

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA – UnB
UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA – UFPB
UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE – UFRN
Programa Multiinstitucional e Inter-regional de Pós-graduação em Ciências Contábeis

ROBERTO SILVA DA PENHA

**NÍVEL DE *DISCLOSURE* DAS EMPRESAS COM PERDA DE
RECUPERABILIDADE DE ATIVOS À LUZ DO CPC 01 E O IMPACTO DA PERDA
NOS INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS NO PERÍODO DE 2009 A 2012**

NATAL – RN
2014

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA – UnB

Reitor:

Professor Doutor Ivan Marques de Toledo Camargo

Vice-Reitora:

Professora Doutora Sônia Nair Bão

Decano de Pesquisa e Pós-Graduação:

Professor Doutor Jaime Martins de Santana

Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Professor Doutor Roberto de Goés Ellery Junior

Chefe do Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais:

Professor Mestre Wagner Rodrigues dos Santos

**Coordenador Geral do Programa Multiinstitucional e Inter-regional de Pós Graduação
em Ciências Contábeis da UnB, UFPB e UFRN**

Professor Doutor Rodrigo de Souza Gonçalves

ROBERTO SILVA DA PENHA

**NÍVEL DE *DISCLOSURE* DAS EMPRESAS COM PERDA DE
RECUPERABILIDADE DE ATIVOS À LUZ DO CPC 01 E O IMPACTO DA PERDA
NOS INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS NO PERÍODO DE 2009 A 2012**

Dissertação apresentada como requisito parcial
à obtenção do título de Mestre em Ciências
Contábeis do Programa Multiinstitucional e
Inter-regional de Pós-graduação em Ciências
Contábeis UnB/UFPB/UFRN.

Linha de Pesquisa: Contabilidade e Mercado
Financeiro.

Orientador: Prof. Dr. Adilson de Lima Tavares.

**NATAL – RN
2014**

Catálogo da Publicação na Fonte.
UFRN / Biblioteca Setorial do CCSA

Penha, Roberto Silva da.

Nível de disclosure das empresas com perda de recuperabilidade de ativos à luz do CPC 01 e o impacto da perda nos indicadores econômico-financeiros no período de 2009 a 2012 / Roberto Silva da Penha. - Natal, RN, 2014.

80 f.

Orientador: Prof. Dr. Adilson de Lima Tavares.

Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) - Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Centro de Ciências Sociais Aplicadas. Programa Multi-institucional e inter-regional de Pós-graduação em Ciências Contábeis.

1. Contabilidade financeira - Dissertação. 2. Disclosure – Empresas - Dissertação. 3. Recuperabilidade de ativos - Dissertação. 4. Indicadores econômico-financeiros - Dissertação. I. Tavares, Adilson de Lima. II. Universidade Federal do Rio Grande do Norte. III. Título.

RN/BS/CCSA

CDU 657.41/45

ROBERTO SILVA DA PENHA

**NÍVEL DE *DISCLOSURE* DAS EMPRESAS COM PERDA DE
RECUPERABILIDADE DE ATIVOS À LUZ DO CPC 01 E O IMPACTO DA PERDA
NOS INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS NO PERÍODO DE 2009 A 2012**

Dissertação nº 279 apresentada ao Programa Multiinstitucional e Inter-Regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis (UnB/ /UEPB/UFRN) – área de concentração “Mensuração Contábil” – como requisito à obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis.

Aprovada em 15 de julho de 2014.

Prof. Dr. Adilson de Lima Tavares
PPGCC - UnB/UEPB/UFRN
(Presidente/Orientador)

Prof.^a Dr.^a Márcia Reis Machado
PPGCC - UnB/UEPB/UFRN
(Examinador Interno)

Prof. Dr. Hélio Roberto Héris
Universidade Federal do Rio Grande do Norte - UFRN
(Examinador Externo)

A Deus, “porque d’Ele e por Ele, e para Ele, são todas as coisas; glória, pois, a Ele eternamente. Amém.” (Rm 11.36)

A todos que me ajudaram a chegar até aqui.

AGRADECIMENTOS

Sou imensamente grato a Deus, pois só cheguei até aqui em virtude do fôlego da vida que provém d'Ele, por cuidar de mim desde o meu nascimento e orientar os meus passos, mesmo quando eu não sabia que estava sendo dirigido. Por tudo que Ele me fez passar para estar aqui e ter a certeza que tudo que consegui foi porque Ele criou as situações e deu força ao meu braço para conseguir superar cada uma das aflições e dificuldades.

A meus familiares, em especial à minha mãe Elza Modesto (a guerreira), a qual, mesmo sem a conclusão do ensino fundamental, acreditou em cada um dos cinco filhos, sabia que a forma de conseguir algo na vida é pela educação, dentre elas a escolar.

À minha esposa, Rita Edjane, pelo apoio e por compreender as minhas ausências.

A todos que fazem o Programa Multiinstitucional e Inter-regional de Pós-graduação em Ciências Contábeis UnB/UFPB/UFRN, em especial aos professores: Dra. Aneide Oliveira Araújo, Dr. Edilson Paulo, Dr. José Dionísio Gomes da Silva, Dra. Márcia Reis Machado, Dr. Márcio André Veras Machado, Dr. Paulo Amilton Maia Leite Filho, Dr. Paulo Aguiar do Monte e Dr. Paulo Roberto Nóbrega Cavalcante, com os quais tive a oportunidade de adquirir conhecimentos que vão servir para toda a minha vida; bem como à coordenação regional do núcleo Nordeste (UFRN e UFPB): Dr. Adilson de Lima Tavares, Dr. Aldo Leonardo Cunha Callado, Dr. Erivan Ferreira Borges e Dra. Márcia Reis Machado.

Ao apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES).

Estou profundamente feliz pela oportunidade de ter como orientador o Prof. Dr. Adilson Tavares, que contribuiu de forma preciosa neste trabalho, pelos conhecimentos adquiridos, não apenas na dissertação, mas também na disciplina de prática docente. Pelo ser humano que é, ao compreender e me ajudar no período que passei por complicações de saúde. Meu muito obrigado, o senhor terá pra sempre uma participação importante no meu sucesso profissional.

Meus agradecimentos ao Prof. Dr. César Augusto Tibúrcio Silva e a Prof.^a Dra. Márcia Reis Machado, pelas contribuições na fase de qualificação do projeto da dissertação, bem como ao Prof. Dr. Hélio Roberto Hékis e a Prof.^a Dra. Márcia Reis Machado ao participarem da banca de defesa da dissertação e pelas observações e sugestões para a melhoria do trabalho.

Aos colegas da turma 24, por todo o apoio e aprendizado: Ailza Lima, Alan Pinheiro, Brasiliana Cavalcanti, Ayron Medeiros, Celio Barros, Emanuel Bomfim, Evelyne Carvalho, Fábria Souza, Gabriel Wright, Jane Pedroza, Jaqueline Araújo, Kallyse Oliveira, Lis Daiana, Marcos Silva, Mariana Medeiros, Marke Dantas, Welligton Teixeira e Rodrigo Araújo.

Agradeço a todas as pessoas que me apoiaram em algum momento na vida pessoal, profissional e acadêmica, mesmo que indiretamente, ou até mesmo sem saber.

*“O cavalo prepara-se para o dia da batalha,
mas do Senhor vem a vitória”*
(Provérbios 21.31)

RESUMO

O objetivo deste trabalho foi verificar o nível de *disclosure* das empresas com perda de recuperabilidade de ativos à luz do CPC 01 e o impacto da perda nos indicadores econômico-financeiros no período de 2009 a 2012. A fim de atingir esse objetivo, foi elaborada uma lista de quesitos que as empresas devem divulgar nas notas explicativas a partir do CPC 01 (R1). Após analisadas as notas explicativas, foi atribuído um índice de *disclosure* para cada uma das empresas de 2009 a 2012. Para verificar o impacto da perda nos indicadores econômico-financeiros, foram utilizados os seguintes indicadores: participação de capitais de terceiros (PCT); imobilização do patrimônio líquido (IPL); imobilização dos recursos não correntes (IRNC); giro do ativo (GA); margem líquida (ML); retorno sobre o ativo (RSA); retorno sobre o patrimônio líquido (RSPL) e lucro por ação (L/A). A partir desses indicadores, os cálculos levaram em consideração os valores com impacto da perda (CIP) e sem impacto da perda (SIP). Com esses indicadores levantados, aplicou-se o teste não paramétrico de *Wilcoxon*, a fim de verificar diferenças estatisticamente significativas de um indicador CIP em relação ao SIP. Este teste leva em consideração a magnitude das diferenças dos dois grupos e os resultados do teste têm um nível de 95% de confiabilidade. Os resultados do nível de *disclosure* apontaram para um baixo índice de conformidade, salvo exceções, visto, no ano de 2010, das 9 empresas analisadas, apenas 2 tiveram atendimento integral aos quesitos, em 2011 repetiu-se tal situação e, em 2012, das 12 empresas analisadas, apenas 2 atenderam plenamente ao proposto pelo CPC 01 (R1). Apesar desse baixo nível de *disclosure*, foi constatada uma melhora do nível de 2009 até 2012. Quanto ao impacto nos indicadores econômico-financeiros, houve diferenças estatisticamente significantes ao nível de 5% no indicador ML em 2009 e nos indicadores PCT, GA, ML, RSA, RSPL e L/A em 2012. Levando-se em consideração que foram executados 32 testes, pois foram 8 indicadores analisados durante 4 anos, dos quais apenas 7 tiveram diferenças estatísticas significativas ao nível de 5%, representando apenas 21,88% do total dos testes, esses resultados sugerem, que para as empresas analisadas no período, o reconhecimento dos valores recuperáveis dos ativos nas demonstrações financeiras não trouxe impactos relevantes na análise, a partir dos indicadores econômico-financeiros.

Palavras-chave: Recuperabilidade de ativos. *Disclosure*. Indicadores econômico-financeiros.

ABSTRACT

This study aimed to verify the disclosure level of companies with impairment of assets loss in the light of CPC 01 and the impact of loss on economic and financial indicators in the period 2009-2012. To achieve this goal, a list of questions that companies should disclose in the explanatory notes from the CPC 01 (R1) was created. After analyzed the explanatory notes, an index of disclosure was assigned for each one of the companies from 2009 to 2012. To verify the impact of the loss on economic and financial indicators, the following indicators were used: participation of third party capital; immobilization in equity; immobilization of non-current resources; asset turnover; net margin; return on assets; return on equity and earnings per share. From these indicators, the calculations took into account the values with loss impact (CIP) and without loss impact (SIP). With these raised indicators, the Wilcoxon test was applied in order to verify statistically significant differences in a CIP indicator in relation to the SIP. This test takes into account the magnitude of the differences of the two groups and the test results have a 95% level of confidence. The results of the disclosure level indicated a low level of compliance, with some exceptions, as in the year 2010, from the 9 companies analyzed, only 2 had full compliance to the questions, in 2011 this situation was repeated and, in 2012, from the 12 companies analyzed, only 2 fully met the proposed by CPC 01 (R1). Despite this low disclosure level, an improvement in the level of 2009 until 2012 was found. Regarding the impact on economic and financial indicators, there were statistically significant differences at the 5% level in the indicator ML in 2009 and in the indicators PCT, GA, ML, RSA, RSPL and L/A in 2012. Taking into account that 32 tests were performed, as were 8 indicators analyzed over 4 years, of which only 7 were statistically significant differences at 5%, representing only 21.88% of total tests, these results suggest that for the companies analyzed in the period, the recognition of the recoverable amounts of the assets in the financial statements did not bring significant impacts in the analysis, from the economic and financial indicators

Keywords: Impairment of assets. Disclosure. Economic and financial indicators.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Fórmula de cálculo do índice de participação de capitais de terceiros	33
Figura 2 – Fórmula de cálculo do índice de imobilização do patrimônio líquido.....	34
Figura 3 – Fórmula de cálculo do índice de imobilização dos recursos não correntes	34
Figura 4 – Fórmula de cálculo do índice de giro do ativo.....	35
Figura 5 – Fórmula de cálculo do índice de margem líquida	35
Figura 6 – Fórmula de cálculo do índice de retorno sobre o ativo	36
Figura 7 – Fórmula de cálculo do índice de retorno sobre o patrimônio líquido	36
Figura 8 – Fórmula de cálculo do índice de lucro por ação	37

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Categorias/grupos de indicadores	32
Quadro 2 – Instrumento de coleta de dados.....	440
Quadro 3 – Empresas com registro na linha de perdas pela não recuperabilidade de ativos na DRE de 2009 a 2012	44

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Nível de <i>disclosure</i> quanto ao CPC 01 (R1) no ano de 2009	45
Tabela 2 – Nível de <i>disclosure</i> quanto ao CPC 01 (R1) no ano de 2010 – Parte 1	47
Tabela 3 – Nível de <i>disclosure</i> quanto ao CPC 01 (R1) no ano de 2010 – Parte 2	48
Tabela 4 – Nível de <i>disclosure</i> quanto ao CPC 01 (R1) no ano de 2011 – Parte 1	49
Tabela 5 – Nível de <i>disclosure</i> quanto ao CPC 01 (R1) no ano de 2011 – Parte 2	50
Tabela 6 – Nível de <i>disclosure</i> quanto ao CPC 01 (R1) no ano de 2012 – Parte 1	51
Tabela 7 – Nível de <i>disclosure</i> quanto ao CPC 01 (R1) no ano de 2012 – Parte 2	52
Tabela 8 – <i>Wilcoxon ranks tests</i> – participação de capitais de terceiros (PCT)	54
Tabela 9 – <i>Test statistics</i> – participação de capitais de terceiros (PCT)	54
Tabela 10 – <i>Wilcoxon ranks tests</i> – imobilização do patrimônio líquido (IPL)	55
Tabela 11 – <i>Test statistics</i> – imobilização do patrimônio líquido (IPL)	56
Tabela 12 – <i>Wilcoxon ranks tests</i> – imobilização dos recursos não correntes (IRNC)	56
Tabela 13 – <i>Test statistics</i> – imobilização dos recursos não correntes (IRNC)	57
Tabela 14 – <i>Wilcoxon ranks tests</i> – giro do ativo (GA)	58
Tabela 15 – <i>Test statistics</i> – giro do ativo (GA)	58
Tabela 16 – <i>Wilcoxon ranks tests</i> – margem líquida (ML)	59
Tabela 17 – <i>Test statistics</i> – margem líquida (ML)	59
Tabela 18 – <i>Wilcoxon ranks tests</i> – retorno sobre o ativo (RSA)	60
Tabela 19 – <i>Test statistics</i> – retorno sobre o ativo (RSA)	60
Tabela 20 – <i>Wilcoxon ranks tests</i> – retorno sobre o patrimônio líquido (RSPL)	61
Tabela 21 – <i>Test statistics</i> – retorno sobre o patrimônio líquido (RSPL)	62
Tabela 22 – <i>Wilcoxon ranks tests</i> – lucro por ação (L/A)	63
Tabela 23 – <i>Test statistics</i> – lucro por ação (L/A)	63

LISTA DE SIGLAS

APB	<i>Accounting Principles Board</i>
BM&FBovespa	Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros de São Paulo
CFC	Conselho Federal de Contabilidade
CIP	Com Impacto de Perda
Copel	Cia. Paranaense de Energia
CPC	Comitê de Pronunciamentos Contábeis
CVM	Comissão de Valores Mobiliários
DRA	Demonstração do Resultado Abrangente
DRE	Demonstração do Resultado do Exercício
EBIT	<i>Earnings Before Interest and Taxes</i>
Emae	Empresa Metropolitana de Águas e Energia S.A.
FASB	<i>Financial Accounting Standards Board</i>
GA	Giro do Ativo
IAS	<i>International Accounting Standards</i>
IASB	<i>International Accounting Standard Board</i>
IFRS	<i>International Financial Reporting Standard</i>
IPL	Imobilização do Patrimônio Líquido
IRNC	Imobilização dos Recursos Não Correntes
L/A	Lucro por Ação
ML	Margem Líquida
NYSE	<i>New York Stock Exchange</i>
PCT	Participação de Capitais de Terceiros
Petrobrás	Petróleo Brasileiro S.A.
ROA	<i>Return on Asset</i>
ROE	<i>Return on Equity</i>
RSA	Retorno Sobre o Ativo
RSPL	Retorno Sobre o Patrimônio Líquido
SFAC	<i>Statement of Financial Accounting Concepts</i>
SFAS	<i>Statements of Financial Accounting Standards</i>
SIP	Sem Impacto de Perda
SPSS	<i>Statistical Package for Social Science</i>
UGC	Unidade Geradora de Caixa

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	16
1.1	OBJETIVOS	17
1.1.1	Objetivo geral	17
1.1.2	Objetivos específicos	18
1.2	JUSTIFICATIVA	18
2	REFERENCIAL TEÓRICO	21
2.1	<i>DISCLOSURE</i>	21
2.2	ATIVO	22
2.3	VALOR RECUPERAVEL DE ATIVOS	23
2.3.1	Valor justo líquido de despesas de venda	25
2.3.2	Valor em uso	25
2.4	PESQUISAS ANTERIORES SOBRE RECUPERABILIDADE DE ATIVOS	26
2.5	ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS.....	30
2.5.1	Análise das demonstrações contábeis por meio de indicadores	32
2.5.1.1	Indicadores de endividamento ou estrutura	33
2.5.1.2	Indicadores de rentabilidade.....	34
3	METODOLOGIA	39
3.1	UNIVERSO DA PESQUISA	39
3.2	TRATAMENTO DOS DADOS	39
3.2.1	Nível de <i>disclosure</i>	39
3.2.2	Impacto nos indicadores econômico-financeiros	41
3.2.3	Teste de <i>Wilcoxon</i>	42
4	APRESENTAÇÃO DA REALIDADE INVESTIGADA	44
4.1	ANÁLISE DO <i>DISCLOSURE</i> QUANTO AO CPC 01 (R1)	44
4.2	RESULTADOS DO IMPACTO DA PERDA DE RECUPERABILIDADE DE ATIVOS NOS INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS.....	53

4.2.1	Participação de capitais de terceiros (PCT)	53
4.2.2	Imobilização do patrimônio líquido (IPL)	55
4.2.3	Imobilização dos recursos não correntes (IRNC)	56
4.2.4	Giro do ativo (GA)	57
4.2.5	Margem líquida (ML)	58
4.2.6	Retorno sobre o ativo (RSA)	60
4.2.7	Retorno sobre o patrimônio líquido (RSPL)	61
4.2.8	Lucro por ação (L/A)	62
5	ANÁLISE DOS RESULTADOS	64
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS	646
	REFERÊNCIAS	68
	APÊNDICE	73

1 INTRODUÇÃO

Em 2007, com a aprovação da Lei nº 11.638, o Brasil começa a se comprometer com a convergência às normas internacionais, a fim de permitir a comparabilidade dos demonstrativos contábeis das empresas brasileiras com as de outros países, devido ao uso de práticas contábeis semelhantes às utilizadas nos demais países que adotaram as *International Financial Reporting Standard (IFRS)*.

