Evidenciação.

Estatística Descritiva do Nível de Evidenciação (em %)		
	2008	2009
Média	33,72	35,94
Mediana	29	29
Moda	29	25
Desvio padrão	19,67	21,96
Mínimo	11	13
Máximo	88	83
Observações	36	31

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa.

Observa-se na Tabela 2 que a média percentual de evidenciação efetuada pelas empresas apresentou uma evolução muito pequena em 2009, comparativamente a média referente 2008, inclusive o nível máximo de evidenciação (88%) referente 2008 é superior ao nível máximo (83%) concernente 2009. Não sendo identificada, na amostra, evidenciação plena de todas as informações exigidas pelo CPC-01. Pode-se verificar também que o desvio padrão na amostra que reconheceu perda em 2009 é superior ao da amostra concernente 2008, o que indica que em 2009 existe uma maior dispersão nos índices encontrados, ou seja, mais casos se distanciando da média observada.

4.2 Ranking com os Maiores e Menores Níveis de Evidenciação e Divisão Setorial da Amostra

Na Tabela 3 é apresentado o Ranking com os maiores níveis de evidenciação da perda no valor recuperável de ativos observados nos anos de 2008 e 2009, possibilitando um comparativo.

Tabela 3: Ranking dos maiores níveis de evidenciação (em percentual) da perda no valor recuperável de ativos verificados em 2008 e 2009.

Ranking 2008	Empresa	Índice	Ranking 2009	Empresa	Índice
1	Cesp	88%	1	Gerdau e Gerdau Met	83%
2	Petrobras	75%	2	Cesp e Petrobras	75%
3	Dufry Ag	64%	3	Dufry Ag	64%
4	Braskem e Brasileira	63%	4	QGN e Battistella	63%
5	Tempo Part	58%	5	All Amer Lat	50%
Média Ranking 2008		70%	Média Ranking 2009		67%

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa.

Percebe-se que o nível mais alto de evidenciação foi em 2008, pela empresa CESP. Comparativamente a 2009, observando a Tabela 5, a última empresa do Ranking em 2008 teve um percentual de evidenciação um pouco superior a 5ª colocada em 2009. O que permite inferir que, no que tange aos cinco maiores níveis observados, não houve evolução no que tange a evidenciação destas informações. Inclusive, no que compete as empresas do Ranking que reconheceram perda tanto em 2008 como em 2009, a Petrobras e a Dufry permaneceram com seus níveis de evidenciação (75% e 64%, respectivamente) estáveis. Já a CESP teve uma queda de 13 pontos percentuais em seu nível de evidenciação no ano de 2009.

A Tabela 4 apresenta o Ranking das empresas com os menores níveis de evidenciação verificados.

Tabela 4: Ranking dos menores níveis de evidenciação da perda no valor recuperável de ativos verificados em 2008 e 2009.

Ranking 2008	Empresa	Índice	Ranking 2009	Empresa	Índice
1º menor nível	Amil, Bradespar, Br Brokers e Const A Lind	11%	1º menor nível	Kroton	13%
2º menor nível	Cremer, Pronor, Tec Blumenau e Wembley	14%	2º menor nível	Bahema, Equatorial, GPC Part, Pronor e Springs	14%
3º menor nível	BHG, Ambev e Minerva	22%	3º menor nível	Amil, Sid Nacional e Unipar	22%
4º menor nível	Telemar e Telemar NL	25%	4º menor nível	Agconcessões, Agpart, Globex, Jereissati, Sanepar e Tempo Part	25%
5º menor nível	Agpart, CamargoCim, Telemar Part, Unidas, Cielo, Coteminas, Jereissati, La Fonte Tel, LF Tel, Petropar, Sabesp e Seb	29%	5º menor nível	CamargoCim, Hoteis Othon, Sabesp, Wembley e Yara Brasil	29%
Média Ranking 2008		20%	Média Ranking 2009		21%

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa.

Nota-se que a média das menores evidenciações praticadas pelas empresas não apresenta muita diferença entre os anos de 2008 e 2009, é mister destacar as empresas que reconheceram perda nos dois anos e apresentaram baixo nível de evidenciação em ambos, como é o caso da Amil, Agpart, Camargo Cim, Jereissati e Sabesp. Outro caso que chama atenção é a empresa Tempo Part que em 2008 integrou o Ranking dos maiores níveis verificados (58%) e em 2009 apresentou

uma redução no seu nível de evidenciação passando a integrar o Ranking dos menores níveis.

Em relação à classificação setorial dos casos de perdas que compõem a amostra desta pesquisa, a Tabela 5 demonstra a média de evidenciação por setor nos anos de 2008 e 2009 possibilitando uma comparação.

Tabela 5: Média de Evidenciação por classificação setorial da BOVESPA, nos anos de 2008 e 2009.

Setor	Média Evidenciação 2008
Energia Elétrica	67%
Petróleo, Gás e Biocombustíveis	59%
Mineração e Minerais Metálicos	58%
Química e Petroquímica	38,50%
Telecomunicações	31%
Água e Saneamento	29%
Materiais Básicos	29%
Consumo Cíclico	29%
Consumo não Cíclico	25,50%
Outros	23%
Construção e Transportes	22,25%
Setor	Média Evidenciação 2009
Siderurgia e Metalurgia	62,5%
Petróleo, Gás e Biocombustíveis	56,5%
Construção e Transportes	39,5%
Energia Elétrica	38%
Outros	34%
Bens Industriais	33%
Consumo não Cíclico	30%
Consumo Cíclico	29%
Química e Petroquímica	28,4%
Água e Saneamento	27%
Telecomunicações	25%

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa.

Percebe-se que tanto em 2008 como em 2009 a maioria dos setores verificados apresentou um baixo nível médio de evidenciação, sendo que em 2008 há 8 setores abaixo de 50%, e em 2009 existem 9 setores abaixo dos 50 pontos percentuais médios de evidenciação da redução no valor recuperável de ativos.

No que tange a média dos maiores níveis de evidenciação, é possível verificar que nos dois anos o setor ‘Petróleo, Gás e Biocombustíveis’ manteve-se entre os maiores níveis. Por outro lado, o setor de ‘energia elétrica’ que aparece em primeiro lugar em 2008 com média de 67 pontos percentuais, desceu para 38 pontos percentuais em 2009.

No que compete às menores médias por setor, é mister ressaltar o setor de ‘telecomunicações’ que apresentou um baixo nível de evidenciação nos dois anos observados, tendo inclusive uma queda na evidenciação em 2009, o que o deixou em último lugar com média de 25 pontos percentuais de evidenciação. O setor de ‘química e petroquímica’, em 2009, também apresentou redução em sua média de evidenciação.

4.3 Expressividade das Perdas por *Impairment* por Setor

A Tabela 6 apresenta a média de perdas por *impairment* por setor de atuação, ocorridas no exercício de 2008 e a média percentual do valor da perda em relação ao resultado somado a perda. Ou seja, considerou-se o resultado antes da perda para melhor visualizar a média dos impactos, no setor, ocasionados pelo seu reconhecimento.

Tabela 6: Valor Médio das perdas por *impairment*, por setor de atuação, ocorridas em 2008 e Percentual da Perda em Relação ao Resultado antes do Reconhecimento da Perda.

Setor	Média Perda por Setor (Em Milhares de Reais)	Média Percentual (Perda/Resultado antes da Perda)
Energia Elétrica	1.096.308	718,53%
Petróleo, Gás e Biocombustíveis	471.826	-0,04%
Mineração e Minerais Metálicos	2.447.000	10,31%
Química e Petroquímica	19.158	-18,61%
Telecomunicações	23.924	24,48%
Água e Saneamento	8.527	11,83%
Materiais Básicos	1.963	-4,97%
Consumo Cíclico	34.542	5563,81%
Consumo não Cíclico	36.989	253,35%
Construção e Transportes	13.484	-2,05%
Outros	61.747	15,48%

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa.

Nota-se que em média, no ano de 2008, os setores de ‘Energia Elétrica’ e ‘Mineração e Minerais Metálicos’ sofreram perdas por *impairment* em valores (Bilhões) bastante expressivos.

Em relação à proporção perda / (Resultado antes da perda), o alto percentual médio constante na energia elétrica ocorreu devido à empresa CESP, que teria apurado um lucro de R\$ 115.455.000 caso não tivesse reconhecido a perda por *impairment*, mas com a perda ela teve um prejuízo líquido no exercício de –R\$ 2.351.639.000. Desta maneira, percebe-se a relevância da perda na CESP que sofreu um *impairment* bilionário em 2008. As outras duas empresas enquadradas neste setor são a Brasileira e a Eletrobrás que também reconheceram elevados valores de perda por *impairment*.

O setor de Mineração e Minerais Metálicos está representado apenas pela empresa Vale, que apurou também uma perda bilionária (2.447.000.000) relativa à *impairment*.

Ressaltando que a média de evidenciação, em 2008, destes mencionados setores ficou em: 67% para energia elétrica e 58% para Mineração e Minerais Metálicos, que conforme já exposto é representado unicamente pela empresa Vale. Desta forma, é possível verificar que apesar da relevância das perdas nos mencionados setores (Energia Elétrica e Mineração e Minerais Metálicos), as empresas não evidenciaram totalmente todas as exigências de divulgação requeridas pelo CPC-01.

Em relação à expressividade das perdas destacam-se também as empresas Telemar Part (Telecomunicações); Unidas (Consumo Cíclico) e Tempo Part (Consumo Não Cíclico), que, semelhante ao ocorrido com a empresa CESP, caso elas não tivessem reconhecido a perda por *impairment* teriam apurado lucro líquido no exercício de 2008, mas com a redução relativa à perda por *impairment* elas apuraram prejuízo no exercício. Quanto ao nível de evidenciação destas empresas, a Telemar Part teve um índice de 29%; a Unidas 29% e a Tempo Part de 58%.

Ressalta-se que não se está questionando a veracidade da perda, mas sim o nível de divulgação efetuado pelas empresas, visto que são valores milionários em perdas (R\$36.567.000; R\$17.429.000 e R\$154.163.000, respectivamente), e bilionários no caso da CESP e Vale, e os usuários externos precisam ter a possibilidade de, através das informações fornecidas em Notas Explicativas, analisarem os fatos e realizarem seus próprios julgamentos a respeito. E como foi possível perceber as empresas não estão divulgando as informações plenamente, e algumas com péssimos níveis de evidenciação, como exemplos da Telemar Part e Unidas com *disclosure* de apenas 29% das informações que lhe são exigidas.

Os setores de construção e transportes; Materiais Básicos, Química e Petroquímica e Petróleo, Gás e Biocombustíveis ficaram com o índice médio de ‘perda em relação ao resultado antes da perda’ negativo em virtude de algumas empresas, pertencentes a estes respectivos setores, já estarem com prejuízo mesmo antes do reconhecimento da perda, e o valor da perda em relação ao prejuízo alcançou percentuais que superaram aos índices positivos das demais empresas que compuseram os respectivos setores.

A perda por *impairment*, no caso destas empresas apenas aumentou o prejuízo. Como exemplos destes casos, em 2008, têm-se: ‘Petropar’ (Materiais Básicos); ‘Braskem’ e ‘Pronor’ (Química e Petroquímica); ‘Pet Mangueiros’ (Petróleo, Gás e Biocombustíveis); ‘Const A Lind’ e ‘LLX Log’ (Construção e Transportes).

