



FACULDADE DE ECONOMIA E FINANÇAS IBMEC
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM
ADMINISTRAÇÃO E ECONOMIA

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO
PROFISSIONALIZANTE EM ADMINISTRAÇÃO

**ANÁLISE DO NÍVEL DE ADERÊNCIA AOS
REQUISITOS DE DIVULGAÇÃO DAS
NORMAS DE IMPAIRMENT E AS
ALTERAÇÕES NOS RESULTADOS
CONTÁBEIS: ESTUDO DE CASOS.**

MARCELO GUILHERME DOS SANTOS

ORIENTADOR: RAIMUNDO NONATO SOUSA SILVA

Rio de Janeiro, 08 de junho de 2009.

Livros Grátis

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

**“ANÁLISE DO NÍVEL DE ADERÊNCIA AOS REQUISITOS DE DIVULGAÇÃO
DAS NORMAS DE IMPAIRMENT E AS ALTERAÇÕES NOS RESULTADOS
CONTÁBEIS: ESTUDO DE CASOS.”**

MARCELO GUILHERME DOS SANTOS

Dissertação apresentada ao curso de
Mestrado Profissionalizante em
Administração como requisito parcial para
obtenção do Grau de Mestre em
Administração.
Área de Concentração: Administração de
Empresas

ORIENTADOR: RAIMUNDO NONATO SOUSA SILVA

Rio de Janeiro, 08 de junho de 2009.

**“ANÁLISE DO NÍVEL DE ADERÊNCIA AOS REQUISITOS DE DIVULGAÇÃO
DAS NORMAS DE IMPAIRMENT E AS ALTERAÇÕES NOS RESULTADOS
CONTÁBEIS: ESTUDO DE CASOS.”**

MARCELO GUILHERME DOS SANTOS

Dissertação apresentada ao curso de
Mestrado Profissionalizante em
Administração como requisito parcial para
obtenção do Grau de Mestre em
Administração.
Área de Concentração: Administração de
Empresas

Avaliação:

BANCA EXAMINADORA:

Professor RAIMUNDO NONATO SOUSA SILVA (Orientador)
Instituição: IBMEC

Professor JOSÉ AUGUSTO VEIGA COSTA MARQUES
Instituição: Universidade Federal do Rio de Janeiro – UFRJ

Professor VALDIR LAMEIRA
Instituição: IBMEC

Rio de Janeiro, 08 de junho de 2009.

FICHA CATALOGRÁFICA

Entrar em contato com a biblioteca no térreo,
ou através do e-mail: biblioteca.rj@ibmecrj.br

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho Àquele que sempre me deu força, coragem, fé, sabedoria e inteligência para vencer todas as adversidades transpassadas nestes dois anos de estudos. Obrigado, Senhor, por estar sempre presente em minha vida!

Dedico, também, este trabalho aos meus familiares que sempre estiveram ao meu lado, incondicionalmente, para que eu pudesse ter as melhores condições possíveis para estudar.

AGRADECIMENTOS

Inicialmente, agradeço a Deus por ter estado sempre ao meu lado nesta dura caminhada, que foi este curso de mestrado. Agradeço aos meus familiares, em especial aos meus pais, William Roberto dos Santos e Maria Regina Martins dos Santos, à minha irmã Valéria Elaine dos Santos e ao seu esposo William Salloun e a todos aqueles que de alguma forma me incentivaram nesta caminhada tão difícil, que é o curso de Mestrado.

Agradeço ao meu fiel amigo, Padre Lindolfo Lisboa, pelas palavras de incentivo para a continuidade dos meus estudos, pois foi através dele que redescobri este Deus tão maravilhoso, anteriormente, apresentado pelos meus pais, que me deu força, coragem, fé, sabedoria e inteligência para mais esta vitória em minha vida.

Agradeço à minha namorada Deborah Lesch Estrella que esteve ao meu lado durante a maior parte do tempo deste curso, dando-me apoio e compreensão nos momentos em que tive que priorizar os estudos em detrimento dos nossos momentos de lazer.

Agradeço também aos meus amigos, que com suas palavras de incentivo, compreenderam-me, quando em alguns momentos, não pude participar dos nossos raros encontros. Em especial ao meu amigo, Luiz Alex de Oliveira, pelo auxílio nas pesquisas teóricas através do fornecimento de material próprio.

Agradeço ao Professor Raimundo Nonato de Sousa e Silva pela gentil acolhida no momento mais difícil do curso, que foi a definição, a organização e devida orientação para a confecção do trabalho de dissertação.

Agradeço também aos meus gestores corporativos, que, na medida do possível me entenderam e me apoiaram, para que eu pudesse continuar estudando durante este período, em especial, Carla Macedo e Milton Amorim.

RESUMO

O presente estudo tem por objetivo apresentar e analisar o grau de aderência das demonstrações contábeis e as alterações no resultado financeiro, através do Lucro Líquido do período, de empresas brasileiras no que tange as evidenciações necessárias, de acordo com as recomendações dos padrões Internacionais (IAS 36) e Brasileiro (CPC 01), referente ao reconhecimento da perda por *impairment* nos ativos destas companhias. Este estudo é caracterizado como descritivo, delineado por meio de pesquisa: (a) teórica – fundamentação teórica relacionada aos princípios que determinam a necessidade da padronização e evidenciação fidedigna das informações; (b) bibliográfica – fundamentação conceitual contábil para a existência, avaliação, medição dos ativos, reavaliação destes e do possível reconhecimento de eventuais perdas, bem como as normas que determinam a forma como estas evidenciações devem ser realizadas; (c) documental – estudo das normas relacionadas ao *impairment*; e (d) estudo de caso – apuração do grau de aderência das informações divulgadas pelas empresas selecionadas. Baseado no referencial teórico desenvolvido nos capítulos 2 (dois) e 3 (três), analisaram-se as demonstrações contábeis do exercício de 2008, e, quando necessário, a demonstração relativa ao exercício de 2007, confrontando as informações fornecidas pelas empresas com as solicitadas pelas normas Internacional e Brasileira. Os resultados mostram que das 3 (três) empresas analisadas, todas estão aderente às solicitações da norma, com exceção da evidenciação da taxa de desconto utilizada na determinação dos fluxos de caixas futuros dos ativos reavaliados. Complementarmente, os resultados

demonstram que as alterações do Lucro Líquido do Exercício podem obter variações de até 11,5% (onze unidades e cinco décimos por cento), caso específico da Vale do Rio Doce. Quando se analisa as empresas de forma conjunta, constata-se que a variação média do Lucro Líquido foi de 6,03% (seis unidades e três centésimos por cento), desconsiderando o efeito da perda com *impairment* do Lucro Líquido. Desta forma o estudo revela que as empresas estão, em grande parte, adequadas às solicitações das normas Internacionais e Brasileiras, com exceção, da evidenciação da taxa de desconto dos ativos reavaliados.

Palavras Chave: Convergência de Padrões Contábeis; Teste de Recuperabilidade e Reavaliação de Ativos.

ABSTRACT

This study aims to present and analyze the degree of adhesion of the financial statements and changes in financial results, net income through the period, the Brazilian companies in terms the statements required in accordance with the recommendations of international standards (IAS 36) and Brazilian (CPC 01) concerning the recognition of impairment loss on assets of these companies. This study is characterized as descriptive, delineated through research: (a) theoretical - theoretical reasons related to the principles that determine the need for standardization and accurate disclosure of information, (b) literature - conceptual reasons accounting for the existence, evaluation, measurement of assets, revaluation of these and possible recognition of losses, and the rules that determine how it shall be made, (c) documentary - study of the rules related to the impairment, and (d) case study - the investigation degree of adhesion of the information disclosed by the companies selected. Based on the theoretical framework developed in Chapters 2 (two) and 3 (three), looked at the financial statements for the year 2008, and when needed on a demonstration in 2007, comparing the information supplied by businesses to the standards required by International and Brazil. The results show that the 3 (three) companies examined, all requests are adherent of the standard, except for disclosure of the discount rate used in determining the future cash flows of the revalued assets. In addition, the results show that the changes of net income can obtain variations of up to 11.5% (eleven units and five per cents), the specific case of Vale do Rio Doce. Analyzing companies in a joint is that the average net profit was 6.03% (six units

and three per cents), disregarding the effect of loss on impairment of the result. Thus the study shows that companies are suited to the demands of international standards and Brazilian, with the exception, of disclosure of the discount rate of the revalued assets.

Keywords: Convergence of Accounting Standards; Testing Impairment and Revaluation of Assets..

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Metodologias de Avaliação de Ativos.....	25
Tabela 2 – Comparação da Norma Internacional com a Norma Brasileira	51
Tabela 3 – Empresas com representatividade de até 51% do PL total da Bovespa	56
Tabela 4 – Demonstração do Resultado do Exercício – Petrobras - 31 de Dezembro 07/08...	64
Tabela 5 – Demonstração do Resultado do Exercício – Gerdau - 31 de Dezembro de 07.....	68
Tabela 6 – Demonstração do Resultado do Exercício – Vale - 31 de Dezembro de 08	72
Tabela 7 – Aderência das Empresas as Normas Brasileiras	73
Tabela 8 – Alteração do Lucro Líquido pelo reconhecimento da perda por Impairment.....	75

LISTA DE ABREVIATURAS

AICPA	American Institute of Certified Public Accountants
ANEFAC	Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade
APB	Accounting Principles Board
ARB	Accounting Research Bulletin
ASR	Accounting Series Release of the SEC
AU	Codification of Statements on Auditing Standards
CON	Statement of Financial Accounting Concepts of the FASB
CPC	Comitê de Pronunciamento Contábil
CVM	Comissão de Valores Mobiliários
EITF	Consensus of the Emerging Issues Task Force
FASB	Financial Accounting Standards Board
FIN	Interpretation of the FASB
FSP	FASB Staff Position
FTB	Technical Bulletin of the FASB
IAS	International Accounting Standard
IASB	International Accounting Standards Board
IASC	International Accounting Standards Committee

IBRACON	Instituto dos Auditores Independentes do Brasil
IFRIC	International Financial Reporting Interpretations Committee
IFRS	International Financial Reporting Standard
PB AICPA	Practice Bulletin of the AICPA
Reg SEC	Regulation of the SEC
SAB	Staff Accounting Bulletin of the SEC staff
SAS	Statement on Auditing Standards
SFAS	Statement of Financial Accounting Standards of the FASB
SIC	Standards Interpretation Committee
SOP AICPA	Statement of Position of the AICPA
TPA AICPA	Technical Practice Aid of the AICPA

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	1
1.1	CONTEXTUALIZAÇÃO.....	1
1.2	FORMULAÇÃO DO PROBLEMA.....	5
1.3	OBJETIVO DA PESQUISA.....	6
1.4	RELEVÂNCIA.....	6
1.5	DELIMITAÇÃO DA PESQUISA.....	7
1.6	TIPOLOGIA DA PESQUISA.....	7
1.7	ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO.....	9
2	REFERENCIAL TEÓRICO.....	10
2.1	TEORIA DA FIRMA.....	11
2.2	CUSTOS DE TRANSAÇÃO.....	13
2.3	GOVERNANÇA CORPORATIVA.....	14
2.4	CUSTOS DE AGÊNCIA.....	17
2.5	ESTUDOS REALIZADOS SOBRE IMPAIRMENT.....	19
2.6	RESUMO.....	20
3	REVISÃO DA MEDIÇÃO E ASPECTOS NORMATIVOS.....	22
3.1	DEFINIÇÃO E AVALIAÇÃO DOS ATIVOS.....	22
3.2	REAVALIAÇÃO DOS ATIVOS.....	26
3.3	NORMAS INTERNACIONAIS.....	30
3.4	NORMAS NORTE-AMERICANAS.....	34

3.5	NORMAS BRASILEIRAS	39
3.6	COMPARAÇÃO ENTRE AS NORMAS BRASILEIRAS E AS INTERNACIONAIS	45
3.7	RESUMO	52
4	METODOLOGIA DE PESQUISA.....	52
4.1	SELEÇÃO DAS EMPRESAS	54
4.2	COLETA E TRATAMENTO DOS DADOS	57
4.3	RESUMO	60
5	ESTUDOS DE CASOS.....	61
5.1	CASO 1: PETROBRAS.....	61
5.2	CASO 2: GERDAU.....	65
5.3	CASO 3: VALE DO RIO DOCE	69
5.4	RESUMO	73
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS	76
	BIBLIOGRAFIA.....	82

1 INTRODUÇÃO

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO

Historicamente, o governo, através dos seus incentivos fiscais e tributários e empréstimos diretos, financiava as empresas privadas para fomentar e manter o crescimento da economia local. Com o passar dos anos, e, principalmente, com o amadurecimento do mercado financeiro, as empresas começaram a perceber que existiam outras fontes de financiamento além do governo. Uma delas é o sistema bancário privado, que, mesmo regido pelo banco central do país (órgão regulador), conseguiu competir com o governo na realização do empréstimo direto para as pessoas jurídicas em complemento aos bancos de desenvolvimento, no Brasil, o BNDES. A outra forma de financiamento, e, que, por vezes, é mais barata que a contratada junto aos bancos, é o financiamento através dos mercados de capitais, que, a partir da organização da bolsa de valores passou a concentrar os grandes investidores interessados em diversificar suas aplicações, apostando em negócios (títulos / ações) mais rentáveis.

Nesse contexto, os principais executivos têm como denominador comum de entendimento a linguagem contábil como meio de tomada de decisão de investimento, distribuição de recursos, aplicação em bolsas e mercados de crédito e realização de transações (IUDÍCIBUS, 2007; NIYAMA, 2005; PRATT, 2006). Nesse sentido, relatórios contábeis são sempre requeridos por investidores que desejam mensurar a conveniência e a oportunidade para concretizar seus negócios. Portanto, sua importância ultrapassou as fronteiras, deixando de ter

sua utilidade limitada ao campo doméstico para servir de instrumento de processo decisório em nível internacional, principalmente, no atual cenário de globalização dos mercados de capitais (NIYAMA, 2005). Assim sendo, Leite (2002) informa que a globalização dos mercados, no que diz respeito ao desenvolvimento dos mercados de capitais internacionais, ao crescimento dos investimentos diretos estrangeiros e à formação de blocos econômicos, traz consigo a necessidade de se ter um conjunto de normas contábeis internacionais que viabilizem a comparação de informações entre as companhias.

Assim sendo, caso a empresa decida ser financiada pelo capital dos acionistas, novos ou atuais, é extremamente importante que as informações corretas sejam disponibilizadas para a tomada de decisão. Analisando mais cuidadosamente, é possível perceber que estas informações são extremamente importantes não só para o acionista, mas também para todos os *stakeholders* da empresa. Contudo, como a linguagem contábil não é homogênea, em termos internacionais, pois cada país tem critérios próprios e diferentes para reconhecer e mensurar cada transação; o lucro de uma empresa brasileira pode não ser o mesmo se adotadas as práticas contábeis de outros países. Desta forma, as análises necessárias para a tomada de decisão pode ser diferente, dependendo da localidade em que a informação for produzida. Por isto, estão sendo pesquisados quais os critérios consentâneos seriam parte integrante do processo de harmonização contábil internacional, que visa proporcionar uma compreensão única dessa linguagem, bem como a sua comparabilidade (NIYAMA, 2005). Porém, assim como as culturas apresentam-se de diferentes maneiras nos diversos países, as práticas contábeis destes, também, apresentam as mesmas diversidades. Apesar de ser improvável que a cultura seja harmonizada, há várias semelhanças nas muitas práticas contábeis nacionais, adotadas entre os países (LEMES E CARVALHO L., 2004). Iudícibus (2007) chama esta tendência de linguagem contábil universal de “Esperanto Contábil”, ou seja, um conjunto de normas único, provavelmente, baseado em conceitos teóricos sadios,

pelo qual todas as demonstrações contábeis mundiais, pelo menos, as das principais empresas, devem ser evidenciadas. De um modo geral, a globalização torna irreversível a uniformização contábil em todo o mundo. Os investidores são atraídos para os mercados que eles conhecem e nos quais confiam. Por essa razão, os países que adotam normas contábeis reconhecidas internacionalmente terão grande vantagem perante os demais. O abastecimento de informações de acordo com normas de elevada qualidade, transparência e comparabilidade reduz o risco do investimento e o custo de capital.

Atualmente, os padrões contábeis internacionais são baseados em dois modelos de aceitação mundial: o USGAAP (*United States General Accept Accounting Principles*) e o IFRS (*International Financial Reporting Standard*). Como o nome já diz, o USGAAP é o modelo de padrões contábeis aceito nos Estados Unidos da América (EUA), enquanto o IFRS é o modelo que está sendo adotado pela União Européia (UE) e por outros países do mundo, inclusive, o Brasil, que, após a revisão da Lei 6.404/76, das sociedades anônimas, através do projeto de Lei (PL) 3.741/00, teve os seus princípios contábeis aproximados do modelo IFRS através da Lei 11.638/07. Desta forma, o padrão do USGAAP perde espaço no âmbito mundial, pois os países estão se adaptando ao modelo do IFRS e exigindo cada vez mais uma comparabilidade maior das empresas, inclusive, das norte americanas, para a tomada de decisão. Porém, antes disto, para que a adoção do IFRS fosse aceita mundialmente, inclusive, nos Estados Unidos em adaptação ao USGAAP, o FASB (*Financial Accounting Standard Board*) e o IASB (*International Accounting Standard Board*) iniciaram um trabalho de convergência entre os modelos existentes.

De acordo com o cronograma de trabalho firmado e divulgado em 2006 entre ambos os órgãos contábeis, o trabalho seria desenvolvido em projetos de curto e de longo prazo, que, deveriam ser finalizados, em 2009, para divulgação e aplicação mundial. Os prazos do

cronograma estabelecidos entre o FASB e o IASB estão alinhados com os prazos de implantação do IFRS na União Européia que prevê que os países deverão estar adotando estas práticas até o final de 2009 (DELOITTE E TOUCH TOMASU, 2007).

Um dos projetos de curto prazo que o IASB terá de efetuar é a conversão do teste de recuperabilidade (*impairment*), que, atualmente, contabiliza como perda a diferença entre o valor do ativo reavaliado e o seu respectivo valor contábil. De acordo com o cronograma, o IASB estaria verificando uma alternativa, para que as empresas não pudessem mais considerar a opção desta diferença como perda. Com a adoção desta medida, as empresas que possuem um valor considerável na conta patrimonial de Reserva de Avaliação de Ativos, não poderiam mais usufruir da geração de uma reserva para diferenças no valor dos seus ativos (DELOITTE E TOUCH TOMASU, 2007).

Desta forma, o IASB divulgou o IAS 36 – *Impairment of Assets* que define a metodologia a ser aplicada por uma companhia para assegurar que seus ativos de longo prazo não estão registrados contabilmente por um valor superior àquele passível de recuperação por uso nas operações da companhia ou por meio de sua venda (ERNST & YOUNG, 2008). Inicialmente, esta norma deve ser aplicada na contabilização da redução do valor recuperável (*impairment*) de todos os ativos, exceto, em alguns casos específicos que possuem normas próprias. Da mesma forma, o FASB também divulgou um pronunciamento que trata especificamente sobre a reavaliação dos ativos, como é o caso do SFAS 144 – *Accounting for the Impairment or Disposal of Long Lived Assets*. A principal diferença, dentre muitas, entre as normas (IAS 36 e SFAS 144), é que uma vez realizada a reavaliação dos ativos a perda pode ser reconhecida, porém a recuperação desta perda (*impairment*), até o valor do custo histórico do ativo, não é permitida pelo SFAS 144 (SILVA *et al*, 2008).

No tocante a conceituação contábil da palavra ativo, este exerce relação direta com os benefícios futuros prováveis que um dado ativo pode trazer à empresa ou instituição ao longo de sua vida útil econômica. Desta forma, somente devem ser mantidos no patrimônio das empresas aqueles capazes de gerar resultados econômicos futuros. Para garantir que este conceito seja posto em prática, alguns instrumentos contábeis, tais como: a reavaliação, a correção monetária, o *impairment*, dentre outros podem ser utilizados para a demonstração dos resultados financeiros das empresas. No caso específico do *impairment*, sua aplicação tem o intuito de verificar a recuperabilidade dos ativos, ou seja, confirmar se o retorno econômico dos ativos está alinhado com os valores contábeis. A princípio, o *impairment* pode ser aplicado a todo tipo de ativo.

Assim sendo, é grande a preocupação do mercado, para que as empresas com alta concentração de ativos (empresas petrolíferas, mineradoras e de siderurgia, por exemplo) possam divulgar os seus relatórios contábeis, com um alto nível de comparabilidade com os relatórios das empresas internacionais, assegurando aos *stakeholders* a melhor comparabilidade possível, uma vez que estas, principalmente aquelas com alta concentração de ativos, são mais suscetíveis às perdas por reavaliação de ativos.