Uma das mudanças trazidas pela Lei nº 11.638/2007 foi a obrigatoriedade de as grandes companhias e sociedades anônimas aplicarem o teste de recuperabilidade de ativos, também conhecido como *impairment test*, pelo menos uma vez ao ano.

Apesar de ser algo ainda recente no Brasil, o teste já era discutido pelo *Financial Accounting Standards Board (FASB)* no *Accounting Principles Board (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* (FASB, 1973), e no *Statements of Financial Accounting Standards (SFAS)* nº 121 – *Accounting for the impairment of long-lived assets and for long-lived assets to be disposed of* (FASB, 1995), que foi aprimorado em 2001 na SFAS nº 144 – *Accounting for the impairment or disposal of long-lived assets* (FASB, 2001).

O *International Accounting Standard Board (IASB)* começou a desenvolver, em 1996, um pronunciamento contábil específico sobre a redução ao valor recuperável de ativos e, em 1998, foi aprovado o *International Accounting Standards (IAS)* nº 36 – *Impairment of assets* (ERNST e YOUNG; FIPECAFI, 2010).

O objetivo do teste de recuperabilidade de ativos é não permitir que os ativos estejam registrados por um valor maior do que o possível de ser recuperado, tendo por base o maior valor entre o valor justo líquido de despesas de venda e valor em uso.

O Pronunciamento Técnico do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) 01 (R1) exige a divulgação de uma série de informações a respeito do teste de recuperabilidade, até mesmo das empresas que não tiveram as perdas. Dessa forma, espera-se que o mínimo exigido pelo pronunciamento seja atendido nos demonstrativos contábeis, em especial as notas explicativas. Portanto, o nível de *disclosure*, ou seja, o nível de divulgação das informações ao público externo, passa a ser importante, a fim de minimizar a assimetria informacional e fornecer uma maior transparência.

Em caso de perdas do valor recuperável do ativo, as empresas passaram a ter impactos em seus demonstrativos contábeis, tanto no balanço patrimonial (ativo) quanto na

demonstração do resultado do exercício (despesas), alterando o lucro líquido e consequentemente o patrimônio líquido.

A informação contábil das perdas incorridas passa a ser importante, principalmente para os investidores, que focam no resultado da empresa (ASSAF NETO, 2012), visto que, quanto menor o resultado, menor poderá ser a distribuição de dividendos, além de ser um indicativo de que a empresa pode estar perdendo forças em relação à obtenção de benefícios futuros, pois o lucro contábil, em algum momento, irá integrar o caixa da empresa, o qual formará estoques e outros ativos, que ajudarão a criar mais resultados (MARTINS, 1999).

Uma das ferramentas muito utilizadas pela administração das empresas, como também por investidores, com o objetivo de avaliação, são os indicadores de análise financeira, pois oferecem informações importantes sobre rentabilidade, sustentabilidade, endividamento, entre outros aspectos (CEPEFIN, 2009).

Diversos autores (SILVA, 2012; ASSAF NETO, 2012; MARTINS; DINIZ; MIRANDA, 2012; WAHLEN; BAGINSKI; BRADSHAW, 2011; IUDÍCIBUS, 2010; ROBINSON *et al.*, 2008) entram em consenso sobre a importância da análise em conjunto de vários indicadores para avaliação da situação econômico-financeira das empresas. Esses indicadores são classificados em grupos, sendo os mais conhecidos e também discutidos: liquidez, endividamento e rentabilidade.

Diante desse contexto, elaborou-se o seguinte problema para a pesquisa: qual o nível de *disclosure* das empresas com perda/reversão da perda de recuperabilidade de ativos à luz do CPC 01 (R1) e o impacto da perda/reversão da perda nos indicadores econômico-financeiros no período de 2009 a 2012?

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 Objetivo geral

O estudo tem como objetivo geral verificar o nível de *disclosure* das empresas com perda/reversão da perda de recuperabilidade de ativos à luz do CPC 01 (R1) e o impacto da perda/reversão da perda nos indicadores econômico-financeiros no período de 2009 a 2012.

1.1.2 Objetivos específicos

A fim de subsidiar o objetivo geral, este trabalho apresenta os seguintes objetivos específicos:

- Selecionar as empresas listadas na Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros de São Paulo (BM&FBovespa) que tiveram perdas de recuperabilidade de ativos apresentadas em suas demonstrações de resultados consolidadas especificamente na linha de “Perdas pela Não Recuperabilidade de Ativos” entre os anos de 2009 a 2012.
- Medir o nível de *disclosure* das empresas com perda de recuperabilidade de ativos a partir de métrica elaborada de acordo com o Pronunciamento CPC 01 (R1).
- Calcular indicadores econômico-financeiros de endividamento e rentabilidade nas demonstrações contábeis de 2009 a 2012.
- Expurgar os efeitos da perda de recuperabilidade de ativos das demonstrações contábeis das empresas selecionadas de 2009 a 2012.
- Calcular os indicadores econômico-financeiros de endividamento e rentabilidade nas demonstrações contábeis das empresas selecionadas após o expurgo dos efeitos da perda de recuperabilidade de 2009 a 2012.

1.2 JUSTIFICATIVA

Levantamento feito por Santos, Santos e Silva (2011), referente às principais pesquisas feitas sobre o teste de recuperabilidade no Brasil, constatou que, dos 12 trabalhos encontrados, 9 foram apresentados em anais, 2 eram dissertações e 1 foi publicado em periódico, além de a maioria serem pesquisas teóricas, comparando as principais diferenças entre as normas, principalmente a SFAS nº 144 e a IAS nº 36, tendo algumas pesquisas com análise de dados em segmentos específicos de petróleo e de comunicação.

Em relação às pesquisas internacionais, Zandonai e Borba (2009) fizeram um levantamento bibliométrico em artigos de língua inglesa, encontrando 62 artigos, dos quais apenas 13 eram pesquisas empíricas, sendo que 8, de forma direta ou indireta, tratavam sobre o *goodwill*.

Após os resultados obtidos com a pesquisa, Zandonai e Borba (2009, p. 10) afirmaram que, “mesmo em outros países, onde a contabilidade se encontra mais avançada e a norma

sobre *impairment* já se encontra em vigor há muito mais tempo, ainda existem poucas pesquisas empíricas sobre o tema”.

De acordo com as pesquisas existentes sobre o teste de recuperabilidade, conforme levantamentos de Santos, Santos e Silva (2011), no Brasil, e de Zandonai e Borba (2009), no âmbito internacional, pode-se inferir que são poucas as pesquisas sobre a temática, ainda mais quando se trata dos impactos do reconhecimento nos demonstrativos contábeis das empresas.

Dye (2001) apontou que, nas décadas de 1980 e 1990, houve poucas pesquisas sobre o *disclosure* obrigatório, o que, segundo o autor, é lamentável, visto a importância que o tema possui. Além disso, citou que os pesquisadores da área contábil devem suprir essa deficiência nas pesquisas futuras.

Pesquisa feita por Riedl (2004) aponta que a frequência e a magnitude das perdas de recuperabilidade foram grandes nos últimos anos no mercado norte-americano.

No Brasil não foram encontradas pesquisas que tentaram verificar os apontamentos feitos por Riedl (2004) no mercado norte-americano, contudo, a presente pesquisa, de forma indireta, trará um posicionamento sobre esses pontos, visto que, ao se levantarem as empresas que tiveram perdas de recuperabilidade, ter-se-á uma posição a respeito da frequência; quanto à magnitude, a percepção se dará nos indicadores contábeis, os quais poderão ter influências estatisticamente significativas, ou não.

As pesquisas sobre *disclosure* concernente ao CPC 01 (R1), como os trabalhos de Tavares *et al.* (2010) e Ono, Rodrigues e Niyama (2010), se restringiram a apenas um ano de análise, e o trabalho de Sales, Andrade e Ikuno (2012), que trabalharam com um período maior, limitou-se a um grupo de empresas da BM&FBovespa.

Dessa forma, este estudo possui uma maior abrangência, ao trabalhar com todas as empresas listadas na BM&FBovespa que tiveram perdas de recuperabilidade de ativos registradas na linha “Perdas pela Não Recuperabilidade de Ativos” da demonstração do resultado, e não a um grupo específico, como também ao verificar o nível de *disclosure* das empresas quanto à adoção da norma, que se deu do ano de 2009 até o ano de 2012.

Quanto ao efeito do impacto do reconhecimento da perda de recuperabilidade de ativos, as pesquisas existentes foram restritas a estudos de casos, não envolvendo, dessa forma, um universo maior de empresas, como o trabalho de Santos (2009), ao verificar, na Petrobrás, na Vale do Rio Doce e na Gerdau, no ano de 2008, os impactos das perdas de recuperabilidade de ativos no resultado; e o de Toledo e Penha (2010), que analisaram os impactos nos resultados na Petrobrás, na Vale do Rio Doce e na Braskem no ano de 2008. Além disso, a metodologia utilizada em ambos os estudos foi uma análise em termos

percentuais, diferentemente desta pesquisa, na qual a verificação do impacto será medida nos indicadores econômico-financeiros, além de um teste de significância estatística.

No decorrer desta pesquisa não se encontram trabalhos analisando o impacto do reconhecimento da perda de recuperabilidade nos demonstrativos contábeis de uma forma geral, portanto, esta pesquisa se torna relevante ao propor verificar os impactos do teste de recuperabilidade nos indicadores econômico-financeiros.

Este trabalho também pode ser relevante para o mercado financeiro, em especial aos analistas, ao demonstrar qual o nível de *disclosure* e o impacto do teste de recuperabilidade nas demonstrações contábeis, além de se propor a analisar todos os anos após a obrigatoriedade do teste de recuperabilidade em todas as companhias abertas brasileiras que tiveram as perdas reconhecidas.

Este trabalho, além da introdução apresentada, possui ainda 4 seções: a seção 2 com referencial teórico, que trata do *disclosure*, ativos, valor recuperável dos ativos, pesquisas anteriores sobre recuperabilidade de ativos e análise das demonstrações contábeis; a seção 3, que aborda a metodologia com apontamentos sobre o universo da pesquisa, tratamento dos dados e uma explanação do teste de *wilcoxon*; a seção 4, com a apresentação da realidade investigada; a seção 5, demonstrando a análise dos resultados do nível de *disclosure* e do impacto da perda/reversão da perda de recuperabilidade de ativos nos indicadores econômico-financeiros e, por último, a seção 6, com as considerações finais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

A fim de subsidiar esta pesquisa, o referencial teórico abordará sobre *disclosure*, ativo, valor recuperável de ativos, pesquisas anteriores sobre recuperabilidade de ativos e a do tema análise das demonstrações contábeis.

2.1 DISCLOSURE

O *disclosure* tem se tornado bastante útil com a evolução da contabilidade. O termo *disclosure*, no meio contábil, corresponde à divulgação de dados/informações econômico-financeiras que a empresa disponibiliza aos usuários externos. O *disclosure* pode ser feito de diversas maneiras: via *Internet*, jornais, periódicos, dentre outros meios.

Healy e Palepu (2001) afirmam que o *disclosure* corporativo é fundamental para o funcionamento de um mercado de capitais eficiente.

Apesar de o *disclosure* ser algo inerente às empresas que listam ações em bolsa de valores e que estão obrigadas por uma série de leis, normas, deliberações etc., ainda assim as empresas possuem níveis diferenciados de *disclosure* a respeito de fatos idênticos ou parecidos, o que torna a pesquisa nesse campo importante.

Conforme Lima (2007), o *disclosure* pode ser compulsório, em virtude de normas de órgãos reguladores, ou de forma voluntária, quando a empresa divulga mesmo sem obrigação.

Verrecchia (2001) aponta três categorias de pesquisa sobre *disclosure* no âmbito contábil, que são:

- **Pesquisa focada na associação:** estuda os efeitos do *disclosure* no comportamento dos preços e volume de negócios.
- **Pesquisa focada na discricionariedade:** estuda os efeitos dos incentivos na discricionariedade exercida pelos gestores e/ou empresas com informações já conhecidas, concentrando-se geralmente no mercado de capitais.
- **Pesquisa focada na eficiência do *disclosure*:** estuda quais medidas são utilizadas no *disclosure* na ausência de conhecimento prévio da informação, analisando as escolhas de divulgação incondicionais, normalmente feita no contexto de um cenário do mercado de capitais.

As empresas que possuem melhores níveis de *disclosure* conseguem ter menores custos de capital próprio (HAIL, 2002; ALENCAR, 2007), como também um menor custo de capital de terceiros (SENGUPTA, 1998; LIMA, 2007).

As normas internacionais de contabilidade exigem uma série de informações que devem ser fornecidas nos demonstrativos contábeis das empresas. No Brasil, os pronunciamentos do CPC, em sua vasta maioria, possuem pontos específicos que tratam de itens que devem ser apresentados e como estes precisam ser demonstrados, por exemplo: CPC 04 – Intangível; CPC 27 – Imobilizado; CPC 29 – Ativos biológicos e produtos agrícolas; CPC 40 – Instrumentos financeiros: evidenciação; o próprio CPC 01, entre outros.

Quanto ao CPC 01, existem algumas pesquisas que tratam sobre o *disclosure*, que são os trabalhos de Sevin, Schroeder e Bhamornsiri (2007), Tavares *et al.* (2010), Ono, Rodrigues e Niyama (2010) e Sales, Andrade e Ikuno (2012), os quais verificam o que a norma sobre recuperabilidade de ativos exige, a adoção das normas nas empresas e o nível de *disclosure*.

2.2 ATIVO

Para que um item possa ser considerado um ativo, deve possuir algumas características essenciais. Dessa forma, faz-se necessária a observação de conceitos que elucidam como a teoria contábil o trata.

O Comitê de Pronunciamentos Contábeis, em sua estrutura conceitual para elaboração e divulgação do relatório contábil-financeiro, adota uma definição bem próxima da proposta pelo IASB, ao definir ativo como “um recurso controlado pela entidade como resultado de eventos passados e do qual se espera que resultem futuros benefícios econômicos para a entidade” (CPC, 2012, p. 26).

De acordo com o FASB (1985, p. 17), no *Statement of Financial Accounting Concepts* (SFAC) nº 6, “ativos são benefícios econômicos futuros prováveis, obtidos ou controlados por uma dada entidade em consequência de transações ou eventos passados”.

O FASB aponta três características fundamentais do ativo: o benefício futuro, o controle e a transação passada. Iudícibus (2009) e Niyama e Silva (2013) dizem que só será ativo o item que atender a essas três especificidades apontadas. Portanto, o não atendimento dessas especificidades implica no não reconhecimento do item como um ativo.

Com a identificação do ativo, é necessária uma análise precisa para saber o quanto realmente ele vale para a empresa, para que o valor venha a transparecer nos demonstrativos contábeis da entidade.

A contabilidade cada vez mais se preocupa em apresentar para seus usuários uma informação precisa, objetiva e relevante para a tomada de decisão. Conforme Hendriksen e Van Breda (1999), a mensuração não deve ser restrita apenas a termos monetários, mas também levar em consideração termos não monetários, como capacidade de produção, visto que são fatores relevantes.

Percebe-se que o foco da internacionalização dos padrões contábeis visa uma informação que até pouco tempo só era obtida mediante uma análise gerencial, e que as informações obtidas dessa análise sequer apareciam nos demonstrativos contábeis das empresas.

Por isso, temas como redução ao valor recuperável de ativos passaram a ter importância na prática contábil, visto que tenta transmitir uma informação mais próxima da realidade dos ativos.

2.3 VALOR RECUPERÁVEL DE ATIVOS

O instrumento de orientação da prática e de como reconhecer a perda de recuperabilidade de ativos nos demonstrativos financeiros foi apresentado às empresas brasileiras por meio da publicação do Pronunciamento CPC 01, denominado “Redução ao valor recuperável de ativos”, instituído em 07/11/2007 pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), que em seguida foi aprovado pela Deliberação da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) nº 527/2007 e pela Resolução do Conselho Federal de Contabilidade (CFC) nº 1.110/2007. Essas instituições estenderam a aplicação do pronunciamento para as empresas que elas regulam.

No dia 07/10/2010 o CPC divulgou o CPC 01 (R1), revisando o CPC 01. Em seguida, os demais órgãos reguladores ratificaram essa revisão: a CVM, com a Deliberação CVM nº 639/2010, e o CFC, com a Resolução CFC nº 1.292/2010.

O termo *impairment test* é traduzido e conhecido como teste de imparidade, perda de recuperabilidade de ativos ou redução ao valor recuperável de ativos. Essas nomenclaturas convergem no aspecto de perda do valor de um determinado ativo.

O objetivo do teste de recuperabilidade, de acordo com o CPC 01 (R1) (CPC, 2010a), é assegurar que os ativos estejam registrados contabilmente por um valor que não exceda àquele passível de ser recuperado por uso ou por venda. Ou seja, se um dos valores possíveis de serem obtidos pelo uso ou por venda for superior ao valor registrado do ativo na contabilidade, não existirá a perda de valor recuperável de ativo. Contudo, se os valores forem inferiores ao valor

registrado contabilmente, será reconhecida perda de recuperabilidade, utilizando como referência o maior valor entre o valor de uso e valor justo líquido de despesas de venda.

É considerado valor recuperável “o maior valor entre o valor justo líquido de despesas de venda de um ativo ou de unidade geradora de caixa e o seu valor em uso” (CPC, 2010a, p. 11).

Para Göx e Wagenhofer (2009), a norma sobre recuperabilidade de ativos é consistente com o conservadorismo contábil ao não permitir que as avaliações dos ativos sejam feitas para maior, mas apenas para valores menores, o que entra em contraste com o interesse da empresa ao querer obter financiamentos, visto que seria mais interessante ter ativos com valores mais elevados e, assim, facilitar o acesso ao crédito que a empresa almeja.

O CPC 01 (R1) (CPC, 2010a) retrata que o teste de recuperabilidade se aplica em todos os ativos, exceto: estoques (CPC 16 (R1)), ativos advindos de contratos de construção (CPC 17), ativos fiscais diferidos (CPC 32), ativos advindos de planos de benefícios a empregados (CPC 33), ativos financeiros que estejam dentro do alcance dos pronunciamentos do CPC que disciplinam instrumentos financeiros, propriedade para investimento que seja mensurada ao valor justo (CPC 28), ativos biológicos relacionados à atividade agrícola que sejam mensurados ao valor justo líquido de despesas de venda (CPC 29), custos de aquisição diferidos e ativos intangíveis advindos de direitos contratuais de companhia de seguros contidos em contrato de seguro dentro do alcance do CPC 11, ativos não circulantes (ou grupos de ativos disponíveis para venda) classificados como mantidos para venda em consonância com o CPC 31.

O pronunciamento CPC 01 (R1) (CPC, 2010a), menciona a necessidade de realizar o teste de recuperabilidade pelo menos uma vez ao ano em qualquer um dos ativos que apresentarem indicação de perda em seu valor recuperável. Para os ativos intangíveis de vida útil indefinida, ativos intangíveis ainda não disponíveis para uso e ágio gerado por meio de uma combinação de negócios (*goodwill*), independentemente de indicação de perda, incorrendo em perda, deverá ocorrer o reconhecimento como despesa operacional do período.