A média do setor de ‘Petróleo, Gás e Biocombustíveis’ é composto unicamente pelas empresas Petrobras e Pet Mangueiros, a Petrobras apresentou média percentual de perda em relação ao lucro antes da perda de 2,75% e a Pet Mangueiros -2,82%, por esta razão a média deste setor ficou em -0,04%. O objetivo deste parágrafo é apenas destacar que na Petrobras, que também apresentou uma perda relevante (R\$471.826.000), a redução representou 2,75% de seu lucro líquido antes do reconhecimento do *impairment* e seu índice de evidenciação foi de 75%.

A Tabela 7 demonstra a média de perdas por *impairment* por setor de atuação, ocorridas no exercício de 2009 e a média percentual do valor da perda em relação ao resultado somado a perda.

Tabela 7: Valor Médio das perdas por *impairment*, por setor de atuação, ocorridas em 2009 e Percentual da Perda em Relação ao Resultado antes do Reconhecimento da Perda.

Sector	Média Perda por Setor (Em Milhares de Reais)	Média Percentual (Perda/(Resultado+Perda))
Energia Elétrica	29.198	3,59%
Petróleo, Gás e Biocombustíveis	278.349	-2,12%
Química e Petroquímica	75.602	46,95%
Telecomunicações	Jereissati não informou valor da perda	
Água e Saneamento	5.811	1,91%
Consumo Cíclico	18.710	19,51%
Consumo não Cíclico	6.089	28,34%
Bens Industriais	5.112	8,70%
Construção e Transportes	49.961	37,98%
Siderurgia e Metalurgia	807.712	42,94%
Outros	3.808	-12,51%

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa.

O setor de telecomunicações em 2009 está representado apenas pela empresa Jereissati, que apesar de ter informado a ocorrência de *impairment* em suas controladas, não informou o respectivo valor da redução em suas notas explicativas e verificando a DRE consolidada também não foi possível identificar.

No setor de Petróleo, Gás e Biocombustíveis ocorreu em 2009, semelhante ao fato em 2008, é representado por duas empresas, Petrobras e Ecodiesel, a Petrobras apresentou percentual médio de perda em relação ao lucro antes da perda de 1,87% e a Ecodiesel de -6,10% negativo.

Observando a Tabela 7, também é possível admitir que em média as perdas por *impairment* foram significativas em relação ao resultado do exercício, com destaque aos setores de ‘Química e Petroquímica’; Siderurgia e Metalurgia’; Construção e Transportes’; ‘Consumo Não Cíclico’ e ‘Consumo Cíclico’. E as médias de evidenciação destes setores foram respectivamente: 28,4%; 62,5%; 39,5%; 30% e 29%. Percebe-se que apesar de, em média, tais setores terem sofrido perdas expressivas em relação ao resultado do exercício o

nível médio de divulgação ainda não atende todas as exigências do CPC-01.

4.4 Representatividade de cada Item Evidenciado por Métrica e Análise Qualitativa dos Resultados

Neste tópico estão apresentados, com base nas 5 (cinco) métricas elaboradas, o percentual de empresas que divulgaram cada item requerido, respeitando as empresas enquadradas em suas respectivas métricas.

4.4.1 Representatividade de evidenciação das exigências pertinentes a Métrica 1

As exigências de divulgação que integram a Métrica 1 dizem respeito às empresas que reconheceram perda no valor recuperável em um ativo individual, ou vários ativos individuais, em que o valor recuperável tenha sido calculado individualmente, sem necessidade de agrupamento em uma Unidade Geradora de Caixa (UGC).

A Tabela 8 apresenta o percentual de empresas que evidenciaram, nos anos de 2008 e 2009, cada item componente da Métrica 1. Em 2008 refere-se a 17 casos de perdas no valor recuperável de ativos e em 2009 a 11 casos.

Tabela 8: Percentual de Empresas, que Evidenciaram a Informação, por Item Exigido na Métrica 1

Exigência	% Evidenciação 2008	% Evidenciação 2009	Média %
Valor da perda por classe de ativos	82,35%	90,91%	86,63%
Valor da perda por ativo individual	18,00%	0,00%	9,00%
Linha na DRE na qual a perda foi incluída	24,00%	18,18%	21,09%
Natureza do ativo	6,00%	0,00%	3,00%
Eventos ou circunstâncias que levaram ao reconhecimento da perda.	53,00%	36,36%	44,68%
Método utilizado no cálculo do valor recuperável	0,00%	18,18%	9,09%

Informações concernentes ao 'valor em uso' ou 'valor líquido de venda', conforme for o caso.	0,00%	0,00%	0,00%
---	-------	-------	-------

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa

Nota-se que o item mais evidenciado pelas empresas, em 2008 e 2009, foi o 'valor da perda por classe de ativos', respectivamente, 82,35% e 90,91% realizaram a divulgação desta informação. O Quadro 11 traz um trecho retirado das Notas Explicativas da empresa Unidas, como exemplo de evidenciação.

“A administração identificou deterioração de parte do custo dos veículos constantes no ativo imobilizado em 31 de dezembro de 2008, e registrou a provisão para ajuste ao valor recuperável no montante de R\$ 17.429 (Em Reais Mil) (UNIDAS, NOTA EXPLICATIVA, 2008)”.

Quadro 11: Exemplo de evidenciação do valor da perda por classe de ativos

Fonte: Notas Explicativas integrantes das DFPs da empresa Unidas S/A, referentes ao ano de 2008

Desta Nota é possível extrair que a empresa reconheceu perda no ativo imobilizado no valor de R\$ 17.429 (Em Reais Mil), que seria o valor da perda por classe de ativos, neste caso o imobilizado.

Já as informações pertinentes ao 'valor da perda por ativo individual', foi um dos itens menos evidenciados, por exemplo, o caso da Unidas S/A, utilizada anteriormente como exemplo, ela deveria também ter evidenciado o valor da perda para cada veículo individualmente, o que não foi feito.

Ainda a este respeito, é mister salientar que em 2009, nenhuma das empresas enquadradas nesta métrica, divulgou a informação da 'perda por ativo individual', e no ano de 2008 apenas 3 (18%) de um total de 17 empresas divulgaram esta informação.

O Quadro 12 foi extraído das notas explicativas da empresa 'Pet Manguinhos', no qual ela evidencia a informação do valor da perda por ativo individual, para melhor análise, o quadro está apresentado da mesma maneira em que se encontrava nas Notas explicativas da empresa.

	Imobilizado												
	Terrenos	Imóveis	Instalações	Equipamentos e Máquinas e armazenamento	Equipamentos e transferência	Móveis e utensílios	Veículos	Equipamentos Informática	Benefeitorias	Total em operação	Obras em andamento	Imobilizado total	
Compõe-se como se segue:													
Controladora													
Saldos em 31 de dezembro de 2007	19.611	6.567	16.688	8.543	794	433	9	742	653	54.040	7.422	61.462	
(+) Adições	-	-	-	4	-	15	-	15	-	34	-	34	
(-) Baixas	-	-	-	-	-	-	-	(4)	-	(4)	-	(4)	
(-) Depreciação	-	(529)	(2.498)	(1.550)	(218)	(91)	(7)	(480)	(102)	(5.475)	-	(5.475)	
(-) Impairment – Lei 11.638/07	-	-	(2.604)	(370)	-	-	-	(167)	-	(3.141)	(7.422)	(10.563)	
Saldos em 31 de dezembro de 2008	19.611	6.038	11.586	6.627	576	357	2	106	551	45.454	-	45.454	
Custo total	19.611	22.088	150.243	20.021	26.460	5.430	174	4.554	1.018	249.599	-	249.599	
Depreciação acumulada	-	(16.050)	(138.657)	(13.394)	(25.884)	(5.073)	(172)	(4.448)	(467)	(204.145)	-	(204.145)	
Valor residual	19.611	6.038	11.586	6.627	576	357	2	106	551	45.454	-	45.454	
Taxas anuais de amortização - %		4	10	10	20	10	20	20	10				
Consolidado													
Saldos em 31 de dezembro de 2007		21.075	6.797	17.965	9.315	794	460	19	752	724	57.901	7.512	65.413
(+) Adições		-	-	-	4	-	15	-	19	-	38	267	305
(-) Baixas		-	-	-	-	-	-	-	(4)	-	(4)	-	(4)
(-) Depreciação		-	(565)	(2.731)	(1.700)	(218)	(97)	(10)	(486)	(136)	(5.943)	-	(5.943)
(-) Impairment – Lei 11.638/07		-	-	(2.604)	(370)	-	-	-	(167)	-	(3.141)	(7.422)	(10.563)
Saldos em 31 de dezembro de 2008		21.075	6.232	12.630	7.249	576	378	9	114	588	48.851	357	49.208
Custo total		21.075	23.465	151.753	22.424	26.460	6.029	281	4.924	2.153	258.564	357	258.921
Depreciação acumulada		-	(17.233)	(139.123)	(15.175)	(25.884)	(5.651)	(272)	(4.810)	(1.565)	(209.713)	-	(209.713)
Valor residual		21.075	6.232	12.630	7.249	576	378	9	114	588	48.851	357	49.208
Taxas anuais de amortização - %			4	10	10	20	10	20	20	10			

Quadro 12: Evidenciação da movimentação do imobilizado realizada pela empresa Pet Manguinhos em 2008

Fonte: Notas Explicativas integrantes das DFPs da empresa Pet Manguinhos, referentes ao ano de 2008

Percebe-se que apesar de a empresa ter evidenciado a informação, o quadro divulgado apresenta problemas na formatação, principalmente na parte que tange ao total consolidado, o que prejudica a visualização do usuário externo. Outro problema constatado é que o valor total da perda no consolidado não confere com o total informado por classe de ativos, conforme pode ser verificado no Quadro 13.

“Do total registrado como ganho (perda) de ativo imobilizado parte substancial refere-se à constituição da provisão para perda/redução de ativos (Impairment). A Administração revisa periodicamente o potencial de geração de lucros de seus ativos com o propósito de determinar e medir a eventual necessidade de redução para seu valor de recuperação (análise de “*impairment*”). Foi verificada a necessidade de constituição de provisão para perda no montante total de **R\$ 10.799 (PET MANGUINHOS, NOTA EXPLICATIVA, 2008)**”.

Quadro 13: Informação da ‘perda por classe de ativos’ empresa Pet Manguinhos, 2008

Fonte: Notas Explicativas integrantes das DFPs da empresa Pet Manguinhos, referentes ao ano de 2008

Apresentar um quadro parece uma adequada maneira de evidenciar a perda por ativo individual, contudo as empresas precisam ter cuidado com sua formatação, visto que implica diretamente na clareza dos dados disponibilizados e, sobretudo com a exatidão dos valores informados.

No que se refere à informação concernente a linha na Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) na qual foi alocada a perda, dentre as empresas que evidenciaram esta informação, cita-se como exemplo a Coteminas (2008) que apresentou na relação de ‘outras despesas e receitas operacionais’, conforme apresentado no Quadro 14, a seguir, extraído das Notas explicativas da referida empresa:

OUTRAS, LÍQUIDAS	Consolidado	
	2008	2007
Ganho (Perda) de participação em controlada	165.324	(21.394)
Perda no valor recuperável do imobilizado (impairment)	(64.045)	(11.147)
Despesas com reestruturação	(24.422)	(42.349)
Resultado na alienação do ativo permanente	(15.922)	(13.559)
Amortização de intangíveis	(11.788)	(20.312)
Resultado na alienação de negócios descontinuados	-	(29.153)
Provisão para custos de arrendamentos não recuperáveis	-	(12.220)
Despesa com recuperação ambiental	(1.509)	(8.737)
Outros	(13.163)	(1.153)
Total	34.475	(160.024)

Quadro 14: Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas empresa Coteminas

Fonte: Notas Explicativas integrantes das DFPs da empresa Coteminas, referentes ao ano de 2008.