1.2 FORMULAÇÃO DO PROBLEMA

Considerando as possíveis perdas nas empresas com alta concentração de ativos como as empresas do ramo petrolífero, siderúrgico e de mineração e os documentos mencionados para a aplicação do teste de *impairment*, o presente trabalho foi desenvolvido para atender a seguinte problemática: Qual o nível de aderência aos requisitos de divulgação das normas de *impairment* e as alterações nos resultados contábeis de empresas brasileiras, a partir do reconhecimento das perdas de reavaliação dos ativos?

Para esta pesquisa, serão analisados os relatórios contábeis de algumas empresas brasileiras de grande porte, comparando as alterações promovidas nos resultados consolidados, através das reconciliações disponíveis entre os padrões BRGAAP e IFRS e a aderência das notas explicativas às exigências das normas internacionais e brasileiras sobre *impairment*.

1.3 OBJETIVO DA PESQUISA

O objetivo desta pesquisa é analisar as alterações nos relatórios financeiros, provenientes do reconhecimento das perdas dos ativos de algumas empresas brasileiras, bem como analisar o nível de aderência dos relatórios às normas e padrões já divulgados sobre *impairment* (IAS 36 e CPC 01).

1.4 RELEVÂNCIA

Para as empresas de grande porte, que possuem um valor elevado de ativos, sejam eles imobilizados ou não; uma alteração patrimonial em virtude de uma reavaliação, pode alterar a interpretação das informações contábeis da empresa, evitando o risco de uma avaliação incorreta dos ativos existentes. Além disto, cada vez mais o mercado investidor reivindica a padronização das informações divulgadas pelas empresas em seus relatórios anuais. Desta forma, é necessário clarificar a maneira pela qual as empresas estão empregando as normas no tocante às transações que envolvem as perdas do ativo à luz do pressuposto básico contábil de Representação Adequada, de acordo com a deliberação 539 da CVM. Complementarmente, é necessário avaliar qual o nível de aderência dos relatórios financeiros às normas contábeis praticadas, tendo em vista, não só o cumprimento da norma, mas também, a necessidade dos investidores, no tocante ao nível de comparabilidade das informações financeiras.

Recentemente, a Ernst & Young (2008) analisou 64 (sessenta e quatro) empresas brasileiras e constatou que 50% (cinquenta por cento) desta amostra apresentou perda por redução ao valor recuperável do *goodwill* (ágio), em 2005, enquanto que 70% (setenta por cento) dessas empresas reportaram perda por redução ao valor recuperável de ativos tangíveis e ativos intangíveis com vida útil indefinida. Embora uma perda por redução ao valor recuperável de ativos dependa das circunstâncias específicas de uma empresa, a frequência das perdas do valor introduz maior ênfase na rotina e formalização do teste, gerando, por consequência, perdas mais frequentes para as empresas, reduzindo o valor recuperável dos ativos e do patrimônio líquido.

1.5 DELIMITAÇÃO DA PESQUISA

A pesquisa se restringe à evidenciação das alterações decorrente do reconhecimento das perdas dos ativos, bem como analisar o nível de aderência das notas explicativas aos padrões solicitados pelas normas vigentes sobre *impairment* (IAS 36 e CPC 01) nos relatórios contábeis, referentes ao exercício de 2008, das empresas brasileiras que representam até 51% (cinquenta e um por cento) do patrimônio total na BOVESPA, que não sejam bancos ou instituições financeiras, pois as normas são diferenciadas e não são objetos deste estudo; e que divulguem há, pelo menos, dois anos no padrão contábil internacional (IFRS).

1.6 TIPOLOGIA DA PESQUISA

Para o atendimento aos objetivos propostos e a problemática estabelecida, este estudo caracteriza-se como descritivo e delineado por meio de pesquisa bibliográfica, documental e de estudo de caso múltiplos, de acordo com a tipologia dada por Gil (1996), Beuren *et al* (2004) e Yin (2001).

Inicialmente, para entender os motivos pelos quais os relatórios financeiros precisavam estar devidamente aderentes às Normas Vigentes, sejam elas Internacionais ou Brasileiras, e conseqüentemente atender às necessidades dos *stakeholders*, foram revisadas teorias fundamentalistas para esclarecer o âmago destas questões históricas.

Em seguida, para coletar, selecionar, analisar e interpretar os principais conceitos de ativos, utilizou-se de pesquisa bibliográfica, principalmente no entendimento dos conceitos contábeis teóricos que fundamentam a pesquisa.

Sob a ótica da Teoria da Contabilidade, a apresentação das normas norte-americanas, internacionais e brasileiras, relativas aos procedimentos do reconhecimento da perda de recuperabilidade do ativo (*impairment*), também assume as características de uma pesquisa documental, no sentido de coleta de dados nos relatórios financeiros das empresas pesquisadas.

Por fim, procurou-se conhecer as principais alterações nos resultados, através do reconhecimento das perdas, e a aderência das empresas frente aos critérios de divulgação na aplicação do teste de *impairment* nos seus relatórios financeiros anuais. Nesse sentido, utilizou-se do estudo de casos múltiplos em 3 (três) empresas, sendo uma do setor petrolífero (Petrobras), uma do setor de mineração (Vale do Rio Doce) e uma do setor de siderurgia (Gerdau). Estas empresas foram selecionadas dentre as empresas com maior volume monetário de patrimônio líquido total, de acordo com o relatório da BOVESPA de Empresas por Setor de Atuação, coletado no site da própria (www.bovespa.com.br), no dia 28 (vinte e oito) de março de 2009. O detalhamento da metodologia referente ao estudo de casos será feito no capítulo 3.

1.7 LIMITAÇÕES DA PESQUISA

Considerando que a Lei 11.638/07 indica a necessidade das empresas brasileiras divulgarem os seus resultados no formato revisado, que é muito parecido com o padrão internacional, este estudo tem como limitações alguns aspectos como o tempo de divulgação no padrão internacional, ou seja, nem todas as empresas brasileiras já divulgavam neste padrão (modelo IFRS) para divulgação internacional. Em alguns casos as empresas divulgavam seus resultados somente no padrão US GAAP ou em nos dois modelos, dependendo de onde fosse a matriz da empresa.

Sendo assim, a pesquisa pesquisará as empresas que já possuem há algum tempo (mínimo de dois anos) seus relatórios divulgados no padrão em questão para que seja possível identificar o nível de aderência destas ao modelo aprovado no Brasil. Conseqüentemente a quantidade de empresas passíveis de serem submetidas à esta análise é reduzida em virtude da recente mudança dos padrões de divulgação brasileiro.

1.8 ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO

Além deste capítulo introdutório, que apresenta a contextualização do tema, a problemática, os objetivos, a relevância e a tipologia da pesquisa, este estudo se distribui por cinco capítulos.

No Capítulo 2 (dois), desenvolve-se a discussão do referencial teórico que baseado nas teorias já desenvolvidas, fundamenta a pesquisa e a sua importância para a elucidação da problemática apresentada anteriormente.

No Capítulo 3 (três), apresenta-se a revisão bibliográfica dos aspectos conceituais associados ao reconhecimento dos ativos e dos aspectos das normas relacionadas as perdas por reavaliação (*impairment*), além de apresentar uma análise comparativa entre as normas internacionais, norte-americanas e brasileiras.

O Capítulo 4 (quatro), descreve a metodologia utilizada para a construção do estudo de casos nas demonstrações contábeis das empresas selecionadas.

O Capítulo 5 (cinco), apresenta os resultados encontrados referentes às alterações no resultado financeiro e ao grau de aderência das informações divulgadas por essas empresas em relação às normas relativas ao *impairment*, objetivos desta pesquisa.

Por fim, no Capítulo 6 (seis), são apresentadas as considerações finais e as recomendações para futuras pesquisas.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Diante das questões levantadas para esta pesquisa, tornou-se necessário entender quais são as teorias que tratam sobre estas necessidades do mercado, bem como àquelas que fundamentam teoricamente as relações que precisam ser estabelecidas para o atendimento desta demanda por informações comparáveis. Através deste levantamento teórico e bibliográfico, será

possível identificar os trabalhos já desenvolvidos, bem como constatar os avanços realizados neste campo de pesquisa, tão importante nos dias atuais.

Mesmo sabendo, que este esforço de padronização das informações e dos relatórios financeiros divulgados requer um período de adaptação de processos, procedimentos e da gestão interna da firma, será necessário que durante este processo de mudança aborde-se alguns assuntos como: o nível de governança que a empresa precisará ter para se adaptar, os custos que deverão ser incorridos, para garantir o controle e gestão da administração da empresa, bem como os esforços, no momento seguinte, que serão necessário para mitigar estes custos em prol de uma rentabilidade melhor.

2.1 TEORIA DA FIRMA

A teoria econômica tradicional, mas especificamente a microeconomia, tem tratado da “firma” como se cada uma das suas ações fossem determinadas por um empresário-proprietário – um indivíduo (*Homo Oeconomicus*) que assume riscos, ofertando capital financeiro, que organiza e supervisiona as necessidades de insumos para a produção e que é supostamente bem-dotado para a tarefa de gerir um negócio (HEBERT SIMON, 1955). Desta forma, as noções de equilíbrio e ajuste automático dos mercados prevalecem por um longo período de tempo. Conforme informado por Barney e Hesterly (2004), as teorias econômicas clássicas e neoclássicas defendem a capacidade intrínseca do mercado conduzir, por si só, as transações econômicas da maneira mais eficiente, não exigindo a intervenção estatal. Smith (1776), por exemplo, argumenta que apesar da inexistência de uma entidade coordenadora do interesse comum, a interação dos indivíduos parece resultar em uma determinada ordem, como se houvesse uma mão invisível que os orientasse. Assim sendo, a firma é vista como participante de um único tipo de negócio. O comportamento da firma, nesse mercado único, é

determinado pelo empresário-proprietário de acordo com as metas por ele escolhidas, e, sendo alcançadas, por intermédio dos pagamentos (salários, ordenados, prestígio, poder, segurança) feitos aos empregados e por um sistema de controle interno (autoridade, orçamento etc), que mantém o empreendimento em perfeita ordem.

Esse conceito de empresa, embora seja apropriado para companhias pequenas, administradas pelos seus próprios donos, está em considerável desacordo com a realidade, quando se consideram as modernas e grandes corporações. As grandes corporações são tipicamente administradas por uma equipe de gerentes profissionais, que, normalmente possuem pequeno controle acionário. A maioria dos donos de grandes corporações é de acionistas ausentes à empresa cujo papel fundamental é fornecer o financiamento de que ela necessita mediante a compra de ações ordinárias e preferenciais à extensão do envolvimento dos acionistas com a situação da empresa, raramente, vai além de uma preocupação a respeito do quanto eles estão ganhando, com seus investimentos financeiros, ou seja, se o preço das ações da empresa está aumentando ou diminuindo, e com diversos mercados e diferentes países; o objetivo de suas operações não é limitado à venda de um único produto em um mercado local.

A “firma” como um negócio pequeno, administrado pelo proprietário e desempenhando uma única atividade em um mercado local para seus produtos é uma situação. A “firma”, como um negócio grande, possuindo um vasto portfólio de atividades, administrada por uma equipe de gerentes profissionais e tendo milhares de funcionários e acionistas, é outra situação totalmente diferente. A primeira, é a forma de empresa mais significativa, em termos numéricos, mas a última também possui um papel importante nas economias modernas, respondendo por uma parte considerável das receitas de vendas de todos os negócios e dominando setores importantes da nossa economia. Na prática, há grande diversidade entre as firmas, podendo ser de propriedade pública ou privada, podendo ter fins lucrativos ou não e

podendo ser organizadas como corporações, Sociedade por Ações ou Limitadas. Mas, todas as firmas, independentemente de seu porte e escala de operações, possuem certos traços e características em comum.

Em seu artigo, “The Nature of The Firm”, Coase (1937) detalha que a questão da existência da “firma” pode ser abordada considerando-se primeiro, por que os indivíduos negociam em mercados e que a resposta, sem dúvida, é que eles esperam ganhar com o comércio e com as trocas. De qualquer forma, para estes indivíduos participarem em mercados como comprador ou vendedor, não é uma atividade isenta de custos. A decisão de comprar ou vender em um mercado, normalmente, é acompanhada de certos custos que não podem ser evitados caso se queira realizar uma transação de negócio. Algumas transações do mercado envolvem a ocorrência de significativas negociações antes que o comprador e o vendedor estabeleçam um acordo. Uma vez que se chegue a um acordo, deve-se incorrer ainda em outros custos para assegurar que a outra parte na transação irá cumprir o acordo. Os custos de engajamento em comércio e trocas no mercado são chamados de custos de transação. Uma razão básica para a existência das firmas é a sua capacidade de reduzir os custos de transação.

2.2 CUSTOS DE TRANSAÇÃO

O trabalho de Coase (1937), mesmo com a sua significativa relevância para os estudos da organização, não é imediatamente reconhecido e valorizado. Mesmo assim, as idéias do autor que podem ser consideradas como precursoras, são posteriormente aprofundadas e retomadas pelo autor Williamson (1985,1996) na construção da Teoria dos Custos de Transação (CTT).

Williamson (1985,1996) informa que os custos de transações são originados como consequência dos eventos institucionais, dentre os quais estão o desenvolvimento tecnológico,

as estruturas de mercado, bem como as normas e legislação em vigor. O autor entende que a capacidade de uma firma em lidar com estas situações institucionais é inversamente proporcional aos seus custos de transação para o seu funcionamento. Desta forma, o autor complementa a sua argumentação com o desenvolvimento da noção dos mecanismos de governança corporativa. Estes mecanismos de governança corporativa representam os fatores de decisão, para que a firma consiga minimizar os seus custos de transação. Os mercados e as hierarquias, então, aparecem como instrumentos alternativos – formas de governança – na efetivação de um apanhado de transações. Como consequência, as formas de governança de mercado dependem de fatores como: preço, competição e contrato; onde as formas de governança hierárquica agrupam as partes para uma transação sob o controle direto de terceiros. Nesta Teoria de Custos de Transação, Williamson (1985, 1996) disserta sobre os aspectos comportamentais das firmas e dos indivíduos, baseando-se nas idéias de racionalidade limitada, elaborada por Simon (1947) e de oportunismo.

De uma forma resumida, pode-se afirmar que na Teoria dos Custos de Transação a preocupação central das firmas é minimizar seus custos de transação para a realização de uma negociação seja ela de compra, venda ou troca de produtos ou serviços. Desse modo, esta teoria é capaz de explicar as condições em que estas transações econômicas podem ser gerenciadas de maneira mais eficiente, atentando-se para as possíveis formas de governança corporativa.

2.3 GOVERNANÇA CORPORATIVA

De acordo com a definição do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (2007): “Governança Corporativa é o sistema pelo qual as sociedades são dirigidas e monitoradas, envolvendo os relacionamentos entre os Acionistas/Cotistas, Conselho de Administração,

Diretoria, Auditoria Independente e o Conselho Fiscal. As boas práticas de governança corporativa têm a finalidade de aumentar o valor da sociedade, facilitar seu acesso ao capital e contribuir para a sua perenidade”.

Desta forma, os princípios que fundamentam os pressupostos de Governança Corporativa são definidos como transparência / evidenciação (*disclosure*), equidade / senso de justiça (*fairness*), prestação de contas (*accountability*) e responsabilidade corporativa / obediência (*compliance*). Estes princípios, de uma forma geral, servem de norteadores para a regulamentação dos grupos gestores da firma que são definidos nas figuras dos Sócios (propriedade), Conselho de Administração, Gestão, Auditoria Independente e Conselho Fiscal, para que os interesses dos diversos *stakeholders* do negócio (sócios, clientes, fornecedores, funcionários, sociedade, governo, etc) sejam respeitados.

De acordo com o Código de Melhores Práticas de Governança Corporativa do IBGC (2007), os quatro princípios que fundamentam os pressupostos de Governança Corporativa podem ser definidos da seguinte maneira:

a. Transparência / Evidênciação (*disclosure*)

Mais do que "a obrigação de informar", a Administração deve cultivar o "desejo de informar", sabendo que da boa comunicação interna e externa, particularmente quando espontânea, franca e rápida, resulta um clima de confiança, tanto internamente, quanto nas relações da empresa com terceiros. A comunicação não deve restringir-se ao desempenho econômico-financeiro, mas deve contemplar também os demais fatores (inclusive intangíveis) que norteiam a ação empresarial e que conduzem à criação de valor.

b. Equidade / Senso de Justiça (*fairness*)

Caracteriza-se pelo tratamento justo e igualitário de todos os grupos não controladores, sejam do capital ou das demais "partes interessadas" (*stakeholders*), como colaboradores,

clientes, fornecedores ou credores. Atitudes ou políticas discriminatórias, sob qualquer pretexto, são totalmente inaceitáveis.

c. Prestação de Contas (*Accountability*)

Os agentes de governança corporativa devem prestar contas de sua atuação aos que os elegeram e respondem integralmente por todos os atos que praticarem no exercício de seus mandatos.

d. Responsabilidade Corporativa / Obediência (*Compliance*)

Conselheiros e executivos devem zelar pela perenidade das organizações (visão de longo prazo, sustentabilidade) e, portanto, devem incorporar considerações de ordem social e ambiental na definição dos negócios e operações. Responsabilidade Corporativa é uma visão mais ampla da estratégia empresarial, contemplando todos os relacionamentos com a comunidade em que a sociedade atua. A "função social" da empresa deve incluir a criação de riquezas e de oportunidades de emprego, qualificação e diversidade da força de trabalho, estímulo ao desenvolvimento científico por intermédio de tecnologia e melhoria da qualidade de vida por meio de ações educativas, culturais, assistenciais e de defesa do meio ambiente. Inclui-se, neste princípio, a contratação preferencial de recursos (trabalho e insumos) oferecidos pela própria comunidade.

Apesar destas definições já existirem há alguns anos, estas não eram respeitadas e aplicadas pelas empresas, de uma forma geral. Com isto o acionista e os demais agentes da firma não conseguiam ter as informações completas, fidedignas e confiáveis para a melhor decisão possível, seja esta de investimento, financiamento ou operação da firma. Desta forma, diversos custos de agência (*Agency Costs*) para monitoramento e auditoria do ambiente de trabalho corporativo foram formados ao longo dos anos. Estes custos foram gerados com o intuito de garantir os interesses dos acionistas (principal) e os demais *stakeholders* da firma, caso os gestores (agentes) da firma realizassem qualquer ação contrária à expectativa destes.

2.4 CUSTOS DE AGÊNCIA

A firma, pela teoria clássica econômica, excluindo-se os pontos de vista jurídico, é vista como um conjunto de contratos que regem as relações existentes entre os agentes da firma (*stakeholders*). Esta visão se torna verdadeira, pois a firma é percebida como uma unidade de produção que oferece ao mercado serviços e bens produzidos. Pela teoria contábil, a firma é um conjunto de custos de produção que devem ser geridos com o intuito maior de aumentar o lucro total a ser ofertado para o acionista. Diante destas duas definições da firma, econômica e contábil, é possível perceber que os custos descritos na teoria contábil devem ser regulamentados pelos contratos da teoria econômica, para que o lucro total seja alcançado.

Considerando que os contratos da firma servem para gerir as relações existentes do principal com os agentes (gestores), da firma com os colaboradores (funcionários), da firma com os fornecedores (contratos de prestação de serviços) etc. Maior do que os custos para confeccionar estes contratos, são os custos para mantê-los, pois a manutenção destas relações requer controles de acompanhamento, auditorias, incentivos e até punições. Como exemplo, é possível observar a existência de departamentos inteiros (Recursos Humanos, Jurídico, Auditoria, etc) que são classificados, por essência, como geradores de custos de agência, pois não são responsáveis diretos pelas atividades fins da empresa, salvo, quando alguns serviços prestados por estes departamentos forem objetos de comercialização da empresa.

Outros tipos de custos de agência, também podem ser causados pela quantidade de incentivos, que são oferecidos aos gerentes como motivação, para que estes tomem as melhores decisões e pela forma que estes as implementam, que nem sempre são ótimas (KWON, 2005). Estes custos de agência se dão simplesmente pela assimetria de interesses entre os agentes, os gerentes, o principal e os acionistas. Ao possuir agentes avessos ao risco,

a questão se complica ainda mais, fazendo com que o principal tenha que fazer uma avaliação entre os prós e contras tendo de um lado, não apenas o custo de projetos não-ótimos e o “preço” do agente (MIRRLEES, 1974), como também os custos de se haver opções restritas pelo “tamanho” de risco dos projetos (HOLMSTROM, 1979) ou um subinvestimento num projeto arriscado, mas lucrativo (LAMBERT, 1986).