Vale salientar que, no Brasil, de acordo com a Lei nº 11.638/2007, não é mais permitido uma avaliação para maior.

A perda/reversão da perda da recuperabilidade de ativos devem ser reconhecidas no demonstrativo do resultado do período em contrapartida ao ativo ou grupo de ativos (unidade geradora de caixa) que gerou a perda/reversão da perda de recuperabilidade. Cabe frisar que a reversão das perdas de recuperabilidade de ativos fica limitada ao valor da perda constituída anteriormente (IUDÍCIBUS *et al.*, 2010).

Portanto percebe-se que a perda/reversão da perda de recuperabilidade de ativos, pode trazer impactos, em diversas conta e grupos de contas do resultado, como o lucro líquido, e patrimoniais, como, lucro líquido, investimentos, imobilizado, intangível, ativo total e patrimônio líquido, quando da constituição de reservas.

2.3.1 Valor justo líquido de despesas de venda

Para obter o valor líquido de venda, segundo o FASB, no *Statements of Financial Accounting Standards* (SFAS) nº 157 – *Fair value measurements*, é necessário utilizar a abordagem de mercado (FASB, 2006). Para Zacharski (2007, p. 2), “a abordagem de mercado utiliza preços observáveis e outras informações relevantes geradas por transações de mercado envolvendo ativos idênticos ou comparáveis”.

A melhor forma de obter o valor líquido de venda é mediante um contrato de venda firmado entre partes interessadas em situação convencional de mercado, menos os encargos diretos atribuídos à venda (ERNST e YOUNG; FIPECAFI, 2010).

Essa forma de avaliar o valor de um ativo encontra dificuldades quando, para o ativo em questão, não existe um mercado funcional ou até mesmo ativos que possam ser comparáveis. Para Wallison (2009, p. 2), “se um mercado ativo está presente ou ausente é uma questão de julgamento”. Entende-se que até mesmo na observação da existência de um mercado ativo haverá subjetivismo.

Uma das consequências do subjetivismo envolvido no valor justo é a dificuldade da verificabilidade das informações por parte dos demais usuários da contabilidade. Holthausen e Watts (2001) apontam que a falta de verificabilidade traz efeitos sobre a confiança e a relevância depositada nas informações contábeis.

Apesar das críticas ao uso do valor justo, Barth (2006) defende que o uso desse método permite que os ativos e passivos reflitam as atuais condições econômicas.

2.3.2 Valor em uso

Para obter o valor de uso de um determinado ativo, é preciso saber qual é a expectativa de geração de resultados futuros para tal. Após essa etapa, o valor do fluxo esperado é trazido a valor presente por meio da aplicação de uma taxa de desconto.

Para mensuração aconselha-se que os ativos sejam verificados individualmente, exceto se os fluxos de caixa gerados por ele sejam dependentes dos fluxos gerados por outros ativos denominados de unidades geradoras de caixa.

O CPC 01 (R1) relata que a taxa de desconto deve ser antes dos impostos e que reflita as avaliações atuais do mercado do valor da moeda no tempo e dos riscos específicos dos ativos (CPC, 2010a). Diz, ainda, que, se a organização não conseguir dentro do mercado uma taxa de desconto para um ativo específico, deverá utilizar as informações contidas no Apêndice A do pronunciamento para que, assim, compreenda as condições e as formas de obtenção dessa nova taxa de desconto.

Para Iudícibus *et al.* (2010, p. 240), “a taxa de desconto não é, então, a taxa que custaria à empresa tomar um empréstimo adicional, por exemplo, porque, nesse caso, o foco seria exclusivamente o do risco da empresa como um todo”. O pensamento de Iudícibus *et al.* (2010) é semelhante ao do próprio CPC, pois relata que a taxa de desconto não pode ser a taxa que a empresa conseguiria mediante um empréstimo, até mesmo por serem taxas diferentes de uma empresa para outra.

2.4 PESQUISAS ANTERIORES SOBRE RECUPERABILIDADE DE ATIVOS

Esta seção discorre sobre algumas pesquisas no âmbito nacional e internacional a respeito da recuperabilidade de ativos.

Existem algumas pesquisas envolvendo o *impairment* de ativos no setor de petróleo, no âmbito internacional (ALCIATORE; EASTON; SPEAR, 2000; BOONE; RAMAN, 2007) e no âmbito nacional (SILVA; MARQUES; SANTOS, 2009; SANTOS; SANTOS; SILVA, 2011; DOMINGUES; GODOY, 2012).

Alciatore, Easton e Spear (2000) analisaram, entre os anos de 1984 a 1987, o impacto da divulgação das perdas de recuperabilidade no preço das ações das empresas petrolíferas e os resultados indicavam que o mercado antevia a divulgação da perda e forçava um declínio do valor das ações.

Boone e Raman (2007) estudaram 565 empresas do ramo de petróleo e gás durante os anos de 1996 a 2001, utilizando-se de um modelo *probit*, os resultados apontaram que as perdas divulgadas pelas empresas estavam associadas com incentivos a demonstrações oportunistas e que, com pouca orientação sobre os procedimentos, as ações oportunistas possuem possibilidade de ocorrência.

O trabalho de Silva, Marques e Santos (2009) foi uma verificação do nível de aderência das empresas do ramo de petróleo e gás do mercado americano à SFAS nº 144 e à IAS nº 36, no ano de 2005, constatando que, das 6 empresas analisadas quanto à SFAS nº 144, apenas 2 foram 100% aderentes, e que das 7 empresas verificadas no tocante à IAS nº 36, apenas 1 estava enquadrada conforme a totalidade das exigências da norma, indicando que existe uma necessidade da melhora dessas informações.

Santos, Santos e Silva (2011) utilizaram uma regressão com dados em painel de 53 empresas petrolíferas listadas na Bolsa de Valores de Nova Iorque (*New York Stock Exchange* – NYSE) referentes ao período de 2005 a 2008. Os resultados indicaram que as variáveis: preço do barril; reservas provadas não desenvolvidas; relação reserva x produção; gastos de desenvolvimento incorridos; valorização padronizada das reservas; e ganho por barril, são relevantes para o reconhecimento de perdas para redução ao valor recuperável em ativos.

A pesquisa de Domingues e Godoy (2012) buscou verificar relação do preço do petróleo, do volume de reservas e alterações com a perda de recuperabilidade atribuída aos ativos de exploração e produção de petróleo, nas empresas petrolíferas listadas na Bolsa de Valores de Nova Iorque (*New York Stock Exchange* – NYSE) entre os anos de 2003 a 2008. Com o uso dos testes de correlação de *Pearson* e de *Spearman*, os resultados apontaram que não houve relação direta entre as variáveis preço do petróleo e o volume de reservas com as perdas de recuperabilidade.

Outros trabalhos se propuseram a analisar o *disclosure* das informações sobre o teste de recuperabilidade, como os de Sevin, Schroeder e Bhamornsiri (2007), Tavares *et al.* (2010), Ono, Rodrigues e Niyama (2010), Sales, Andrade e Ikuno (2012) e Machado *et al.* (2013).

Estudo feito por Sevin, Schroeder e Bhamornsiri (2007) analisou o nível de *disclosure* com métrica elaborada a partir da SFAS nº 142 – *Goodwill and other intangible assets* nas empresas americanas no ano de 2002, e constatou um baixo nível de *disclosure*.

Tavares *et al.* (2010) aplicaram uma métrica baseada na norma sobre recuperabilidade de ativos em 28 empresas listadas na BM&FBovespa que tiveram perdas de recuperabilidade no ano de 2008, e os achados demonstraram que empresas dos setores como o de telefonia e financeiro não chegaram nem mesmo ao nível de 50% de aderência à norma e, em consideração ao universo pesquisado, percebeu-se que as empresas, em sua maioria, não atendem a quesitos genéricos da norma.

O estudo de Ono, Rodrigues e Niyama (2010) se deu em 132 empresas listadas na BM&FBovespa no ano de 2008, das quais 16 tiveram perdas de recuperabilidade. Ao ser

aplicada a métrica, constatou-se que, em geral, as empresas não divulgaram as informações sobre as perdas de recuperabilidade conforme orienta o Pronunciamento CPC 01.

Sales, Andrade e Ikuno (2012) analisaram o nível de evidenciação do *impairment* das 15 maiores empresas do setor elétrico listadas na BM&FBovespa entre os anos de 2008 a 2011. Dentre os achados, cabe mencionar que mesmo as empresas que não tiveram perdas de recuperabilidade evidenciaram a forma de cálculo, contudo, outras companhias não mencionaram a aplicação do teste de recuperabilidade. Além disso, constatou-se que entidades que divulgaram maior número de informações apresentaram, também, dados sobre *impairment* em maior número.

O trabalho de Machado *et al.* (2013) verificou, no ano de 2009, o nível de evidenciação sobre *impairment* de 106 empresas listadas no nível diferenciado de governança corporativa Novo Mercado, por meio do uso de testes estatísticos não paramétricos. Foi feita uma comparação entre as empresas que tiveram perdas por não recuperabilidade de ativos com as que não tiveram, e constatou-se que as empresas que incorreram em perdas tiveram um nível de *disclosure* sobre *impairment* superior e estatisticamente significativo.

Outro campo que vem sendo pesquisado é o tocante ao gerenciamento de resultado com os valores que são ou deixam de ser considerados nas perdas de recuperabilidade, como os de Comiskey e Mulford (2010), Ramanna e Watts (2012) e Chao e Horng (2013).

Comiskey e Mulford (2010) fizeram um estudo nos aspectos do teste de recuperabilidade constantes na IAS nº 36 e na SFAS nº 142, de como as empresas que aplicam essas normas se comportaram quanto aos procedimentos exigidos. Os autores identificaram a existência de diversos modelos de avaliação utilizados e pouca uniformidade em relação à seleção das taxas de desconto, que algumas empresas podem até mesmo negar a existência de um indicador de perda de recuperabilidade, o uso frequente de estimativas e a possibilidade de que essas estimativas possam ser gerenciadas para evitar a perda e, por fim, limitar a comparabilidade dos resultados entre as empresas.

Ramanna e Watts (2012) apontaram indícios de as empresas estarem retardando a evidenciação das perdas de recuperabilidade de ativos envolvendo o *goodwill*, visto que a norma deixa brechas para que algumas premissas utilizadas para encontrar o valor justo não sejam verificáveis pelos demais interessados da informação. Outro ponto é que os gestores podem alocar um ativo específico que contém indícios de perdas a uma unidade geradora de caixa que não tem indícios de perdas, o que resultará em uma compensação, formando uma unidade geradora de caixa que não terá perdas de recuperabilidade e, dessa forma, mascarando as perdas e gerenciando os resultados da empresa.

Estudo elaborado por Chao e Horng (2013) também apontaram que o reconhecimento das perdas de recuperabilidade podem ser usadas de formas oportunistas pelos gestores das empresas. Os autores fizeram uma pesquisa em 1.113 empresas de Taiwan entre os anos de 2005 a 2007 com o uso de regressões no modelo *probit* e OLS. Entre os achados, percebeu-se que o comportamento de gerenciamento de resultados é influenciado pelas normas de contabilidade e funções da auditoria, bem como uma relação com as empresas que sofrem pouca regulação.

As pesquisas de Li *et al.* (2011) e de Cerqueira *et al.* (2012) verificaram os reflexos das perdas de recuperabilidade de ativos nos mercados acionários. Trabalho feito por Li *et al.* (2011) em empresas que anunciaram perdas de recuperabilidade durante o período de 1996 a 2006, constatou evidências de que os investidores e analistas financeiros reavaliam suas expectativas para baixo após o anúncio da perda, além de a perda de recuperabilidade ser negativamente relacionada com o crescimento médio das vendas e lucros operacionais nos anos subsequentes à perda.

Cerqueira *et al.* (2012), ao pesquisar as empresas que fazem parte dos níveis diferenciados de governança corporativa no último trimestre de 2010 e nos dois primeiros de 2011, utilizaram um modelo estruturado a partir de Ohlson (1995), e os resultados não se demonstraram conclusivos quanto ao impacto no retorno das ações, apesar de existirem algumas limitações quanto à amostra e período analisado, levando-os a sugerir pesquisas futuras com a utilização de até mesmo outras *proxies* para mensurar o efeito.

Sevin e Schroeder (2005) investigaram 202 empresas no mercado norte-americano, no ano de 2002, o primeiro ano da adoção da SFAS nº 142, dividindo as empresas em dois grupos: os de grandes empresas e os de pequenas, com a finalidade de verificar a existência de gerenciamento de resultados, utilizando-se de indicadores contábeis, como retorno sobre os ativos e retorno sobre vendas, e comparando as empresas que tiveram perdas de recuperabilidade com as que não tiveram em cada um dos grupos. Os resultados apontaram que, entre as pequenas empresas, existiram indícios do uso de gerenciamento de resultados.

Petersen e Plenborg (2010) aplicaram um *survey* aos responsáveis de fazerem o *impairment test* nas empresas listadas na *Copenhagen Stock Exchange* que reconheceram ágio no balanço informado em 01/03/2006. O estudo constatou que as empresas utilizavam práticas diferentes de aplicação do *impairment test*, não definiam as unidades geradoras de caixa conforme preconizado pela IAS nº 36, além de inconsistências na estimação do valor recuperável dos ativos. Com o uso de análise multivariada, percebeu-se que as inconsistências

são menores nas empresas em que o responsável pela elaboração do *impairment test* possui elevada experiência, e que existe um processo sistemático para a realização do teste.

Percebe-se, pela exposição de trabalhos sobre recuperabilidade de ativos, que há uma escassez quando se trata de estudos que envolvam de forma direta a análise das demonstrações contábeis.

2.5 ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

A análise das demonstrações contábeis, também conhecida por análise de balanços, é uma técnica muito utilizada por diversos usuários da contabilidade, principalmente os usuários externos.

Desde o homem primitivo, já eram aplicadas análises, como a de inventários, apesar de serem formas primárias de análise. Na segunda metade do século XIX as demonstrações contábeis começam a ser analisadas de forma mais sólida pelos banqueiros por meio de quocientes, em virtude de as empresas almejarem a contratação de empréstimos. Dessa forma, a criação de bancos governamentais de desenvolvimento contribuiu para o desenvolvimento da análise de balanços (IUDÍCIBUS, 2010).

Percebe-se que, a partir do momento em que os banqueiros começaram a fazer análises mais criteriosas, ficou mais nítido qual é o objetivo da análise de balanços, que, segundo Assaf Neto (2012), é compreender a atual situação econômico-financeira, a evolução passada e as expectativas futuras.

Fridson e Alvarez (2002) afirmam que a compreensão da análise econômico-financeira tem como objetivos a serem atendidos a gestão de investimentos, as finanças corporativas, os empréstimos comerciais e a concessão de crédito.

Para Martins (1999), a análise de balanços de forma resumida busca atingir dois objetivos: saber a rentabilidade e a liquidez das empresas. Martins, Diniz e Miranda (2012) discorrem que são objetivos conflitantes, pois, quanto mais a empresa aumenta a liquidez, ou seja, ter recursos disponíveis para pagamento de dívidas, irá implicar em uma diminuição de rentabilidade, visto que o dinheiro estará parado e não trará resultados melhores do que se estivesse aplicado nas atividades da empresa. Por outro lado, a maximização da rentabilidade leva a empresa a diminuir a sua liquidez, aumentando, assim, o risco.

Conforme as posições expostas pelos autores (ASSAF NETO, 2012; FRIDSON; ALVAREZ, 2002; MARTINS, 1999) quanto à finalidade e objetivos da análise das demonstrações contábeis, percebe-se que o foco principal é a extração de informações que

permitem avaliar a situação da empresa, principalmente quanto à rentabilidade e à liquidez e, assim, permita que tanto os usuários internos quanto os externos dessas informações tenham condições de tomar decisões quanto aos mais diversos aspectos, desde a aquisição de empréstimos e concessão de crédito à decisão de quais investimentos poderão ou não ser feitos.

Fridson e Alvarez (2002) ainda mencionam que não podem ser considerados, no momento da análise, apenas os índices padrões de um setor, mas também as motivações dos gestores e a dinâmica da organização.

Martins, Diniz e Miranda (2012) vão um pouco além, ao comentarem que é importante o conhecimento do negócio e os critérios contábeis utilizados pelas empresas, o que os autores também chamam de modelo contábil, para que, assim, seja possível a comparabilidade das demonstrações contábeis e, por consequência, a análise.

De acordo Fridson e Alvarez (2002), ao se fazer análise das demonstrações contábeis, é necessária uma visão crítica dos valores refletidos nos demonstrativos para que, assim, possibilite um bom julgamento e se tirem conclusões sólidas.

Diante desses posicionamentos, compreende-se que a análise das demonstrações contábeis vai muito mais além do que os demonstrativos contábeis por si só, mas também uma série de outras informações, como: os interesses e objetivos da empresa para o futuro, valores éticos que a norteiam, bem como uma visão crítica dos valores contidos nos demonstrativos contábeis.

As dificuldades de análise das demonstrações contábeis não apenas se referem aos números contidos nas demonstrações contábeis divulgadas, como também em valores que sequer aparecem nos demonstrativos, como, por exemplo: uma marca gerada internamente que pode valer bilhões. É bom deixar claro que existem algumas formas de avaliar a situação econômico-financeira da empresa que não seja apenas por seus demonstrativos, mas também é difícil de analisar sem leva-los em consideração. Dessa forma, é salutar reforçar que existem limitações na análise das demonstrações contábeis, mesmo que seja feita da forma mais crítica possível.

Como bem salientam Fridson e Alvarez (2002), ao se dedicar a uma análise mais profunda das demonstrações contábeis, é preciso ter conhecimento das imperfeições das práticas contábeis, e que elas podem trazer distorções da realidade econômica da empresa.

A respeito de uma série de nomenclaturas utilizadas para mencionar a análise de balanços, Assaf Neto (2012, p. 43) diz que “as expressões análise de balanços, análise das demonstrações/demonstrativos contábeis, relatórios financeiros são considerados sinônimos”.

Para analisar as demonstrações contábeis, pode-se fazer uso de várias ferramentas, dentre elas, cabem citar: análise horizontal e vertical, análise do capital de giro, fluxo de caixa e projeções financeiras e indicadores ou quocientes econômico-financeiros.

2.5.1 Análise das demonstrações contábeis por meio de indicadores

O uso de indicadores para análise de empresas é uma ferramenta bastante útil, tanto que Iudícibus (2010, p. 92) afirma que “a técnica de análise financeira por quocientes é um dos mais importantes desenvolvimentos da contabilidade”.

Algumas vantagens inerentes ao uso de indicadores são: permitir comparações dos valores obtidos da empresa em um período com valores levantados anteriormente, chamada de análise de série temporal; como, também, a comparação de indicadores de diferentes empresas na mesma data, chamada de análise em corte transversal (WAHLEN; BAGINSKI; BRADSHAW, 2011).

O uso de indicadores na análise de série temporal e em corte transversal torna-se uma ferramenta de grande utilidade na previsão de insolvência (SILVA, 2012).