No detalhamento de ‘outras receitas e despesas operacionais’ é possível notar que a despesa relativa à perda por *impairment* está alocada nesta linha na DRE. Ressalta-se que apesar de ser uma informação aparentemente básica, a maioria das empresas verificadas não a divulgou em suas notas explicativas, conforme é possível constatar na Tabela 8, em 2008 apenas 24% das empresas verificadas evidenciaram esta informação e em 2009 somente 18,18%.

Outro item pouco divulgado por grande parte das empresas enquadradas na métrica 1 foi a ‘natureza do ativo’ que diz respeito às informações sobre as atribuições físicas, ou características, do ativo que sofreu perda. Em 2009, esta informação não foi divulgada por nenhuma destas empresas. Em 2008, apenas 1 empresa de um total de 17 (6%) evidenciou esta informação, o Quadro 15 traz um trecho retirado das Notas Explicativas desta única empresa (SEB).

Intangível

Em 30 de maio de 2008, a controlada indireta Sistema COC de Educação e Comunicação Ltda., exerceu integralmente o direito de exploração da carteira de alunos nos cursos de ensino fundamental e médio da ABEDI - Associação Brasileira de Educação Integral. O preço acordado da aquisição do direito de exploração foi de R\$ 2.265. A amortização do direito de exploração está sendo efetuada de forma linear, de acordo com o prazo de duração dos cursos assumidos, sendo 42 meses para os cursos de ensino fundamental e 30 meses para os cursos de ensino médio. A provisão para perda no valor recuperável corresponde à perda de alunos da carteira originalmente adquirida (**SEB, NOTA EXPLICATIVA 2008**)”.

Quadro 15: Informação sobre a ‘natureza do ativo’ empresa SEB, 2008

Fonte: Notas Explicativas integrantes das DFPs da empresa SEB, referentes ao ano de 2008

A leitura da nota explicativa da empresa SEB permite conhecer que o ativo intangível, que sofreu redução em seu valor recuperável, refere-se a um direito de exploração de uma carteira de alunos, contudo, salienta-se que o texto contido no Quadro 15 foi a única informação referente à perda divulgada por esta empresa, nada mais foi informado a respeito.

Quanto à informação pertinente aos eventos ou circunstâncias que levaram ao reconhecimento da perda, em 2008 verificou-se que 53% das 17 empresas divulgaram esta informação e em 2009 36,36% das 11 empresas verificadas. O Quadro 16 apresenta um exemplo de evidenciação desta informação.

“Durante o exercício encerrado em 31 de dezembro de 2008, a Companhia verificou a existência de indicadores de que determinados ativos desta poderiam estar acima do valor recuperável, face a defasagem tecnológica dos mesmos, com base em laudo de avaliação da empresa Sispro Ltda. Com base nesses indicadores, a Companhia efetuou teste de redução no valor recuperável para esses ativos e reconheceu uma provisão de R\$ 1.963 (PETROPAR, NOTA EXPLICATIVA 2008)”.

Quadro 16: Informação dos ‘eventos ou circunstâncias que ocasionaram a perda’ empresa Petropar, 2008

Fonte: Notas Explicativas integrantes das DFPs da empresa Petropar, referentes ao ano de 2008

O item ‘método utilizado no cálculo do valor recuperável’, que concerne à informação sobre a utilização do ‘valor em uso’ ou ‘valor justo líquido das despesas de venda’, também teve baixa incidência de evidenciação por parte das empresas observadas. Em 2008, nenhuma divulgou esta informação e em 2009 apenas 18,18% (2 empresas em um total de 11 observadas). O Quadro 17 traz um exemplo de evidenciação desta informação divulgado pela empresa JBS.

“Os itens do ativo imobilizado têm o seu valor recuperável testado, no mínimo, anualmente, caso haja indicadores de perda de valor. Decorrente da momentânea paralisação das atividades da subsidiária indireta Beef Snacks, a Administração contratou empresa especializada, SETAPE - Serviços Técnicos de Avaliações do Patrimônio e Engenharia S/C Ltda., para avaliação do valor justo de terrenos, edificações e máquinas e equipamentos que compõe a estrutura fabril da Empresa. Foi identificada uma necessidade de constituição de provisão para desvalorização desses ativos, quando avaliados pelo seu ‘valor líquido de venda’ (JBS, NOTAS EXPLICATIVAS, 2009)”.

Quadro 17: Informação dos ‘método utilizado no cálculo do valor recuperável’ empresa JBS, 2009

Fonte: Notas Explicativas integrantes das DFPs da empresa JBS, referentes ao ano de 2009

Nota-se neste caso que a empresa utilizou como base do valor recuperável dos ativos testados o ‘valor líquido de venda’ este que,

conforme já vimos, é expressão sinônima de ‘valor justo líquido de despesas de venda’. Contudo, este trecho de evidenciação ainda é muito deficiente, visto que não apresentou informações quanto à maneira de obtenção do valor justo destes ativos, desta maneira, ficou meio confuso se a empresa contratada calculou o valor recuperável (maior valor entre valor em uso e valor justo menos despesas de venda) ou apenas avaliou o valor justo.

Em adição a isto, é mister ressaltar que o último item da métrica 1, as informações referentes ao respectivo método utilizado não foi divulgada por nenhuma das empresas observadas tanto em 2008 como em 2009.

Ou seja, em caso da base do valor recuperável ter sido o ‘valor em uso’ a empresa deveria ter divulgado a taxa de desconto utilizada e em caso de ter sido o ‘valor justo líquido de despesas de venda’ deveria ter informado a base para obtenção deste valor.

Diante do exposto, em relação às empresas enquadradas nas exigências contidas na métrica 1, fica evidente uma significativa deficiência na evidenciação de informações concernentes a perda no valor recuperável de ativos.

4.4.2 Representatividade de evidenciação das exigências pertinentes a Métrica 2

As exigências de divulgação contidas na Métrica 2 são aplicáveis aos casos de redução no valor recuperável ocorridos em uma Unidade Geradora de Caixa não contendo ágio por expectativa de rentabilidade futura ou ativo intangível com vida útil indefinida. A Tabela 9 apresenta o percentual de empresas que realizaram a evidenciação de cada item. Em 2008 refere-se a 9 casos de redução no valor recuperável de ativos e em 2009 a 10 casos.

Tabela 9: Percentual de Evidenciação por Item Exigido na Métrica 2

Exigências	%	%	Média
	Evidenciação 2008	Evidenciação 2009	
Valor da perda por classe de ativos	100,00%	80,00%	90,00%
Valor da perda para Unidade Geradora de Caixa	66,67%	50,00%	58,33%
Linha na DRE na qual a perda foi incluída	44,44%	40,00%	42,22%
Descrição da Unidade Geradora de Caixa	44,44%	60,00%	52,22%

Se o conjunto de ativos que para identificar a Unidade Geradora de Caixa mudou desde a estimativa anterior.	11,11%	20,00%	15,56%
Eventos ou circunstâncias que levaram ao reconhecimento da perda.	77,78%	70,00%	73,89%
Informar o método utilizado no cálculo do valor recuperável	55,56%	20,00%	37,78%
Informações concernentes ao 'valor em uso' ou 'valor justo menos despesas de venda', conforme for o caso.	22,22%	0,00%	11,11%

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa

Comparativamente ao que foi apresentado na Métrica 1, é possível perceber que as empresas que enquadraram-se nas exigências constantes na Métrica 2 apresentaram um nível de evidência um pouco superior, contudo, no geral, a divulgação ainda foi muito deficiente em determinados itens.

A informação mais evidenciada neste grupo também foi o 'valor da perda por classe de ativos', possivelmente por se tratar de uma informação elementar, entretanto, em 2009 20% das empresas verificadas não divulgou esta informação.

O item 'Valor da perda para Unidade Geradora de Caixa (UGC)' que concerne ao valor da perda sofrido para cada UGC teve uma média de evidência de 58,33% nas empresas verificadas. Em 2008, 66,67% de um total de 9 empresas divulgou esta informação, e em 2009 50% de um total de 10 empresas evidenciaram este item exigido pelo CPC-01. Como exemplo de divulgação, segue o Quadro 18 que foi extraído das Notas Explicativas da empresa Petrobras.

Área de Negócio	Consolidado		
	2008		
	Impairment	Reversão	Total
Exploração e produção	602.675		602.675
Internacional	330.413		330.413
Total	933.088		933.088

Quadro 18: Informação dos ‘Valor da perda para Unidade Geradora de Caixa’ empresa Petrobras, 2008

Fonte: Notas Explicativas integrantes das DFPs da empresa Petrobras, referentes ao ano de 2008

Conforme é possível observar, no Quadro 18, a Petrobras apresentou o detalhamento da perda sofrida por UGC. A referida empresa ainda apresentou a seguinte informação: “os ativos foram agrupados em unidades geradoras de caixa para identificação de possíveis perdas por desvalorização de ativos. Cada campo (área de negócio) corresponde a uma unidade geradora de caixa (**NOTAS EXPLICATIVAS, PETROBRAS, 2008**)”.

A maneira que a Petrobras divulgou a informação atende o que foi requerido pelo CPC-01 no que tange ao valor da perda por UGC. Uma informação elementar que não foi evidenciada por grande parte das empresas estudadas.

No que tange ao item referente à linha na DRE a qual foi alocada a perda por *impairment*, apesar de parecer uma informação básica a ser evidenciada, menos de 50% das empresas observadas nos dois anos divulgou esta informação em suas notas explicativas.

No que se refere a descrição da unidade geradora de caixa que sofreu perda, ou seja, informar se é uma linha de produção, uma unidade operacional ou determinada área geográfica, também foi relativamente pouco divulgada, esta informação, embora pareça estar diretamente relacionada com a informação ‘Valor da perda para Unidade Geradora de Caixa’, aconteceu um caso em que a empresa (Ecodiesel) evidenciou a descrição da UGC, mas não especificou o valor da perda para cada UGC, ou seja, divulgou uma informação e não evidenciou outra, conforme o Quadro 19 traz o correspondente trecho das Notas Explicativas da Ecodiesel.

As usinas constituem unidades geradoras de caixa, visto que os ativos que dela fazem parte não produzem fluxos de caixa identificáveis separadamente. A companhia reconheceu provisão para perda das obras civis das usinas desativadas, no montante de R\$ 5.088 (Reais Mil) conforme valores contábeis líquidos da depreciação, pois não são passíveis de transferência para outra usina ou para a criação de uma nova usina (**NOTAS EXPLICATIVAS, ECODIESEL, 2009**).

Quadro 19: Informação da ‘Descrição da Unidade Geradora de Caixa’ empresa Ecodiesel, 2009

Fonte: Notas Explicativas integrantes das DFPs da empresa Ecodiesel, referentes ao ano de 2009

O item pertinente ‘Se o conjunto de ativos que compõem a UGC mudou desde a estimativa anterior’ foi outra exigência pouco divulgada pelas empresas verificadas, sendo: 11,11% (1 entre 9 empresas) em 2008; e 20% em 2009 (2 entre 10 empresas). O Quadro 20 demonstra um trecho de evidenciação desta informação retirado das notas explicativas da empresa CESP.