Além disto, existem os custos que são incorridos pela adaptação das empresas às regulamentações do governo nacional, como por exemplo, a Lei Sarbanes Oxley que foi instituída, em julho de 2002, pelo Presidente George W. Bush que gerou um custo adicional para as empresas do mundo inteiro se adaptarem. A Lei Sabanes Oxley, por meios tangíveis, tem como objetivo “reparar” a perda da confiança pública nos líderes empresariais Norte-Americanos e enfatizar, mais uma vez, a importância dos padrões éticos na preparação das informações financeiras reportadas aos investidores (DELOITTE E TOUCH TOMASU, 2003). Muitos observadores acreditam que o estabelecimento desses novos procedimentos para os controles internos e para a certificação executiva representa uma correção de curso essencial para as companhias de capital aberto, determinando processos cuja adoção as companhias deveriam ter considerado em primeiro lugar. De forma similar, outros estudiosos da Lei sustentam que a concentração do foco na boa governança corporativa e na transparência das informações financeiras, simplesmente faz despertar o senso empresarial. Mas, as novas regras impõem um custo: essas mudanças necessitarão de alterações significativas nos procedimentos e nas práticas, bem como na vida cotidiana de muitos executivos e de pessoas que a eles se reportam. Entretanto, muitas companhias não vão começar do ponto zero, pois elas estarão aptas a adaptar processos já existentes para cumprir as exigências de controles internos da Lei Sarbanes-Oxley (DELOITTE E TOUCH TOMASU, 2003).

Assim como as origens dos custos de agência são diversas, as formas de tentar minimizá-los também as são, contudo o que deve ser destacado neste referencial teórico são os custos que estão sendo e que ainda serão incorridos para a adaptação das empresas aos novos padrões estabelecidos pelo IFRS, pela Governança Corporativa, pela Lei Sarbanes Oxley etc; e que deveriam ser aplicados pelas empresas que possuem capital aberto. Através desta adoção, as empresas estariam preparadas para atender algumas necessidades do mercado, como a padronização dos relatórios financeiros, a transparência (*disclosure*) na divulgação das informações e a certeza de que a empresa está sendo gerida dentro dos princípios da boa governança corporativa, reduzindo os custos de transação e otimizando os custos de agência.

2.5 ESTUDOS REALIZADOS SOBRE IMPAIRMENT

No Brasil, aparentemente pouco se tem publicado em termos de trabalhos científicos a respeito do teste de *impairment*. Por exemplo, Raupp (2006) publicou um artigo que propõe uma análise do processo de mensuração do valor econômico de ativos imobilizados através do *fair value* e do teste de *impairment*. Santos, Machado e Schmidt (2003) apresentaram os principais conceitos utilizados na determinação da perda por *impairment* de acordo com o SFAS 144, bem como o tratamento contábil do reconhecimento desta perda. Silva (2007) analisou a aderência das empresas petrolíferas, dentre delas a Petrobrás, as normas internacionais (SFAS 144 e o IAS 36) que as empresas devem se submeter para a divulgação dos seus resultados.

Conforme artigo publicado por Zandonai, Fabiana e Borba (2009), intitulado como “O que dizem os achados das Pesquisas Empíricas sobre o teste de *impairment*: uma análise dos *Journals* em língua inglesa.”, é possível observar que mesmo nos países onde as normas internacionais (SFAS 144 e o IAS 36) são vigentes há muito mais tempo, poucos artigos

acadêmicos foram produzidos sobre *impairment* de ativos. A única exceção, destacada pelos autores, são as pesquisas referentes ao *impairment do goodwill*.

Desta forma, o presente trabalho tem a oportunidade de contribuir para a ampliação do conhecimento a cerca dos níveis de aderência de empresas brasileiras às normas de *impairment*, bem como analisar os efeitos nos resultados contábeis a partir do reconhecimento destas perdas.

2.6 RESUMO

Este capítulo apresentou os referenciais teóricos que suportam a pesquisa, evidenciando os motivos pelos quais é tão importante e necessário à correta e padronizada evidenciação das informações por parte das empresas. Desta forma, percebe-se também que a evidenciação das informações financeiras das empresas, não devem se limitar ao que a norma contábil vigente exige, mas também a todas as informações que podem auxiliar o investidor na sua decisão final de investimento, prezando pela transparência (*disclosure*) e confiabilidade das informações (*accountability*).

Desta forma, foi possível analisar como a Teoria da Firma (COASE, 1937) influencia na necessidade do mercado em obter as informações mais confiáveis possíveis para a operacionalização do objetivo básico da firma, que é negociar em mercados diversos com a expectativa de obtenção de lucros.

Complementarmente, observou-se que para operar nestes mercados tem um custo, conforme descrito na Teoria dos Custos de Transação (WILLIAMSON, 1985 e 1996), e que complementarmente ao objetivo principal da firma, esta deve ser eficiente para mitigar os custos inerentes às negociações comerciais, com o intuito de maximizar os lucros. Contudo,

para que os lucros sejam maximizados, mais uma vez é necessário que as informações sejam as mais confiáveis possíveis para a melhor decisão.

Ao longo da revisão das Teorias da Firma (COASE, 1937) e dos Custos de Transação (WILLIAMSON, 1985 e 1996), observou-se que a confiabilidade das informações é um dos fatores críticos de sucesso para as empresas maximizarem os seus lucros. Desta maneira, as boas práticas de Governança Corporativas têm um papel fundamental neste cenário, uma vez que estas são pautadas em conceitos como *disclosure* (transparência), *accountability* (prestação de contas), *fairness* (senso de justiça) e *compliance* (obediência), tão importantes para a obtenção dos resultados esperados.

Porém, percebeu-se que mesmo assim a firma precisa minimizar os custos inerentes ao monitoramento e controle da gestão da empresa, conforme evidenciado na Teoria dos Custos de Agência. De certa forma, estes custos garantem que os acionistas terão, na maioria dos casos, os seus interesses alinhados com os da administração da empresa para a maximização do lucro esperado.

Neste capítulo, foram detalhadas todas as teorias que, de certa forma, contribuem para a fundamentação teórica e entendimento da necessidade que o mercado manifesta para maximização dos lucros das empresas a partir das suas atividades comerciais.

Também foi possível observar que atualmente não existem muitas publicações sobre *impairment*, seja no âmbito nacional ou internacional, salvo as publicações que tangem ao *impairment* do *goodwill*. Desta forma, é possível identificar a oportunidade que este trabalho pode ter para a ampliação das publicações sobre o tema em questão.

Uma vez realizada a fundamentação teórica, faz-se necessário a revisão bibliográfica dos conceitos que regem a definição, avaliação e mensuração das perdas dos ativos (*impairment*), assim como a análise e comparação entre as normas contábeis atualmente vigentes.

3 REVISÃO DA MEDIÇÃO E ASPECTOS NORMATIVOS

3.1 DEFINIÇÃO E AVALIAÇÃO DOS ATIVOS

Define-se ativo como as aplicações de recursos efetuadas por uma organização com o objetivo de obter benefícios econômicos prováveis futuros que assegurem a continuidade de suas operações. Para Hendriksen e Van Breda (1999, p. 286) os “ativos devem ser definidos como potenciais de fluxos de serviço ou direitos a benefícios futuros sob o controle da organização”.

Segundo Iudícibus (2000), o ativo deve ser considerado à luz de sua posse e/ou propriedade; detenção de direitos de benefícios futuros ou a potencialidade de serviços futuros (fluxos de caixa futuros) e sob a ótica de exclusividade da entidade.

De acordo com o padrão SFAC 6 – *Statement Financial Accounting Concepts* nº 6, publicado pelo FASB, o ativo representa o benefício econômico futuro provável obtido ou controlado por uma dada entidade em consequência de transações ou eventos passados. Tem como características essenciais à incorporação de benefícios futuros prováveis, ou seja, a capacidade de (isoladamente ou em conjunto) contribuir direta ou indiretamente para a geração futura de caixa; o controle ao acesso do bem; e ser resultante de transação ou evento passado (FASB, 1985).

De acordo com Luiz Nelson Carvalho (2008, p. 131), os ativos tangíveis e intangíveis de longo prazo – os quais incluem o imobilizado, bem como propriedade intelectual intangível e *goodwill* – fornecem benefícios econômicos a uma empresa por um período maior do que o coberto pelas demonstrações contábeis do ano corrente. Consequentemente, esses ativos devem ser capitalizados e seus custos devem ser alocados ao resultado durante os períodos de benefícios proporcionados à empresa.

Percebe-se então, que o potencial de geração de benefícios futuros, ou seja, o fluxo futuro de entrada de caixa para a organização representa um dos pilares essenciais do conceito de ativo. Apesar de existir um consenso na necessidade de identificação de retorno futuro à mensuração desses benefícios, não é ponto pacífico na literatura contábil (SILVA, 2007).

No que tange a mensuração dos ativos, Hendriksen e Van Breda (1999, p.304) informam que o processo de mensuração é a atribuição de valores monetários significativos a objetos ou eventos associados a uma empresa. Seu objetivo consiste em escolher medidas para orientar na divulgação financeira decorrentes da estrutura da contabilidade. Os critérios de mensuração propostos, geralmente se classificam em dois grandes grupos: medidas de entrada e medida de saída.

Os autores também ponderam que essas medidas podem ser extraídas de mercados passados, correntes ou futuros. As subdivisões das medidas de mensuração de ativos são: valores de entrada - custo histórico, custo corrente e custo futuro de entrada descontado ou custo esperado. Para os valores de saída, os principais critérios são: valor realizável líquido, equivalente corrente de caixa, valores de liquidação e valores descontados de fluxos de caixas futuros.

Além dessas metodologias apresentadas por Hendriksen e Van Breda (1999), Iudícibus (200), ressalta os critérios do custo histórico corrigido e os custos correntes corrigidos, ambas as metodologias incluem em seu conceito a atualização dos valores considerando a variação do poder aquisitivo da moeda.

Na tabela 1, apresenta-se de maneira sintética os conceitos dos principais critérios de avaliação de ativos, conforme detalhado na pesquisa de Silva (2007, p. 29). Segundo Silva (2007, p. 28), a definição do critério de mensuração a ser utilizado na organização tem por objetivo, retratar da melhor maneira, o benefício que será gerado pelo ativo. Dessa forma, geralmente, não se adota um único critério para mensuração do ativo, pois a uniformidade de critério poderá distorcer o “real” valor do ativo.

Schuetze (1993) destaca que a avaliação do ativo pelo custo histórico distorce o valor real do ativo e que essa distorção acaba sendo perceptível pelos usuários do mercado, não necessariamente pelos contadores. Além disso, os critérios de avaliação dos ativos devem se adequar às características dos ativos, buscando refletir os benefícios futuros, limitando ao custo benefício dessa informação.

METODOLOGIAS DE AVALIAÇÃO DE ATIVOS	
MEDIDAS DE ENTRADA	
Custo Histórico	Preço agregado pago pela empresa paraa adquirir a propriedade e uso de um ativo, incluindo todos os pagamentos necessários para colocar o ativo no local e nas condições que permitam prestar serviços na produção ou outras atividades da empresa.
Custo Corrente	Representa o preço de troca que seria exigido hoje para obter o mesmo ativo ou ativo equivalente.
Custos Futuros de Entrada Descontados / Custos Esperados	Representa o preço contratual a ser pago após a aquisição do ativo. O custo do ativo deve ser o valor presente da obrigação contratual.
MEDIDAS DE ENTRADA	
Valores Realizáveis Líquidos	Preço corrente de saída menos o valor corrente de todos os custos e despesas incrementais esperados, relacionados à conclusão, venda ou entrega da mercadoria.
Equivalentes Correntes de Caixa	Representa o montante de caixa ou o poder geral de compra que poderia ser obtido com a venda de cada ativo em condições organizadas de liquidação, podendo ser medido pelos preços cotados de mercado de bens de natureza semelhante e em condições parecidas.
Valores de Liquidação	Representa o preço de venda a valores substancialmente reduzidos (geralmente abaixo do custo), subentende uma venda forçada. Em geral, esse critério é utilizado em situações onde o ativo tenha perdido sua utilidade normal ou que a entidade suspenda suas operações no futuro próximo.
Valores Descontados de Fluxos de Caixa	É a conversão dos benefícios e desembolsos (sacrifícios) de um ativo item, respeitando a época de ocorrência. Conceitualmente, é determinado pelo processo de desconto.

Fonte: Silva (2007, p. 29)

Tabela 1 – Metodologias de Avaliação de Ativos

Considerando os critérios de avaliação dos ativos, a adoção de um único critério de mensuração distorceria os benefício futuros desses recursos. Nesse sentido, Stickney e Weil (2001) afirmam que, geralmente, os ativos monetários são apresentados no balanço patrimonial avaliados pelo critério do valor presente líquido e medidos sob a forma de caixa

ou equivalente à caixa. Já os ativos não monetários, geralmente são avaliados pelo custo histórico. Entretanto, nesse grupo é aceito o ajuste a valor de mercado, principalmente, quando o valor de mercado do bem é superior ao valor líquido do ativo (valor de custo menos depreciação).

Kieso, Weygandt e Warfield (2006) ratificam esse entendimento, ressaltando que a mescla de critérios permite a utilização de custo histórico, valor justo e outros critérios de avaliação. Apesar de o custo histórico continuar sendo à base do critério de avaliação, a introdução do critério de valor justo representa um incremento a informação contábil.

3.2 REAVALIAÇÃO DOS ATIVOS

Muitas questões ainda estão em aberto na literatura contábil e financeira, quando se trata de padronização dos relatórios contábeis. Algumas delas são fundamentais e podem, inclusive, gerar metodologias de avaliação e, conseqüentemente, avaliações diferentes de uma mesma informação. Para tratar dos impactos da padronização dos relatórios contábeis, no que tange à reavaliação dos ativos, algumas questões importantes precisam ser revisadas, como a métrica definitiva para medição do valor justo de um ativo.

A contabilidade tem um conjunto de princípios para a avaliação dos ativos que variam, conforme a sua natureza, mas que se baseiam, principalmente, no custo original dos referidos ativos. De acordo com Luiz Nelson Carvalho (2008), se o valor justo pode ser confiavelmente mensurado pelo processo denominado de reavaliação, a empresa poderá reconhecer o ativo relacionado por tal valor. Em datas subsequentes à reavaliação, o valor do ativo será apresentado pelo valor justo assumido, menos qualquer depreciação acumulada posterior e perdas acumuladas por redução ao valor recuperável. Para fundamentação das análises destes

impactos sobre a reavaliação dos ativos (*impairment*), principalmente, no que tange à perda com estas reavaliações, esta questão será fundamentada de acordo com os pronunciamentos atualmente existentes e emitidos pelos órgãos internacionais e nacionais (Brasil).

Como para muitas empresas o ativo imobilizado é o principal componente do ativo e os custos e despesas com depreciação, amortização e exaustão são itens significativos na apuração do resultado de tais empresas, a possibilidade da perda com a reavaliação dos ativos se torna um ponto de observação para o investidor após a adoção da empresa ao modelo do IFRS. As principais diferenças contábeis, na ocasião da apuração do valor justo, sejam estas para a reavaliação ou não, são fontes que dificultam a comparabilidade entre os relatórios contábeis.

Exemplos destes principais problemas:

- a. O valor de registro inicial do imobilizado, no momento de sua aquisição;
- b. O momento em que o imobilizado deve ser reconhecido;
- c. O reconhecimento das avaliações subsequentes à aquisição nas respectivas datas, incluindo questões quanto aos acréscimos e possíveis decréscimos resultantes do reconhecimento de perdas para a redução ao valor recuperável (*impairment*);
- d. A taxa de depreciação utilizada para alocação aos períodos futuros;
- e. O registro da subsequente disposição de tais ativos; e,
- f. As divulgações necessárias.

Para tratar das questões referentes ao valor justo e do reconhecimento das perdas decorrentes da avaliação dos ativos, o IASB divulgou o IAS 16 cujo foco recai sobre estas questões, incluindo assuntos relacionados à depreciação e ao teste de recuperabilidade (*impairment*), salvo, o descarte de algumas classificações de ativos como os biológicos, agrícolas etc.

Prioritariamente, é necessário compreender que, para que o reconhecimento do ativo seja realizado, dois critérios contábeis precisam ser atendidos:

- a. A probabilidade dos benefícios econômicos associados ao ativo fluírem para a empresa;
- b. A possibilidade da mensuração confiável do custo do ativo.

De acordo com Luiz Nelson de Carvalho (2008), estes dois princípios devem permear toda a decisão tomada pela empresa, no reconhecimento do ativo imobilizado. Estas questões foram abordadas na revisão do IAS 16, que ocorreu em 2004. Na revisão, estes princípios foram reforçados e estendidos a todas as situações que envolvam o imobilizado, seja no reconhecimento inicial de ativos adquiridos ou construídos, seja em relação aos gastos subsequentes. Mesmo assim o IASB não define o que constitui um item de imobilizado. Dessa forma, a empresa deverá usar de julgamentos no reconhecimento de itens em condições específicas. Por outro lado, o IASB define que os ativos fixos são registrados pelo valor de custo, menos depreciação acumulada, reconhecidos os ajustes a valores recuperáveis ou pelo valor reavaliado.

Para minimizar esta subjetividade evidenciada, o IAS 36 introduziu melhorias no documento divulgado, onde a condição, para que a reavaliação esteja vinculada à possibilidade de identificação do valor justo de forma confiável esteja relacionada ao teste de recuperabilidade (*impairment*). Contudo, para itens do imobilizado em que o valor de mercado possa ser confiavelmente identificado por profissionais qualificados, como, por exemplo, para imóveis, algumas máquinas e equipamentos, este valor pode ser considerado pelo valor justo. A exceção existente para itens do ativo imobilizado que não possuem evidências de valor com base no mercado em função da natureza do bem ou porque são bens raramente comercializados, a empresa poderá usar estimativas de receita ou o custo de reposição

depreciado (potencial de serviço do ativo como o valor justo). Por definição, quando um ativo é reavaliado, a classe inteira (terrenos, maquinários, aeronaves etc) à qual o ativo pertence deve ser reavaliada. Não há uma periodicidade definida, para que as reavaliações dos ativos ocorram. O que de fato existe é uma regra para as sucessivas reavaliações que o ativo, cujo valor justo é mais volátil, precisa ter ao longo da sua vida útil. Desta forma, o IAS 36 assume que para estes ativos, cuja reavaliação é significativa, a reavaliação poderá ser anual. Para os demais casos, a reavaliação poderá ocorrer de três a cinco anos.

Desconsiderando as divergências para a definição do valor justo, o *impairment test* se torna muito importante neste estudo de reavaliação de ativos, pois é através deste que as perdas ou ganhos com reavaliação de ativos são apuradas e, posteriormente, transportadas para os relatórios contábeis para demonstração dos resultados do período das empresas pesquisadas. Por definição, quando for identificado que o valor contábil do imobilizado for maior do que o seu valor recuperável, a empresa deverá reduzir o valor contábil ao seu valor justo, se menor. De acordo com Luiz Nelson de Carvalho (2008), as evidências indicativas de *impairment* são, por exemplo:

- a. Declínio significativo no valor de mercado de um ativo;
- b. Mudanças adversas da tecnologia, do mercado ou do ambiente econômico ou legal;
- c. Aumento nas taxas de juros do mercado ou de outras taxas de retorno sobre os investimentos;
- d. Quando os ativos líquidos tornam-se maiores do que o valor de capitalização de mercado;
- e. Obsolescência ou dano físico de um ativo;
- f. Decisões sobre planos de descontinuidade ou reestruturação das operações; e,
- g. Ativos com desempenho abaixo do esperado.

3.3 NORMAS INTERNACIONAIS

As regras que disciplinam os critérios de aplicação do *impairment* para as normas internacionais, ou seja, aquelas emitidas pelo IASB estão descritas no IAS 36 – *Impairment of Assets*, vigente desde julho de 1999. A norma foi revisada em março de 2004 em decorrência da emissão do IFRS 3 – *Business Combinations*.

O IAS 36 é o pronunciamento emitido no âmbito das IFRS e define a metodologia a ser aplicada por uma companhia para assegurar que seus ativos de longo prazo não estão registrados contabilmente por um valor superior àquele passível de recuperação por uso nas operações da companhia ou por meio de sua venda. Esta Norma deve ser aplicada na contabilização do impairment de todos os ativos, exceto, pelos componentes descritos a seguir:

- a. Estoques (IAS 2 – *Inventories*);
- b. Ativos relativos a contratos de construção (IAS 11 – *Construction Contracts*);
- c. Ativos relativos a impostos diferidos (IAS 12 – *Income Taxes*);
- d. Ativos provenientes de benefícios a empregado (IAS 19 – *Employee Benefits*);
- e. Ativos financeiros (IAS 39 – *Financial Instruments: Recognition and Measurement*);
- f. Ativos de investimentos mensurados ao valor justo (IAS 40 – *Investment Property*);
- g. Ativos biológicos relacionados a atividades agrícolas (IAS 41 – *Agriculture*);
- h. Ativos diferidos e intangíveis resultantes de um contrato de seguro em uma seguradora (IFRS 4 – *Insurance Contracts*); e,
- i. Ativos não correntes destinados à venda (IFRS 5 – *Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations*).