Apesar das vantagens citadas, existem algumas limitações, dentre elas o uso isolado dos indicadores como única ferramenta de análise. O uso de um indicador isolado pode levar a uma armadilha na interpretação. Alguns indicadores, dependendo do ramo de atividade da empresa, são irrelevantes (CEPEFIN, 2009).

Os indicadores econômico-financeiros são classificados em algumas categorias ou grupos, de acordo com as suas finalidades, e essa classificação varia de um autor para outro. Algumas posições dos pesquisadores são:

Quadro 1 – Categorias/grupos de indicadores

Categorias/grupos de indicadores	Autores
Liquidez e endividamento, giro, rentabilidade, alavancagem financeira e indicadores especiais	(IUDÍCIBUS, 2010)
Liquidez, operacional, rentabilidade, endividamento e estrutura, análise de ações e geração de valor	(ASSAF NETO, 2012)
Estratégia, eficiência e solvência	(CEPEFIN, 2009)
Atividade e retorno, estrutura e endividamento e liquidez	(SILVA, 2012)
Liquidez, prazos médios, estrutura patrimonial, cobertura, rentabilidade e alavancagem financeira	(MARTINS; DINIZ; MIRANDA, 2012)

Fonte: Elaboração própria, a partir das referências citadas (2014).

Para a fundamentação teórica desta pesquisa, faz-se necessária a abordagem quanto aos indicadores de estrutura e rentabilidade, visto que os indicadores do grupo de liquidez não sofrem impacto direto pelo reconhecimento da perda de recuperabilidade de ativos.

2.5.1.1 Indicadores de endividamento ou estrutura

As empresas fazem suas aplicações no ativo, com recursos oriundos de seu passivo, que, por sua vez, é dividido em passivo circulante e não circulante (capital de terceiros) e patrimônio líquido (capital próprio).

A análise desses indicadores é importante para as empresas avaliarem a qualidade da dívida quanto ao prazo de pagamento e qual a composição ideal desse endividamento: se com parcela maior de capital de terceiros ou capital próprio.

Os principais índices de endividamento, de acordo com a literatura (ASSAF NETO, 2012; IUDÍCIBUS, 2010; MARTINS; DINIZ; MIRANDA, 2012; SILVA, 2012) são: participação de capitais de terceiros, imobilização do patrimônio líquido e imobilização dos recursos não correntes.

Figura 1 – Fórmula de cálculo do índice de participação de capitais de terceiros

$$\text{Participação de Capitais de Terceiros} = \frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$$

Fonte: Adaptado de Martins, Diniz e Miranda (2012, p. 219).

O índice de participação de capitais de terceiros indica percentualmente quanto a empresa tomou de capital de terceiros em relação ao capital próprio investido.

Silva (2012) comenta que um nível elevado de recursos de terceiros em relação ao capital próprio não indica necessariamente um mau sinal, visto que a empresa pode estar captando esses recursos a um custo menor do que o retorno gerado pela aplicação deles, além de fornecer um maior ganho aos proprietários, porém, um endividamento elevado junto a terceiros aumenta o risco de instabilidade tanto para os credores como para a empresa em períodos de dificuldades financeiras.

Figura 2 – Fórmula de cálculo do índice de imobilização do patrimônio líquido

$$\text{Imobilização do Patrimônio Líquido} = \frac{\text{Investimentos} + \text{Imobilizado} + \text{Intangível}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$$

Fonte: Adaptado de Martins, Diniz e Miranda (2012, p. 219).

O índice imobilização do patrimônio líquido indica quanto do patrimônio líquido está aplicado nos investimentos, no imobilizado e no intangível da empresa.

Para Silva (2012), a análise desse indicador oferece à empresa uma visão acerca da oportunidade entre comprar ou alugar equipamentos.

Cabe destacar que esse indicador geralmente tem representatividade menor em empresas prestadoras de serviços, devido ao baixo investimento em imobilizado, por exemplo, de forma contrária às indústrias, que têm em seu imobilizado a potencialidade de gerar recursos, o que traz utilidade para esse indicador.

Figura 3 – Fórmula de cálculo do índice de imobilização dos recursos não correntes

$$\text{Imobilização dos Recursos Não Correntes} = \frac{\text{Investimentos} + \text{Imobilizado} + \text{Intangível}}{\text{Patrimônio Líquido} + \text{Passivo Não Circulante}} \times 100$$

Fonte: Adaptado de Martins, Diniz e Miranda (2012, p. 219).

O indicador de imobilização dos recursos não correntes funciona de forma semelhante ao de imobilização do patrimônio líquido, a diferença fica na composição do denominador, que passa a ter o passivo não circulante somado ao patrimônio líquido.

Assaf Neto (2012) expõe que esse indicador envolve o nível de imobilização dos recursos de longo prazo da empresa, que são o passivo não circulante e o patrimônio líquido.

Se o índice for superior a 100%, representa que o passivo não circulante e o patrimônio líquido não conseguem financiar sozinhos os investimentos, o imobilizado e o intangível, dessa forma, o passivo circulante é que compensa a aplicação dos recursos, evidenciando um problema financeiro (ASSAF NETO, 2012).

2.5.1.2 Indicadores de rentabilidade

A análise de rentabilidade proporciona ao analista a compreensão da “capacidade de geração de recursos por parte da empresa, sob diferentes critérios” (CEPEFIN, 2009, p. 208).

Para Wahlen, Baginski e Bradshaw (2011), a análise de rentabilidade permite avaliar se os gestores estão executando de forma eficiente as estratégias da empresa.

Os principais índices de rentabilidade apontados pela literatura são: giro do ativo, margem líquida, retorno sobre o ativo, retorno sobre o patrimônio líquido e lucro por ação.

Figura 4 – Fórmula de cálculo do índice de giro do ativo

$$\text{Giro do Ativo} = \frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Total Médio}}$$

Fonte: Adaptado de Martins, Diniz e Miranda (2012, p. 223).

O indicador giro do ativo faz uma relação entre as vendas líquidas ou receita líquida e o ativo total, que representa os investimentos.

Silva (2012) aponta o indicador giro do ativo como uma ferramenta para verificar o nível de eficiência da aplicação dos recursos na empresa.

Para Martins, Diniz e Miranda (2012), a classificação do indicador giro do ativo seria mais apropriado se fosse classificado entre os indicadores de giro. Contudo, nesta pesquisa, ele será tratado como um indicador de rentabilidade, em virtude de que o mesmo também é usado para a obtenção de indicadores de rentabilidade.

Figura 5 – Fórmula de cálculo do índice de margem líquida

$$\text{Margem Líquida} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 100$$

Fonte: Adaptado de Martins, Diniz e Miranda (2012, p. 223).

A margem líquida indica quanto a empresa consegue gerar de lucro em relação às suas vendas, obtida pela relação entre lucro líquido e vendas líquidas.

Vale salientar que esse indicador pode ter diferenças bastante consideráveis ao se fazerem comparações de empresas de setores distintos, pois algumas conseguem uma melhor rentabilidade na quantidade vendida, o que implica em uma menor margem, da mesma forma que outras empresas que possuem uma margem maior, pois a quantidade vendida é pequena. Como exemplos, mesmo que extremos, têm-se supermercados, com margens menores, ao se compararem com fábricas de aeronaves.

Figura 6 – Fórmula de cálculo do índice de retorno sobre o ativo

$$\text{Retorno sobre o Ativo} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total Médio}} \times 100$$

Fonte: Adaptado de Martins, Diniz e Miranda (2012, p. 223).

O indicador retorno sobre o ativo (*Return on Asset* – ROA) mede a capacidade de geração de lucros com os ativos.

Esse indicador é uma ferramenta muito usada na área de finanças. Silva (2012) e Robinson *et al.* (2008) evidenciam que uma forma alternativa de obtenção do retorno sobre o ativo é a multiplicação do giro do ativo com a margem líquida. Martins, Diniz e Miranda (2012) mencionam que esse indicador é útil para algumas análises evolutivas, porém, conceitualmente é muito pobre, em virtude de misturar dois conceitos importantes, visto que o ativo produz o lucro operacional e não o lucro líquido, pois o lucro líquido é contaminado com o efeito das despesas financeiras, que são provocadas pelo passivo de financiamento.

Robinson *et al.* (2008) possuem uma linha de raciocínio muito parecida, sugerindo a adição dos juros e dos impostos no lucro líquido, o que eles denominam de (*Earnings Before Interest and Taxes* – EBIT), contudo, os autores reforçam que, independentemente da forma de cálculo do retorno sobre o ativo, ela deve ser consistente a fim de permitir comparações na empresa ao longo dos anos, como também com demais empresas.

Figura 7 – Fórmula de cálculo do índice de retorno sobre o patrimônio líquido

$$\text{Retorno sobre o Patrimônio Líquido} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido Médio}} \times 100$$

Fonte: Adaptado de Martins, Diniz e Miranda (2012, p. 223).

O índice de retorno sobre o patrimônio líquido (*Return on Equity* – ROE) expressa a relação entre o lucro líquido e patrimônio líquido.

Para Silva (2012), o retorno sobre o patrimônio líquido indica quanto de prêmio os proprietários estão obtendo em relação aos investimentos feitos.

Esse prêmio, que é o lucro, deve ser maior do que o ganho passível de ser obtido pelos proprietários em outra forma de investimento, isso na visão do investidor (CEPEFIN, 2009). De acordo com Martins, Diniz e Miranda (2012, p. 227), esse é o “mais importante dos indicadores”, pois evidencia a remuneração do capital investido pelos sócios da empresa.

Outro ponto importante tratado por Martins, Diniz e Miranda (2012) é que o retorno sobre o patrimônio líquido representa o retorno sobre o capital investido pelos sócios iniciais da empresa, e não o retorno sobre o valor da empresa no final do período em análise, ou seja, não é o retorno do valor aplicado por sócios que adentraram posteriormente na sociedade.

Figura 8 – Fórmula de cálculo do índice de lucro por ação

$$\text{Lucro por Ação} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Nº de Ações Emitidas}}$$

Fonte: Adaptado de Martins, Diniz e Miranda (2012, p. 239).

O lucro por ação indica a parcela do lucro líquido de cada ação emitida, seja ordinária ou preferencial.

De acordo com Assaf Neto (2012), esse indicador mede o ganho potencial de cada ação, sendo um índice importante para os investidores. Para Robinson *et al.* (2008), parte da importância se dá pela possibilidade que o acionista tem para calcular a parte que lhe cabe nos lucros da empresa.

Existem outras duas formas de obtenção desse indicador, conforme aponta o Pronunciamento CPC 41 (CPC, 2010b, p. 4-5), sendo a primeira o resultado básico por ação “dividindo-se o lucro ou prejuízo atribuível aos titulares de ações ordinárias da companhia (o numerador) pelo número médio ponderado de ações ordinárias em poder dos acionistas (excluídas as mantidas em tesouraria) (o denominador) durante o período.”

A segunda forma, de acordo com CPC 41, é o resultado diluído por ação, que tem como finalidade “refletir os efeitos de todas as ações ordinárias potenciais diluidoras” (CPC, 2010b, p. 9). Essas ações ordinárias potenciais diluidoras são definidas pelo CPC 41 como “o instrumento financeiro ou outro contrato que dá ao seu titular o direito a ações ordinárias” (CPC, 2010b, p. 4). Exemplificando o que são essas ações ordinárias potenciais, o CPC 41 (CPC, 2010b, p. 4) cita:

- Passivos financeiros ou instrumentos patrimoniais, incluindo ações preferenciais ou debêntures conversíveis em ações ordinárias.
- Opções e bônus de subscrição de ações ordinárias.
- Ações ordinárias que sejam emissíveis após o cumprimento de condições resultantes de instrumentos contratuais, tais como a aquisição de empresa ou de outros ativos.

Robinson *et al.* (2008) sintetizam de forma bem interessante o resultado básico por ação e o resultado diluído por ação, ao dizerem que, em empresas que não possuem títulos conversíveis em ações ordinárias, o resultado do indicador será o mesmo; caso existam esses títulos, o resultado diluído por ação é uma demonstração do indicador se tivessem sido convertidos em ações ordinárias, fazendo que o resultado diluído por ação seja menor do que o resultado básico por ação.

Tanto o resultado básico por ação quanto o resultado diluído por ação devem ser divulgados pelas empresas em suas notas explicativas, como também os pormenores exigidos no CPC 41 (CPC, 2010b).

Na seção seguinte são apresentados os aspectos metodológicos deste trabalho, iniciando-se do universo da pesquisa até uma explicação do teste estatístico utilizado.

3 METODOLOGIA

Esta seção contempla os passos metodológicos utilizados para atendimento dos objetivos geral e específicos da pesquisa, subdividindo-se nas seções Universo da Pesquisa, Tratamento dos Dados e Teste de *Wilcoxon*.

3.1 UNIVERSO DA PESQUISA

O universo da pesquisa foram as companhias abertas, não financeiras, listadas na BM&FBovespa entre os anos de 2008 a 2012 que tiveram perdas/reversões de perdas de valor recuperável de ativos reconhecido em seus demonstrativos contábeis consolidados na linha de “Perdas pela Não Recuperabilidade de Ativos na DRE. Contudo, no levantamento dos dados, constatou-se uma quantidade de apenas 3 empresas com impactos de recuperabilidade de ativos evidenciados nos demonstrativos contábeis de 2008, o que impossibilitou maiores comparações quanto ao *disclosure*, como também a aplicação do teste estatístico para verificar os efeitos nos indicadores econômico-financeiros. Portanto, o ano de 2008 não foi analisado.

A exclusão das instituições financeiras e seguradoras se deu em virtude de possuírem características bastante específicas, como, por exemplo, a composição dos ativos circulantes e não circulantes. Além disso, exigiria o uso de outros indicadores considerados importantes na literatura (ASSAF NETO, 2012).

3.2 TRATAMENTO DOS DADOS

3.2.1 Nível de *disclosure*

O levantamento dos dados foi realizado no sítio da BM&FBovespa. Após o levantamento das empresas que se adequaram ao critério de terem reconhecido o a perda/reversão da perda do valor recuperável de ativos, aplicou-se em cada uma das empresas, em todos os anos, a métrica elaborada a partir do CPC 01 (R1), conforme Quadro 1.

O indicador do nível de *disclosure* foi construído com a atribuição de *scores* para cada quesito da métrica, sendo: 0 – não evidenciou; 1 – evidenciou; e NA – não aplicável. Para evitar vieses, não foram adotados pesos diferentes para os quesitos, pois o objetivo do estudo é identificar o atendimento à norma.

Ao final da aplicação do instrumento de coleta de dados nas demonstrações contábeis foi feita a soma dos *scores* dos quesitos evidenciados e feita uma divisão pelos números de quesitos e multiplicado por 100, para se encontrar percentualmente o nível de *disclosure* quanto à adoção do CPC 01 (R1) e, assim, possibilitar algumas análises comparativas.

Quadro 2 – Instrumento de coleta de dados

Bloco I – Informa-se, para cada classe de ativos (conforme itens 126 e 129 do CPC 01 (R1)):
1 O montante das perdas e a linha na DRE onde as perdas foram incluídas.
2 O montante das reversões e a linha na DRE onde as reversões foram incluídas.
Se reporta informações por segmento, de acordo com o CPC 22, divulga-se:
3 O montante das perdas por desvalorização reconhecido, durante o período, na DRE e na DRA.
4 O montante das reversões de perdas por desvalorização reconhecido, durante o período, na DRE e na DRA.
Bloco II – Caso ocorra desvalorização ou reversão material para um ativo individual, incluindo <i>goodwill</i>, ou para uma UGC, informa-se (conforme item 130 do CPC 01 (R1)):
5 Os eventos e as circunstâncias que levaram ao reconhecimento ou à reversão.
6 O montante da perda por desvalorização reconhecida ou revertida.
7 Para um ativo individual: natureza do ativo e se divulga informações por segmento, qual o segmento reportado.
8 Para uma UGC: descrição da UGC e se houve mudanças dos ativos integrantes da UGC em relação ao período anterior, informar as mudanças.
9 Se o valor recuperável da UGC é o valor justo ou o valor em uso.
10 Se o valor recuperável for o valor justo, informa-se a base.
11 Se o valor recuperável for o valor em uso, qual a taxa de desconto estimada para o período corrente e anterior (se houver).
Bloco III – Para cada UGC cujo valor contábil do <i>goodwill</i> e ativos intangíveis com vida útil indefinida sejam significativos em comparação com o valor contábil total do <i>goodwill</i> ou dos ativos intangíveis com vida útil indefinida reconhecidos pela entidade, divulga-se (conforme item 134 do CPC 01 (R1)):
12 O valor contábil do <i>goodwill</i> .
13 O valor contábil dos ativos intangíveis com vida útil indefinida.
14 Base de obtenção do valor recuperável, valor em uso ou valor justo.
Se por valor em uso:
15 Descrição de cada premissa-chave sobre a qual a administração tenha baseado suas projeções de fluxo de caixa
16 Descrição da abordagem utilizada pela administração para determinar o valor sobre o qual estão assentadas as premissas-chave.
17 O período sobre o qual a administração projetou os fluxos de caixa, baseada em orçamento ou previsões por ela aprovados e, quando um período superior a cinco anos for utilizado para a UGC uma explicação do motivo por que um período mais longo é justificável.
18 A taxa de crescimento utilizada para extrapolar as projeções de fluxo de caixa, além do período coberto pelo mais recente orçamento ou previsão.
19 A taxa de desconto aplicada às projeções de fluxo de caixa.
Se por valor justo e não adotado o preço de mercado que seja observável, divulga-se:
20 Descrição de cada premissa-chave sobre a qual a administração tenha baseado a determinação do valor justo
21 Descrição da abordagem utilizada pela administração para determinar o valor sobre o qual estão assentadas as premissas-chave.
22 Período dos fluxos de caixa.
23 Taxa de crescimento utilizada para extrapolar as projeções de fluxo de caixa.
24 Taxa de desconto aplicada às projeções de fluxo de caixa.
Bloco IV – Se os valores das unidades forem baseados na mesma premissa-chave, e o valor contábil agregado do <i>goodwill</i> ou dos ativos intangíveis com vida útil indefinida, alocados a essas unidades, é significativo em comparação com o valor contábil total do <i>goodwill</i> ou dos ativos intangíveis de vida útil indefinida, a entidade deve divulgar esse fato juntamente com (conforme Item 135 do CPC 01 (R1)):
25 O valor contábil agregado do <i>goodwill</i> alocado a essas unidades.
26 O valor contábil agregado dos ativos intangíveis com vida útil indefinida alocado a essas unidades.
27 Descrição da premissa-chave.
28 Descrição da abordagem utilizada pela administração para determinar o valor sobre o qual estão assentadas as premissas-chave.

Fonte: Elaboração própria, a partir do CPC 01 (R1) (CPC, 2010a).

Para expurgar vieses oriundos de quesitos não aplicáveis no indicador, foram excluídos do denominador da equação os quesitos que não são aplicáveis à empresa, analisando somente os quesitos que são obrigatórios para a empresa, mantendo, dessa forma, a comparabilidade dos indicadores de cada empresa.