“A razão pela qual as usinas eram consideradas como um conjunto incluído na respectiva bacia hidrográfica é de que operam sob o mesmo regime hidrológico, de forma integrada pelo Operador Nacional do Sistema Elétrico – ONS e, portanto com sinergias coletivas, podendo o fluxo de caixa operacional ser tratado como um negócio único de geração de energia. Também era considerado que os prazos de vencimento das respectivas concessões das usinas eram próximos. A partir de 2008, o prazo de concessão da usina de Porto Primavera foi prorrogado por um período adicional de 20 anos, descasando o fluxo de caixa desta usina em relação às demais, tornando-se necessária sua análise individual. Com a emissão do novo pronunciamento contábil CPC – 01 – Redução ao Valor Recuperável de Ativos, a metodologia para determinação da necessidade de registro de provisão para redução ao valor de recuperação de ativos foi alterada, requerendo a utilização do fluxo de caixa descontado das operações (**NOTAS EXPLICATIVAS, CESP, 2009**)”.

Quadro 20: Informação “se o conjunto de ativos que compõem a UGC mudou desde a estimativa anterior’ empresa CESP, 2009

Fonte: Notas Explicativas integrantes das DFPs da empresa CESP, referentes ao ano de 2009

No Quadro 20 é possível verificar que anteriormente a 2008, a empresa considerava como unidade geradora de caixa o conjunto de usinas por bacia hidrográfica, a partir de 2008 a Usina Porto Primavera começou a ter seu valor recuperável calculado individualmente. Ressalta-se que mesmo nas empresas em que os critérios de divisão das

UGCs não sofreram mudanças no período, elas deveriam ter informado este fato, a fim de deixar o usuário ciente da consistência em relação aos ativos que compõem cada UGC.

Quanto às circunstâncias que levaram ao reconhecimento da perda observou-se que boa parte das empresas, enquadradas na métrica 2, divulgaram esta informação, sendo 77,78% e 70% em 2008 e 2009, respectivamente.

Já a informação referente ao ‘método utilizado no cálculo do valor recuperável’ teve em 2008 55,56% (5 entre 9 empresas) de divulgação por parte das empresas, e em 2009 apenas 20% (2 entre 10 empresas). Percebe-se nestas empresas enquadradas na métrica 2, bem como naquelas enquadradas na métrica 1, que grande parte não está divulgando esta informação.

A situação é mais crítica em relação à divulgação das ‘informações concernentes ao respectivo método utilizado’, constatou-se nestas empresas que este item representa um dos menos evidenciados. Em 2009, nenhuma das empresas divulgou esta informação e no ano de 2008 apenas 22% (2 entre 9 empresas). O Quadro 21 apresenta o exemplo da empresa Braskem que foi uma das poucas empresas que divulgou esta informação no exercício de 2008.

Para a elaboração deste fluxo de caixa foram considerados: (i) a taxa de desconto de 11,14% a.a. ; (ii) o fluxo de caixa com perpetuidade tendo em vista que a caprolactama, a exemplo de todos os demais produtos químicos e petroquímicos, apresenta ciclos constantes e bem definidos de alta e baixa de preços de venda e dos principais insumos.
--

Quadro 21: Informação ‘informações concernentes ao respectivo método utilizado’ empresa Braskem, 2008

Fonte: Notas Explicativas integrantes das DFPs da empresa Braskem, referentes ao ano de 2008

Percebe-se, conforme destacado em negrito no Quadro 21, que a empresa divulgou a taxa de desconto relativa à estimativa de fluxo de caixa descontado (valor em uso), que foi a base do valor recuperável do respectivo ativo que sofreu *impairment loss*.

Lembrando que as empresas enquadradas na métrica 1 nada evidenciaram a este respeito em 2008 e 2009, o que confirma que grande parte das empresas observadas não está evidenciando esta informação.

4.4.3 Representatividade de evidenciação das exigências pertinentes a Métrica 3

As determinações de evidenciação que compõem a métrica 3 são direcionadas as empresas que sofreram perda no valor recuperável em Unidade Geradora de Caixa contendo ágio por expectativa de rentabilidade futura ou ativo intangível com vida útil indefinida, cuja base do valor recuperável foi o 'valor justo menos despesas de venda', ou a empresa não tenha informado a respectiva base utilizada no cálculo do valor recuperável.

A Tabela 10 demonstra o percentual de empresas que divulgaram cada item componente da métrica 3. Em 2008 diz respeito a 7 casos de perda no valor recuperável de ativos e em 2009 a apenas 3 casos.

Tabela 10: Percentual de Evidenciação por Item Exigido na Métrica 3

Exigências	% Evidenciação 2008	% Evidenciação 2009	Média %
Valor da perda por classe de ativos	100,00%	66,67%	83,33%
Valor da perda para Unidade Geradora de Caixa	14,29%	33,33%	23,81%
Linha na DRE na qual a perda foi incluída	14,29%	66,67%	40,48%
Descrição da Unidade Geradora de Caixa	0,00%	0,00%	0,00%
Se o conjunto de ativos que para identificar a Unidade Geradora de Caixa mudou desde a estimativa anterior.	0,00%	0,00%	0,00%
Eventos ou circunstâncias que levaram ao reconhecimento da perda.	14,29%	0,00%	7,14%
Informar o método utilizado no cálculo do valor recuperável	0,00%	0,00%	0,00%
Informações concernentes ao 'valor em uso' ou 'valor justo menos despesas de venda', conforme for o caso.	0,00%	0,00%	0,00%

O valor contábil do goodwill ou do ativo intangível com vida útil indefinida alocado a Unidade Geradora de Caixa, ou grupo de unidades se for o caso.	0,00%	33,33%	16,67%
---	-------	--------	--------

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa

Nota-se que as empresas enquadradas nestas exigências, apresentaram um visível grau de deficiência (média inferior a 50%) na sua evidenciação, apenas o item ‘valor da perda por classe de ativos’ teve uma média de evidenciação superior a 50% o restante dos itens teve média de evidenciação inferior a 50%. E é importante destacar aqui os itens que apresentaram maior grau de deficiência, tendo 0% de evidenciação nos dois anos observados, que são: ‘descrição da UGC’, ‘a informação se o conjunto de ativos que compõem a UGC mudou desde a estimativa anterior’, ‘método utilizado no cálculo do valor recuperável’ e ‘informações concernentes ao respectivo método de cálculo’.

Ressalta-se que estes itens que nesta métrica apresentaram maior deficiência de divulgação por parte destas empresas, também já se mostraram escassos de evidenciação nas empresas enquadradas nas métricas analisadas anteriormente.

A divulgação do valor contábil do *goodwill* ou do ativo intangível com vida útil indefinida alocado a Unidade Geradora de Caixa, também se mostrou escassa por parte destas empresas. No ano de 2008, nenhuma das 7 empresas evidenciou esta exigência, e em 2009 apenas 1 dentre as 3 empresas (33,33%), esta que segue apresentada no Quadro 22, como exemplo.

Ágios em Investimentos	Benefício fiscal conforme Instrução CVM 319/99					Saldo em 2009	Investidora
	Saldo em 2008	Provisão	Equivalência Patrimonial	Transferência ref. IR/CSL Diferido	Adições/Baixas		
Controladora							
Ersa (**)	23.137				(23.137)		CSN
Galvasud			13.091			13.091	CSN
Prada (***)			63.509			63.509	CSN
Sub total controladora	23.137		76.600		(23.137)	76.600	
Galvasud							
CSN I (†)	19.837	(13.091)		(6.745)			GalvaSud
Prada							
Inal (†)	86.412	(63.509)		(22.903)			Prada
Onomatopéia	9.814			(9.814)			Prada
NAMISA							
CFM (***)	339.616				21	339.637	Namisa
Cayman do Brasil	7.481					7.481	Namisa
ITASA	14.972				(4.989)	9.983	
Total consolidado	501.269	(76.600)	76.600	(39.462)	(28.105)	433.701	

Quadro 22: Informação do *goodwill* alocado por UGC, empresa Sid Nacional, 2009

Fonte: Notas Explicativas integrantes das DFPs da empresa Sid Nacional, referentes ao ano de 2009

A empresa Sid Nacional (Cia. Siderúrgica Nacional) apresentou a informação através de um quadro, contudo apesar de a empresa ter informado que a divisão está apresentada por Unidades Geradoras de Caixa, a mesma não apresentou em suas notas explicativas maiores detalhamentos sobre estas UGCs. Além disso, não detalhou a perda por *impairment* ocorrida na UGC ‘Ersa’ no valor de 23.137.000, inclusive esta empresa apresentou um dos menores índices de evidenciação verificados nesta pesquisa (22%), integrando o 3º lugar no Ranking dos menores índices verificados.

4.4.4 Representatividade de evidenciação das exigências pertinentes a Métrica 4

As determinações de divulgação contidas na métrica 4 são pertinentes as empresas que reconheceram redução no valor recuperável em Unidade Geradora de Caixa contendo ágio por expectativa de rentabilidade futura ou ativo intangível com vida útil indefinida, cuja base do valor recuperável foi o ‘valor em uso’ e a companhia informou que o período da projeção não é superior a cinco anos, ou a companhia não tenha informado o período para a projeção

Visando uma melhor visualização dos resultados, por se tratar de um pequeno número de empresas, em cada ano, que se enquadra nestas exigências da métrica 4, sendo o ano de 2008 composto por apenas 2 (duas) empresas e o ano de 2009 por somente 5 (cinco), a Tabela 11 demonstra em número e percentual a quantidade de empresas que evidenciaram cada item componente desta métrica.

Tabela 11: Evidenciação por Item Exigido na Métrica 4

Exigências	% Evidenciação		% Evidenciação	
	2008	2008	2009	2009
Valor da perda por classe de ativos	2	100,00%	3	60,00%
Valor da perda para Unidade Geradora de Caixa	2	100,00%	3	60,00%
Linha na DRE na qual a perda foi incluída	2	100,00%	3	60,00%
Descrição da Unidade Geradora de Caixa	2	100,00%	2	40,00%
Se o conjunto de ativos que para identificar a Unidade Geradora de Caixa mudou desde a estimativa anterior.	0	0,00%	1	20,00%
Eventos ou circunstâncias que levaram ao reconhecimento da perda.	1	50,00%	2	40,00%
Informar o método utilizado no cálculo do valor recuperável	2	100,00%	5	100,00%
Taxa de desconto utilizada.	1	50,00%	2	40,00%
Descrição das premissas-chave que serviram de base para o cálculo.	0	0,00%	2	40,00%
Descrição da abordagem da administração	0	0,00%	2	40,00%
Período da Projeção de Fluxo de Caixa	0	0,00%	3	60,00%

O valor contábil do goodwill ou do ativo intangível com vida útil indefinida alocado a Unidade Geradora de Caixa, ou grupo de unidades se for o caso.	2	100,00%	2	40,00%
---	---	---------	---	--------

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa

Em 2008, nenhuma das duas empresas observadas informou premissas no qual a empresa se baseou para elaboração da projeção de fluxo de caixa, e em 2009 apenas duas das cinco empresas verificadas evidenciaram esta informação. O Quadro 23 apresenta um trecho das notas explicativas da empresa Gerdau, como exemplo para posteriores comentários a respeito.