A adoção do IAS 36 é essencial no âmbito da estratégia do IASB de migrar a contabilidade com base no custo histórico para uma contabilidade com base em benefícios econômicos futuros prováveis (ativos) ou nos valores de sacrifícios econômicos futuros prováveis (passivos). Este se torna aplicável aos itens do ativo imobilizado, tratando dos seguintes pontos especificamente:

- a. A baixa do custo do ativo deve ser contabilizada, quando o valor contábil do ativo for maior que o seu valor de recuperação, por meio do uso ou venda do ativo;
- b. A cada balanço a empresa deve avaliar a existência de condições que poderão representar risco elevado de desvalorização dos ativos, como, por exemplo, o declínio no valor de mercado do ativo, mudanças de taxas de juros, obsolescência, danos físicos, planos de reestruturação, entre, outras;
- c. O valor recuperável é o maior entre o preço líquido de venda (valor justo menos os custos de venda) e o valor em uso (valor presente líquido de fluxos futuros de caixa associado com o ativo ou com as unidades geradoras de caixa de ativos);
- d. As taxas de desconto devem refletir as avaliações atuais de mercado sobre o valor da moeda ao longo do tempo e os riscos específicos do ativo;
- e. Ativos podem ser agrupados em unidades geradoras de caixa, ao menor nível possível, para testes de possíveis reduções de valor, quando não for possível a avaliação de ativos individualmente;
- f. Para os ativos mantidos ao custo histórico depreciado, a contrapartida da redução identificada é tratada como despesa;
- g. Para os ativos reavaliados, a contrapartida da redução é contabilizada contra reserva de reavaliação e qualquer excesso remanescente será registrado como despesa;

- h. O aumento no valor de um ativo, devido à reversão de uma redução ao valor recuperável anteriormente reconhecida, não deverá exceder o valor contábil anterior do ativo, caso a perda por *impairment* não tenha sido reconhecida;
- i. A contrapartida da reversão de uma redução ao valor recuperável contabilizada em período anterior de ativos mantidos a custo histórico (menos o custo histórico) deverá ser contabilizada como receita;
- j. Qualquer excesso da reversão da redução ao valor recuperável sobre o valor do ativo, que teria sido mantido, se nenhuma perda por *impairment* tivesse sido reconhecida, deverá ser contabilizado como reavaliação;
- k. A contrapartida da reversão de uma redução ao valor recuperável de um ativo reavaliado deverá ser contabilizada como aumento da reserva de reavaliação; se a perda por *impairment* anterior do ativo reavaliado foi reconhecida como despesa, a reversão deverá ser reconhecida como receita.

É importante destacar que se o valor da perda estimada por *impairment* ultrapassar o valor contábil do ativo, a empresa poderá reconhecer um passivo, somente se exigido por outra norma.

A aplicação do teste de *impairment* ao ágio (*goodwill*) adquirido em uma combinação de negócios, deverá ser alocado às unidades ou grupos de unidades geradoras de caixa que se beneficiam da sinergia da combinação. Cada unidade ou grupo de unidades ao qual o *goodwill* é alocado deverá representar o menor nível ao qual este é monitorado para fins administrativos pela empresa. Esta unidade, também, não poderá ser maior do que um segmento de negócios divulgados pela empresa.

A identificação de perdas por *impairment* para a unidade geradora de caixa (o menor grupo ou unidades geradoras de caixa ao qual o *goodwill* é alocado) deriva da comparação do valor contábil da unidade, incluindo o *goodwill*, com o valor recuperável pela unidade. Quando o valor contábil excede o valor recuperável da unidade, a perda deverá reduzir o valor contábil dos ativos daquela unidade (grupo de ativos) da seguinte forma:

- a. Primeiro, reduz-se o valor contábil de qualquer *goodwill* alocado à unidade geradora de caixa, e;
- b. Em seguida, a perda restante é alocada proporcionalmente aos outros ativos da unidade, com base em seus valores contábeis.

Nesta situação detalhada, o valor contábil de um ativo não poderá ficar abaixo do maior valor entre o valor justo, menos os custos para vender, o valor em uso ou zero. Em tais casos, o valor da perda deverá ser alocado, proporcionalmente, aos outros ativos da unidade geradora de caixa.

Em relação às regras de evidenciação contidas no IAS 36, parágrafos 126 a 131, as principais exigências de divulgação decorrente da aplicação do *impairment* são:

- a. O item e a linha do resultado onde foi reconhecida a perda ou reversão do *impairment*;
- b. Quando o *impairment* for apurado com base em uma unidade geradora de caixa, deve-se informar o segmento de negócio primário do ativo e o valor da perda ou da reversão do segmento;
- c. Os eventos e circunstância que resultaram na perda por *impairment* ou em sua reversão;
- d. O valor da perda ou reversão da provisão de recuperabilidade do ativo;
- e. A natureza do ativo individual e o segmento a que está relacionado;

- f. A descrição da unidade geradora de caixa, o montante da perda ou da reversão do *impairment*, a classe do ativo e o segmento ao qual pertence o ativo avaliado;
- g. Se no reconhecimento do valor justo foi utilizado o preço de venda líquido, devem ser informadas às bases que o determinaram;
- h. Se for utilizada a metodologia do valor de uso, a taxa de desconto empregada nos fluxos de caixa deve ser divulgada.

A divulgação deve detalhar, ainda, as informações sobre as estimativas utilizadas na mensuração do valor recuperável das unidades geradoras de caixa que contenham *goodwill* ou ativos intangíveis de vida indefinida (IAS 36, §§ 134, 135).

3.4 NORMAS NORTE-AMERICANAS

O SFAS 144 foi instituído, em 2001, pelo FASB, em substituição ao SFAS 121 – *Accounting for the Impairment of Long-Lived Assets and for Long-Lived Assets to Be Disposed Of*. Possui o objetivo de uniformizar as orientações do órgão sobre o assunto, já que anteriormente o tema era disciplinado também pelo APB Opinion nº 30, *Reporting the Results of Operations - Reporting the Effects of Disposal of a Segment of a Business, and Extraordinary, Unusual and Infrequently Occurring Events and Transactions*.

O principal conceito dessa norma é o reconhecimento contábil da redução do valor recuperável de um ativo fixo (*long-lived assets*). A perda por *impairment* deve ser reconhecida, quando o valor contábil do ativo for superior ao seu valor justo (*fair value*). Ainda de acordo com a norma os métodos para determinar o valor justo são: o valor de mercado do ativo, o valor de ativos similares, ou outras técnicas como o fluxo de caixa, conforme determinado pelo SFAC nº 7 *Using Cash Flow Information and Present Value in Accounting Measurements*.

As orientações do SFAS 144 alcançam as seguintes situações: ativos imobilizados mantidos para uso, bem como a mensuração de ativos imobilizados, colocados à venda e operações descontinuadas. A cada uma dessas situações existem particularidades que são detalhadas pela norma em questão.

Apesar de seguir basicamente as orientações do SFAS 121 a implementação do SFAS 144, trouxe consigo algumas mudanças significativas no que tange a ativos imobilizados mantidos para uso (*long-lived assets to be held and used*) que foram:

- a. A forma de elaboração dos fluxos de caixa que devem ser utilizados para o teste de recuperabilidade de um ativo, ou grupo de ativos;
- b. A maneira como uma perda decorrente da diminuição do valor recuperável de um ativo deve ser registrada;
- c. Exige a utilização da técnica do valor presente para estimar o valor justo (*fair value*) de um ativo nos casos em que não existirem preços de mercado que norteiem a definição do valor de mercado do ativo, ou se existirem incertezas sobre o período e montante do valor do fluxo de caixa futuro.

O reconhecimento do valor recuperável do bem não se limita ao ativo isoladamente, é utilizado o conceito de unidade geradora de caixa, ou seja, são considerados os benefícios futuros dos ativos conjuntamente, já que o retorno econômico não é necessariamente representado pelo ativo isoladamente, mas na maioria dos casos se configura por um conjunto de ativos (SILVA *et al*, 2007).

A norma define grupo de ativos como o menor conjunto identificável de ativos que gerem o mesmo fluxo de caixa, cujas entradas e saídas sejam, em sua maior parte, independentes do fluxo de caixa de outros ativos ou passivos.

A perda decorrente da diminuição do valor recuperável de um ativo ou grupo de ativos só deve ser reconhecida, se o valor contábil desse ativo (ou grupo) não for recuperável, ou se o valor contábil for superior ao valor de mercado do ativo (ou grupo). O valor contábil de um ativo deixa de ser recuperável se este for maior do que a soma dos fluxos de caixa decorrentes do uso do bem e de sua eventual venda, desconsiderando as despesas decorrentes desta última (SILVA *et al*, 2007).

O FASB defende a idéia de que não é preciso realizar o teste de *impairment* a cada exercício, em razão de seu custo benefício. O órgão entende que um ativo deve ter seu valor de recuperação avaliado, sempre que ocorrerem eventos ou mudanças que indiquem que a empresa pode não conseguir recuperar o valor do bem registrado contabilmente.

Os fatores que indicam a necessidade de aplicação do teste de *impairment* são: diminuição significativa do preço de mercado; mudança significativa na forma de utilizar o bem que reduza sua vida útil; danificação do bem; mudança significativa de aspectos legais ou de negócios que possam afetar seu valor, ou a avaliação do regulador; expectativa real de que o ativo será vendido ou baixado antes do término de sua vida útil anteriormente prevista; dentre outros.

A perda por *impairment* é registrada em uma base *pro rata*, aplicada proporcionalmente ao valor contábil dos ativos pertencentes ao grupo de ativos testado. No entanto, uma importante consideração deve ser feita, quando for facilmente verificado que o valor de mercado de algum ativo em específico, dentro do grupo de ativos, é maior do que o seu valor registrado após a alocação *pro rata* do *impairment*. Nesse caso, a empresa deve aumentar o valor contabilizado desse ativo até o seu valor de mercado, e o montante do *impairment*

desapropriado deste deve ser realocado para os demais ativos do grupo, proporcionalmente ao seu valor contábil após a distribuição *pro rata* feita anteriormente.

Após a alocação do *impairment* é definida uma nova base de custos, que será depreciada pelo tempo da vida útil restante do bem. Uma vez reconhecida a perda pela diminuição do valor do ativo, esta não poderá ser revertida.

No que se refere à determinação do fluxo de caixa futuro de um ativo ou grupo, o SFAS 144 institui regras para a determinação do fluxo de caixa estimado, o período do fluxo de caixa, e as despesas que podem ser consideradas na determinação dos fluxos de caixa.

Os fluxos de caixa futuros usados no teste de recuperabilidade de um ativo imobilizado mantido em uso (ou seu grupo) devem considerar somente as entradas e saídas de caixa que estiverem diretamente associadas ao uso normal do bem, incorporando todas as previsões da empresa acerca de seu uso e considerando todas as evidências disponíveis. Para isso, a empresa deve utilizar o orçamento e os relatórios internos que substanciem tais informações. No entanto, se a empresa estiver levando em consideração a ocorrência de eventos alternativos para recuperar o valor contábil de ativos imobilizados mantidos em uso, ou mesmo se a empresa estimar uma escala para possíveis fluxos de caixa futuros associados a prováveis eventos, o fluxo de caixa estimado deveria considerar a probabilidade desses possíveis resultados. (SILVA *et al*, 2007).

O período a ser considerado na elaboração do fluxo de caixa futuro, segundo o SFAS 144, deve ser o período correspondente ao tempo em que a empresa ainda espera utilizar o bem, ou seja, a vida útil restante do ativo para a entidade. Contudo, se estivermos tratando de um grupo de ativos, o período do fluxo de caixa futuro levará em consideração o tempo de vida

útil remanescente do principal ativo do grupo, que é aquele que pode ser considerado o maior responsável pela capacidade de geração de caixa do grupo.

Para identificar o principal ativo do grupo, deve-se ponderar os seguintes fatores: se a empresa teria adquirido outros ativos do grupo sem o referido ativo; o nível de investimento que pode ser requerido para substituir esse ativo; e o tempo remanescente de vida útil desse bem em comparação com o dos demais ativos do grupo.

O fluxo de caixa futuro deve ser estimado com base no potencial de serviço que um ativo em uso possui. Neste sentido, o SFAS 144 determina que as despesas consideradas para a determinação do fluxo de caixa futuro, devem estar relacionadas com a manutenção do potencial de utilização do ativo (ou seu grupo), incluindo despesas que se refiram à substituição de parte do ativo (com o objetivo de mantê-lo em uso) e despesas relacionadas aos componentes de ativos que não são considerados o principal do grupo. Após estimar o fluxo de caixa futuro, deve-se comparar a soma deste, com o valor contábil registrado do ativo; e se este último for superior ao primeiro, a empresa deve reconhecer uma perda por *impairment*.

Para efeitos de divulgação nas demonstrações contábeis, o parágrafo 26 do SFAS 144 estipula as seguintes informações, que devem ser disponibilizadas aos usuários externos:

- a. Descrição dos ativos ou grupos de ativos de longa duração que sofreram a perda por *impairment* e os fatos e circunstâncias que geraram tal perda;
- b. Destacar o montante da perda por *impairment* em uma linha na demonstração do resultado e as atividades afetadas pela perda;

- c. O método ou métodos utilizados na determinação do valor justo (*fair value*), ou seja, se foi baseado em valor de mercado, preços de ativos similares ou outras técnicas de avaliação;
- d. Se aplicável, informar o segmento no qual ocorreu perda no valor do ativo ou grupo de ativos de longa duração, conforme as orientações do SFAS 131 – *Disclosures About Segments of an Enterprise and Related Information*.

3.5 NORMAS BRASILEIRAS

A reavaliação significa a adoção do valor de mercado para os bens reavaliados, abandonando-se o princípio de custo corrigido. Conceitualmente, objetiva-se que o balanço reflita os valores mais próximos da sua efetiva realidade econômica em termos de ativos e, conseqüentemente, do patrimônio líquido da empresa. Normalmente, a avaliação de ativos pelos valores de mercado não é considerada aceitável, na maioria dos países, como um princípio contábil, por escapar do custo como base de valor. Sua permissão no Brasil se deu através da legislação societária, complementada pela legislação fiscal. Sua utilização, todavia, deve ser praticada dentro de critérios técnicos, apurados por parâmetros pautados pela realidade e devidamente informados nas demonstrações financeiras e notas quanto aos seus valores e reflexos.

De acordo com a Resolução 750 de 1993 do Conselho Federal de Contabilidade do Brasil, os ativos devem ser avaliados seguindo, inicialmente o Princípio do Registro pelo Valor Original e, conseqüentemente, ajustado pelo Princípio da Atualização Monetária. Este primeiro princípio considera no Artigo 7º (sétimo) que: “Os componentes do patrimônio devem ser registrados pelos valores originais das transações com o mundo exterior, expressos a valor presente na moeda do país, que serão mantidos na avaliação das variações patrimoniais posteriores, inclusive, quando configurarem agregações ou decomposições no interior da

ENTIDADE”. Esta definição faz referência à definição original do valor justo que considera que um ativo deve ser reconhecido pelo seu valor de negociação na data da aquisição. Complementarmente, ao Artigo 7º (sétimo), os incisos I (hum) e II (dois) informam que os valores devem ser registrados com base nos valores de entrada e que os valores não poderão ser alterados. Já o Princípio da Atualização Monetária considera no Artigo 8º (oitavo) que: “Os efeitos da alteração do poder aquisitivo da moeda nacional devem ser reconhecidos nos registros contábeis através do ajustamento da expressão formal dos valores dos componentes patrimoniais”. Desta forma, podemos observar que o ativo pode ser “reavaliado”, em primeira instância, para inibir a perda de valor pela desvalorização da moeda e, que, os itens integrantes do ativo permanente têm, compulsoriamente, seu custo original corrigido, conforme adequado conceito da legislação societária brasileira (Lei nº 6.404/76).

Paralelamente, a essa atualização compulsória do valor dos ativos pela correção monetária, a Lei nº 6.404/76 permite que as Sociedades por Ações procedam a uma avaliação de ativos aos seus valores de mercado, com base em laudos técnicos. O acréscimo derivado da diferença entre o valor contábil dos bens (custo corrigido líquido) e o valor de mercado denomina-se reavaliação, sendo um procedimento optativo para estas empresas. Conforme aprovado em 19 de agosto de 2004, pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC), a NBCT 19.6 (Reavaliação de Ativos) que tem por objetivo estabelecer critérios e procedimentos para o registro contábil e para a divulgação da reavaliação do ativo imobilizado.

Sendo assim, a NBCT define que a reavaliação do ativo dar-se-á pela diferença entre o valor líquido contábil do bem e o seu respectivo valor de mercado, que deverá ser baseado em laudo técnico elaborado por três peritos ou entidades especializadas. É observado, porém, que para os ativos sujeitos à depreciação deverá ser indicado no laudo de avaliação à vida útil econômica remanescente, visando à definição das futuras taxas de depreciação, exaustão ou

amortização. A aprovação da NBCT 19.6 é importante, pois reavalia o ativo para o seu valor de mercado, mesmo não estando muito bem definido as regras para a correta medição; reduzindo desta forma as diferenças ocasionadas entre o valor de alienação do ativo e seu valor líquido contábil. A NBCT 19.6 aborda tópicos como o ágio na ocasião da reavaliação, bem como outros pontos importantes.

Além desta norma do CFC – Conselho Federal de Contabilidade, existem outras 3 (três) normas que regularizavam o processo de reavaliação de ativos. Dentre estas normas, está o NPC 7 – Ativo Imobilizado – Norma e Procedimentos de Contabilidade número 7 (sete), emitido pelo Instituto dos Auditores Independentes do Brasil – IBRACON e os ofícios circulares emitidos pela Comissão de Valores Mobiliários – CVM.

O NPC 7 – Ativo Imobilizado conceitua o valor recuperável como o valor esperado do ativo ou grupo de ativos decorrente de sua utilização, considerando as razoáveis expectativas sem causar prejuízos. Preceitua que o valor contábil de um ativo imobilizado ou de um grupo de bens idênticos do ativo imobilizado, deve ser revisado periodicamente, a fim de avaliar, se o valor recuperável declinou para um nível abaixo do valor contábil (SILVA, 2007 p. 46).

Define que caso seja identificado uma redução do valor contábil do ativo, este deve ser ajustado ao nível de seu valor recuperável, sendo tratado contabilmente como provisão. Essa perda será registrada como despesa não operacional e no caso do ativo ter sido objeto de reavaliação, a perda deve ser primeiramente deduzida da reserva de reavaliação.

Essa norma aponta ainda os indicativos da aplicação da avaliação do valor recuperável, quais sejam: diminuição na capacidade de uso do ativo ou grupo de ativos, dano, obsolescência

tecnológica, ociosidade e outros fatores que comprometam sua expectativa de benefício econômico futuro.

Por fim, prevê que na impossibilidade de determinação do valor do ativo isoladamente pode ser utilizado o conceito de unidade de geração de caixa. A norma não definiu critérios de avaliação, mas libera a possibilidade para utilização do fluxo de caixa descontado na determinação do valor recuperável (SILVA, 2007 p. 47).

Além do IBRACON a CVM divulgou o Ofício Circular CVM/SNC/SEP nº 01/2006 que apenas menciona a recuperabilidade, quando trata de reavaliação de ativos e de operações descontinuadas, não abordando sua utilização no ajuste do retorno econômico do ativo. Apesar de mencionar *impairment*, este Ofício Circular não pode ser usado como direcionador, pois não traz conceitos para aplicação do instrumento.

Também o CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis emitiu em dezembro de 2006 a minuta do CPC 01, que, uma vez aprovada, promove a convergência das normas contábeis brasileiras sobre o *impairment* com as normas internacionais.

Desse modo, os conceitos utilizados no CPC 01 são semelhantes aos preceitos do IAS 36. Em relação à aplicabilidade da minuta, a mesma é bastante abrangente, uma vez que é aplicável aos ativos de maneira geral, com exceção de ativos relacionados a: contratos de construção; instrumentos financeiros; planos de pensão e benefícios a empregados; e ativos mantidos para venda ou classificados nesse grupo.

A norma considera que o *impairment* deve ser aplicado, quando há indícios de que o valor recuperável do ativo está abaixo do seu valor registrado contabilmente. Os indicativos

internos e externos de perda no valor recuperável do ativo (*impairment*) são os mesmos descritos no IAS 36, da mesma forma que os critérios de relevância e materialidade dos ativos sujeitos à perda de valor também são semelhantes aos descritos na norma internacional.

Quanto à mensuração dos ativos, a norma pondera sobre duas metodologias: valor líquido de venda e valor de uso. Na utilização do valor de uso, a norma estabelece a utilização do fluxo de caixa que pode ser o tradicional (que considera um único cenário) ou o fluxo de caixa esperado (que considera vários cenários com probabilidades de ocorrência). Esses critérios também estão aderentes com as normas internacionais.

O tratamento contábil da perda por *impairment*, de acordo com o CPC 01, consiste no registro de uma provisão para perda no ativo em contrapartida a uma perda no resultado. A norma não especifica, entretanto, em que linha da demonstração do resultado deve-se registrar a perda, se operacional ou não operacional.