Cabe ressaltar que a não aplicabilidade de alguns quesitos a certas empresas, pode resultar em situações, nas quais uma empresa pode ter poucos itens aplicáveis e atender todos, enquanto que outra empresa possa incorrer em uma quantidade bem maior de itens aplicáveis e não atendê-los na totalidade. Desta forma não se pode fazer afirmações mais contundentes quanto às comparações do nível de *disclosure* de uma empresa para outra.

3.2.2 Impacto nos indicadores econômico-financeiros

As mesmas empresas selecionadas para verificação do nível de *disclosure* também tiveram os seguintes indicadores econômico-financeiros analisados, a fim de verificar o impacto da recuperabilidade de ativos nos quocientes:

- Participação de capitais de terceiros.
- Imobilização do patrimônio líquido.
- Imobilização dos recursos não correntes.
- Giro do ativo.
- Margem líquida.
- Retorno sobre o ativo.
- Retorno sobre o patrimônio líquido.
- Lucro por ação.

A escolha desses indicadores se deu em virtude de estarem de acordo com o referencial teórico. São índices pertencentes aos grupos mais usuais da literatura: liquidez, endividamento ou estrutura e rentabilidade. Dentro desses grupos, foram escolhidos os indicadores que seriam impactados diretamente pela perda/reversão da perda de recuperabilidade de ativos. Constatou-se que nenhum indicador de liquidez foi selecionado, visto que não sofrem impactos diretos pelo reconhecimento da perda/reversão da perda de recuperabilidade de ativos.

Após a aplicação desses indicadores, foi feito um ajuste no balanço patrimonial e na DRE a fim de expurgar o efeito da perda de recuperabilidade de ativos e novamente aplicar os indicadores que foram usados anteriormente.

Dessa forma, existiram dois resultados para o mesmo indicador: um com o efeito da perda de recuperabilidade e outro desconsiderando o efeito.

Com base nessas informações, foi aplicado o teste estatístico a fim de verificar se as diferenças encontradas são significativas. Em virtude do não atendimento aos pressupostos para aplicação do teste *t* paramétrico, foi realizado teste não-paramétrico de *Wilcoxon*.

A análise se deu da seguinte forma: com o conjunto de indicadores aplicados, existiram quatro anos analisados: cada ano com dois grupos de indicadores, sendo um com os efeitos da perda de recuperabilidade e o outro sem os efeitos.

O uso dos testes estatísticos se deu em cada ano de forma isolada, ou seja, o teste verificou se o impacto da perda de recuperabilidade nos anos de 2009, 2010, 2011 e 2012 foram estatisticamente significativos,

As análises se deram ano a ano, em virtude de as companhias analisadas não serem as mesmas todos os anos, o que poderia gerar um viés, além do que, para o propósito da pesquisa, essa forma de análise exposta responde ao problema levantado.

As empresas que possuem patrimônios líquidos negativos não tiveram indicadores que envolvam esse grupo de contas calculados e, conseqüentemente, não comporam a parcela das empresas que analisadas por meio do impacto da perda pelo teste de *Wilcoxon*.

Uma limitação quanto ao uso dos indicadores nesta pesquisa ocorre com aqueles envolvem o patrimônio líquido, visto que o patrimônio líquido sofre reflexos distintos do resultado do período em cada uma das empresas, pois depende da política de distribuição de dividendos. Portanto sabe-se que a repercussão para cada empresa e ano tem magnitude diversa.

3.2.3 Teste de *Wilcoxon*

O teste de *Wilcoxon* é utilizado em situações em que existem dois conjuntos de escores a serem comparados de mesmos indivíduos antes e depois de algum tratamento, sendo esse teste uma alternativa não paramétrica ao teste *t* dependente (FIELD, 2009).

De acordo com Martins (2008, p. 275), o teste de *Wilcoxon* é uma extensão do teste de sinais. É mais interessante do que aquele, pois leva em consideração a magnitude da diferença para cada setor. O procedimento do teste ocorreu da seguinte maneira:

- Determinar, para cada par, a diferença (d_i) entre os dois escores.
- Atribuir postos (colocar em ordem crescente) a todas as diferenças (d_i), desconsiderando-se os sinais. No caso de empate, atribuir a média dos pontos empatados.
- Identificar cada posto pelo sinal (+) ou (-), segundo a diferença (d_i) que ele representa.
- Determinar T : a menor das somas de postos de mesmo sinal.
- Abater do n o número de zeros, isto é, os pares em $d_i = 0$.

Após essas etapas, fixaram-se as hipóteses:

H₀: Não há diferença entre os grupos. Isso implica que a média dos indicadores com os efeitos da perda de recuperabilidade de ativos são estatisticamente iguais à média dos indicadores sem o efeito da perda.

H₁: Há diferença entre os grupos. Isso implica que a média dos indicadores com os efeitos da perda de recuperabilidade de ativos são estatisticamente diferentes da média dos indicadores sem o efeito da perda.

O alfa de significância dos testes analisados foi de 5%, portanto, os resultados obtidos no teste foram considerados corretos ao nível de confiança de 95%.

Os testes estatísticos de significância foram feitos no programa *Statistical Package for Social Science* (SPSS).

O programa estatístico fornece a ferramenta de *Exact tests*, fornecendo um resultado da significância do teste mais apurado. Essa forma de obter a significância exata é destinada principalmente quando se tratam de amostras pequenas (FIELD, 2009).

Na próxima seção são apresentados e comentados os dados da realidade investigada.

4 APRESENTAÇÃO DA REALIDADE INVESTIGADA

Nesta seção são apresentados os resultados e a análise para que a problemática levantada seja devidamente respondida. Na primeira parte, será exposta a análise quanto à aplicação da métrica de *disclosure* e, posteriormente, os resultados da análise estatística quanto ao impacto das perdas de recuperabilidade nos indicadores econômico-financeiros, bem como sua interpretação.

4.1 DISCLOSURE QUANTO AO CPC 01 (R1)

Conforme critérios estabelecidos na metodologia desta pesquisa, o levantamento das empresas que atendem às especificidades estão apresentadas no Quadro 2. As linhas que estão marcadas com o “X” são os anos em que constam saldos na linha de perdas pela não recuperabilidade de ativos.

Quadro 3 – Empresas com registro na linha de perdas pela não recuperabilidade de ativos na DRE de 2009 a 2012

EMPRESA	2009	2010	2011	2012
Lojas Renner S.A.	X	X	X	X
Equatorial Energia S.A.	X	X	X	X
Ideiasnet S.A.	X	X	X	X
Gerdau S.A.	X	X	–	–
Cerâmica Chiarelli S.A.	X	X	–	–
Petróleo Brasileiro S.A. (Petrobrás)	X	X	–	–
Qualicorp S.A.	–	X	X	X
Cia. Paranaense de Energia (Copel)	–	X	–	–
Cia. Industrial Schlosser S.A.	–	X	–	–
Biosev S.A.	X	X	X	X
Empresa Metropolitana de Águas e Energia S.A. (Emae)	–	–	X	X
Desenvix Energias Renováveis S.A.	–	–	X	–
Gafisa S.A.	–	–	X	–
Café Solúvel Brasília S.A.	–	–	X	–
TGLT S.A.	–	–	–	X
Brasil Brokers Participações S.A.	–	–	–	X
Vale S.A.	–	–	–	X
OSX Brasil S.A.	–	–	–	X
HRT Participações em Petróleo S.A.	–	–	–	X
Pacific Rubiales Energy Corp.	–	–	–	X

Fonte: Elaboração própria (2014).

Vale salientar que, no processo de análise das notas explicativas, constatou-se que algumas empresas alocaram, na linha de perda pela não recuperabilidade de ativos, despesas de outras naturezas, como provisão para devedores duvidosos ou perda com créditos, as quais não se enquadram de fato como perdas de recuperabilidade de ativos, conforme disposto no

CPC 01 (R1), portanto, elas foram também desconsideradas para aplicação do instrumento de coleta para medição do nível de *disclosure*.

Outro ponto que merece menção são as notas explicativas da empresa Biosev S.A., pois, com base nas demonstrações financeiras padronizadas de 2011, bem como a nota explicativa do mesmo período, foi possível se chegar aos valores contabilizados concernentes à recuperabilidade de ativos, pois continha informações comparativas dos períodos anteriores, contudo, para aplicação do instrumento de coleta de dados, a fim de medir o nível de *disclosure*, tornou-se inviável a nota explicativa de 2011, pois, apesar de ter informações de períodos anteriores, o enfoque das notas explicativas são o período de 2011.

Dessa forma, foram analisadas 6 notas explicativas de 2009, 9 de 2010, 9 de 2011 e 12 em 2012. Nas tabelas a seguir, apresenta-se a atribuição dos *scores* a cada um dos quesitos apresentados no Quadro 1, existente na metodologia deste trabalho.

Tabela 1 – Nível de *disclosure* quanto ao CPC 01 (R1) no ano de 2009

EMPRESA	Renner	Equatorial	Ideiasnet	Gerdau	Chiarelli	Petrobrás
Item	Score	Score	Score	Score	Score	Score
Bloco I	1	1	NA	1	1	1
	2	NA	NA	1	NA	NA
	3	NA	NA	NA	1	1
	4	NA	NA	NA	NA	NA
Bloco II	5	NA	0	NA	1	1
	6	NA	0	NA	1	1
	7	NA	0	NA	NA	NA
	8	NA	0	NA	0	1
	9	NA	0	NA	0	1
	10	NA	0	NA	0	0
	11	NA	0	NA	0	0
Bloco III	12	1	NA	1	1	1
	13	NA	NA	NA	1	NA
	14	0	NA	0	1	1
	15	0	NA	0	1	1
	16	0	NA	0	1	1
	17	0	NA	0	1	0
	18	0	NA	0	1	0
	19	0	NA	0	1	0
	20	0	NA	0	NA	0
	21	0	NA	0	NA	0
	22	0	NA	0	NA	0
	23	0	NA	0	NA	0
Bloco IV	24	0	NA	0	NA	NA
	25	0	NA	NA	1	NA
	26	NA	NA	NA	NA	0
	27	0	NA	NA	0	0
	28	0	NA	NA	0	0
Score	2	1	2	13	4	10
Totais	16	8	13	19	19	18
Índice	12,50%	12,50%	15,38%	68,42%	21,05%	55,56%

Fonte: Elaboração própria, a partir das notas explicativas (2014).

No ano de 2009, conforme Tabela 1, a análise do bloco I do instrumento de coleta, que compreende os quesitos de 1 a 4, foi bem atendido, os quesitos 1 e 2, que fazem menção à especificação em uma linha na DRE da perda ou reversão da perda de recuperabilidade de ativos, foi plenamente atendido, obviamente, visto que esse era o critério para uma empresa fazer parte do grupo analisado.

Apesar de as empresas divulgarem a perda ou reversão de recuperabilidade em uma linha específica na DRE, não fizeram menção a alguns pontos e exigidos pelo CPC 01 (R1). A empresa Equatorial não explicou os eventos e as circunstâncias que levaram ao reconhecimento da perda de recuperabilidade, muitos menos qual foi a forma de obtenção do valor recuperável: se foi valor em uso ou valor justo.

No bloco II, as empresas Gerdau, Chiarelli e Petrobrás também deixaram de apresentar em notas explicativas informações quanto à forma de obtenção do valor recuperável.

Quanto ao bloco 3, apenas a Gerdau divulgou de forma adequada ao CPC 01 (R1), constando informações sobre *goodwill* e ativos intangíveis com vida útil indefinida, no tocante à base de obtenção dos valores recuperáveis, às premissas e à taxa de desconto.

Por outro lado, ainda no bloco 3, as empresas Renner, Ideiasnet e Chiarelli não expuseram o exigido pelo CPC 01 (R1), e sequer citam a base de obtenção do valor recuperável, o que faz que seja atribuída a nota 0 – não evidenciou, tanto para as informações referentes ao detalhamento de valor em uso como pelo valor justo.

A Petrobrás comentou que a base de obtenção foi o valor em uso, contudo, não forneceu informações sobre o período que projetou os fluxos de caixa, a taxa de crescimento e a taxa de desconto utilizada. Para a Equatorial, todos os quesitos dos blocos 3 e 4 não foram aplicáveis.

Além desses pontos importantes analisados do ano de 2009, cabe ainda observar o nível de *disclosure* das empresas como um todo. A Gerdau foi a empresa que teve o melhor desempenho, visto que, dos 28 quesitos utilizados na pesquisa, 19 são aplicáveis e, destes, ela atendeu a 13, representando 68,42% de conformidade em relação ao proposto pelo CPC 01 (R1). Em seguida, a Petrobrás, que teve um nível de *disclosure* de 55,56%.

Por outro lado, as empresas Renner, Equatorial, Ideiasnet e Chiarelli tiveram níveis de *disclosure* de 12,50%, 12,50%, 15,38% e 21,05%, respectivamente, deixando de evidenciar informações mínimas para que os usuários da informação contábil possam compreender como se deu o processo de reconhecimento dos valores recuperáveis dos ativos.

Nas Tabelas 2 e 3 apresentam-se as atribuições dos quesitos de 9 empresas referentes ao ano de 2010.

Tabela 2 – Nível de *disclosure* quanto ao CPC 01 (R1) no ano de 2010 – Parte 1

EMPRESA	Renner	Equatorial	Ideiasnet	Gerdau	Chiarelli
Item	Score	Score	Score	Score	Score
Bloco I	1	1	1	NA	NA
	2	NA	NA	1	1
	3	NA	NA	NA	NA
	4	NA	NA	NA	1
Bloco II	5	NA	0	NA	1
	6	NA	0	NA	1
	7	NA	0	NA	NA
	8	NA	0	NA	0
	9	NA	0	NA	0
	10	NA	0	NA	0
	11	NA	0	NA	0
Bloco III	12	1	NA	1	1
	13	NA	NA	NA	1
	14	0	NA	0	1
	15	0	NA	0	1
	16	0	NA	0	1
	17	0	NA	0	1
	18	0	NA	0	1
	19	0	NA	0	1
	20	0	NA	0	NA
	21	0	NA	0	NA
	22	0	NA	0	NA
	23	0	NA	0	NA
24	0	NA	0	NA	
Bloco IV	25	0	NA	NA	1
	26	NA	NA	NA	NA
	27	0	NA	NA	0
	28	0	NA	NA	0
Score	2	1	2	13	4
Totais	16	8	13	19	19
Índice	12,50%	12,50%	15,38%	68,42%	21,05%

Fonte: Elaboração própria, a partir das notas explicativas (2014).

Observando-se as atribuições aos quesitos das empresas da Tabela 2, nota-se que os itens evidenciados pela Gerdau, são os mesmos que o do ano de 2009, exceto pela inversão do quesito 1 pelo 2, visto que, no ano de 2010, a Gerdau incorreu em uma reversão da perda de recuperabilidade, mantendo, assim, o nível de *disclosure* de 68,42%.

Para as empresas Renner, Equatorial, Ideiasnet e Chiarelli, o nível de divulgação permaneceram os mesmos que os de 2009, notando-se que, mesmo com o passar de um ano para o outro, as empresas utilizam-se de um padrão de nota explicativa que sofre apenas algumas atualizações de valores, mas que em vários pontos são compilações de períodos anteriores.

Tabela 3 – Nível de *disclosure* quanto ao CPC 01 (R1) no ano de 2010 – Parte 2

EMPRESA	Petrobrás	Qualicorp	Copel	Schlosser
Item	Score	Score	Score	Score
Bloco I	1	1	1	1
	2	NA	NA	NA
	3	1	0	1
	4	NA	NA	NA
Bloco II	5	1	1	1
	6	1	1	1
	7	NA	NA	NA
	8	1	0	1
	9	1	0	1
	10	0	0	NA
	11	0	0	1
Bloco III	12	1	NA	NA
	13	NA	NA	NA
	14	1	NA	NA
	15	1	NA	NA
	16	1	NA	NA
	17	0	NA	NA
	18	0	NA	NA
	19	0	NA	NA
	20	NA	NA	NA
	21	NA	NA	NA
	22	NA	NA	NA
	23	NA	NA	NA
Bloco IV	24	NA	NA	NA
	25	NA	NA	NA
	26	0	NA	NA
	27	0	NA	NA
	28	0	NA	NA
Score	10	3	7	1
Totais	18	8	7	1
Índice	55,56%	37,50%	100,00%	100,00%

Fonte: Elaboração própria, a partir das notas explicativas (2014).

Quanto às empresas da Tabela 3, a Petrobrás também repetiu o mesmo desempenho do ano anterior, a Qualicorp teve uma série de itens de quesitos não aplicáveis no tocante ao *goodwill*, bem como ativos intangíveis com vida útil indefinida, e de forma semelhante a Copel e a Schlosser.

Quanto ao nível de *disclosure*, para a Qualicorp, dos 8 itens aplicáveis, foram atendidos 3, resultando em uma conformidade de 37,50%. A Copel atendeu a todos os 7 itens que lhe são necessárias evidenciações, ou seja, atingiu 100% de divulgação. A Schlosser também atingiu 100% de nível de *disclosure*, contudo é necessário fazer uma ressalva, visto que apenas 1 item lhe era aplicável e este foi cumprido.

A análise do ano de 2011 é apresentada nas Tabelas 4 e 5, período que compreende 9 empresas.

Tabela 4 – Nível de *disclosure* quanto ao CPC 01 (R1) no ano de 2011 – Parte 1

EMPRESA	Renner	Equatorial	Ideiasnet	Qualicorp	Biosev
Item	Score	Score	Score	Score	Score
Bloco I	1	1	NA	1	NA
	2	NA	NA	1	1
	3	NA	NA	NA	NA
	4	NA	NA	NA	0
Bloco II	5	NA	0	NA	1
	6	NA	0	NA	1
	7	NA	0	NA	NA
	8	NA	0	NA	0
	9	NA	0	NA	0
	10	NA	0	NA	0
	11	NA	0	NA	0
Bloco III	12	1	NA	1	NA
	13	NA	NA	NA	NA
	14	1	NA	1	NA
	15	0	NA	0	NA
	16	0	NA	0	NA
	17	1	NA	1	NA
	18	0	NA	1	NA
	19	0	NA	1	NA
	20	NA	NA	NA	NA
	21	NA	NA	NA	NA
	22	NA	NA	NA	NA
	23	NA	NA	NA	NA
24	NA	NA	NA	NA	
Bloco IV	25	0	NA	NA	NA
	26	0	NA	NA	NA
	27	0	NA	NA	NA
	28	0	NA	NA	NA
Score	4	1	6	3	11
Totais	12	8	8	8	21
Índice	33,33%	12,50%	75,00%	37,50%	52,38%

Fonte: Elaboração própria, a partir das notas explicativas (2014).

As empresas Renner e Ideiasnet melhoraram seus níveis de *disclosure*, que nos anos de 2009 e 2010 foram de 12,50% para ambas. As duas melhoraram o *disclosure* no bloco III dos quesitos, que trata da recuperabilidade de ativos quanto ao *goodwill* ou ativos intangíveis com vida útil indefinida. Ambas ainda deixaram de informar as premissas em que se basearam as projeções de fluxo de caixa. A Renner também não informou a taxa de crescimento para as projeções de fluxo de caixa, bem como a taxa de desconto, enquanto que a Ideiasnet atendeu a esses quesitos, influenciando na elevação do nível de *disclosure*, passando dos 12,50% para 75%, enquanto que a melhora da Renner foi mais discreta, de 12,50% para 33,33%.