O período de projeção dos fluxos de caixa para dezembro de 2009 foi de cinco anos. As premissas utilizadas para determinar o valor justo pelo método do fluxo de caixa descontado incluem: projeções de fluxo de caixa com base nas estimativas da administração para fluxos de caixa futuros, taxas de desconto e taxas de crescimento para determinação da perpetuidade. Adicionalmente, a perpetuidade foi calculada considerando a estabilização das margens operacionais, níveis de capital de giro e investimentos. (**NOTAS EXPLICATIVAS, GERDAU, 2009**).

Quadro 23: Informação sobre as premissas utilizadas na projeção de fluxo de caixa, empresa Gerdau, 2009

Fonte: Notas Explicativas integrantes das DFPs da empresa Gerdau, referentes ao ano de 2009

Percebe-se, no Quadro 23, que apesar de a empresa ter divulgado a informação, ela não diz muita coisa a respeito das premissas, ou seja, ela poderia ter dado mais ênfase a esta informação, que ficou meio vaga e não explicando muita coisa a respeito.

Também é possível observar no Quadro 23 que a empresa informou o período da projeção de fluxo de caixa, esta informação não foi evidenciada por nenhuma das 2 (duas) empresas em 2008 e em 2009 por 3 (60%) dentre as 5 empresas.

Em relação ao item ‘método utilizado no cálculo do valor recuperável’ foi evidenciado em todos os sete (2 em 2008 e 5 em 2009) casos de perda, e verificou-se que foi constituído majoritariamente pelo valor em uso (projeções de fluxo de caixa descontado). Analisando amplamente, estas foram umas das poucas empresas que divulgaram a

referida informação, visto que, conforme apresentado nas métricas anteriores, este foi um dos itens que apresentou maior deficiência de divulgação nas outras empresas.

Considerando que nestas empresas constatou-se que a base do valor recuperável foi o ‘valor em uso’, a empresa deveria ter divulgado as informações concernentes a este respectivo método de cálculo, que nestes casos, conforme as determinações do CPC-01, o mínimo, seria a evidenciação da ‘taxa de desconto utilizada’. Entretanto, a referida taxa foi evidenciada em apenas 3 dos 7 casos (1 em 2008 e 2 em 2009) verificados, como exemplo de evidenciação, o Quadro 24 apresenta um trecho extraído das notas explicativas da empresa Gerdau.

As taxas de desconto utilizadas foram elaboradas levando em consideração informações de mercado disponíveis na data do teste. A Companhia adotou taxas distintas para cada um dos segmentos de negócio testados de forma a refletir as diferenças entre os mercados de atuação de cada segmento, bem como os riscos a eles associados. As taxas de desconto utilizadas foram 12,5% a.a para o segmento América do Norte, 13,3% a.a para o segmento Aços Especiais, 13,5% a.a para o segmento América Latina e 13,8% a.a para o segmento Brasil.

Quadro 24: Informação sobre a taxa de desconto utilizada, empresa Gerdau, 2009

Fonte: Notas Explicativas integrantes das DFPs da empresa Gerdau, referentes ao ano de 2009

Ressaltando que este foi outro item que apresentou grande deficiência de divulgação por parte das verificações efetuadas nas empresas enquadradas nas métricas anteriores.

No caso do valor recuperável dos ativos, os itens: premissas utilizadas na projeção de fluxo de caixa, período referente à projeção e a taxa de desconto utilizada são informações básicas para possibilitar ao usuário um entendimento mínimo sobre as bases adotadas pela empresa nas projeções realizadas no cálculo do valor recuperável.

4.4.5 Representatividade de evidenciação das exigências pertinentes a Métrica 5

As exigências contidas na métrica 5 dizem respeito às empresas que reconheceram perda no valor recuperável em Unidade Geradora de Caixa contendo ágio por expectativa de rentabilidade futura ou ativo intangível com vida útil indefinida, cuja base do valor recuperável foi o

‘valor em uso’ e a companhia informou que o período da projeção é superior a cinco anos.

Com vistas a uma melhor percepção dos resultados, por se tratar de um pequeno número de empresas, sendo somente 1(uma) no ano de 2008 e 2 (duas) no ano de 2009, a Tabela 12 apresenta em número e percentual a proporção de empresas que divulgou cada item componente da métrica 5.

Tabela 12: Evidenciação por Item Exigido na Métrica 5

Exigências	% Evidenciação		% Evidenciação	
	2008	2008	2009	2009
Valor da perda por classe de ativos	1	100,00%	2	100,00%
Valor da perda para Unidade Geradora de Caixa	1	100,00%	2	100,00%
Linha na DRE na qual a perda foi incluída	0	0,00%	1	50,00%
Descrição da Unidade Geradora de Caixa	1	100,00%	2	100,00%
Se o conjunto de ativos que para identificar a Unidade Geradora de Caixa mudou desde a estimativa anterior.	0	0,00%	0	0,00%
Eventos ou circunstâncias que levaram ao reconhecimento da perda.	0	0,00%	1	50,00%
Informar o método utilizado no cálculo do valor recuperável	1	100,00%	2	100,00%
Taxa de desconto utilizada.	1	100,00%	2	100,00%
Descrição das premissas-chave que serviram de base para o cálculo.	1	100,00%	1	50,00%
Descrição da abordagem da administração	1	100,00%	1	50,00%
Período da Projeção de Fluxo de Caixa	0	0,00%	0	0,00%

Motivos para utilização de orçamentos e previsões, como base, para um período superior a cinco anos.	0	0,00%	0	0,00%
Taxa de crescimento utilizada para extrapolar as projeções de fluxo de caixa.	1	100,00%	1	50,00%
O valor contábil do goodwill ou do ativo intangível com vida útil indefinida alocado a Unidade Geradora de Caixa, ou grupo de unidades se for o caso.	1	100,00%	1	50,00%

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa

A empresa (Dufry Ag) que reconheceu perda em 2008 evidenciou 9 dentre as 14 informações exigidas, estando entre os maiores níveis de evidenciação observados nesta pesquisa, ocupando a 3º posição no Ranking dos maiores índices de evidenciação constatados. Contudo, assim como as demais empresas da amostra, não efetuou a evidenciação plena de todas as exigências.

As empresas enquadradas na métrica 5, assim como as enquadradas na métrica 4, constituem os poucos casos que evidenciaram o método utilizado para o cálculo do valor recuperável e as raras empresas que evidenciaram a respectiva taxa de desconto utilizada.

Todavia, quanto às informações sobre: ‘se o conjunto de ativos que para identificar a Unidade Geradora de Caixa mudou desde a estimativa anterior’; ‘período da Projeção de Fluxo de Caixa’ e ‘motivos para utilização de orçamentos e previsões, como base, para um período superior a cinco anos’, não foram divulgadas por nenhuma destas 3 empresas enquadradas nas exigências desta métrica.

As duas empresas referentes 2009 são a All Amer Lat e novamente a Dufry Ag, visto que esta última reconheceu perda em 2008 e 2009. Em relação a estas duas empresas, a All Amer Lat teve índice de evidenciação de 50%, que equivale dizer que ela divulgou metade das informações requeridas pela métrica 5. Já a Dufry Ag evidenciou 64% dos itens constantes na métrica 5.

Apesar das duas empresas, referentes 2009, terem obtido índice de evidenciação acima da média verificada, que foi 35,94% em 2009

(ver Tabela 2), a não evidenciação plena dificulta entendimento por parte do usuário. Por exemplo, em 2009 a All Amer Lat não divulgou informações básicas como, por exemplo: as premissas utilizadas para a projeção de fluxo de caixa e o período referente à projeção de fluxo de caixa.

4.4.6 Discussão Geral a Respeito Evidenciação Verificada em Relação às 5 (cinco) Métricas

Observando as cinco métricas apresentadas neste tópico, fica nítida a deficiência de divulgação das informações referentes à perda no valor recuperável de ativos por parte das empresas, bem como, percebe-se também que mesmo, na maioria dos casos, tratando-se de empresas diferentes em 2008 e 2009, a situação de falta de divulgação persiste.

É mister ressaltar também que umas das informações menos evidenciadas foi a base de cálculo para o valor recuperável (valor uso ou valor justo líquido de despesas de venda) e a respectiva informação concernente a base utilizada, por exemplo, nesta pesquisa, conforme foi apresentado, a maioria das empresas, que divulgou a base, informou ter utilizado o 'valor em uso' neste caso a exigência inerente é a divulgação da taxa de desconto utilizada na projeção de fluxo de caixa.

Conforme visto no referencial teórico, vários estudos já ressaltaram a importância da taxa de desconto no cálculo do valor recuperável, como por exemplo: Petersen e Plenborg (2010); Carlin e Finch (2010); Carlin e Finch (2009) e Rodrigues e Gonçalves (2007), visto que dependendo a taxa de desconto adotada o valor recuperável pode sofrer alteração significativa.

Todavia, a maioria das empresas analisadas nesta pesquisa nem informou a base de cálculo utilizada, tampouco a informação inerente a esta base. O que pode ser um alerta para o risco de gerenciamento no cálculo do valor recuperável.

Além disso, as empresas precisam estar atentas a maneira em que a informação é divulgada nas notas explicativas, pois foram verificados vários casos de evidenciação de maneira confusa, mal formatada e incompleta apesar de ter sido divulgada.

Ressalta-se que foram verificados os pareceres dos auditores independentes de todas as empresas componentes da amostra e nenhum deles se pronunciou a respeito da deficiência na evidenciação da perda no valor recuperável dos ativos nas suas respectivas empresas auditadas. O que pode indicar que até mesmo os auditores externos ainda não estão atribuindo a adequada atenção ao atendimento do CPC-01, no que

compete ao *disclosure* das informações pertinentes a perda no valor recuperável dos ativos

4.5 Determinantes da Evidenciação da Redução no Valor Recuperável de Ativos

Nesta etapa da pesquisa serão apresentados os resultados concernentes ao poder explicativo das hipóteses testadas em relação ao nível de evidenciação praticado pelas empresas. Para esta análise estatística foi necessária a exclusão de uma empresa da amostra (BHG S.A) pelo fato desta não ter apurado receita líquida no exercício de 2007, conforme constatado na Base ECONOMATICA e confirmado na própria Demonstração do Resultado do Exercício arquivada na BOVESPA, desta forma, como esta empresa reconheceu a perda em 2008, este fato impossibilita o adequado cálculo do índice de oportunidade de crescimento, deixando esta empresa com valor muito discrepante (*outlier*) em relação as demais.

Desta maneira, amostra utilizada para testar as hipóteses foi composta por 66 casos de reconhecimento de perda no valor recuperável de ativos entre os anos de 2008 e 2009.

Conforme explicado na metodologia, optou-se pelo Modelo de Regressão Linear Múltipla para testar as hipóteses, a variável dependente ‘nível de evidenciação’ foi obtida através de métricas elaboradas com nas exigências de divulgação constantes no CPC-01, desta maneira, esta variável foi calculada pelo quociente entre o total evidenciado pela empresa e o total exigido de divulgação.

A Tabela 13 apresenta os resultados concernentes ao Modelo de Regressão com todas as variáveis independentes utilizadas neste estudo, quais sejam: Tamanho (*log_tam*); Rentabilidade (*rent*); Empresa de Auditoria Independente (*aud*); Governança Corporativa (*gov*); Internacionalização (*inter*); Oportunidade de crescimento (*oport*) e Endividamento (*endiv*).