Para o caso em que o ativo desvalorizado tiver sido objeto de reavaliação, a contrapartida da provisão de perda será uma dedução do valor da reserva de reavaliação no patrimônio líquido até o montante da reserva constituída pela reavaliação do ativo. A parcela que ultrapassar o valor da reserva de reavaliação é registrada diretamente no resultado (SILVA, 2007 p. 48)

O CPC 01 também prevê e permite a reversão da perda por *impairment* para o caso em que haja mudanças significativas nas premissas que originaram o reconhecimento da perda. O tratamento contábil consiste em reverter os registros contábeis da perda por *impairment*, ou seja, o débito do valor revertido no ativo em contrapartida a um crédito no resultado ou na reserva de reavaliação. Em relação ao aumento do valor do ativo, o mesmo só pode ocorrer até o limite do valor líquido do ativo que, originalmente, sofreu o *impairment*.

Por ser bastante semelhante com o IAS 36, o CPC 01 traz como novidade o tratamento dos ativos de vida útil indefinida e, principalmente, estabelece procedimentos para a adoção do valor presente através da metodologia do fluxo de caixa. Entretanto, foram feitas algumas adaptações, a principal delas, no que se refere ao tratamento do ágio, já que não tínhamos, na norma brasileira, a figura do *goodwill*, pelo menos até então, da mesma maneira que é tratado nas normas internacionais.

Em relação aos critérios de divulgação propostos, os principais pontos são:

- a. O valor da perda (reversão de perda), com desvalorizações reconhecidas no período e eventuais reflexos em reservas de reavaliação;
- b. Os eventos e circunstâncias que levaram ao reconhecimento ou reversão da desvalorização;
- c. Relação dos itens que compõem a unidade geradora de caixa e uma descrição das razões que justifiquem a maneira como foi identificada a unidade geradora de caixa; e,
- d. Se o valor recuperável é o valor líquido de venda, divulgar a base usada para determinar esse valor e, se o valor recuperável é o valor do ativo em uso, a taxa de desconto usada nessa estimativa.

Apesar dessa norma representar uma evolução na regulamentação do *impairment* no Brasil, sua aplicabilidade depende muito da aceitação do CPC como órgão normatizador único, considerando que diversos órgãos no Brasil têm a competência de emitir normas contábeis.

Posteriormente, o IBRACON – Instituto de Auditores Independentes do Brasil, colocou em audiência pública, pronunciamento que trata da redução no valor recuperável de ativos, o NPC 16 – “Redução no Valor Recuperável de Ativos”. Em seu § 7º requer que o teste de recuperação seja levado a efeito sempre que um ativo apresentar valor contábil superior ao

seu valor de recuperação. O valor de recuperação é definido como o maior valor entre o preço líquido de venda e o valor em uso.

De uma forma geral, as normas brasileiras de contabilidade são semelhantes às normas internacionais de contabilidade (IFRS) no que tange à mensuração do valor justo dos ativos e da reavaliação destes. Contudo, alguns pontos divergentes importantes merecem destaques:

- a. Inexiste previsão de considerar o valor residual do bem para fins do cálculo das depreciações;
- b. Inexiste previsão de constituição de provisão para deterioração do valor dos bens do ativo imobilizado na lei societária brasileira. No entanto, cumpre informar que a Deliberação CVM nº 183, de 19 de junho de 1995, no seu parágrafo 44, aplicável somente para as companhias abertas, trata superficialmente da recuperação do valor líquido contábil de bens do ativo imobilizado. Essa norma determina que o ativo imobilizado deve ser periodicamente acompanhado com o objetivo de verificar se o valor de recuperação é inferior ao valor líquido contábil, quer seja avaliado pelo custo corrigido ou pelo valor de mercado (reavaliação). Quando isto ocorrer, o valor líquido contábil deve ser reduzido ao valor de recuperação. Todavia, essa redução somente deve ocorrer se for considerada não temporária.

3.6 COMPARAÇÃO ENTRE AS NORMAS BRASILEIRAS E AS INTERNACIONAIS

Comparando a Norma Internacional (IAS 36) com o Pronunciamento do CPC 01 (Redução ao Valor Recuperável de Ativos) notam-se semelhanças conceituais nas metodologias aplicadas para identificação, mensuração, reconhecimento contábil e divulgação nas demonstrações financeiras. Desta forma, os passos a seguir devem ser executados na avaliação do valor recuperável do ativo:

- a. Identificação do menor nível de geração de caixa;
- b. Identificação dos indicativos de perda do valor de recuperação;
- c. Determinação da metodologia para avaliação;
- d. Definição das premissas a serem utilizadas no cálculo do valor de recuperação;
- e. Reconhecimento contábil da perda;
- f. Reversão da provisão para perdas; e,
- g. Divulgação nas demonstrações financeiras.

A comparação realizada priorizou as normas do IASB (IAS 36) e do CPC (CPC 01), uma vez que o objetivo desta pesquisa é identificar as alterações no resultado com o reconhecimento das perdas, bem como o nível de aderência dos relatórios das empresas brasileiras às normas vigentes, que neste caso se assemelham ao IAS 36 e não ao SFAS 144.

Embora as normas contábeis brasileiras e internacionais utilizem metodologias semelhantes na avaliação do valor recuperável de um ativo, existem certas diferenças conceituais que merecem destaque, como: amortização do valor contábil do ágio fundamentado na expectativa de resultados futuros, divulgação de informações por segmento de negócios, classificação da perda no resultado do exercício e a ausência da uniformidade nas práticas correntes adotadas no Brasil.

No que tange a amortização do valor contábil do ágio fundamentado na expectativa de resultados futuros, o parágrafo 2º do artigo 14 da instrução CVM 247/96, “o valor de ágio ou deságio apurado decorrente de expectativa de resultado futuro deverá ser amortizado no prazo e na extensão das projeções que o determinaram”. O IFRS 3 – *Business Combinations*, em seu parágrafo 55, determina que o ágio não deve ser amortizado, mas, sim, avaliado quanto à perda por redução ao valor recuperável, pelo menos, anualmente. Adicionalmente quando o

valor pago numa concentração de atividades empresariais for inferior ao valor contábil (o que é definido pela Norma Brasileira como deságio), esse excesso deve ser reconhecido no resultado do exercício em que for incorrido, conforme definido no parágrafo 56 do IFRS 3.

Assim sendo, há uma diferença relevante na avaliação e mensuração do saldo contábil que pode impactar o valor contábil da unidade de geração de caixa originada de uma concentração de atividades empresariais. Isto faz com que a identificação de uma perda por redução ao valor recuperável de ativos requer a comparação do valor contábil do ativo (ou grupo de ativos) e o seu preço líquido de venda ou o seu valor em uso (dos dois o maior). Conseqüentemente, uma diferença no valor contábil do ativo pode acarretar a identificação ou não da existência de perda ou uma diferença na valoração da perda por redução ao valor recuperável de ativos. Desta forma, as diferenças no valor contábil destes, ocasionadas pela aplicação das Normas Internacionais e aquelas preconizadas por meio do CPC 01, poderão apresentar variações significativas no resultado contábil das companhias (Ernst & Young, 2008)

De acordo com a análise feita pela Ernst & Young (2008) com a adoção do IFRS 3, as diferenças relativas ao valor contábil do ágio deverão ser eliminadas. Contudo, é indicado por ela que a curto prazo não existe nenhuma ação regulatória a ser implementada, pois os princípios e os critérios contábeis utilizados na contabilização das aquisições de companhias, no Brasil, têm diferenças relevantes em relação às práticas contábeis internacionais. É válido destacar, que com a adoção do IFRS 3, necessariamente a Instrução CVM 247/96 deveria ser revogada ou modificada, especificamente o parágrafo 2º do artigo 14.

Sobre as divulgações por segmentos de negócios, os parágrafos 126 a 133 do IAS 36 determinam uma série de divulgações pertinentes à redução ao valor recuperável de ativos.

Tais informações incluem, mas não se limitam a:

- a. O valor da perda ou a reversão de perda anteriormente reconhecida, lançada no resultado do exercício ou em reservas de reavaliação, e a linha na demonstração do resultado na qual a perda foi incluída ou revertida;
- b. Os eventos e as circunstâncias que levaram a tal reconhecimento;
- c. A natureza de cada ativo que tenha sido ajustado ao valor de recuperação;
- d. Para cada unidade de geração de caixa:
 - a. a descrição da unidade de geração de caixa;
 - b. o valor da provisão para perda reconhecida ou revertida para cada ativo ou segmento de negócio que a companhia reporte; e,
 - c. se a maneira utilizada pela companhia para agregar os ativos tiver sido modificada, essa mudança deve ser divulgada.
- e. O valor líquido de venda considerado na avaliação ou a taxa de desconto utilizada na estimativa caso tenha sido determinado o valor de recuperação do ativo em uso.

Adicionalmente, o parágrafo 129 do IAS 36 requer as seguintes divulgações por segmento de negócio:

- a. O valor da perda reconhecida no resultado e diretamente no patrimônio líquido; e,
- b. O valor da reversão da perda anteriormente reconhecida, registrada no resultado do exercício ou no patrimônio líquido.

O CPC 01 trata das divulgações em notas explicativas às demonstrações financeiras nos parágrafos 121 a 130, as quais são similares às aquelas exigidas pelo IAS 36, exceto, quanto à divulgação de informações por segmento de negócio, para qual a CPC 01 é omissa (Ernst & Young, 2008). De acordo com as recomendações da Ernst & Young (2008) sobre as

divergências nas divulgações das informações por segmento de negócios, dada a omissão da CPC 01 em relação às divulgações por segmento de negócios, as instruções adicionais devem ser fornecidas ao mercado com o objetivo de definir a obrigatoriedade da divulgação de informações por segmento de negócio.

Sobre a classificação da perda no resultado do exercício, o pronunciamento contábil CPC 01 e o IAS 36 são omissos em relação à classificação da despesa, com perda no valor recuperável no resultado exercício (operacional ou não operacional). A Norma Internacional sugere que a classificação seja baseada na natureza da despesa e sua função na companhia, prevalecendo aquela que forneça as informações mais confiáveis e relevantes. Adicionalmente, considerando a forma de apresentação na demonstração do resultado prevista no IAS 1 e a ausência de itens ou resultados extraordinários nas práticas internacionais, a perda do valor recuperável dos ativos deve ser incluída no resultado operacional na demonstração do resultado do exercício. Atualmente, na legislação brasileira, este assunto é tratado no parágrafo 47 da NPC 07 – Ativo Imobilizado emitida pelo Instituto dos Auditores Independentes do Brasil (IBRACON), a qual requer que a classificação da referida despesa seja considerada como resultado não operacional. Conseqüentemente, tendo em vista a legislação atual existente, no Brasil, notadamente a NPC 07, haveria divergências significativas na apresentação das demonstrações financeiras de companhias brasileiras que adotarem a CPC 01, quando comparadas às companhias que adotaram o IFRS na íntegra (Ernst & Young, 2008).

Desta forma, a Ernst & Young (2008), no estudo desenvolvido sobre o IAS 36, indica que para manter a uniformidade dos procedimentos adotados pelas empresas brasileiras, deve ser dada uma orientação clara que revogue ou confirme a classificação requerida pela NPC 07 e, que, a classificação da despesa em operacional ou não operacional deveria seguir a natureza

do ativo para o qual a perda foi reconhecida e a sua função na companhia, conforme indicado pela Norma Internacional.

Por fim, o relatório da Ernst & Young (2008) ainda analisa a ausência de uniformidade nas práticas correntes adotadas, no Brasil, indicando que o CPC 01 é o normativo brasileiro que apresenta, em maior detalhe, os procedimentos a serem aplicados na identificação, na mensuração, no reconhecimento contábil e na divulgação nas demonstrações financeiras relativos à provisão para perda no valor de recuperação. A pesquisa da Ernst & Young (2008), por meio de análises de demonstrações financeiras de diversas empresas listadas na Bovespa, observou uma ausência na uniformidade, natureza e extensão das divulgações em notas explicativas das informações pertinentes ao teste do valor recuperável dos ativos (*impairment*).

De fato, não há, pelo menos, conceitualmente, diferenças substanciais entre a Norma Internacional e a Brasileira, mas é interessante notar que, na prática, há um distanciamento relevante entre o requerido pela Norma Internacional e as divulgações até agora efetuadas em notas explicativas nas demonstrações financeiras de empresas brasileiras. Dentre as distorções notadas pela Ernst & Young (2008), destaca-se a utilização de fluxos de caixa não descontados na avaliação de perda por redução ao valor recuperável de ativos. Esse conceito é bastante difundido, tendo em vista que está alinhado com os princípios contábeis, geralmente, aceitos nos Estados Unidos da América (USGAAP), definidas especificamente no SFAS 144 – *Accounting for Impairment or Disposal of Long Lived Assets*. Entretanto, a utilização de fluxo de caixa não descontado não está em consonância com o IAS 36. Além das divergências apontadas, há determinados conceitos que não são unanimemente utilizados no Brasil. Os seguintes exemplos podem ser considerados:

- a. *Impairment Loss*: em alguns casos é conceituado (traduzido) como perda por desvalorização, em outros é conceituado (traduzido) como redução ao valor de recuperação, o que parece mais adequado;
- b. *Fair Value*: o conceito pode ter significado diferente no cenário contábil brasileiro.

Na Tabela 2 (dois) – Comparação da Norma Internacional com a Norma Brasileira, adaptada da pesquisa realizada pela Ernst & Young (2008).

ASSUNTO	IFRS 3 / IAS 36	CPC 01 / NPC 07	INDICAÇÃO E&Y
Amortização do Valor Contábil do Ágio Fundamentado na Expectativa de Resultados Futuros	O IFRS 3 - <i>Business Combination</i> determina que o ágio não deve ser amortizado, mas, sim, avaliado quanto a perda por redução ao valor recuperável, pelo menos anualmente;	Quando o valor pago em uma concentração de atividades empresariais for menor que o seu valor contábil (deságio), este deverá ser reconhecido no resultado do exercício.	Aderir ao IFRS 3, revogando a instrução CVM 247/96, principalmente no parágrafo 2 (dois) do artigo 14.
Divulgação das Informações por Segmento de Negócio	O IAS 36 possui um alto nível de exigência para a divulgação das informações sobre a redução dos valores recuperáveis dos ativos.	O CPC 01 possui o mesmo nível de detalhamento das informações em notas explicativas que o IAS 36, exceto, no tocante as informações por segmento de negócios, onde a norma se faz omissa.	Nas próximas divulgações, o CPC deveria incluir estas exigências nas revisões da norma.
Classificação da Perda no Resultado do Exercício	O IAS 36 é omissa sobre o local onde a perda com reavaliação dos ativos deve ser evidenciada (Resultado Operacional ou Não Operacional); O IAS 36 indica que a perda seja classificada com base na natureza da despesa e sua função na companhia, prevalecendo a que fornecer informações mais confiáveis e relevantes	Assim como o IAS 36, o CPC 01 também é omissa sobre o local onde a perda com reavaliação dos ativos deve ser evidenciada (Resultado Operacional ou Não Operacional); O NPC 07 - IBRACON indica que esta perda deverá ser incluída no resultado Não Operacional;	Deve ser dada uma orientação clara que revogue ou ratifique a instrução dada pela NPC 07 do IBRACON para uniformizar, pelo menos, o padrão brasileiro (BRGAAP).
Ausência da Uniformidade nas Práticas Correntes Adotadas no Brasil	O IAS 36 é aderente ao CPC 01 na sua forma e conteúdo, com as exceções acima descritas.	O CPC 01 apresenta as práticas necessárias para a uniformidade com os padrões internacionalmente aceitos no tocante aos procedimentos a serem aplicados na identificação, na mensuração, no reconhecimento contábil e na divulgação nas demonstrações financeiras relativos à provisão para perda no valor de recuperação.	Deve ser adotado definitivamente o CPC 01 como norma para a reavaliação dos ativos e seus assuntos correlatos.

Fonte: Adaptado de Ernst & Young (2008).

Tabela 2 – Comparação da Norma Internacional com a Norma Brasileira

3.7 RESUMO

Neste capítulo foram apresentadas as bases conceituais de Ativos, algumas de suas formas de medição, bem como um quadro resumo com as principais metodologias atualmente utilizadas. Esta fundamentação teórica serviu de base para a apresentação das normas, sejam elas nacionais ou internacionais, que regulamentam a aplicação do *impairment* no valor dos ativos.

Os detalhes sobre as normas internacionais, norte-americanas e brasileiras determinam a forma como cada órgão contábil dissemina a orientação de como atuar na execução do teste de recuperabilidade (*impairment*) no valor dos ativos.

Por fim, a comparação entre as normas internacionais e as brasileiras, pelo menos, no tocante às suas divergências, evidencia e detalha as oportunidades que os órgãos competentes ainda têm para melhorar a norma em vigor, para que o Brasil possa se fazer mais presente no processo mundial de harmonização das normas contábeis.

4 METODOLOGIA DE PESQUISA

Conforme definido no capítulo de introdução, o objetivo principal deste estudo consiste em verificar as alterações nos resultados das empresas brasileiras, que não sejam dos segmentos bancário e seguradoras e que divulguem seus relatórios nos padrões internacionais há, pelo menos, 02 (dois) anos, evidenciando o nível de aderência às normas vigentes, através da análise das notas explicativas.

Para o atendimento aos objetivos propostos e a problemática estabelecida, este estudo caracteriza-se como descritivo e delineado por meio de pesquisa bibliográfica, documental e de estudo de caso múltiplos, de acordo com a tipologia dada por Gil (1996), Beuren *et al* (2004) e Yin (2001).

De acordo com o artigo de Coelho e Silva (2007), a pesquisa descritiva é realizada sobre problema ou questão de pesquisa, quando há pouco ou nenhum estudo anterior. O objetivo desse tipo de estudo é o de procurar padrões, idéias ou hipóteses, em vez de testar hipóteses ou confirmar uma única hipótese. Este tipo de metodologia é aplicável na execução desta pesquisa, pois atualmente há pouco material produzido e divulgado sobre a redução dos valores dos ativos, principalmente, em empresas brasileiras.

Coelho e Silva (2007) citam, ainda, que a tipologia fenomenológica para pesquisas qualitativas de estudos de casos é um exame extensivo de um único exemplo de fenômeno de interesse. Uma abordagem de estudo de caso implica uma única unidade de análise, como uma empresa ou um grupo de trabalhadores. Para Yin (1981), o estudo de caso tanto pode ser usado em abordagens qualitativas, quanto em quantitativas. Além disso, Roesch (2005) destaca o uso da metodologia de múltiplos casos, que, geralmente envolvem comparação entre os casos. Para a autora, há várias maneiras de se pensar um estudo comparativo, mas simplificação é considerar que os critérios de seleção dos casos podem basear-se em similaridades ou em diferenças entre as unidades pesquisadas.

Consequentemente, os autores indicam que para este tipo de pesquisa, Estudos de Casos Múltiplos, a técnica de coleta a ser utilizada poderia ser obtenção de documentos oficiais explicativos (relatórios contábeis), divulgados em substituição aos questionários indicados por Collis e Hussey (2005).

Para Martins (2006), o estudo de caso corresponde à investigação empírica que pesquisa fenômenos dentro de seu contexto real, no qual o pesquisador não tem controle sobre eventos e variáveis e busca aprender a totalidade de uma situação para, de forma criativa, descrever, compreender e interpretar a complexidade de um caso concreto. Por fim, a técnica de análise utilizada, foi a análise de conteúdo, através da observação e análise dos relatórios coletados nos sites oficiais das respectivas empresas analisadas.

Mesmo com as fragilidades alertadas por Yin (2001), Gil (1996, p. 60) e Martins (2006, p. 95) na aplicação da análise através da metodologia de estudos de caso, Yin (2001) afirma que “o estudo de caso, como experimento, não apresenta uma ‘amostragem’, e o objetivo de pesquisar é expandir e generalizar teorias (generalização analítica) e não enumerar frequências (generalizações estatísticas)”.

Desta forma, este estudo insere-se na visão de Yin (2001) e Martins (2006), uma vez que pelo número de empresas pesquisadas, os resultados obtidos não são generalizáveis, mas apenas indicam, de forma analítica, o grau de aderência das empresas as obrigatoriedades de divulgação do *impairment* para a amostra selecionada e as alterações nos seus relatórios financeiros.

4.1 SELEÇÃO DAS EMPRESAS

As empresas foram selecionadas de forma não-probabilística através de critérios definidos pelo autor, que buscavam atender aos seguintes requisitos da pesquisa:

- a. Aplicabilidade da Norma nas empresas de origem brasileira;
- b. Restrição para os segmentos de mercado das Instituições Financeiras e Seguradoras, que possuem normas próprias e que não são objetos desta pesquisa;

- c. Tempo de divulgação nos padrões internacionais, considerando o mínimo de dois anos de divulgação no referido formato.