A Equatorial permaneceu com os mesmos 12,50% de nível de *disclosure* dos anos de 2009 e 2010, mesmo com o passar do tempo da existência da norma, a empresa não melhorou a sua divulgação. A Ideiasnet também permaneceu estagnada no ano de 2011, com um nível de *disclosure* de 37,50%, repetindo o percentual obtido no ano anterior.

A Biosev não atendeu a qualquer dos quesitos do Bloco II. Quanto ao Bloco III, a empresa divulgou todas as informações propostas pelo CPC 01 (R1), desde as premissas, abordagem utilizada, período da projeção dos fluxos de caixa, taxa de crescimento para as projeções dos fluxos de caixa, até a taxa de desconto utilizada. Mas atendeu a dois quesitos do bloco IV do instrumento de coleta, que trata dos valores contábeis do *goodwill* e dos ativos intangíveis com vida útil indefinida alocado às unidades geradoras de caixa. Dos 28 quesitos, 21 foram aplicáveis, dos quais 11 foram cumpridos, obtendo-se um nível de *disclosure* de 52,38%.

Tabela 5 – Nível de *disclosure* quanto ao CPC 01 (R1) no ano de 2011 – Parte 2

EMPRESA		Emae	Desenvix	Gafisa	Café Bras.
	Item	Score	Score	Score	Score
Bloco I	1	1	1	1	1
	2	NA	NA	NA	NA
	3	1	NA	NA	NA
	4	NA	NA	NA	NA
Bloco II	5	1	NA	1	0
	6	1	NA	1	0
	7	NA	NA	NA	0
	8	1	NA	1	0
	9	1	NA	1	0
	10	NA	NA	NA	0
	11	1	NA	0	0
Bloco III	12	NA	NA	1	NA
	13	NA	NA	1	NA
	14	NA	NA	1	NA
	15	NA	NA	1	NA
	16	NA	NA	1	NA
	17	NA	NA	1	NA
	18	NA	NA	0	NA
	19	NA	NA	0	NA
	20	NA	NA	NA	NA
	21	NA	NA	NA	NA
	22	NA	NA	NA	NA
	23	NA	NA	NA	NA
	24	NA	NA	NA	NA
Bloco IV	25	NA	NA	0	NA
	26	NA	NA	0	NA
	27	NA	NA	0	NA
	28	NA	NA	0	NA
	Score	7	1	11	1
	Totais	7	1	18	8
	Índice	100,00%	100,00%	61,11%	12,50%

Fonte: Elaboração própria, a partir das notas explicativas (2014).

A empresa Emae atendeu plenamente aos 7 quesitos passivos de cumprimento, o número pequeno de quesitos se deve aos blocos III e IV, que não são aplicáveis à referida empresa. A Desenvix teve apenas um quesito a ser observado, os demais não são aplicáveis

em virtude da característica da perda de recuperabilidade da empresa, que foi em relação a investimentos em outra companhia, bem como o valor não ser material, ao compará-lo com os totais das despesas do período.

A Gafisa evidenciou 11 dos 18 quesitos que deveriam ter sido mencionados, cabendo apontar que não evidenciou qualquer dos 4 itens do bloco IV. O percentual obtido foi de 61,11%, sendo o terceiro maior nível de divulgação do ano de 2011.

Já o Café Brasília atendeu apenas a um quesito e deixou de divulgar informações de todo o bloco II, que exige informações dos eventos e circunstâncias que levaram a perda de recuperabilidade, bem como a forma de obtenção do valor recuperável dos ativos. Dessa forma, o nível de *disclosure* da empresa ficou em 12,50%, o pior índice do ano, juntamente com a Equatorial.

As Tabelas 6 e 7 apresentam os resultados do *disclosure* de 12 empresas concernentes ao ano de 2012.

Tabela 6 – Nível de *disclosure* quanto ao CPC 01 (R1) no ano de 2012 – Parte 1

EMPRESA	Renner	Equatorial	Ideiasnet	Qualicorp	Biosev	Emae
Item	Score	Score	Score	Score	Score	Score
Bloco I	1	1	1	1	1	1
	2	NA	NA	NA	NA	NA
	3	NA	NA	NA	1	1
	4	NA	NA	NA	NA	NA
Bloco II	5	NA	0	NA	1	1
	6	NA	0	NA	1	1
	7	NA	0	NA	NA	1
	8	NA	0	NA	1	1
	9	NA	0	NA	1	1
	10	NA	0	NA	NA	0
	11	NA	0	NA	1	0
Bloco III	12	1	NA	1	1	1
	13	NA	NA	NA	NA	1
	14	1	NA	1	1	1
	15	0	NA	0	0	1
	16	0	NA	0	0	1
	17	1	NA	1	0	1
	18	1	NA	1	0	1
	19	0	NA	1	1	1
	20	NA	NA	NA	NA	NA
	21	NA	NA	NA	NA	NA
	22	NA	NA	NA	NA	NA
	23	NA	NA	NA	NA	NA
24	NA	NA	NA	NA	NA	
Bloco IV	25	0	NA	NA	0	1
	26	0	NA	NA	0	1
	27	0	NA	NA	0	0
	28	0	NA	NA	0	0
Score	5	1	6	10	17	7
Totais	12	8	8	18	21	7
Índice	41,67%	12,50%	75,00%	55,56%	80,95%	100,00%

Fonte: Elaboração própria, a partir das notas explicativas (2014).

Tabela 7 – Nível de *disclosure* quanto ao CPC 01 (R1) no ano de 2012 – Parte 2

EMPRESA	TGLT	Brokers	Vale	OSX	HRT part	Pacific
Item	Score	Score	Score	Score	Score	Score
Bloco I	1	1	1	1	1	1
	2	NA	NA	NA	NA	NA
	3	1	NA	1	1	NA
	4	NA	NA	NA	NA	NA
Bloco II	5	1	1	1	1	1
	6	1	1	1	1	1
	7	NA	NA	NA	NA	NA
	8	1	0	1	1	0
	9	1	1	1	1	0
	10	NA	NA	NA	1	0
	11	1	1	1	NA	0
Bloco III	12	1	1	1	NA	0
	13	NA	1	NA	NA	0
	14	1	1	1	NA	0
	15	1	1	1	NA	0
	16	1	1	1	NA	0
	17	1	1	0	NA	0
	18	0	0	0	NA	0
	19	1	1	1	NA	0
	20	NA	NA	NA	NA	0
	21	NA	NA	NA	NA	0
	22	NA	NA	NA	NA	0
	23	NA	NA	NA	NA	0
Bloco IV	24	NA	NA	NA	NA	0
	25	1	1	0	NA	0
	26	NA	NA	0	NA	0
	27	0	0	0	NA	0
	28	0	0	0	NA	0
Score	14	13	12	7	3	7
Totais	17	17	18	7	24	18
Índice	82,35%	76,47%	66,67%	100,00%	12,50%	38,89%

Fonte: Elaboração própria, a partir das notas explicativas (2014).

A Renner mais uma vez teve uma melhora em seu nível de *disclosure*, passando de 33,33% para 41,67%, essa diferença se deu pela divulgação da informação da taxa de crescimento para as projeções de fluxo de caixa.

A Equatorial, no último ano, continuou com o mesmo nível de *disclosure* dos períodos anteriores de 2009 a 2011, ou seja, de 12,50%, não havendo uma melhora da divulgação, mesmo com o decorrer do tempo.

As empresas Ideiasnet e Emae mantiveram nível de *disclosure* do ano de 2011, que foram, respectivamente, 75% e 100%, os itens evidenciados foram os mesmos de 2011 para ambas as companhias.

As empresas Qualicorp e Biosev apresentaram um melhor nível de *disclosure* em relação ao período anterior, a primeira de 37,50% para 55,56% e a segunda de 52,38% para 80,95%. Para a Qualicorp, a melhora da divulgação se deu no bloco II, onde evidenciou-se a descrição de unidades geradoras de caixa, a forma de obtenção do valor recuperável, que foi o

valor em uso, como também a taxa de desconto utilizada. A Biosev teve uma melhora de divulgação das informações no mesmo bloco II, passando a informar os eventos e as circunstâncias que levaram ao reconhecimento e à descrição da unidade geradora de caixa, contudo, ainda deixou de informar a base de obtenção do valor recuperável.

Quanto à Tabela 7, todas as 6 empresas apresentadas fizeram parte da análise apenas do ano de 2012. A TGLT foi a terceira empresa que mais divulgou em conformidade com o CPC 01 (R1), deixando de atender apenas a um quesito do bloco II, que faz referência à taxa de crescimento das projeções de fluxo de caixa e dois itens do bloco IV. Dessa forma, obteve-se um percentual de 82,35%, atrás apenas das 2 empresas que chegaram aos 100%, que foram a Emae e a OSX.

Para a Brokers, de 17 itens que deveriam ser atendidos, 13 foram observados, chegando-se a um nível de *disclosure* de 76,47%.

A Vale incorreu em um nível de divulgação de 66,67%, destacando-se, entre os quesitos não apresentados nas notas explicativas, o período, a projeção dos fluxos de caixa, a taxa de crescimento do fluxo e os itens do bloco IV.

Os 7 quesitos que a OSX deveria apresentar em notas explicativas foram atendidos, obtendo-se o nível de *disclosure* de 100%. Em contrapartida, as empresas HRT e Pacific não tiveram resultados satisfatórios quanto ao *disclosure*, obtendo, respectivamente, 12,50% e 38,89%. Dentre as informações não apresentadas, ressaltam-se as seguintes: base de obtenção do valor recuperável; descrição das premissas; descrição da abordagem; período da projeção do fluxo de caixa; taxa de crescimento da projeção do fluxo de caixa; e taxa de desconto.

4.2 RESULTADOS DO IMPACTO DA PERDA DE RECUPERABILIDADE DE ATIVOS NOS INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS

Nesta seção são apresentados os resultados do teste de *Wilcoxon*, de todos os anos, por cada tipo de indicador, para que facilite a compreensão de como se comportou o indicador ao desconsiderar os impactos da perda de recuperabilidade. Para a leitura das tabelas foram adotadas as seguintes abreviações: com impacto da perda (CIP) e sem impacto da perda (SIP).

4.2.1 Participação de capitais de terceiros (PCT)

Para o indicador PCT, o impacto do reconhecimento do valor recuperável de ativos se dá no patrimônio líquido, que, conforme fórmula apresentada na Figura 1, é um dos grupos

utilizados no cálculo do indicador. Ao se expurgar o efeito do reconhecimento do *impairment test*, o resultado da empresa irá aumentar, o que também irá repercutir no patrimônio da empresa, aumentando-o. Dessa forma, o indicador sofrerá uma redução, em caso de perda, e aumento, no caso de uma reversão.

Conforme Tabela 8, percebe-se que, no ano de 2009, um indicador teve aumento; nos anos de 2010 e 2011, foram dois indicadores por ano, após a eliminação do efeito do *impairment test*; em 2012, ocorreram apenas perdas, o que deixou todos os 12 postos negativos.

Tabela 8 – Wilcoxon ranks tests – participação de capitais de terceiros (PCT)

Ano		N	Mean rank	Sum of ranks	
2009	SIP – CIP	Negative ranks	5 (a)	3,40	17,00
		Positive ranks	1 (b)	4,00	4,00
		Ties	0 (c)		
		Total	6		
2010	SIP – CIP	Negative ranks	6 (a)	4,33	26,00
		Positive ranks	2 (b)	5,00	10,00
		Ties	0 (c)		
		Total	8		
2011	SIP – CIP	Negative ranks	6 (a)	3,67	22,00
		Positive ranks	2 (b)	7,00	14,00
		Ties	0 (c)		
		Total	8		
2012	SIP – CIP	Negative ranks	12 (a)	6,50	78,00
		Positive ranks	0 (b)	0,00	0,00
		Ties	0 (c)		
		Total	12		

(a) SIP < CIP; (b) SIP > CIP; (c) SIP = CIP.

Fonte: Elaboração própria, a partir dos resultados da pesquisa (2014).

Tabela 9 – Test statistics – participação de capitais de terceiros (PCT)

SIP – CIP	2009	2010	2011	2012
Z	-1,363 (a)	-1,120 (a)	-0,560 (a)	-3,059 (a)
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,173	0,263	0,575	0,002
Exact Sig. (2-tailed)	0,219	0,313	0,641	0,000

(a) Based on positive ranks; (b) Based on negative ranks.

Fonte: Elaboração própria, a partir dos resultados da pesquisa (2014).

A Tabela 9 apresenta o valor Z do teste estatístico dos anos de 2009 a 2012, informando que os efeitos do *impairment test* no indicador PCT foi estatisticamente significativo apenas no ano de 2012, com uma significância exata de 0,000, que é inferior ao nível de significância escolhido de 5%. Portanto, H_0 deve ser rejeitada, ou seja, existe diferença significativa entre os indicadores PCT das empresas analisadas com o efeito do *impairment test*, ao compará-lo com os mesmos indicadores sem o efeito. Quanto aos anos de 2009, 2010 e 2011, as diferenças existentes nos indicadores não foram suficientes para serem consideradas significativas.

O cálculo do valor Z em todos os anos foi com base no posto que teve a menor soma, dos postos positivos, de acordo com a coluna da Tabela 8 *Sum of Ranks* (soma dos postos).

4.2.2 Imobilização do patrimônio líquido (IPL)

O indicador IPL sofre efeitos do *impairment test*, tanto nos itens pertencentes ao imobilizado e intangível como no próprio patrimônio líquido. Ocorrendo perda, os valores dos ativos diminuem, enquanto o patrimônio líquido também sofre uma redução, em virtude de o resultado do período também sofrer redução da despesa. Caso ocorra alguma reversão, o valor dos ativos sofre um aumento e o patrimônio líquido passa também por uma elevação, visto que o resultado do período vai conter os efeitos de uma receita.

As empresas que possuem um valor de patrimônio líquido superior aos investimentos, imobilizados e intangíveis, ao terem expurgado os efeitos de perda de recuperabilidade, incorrem no aumento do indicador; caso os valores entre esses grupos seja o contrário, isto é, o patrimônio líquido inferior aos ativos, as perdas resultarão em diminuição do indicador. Isso acarretou que, nos anos de 2009 a 2012, houvessem postos positivos, ou seja, expurgando os efeitos do *impairment test*, houve a elevação de alguns indicadores.

Nesse indicador as empresas que possuíam patrimônio líquido negativo no período de análise não integraram ao grupo analisado, pois os patrimônios negativos distorcem os indicadores.

Tabela 10 – Wilcoxon ranks tests – imobilização do patrimônio líquido (IPL)

Ano			N	Mean rank	Sum of ranks
2009	SIP – CIP	Negative ranks	5 (a)	3,60	18,00
		Positive ranks	1 (b)	3,00	3,00
		Ties	0 (c)		
		Total	6		
2010	SIP – CIP	Negative ranks	5 (a)	4,80	24,00
		Positive ranks	3 (b)	4,00	12,00
		Ties	0 (c)		
		Total	8		
2011	SIP – CIP	Negative ranks	5 (a)	3,40	17,00
		Positive ranks	3 (b)	6,33	19,00
		Ties	0 (c)		
		Total	8		
2012	SIP – CIP	Negative ranks	8 (a)	6,50	52,00
		Positive ranks	4 (b)	6,50	26,00
		Ties	0 (c)		
		Total	12		

(a) SIP < CIP; (b) SIP > CIP; (c) SIP = CIP.

Fonte: Elaboração própria, a partir dos resultados da pesquisa (2014).

Tabela 11 – Test Statistics – Imobilização do Patrimônio Líquido (IPL)

SIP – CIP	2009	2010	2011	2012
Z	-1,572 (a)	-0,840 (a)	-0,140 (b)	-1,020 (a)
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,116	0,401	0,889	0,308
Exact Sig. (2-tailed)	0,156	0,461	0,945	0,339

(a) Based on positive ranks; (b) Based on negative ranks.

Fonte: Elaboração própria, a partir dos resultados da pesquisa (2014).

Em todos os anos, a quantidade de postos positivos foram menores, influenciando na soma dos postos positivos, que foram menores que as dos negativos, com exceção de 2011, quando a soma dos postos teve uma soma maior que os dos negativos, ou seja, as empresas tiveram um aumento dos indicadores SIP em relação aos CIP em escala maior, do que ao compará-lo com os indicadores SIP, que diminuiram frente aos CIP.

Quanto ao teste estatístico de significância das diferenças dos indicadores de IPL, não houve diferenças significativas ao nível de 5%. O impacto pode não ter sido significativo estatisticamente no IPL em virtude de os efeitos ocorrerem tanto no numerador quanto nos denominadores da fórmula.

4.2.3 Imobilização dos recursos não correntes (IRNC)

A análise do indicador IRNC é análoga ao IPL, quanto aos impactos do *impairment test*, visto que a única diferença em relação ao IPL é o acréscimo do passivo não circulante no denominador da fórmula. Vale salientar que as empresas com patrimônios líquidos negativos não tiveram seus índices calculados e, conseqüentemente, não participaram do teste estatístico.

Tabela 12 – Wilcoxon ranks tests – imobilização dos recursos não correntes (IRNC)

Ano		N	Mean rank	Sum of ranks	
2009	SIP – CIP	Negative ranks	3 (a)	3,67	11,00
		Positive ranks	3 (b)	3,33	10,00
		Ties	0 (c)		
		Total	6		
2010	SIP – CIP	Negative ranks	6 (a)	4,83	29,00
		Positive ranks	2 (b)	3,50	7,00
		Ties	0 (c)		
		Total	8		
2011	SIP – CIP	Negative ranks	4 (a)	3,50	14,00
		Positive ranks	4 (b)	5,50	22,00
		Ties	0 (c)		
		Total	8		
2012	SIP – CIP	Negative ranks	7 (a)	5,14	36,00
		Positive ranks	5 (b)	8,40	42,00
		Ties	0 (c)		
		Total	12		

(a) SIP < CIP; (b) SIP > CIP; (c) SIP = CIP.

Fonte: Elaboração própria, a partir dos resultados da pesquisa (2014).

Tabela 13 – Test statistics – imobilização dos recursos não correntes (IRNC)

SIP – CIP	2009	2010	2011	2012
Z	-0,105 (a)	-1,540 (a)	-0,560 (b)	-0,235 (b)
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,917	0,123	0,575	0,814
Exact Sig. (2-tailed)	1,000	0,148	0,641	0,850

(a) Based on positive ranks; (b) Based on negative ranks.

Fonte: Elaboração própria, a partir dos resultados da pesquisa (2014).

A Tabela 12 demonstra que, nos anos de 2009 e 2011, a quantidade de postos negativos e positivos foram as mesmas, isto é, a eliminação do efeito dos itens levados a seu valor recuperável trouxe tanto elevações dos indicadores como também diminuições.