Tabela 13: Resultados do Modelo de Regressão com todas as variáveis

Variável	Coefficiente	Erro Padrão	T	Valor-P
log_tam	4,718	1,537	3,070	0,003
Rent	-0,117	0,103	-1,144	0,257
Aud	12,876	5,318	2,421	0,019
Gov	1,831	5,445	0,336	0,738
Inter	-0,987	7,882	-0,125	0,901
Oport	-0,003	0,015	-0,220	0,827
Endiv	-0,027	0,101	-0,271	0,788
_cons	-44,718	23,623	-1,893	0,063
Número de Observações	66	R-Quadrado		0,287
F	3,33	R-quadrado ajustado		0,201
Valor p	0,005	Erro Padrão		18,532

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa.

Observando os resultados apresentados na Tabelas 13, percebe-se que apenas as variáveis ‘log_tamanho’ e ‘empresa de auditoria’ se mostram significativas para influenciar o nível de evidenciação da perda no valor recuperável de ativos, contudo foi constatado, no modelo exposto, problema de multicolinearidade entre variáveis independentes. Conforme explicam Cunha e Coelho (2009), a multicolinearidade ocorre quando duas variáveis independentes possuem alta correlação entre si, este fato induz a dificuldade de identificação dos reflexos individuais que cada uma destas variáveis exerce sobre a variável dependente, comprometendo o poder explicativo do modelo.

A Tabela 14 apresenta a matriz de correlação, onde é possível identificar o problema.

Tabela 14: Correlograma - Matriz de Correlação entre as Variáveis Independentes

Correlograma (Teste de Multicolinearidade)							
	log_tam	Rent	Aud	gov	Inter	oport	endiv
log_tam	1						
Rent	0,443	1					
Aud	0,152	0,263	1				
Gov	0,112	0,132	0,146	1			
Inter	0,592	0,110	0,118	0,124	1		
Oport	-0,100	0,093	0,004	0,237	-0,105	1	
Endiv	-0,354	-0,869	-0,340	-0,349	-0,131	-0,176	1

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa.

Na Tabela 14 é possível constatar que as variáveis ‘rentabilidade’ e ‘endividamento’ possuem um alto grau de correlação (-0,869) entre si. Uma possível solução para este problema é a exclusão de uma destas variáveis, para isto, foram realizados testes excluindo cada uma destas duas variáveis, constatando assim diferenças significativas nos modelos encontrados.

O modelo mantendo a rentabilidade e excluindo a variável endividamento, mostrou-se melhor em relação à normalidade dos resíduos, além disso, neste modelo a variável rentabilidade tornou-se significativa ao nível de 10%. Já no modelo excluindo a rentabilidade e mantendo a variável endividamento, a variável endividamento continuou não sendo significativa, ao nível de 10%, para explicar as variações no nível de evidenciação praticado pelas empresas. Diante do exposto, neste estudo, optou-se pela exclusão da variável ‘endividamento’ do modelo.

Desta maneira a Tabela 15 apresenta os resultados do modelo final adotado, ou seja, excluída a variável independente ‘endividamento’.

Tabela 15: Resultados do Modelo Final sem o Endividamento

Variável	Coefficiente	Erro Padrão	T	Valor-P
log_tam	4,657	1,508	3,088	0,003
Rent	-0,093	0,052	-1,810	0,075
Aud	13,175	5,161	2,553	0,013
Gov	2,480	4,850	0,511	0,611
Inter	-0,762	7,776	-0,098	0,922
Oport	-0,003	0,015	-0,196	0,845
_cons	-46,187	22,811	-2,025	0,047
Número de Observações	66	R-Quadrado		0,286
F	3,939	R-quadrado ajustado		0,213
Valor p	0,002	Erro Padrão		18,386

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa.

Na Tabela 15, o Valor p do modelo igual a 0,002 indica que em conjunto as variáveis independentes constantes no modelo são significativas para explicar a variável dependente. Em média, aproximadamente 29% das variações no nível de evidenciação da redução no valor recuperável de ativos pode ser explicada por uma relação linear envolvendo as variáveis tamanho, rentabilidade, auditoria, governança corporativa, internacionalização e oportunidade de crescimento.

Já analisando o poder explicativo individual de cada variável independente, constata-se que as variáveis ‘tamanho’ e ‘empresa de auditoria’ são significativas, ao nível de significância de 5%, para explicar o nível de evidenciação da redução no valor recuperável de ativos. E a variável ‘rentabilidade’ possui poder explicativo ao nível de significância de 10%.

As variáveis: governança corporativa, internacionalização e oportunidade de crescimento, individualmente, não são significativas para explicar as variações no nível de evidenciação da perda no valor recuperável de ativos.

Ressalta-se que a normalidade dos resíduos foi verificada através do teste Jarque-Bera, sendo que o mesmo resultou em 0.1656, aceitando a hipótese nula, indicando que os resíduos são normais ao nível de significância de 10%. E a homoscedasticidade dos resíduos foi

testada através do Teste de *White*, que resultou em um valor-P igual a 0.1945, aceitando a hipótese nula que atesta a homoscedasticidade dos resíduos.

Confirma-se a hipótese que empresas maiores possuem um maior nível de adequação às exigências de evidenciação da perda no valor recuperável de ativos do que empresas menores. Possivelmente por terem maior estrutura econômica e financeira e um departamento de contabilidade mais estruturado, conforme apontado por Depoers (2000).

A variável empresa auditoria, também se apresentou significativa no Modelo, confirmando a hipótese que empresas auditadas por “*Big Four*” possuem um maior nível de adequação as exigências de evidenciação da perda no valor recuperável de ativos do que as auditadas por outras empresas de auditoria independente.

O que sugere que as empresas de auditoria podem contribuir com a *compliance* nas empresas, e conseqüentemente com a transparência das informações exigidas pelas normas de contabilidade financeira, atualmente no Brasil, convergidas aos padrões internacionais do IASB, através dos pronunciamentos do CPC. Entretanto, salienta-se que apesar dos resultados indicarem que empresas auditadas por *Big Four*, em média, possuem um melhor nível de evidenciação, nenhuma das empresas divulgou plenamente todas as exigências que lhe eram pertinentes.

A variável ‘rentabilidade’ mostrou-se significativa a um nível de 10%, entretanto, o seu coeficiente foi negativo o que indica que, em média, na amostra observada, quanto maior a rentabilidade menor a quantidade de informações evidenciadas, em outras palavras, em média, as empresas com menores níveis de rentabilidade evidenciaram mais informações sobre a perda no valor recuperável de ativos.

5 CONCLUSÕES

Esta pesquisa objetivou identificar fatores significativos para explicar o nível de evidenciação da perda no valor recuperável dos ativos, a análise foi efetuada nas empresas brasileiras de capital aberto que reconheceram perda no valor recuperável de ativos imobilizados ou intangíveis entre o período de 2008 e 2009. Os principais resultados deste estudo foram:

- ✓ O nível de evidenciação da perda no valor recuperável no Brasil pode ser considerado deficiente;

- ✓ O nível de divulgação efetuado pelas empresas não apresentou evolução significativa em 2009 comparativamente ao evidenciado em 2008, no que tange a perda no valor recuperável de ativos;
- ✓ A variável governança corporativa não se mostrou significativa para explicar o nível de evidenciação, mesmo a *compliance* e transparência sendo dois de seus princípios fundamentais;
- ✓ As variáveis ‘tamanho’ e ‘empresa de auditoria’ se mostraram significativas ao nível de significância de 5%, indicando que empresas maiores e auditadas por *big four*, em média, tiveram um maior nível de evidenciação de informações a respeito da perda no valor recuperável de ativos;
- ✓ A variável ‘rentabilidade’ se apresentou significativa ao nível de 10%, apresentando coeficiente negativo, o que indica que, em média, empresas com menores níveis de rentabilidade evidenciaram mais informações sobre a redução no valor recuperável de seus ativos.

Esperava-se que empresas com maior rentabilidade tivessem um maior nível de evidenciação, mas os resultados demonstraram ao contrário, ao nível de 10%, as empresas com menores níveis de rentabilidade, em média, tendem a evidenciar mais informações sobre a perda no valor recuperável de ativos. O que pode sugerir que a decisão de divulgar uma quantidade maior de informações possa ter tido alguma relação com uma possível justificativa pelo baixo desempenho no período.

Verificou-se também que algumas empresas, apesar de terem divulgado a informação requerida pelo pronunciamento CPC-01, apresentaram problemas quanto à qualidade. Reforçando a conclusão que as empresas analisadas ainda precisam evoluir no que tange a transparência e qualidade das informações concernentes ao valor recuperável de seus ativos, para então atender plenamente os reais propósitos das normas internacionais de contabilidade que é promover uma informação útil e de qualidade aos seus usuários.

A respeito da governança corporativa, é mister ressaltar que os resultados apontaram que, no compete à transparência e a *compliance*, dois de seus princípios fundamentais, algumas empresas ainda não estão

dando adequada atenção à evidenciação do valor recuperável de seus ativos imobilizados e intangíveis.

Ressalta-se que os resultados desta pesquisa limitam-se a amostra pesquisada e foram analisadas as demonstrações financeiras padronizadas publicadas nos anos de 2008 e 2009. Desta maneira, os resultados encontrados são referentes a esta amostra e período delimitado, não podendo assim ser extrapolados para outras empresas e períodos posteriores.

5.1 Sugestões para Pesquisas Futuras

Com base na pesquisa realizada, fica como proposta para estudos futuros tentar identificar as características de empresas que reconhecem perdas por *impairment*, a idéia subjacente é: existe um determinado grupo que reconheceu perda e outro (maioria) que afirma que o valor de seus ativos é recuperável. Desta maneira, quais fatores são preponderantes para explicar o porquê algumas empresas sofreram desvalorizações e outras, por outro lado, jamais reconheceram qualquer redução no valor recuperável de seus ativos, o que pode sugerir diversas hipóteses como: tamanho do ativo; estrutura de capitais; setor; concentração de controle acionário, entre outras.

Sugere-se, também, através do estabelecimento de um padrão de qualidade da informação divulgada, analisar a relação entre a qualidade da informação concernente ao valor recuperável e diversas características das empresas, visando vislumbrar se existe alguma relação.

Além de analisar a relação existente nos mencionados estudos propostos, seria interessante investigar mais profundamente a possível relação entre perdas por *impairment* e gerenciamento de resultados, a este respeito, recomenda-se uma maior abordagem do tema *impairment* no *goodwill* no Brasil.

REFERÊNCIAS

ALCIATORE, Mimi; EASTON, Peter; SPEAR, Nasser. Accounting for the impairment of long-lived assets: evidence from the petroleum industry. *Journal of Accounting and Economics*, v. 29, p. 151-172, 2000.

ANTUNES, Gustavo Amorim; MENDONÇA, Mark Miranda de. Impacto da adesão aos níveis de governança da Bovespa na qualidade da informação contábil: uma investigação acerca da oportunidade, relevância e do conservadorismo contábil utilizando dados em painel. In: III CONGRESSO ANPCONT, 2., 2008, Salvador. **Anais...** Salvador: AnpCONT, 2008.

ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

BAESSO, Robson de Souza et al. Impairment em empresas norte-americanas do setor de telefonia móvel. In: CONGRESSO USP CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 8º, 2008, São Paulo, **Anais...** São Paulo: CONGRESSO USP, 2008, CD-ROM.

BAKER, Richard; WEARING, Robert T. Impairment tests for goodwill instead of amortization: the potential impact on British companies. Disponível em: <
http://www.essex.ac.uk/AFM/Research/working_papers/WP01-13.pdf>. Acesso em: 15 out. 2007.