Os dados utilizados foram coletados no site da BOVESPA, constantes no relatório “Dados Seleccionados das Empresas Listadas na BM&FBOVESPA por Setor de Atuação” no dia 29 (vinte e nove) de março de 2009 (dois mil e nove). Este relatório informa os dados mais recentes das empresas listadas na BOVESPA, no tocante ao tipo de segmento de mercado, ao valor monetário (expresso em milhares de reais) do Ativo Permanente, Ativo Total, Patrimônio Líquido, Receita Líquida e Lucro Líquido.

Como uma das linhas impactadas, de acordo com o CPC 01, é a linha de reservas de reavaliação para reconhecimento das perdas contida no Patrimônio Líquido, optou-se por medir a participação do Patrimônio Líquido da Empresa em relação ao Patrimônio Total das empresas listadas na BOVESPA, como sendo o primeiro critério de seleção, através da seguinte fórmula:

$$Z = \frac{x_i}{\sum_{i=1}^n x_i}$$

Onde:

X = representa o Patrimônio Líquida da Empresa

$\sum_{i=1}^n x_i$ = somatório de todos os Patrimônios Líquidos das Empresas listadas

Z = Participação do Patrimônio Líquido da Empresa no Patrimônio Líquido de todas as empresas listadas

Desta forma, foi possível que as 538 (quinhentos e trinta e oito) empresas listadas no relatório da BMFBOVESPA totalizam R\$ 1.119.246.257 (um bilhão, cento e dezenove milhões, duzentos e quarenta e seis mil e duzentos e cinquenta e sete reais) e que 11 (onze) empresas representam, aproximadamente, 51% (cinquenta e um por cento) do Patrimônio total contido no relatório. Assim sendo, é possível demonstrar, na Tabela 3, o primeiro critério de seleção, que considera elegível para o estudo as empresas que representam até 51% (cinquenta e um por cento) do Patrimônio Líquido total da BOVESPA.

SEGMENTO	EMPRESA	ATIVO PERMANENTE	ATIVO TOTAL	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	RECEITA LÍQUIDA	LUCRO LÍQUIDO	% INDIV. (TT)	% ACUM (TT)
EXPLORACAO E/OU REFINO	PETROBRAS	184.749.868	271.944.555	140.448.769	168.921.360	26.560.272	12,55%	12,55%
MINERAIS METALICOS	VALE R DOCE	113.895.657	174.240.437	95.551.519	53.158.037	19.259.268	8,54%	21,09%
ENERGIA ELETRICA	ELETOBRAS	82.834.893	128.083.617	84.341.405	20.405.499	3.098.087	7,54%	28,62%
BANCOS	SANTANDER BR	30.702.577	328.130.702	49.836.515	14.347.893	1.330.340	4,45%	33,07%
TELEFONIA FIXA	TELEFONICA	200.072.000	289.089.000	46.484.000	120.079.000	15.322.000	4,15%	37,23%
BANCOS	BRADESCO	4.920.445	422.705.714	34.167.826	39.847.719	6.015.151	3,05%	40,28%
BANCOS	ITAUBANCO	4.287.188	396.599.216	31.590.963	35.259.477	5.931.807	2,82%	43,10%
BANCOS	BRASIL	8.217.395	458.873.119	27.888.850	37.999.453	5.858.534	2,49%	45,59%
SERVICOS FINANCEIROS DIVERSOS	BMF BOVESPA	17.759.920	20.753.426	19.531.880	1.231.575	530.206	1,75%	47,34%
SIDERURGIA	GERDAU	16.408.104	19.761.157	17.251.409	0	2.929.369	1,54%	48,88%
BANCOS	ITAUSA	6.411.990	402.118.946	17.213.898	10.833.126	2.474.831	1,54%	50,42%
TOTAL		1.436.595.276	5.187.697.838	1.119.246.257	1.150.721.121	144.974.536	100,00%	100,00%

FONTE: Relatório Empresas Listadas na BM&FBOVESPA por Setor de Atuação - R\$ mil.

Tabela 3 – Empresas com representatividade de até 51% do PL total da Bovespa

Na sequência foram identificadas quais as Empresas que eram originalmente brasileiras e quais aquelas que não eram. Entende-se por empresa brasileira, aquela cujo controlador é de capital brasileiro ou que é administrada pelo governo brasileiro. Desta forma, é possível constatar que das 11 (onze) empresas que representam, aproximadamente, 51% (cinquenta e um por cento) do Patrimônio Líquido Total das empresas listadas na BOVESPA, somente 2 (duas), Santander e Telefônica, ambas de origens espanhola, não atenderam este requisito, sendo, então, eliminadas da amostra.

Adicionalmente, aplicou-se o critério de seleção das empresas que pertenciam ao segmento de instituições financeiras e seguradoras, pois são regidos por normas não participantes desta pesquisa. Assim sendo, 5 (cinco) empresas não atenderam a este critério (Bradesco, Itaúbanco, Brasil, BMFBOVESPA e Itausa), sendo também eliminadas da amostra.

Por último, aplicou-se o critério de seleção que requeria pelo tempo mínimo, dois anos, de divulgação no padrão internacional (IFRS). Este tempo mínimo foi requerido para o caso da não existência de uma perda por *impairment* no ano avaliado (2008). Apenas a Eletrobras apresentou nos seus relatórios financeiros anuais que o ano de 2008 era o primeiro no formato das normas internacionais (IFRS), que está alinhado ao prazo para o início das divulgações de acordo com a Lei 11.638/07. Mesmo estando alinhada com os prazos oficiais, esta foi eliminada da amostra, pois não atendia ao requisito estabelecido.

Assim sendo, as empresas que atenderam plenamente aos critérios de seleção do presente estudo foram Petrobras, Gerdau e Vale do Rio Doce, que juntas, representam 22,63% (vinte e duas unidades e sessenta e três por cento) do Patrimônio Líquido total das empresas listadas na BOVESPA.

4.2 COLETA E TRATAMENTO DOS DADOS

A obtenção dos dados foi desenvolvida por meio de pesquisa documental e realizada através da extração dos relatórios anuais das empresas, contidos nos respectivos sites, que foram necessários para a análise das alterações através do reconhecimento das perdas, bem como a evidenciação do nível de aderência das notas explicativas às normas brasileiras.

No que tange ao tratamento dos dados, o trabalho foi dividido em duas partes, sendo a primeira, a análise do conteúdo das notas explicativas e o segundo, a análise das

demonstrações contábeis. Na análise do conteúdo das notas explicativas, foi considerado o seguinte procedimento, conforme trabalho desenvolvido por Silva (2007, p. 94):

- a. Seleção das informações sobre *impairment* dos ativos nos relatórios financeiros anuais divulgados nos respectivos sites;
- b. Busca pela palavra-chave *impairment* nos relatórios financeiros anuais das empresas pesquisadas;
- c. Seleção apenas das notas explicativas sobre *impairment* dos ativos destas empresas;
- d. Análise das notas explicativas, para evidenciar o nível de aderência, conforme escala a seguir.

Nesta etapa da dissertação, analisou-se a aderência das informações divulgadas sobre *impairment* nos relatórios anuais das empresas selecionadas. Na classificação das informações analisadas, foi utilizada a seguinte escala de aderência (SILVA, 2007, p. 95-96) para atender os critérios de divulgação do IAS 36 e do CPC 01.

- Aderente (A): foram classificadas nesta categoria, as informações divulgadas pela empresa em suas demonstrações contábeis que atendiam o mínimo descrito pelo IAS 36 e pelo CPC 01;
- Parcialmente Aderente (P.A.): foram classificadas neste nível, as informações divulgadas pela empresa, que, apesar de apresentarem referências à norma utilizada, limitam-se a transcrever a norma, não disponibilizando a informação de modo objetivo;
- Não Aderente (N.A.): foram classificadas nessa categoria as informações, que, apesar de obrigatórias, não foram divulgadas pelas empresas. Como exemplo, a taxa de desconto utilizada no fluxo de caixa descontado;
- Não Identificado (N.I.): foi utilizada essa classificação para as empresas que não apresentarem *impairment*, no período analisado (2008), ou, ainda que por qualquer

motivo não estariam obrigadas a apresentar as informações contidas nas normas do IAS 36 e CPC 01.

Para atribuição do grau de aderência, de acordo com a escala acima descrita, será analisado se as informações relativas ao *impairment*, no relatório anual de cada empresa, estão atendendo aos seguintes critérios solicitados pelo IAS 36 e pelo CPC 01:

- a. Destaque da linha no resultado e item da perda ou reversão do *impairment*;
- b. Segmento de negócio primário do ativo a perda ou reversão do *impairment*;
- c. Os eventos e circunstâncias que resultaram na perda por *impairment* ou em sua reversão;
- d. Valor da perda ou reversão da provisão de recuperabilidade do ativo;
- e. A natureza do ativo individual e o segmento que está relacionado;
- f. A descrição da unidade geradora de caixa;
- g. O montante da perda ou reversão de *impairment*;
- h. Metodologia de cálculo do *fair value* (valor justo);
- i. Na utilização do valor de uso informar as taxas de desconto utilizadas nos fluxos de caixa.

Para medir o Grau de Aderência será considerado a quantidade de itens aderentes (A) e parcialmente aderentes (P.A.) em relação a quantidade total de itens possíveis, excluindo da base os itens classificados como não identificados (N.I.).

No tocante às análises das alterações no resultado financeiro das empresas, a partir do reconhecimento da perda por *impairment*, foram realizadas as seguintes :

- a. Identificação dos valores monetários referentes a estas perdas;
- b. Participação desta perda no Lucro Líquido total;
- c. Análise do Lucro Líquido antes e depois do reconhecimento da perda;

A partir destas duas análises qualitativas das informações divulgadas pelas empresas analisadas em seus relatórios anuais, pretende-se classificar e medir o nível de aderência e as alterações decorrentes do reconhecimento destas perdas por *impairment* no resultado financeiro.

4.3 RESUMO

Neste capítulo, foram apresentados as métricas e os critérios de seleção das empresas analisadas, bem como a forma como as selecionadas terão seus relatórios financeiros anuais analisados, seja na forma quanto no conteúdo, no que tange as informações sobre *impairment*, quanto na sua ocorrência.

Pelos critérios de seleção estabelecidos para realização desta pesquisa, constatou-se que as empresas que atenderam plenamente a todos os requisitos foram a Petrobras, a Gerdau e a Vale do Rio Doce, pois são empresas brasileiras, não pertencentes aos segmentos bancário ou de seguros, além de já divulgar seus resultados financeiros anuais no padrão internacional há, pelo menos, 2 (dois) anos.

5 ESTUDOS DE CASOS

5.1 CASO 1: PETROBRAS

Em outubro de 1953, com a edição da Lei 2.004, a constituição da Petrobras foi autorizada com o objetivo de executar as atividades do setor petrolífero, no Brasil, em nome da União. A Petróleo Brasileiro S/A - PETROBRAS iniciou suas atividades com o acervo recebido do antigo Conselho Nacional do Petróleo (CNP), que manteve sua função fiscalizadora sobre o setor. As operações de exploração e produção de petróleo, bem como as demais atividades ligadas ao setor de petróleo, gás natural e derivados, à exceção da distribuição atacadista e da revenda no varejo pelos postos de abastecimento foram monopólio, conduzido pela Petrobras de 1954 a 1997. Durante esse período a Petrobras tornou-se líder em comercialização de derivados no país, e graças ao seu desempenho a Companhia foi premiada, em 1992, pela *Offshore Technology Conference* (OTC), o mais importante prêmio do setor, e, posteriormente recebeu o prêmio em 2001.

Em 1997, o Brasil, através da Petrobras, ingressou no seleto grupo de 16 países que produz mais de 1 milhão de barris de óleo por dia. Nesse mesmo ano, em 6 de agosto de 1997, o presidente Fernando Henrique Cardoso sancionou a Lei n ° 9.478, que abriu as atividades da indústria petrolífera no Brasil à iniciativa privada.

Em 2003, coincidindo com a comemoração dos seus 50 (cinquenta) anos, a Petrobras dobrou a sua produção diária de óleo e gás natural, ultrapassando a marca de 2 (dois) milhões de barris, no Brasil e no exterior.

No dia 21 de abril de 2006, o Presidente Luiz Inácio Lula da Silva deu início à produção da plataforma P-50, no Campo de Albacora Leste, na Bacia de Campos, o que permitiu ao Brasil atingir auto-suficiência em petróleo.

Atualmente, a Companhia está presente em 27 países. Em 2007, a Petrobras foi classificada como a 7ª maior empresa de petróleo do mundo com ações negociadas em bolsas de valores, de acordo com a *Petroleum Intelligence Weekly* (PIW), publicação que divulga anualmente o *ranking* das 50 maiores e mais importantes empresas de petróleo.

No início de 2008, a Petrobras foi reconhecida através de pesquisa da *Management & Excellence* (M&E) a petroleira mais sustentável do mundo. Em primeiro lugar no ranking, com a pontuação de 92,25% (noventa e duas unidades e vinte e cinco por cento), a Companhia é considerada referência mundial em ética e sustentabilidade, considerando 387 (trezentos e oitenta e sete) indicadores internacionais, entre eles queda em emissão de poluentes e em vazamentos de óleo, menor consumo de energia e sistema transparente de atendimento a fornecedores, conforme divulgado no site da empresa.

No tocante ao efetivo atual, a Petrobras conta hoje com 74.240 (setenta e quatro mil duzentos e quarenta) colaboradores, considerando as empresas coligadas e controladas. Investiu, em 2008, o total de R\$ 1,7 Bilhão (Hum Bilhão e setecentos milhões de reais) em Pesquisa e Desenvolvimento, mantendo o patamar de investimentos similar ao de 2007.

Com relação ao nível de aderência às normas internacionais (IAS 36) e as normas brasileiras (CPC 01), a Petrobras é aderente em todos os itens avaliados, com exceção, da evidenciação da taxa de desconto utilizada para a projeção dos fluxos de caixa futuros das unidades geradoras de caixa. Neste item, o relatório detalha que a taxa é constituída pelo método de

Custo Médio Ponderado de Capital (CMPC ou WACC) a partir da derivação da taxa pré-impostos de empresa. Contudo, a taxa não é evidenciada de forma direta e objetiva, fazendo com que a Petrobras tivesse a classificação parcialmente aderente (P.A.) neste item. Nos demais itens, a Petrobras obteve a classificação aderente (A), pois evidencia de forma clara e objetiva as informações solicitadas pelas normas referenciadas nesta pesquisa.

No que tange às alterações, que o reconhecimento das perdas com *impairment*, poderia gerar no resultado financeiro anual das empresas, constatou-se que a Petrobras teve uma perda efetiva de R\$ 933,1 Milhões (novecentos e trinta e três milhões e cem mil reais). Esta perda quando analisada por área de negócio é dividida em R\$ 602,7 Milhões (seiscentos e dois milhões e setecentos mil reais) no negócio de Exploração e Produção, ou seja, 64,6% (sessenta e quatro unidades e sessenta por cento) da perda total; e R\$ 330,4 Milhões (trezentos e trinta milhões e quatrocentos mil reais) no negócio Internacional, ou seja, 35,4% (trinta e cinco unidades e quarenta por cento) da perda total.

A Tabela 4 apresenta a Demonstração de Resultados, devidamente, conciliada com as práticas incorporadas pela Lei 11.638/07, para a comparação dos exercícios findos em 31 de dezembro de 2007 e 2008.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO
EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2008 E 2007
(Em milhares de reais, exceto o lucro líquido por ação do capital social realizado)

	Consolidado		Controladora	
	2008	2007	2008	2007
Receita Operacional Bruta				
Vendas				
Produtos	266.217.208	218.050.202	207.484.566	169.965.711
Serviços, principalmente fretes	276.872	203.972	505.883	279.243
	<u>266.494.080</u>	<u>218.254.174</u>	<u>207.990.449</u>	<u>170.244.954</u>
Encargos de Vendas	(51.375.544)	(47.676.449)	(47.676.449)	(47.676.449)
Receita Operacional Líquida	215.118.536	170.577.725	160.314.000	122.568.505
Custos dos Produtos e Serviços Vendidos	(141.623.359)	(104.398.043)	(97.343.992)	(70.444.686)
Lucro Bruto	<u>73.495.177</u>	<u>66.179.682</u>	<u>62.970.008</u>	<u>52.123.819</u>
Receita (Despesas) Operacionais				
Vendas	(7.162.264)	(6.059.734)	(6.325.507)	(5.314.132)
Financeiras				
Despesas	(4.193.135)	(3.292.002)	(7.050.686)	(3.096.677)
Receitas	3.494.430	2.417.659	5.991.531	4.662.159
Variações Cambiais e Monetárias, líquidas	3.827.489	(3.146.547)	8.256.134	(4.713.938)
Gerais e Administrativas				
Honorários da Diretoria e do Conselho de Administração	(35.792)	(29.259)	(5.153)	(4.034)
De Administração	(7.211.566)	(6.398.633)	(5.012.193)	(4.484.176)
Tributárias	(862.766)	(1.255.511)	(425.978)	(717.092)
Custos com Pesquisas e Desenvolvimento Tecnológico	(1.705.572)	(1.712.338)	(1.690.702)	(1.700.342)
Perda na Recuperação de Ativos	(933.088)	(446.129)	(602.675)	(45.248)
Custos Exploratórios para Extração de Petróleo e Gás	(3.494.258)	(2.569.724)	(2.550.569)	(1.211.923)
Planos de Pensão e Saúde	(1.427.395)	(2.494.510)	(1.343.773)	(2.359.108)
Outras Receitas e Despesas Operacionais, Líquidas	(4.712.243)	(5.188.393)	(3.366.678)	(4.611.454)
	<u>(24.416.160)</u>	<u>(30.175.121)</u>	<u>(14.126.249)</u>	<u>(23.595.965)</u>
Participação em Subsidiárias e Coligadas				
Resultado de Participações em Investimentos	(874.218)	(465.274)	2.252.380	(643.379)
Lucro Operacional Antes da Contribuição Social, do Imposto de Renda, das Participações dos Empregados e Administradores e da Participação dos Acionistas não Controladores	48.204.799	35.539.287	51.096.139	27.884.475
Contribuição Social	(4.169.529)	(2.876.775)	(3.995.909)	(2.492.591)
Imposto de Renda	(11.792.449)	(8.395.983)	(10.888.109)	(6.717.277)
Lucro Antes das Participações dos Empregados e Administradores e da Participação dos Acionistas não Controladores	32.242.821	24.266.529	36.212.121	18.674.607
Participações dos Empregados e Administradores	(1.344.526)	(1.011.914)	(1.138.078)	(844.412)
Lucro Antes da Participação dos Acionistas não Controladores	30.898.295	23.254.615	35.074.043	17.830.195
Participação dos Acionistas não Controladores	2.089.497	(1.742.826)	-	-
Lucro Líquido do Exercício	<u>32.987.792</u>	<u>21.511.789</u>	<u>35.074.043</u>	<u>17.830.195</u>
Lucro Líquido por Ação do Capital Social Realizado no Fim do Exercício - R\$	<u>3,76</u>	<u>4,90</u>	<u>4,16</u>	<u>5,02</u>

Fonte: Relatório Anual da Petrobras de 2008

Tabela 4 – Demonstração do Resultado do Exercício – Petrobras - 31 de Dezembro 07/08

A perda no negócio de Exploração e Produção foi relativa aos ativos em produção no Brasil, que, em 2008, apresentou dois fatores que influenciaram negativamente os resultados dos campos: o preço do *Brent* (petróleo cru), de 31 de dezembro de 2008, e os custos operacionais (equipamentos e serviços), que não tiveram uma queda tão acentuada, quanto o do *Brent*. Estes dois fatores durante a análise econômica tiveram efeitos redutores, que levaram à constituição de provisão para perda por desvalorização em alguns campos.

Complementando a perda total, o negócio Internacional apresentou reconhecidas perdas por desvalorização dos ativos, apurados, principalmente, sobre os gastos exploratórios do campo de *Cottonwood*, nos Estados Unidos com R\$ 307,8 Milhões (trezentos e sete milhões e oitocentos mil reais), em decorrência dos baixos preços projetados do petróleo e das altas taxas praticadas, reflexos do novo cenário econômico mundial. Além das perdas em Edificações, Benfeitorias, Equipamentos e outros bens, com menor relevância, totalizando a perda total.

Analisando o impacto das perdas total no valor de R\$ 933,1 Milhões (novecentos e trinta e três milhões e cem mil reais), constata-se que em relação ao exercício de 2007, ajustado pelos efeitos da Lei 11.638/07, as perdas por *impairment* cresceram 109,15% (cento e nove unidades e quinze por cento), onde o principal causador foi o segmento de negócio internacional que teve um aumento de 1231,94% (hum mil, duzentas e trinta e uma unidades e noventa e quatro por cento), pois em 2007 registrou somente R\$ 45,3 Milhões (quarenta e cinco milhões e trezentos mil reais), enquanto que em 2008 a perda foi de R\$ 602,7 Milhões (seiscentos e dois milhões e setecentos mil reais). Desta forma, constata-se que esta perda gera uma variação de 2,83% (duas unidades e oitenta e três por cento) no Lucro Líquido do Exercício de 2008. Ou seja, a perda por *impairment* gera uma variação relevante no Lucro Líquido da empresa.