Conforme Tabela 13, nenhum dos anos teve diferenças significativas estatisticamente ao nível de 5%. Esse resultado, de certa forma, já era esperado, visto que tanto o numerador da fórmula, composto pelos itens de caráter permanente, que são: investimentos, imobilizado e intangível, como o denominador da fórmula, que possui o patrimônio líquido, são afetados pela eliminação do efeito da perda/reversão da perda de recuperabilidade.

O equilíbrio apresentado tanto nos postos positivos como negativos na Tabela 12 influenciou decisivamente para que as diferenças existentes entre os indicadores não fossem estatisticamente significativas.

4.2.4 Giro do ativo (GA)

O GA é influenciado pelos impactos do valor recuperável no seu denominador, que é composto pelos ativos totais das empresas. A Tabela 14 demonstra que a quantidade de postos positivos foi maior do que a de postos negativos, o que era esperado em virtude da eliminação do efeito da perda de recuperabilidade, incorrendo-se no aumento do ativo total, que traria, por sua vez, uma diminuição dos indicadores de giro do ativo. As exceções a esse comportamento foram as reversões que ocorreram no período, que implicaram em um aumento dos SIP em relação aos CIP.

Observando-se a soma dos postos, nota-se que, no ano de 2012, existiu uma diferença razoável dos postos negativos frente aos positivos. Essa diferença de fato foi significativa ao se analisar a Tabela 15, visto que o ano de 2012 foi o único ano analisado que teve diferenças estatisticamente significativas, pois o valor exato de significância de 0,001 é inferior ao estabelecido como referência na pesquisa (0,05).

Tabela 14 – Wilcoxon ranks tests – giro do ativo (GA)

Ano			N	Mean rank	Sum of ranks
2009	SIP – CIP	Negative ranks	5 (a)	3,60	18,00
		Positive ranks	1 (b)	3,00	3,00
		Ties	0 (c)		
		Total	6		
2010	SIP – CIP	Negative ranks	7 (a)	5,14	36,00
		Positive ranks	3 (b)	6,33	19,00
		Ties	0 (c)		
		Total	10		
2011	SIP – CIP	Negative ranks	6 (a)	4,17	25,00
		Positive ranks	2 (b)	5,50	11,00
		Ties	1 (c)		
		Total	9		
2012	SIP – CIP	Negative ranks	11 (a)	6,00	66,00
		Positive ranks	0 (b)	0,00	0,00
		Ties	1 (c)		
		Total	12		

(a) SIP < CIP; (b) SIP > CIP; (c) SIP = CIP.

Fonte: Elaboração própria, a partir dos resultados da pesquisa (2014).

Tabela 15 – Test statistics – giro do ativo (GA)

SIP – CIP	2009	2010	2011	2012
Z	-1,572 (a)	-0,866 (a)	-0,980 (a)	-2,934 (a)
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,116	0,386	0,327	0,003
Exact Sig. (2-tailed)	0,156	0,432	0,383	0,001

(a) Based on positive ranks; (b) Based on negative ranks.

Fonte: Elaboração própria, a partir dos resultados da pesquisa (2014).

O valor Z encontrado em todos os quatro anos analisados se basearam nos postos positivos, pelo fato de serem os que possuíam o menor valor na soma dos postos.

4.2.5 Margem líquida (ML)

Os efeitos da eliminação do *impairment test* na margem líquida são: na eliminação do impacto da perda, os resultados das empresas irão aumentar, o que resultará no aumento do numerador da fórmula do indicador, fazendo com que esse indicador tenha um aumento; caso seja a eliminação do efeito da reversão, implicará em uma redução do resultado, culminando na redução do indicador.

Os impactos da eliminação das perdas são os postos positivos, onde a margem líquida SIP foi maior que a CIP, enquanto que os postos negativos são a eliminação da reversão, o que ocasionou em uma margem líquida SIP menor que a CIP, conforme Tabela 16.

Tabela 16 – Wilcoxon ranks tests – margem líquida (ML)

Ano		<i>N</i>	<i>Mean rank</i>	<i>Sum of ranks</i>	
2009	SIP – CIP	<i>Negative ranks</i>	1 (a)	1,00	1,00
		<i>Positive ranks</i>	6 (b)	4,50	27,00
		<i>Ties</i>	0 (c)		
		<i>Total</i>	7		
2010	SIP – CIP	<i>Negative ranks</i>	3 (a)	6,67	20,00
		<i>Positive ranks</i>	7 (b)	5,00	35,00
		<i>Ties</i>	0 (c)		
		<i>Total</i>	10		
2011	SIP – CIP	<i>Negative ranks</i>	2 (a)	3,00	6,00
		<i>Positive ranks</i>	7 (b)	5,57	39,00
		<i>Ties</i>	0 (c)		
		<i>Total</i>	9		
2012	SIP – CIP	<i>Negative ranks</i>	0 (a)	0,00	0,00
		<i>Positive ranks</i>	12 (b)	6,50	78,00
		<i>Ties</i>	0 (c)		
		<i>Total</i>	12		

(a) SIP < CIP; (b) SIP > CIP; (c) SIP = CIP.

Fonte: Elaboração própria, a partir dos resultados da pesquisa (2014).

Tabela 17 – Test statistics – margem líquida (ML)

	SIP – CIP	2009	2010	2011	2012
<i>Z</i>		-2,197 (b)	-0,764 (b)	-1,955 (b)	-3,059 (b)
<i>Asymp. Sig. (2-tailed)</i>		0,028	0,445	0,051	0,002
<i>Exact Sig. (2-tailed)</i>		0,031	0,492	0,055	0,000

(a) Based on positive ranks; (b) Based on negative ranks.

Fonte: Elaboração própria, a partir dos resultados da pesquisa (2014).

Apenas observando a soma dos postos, constata-se que os anos de 2009, 2011 e 2012 possuem uma soma de postos positiva bem maior que a negativa, também refletindo na média.

De acordo com a Tabela 17, constata-se que nos anos de 2009 e 2012 as diferenças foram estatisticamente significantes, por terem um nível de significância exato de 0,031 e 0,000, respectivamente. Para o ano de e 2011, a diferença existente na soma dos postos, conforme Tabela 16, não foram suficientes para que a diferença entre os grupos CIP e SIP fosse significativa, apesar de, pelo cálculo exato, a significância ter chegado muito próximo ao proposto neste trabalho, com um valor de 0,055, e o valor do teste Z de -1,955.

No ano de 2010 também não houve diferenças estatisticamente significativas. Dentre os indicadores analisados nesta pesquisa, o indicador ML foi o que mais sofreu impactos com a perda de recuperabilidade de ativos, pois, em dois anos, dos quatro analisados, constataram-se diferenças estatisticamente significantes após a eliminação dos efeitos do teste de recuperabilidade.

4.2.6 Retorno sobre o ativo (RSA)

A eliminação dos efeitos do reconhecimento do valor recuperável de ativos traz ao RSA aumento do indicador quando se há perdas e o valor do ativo médio da empresa é superior ao lucro líquido. Caso o ativo possua um valor inferior ao lucro, a eliminação do impacto da perda irá resultar em uma diminuição do indicador. A primeira situação, conforme Tabela 18, são os postos positivos, em que os indicadores SIP são maiores que os CIP, enquanto os postos negativos representam a segunda situação, onde os indicadores SIP são inferiores aos CIP.

Além disso, existe o efeito da reversão, onde o comportamento nos indicadores será o mesmo da perda, dependendo de qual é o valor do ativo frente ao lucro. Essas mutações do indicador incorrem pelo fato de tanto o numerador quanto o denominador da fórmula serem afetados pela eliminação dos impactos. Na situação de eliminação dos efeitos da perda, o lucro sofrerá um aumento, pois deixou de ter uma despesa e o ativo terá um aumento pelo motivo da desconsideração da perda de recuperabilidade do ativo.

Tabela 18 – Wilcoxon ranks tests – retorno sobre o ativo (RSA)

Ano			<i>N</i>	<i>Mean rank</i>	<i>Sum of ranks</i>
2009	SIP – CIP	<i>Negative ranks</i>	1 (a)	2,00	2,00
		<i>Positive ranks</i>	5 (b)	3,80	19,00
		<i>Ties</i>	0 (c)		
		<i>Total</i>	6		
2010	SIP – CIP	<i>Negative ranks</i>	3 (a)	6,67	20,00
		<i>Positive ranks</i>	7 (b)	5,00	35,00
		<i>Ties</i>	0 (c)		
		<i>Total</i>	10		
2011	SIP – CIP	<i>Negative ranks</i>	2 (a)	6,00	12,00
		<i>Positive ranks</i>	7 (b)	4,71	33,00
		<i>Ties</i>	0 (c)		
		<i>Total</i>	9		
2012	SIP – CIP	<i>Negative ranks</i>	1 (a)	12,00	12,00
		<i>Positive ranks</i>	11 (b)	6,00	66,00
		<i>Ties</i>	0 (c)		
		<i>Total</i>	12		

(a) SIP < CIP; (b) SIP > CIP; (c) SIP = CIP.

Fonte: Elaboração própria, a partir dos resultados da pesquisa (2014).

Tabela 19 – Test statistics – retorno sobre o ativo (RSA)

SIP – CIP	2009	2010	2011	2012
<i>Z</i>	-1,782 (b)	-0,764 (b)	-1,244 (b)	-2,118 (b)
<i>Asymp. Sig. (2-tailed)</i>	0,075	0,445	0,214	0,034
<i>Exact Sig. (2-tailed)</i>	0,094	0,492	0,250	0,034

(a) Based on positive ranks; (b) Based on negative ranks.

Fonte: Elaboração própria, a partir dos resultados da pesquisa (2014).

Percebe-se, de acordo com a Tabela 18, que o número de postos positivos em todos os anos foram superiores aos negativos, isto é, os indicadores SIP foram maiores que os CIP. No ano de 2012, constata-se uma diferença da soma dos postos elevada, sendo, assim, um indício de que a magnitude das diferenças que o teste estatístico de *Wilcoxon* apresenta pode ser significativa, situação confirmada pelo valor Z de -2,118 e com significância exata de 0,034.

Dessa forma, o indicador retorno sobre o ativo, teve um ano (2012) com diferenças consideradas significativas estatisticamente.

4.2.7 Retorno sobre o patrimônio líquido (RSPL)

O RSPL sofre impactos após a eliminação dos efeitos do *impairment test* no numerador e no denominador da fórmula. A tendência é que os postos sejam em sua maioria positivos, ou seja, os indicadores SIP maiores que os CIP. A eliminação do efeito da perda irá resultar em um aumento do lucro líquido e também no patrimônio líquido médio. Como o patrimônio líquido engloba uma série de outras rubricas além das relacionadas ao resultado, a tendência é que o patrimônio líquido seja maior que o lucro, o que resultará na elevação do indicador, mesmo que o valor que será considerado tanto no numerador como denominador seja o mesmo.

Tabela 20 – Wilcoxon ranks tests – retorno sobre o patrimônio líquido (RSPL)

Ano			N	Mean rank	Sum of ranks
2009	SIP – CIP	Negative ranks	1 (a)	3,00	3,00
		Positive ranks	4 (b)	3,00	12,00
		Ties	0 (c)		
		Total	5		
2010	SIP – CIP	Negative ranks	2 (a)	5,00	10,00
		Positive ranks	6 (b)	4,33	26,00
		Ties	0 (c)		
		Total	8		
2011	SIP – CIP	Negative ranks	2 (a)	6,50	13,00
		Positive ranks	6 (b)	3,83	23,00
		Ties	0 (c)		
		Total	8		
2012	SIP – CIP	Negative ranks	0 (a)	0,00	0,00
		Positive ranks	12 (b)	6,50	78,00
		Ties	0 (c)		
		Total	12		

(a) SIP < CIP; (b) SIP > CIP; (c) SIP = CIP.

Fonte: Elaboração própria, a partir dos resultados da pesquisa (2014).

Tabela 21 – Test statistics – retorno sobre o patrimônio líquido (RSPL)

SIP – CIP	2009	2010	2011	2012
Z	-1,214 (b)	-1,120 (b)	-0,700 (b)	-3,059 (b)
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,225	0,263	0,484	0,002
Exact Sig. (2-tailed)	0,313	0,313	0,547	0,000

(a) Based on positive ranks; (b) Based on negative ranks.

Fonte: Elaboração própria, a partir dos resultados da pesquisa (2014).

Os postos foram em sua maioria positivos, a exceção foram reversões, onde os indicadores SIP foram menores que os CIP. Quanto à soma dos postos, percebe-se uma diferença grande no ano de 2012, período em que as 12 empresas analisadas tiveram os SIP maiores que o CIP, conforme Tabela 20.

De acordo com a Tabela 21, o período de 2012 teve uma diferença significativa estatisticamente ao nível de 0,05, em que a significância exata ficou em 0,000 e o teste Z em -3,059. Quanto aos demais anos, as diferenças existentes entre os indicadores não foram suficientes para chegar ao ponto de uma diferença estatística significativa.

4.2.8 Lucro por ação (L/A)

O lucro por ação é afetado no expurgo do impacto do reconhecimento do valor recuperável em seu lucro líquido, ou seja, no numerador da fórmula. Esse é o indicador que mais deveria ser sensível à eliminação dos efeitos do *impairment test*, visto que o denominador não é afetado por qualquer valor, pelo motivo de o mesmo ser o número de ações das empresas.

Observando-se a Tabela 22, nota-se, no ano de 2009, que todos os postos foram positivos, ou seja, o indicador lucro por ação SIP foi superior ao CIP. Em 2010 existiram duas reversões, uma delas foi tão mínima em relação à quantidade de ações que foi considerado um empate, visto que o lucro por ação continuou o mesmo, até duas casas decimais, enquanto que a outra reversão foi o posto negativo.

Em 2011 os dois postos negativos foram reversões da perda de anos anteriores, o que culminou em um indicador lucro por ação SIP inferior ao CIP. O ano de 2012 não teve reversão de perda, os dois empates existentes foram da eliminação de perdas, que, ao dividir o novo lucro com os impactos da perda pelas ações em circulação, não trouxe mudanças até a segunda casa decimal. Os demais postos positivos de 2012 influenciaram em uma soma de postos de 55 frente a 0 dos negativos.

Tabela 22 – Wilcoxon ranks tests – lucro por ação (L/A)

Ano		<i>N</i>	<i>Mean rank</i>	<i>Sum of ranks</i>	
2009	SIP – CIP	<i>Negative ranks</i>	0 (a)	0,00	0,00
		<i>Positive ranks</i>	5 (b)	3,00	15,00
		<i>Ties</i>	0 (c)		
		<i>Total</i>	5		
2010	SIP – CIP	<i>Negative ranks</i>	1 (a)	4,00	4,00
		<i>Positive ranks</i>	5 (b)	3,40	17,00
		<i>Ties</i>	1 (c)		
		<i>Total</i>	7		
2011	SIP – CIP	<i>Negative ranks</i>	2 (a)	2,00	4,00
		<i>Positive ranks</i>	6 (b)	5,33	32,00
		<i>Ties</i>	0 (c)		
		<i>Total</i>	8		
2012	SIP – CIP	<i>Negative ranks</i>	0 (a)	0,00	0,00
		<i>Positive ranks</i>	10 (b)	5,50	55,00
		<i>Ties</i>	2 (c)		
		<i>Total</i>	12		

(a) SIP < CIP; (b) SIP > CIP; (c) SIP = CIP.

Fonte: Elaboração própria, a partir dos resultados da pesquisa (2014).

Tabela 23 – Test statistics – lucro por ação (L/A)

SIP – CIP	2009	2010	2011	2012
<i>Z</i>	-2,023 (b)	-1,367 (b)	-1.960 (b)	-2,805 (b)
<i>Asymp. Sig. (2-tailed)</i>	0,043	0,172	0,050	0,005
<i>Exact Sig. (2-tailed)</i>	0,063	0,188	0,055	0,002

(a) *Based on positive ranks*; (b) *Based on negative ranks*.

Fonte: Elaboração própria, a partir dos resultados da pesquisa (2014).

De acordo com a Tabela 23, o indicativo de uma diferença significativa, conforme apresentado na Tabela 22, foi confirmado. A diferença foi de fato significativa estatisticamente, visto que a significância exata de 0,002 é inferior ao estabelecido nesta pesquisa (0,05).

Quanto aos demais períodos, vale salientar que, se não fosse adotada a forma de obtenção da significância exata, os anos de 2009 e 2011 também teriam suas diferenças significativas estatisticamente, mas, pela significância exata, os valores foram de 0,063 e 0,055, respectivamente.

5 ANÁLISE DOS RESULTADOS

A análise do *disclosure* apontou que algumas empresas tiveram níveis muito baixos, inferiores a 25% em todos os anos, com uma concentração maior no ano de 2009, quando, das 6 empresas analisadas, 4 ficaram abaixo desse percentual. Esse resultado pode ser fruto do início da adoção da norma, visto que o ano de 2009 foi o segundo ano de prática.

Em 2010 a situação do baixo nível de *disclosure* permaneceu, das 9 empresas analisadas, 4 continuaram com índices inferiores a 25%, mas, por outro lado, 2 empresas apresentaram um nível de *disclosure* de 100%.

No ano de 2011 houve uma melhora do nível de *disclosure*, pois, das 9 empresas analisadas, 2 apresentaram índices inferiores a 25% e novamente 2 empresas atingem 100% de conformidade. No ano de 2012, das 12 empresas analisadas, apenas 2 atingiram 100% no nível de *disclosure*.

Esperava-se uma evolução do nível de *disclosure* com transcorrer do tempo, visto que haveria uma maior familiarização das novas normas internacionais, contudo, os resultados apresentados mostraram uma pequena melhora da divulgação, mas deixando aquém do que a norma requer, visto que, para se considerar um bom *disclosure*, seria necessário um número maior de empresas divulgando mais quesitos apontados para serem observados pelo CPC 01 (R1).

As informações que, em geral, não foram divulgadas nas notas explicativas foram: os eventos e circunstâncias que levaram à perda ou redução do valor recuperável, a base de obtenção do valor recuperável, se foi o valor justo ou de uso; a descrição das premissas do teste; a abordagem utilizada; o período do fluxo de caixa; a taxa de crescimento da projeção do fluxo de caixa e taxa de desconto do fluxo de caixa.

Quanto à segunda parte do objetivo deste trabalho, trata-se do impacto do reconhecimento do valor recuperável dos ativos nos indicadores econômico-financeiros, nas empresas que fizeram parte da análise do *disclosure*.

Os seguintes indicadores foram calculados: participação de capitais de terceiros; imobilização do patrimônio líquido; imobilização dos recursos não correntes; giro do ativo; margem líquida; retorno sobre o ativo; retorno sobre o patrimônio líquido; e lucro por ação. Esses indicadores foram calculados com impacto da perda (CIP) e sem impacto da perda (SIP).

Diante disso, a utilização do teste de *Wilcoxon* permitiu a verificação da existência de impactos significantes estatisticamente para cada um dos indicadores no período de 2009 a 2012. Dentre os achados, faz-se necessária a menção de alguns pontos.