BEATTY, Anne; WEBER, Joseph. Accounting discretion in fair value estimates: an examination of SFAS 142 goodwill impairments. **Journal of Accounting Research**, v. 44, n° 2, 2006.

BELO, Neuza Maria; BRASIL, Haroldo Guimarães. Assimetria informacional e eficiência semiforte do mercado. **Revista de**

Administração de Empresas, v. 46, p. 48-57, 2006.

BINI, Mauro; BELLA, Chiara Della. Determinants of market reactions to goodwill write-off after SFAS-142. **Managerial Finance**, v. 33, n° 11, p. 904-914, 2007.

BORBA, José Alonso; SOUZA, Maíra Melo; ZANDONAI, Fabiana. Evidenciação da Perda no Valor Recuperável de Ativos nas Demonstrações Contábeis: uma Verificação nas Empresas de Capital Aberto Brasileiras. In: XXXIII ENCONTRO DA ANPAD, 33, 2009, São Paulo. **Anais...** São Paulo: EnANPAD, 2009. CD-ROM.

_____ ; _____ ; DUTRA, Marcelo Haendchen. Uma verificação do impairment loss nas demonstrações financeiras padronizadas (CVM) e no Formulário 20-F (SEC) das empresas brasileiras que negociam ADRs na Bolsa de Valores dos EUA. **Revista Brasileira de Contabilidade**, Brasília, ano XXXVIII, n° 178, 179 e 180, p. 81-93, jul./dez. 2009.

BORGERTH, Vânia Maria Costa da. **SOX entendendo a lei sarbanes-oxley**: um caminho para a informação transparente. São Paulo: Thomson Learning, 2007.

BRAMMER, Stephen; PAVELIN, Stephen. Factors influencing the quality of corporate environmental disclosure. **Business Strategy and the Environment**, vol. 17, p. 120-136, 2008.

BUSHMAN, Robert M.; SMITH, Abbie, J. Transparency, financial accounting information, and corporate governance. **Economic Policy Review**, abril 2003.

CAIRNS, Cairns. The use of fair value in IFRS. **Accounting in Europe**. v. 3, 2006.

CARLIN, Tyrone M.; FINCH, Nigel. Discount rates in disarray: evidence on flawed goodwill impairment testing. **Australian Accounting Review**, v. 19, p. 326-336, 2009.

_____. _____ Evidence on IFRS goodwill impairment testing by Australian and New Zealand, 2010. Disponível em SSRN: < www.ssrn.com>. Acesso em: 02 de jan. 2011.

CARVALHO, L. Nelson; LEMES, Sirlei; COSTA, Fábio Moraes. **Contabilidade internacional**: aplicação das IFRS 2005. São Paulo: Atlas, 2006.

CASTELLANO, José María. O que o mercado exige de nós é rentabilidade e transparência. Universia-Knowledge@Wharton, 2003. Disponível em < <http://www.wharton.universia.net/index.cfm?fa=viewArticle&id=663&language=portuguese>> . Acesso em: 05 de setembro de 2010.

CHAMBERS, R. J. **An accounting thesaurus**: 500 years of accounting. 1 ed. Pergamon: New York, 1995.

CHEN, Changling; KOHLBECK, Mark; WARFIELD, Terry. Timeliness of impairment recognition: Evidence from the initial adoption of SFAS 142. *Advances in Accounting, incorporating Advances in International Accounting* , v. 24, p. 72–81, p. 2008.

CHURYK, Natalie Tatiana. *Reporting goodwill: are the new accounting standards consistent with market valuations?* **Journal of Business Research**. v. 58, p. 1353-1361, 2005.

COMITÊ de Pronunciamentos Contábeis. Pronunciamento Técnico CPC 01, de 07 de setembro de 2007. Redução ao Valor Recuperável de

Ativos (*impairment*). Disponível em: <www.cpc.org.br>. Acesso em 15 de dezembro de 2009.

_____. Pronunciamento Técnico CPC 01 R1, de 06 de agosto de 2010. Redução ao Valor Recuperável de Ativos (*impairment*). Disponível em: <www.cpc.org.br>. Acesso em 01 de dezembro de 2010.

_____. Pronunciamento Técnico CPC 00, de 11 de janeiro de 2008. Estrutura Conceitual Básica para Elaboração e Apresentação das Demonstrações Contábeis. Disponível em: <www.cpc.org.br>. Acesso em 15 de dezembro de 2009.

_____. Pronunciamento Técnico CPC 15, de 26 de junho de 2009. Combinações de Negócios. Disponível em: <www.cpc.org.br>. Acesso em 16 de outubro de 2010.

_____. Pronunciamento Técnico CPC 18, de 06 de novembro de 2009. Investimento em Coligada e em Controlada. Disponível em: <www.cpc.org.br>. Acesso em 10 de agosto de 2010.

_____. Pronunciamento Técnico CPC 27, de 26 de junho de 2009. Ativo Imobilizado. Disponível em: <www.cpc.org.br>. Acesso em 30 de dezembro de 2010.

_____. Pronunciamento Técnico CPC 04 R1, de 05 de novembro de 2010. Ativo Intangível. Disponível em: <www.cpc.org.br>. Acesso em 30 de dezembro de 2010.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. Resolução 1.282 de 28 de maio de 2010. Atualiza e consolida dispositivos da Resolução CFC nº 750/93, que dispõe sobre os princípios Fundamentais de Contabilidade. Disponível em: <www.cfc.org.br>. Acesso em 16 de outubro de 2010.

COSTA, Fábio Moraes da; LOPES, Alexsandro Broedel. Ajustes aos US-GAAP: estudo empírico sobre sua relevância para empresas brasileiras com ADRs negociados na bolsa de valores de Nova Iorque. **Revista Contabilidade & Finanças USP**, São Paulo, 2007, v. 18, p. 45-57, jun/2007.

CUNHA, Jacqueline Veneroso Alves da; COELHO, Antonio Carlos. Regressão linear múltipla. In: CORRAR, Luiz J; PAULO, Edilson; DIAS FILHO, José Maria (Org.). **Análise Multivariada**: para os cursos de administração, ciências contábeis e economia. São Paulo: Atlas, 2009.

DEPOERS, Florence. A cost benefit study of voluntary disclosure: some empirical evidence from French listed companies. **European Accounting Review**, v. 9, p. 245-263, 2000.

DOMINGUES, João Carlos de Aguiar et al. Perda do Valor de Recuperação (impairment) de Ativos em Campos Petrolíferos: Um Estudo das Empresas Listadas Na Nyse. In: 9º CONGRESSO USP CONTROLADORIA E FINANÇAS, 9, 2009, São Paulo. *Anais...* São Paulo: 9º Congresso USP, FEA/USP, 2009. CD-ROM.

DUH, Rong-Ruey; LEE, Wen-Chih; LIN, Ching-Chieh. Reversing an impairment loss and earnings management: The role of corporate governance. **The International Journal of Accounting**, v. 44, p. 113-137, 2009.

EL-GAZZAR, Samir M.; JACOB, Rudy A.; SHALABY, Afaf A. An empirical investigation of goodwill attributes and subsequent impairment in the frame of sfas n. 141 and 142. **Journal of Accounting and Finance Research**, v. II, p. 1-14, 2004.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB). Statement of Financial Accounting Standards (SFAS). **Elements of financial statements, n. 6**. FASB, 1985. Disponível em: <<http://www.fasb.org/jsp/FASB/Page/SectionPage&cid=1176156317989>>. Acesso em 23 de março de 2010.

_____. Statement of Financial Accounting Standards (SFAS) n.º. 142 - **Goodwill and other Intangible Assets**. FASB, June 2001.

_____. Statements of Financial Accounting Standards (SFAS) n. 144 - **Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets**. FASB, August 2001.

_____. Statements of Financial Accounting Standards (SFAS) n. 157 - **Fair Value Measurements**. FASB, September 2006.

FINCH, Nigel. Intangible Assets and Creative Impairment - An analysis of current disclosure practices by large Australian listed firms. **Journal of Law and Financial Mangement**, v. 5, n. 2, dezembro 2006.

FROST, Carol; GORDON, Elizabeth; POWNALL, Grace. Financial reporting and disclosure quality, and emerging market companies. Access to capital in global markets. **Social Science Research Network**, abril, 2008. Disponível em: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=802824>. Acesso em: 05 de setembro de 2010.

GODFREY, Jane M.; KOH, Ping-Sheng. Goodwill impairment as a reflection of investment opportunities. **Accounting and Finance**, v. 49, p. 117–140, 2009.

GOUVEIA, Fernando Henrique Câmara; MARTINS, Eliseu. Comparação dos métodos de tratamento do goodwill adquirido face às

características qualitativas da informação contábil: *impairment test* x amortização. **4º CONGRESSO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA EM CONTABILIDADE**, 2007, São Paulo. *Anais...* São Paulo: USP, 2007.

GÖX, Robert F.; WAGENHOFER, Alfred. Optimal impairment rules. **Journal of Accounting and Economics**, v. 48, p. 2-16, 2009.

HAMANNA, Karthik. The implications of unverifiable fair-value accounting: evidence from the political economy of goodwill accounting. **Journal of Accounting and Economics**, p. 45, p. 253-281, 2008.

HAYN, Carla; HUGUES, Patricia J. Leading Indicators of Goodwill Impairment. **Journal of Accounting, Auditing & Finance**, p. 223-265, junho de 2005. Disponível em <<http://papers.ssrn.com/sol3/DisplayAbstractSearch.cfm>>. Acesso em: 18 de setembro de 2010.

HENDRIKSEN, Eldon S. e VAN BREDA, Michael F. **Teoria da Contabilidade**. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 1999

HENRIQUE, João Carlos. **Valuation allowance x impairment e a decisão de sua implantação no balanço**. Disponível em <<http://www.fucape.br/simposio/4/artigos/joaocarlos.pdf>> Acesso em 19 de set. 2010.

HERRMANN, Don; SAUDAGARAN, Shahrokh M.; THOMAS, Wayne B. The quality of fair value measures for property, plant, and equipment. **Accounting Forum**, v. 30, p. 43-59, 2006.

HOLTHAUSEN, R.; WATTS, R. The relevance of the value-relevance literature for financial accounting standard setting. **Journal of Accounting and Economics**, v. 31, p. 3-75, 2001.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GOVERNANÇA CORPORATIVA (IBGC). Código das Melhores Práticas de Governança Corporativa. 4 ed. São Paulo: IBGC, 2009. 73p. Disponível em: <
<http://www.ibgc.org.br/CodigoMelhoresPraticas.aspx>>. Acesso em 06 de setembro de 2010.

_____. Conceito de Governança Corporativa. Disponível em: <
<http://www.ibgc.org.br/Secao.aspx?CodSecao=17>>. Acesso em: 06 de setembro de 2010.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; **Teoria da contabilidade**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

_____. MARION, José Carlos de; PEREIRA, Elias. **Dicionário de termos de contabilidade**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2003.

_____; MARTINS, Eliseu. Uma investigação e uma proposição sobre o conceito e o uso do valor justo. **Revista Contabilidade e Finanças**. ed. Trinta anos de doutorado. São Paulo: USP, 2007.