5.2 CASO 2: GERDAU

O Grupo Gerdau é líder na produção de aços longos nas Américas, sendo o 14º (décimo quarto) maior produtor de aço em termos mundiais. Possui em torno de 46 mil (quarenta e seis mil) colaboradores e está presente em mais de 12 (doze) países. Além disso, segue os princípios do desenvolvimento sustentável, tendo construído uma cultura empresarial,

fundamentada em valores éticos, no respeito às pessoas e ao meio ambiente. Em 2007, a Gerdau investiu R\$ 345,7 milhões (trezentos e quarenta e cinco milhões e setecentos mil reais) em novas tecnologias e pesquisas com o intuito de contribuir para a preservação do meio ambiente, o que representa um crescimento de 105% (cento e cinco por cento) sobre o investimento realizado em 2006. Deste investimento total, 74,9% (setenta e quatro unidades e noventa por cento) foi aplicado diretamente em projetos no Brasil e o restante distribuído pela América Latina, América do Norte e Espanha.

O Grupo Gerdau tem suas ações negociadas em bolsa há vinte nove anos e desde então vem aprimorando seus balanços anuais, adicionando valor às informações consideradas importantes para o mercado de capitais e para a sociedade em geral. Desta forma, as empresas de capital aberto do grupo estão listadas nas bolsas de valores de São Paulo, Nova Iorque, Toronto e Madri (ANEFAC, 2007).

Em novembro de 2007, o Grupo Gerdau publicou suas demonstrações contábeis consolidadas relativas ao terceiro trimestre de 2007 em IFRS, adiantando-se três anos em relação à data estabelecida pela CVM, através da Instrução 457/07, que determina a apresentação das demonstrações contábeis em IFRS a partir de 2010. A empresa também apresentou as demonstrações contábeis completas referentes ao ano de 2006, como ponto de partida para a apresentação das informações com base nas IFRS.

No resultado financeiro referente ao exercício de 2008, não foi constatado perda por redução de *impairment* da empresa Gerdau, pelo menos, no padrão IFRS que é significativamente aderente à Lei 11.638/07. A perda por *impairment* percebida em uma das empresas da Gerdau, ocorreu somente na aplicação da norma Norte-Americana (SFAS 144), que não foi confirmada no padrão internacional.

Neste caso, pode ser percebido a necessidade da padronização das normas contábeis, pois uma mesma empresa ao divulgar seus resultados, utilizando premissas diferentes, possui a capacidade de gerar resultados diferentes. Desta forma, os *stakeholders* podem ter dúvidas para tomarem uma decisão de investimento .

Mesmo assim, como a Gerdau já divulga o resultado no formato IFRS há, pelo menos 2 (dois) anos, foi possível promover a análise do relatório referente ao exercício de 2007, no tocante do nível de aderência das informações ao padrão contábil em vigor. No relatório de 2007, foi possível constatar que houve uma perda por *impairment*, através das reavaliações dos ágios pagos pelas empresas adquiridas pela Gerdau. Contudo, a única informação que não estava disponível no relatório anual era a taxa de desconto que é utilizada para a análise dos fluxos de caixa para a reavaliação destas empresas.

Em 2008, a perda por *impairment* foi percebida na apuração do ágio da empresa Gerdau Ameristeel Corporation, que por estar sediada nos Estados Unidos da América registra e divulga os seus resultados no padrão USGAAP, que é normatizado pelo FASB, através do SFAS 144 e 142. De acordo com a nota explicativa contida no relatório da Gerdau, esta empresa do grupo gerou uma perda por *impairment* no valor de R\$ 2,8 Bilhão (dois bilhões e oitocentos mil reais) na data das demonstrações financeiras.

Com a recuperação do relatório financeiro da Gerdau referente ao exercício findo em 31 de dezembro de 2007, que possui um quadro que reconcilia o BRGAAP ao IFRS no que tange as alterações no Lucro Líquido da Controladora Gerdau S.A., foi possível mensurar as alterações demonstradas na Tabela 5 a seguir.

Em 2007, ainda não existia a obrigatoriedade das empresas em divulgar no padrão internacional, uma vez que a Lei 11.638/07 só foi aprovada no final do mês de dezembro do ano de 2007. Desta forma, ao divulgar o relatório referente ao exercício de 2007 a Gerdau realizou as reconciliações necessárias para o ajuste do resultado corrente aos padrões internacionais, porém o valor de R\$ 153,3 Milhões (cento e cinquenta e três milhões e trezentos mil reais) não está claramente detalhado, de modo que o usuário da informação saiba a composição deste ajuste de perda por *impairment*.

RECONCILIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO DA CONTROLADORA GERDAU S.A.	2007
LUCRO LÍQUIDO DA CONTROLADORA EM BRGAAP	2.288.310
AJUSTES EM IFRS	
Ajuste de juros capitalizados sobre imobilizado, líquido	(11.550)
Ajuste de reversão do ativo diferido, líquido	2.597
Ajuste de benefício a empregados, líquido	62.868
Ajuste de efeitos de amortização/impairment de ágios, líquido	153.246
Ajuste de opção de compra e/ou venda de ações, líquido	273.243
Ajuste de reclassificação de efeito de conversão para a moeda estrangeira	756.114
Ajuste de provisão para manutenção de auto-forno, líquido	0
Ajuste de valor presente sobre imposto de renda diferido	0
Outros ajustes, líquidos	27.923
	1.264.441
Impacto dos ajustes nas participações dos minoritários	3.552.751
Participações dos minoritários em IFRS	757.342
Lucro Líquido incluindo minoritários em IFRS	4.310.093

FONTE: Relatório Anual da Gerdau de 2007

Tabela 5 – Demonstração do Resultado do Exercício – Gerdau - 31 de Dezembro de 07

Mesmo assim, considerando somente o efeito dos ajustes por *impairment*, constata-se que a participação desta perda no valor total dos ajustes que deveriam ser realizados seria de 12,12% (doze unidades e doze por cento), o que representaria uma alteração de 3,56% (três unidades e cinquenta e seis por cento) na composição do Lucro Líquido, incluindo, os

minoritários em IFRS, de acordo com a denominação dada no relatório, ressaltando a relevância da perda por *impairment* no resultado da empresa.

5.3 CASO 3: VALE DO RIO DOCE

A Vale produz e comercializa minério de ferro, pelotas, níquel, concentrado de cobre, carvão, bauxita, alumina, alumínio, potássio, caulim, manganês e ferroligas. Sempre com foco no crescimento e diversificação das atividades em mineração, investindo em pesquisa mineral e tecnologias, voltadas para a melhoria contínua de nas atividades nos cinco continentes. Para dar suporte ao desenvolvimento e escoamento da produção, a Vale do Rio Doce atua como uma operadora logística e prioriza projetos de geração de energia voltados para o autoconsumo, de forma a garantir competitividade.

A Vale do Rio Doce está presente em 27 (vinte e sete) países espalhados pelos 5 (cinco) continentes desenvolvendo as atividades de mineração e transformação desses minerais em produtos naturais para comercialização. Esta operação ao redor do mundo emprega cerca de 100 (cem) mil empregados, seja pertencente ao quadro funcional próprio ou terceirizado.

Por ter em sua estratégia de negócios princípios de governança corporativa e responsabilidade social muito claros e evidentes, a Vale do Rio Doce defende princípios como o desenvolvimento sustentável do meio ambiente e das sociedades em que ela está inserida, atuando em parceria com seus diversos *stakeholders* para melhorar a gestão dos impactos das suas atividades.

Em novembro de 2007, a Vale do Rio Doce passou a ter um só nome: Vale. A nova marca surgiu para celebrar todas as conquistas e transformações da empresa, expressando a personalidade da organização em âmbito global. Consultorias especializadas ouviram os seus

empregados, foram realizados estudo de mercado global e identificou-se que os atributos que melhor representam a empresa e tudo o que a diferencia das demais empresas.

A Vale, em 2008, realizou o maior investimento já feito por uma empresa privada brasileira no valor total de US\$ 10,2 Bilhões (dez bilhões e duzentos milhões de dólares), representando um crescimento de 33% (trinta e três por cento) sobre o montante investido, em 2007, sendo que US\$ 6,5 Bilhões (seis bilhões e quinhentos milhões de dólares) foram investidos na execução de projetos, US\$ 1 Bilhão (hum bilhão de dólares) em pesquisa e desenvolvimento e o restante investidos na manutenção dos equipamentos.

Na análise de aderência do relatório financeiro da Vale em relação às normas internacionais (IAS 36) e as normas brasileiras (CPC 01) no que tange ao reconhecimento das perdas por *impairment*, o relatório é significativamente aderente em todos os itens avaliados, com destaque, para a demonstração que é apresentada por pronunciamento contábil do CPC (Comitê de Pronunciamento Contábil).

Assim como a Petrobras, a Vale também informa que seus ativos são avaliados de acordo com os benefícios futuros dos fluxos de caixas descontados associados, mas não informa a taxa de desconto que é utilizada. Desta forma, neste item, a Vale recebeu a classificação de Parcialmente Aderente (P.A.), pois a informação principal da metodologia de fluxo de caixa descontado não foi evidenciada.

No tocante a avaliação das alterações do resultado financeiro apresentado ao fim do período de 2008, a Vale registrou uma perda de R\$ 2,5 Bilhões (dois bilhões e quinhentos milhões de dólares) relativas ao forte declínio nos preços e, conseqüentemente, na demanda de algumas

commodities produzidas pela Vale, durante o quarto trimestre de 2008. Devido a este efeito, todas as estimativas de preços, demanda, taxas de juros, custos, etc foram revisados.

Como resultado desta revisão, foi identificado que parte do ágio vinculado à unidade do negócio de níquel provenientes do processo de aquisição da subsidiária Vale Inço, em 2006, apresentava-se acima do valor recuperável dessas unidades e dessa forma foi reconhecida no resultado do exercício uma perda pela não recuperabilidade no montante de R\$ 2,5 Bilhões (dois bilhões e quinhentos milhões de reais). Desta forma, constata-se que a perda, relativa ao negócio de níquel, alterou o resultado da Vale em 11,5% (onze unidades e cinquenta por

cento).

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO						
Exercícios findos em 31 de dezembro						
Em milhões de reais (exceto quando indicado de outra forma)						
	Antes das novas práticas	Ajustes às novas práticas	Consolidada		Controladora	
			2008	2007	2008	2007
Receita Bruta						
Minerais e Metais	59.892	-	59.892	55.332	31.645	20.698
Vendas de Produtos da área de Alumínio	5.843	-	5.843	5.529	390	278
Serviços de Transporte	3.666	-	3.666	3.497	2.027	1.939
Vendas de Produtos Siderúrgicos	1.348	-	1.348	1.248	-	-
Outros Produtos e Serviços	2.017	-	2.017	779	383	114
	<u>72.766</u>	<u>-</u>	<u>72.766</u>	<u>66.385</u>	<u>34.445</u>	<u>23.029</u>
Impostos e Contribuições sobre Vendas e Serviços	(2.225)	-	(2.225)	(1.621)	(1.545)	(1.213)
Receita Operacional Líquida	<u>70.541</u>	<u>-</u>	<u>70.541</u>	<u>64.764</u>	<u>32.900</u>	<u>21.816</u>
Custos dos Produtos e Serviços						
Minerais e Metais	(23.804)	-	(23.804)	(22.814)	(14.006)	(11.944)
Produtos da Área de Alumínio	(3.873)	-	(3.873)	(3.246)	(399)	(192)
Serviços de Transporte	(2.215)	-	(2.215)	(2.146)	(955)	(769)
Produtos Siderúrgicos	(1.177)	-	(1.177)	(1.199)	-	-
Outros Produtos e Serviços	(1.087)	-	(1.087)	(679)	(143)	(41)
	<u>(32.156)</u>	<u>-</u>	<u>(32.156)</u>	<u>(30.084)</u>	<u>(15.503)</u>	<u>(12.946)</u>
Lucro Bruto	<u>38.385</u>	<u>-</u>	<u>38.385</u>	<u>34.680</u>	<u>17.397</u>	<u>8.870</u>
Margem Bruta	54,4%	-	54,4%	53,5%	52,9%	40,7%
Despesas Operacionais						
Com Vendas e Administrativas	(3.618)	-	(3.618)	(2.550)	(1.412)	(1.159)
Pesquisa e Desenvolvimento	(2.071)	-	(2.071)	(1.397)	(1.233)	(767)
Redução de Valor Recuperável de Ativos Intangíveis	-	(2.447)	(2.447)	-	-	-
Outras Despesas Operacionais	(2.849)	-	(2.849)	(1.418)	(832)	(493)
	<u>(8.538)</u>	<u>(2.447)</u>	<u>(10.985)</u>	<u>(5.365)</u>	<u>(3.477)</u>	<u>(2.419)</u>
Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro e das Participações Societárias	<u>29.847</u>	<u>(2.447)</u>	<u>27.400</u>	<u>29.315</u>	<u>13.920</u>	<u>6.451</u>
Resultado de Participações Societárias	1.335	(1.231)	104	(1.101)	18.003	12.751
Amortização de Ágio	(1.429)	-	(1.429)	(1.304)	(1.429)	(1.304)
	<u>(94)</u>	<u>(1.231)</u>	<u>(1.325)</u>	<u>(2.405)</u>	<u>16.574</u>	<u>11.447</u>
Resultado Financeiro Líquido	<u>913</u>	<u>(4.751)</u>	<u>(3.838)</u>	<u>277</u>	<u>(10.673)</u>	<u>3.320</u>
Resultado na Venda de Investimento	139	-	139	1.458	-	1.300
Lucro antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social	<u>30.805</u>	<u>(8.429)</u>	<u>22.376</u>	<u>28.645</u>	<u>19.821</u>	<u>22.518</u>
Imposto de renda e Contribuição Social	(665)	-	(665)	(7.085)	1.458	(2.512)
Corrente	(2.057)	-	(2.057)	(7.742)	12	(2.460)
Diferido	1.392	-	1.392	657	1.446	(52)
Participações de Minoritários	<u>(432)</u>	<u>-</u>	<u>(432)</u>	<u>(1.554)</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
Lucro Líquido do Período	<u>29.708</u>	<u>(8.429)</u>	<u>21.279</u>	<u>20.006</u>	<u>21.279</u>	<u>20.006</u>

FONTE: Relatório Anual da Vale de 2008

Tabela 6 – Demonstração do Resultado do Exercício – Vale - 31 de Dezembro de 08

5.4 RESUMO

Neste capítulo, foram demonstrados os níveis de aderência de cada empresa às normas internacionais e, por consequência, às normas brasileiras; bem como o grau de relevância das perdas por *impairment* nos resultados anuais apresentados.

Abaixo, segue a Tabela 7, com o resultado de aderência por empresa e por item das normas brasileiras.

DIVULGAÇÃO IAS 36 / CPC 01				
CRITÉRIOS NORMATIVOS	EMPRESAS			TOTAL
	PETROBRAS	GERDAU (*)	VALE DO RIO DOCE	ADERÊNCIA POR PERGUNTA
Destaque da linha no resultado e item da perda ou reversão do <i>impairment</i> .	A	A	A	100,00%
Segmento de negócio primário do ativo a perda ou reversão do <i>impairment</i> .	A	A	A	100,00%
Os eventos e circunstância que resultaram na perda por <i>impairment</i> ou em sua reversão.	A	A	A	100,00%
Valor da perda ou reversão da provisão de recuperabilidade do ativo.	A	A	A	100,00%
A natureza do ativo individual e o segmento que está relacionado.	A	A	A	100,00%
A descrição da unidade geradora de caixa.	A	A	A	100,00%
O montante da perda ou versão do <i>impairment</i> .	A	A	A	100,00%
A metodologia de cálculo do <i>fair value</i> (valor justo).	A	A	A	100,00%
Na utilização do valor de uso, informar a taxa de descontos utilizadas nos fluxos de caixa.	P.A.	P.A.	P.A.	0,00%
NÍVEL DE ADERÊNCIA TOTAL POR EMPRESA	88,89%	88,89%	88,89%	88,89%

FONTE: SILVA, 2007 p. 118

(*) Dados de 2007

LEGENDA: A = Aderente; P.A. = Parcialmente Aderente; N.A. = Não Aderente e N.I. = Não Identificado

Tabela 7 – Aderência das Empresas as Normas Brasileiras

No tocante ao nível de aderência, percebe-se que todas as empresas estão aderentes ao que as normas brasileiras solicitam para efeito de demonstração de resultados. O único item que não estava totalmente aderente era a evidenciação da taxa de desconto das estimativas de fluxos de caixas para mensuração dos benefícios futuros dos ativos que foram reavaliados. Caso

fosse descartado este item da evidenciação da Taxa de Desconto, as empresas Petrobras, Gerdau e Vale do Rio Doce estariam com 100% (cem por cento) de aderência às solicitações das normas internacional e brasileira.

Outro ponto que vale a pena destacar, é que das três empresas analisadas a Petrobras foi a que ofereceu o maior nível de detalhamento, além das informações obrigatórias, seja no processo de composição do valor da perda, seja na forma que a perda foi apurada por tipo de negócio ou por grupo de ativo e até mesmo no detalhamento dos motivos para o reconhecimento das perdas por *impairment*. Apesar da Vale e da Gerdau também apresentarem um nível informações não obrigatórias significativamente elevadas.

Vale ressaltar que no caso específico da Gerdau foi possível evidenciar o caso de resultados diferentes, para uma mesma situação de apuração de *impairment*, pelas divergências conceituais entre as normas Norte-Americanas (SFAS 144) e Internacionais (IAS 36), que na aplicação do SFAS 144 evidenciou uma perda por *impairment* da empresa Gerdau Ameristeel Corporation e na aplicação do IAS 36 esta perda não foi percebida.

No tocante as alterações do Lucro Líquido das empresas pelo reconhecimento das perdas por *impairment*, constataram-se que as alterações são significativas e que podem chegar a uma representação de até 11,50% (onze unidades e cinquenta por cento) do Lucro Líquido do período, caso específico da Vale do Rio Doce, conforme demonstrado na Tabela 8.

EMPRESA - R\$ MIL	PETROBRAS	GERDAU (*)	VALE DO RIO DOCE	TOTAL
LUCRO LÍQUIDO	32.987.792	4.310.093	21.279.000	58.576.885
PERDA	933.088	153.246	2.447.000	3.533.334
LUCRO LÍQUIDO SEM A PERDA	33.920.880	4.463.339	23.726.000	62.110.219
% VARIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO - SEM PERDA	2,83%	3,56%	11,50%	6,03%

FONTE: Elaborado pelo Autor

(*) Dados de 2007

Tabela 8 – Alteração do Lucro Líquido pelo reconhecimento da perda por Impairment

Analisando conjuntamente as empresas, mesmo sabendo que esta análise não possui representação estatística, constata-se que as empresas tiveram uma redução média do Lucro Líquido, pelo reconhecimento das perdas por *impairment*, de 6,03% (seis unidades e três por cento), representando uma fatia significativa do resultado corporativo, principalmente, no cenário mundial de crise financeira.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste estudo consistiu em apresentar e analisar a aderência das demonstrações contábeis às normas internacional (IAS 36) e brasileira (CPC 01), no que tange a evidenciação das informações relativas ao reconhecimento das perdas por *impairment*; bem como as alterações nos resultados financeiros a partir do reconhecimento destas perdas.

Para atender aos objetivos propostos, este estudo caracterizou-se como descritivo delineado por meio de pesquisa bibliográfica, documental e de estudo de casos.

Esse estudo foi estruturado no sentido de apresentar as principais teorias que fundamentariam a razão pela qual os *stakeholders* solicitam tão avidamente pela padronização das informações, bem como a transparências das mesmas, e, também, os conceitos contábeis necessários para a correta fundamentação acadêmica desta pesquisa, que incluía a apresentação das normas internacionais, norte-americanas e brasileiras.

O Capítulo 2 (dois) buscou a fundamentação teórica necessária para o desenvolvimento desta pesquisa, apoiando-se nas teorias da firma, dos custos de transação, dos custos de agência e das práticas da governança corporativa. Pode-se evidenciar que esta necessidade de informações é necessária pela razão básica de uma empresa existir, que é de obter lucro através da comercialização de produtos ou serviços, aumentando os custos de transação.

Então, é possível perceber que uma forma de obter maiores lucros é reduzindo os custos de transação. Desta forma, são incorridos custos adicionais para a medição e otimização dos processos internos da firma o que aumenta a exposição desta para fraudes e a demanda para uma governança corporativa e um aumento dos instrumentos de controle.