_____; _____; GELBCKE, Ernesto Rubens. **Manual de contabilidade das sociedades por ações**: aplicável às demais sociedades. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

_____; _____; _____. **Manual de contabilidade das sociedades por ações**: aplicável às demais sociedades (Suplemento). 1. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

JAHMANI, Yousef; DOWLING, William, A; TORRES, Paul D. Goodwill impairment: a new window for earnings management. **Journal of Business & Economics Research**, v. 8, nº 2, p. 19-23, 2010.

JARVA, Henry. Do firms manage fair value estimates? an examination of SFAS 142 goodwill impairments. **Journal of Business Finance & Accounting**, v. 36, n° 9 e 10, p. 1059-1086, November/December 2009.

JENSEN, Michael C.; MECKLING, William H. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. **Journal of Financial Economics**, v. 3, n° 4, 1976.

KAM, Vernon. **Accounting theory**. 2 ed. New York: John Wiley & Sons, 1990.

LA PORTA, Rafael et al. Investor protection and corporate governance. **Journal of Financial Economics**, v. 58, p. 3-27, 2000.

_____ et al. Legal determinants of external finance. **NBER Working Paper**, n° 5879, jan. 1997. Disponível em: <
<http://www.ssrn.com/>>. Acesso em 26 de jun. 2010.

LANZANA, Ana Paula. **Relação entre disclosure e governança corporativa das empresas brasileiras**. 2004. 165 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2004.

LAPOINTE-ANTUNES, Pascale; CORMIER, Denis; MAGNAN, Michel. Value relevance and timeliness of transitional goodwill-impairment losses: Evidence from Canada. **The International Journal of Accounting**, v. 44, p. 56-78, 2009.

_____; _____. Equity recognition of mandatory accounting changes: the case of transitional goodwill impairment losses. **Revue Canadienne des Sciences de l'Administration**, v. 25, p. 37-54, 2008.

LEV, Baruch; MANDELKER, Gershon. The Microeconomic Consequences of Corporate Mergers. *The Journal of Business*, v. 45, n. 1, p. 85-104, 1972.

LOPES, Alessandro Brodel; MARTINS Eliseu. **Teoria da contabilidade**: uma nova abordagem. São Paulo: Atlas, 2005.

MARTINS, Eliseu. **Contribuição à avaliação do ativo intangível**. 1972. 121 f. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade) - Congregação da Faculdade de Economia e Administração, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1972.

_____. Contabilidade VS. Fluxo de caixa. **Caderno de estudos Fipecafi**. São Paulo, n° 2, abril, 1991.

_____. O país está mais bem preparado para a mudança. Valor On Line. Entrevista com Eliseu Martins, 26 de fevereiro de 2008. Disponível em: <http://www.fenacon.org.br/pressclipping/2008/fevereiro/ve/ve260208b.htm>. Acesso em: 03 de abril de 2010.

MASTERS-STOUT, Brenda; COSTIGAN, Michael, L.; LOVATA, Linda M. Goodwill impairments and chief executive officer tenure. **Critical Perspectives on Accounting**, v. 19, p. 1370-1383, 2008.

MCSWEENEY, Brendan. The roles of financial asset market failure denial and the economic crisis: Reflections on accounting and financial theories and practices. **Accounting, Organizations and Society**, v. 34, p. 835-848, 2009.

MURCIA, Fernando Dal Ri. Fatores determinantes do nível de disclosure voluntário de companhias abertas no Brasil. 2009. 181 f. Tese

(Doutorado em Contabilidade e Controladoria) - Curso de Pós-Graduação em Contabilidade e Controladoria, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo. Disponível em: <
<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-16122009-121627/>>. Acesso em: 14 de maio de 2010.

NICHOLS, Linda, M.; BUERGER, Kurt, H. An investigation of the effect of valuation alternatives for fixed assets on the decisions of statement users in the United States and Germany. **Journal of International Accounting, Auditing & Taxation**, v. 11, p. 155-163, 2002.

ONO, Heverton Masaru; RODRIGUES, Jomar Miranda; NIYAMA, Jorge Katsumi. Disclosure sobre impairment: uma análise comparativa das companhias abertas brasileiras em 2008. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ**, Rio de Janeiro, v. 15, nº 1, p. 67-87, jan./abr. 2010.

PACHARN, Parunchana; ZHANG, Li. *Accounting, innovation and incentives*. **Journal of Engineering and Technology Management**. v. 23, p. 114-129, 2006.

PALMER, Philip D. Disclosure of the impacts of adopting Australian equivalents of International Financial Reporting Standards. **Accounting and Finance**, v. 48, 847-870, 2008.

PETERSEN, Christian; PLENBORG, Thomas. How do firms implement impairment tests of goodwill? **A Journal of Accounting, Finance and Business Studies - ABACUS**, v. 46, n. 4, 2010.

PEREIRA, Dimmitre Morant Vieira Gonçalves et al. Um estudo sobre a relação entre o lucro contábil e o disclosure das companhias abertas do setor de materiais básicos: evidências empíricas no mercado brasileiro

de capitais. In: III CONGRESSO ANPCONT, 2., 2008, Salvador. **Anais...** Salvador: AnpCONT, 2008.

RAUPP, Fabiano Maury; BEUREN, Ilse Maria. Proposta de mensuração de ativos imobilizados por meio do *fair value* e do *impairment test*. In: **6º CONGRESSO DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE**, 2006, São Paulo. *Anais...* São Paulo: USP, 2006.

_____; _____. Mensuração de ativos imobilizados por meio do fair value e impairment test em uma rede de fotocópias. **Revista Pensar Contábil**, Rio de Janeiro, 2008, v. 10, nº 41, p. 15-23, jul/set. 2008.

RIBEIRO, Milton Nassau. A quem serve a governança corporativa. Setembro, 2007. Disponível em < http://mrm.comunique-se.com.br/arq/132/arq_132_9964.pdf>. Acesso em: 06 de setembro de 2010.

ROCHA, Emerson; SANTOS, Danilo Vasconcelos; LEAL, Edvalda Araujo. Mapeamento da Produção Acadêmica Sobre O Teste de Impairment no Brasil: Uma Análise dos Periódicos e Anais de Congresso. In: **7º CONGRESSO USP DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA EM CONTABILIDADE**, 2010, São Paulo. *Anais...* São Paulo: USP, 2010.

RODRIGUES, Adriano; PAULO, Edilson. Introdução à análise multivariada. In: CORRAR, Luiz J; PAULO, Edilson; DIAS FILHO, José Maria (Org.). **Análise Multivariada**: para os cursos de administração, ciências contábeis e economia. São Paulo: Atlas, 2009.

RODRIGUES, Fernanda Fernandes; GONÇALVES, Rodrigo de Souza. Problemas no Teste de *Impairment* dos Ativos Intangíveis: O Caso de uma Empresa de Telecomunicações Brasileira. In: XXXI ENCONTRO DA ANPAD, 31, 2007, São Paulo. **Anais...** Rio de Janeiro: EnANPAD, 2007. CD-ROM.

SANTOS, José Luiz dos; SCHMIDT, Paulo; MACHADO, Nilson Perinazzo. **Fundamentos da teoria da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2005.

_____; MACHADO, Nilson Perinazzo; SCHMIDT, Paulo. Teste de impairment para ativos de longa duração: tratamento contábil de acordo com o SFAS nº. 144. **Revista Contexto**. 5ª ed. Porto Alegre: UFRGS, 2003.

SANTOS, Odilanei Moraes; SANTOS, Ariovaldo dos; SILVA, Paula Danyelle Almeida da. Reconhecimento de perdas para redução ao valor recuperável de ativos: *impairment* em ativos de exploração e produção de petróleo. In: IV CONGRESSO ANPCONT, 4., 2010, Natal. **Anais...** Natal: AnpCONT, 2010.

SCHMIDT, Paulo; SANTOS, José Luiz dos. **Avaliação de ativos intangíveis**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

_____. et al. Teste de impairment do goodwill na hipótese de existir p&d no us-gaap. In: X CONGRESSO INTERNACIONAL DE COSTOS, 10, 2007, Lyon. **Anais...** Lyon: CIC, 2007. Disponível em: <http://www.intercostos.org/por/tp_congresos.php?id=1668>. Acesso em 28 de março de 2010.

SCHROEDER, Richard G.; CLARK, Myrtle. **Accounting theory: text and readings**. 5º ed. New York: John Wiley & Sons, 1995.

SEETHARAMAN, A. et al. Managing impairment of goodwill. **Journal of Intellectual Capital**. v. 7, n. 3, p. 338-353, 2006.

SEVIN, Suzanne; SCHROEDER, Richard. Earnings management: evidence from SFAS No. 142 reporting. **Managerial Auditing Journal**, v. 20, nº 1, p. 47-54, 2005.

_____; _____; BHAMORNSIRI Sak. Transparent financial disclosure and SFAS No. 142. **Managerial Auditing Journal**, v. 22, nº 7, p. 674-687, 2007.

SHLEIFER, Andrei; VISHNY, Robert W. A Survey of Corporate Governance. **The Journal of Finance**, v. 52, nº 2, p. 737-783, jun. 1997.

SILVA, Paula Danyelle Almeida da Silva; MARQUES, José Augusto Veiga da Costa; SANTOS, Odilanei Moraes dos. Análise da evidenciação das informações sobre o impairment dos ativos de longa duração de empresas petrolíferas. **Revista Base**, v. 6, nº 3, p. 258-274, setembro/outubro 2009.

_____. et al. Impairment de Ativos de Longa Duração: Comparação entre o SFAS 144 e o IAS 36. In: 6º CONGRESSO USP CONTROLADORIA E FINANÇAS, 6, 2006, São Paulo. **Anais...** São Paulo: Congresso USP, FEA/USP, 2006. CD-ROM.

SILVEIRA, Alexandre Di Miceli da; BARROS, Lucas Ayres Barreira de Campo. **Revista REAd**, v. 14, nº 3, set./dez. 2008.

SKINNER, Douglas J. Discussion of the implications of unverifiable fair-value accounting: evidence from the political economy of goodwill accounting. **Journal of Accounting and Economics**, v. 45, p. 282–288, 2008.

STICKNEY, Clyde; WEIL, Roman. **Contabilidade Financeira**: introdução aos conceitos, métodos e usos. Cengage Learning, 2009.

STREET, Donna L. BRYANT, Stephanie M. Disclosure level and compliance with IASs: a comparison of companies with and without U.S. listings and filings. **The International Journal of Accounting**, v. 35, nº 3, 2000.

TAVARES, Márcia Ferreira Neves et al. Um estudo sobre o nível de conformidade dos setores classificados pela Bovespa com o CPC-01 - redução ao valor recuperável de ativos. In: IV CONGRESSO ANPCONT, 4., 2010, Natal. **Anais...** Natal: AnpCONT, 2010.

VERRECCHIA, Robert E. Essays on disclosure. **Journal of Accounting and Economics**, v. 32, p. 97-180, 2001.

WHITWELL, Gregory, J.; LUKAS, Bryan, A.; HILL, Pall. Stock analysts' assessments of the shareholder value of intangible assets. **Journal of Business Research**, v. 60, p. 84-90, 2007.

ZANDONAI, Fabiana; BORBA, José Alonso Borba. O que dizem os achados das pesquisas empíricas sobre o teste de impairment: uma análise dos journals em língua inglesa. **Contabilidade, Gestão e Governança**, v. 12, p. 24-24, 2009.

ZUCCA, Linda J.; CAMPBELL, David R. A closer look at discretionary writedowns of impaired assets. **Accounting horizons**, v. 6, n° 3, setembro 1992.