Com o aumento do nível da governança corporativa, a demanda pelos instrumentos de controles aumenta os custos de agência, garantindo o equilíbrio entre os interesses da administração da empresa e dos acionistas. Estes controles reduzem os custos de transação, mas aumentam os custos indiretos para a gestão da empresa, sendo um deles para garantir que os acionistas e demais *stakeholders* da firma tenham sempre as informações padronizadas e devidamente detalhadas para a tomada de decisão.

O Capítulo 3 (três) evidenciou os conceitos contábeis para os ativos de longa duração ou não e a forma como estes podem ser avaliados na entrada ou na saída. Na entrada, constatou-se que as medidas mais comuns são o custo histórico, o custo corrente e os custos futuros de entrada descontados, também conhecidos como custos esperados. Na saída, as medidas mais comuns são os valores realizáveis líquidos dos custos para vender, o valor equivalente corrente à caixa, o valor de liquidação e o valor descontado dos fluxos de caixa esperados.

Complementarmente, foram abordadas as principais normas que se referem ao reconhecimento da perda por *impairment*, seja no âmbito Norte-Americano, Internacional ou Brasileiro. No que tange a norma Norte-Americana (SFAS 144), observou-se que a norma determina que seja realizado o teste de *impairment* do valor econômico do ativo, quando existirem indícios de perda do valor do ativo (indicadores internos e externos, como os efeitos da crise, por exemplo). A norma aconselha, primeiramente, a utilização do fluxo de caixa não descontado para ratificar a existência de perda e o fluxo de caixa descontado para a aferição do valor da perda.

A norma Internacional (IAS 36), apesar de apresentar similaridades com a norma Norte-Americana (SFAS 144), estipula metodologias diferentes na apuração de perda por

impairment, pois determina que o teste de recuperabilidade seja realizado de acordo com as metodologias do valor de venda líquido, do custo para vender, ou fluxo de caixa descontado.

Por outro lado, a norma Brasileira ainda não definiu um instrumento único aprovado pelos órgãos reguladores que discipline detalhadamente a aplicação do *impairment*. Contudo, percebe-se que as empresas já adotam como direcionador para o reconhecimento das perdas por *impairment* as instruções contidas no CPC 01 que é similar ao IAS 36, apesar de pequenas diferenças ainda existentes.

Na comparação entre a norma Internacional com a norma Brasileira, a partir de um estudo recente da Ernst & Yong (2008), pode-se perceber que as diferenças mais acentuadas entre as normas são relativas à forma de amortização do valor contábil do ágio fundamentado na expectativa de resultados futuros, na divulgação das informações por segmentos de negócio, na classificação da perda no resultado do exercício e na ausência da uniformidade nas práticas correntes adotadas no Brasil. Como sugestão, a Ernst & Young (2008) sugere a adoção de documentos, tais sejam: o IFRS 3, o CPC 01 e o NPC 07, como forma de padronizar definitivamente como estes pontos são tratados nas demonstrações contábeis.

O capítulo 4 descreveu a forma como as empresas foram selecionadas, bem como os motivos que fundamentam tais critérios de seleção. Os critérios utilizados para seleção levaram em consideração a acessibilidade dos dados com o intuito de atender a problemática estabelecida para a pesquisa.

Para a determinação da amostra foram coletadas no site do BOVESPA as informações relativas às empresas que possuem capital negociável em Bolsa de Valores. No relatório de “Empresas Listadas na BM&FBOVESPA por setor de Atuação”, foi possível verificar as

informações relativas ao volume monetário dos Ativos, Patrimônio Líquido, Lucro Líquido e Receita Líquida de 538 (quinhentos e trinta e oito) empresas relativas ao período disponível de 2008.

Constatou-se que apenas 11 (onze) empresas correspondiam a aproximadamente, 51% (cinquenta e um por cento) do Patrimônio Líquido Total negociável em bolsa. Desta forma, para efeito de simplificação, utilizou-se esta amostra para a aplicação dos critérios de seleção de nacionalidade da empresa, não atuação nos segmentos bancários ou financeiros e, por fim, o tempo de divulgação no formato internacional deveria ser maior do que 2 (dois) anos. A partir desta seleção, as empresas que ficaram elegíveis à análise foram a Petrobras, Gerdau e Vale do Rio Doce.

No capítulo 5 (cinco), foram realizados os estudos de casos das empresas selecionadas, para que as conclusões desta pesquisa pudessem ser construídas. Analisando a aderência das empresas às normas Internacionais (IAS 36) e Brasileiras (CPC 01), foi possível perceber que todas as empresas analisadas possuem aderência significativa às informações solicitadas, com exceção, do item que solicita a evidenciação da taxa de desconto dos fluxos de caixa futuros dos ativos reavaliados. Neste item, nenhuma empresa foi aderente, mesmo no caso da Gerdau, que, em 2008, não apresentou perda por *impairment*, mas que, em 2007, quando apresentou, não evidenciou esta informação no seu relatório financeiro anual.

Esta, por exemplo, em 2008, demonstrou claramente os efeitos maléficos de normas contábeis divergentes para um mesmo assunto, pois a Gerdau Ameristeel Corporation registrou uma perda por *impairment* quando teve seus resultados apurados pelo SFAS 144, e, quando este resultado foi reconciliado para o IAS 36, esta perda não foi percebida. Vale a pena chamar atenção para este ponto, pois a fundamentação teórica realizada nesta pesquisa, indica

claramente as necessidades dos *stakeholders* para informações claras, transparentes (*disclosure*) e fidedignas (*accountability*) pressupostos básicos da Governança Corporativa.

O nível de aderência médio total, considerando os itens avaliados, do relatório anual de 2007, da Gerdau pela não realização de perda em 2008, foi de 88,89% (oitenta e oito unidades e oitenta e nove por cento) com destaque para a Petrobras, que só não evidenciou a taxa de desconto dos fluxos de caixa. Contudo, esta disponibilizou informações adicionais e não obrigatória de grande valia para o entendimento das notas explicativas.

No tocante as alterações dos resultados financeiros, constataram-se que as alterações no Lucro Líquido do período das empresas pela ocorrência da perda são de 6,03% (seis unidades e três por cento) na média, sendo a Vale do Rio Doce a empresa mais afetada com uma perda de R\$ 2,5 Bilhões (dois bilhões e quinhentos milhões de reais), ou 11,50% (onze unidades e cinquenta por cento), com a reavaliação da operação de níquel após a crise financeira mundial que alterou a demanda e os preços praticados pela empresa. A Gerdau e a Petrobras tiveram uma variação do Lucro Líquido na ordem de 2,83% (duas unidades e oitenta e três por cento) e 3,56% (três unidades e cinquenta e seis por cento), respectivamente.

A primeira conclusão deste estudo mostra que em relação ao cumprimento das exigências de divulgação da aplicação do *impairment* pelas empresas brasileiras, quanto às regras estabelecidas pelo IAS 36 e o CPC 01, estão sendo seguidas integralmente pelas empresas, com exceção, da evidenciação da taxa de desconto dos fluxos de caixa dos ativos reavaliados.

A segunda conclusão deste estudo mostra que em relação às alterações do resultado financeiro das empresas, neste estudo analisado pelos impactos no Lucro Líquido, são relevantes e significativos, pois apresentaram uma representação média de 6,03% (seis unidades e três por

cento) nas empresas analisadas, todavia este resultado não pode ser generalizado em razão da análise de apenas 3 casos selecionados que não permitem generalizações dos resultados.

A terceira conclusão deste estudo mostra que as divergências entre as normas podem, sim, causar desconforto para os *stakeholders* tomarem uma decisão, pois a falta de padronização das informações pode levar a uma decisão incorreta que destrua valor do capital empregado em uma empresa ou investimento. Mesmo sabendo que os ativos destas empresas podem, ao longo do tempo, ter esta curva atual de perda com *impairment* revertida, caso a precificação e a expectativa do mercado sobre este mude fazendo com que este recupere o valor mercado, limitado ao seu valor contábil menos qualquer depreciação acumulada até a data.

Em função disto, verifica-se que não apenas novos estudos das normas do *impairment* podem ser mais bem explorados, como também sua aplicação e consequências em casos reais, garantindo a esse assunto um campo vasto para pesquisas e novos estudos. No universo de estudos possíveis, recomendam-se os seguintes:

- a. Analisar os impactos, considerando uma amostra estatisticamente consistente para medir o impacto médio atual da perda por *impairment*;
- b. Analisar se as conclusões obtidas com as empresas brasileiras são as mesmas com empresas de outros países, como, por exemplo, as empresas dos Estados Unidos da América;
- c. Analisar os impactos da não aderência das empresas às normas vigentes no Brasil;
- d. Analisar os impactos no preço dos ativos das empresas que registram perdas constantes por *impairment*, seja no padrão Norte-Americano, Internacional ou Brasileiro;

- e. Analisar as divergências entre os resultados das empresas que divulgam nos dois padrões contábeis (IFRS e USGAAP), identificando o tamanho das diferenças no tocante ao reconhecimento das perdas por *impairment*;

BIBLIOGRAFIA

ANEFAC, n.123, p.16, São Paulo: Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade, out/nov, 2007.

BOVESPA. “Relatório de Empresas Listadas por Setor de Atuação”. Disponível em <<http://www.bovespa.com.br/Home/Redirect.asp?end=/Empresas/ClassifSetorial/FormConsultaClaSetorialOqueE.asp>> Data de acesso: 29 de março de 2008.

BARNEY, J., HESTERLY, W. “Economia das Organizações: entendendo a relação entre as organizações e a análise econômica”. Atlas. São Paulo, v. 3, p.79-131, 2004.

BRASIL, Comissão de Valores Mobiliários. Instrução nº 457/07.

BRASIL, Congresso Nacional. Lei 6.404/76. Lei das Sociedades por Ações – LSA.

BRASIL, Congresso Nacional. Lei 11.638/07. Altera a Lei 6.404/76.

CARVALHO, Edmir L. “O Brasil e as Normas Internacionais de Contabilidade”. ANEFAC, n.123, p.24-25, Outubro / Novembro, 2007.

CARVALHO, L.C.P., “Microeconomia introdutória para cursos de administração e contabilidade”. Atlas. São Paulo, 2ª ed., 2000.

COASE, R. H. “The Nature of the Firm”. Econômica. Londres, v. 4, n. 16, p.386-405, Novembro, 1937.

COELHO, PAULO S., SILVA, RAIMUNDO N. S. “Um Estudo Exploratório sobre as Metodologias Empregadas em Pesquisas na Área de Contabilidade no ENANPAD”, Revista Contemporânea de Contabilidade, ano 04, v. 01, nº 08, Jul/Dez., 2007, p. 139-159.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS (CVM). “Deliberação CVM Nº 539”. Rio de Janeiro, CVM 2008.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS (CVM). “Ofício-Circular/CVM/SNC/SEP Nº 01/2006”. Rio de Janeiro, CVM 2006.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS (CPC). “Pronunciamento conceitual básico: Estrutura conceitual para elaboração e apresentação das demonstrações contábeis”. Rio de Janeiro, CPC 2008.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS (CPC). “Pronunciamento técnico CPC 01: Redução ao valor recuperável de ativos”. Rio de Janeiro, CPC 2008.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS (CPC). “Pronunciamento técnico CPC 02: Efeito das mudanças nas taxas de câmbio e conversão de demonstrações contábeis”. Rio de Janeiro, CPC 2008.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE (CFC). “Resolução CFC nº 1.004 de 19.08.2004 – NBTC 19.6 – Reavaliação de Ativos”. Rio de Janeiro, D.O.U. , Junho, 2004.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE (CFC). “Resolução CFC nº 530 de 1981 – Princípios Fundamentais de Contabilidade”. Rio de Janeiro, D.O.U. , 1981.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE (CFC). “Resolução CFC nº 774 de 16.12.1994 – Apêndice sobre os Princípios Fundamentais de Contabilidade”. Rio de Janeiro, D.O.U. , Janeiro, 1995.

DELOITTE E TOUCHE TOMATSU BRASIL. “Normas Internacionais de Contabilidade – IFRS”. Atlas. Rio de Janeiro, 1ª ed., Março, 2007.

DELOITTE E TOUCHE TOMATSU BRASIL. “Lei Sarbanes-Oxley: Guia para melhorar a governança corporativa através de eficazes controles internos”. Atlas. Rio de Janeiro, Outubro, 2003.

DRIGA, I. “The New Basel Capital Accord – An International Convergence of Capital Measurements and Capital Standards in Banking”. Annals of The University of Petrosani, Economics. p. 129-132, 2007.

ERNST & YOUNG. “Estudo sobre as diferenças e similaridades entre as Normas Internacionais de Contabilidade – IFRS e as Normas e Práticas Contábeis Brasileiras – IAS 36 Impairment of Assets”. 2008

FASB – Financial Accounting Standard Board. Statements of Financial Accounting Standards nº 144 – Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets. Estados Unidos da América, Agosto, 2001.

FASB – Financial Accounting Standard Board. Statements of Financial Accounting Standards nº 6 – Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets. Estados Unidos da América, Agosto, 2001.

GARÓFALO, G.L.; CARVAL, L.C.P. “Teoria microeconômica”. Atlas. São Paulo, 3ª ed., 1995.

GERDAU. “Relatório da Diretoria”. Disponível em <<http://www.gerdau.com.br/RelatorioGerdau/2007/ra-br/home.asp>> Data de acesso: 5 de agosto de 2008.

GERDAU. “Relatório da Diretoria”. Disponível em <<http://www.gerdau.com.br/RelatorioGerdau/2008/ra-br/home.asp>> Data de acesso: 29 de março de 2008.

GIL, Antonio Carlos. “Como elaborar projetos de pesquisa”. Atlas, 3. ed. São Paulo, 1996.

GREMAUD, A. P., MONTORO FILHO, A. F., LANZANA TEIXEIRA, A. E., LUQUE, C. A., MARQUES PINHO, C., BENEVIDES PINH, D., LIMA GARÓFALO, G., CARVALHO, L. C. P., BOBIK BRAGA, M., VASCONCELOS, M. A. S., FONSECA, M.G., OLIVEIRA, R. C., OLIVEIRA, R. G., TROSTER, R. L., TONETO, R. “Manual de Introdução à Economia”. Pretince Hall do Brasil. 1ª ed., 2006.

HENDRIKSEN, Eldon S.; Breda, Michael F. Van. “Teoria da Contabilidade”. São Paulo: Atlas, 1999.

HOLMSTRONG, B. “Moral hazard and observability”. Bell Journal of Economics, v. 10, p. 74-91, 1979.

IASB. “Resumo Técnico do IAS 16 – Ativos Fixos Tangíveis”. Disponível em <<http://www.iasb.org/IFRS+Summaries/Resumos+de+IFRSs+e+IASs+Portugu%c3%aas+2007/Resumos+de+IFRSs+e+IASs+-+Portugu%c3%aas.htm>> Data de acesso: 5 de agosto de 2008.

IASB. “Resumo Técnico do IAS 36 – Ativos Fixos Tangíveis”. Disponível em <<http://www.iasb.org/IFRS+Summaries/Resumos+de+IFRSs+e+IASs+Portugu%c3%aas+2007/Resumos+de+IFRSs+e+IASs+-+Portugu%c3%aas.htm>> Data de acesso: 5 de agosto de 2008.

IASB. “Resumo Técnico do IAS 39 – Ativos Fixos Tangíveis”. Disponível em <<http://www.iasb.org/IFRS+Summaries/Resumos+de+IFRSs+e+IASs+Portugu%c3%aas+2007/Resumos+de+IFRSs+e+IASs+-+Portugu%c3%aas.htm>> Data de acesso: 5 de agosto de 2008.

IUDICIBUS, Sérgio de. “Teoria da Contabilidade”, 6. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

IUDICIBUS, Sérgio de. “Contabilidade: entre umas e outras”. Revista de Informação Contábil, v.1, n.1, p.1-6, Setembro, 2007.

JENSEN, M. C. “Agency Costs of Overvalued Equity”. Financial Management, p.5-19, Spring, 2005.

KAPAZ, EMERSON. “Ainda há muito por fazer”. KPMG BusinessMaganize. São Paulo, n. 12, p. 2-11, Julho, 2008.

KIESO, Donald E.; WEYGANDT, Jerry J.; WARFIEDL, Terry D. “Intermediate Accounting.” 12. ed. Danvers: J. Wiley, 2006.

KWON, Y. K. "Accounting conservatism and managerial incentives". *Management Science*, v. 51, n. 11, p. 1626-1632, Novembro, 2005.

LAMBERT, R. "Executive effort and selection of risky projects". *Journal of Economics*, v. 17, p. 77-88, 1986.

LEITE, Joubert da S.J. "Normas Contábeis Internacionais – Uma visão para o Futuro". *Cadernos FACEA*, Campinas, v.11, n.1, p.51-65, Janeiro / Junho, 2002.

LEMES, Sirlei, CARVALHO, Luiz N. G. de. "Efeito da Convergência das Normas Contábeis Brasileiras para as Normas Internacionais do IASB". In: 4º Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, São Paulo, 2004. *Anais do 4º Congresso USP de Controladoria e Contabilidade e 1º Congresso USP de Iniciação Científica em Contabilidade*, 2004.

MARTINS, Gilberto de Andrade. "Estudo de Caso: uma estratégia de pesquisa". Atlas, São Paulo, 2006.

MIRRELES, J. "Notes on welfare economics, information and uncertainty". *Essays in Economic Behavior under Uncertainty*, p. 243-258, Holanda, Amsterdam, 1974.

NIYAMA, Jorge K. "Contabilidade Internacional". Atlas. São Paulo, 2005.

ODERLHEIDE, Dieter. "The politics of accounting: a framework". In: C. Leuz, D. Pfaff e A. Hopwood. *The economics and politics of accounting*. Oxford University Press. Oxford, p.269-284, 2004.

PRATT, Jamie. "Financial Accounting in an Economic Context". John Wiley & Sons. Nova Iorque, 6ª ed., 2006.

PETROBRAS. "Relatório CVM". Disponível em <http://www.vale.com/vale/media/itr_brgaap_4t08p.pdf> Data de acesso: 29 de março de 2008.

RAMOS, GIZELE M., MARTINEZ, ANTONIO L. "Governança Corporativa e Gerenciamento de Resultados Contábeis", 30º Encontro do Enanpad, Bahia, Setembro, 2006.

SAMUELSON, Richard A. "The concept of asset in accounting theory." *Accounting Horizons* . n. 3, v. 10. set., 1996. p.147-157.

SANTOS, José L.; SCHMIDT, Paulo; FERNANDES, Luciane A. "Introdução à Contabilidade Internacional". Atlas. São Paulo, 2006.

SCHUETZE, Walter P. "What is an asset?" *Accounting Horizons*. n. 3, v. 7. set. 1993, p.66-70.

SILVA, Paula D. A. "Análise da Evidenciação das Informações sobre o Impairment dos Ativos de Longa Duração de Empresas Petrolíferas", Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), Rio de Janeiro, 2007.

SILVA, Paula D. A.; CARVALHO, Fernanda M.; DIAS, Lidiane N. S.; SANTOS, Odilanei, M.; MARQUES, José A. V. C. "Impairment de Ativos de Longa Duração: Comparação entre o SFAS 144 e o IAS 36", Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), Rio de Janeiro, 2007.

SIMON, H. “A Behavioral Model of Rational Choice”. Quarterly Journal of Economics. p. 99-118, 1955.

SIMON, H. “Administrative behavior”. Free Press. Nova Iorque, 1947.

SMITH, A (1776). “A riqueza das nações: investigação sobre a natureza e suas causas”. Abril Cultural. São Paulo, 1983 (Coleção Os Economistas).

STICKNEY, Clyde P.; WEIL, Roman L. “Contabilidade Financeira: uma introdução aos conceitos, métodos e usos.” São Paulo: Atlas, 2001.

SZUSTER, N., SZUSTER, F.R. “O Brasil Rumo a Convergência Internacional da Contabilidade: O Caso Gerdau S.A.”, ENANPAD, XXXII Encontro da ANPAD, Setembro, 2008.

THOMPSON A., JR., FORMBY, P. J. “Microeconomia da Firma – Teoria e Prática”. Pretince Hall do Brasil. 6ª ed., 1998.

VALE DO RIO DOCE. “Relatório CVM 2008”. Disponível em <http://www.vale.com/vale/media/itr_brgaap_4t08p.pdf> Data de acesso: 29 de março de 2008.

VERGARA, Sylvia C. “Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração”. Atlas. São Paulo, 9ª ed., 2007.

WILLIAMSON, O. “The economic institutions of capitalism”. Free Press. Nova Iorque, 1985.

WILLIAMSON, O. “Economics and organization: a primer”. California Management Review, v.38, n.2, p. 131-146, 1996.

YIN, Robert K. “Estudo de Caso: planejamento e métodos”. Bookman, 2. ed., Porto Alegre, 2001.

ZANDONAI, Fabiana; BORBA, J. Alonso; “O que dizem os achados das Pesquisas Empíricas sobre o teste de impairment: uma análise dos Journals em língua inglesa”. Contabilidade, Gestão e Governança, Brasília, v.12, n.1, p.24-34, Jan/Abr, 2009.

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)