A maioria das diferenças dos indicadores CIP em relação aos SIP, estatisticamente significantes ao nível de 5%, foi no ano de 2012, sendo os seguintes: PCT, GA, ML, RSA, RSPL e L/A. A exceção ocorreu em 2009, quando a ML também teve uma diferença estatística significativa. Dessa forma, H_0 deve ser rejeitada, logo, existe diferença significativa entre os indicadores CIP frente aos SIP. Quanto aos anos de 2010 e 2011, não houve diferença significativa estatisticamente.

A aplicação do teste para verificar a existência de diferenças estatísticas para cada um dos 8 indicadores, durante os 4 anos, resultou em 32 testes executados, dos quais apenas 7 tiveram diferenças estatísticas significativas ao nível de 5%, representando apenas 21,88% do total.

Percebe-se que 78,12% dos indicadores não tiveram a hipótese nula rejeitada, ou seja, os indicadores não tiveram diferenças estatísticas significativas. Portanto, pode-se inferir, em linhas gerais, que o reconhecimento dos valores recuperáveis de ativos não teve impactos significantes nos indicadores econômico-financeiros.

Na seção seguinte aborda-se as considerações finais deste trabalho, em virtude do que foi apresentado até esta seção, como a resposta ao problema de pesquisa e o atendimento aos objetivos específicos.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em relação a verificação do nível de *disclosure*, constata-se que o baixo nível de *disclosure* não foi surpreendente, pois pesquisas anteriores (SEVIN; SCHROEDER; BHAMORNSIRI, 2007; SILVA; MARQUES; SANTOS, 2009; TAVARES *et al.*, 2010; ONO; RODRIGUES; NIYAMA, 2010; SALES; ANDRADE; IKUNO, 2012) já apontaram algumas deficiências quanto à adoção do CPC 01 (R1).

Este baixo nível de *disclosure* pode trazer algumas implicações, tanto para o usuário das demonstrações financeiras, bem como para a própria empresa. Para os usuários a falta de informações, pela omissão, pode influenciar as decisões a partir avaliação da situação econômico-financeira, pois as conclusões ou expectativa geradas foram baseadas em informações incompletas. Já para a própria empresa emitente da nota explicativa, os baixos níveis de *disclosure* podem fazê-la incorrer em custos maiores de capital próprio, conforme Hail (2002) e Alencar (2007), como também um maior custo de capital de terceiros, segundo Sengupta (1998) e Lima (2007).

Quanto ao impacto do reconhecimento do valor recuperável dos ativos nas demonstrações contábeis, percebe-se que apesar da importância do reconhecimento, constata-se que essa adoção nas empresas analisadas, no referido período da pesquisa, não traz impactos relevantes na análise, por parte dos indicadores econômico-financeiros, contrastando com os achados de Riedl (2004), em que as perdas foram consideradas significativas no mercado norte-americano.

Cabe mencionar que o valor das perdas/reversões de perdas de recuperabilidade de ativos pode ser gerenciado de forma intencional pela administração das empresas, conforme estudos de Ramanna e Watts (2012) e Chao e Horng (2013). Desta forma, conforme demonstrado neste trabalho, o ano de 2012 teve um elevado número de indicadores que tiveram impactos significativos estatisticamente. Se isso se tornar uma tendência em períodos posteriores, passa-se a ter uma hipótese aceitável de que a prática de gerenciamento de resultados com o uso da perda/reversão da perda do valor recuperável de ativos possa ocorrer também no mercado brasileiro, visto que existe uma margem para alocar alguns ativos a unidades geradoras de caixas distintas e assim compensar um indício de perda de um ativo específico com o não indício de redução do valor recuperável de uma unidade geradora de caixa. Além disso, há o subjetivismo envolvido na escolha das taxas de desconto e estimativas de fluxos futuros de caixa que são trazidos a valor presente.

Diante do exposto, acredita-se que os objetivos específicos deste trabalho foram atendidos, culminando no atendimento ao objetivo geral da pesquisa e assim, respondendo o problema de pesquisa.

Espera-se que esta pesquisa possa contribuir para que as empresas como um todo possam melhorar o seu *disclosure*, não apenas em relação ao CPC 01 (R1), mas também aos pontos que são apresentados como necessários para uma boa exposição da situação econômico-financeira das empresas.

REFERÊNCIAS

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

ALENCAR, Roberta Carvalho de. **Nível de *disclosure* e custo de capital próprio no mercado Brasileiro**. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo: USP, 2007.

ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

BARTH, Mary E. Including estimates of the future in today's financial statements. **Accounting Horizons**, v. 20, n. 3, p. 271-285, 2006.

BOONE, Jeff P.; RAMAN, K. K. Does implementation guidance affect opportunistic reporting and value relevance of earnings? **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 26, p. 160-192, 2007.

CEPEFIN – CENTRO DE PESQUISA EM FINANÇAS. Equipe de professores do INEPAD. **Análise financeira fundamentalista de empresas**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

CERQUEIRA, Daniel Augusto Camargo; REZENDE, Amaury José; DALMÁCIO, Flávia Zóboli; SILVA, José Marcos da. O impacto do reconhecimento do custo atribuído e da divulgação de *impairment* de ativos tangíveis e intangíveis (IFRS) sobre os preços e os retornos das ações das companhias brasileiras. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ (online)**, Rio de Janeiro, v. 17, n. 3, p. 5-23, set./dez. 2012.

CHAO, Chia-Ling; HORNG, Shwu-Min. Asset write-offs discretion and accruals management in Taiwan: the role of corporate governance. **Review of Quantitative Finance and Accounting**, v. 40, n. 1, p. 41-74, 2013.

COMISKEY, Eugene E.; MULFORD, Charles W. Goodwill, triggering events, and impairment accounting. **Managerial Finance**, v. 36, n. 9, p. 746-767, 2010.

CPC – COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **Pronunciamento Técnico CPC 00 (R1): estrutura conceitual para elaboração e divulgação do relatório contábil-financeiro**. Brasília: CPC, 2012.

_____. **Pronunciamento Técnico CPC 01 (R1): redução ao valor recuperável de ativos**. Brasília: CPC, 2010a.

_____. **Pronunciamento Técnico CPC 41: resultado por ação**. Brasília: CPC, 2010b.

DOMINGUES, João Carlos de Aguiar; GODOY, Carlos Roberto. Redução ao valor recuperável de ativos: um estudo nas empresas do setor petrolífero mundial. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, Brasília, v. 6, n. 4, p. 351-366, out./dez. 2012.

DYE, Ronald A. An evaluation of “essays on disclosure” and the disclosure literature in accounting. **Journal of Accounting and Economics**, v. 32, p. 181-235, 2001.

ERNST & YOUNG; FIPECAFI. **Manual das normas internacionais de contabilidade: IFRS versus normas brasileiras**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

FASB – FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD. **Accounting Principles Board Opinions Opinion n° 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. FASB, 1973.

_____. **Statement of Financial Accounting Standards Concepts n° 6**: elements of financial statements. Norwalk, CT: FASB, 1985.

_____. **Statements of Financial Accounting Standards n° 121**: accounting for the impairment of long-lived assets and long-lived assets to be disposed of. Norwalk, CT: FASB, 1995.

_____. **Statements of Financial Accounting Standards n° 144**: accounting for the impairment or disposal of long-lived assets. Norwalk, CT: FASB, 2001.

_____. **Statements of Financial Accounting Standards n° 157**: fair value measurements. Norwalk, CT: FASB, 2006.

FIELD, Andy. **Descobrimos a estatística usando o SPSS**. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 2009.

FRIDSON, Martin; ALVAREZ, Fernando. **Financial statement analysis: a practitioner’s guide**. 3. ed. New York: John Wiley & Sons, 2002.

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

HAIL, Luzi. The impact of voluntary corporate disclosures on the ex ante cost of capital for Swiss firms. **The European Accounting Review**, v. 11, n. 4, p. 741-773, 2002.

HEALY, Paul M.; PALEPU, Krishna G. Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature. **Journal of Accounting and Economics**, v. 31, p. 405-440, 2001.

HENDRIKSEN, Elson. S.; VAN BREDA, Michael. F. **Teoria da contabilidade**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

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

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Análise de balanços**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

_____. **Teoria da contabilidade**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

_____; MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto Rubens; SANTOS, Ariovaldo dos. **Manual de contabilidade societária: aplicável a todas as sociedades: de acordo com as normas internacionais e do CPC**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

LI, Zining; SHROFF, Pervin K.; VENKATARAMAN, Ramgopal; ZHANG, Ivy Xiyang. Causes and consequences of goodwill impairment losses. **Review of Accounting Studies**. v. 16, p. 745-778, 2011.

LIMA, Gerlando Augusto Sampaio Franco de. **Utilização da teoria da divulgação para avaliação da relação do nível de *disclosure* com o custo da dívida das empresas brasileira**. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo: USP, 2007.

MACHADO, Esmael Almeida; CRUZ, Ana Paula Capuano da; TAKAMATSU, Renata Turola; LIMA, Gerlando Augusto Sampaio Franco de. Evidências de *disclosure* de valor recuperável de ativos em firmas listadas no mercado acionário brasileiro. **Revista Universo Contábil**, Blumenau, v. 9, n. 1, p. 86-103, jan./mar. 2013.

MARTINS, Eliseu. Contabilidade *versus* fluxo de caixa. **Caderno de Estudos da Fipecafi**. São Paulo: n. 20, p. 1-10, jan./abr. 1999.

_____; DINIZ, Josediton Alves; MIRANDA, Gilberto José. **Análise avançada das demonstrações contábeis: uma abordagem crítica**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

MARTINS, Gilberto de Andrade. **Estatística geral e aplicada**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

NIYAMA, Jorge Katsumi; SILVA, Cesar Augusto Tibúrcio. **Teoria da contabilidade**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

ONO, Heverton Masaru; RODRIGUES, Jomar Miranda; NIYAMA, Jorge Katsumi. *Disclosure sobre impairment: uma análise comparativa das companhias abertas brasileiras em 2008*. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ (online)**, v. 15, n. 1, p. 67-87, 2010.

PETERSEN, Christian; PLENBORG, Thomas. How do firms implement impairment tests of goodwill? **Abacus**, v. 46, n. 4, p. 419-446, 2010.

RAMANNA, Karthik; WATTS, Ross L. Evidence on the use of unverifiable estimates in required goodwill impairment. **Review of Accounting Studies**, v. 17, p. 749-780, 2012.

RIEDL, Edward J. An examination of long-lived asset impairments. **The Accounting Review**, v. 79, n. 3, p. 823-852, 2004.

ROBINSON, Thomas R.; HENRY, Elaine; PIRIE, Wendy L.; BROIHAHN, Michael A.; COPE, Anthony T. **International financial statement analysis**. 1. ed. New Jersey: John Wiley & Sons, 2008.

SALES, Isabel Cristina Henriques; ANDRADE, Luiz Felipe Figueiredo de; IKUNO, Luciana Miyuki. *Impairment* e o setor de energia elétrica: características da evidenciação contábil. **Revista Ambiente Contábil**, v. 4, n. 1, p. 120-137, 2012.

SANTOS, Marcelo Guilherme dos. **Análise do nível de aderência aos requisitos de divulgação das normas de *impairment* e as alterações nos resultados contábeis**: estudo de casos. Dissertação (Mestrado Profissional em Administração) – Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais. Rio de Janeiro: IBMEC, 2009.

SANTOS, Odilanei Moraes do; SANTOS, Ariovaldo dos; SILVA, Paula Danyelle Almeida da. Reconhecimento de perdas para redução ao valor recuperável de ativos: *impairment* em ativos de exploração e produção de petróleo. **BBR – Brazilian Business Review**, Vitória, v. 8, n. 2, p. 68-95, abr./jun. 2011.

SENGUPTA, Partha. Corporate disclosure quality and the cost of debt. **The Accounting Review**, v. 73, n. 4, p. 459-474, 1998.

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

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

SILVA, José Pereira da. **Análise financeira das empresas**. 11 ed. São Paulo: Atlas, 2012.

SILVA, Paula Danyelle Almeida da; MARQUES, José Augusto Veiga da Costa; SANTOS, Odilanei Moraes dos. Análise da evidenciação das informações sobre o *impairment* dos ativos de longa duração de empresas petrolíferas. **BASE – Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos**, v. 6, n. 3, 2009.

TAVARES, Márcia Ferreira Neves; RIBEIRO FILHO, José Francisco; LOPES, Jorge Expedito de Gusmão; VASCONCELOS, Marco Tullio Castro; PEDERNEIRAS, Marcleide Maria Macêdo. Um estudo sobre o nível de conformidade dos setores classificados pela Bovespa com o CPC 01 – Redução ao valor recuperável de ativos. **Sociedade, Contabilidade e Gestão**, Rio de Janeiro, v. 5, n. 1, jan./jun. 2010.

TOLEDO, Renan dos Santos; PENHA, Roberto Silva da. Uma análise da evidenciação da perda de recuperabilidade dos ativos nas sociedades anônimas com ações negociadas na Bovespa (Bolsa de valores de São Paulo). In: CCCCC – CONGRESSO DE INICIAÇÃO CIENTIFICA DO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS, 1., 2010, Natal. **Anais...** Natal: UFRN/RN, 2010.

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

WAHLEN, James M.; BAGINSKI, Stephen P.; BRADSHAW, Mark T. **Financial reporting, financial statement analysis, and valuation: a strategic perspective**. 7. ed. USA: South-Western Cengage Learning, 2011.

WALLISON, Peter J. Fixing fair value accounting. **OECD Journal on Budgeting**, v. 9, n. 24, p. 1-8, 2009.

ZACHARSKI, Anthony H.; ROSENBLAT, Alan; WAGNER, Erin; TEUFEL, Adam. FASB statement on fair value measurements. **Journal of Investment Compliance**, v. 8, n. 1, p. 36-39, 2007.

ZANDONAI, Fabiana; BORBA, José 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.

APÊNDICE

APÊNDICE A – Participação de Capitais de Terceiros (PCT) de 2009 a 2012

Tabela 1 – Participação de capital de terceiros – 2009

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	121,74%	107,75%
Petrobrás	109,97%	109,61%
Biosev	185,70%	180,06%
Gerdau S.A.	102,61%	97,84%
Ideiasnet S.A.	261,24%	266,34%
Equatorial Energia S.A.	127,36%	125,19%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

Tabela 2 – Participação de capital de terceiros – 2010

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	140,48%	129,31%
Petrobrás	67,61%	67,60%
Biosev	178,32%	183,07%
Gerdau S.A.	112,89%	114,80%
Ideiasnet S.A.	297,88%	261,59%
Equatorial Energia S.A.	157,81%	153,47%
Qualicorp	52,19%	51,88%
Cia. Paranaense de Energia (Copel)	58,11%	57,88%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

Tabela 3 – Participação de capital de terceiros – 2011

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	158,31%	144,61%
Biosev	293,72%	307,04%
Ideiasnet S.A.	581,64%	632,22%
Equatorial Energia S.A.	170,06%	166,37%
Qualicorp	47,32%	46,48%
Gafisa	246,06%	237,21%
Desenvix Energias Ren.	189,40%	188,62%
Empresa Metropolitana de Águas e Energia S.A. (Emae)	46,67%	43,24%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

Tabela 4 – Participação de capital de terceiros – 2012

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	188,74%	172,12%
Biosev	295,17%	277,43%
Ideiasnet S.A.	800,64%	794,79%
Equatorial Energia S.A.	273,23%	267,09%
Qualicorp	55,37%	53,03%
Empresa Metropolitana de Águas e Energia S.A. (Emae)	65,04%	55,93%
TGLT	420,39%	380,05%
BR Brokers	20,54%	19,24%
Vale	71,51%	66,30%
OSX Brasil S.A.	194,04%	193,43%
HRT Partic. em Petróleo	16,32%	16,12%
Pacific Rubiales Energy	78,35%	76,40%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

APÊNDICE B – Imobilização do Patrimônio Líquido (IPL) de 2009 a 2012

Tabela 5 – Imobilização do patrimônio líquido – 2009

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	46,60%	41,25%
Petrobrás	144,48%	144,30%
Biosev	184,51%	178,91%
Gerdau S.A.	124,37%	123,24%
Ideiasnet S.A.	91,92%	93,71%
Equatorial Energia S.A.	138,94%	136,57%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

Tabela 6 – Imobilização do patrimônio líquido – 2010

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	46,96%	43,23%
Petrobrás	120,82%	120,78%
Biosev	165,08%	169,49%
Gerdau S.A.	132,97%	133,53%
Ideiasnet S.A.	105,64%	92,77%
Equatorial Energia S.A.	137,62%	133,84%
Qualicorp	139,83%	138,99%
Cia. Paranaense de Energia (Copel)	78,76%	78,84%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

Tabela 7 – Imobilização do patrimônio líquido – 2011

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	69,65%	63,62%
Biosev	219,55%	229,50%
Ideiasnet S.A.	121,56%	132,13%
Equatorial Energia S.A.	153,20%	149,87%
Qualicorp	108,98%	107,03%
Gafisa	10,28%	10,27%
Desenvix Energias Ren.	257,38%	256,73%
Empresa Metropolitana de Águas e Energia S.A. (Emae)	66,55%	69,01%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

Tabela 8 – Imobilização do patrimônio líquido – 2012

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	84,43%	77,00%
Biosev	218,71%	206,21%
Ideiasnet S.A.	129,00%	128,06%
Equatorial Energia S.A.	170,06%	166,24%
Qualicorp	128,01%	123,66%
Empresa Metropolitana de Águas e Energia S.A. (Emae)	57,21%	63,20%
TGLT	37,50%	43,50%
BR Brokers	61,23%	63,67%
Vale	131,93%	129,60%
OSX Brasil S.A.	223,47%	222,77%
HRT Partic. em Petróleo	85,19%	85,36%
Pacific Rubiales Energy	147,20%	146,03%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

APÊNDICE C – Imobilização dos Recursos Não Correntes (IRNC) de 2009 a 2012

Tabela 9 – Imobilização dos recursos não correntes – 2009

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	42,60%	38,08%
Petrobrás	81,67%	81,68%
Biosev	81,86%	80,74%
Gerdau S.A.	68,82%	69,64%
Ideiasnet S.A.	63,49%	64,34%
Equatorial Energia S.A.	74,66%	73,98%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

Tabela 10 – Imobilização dos recursos não correntes – 2010

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	32,44%	30,62%
Petrobrás	80,93%	80,91%
Biosev	76,03%	76,95%
Gerdau S.A.	70,74%	70,48%
Ideiasnet S.A.	65,58%	60,38%
Equatorial Energia S.A.	67,01%	66,11%
Qualicorp	386,89%	385,27%
Cia. Paranaense de Energia (Copel)	58,06%	58,18%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

Tabela 11 – Imobilização dos recursos não correntes – 2011

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	41,94%	39,68%
Biosev	75,30%	76,44%
Ideiasnet S.A.	66,57%	69,62%
Equatorial Energia S.A.	73,82%	73,04%
Qualicorp	82,17%	81,06%
Gafisa	6,02%	6,11%
Desenvix Energias Ren.	114,07%	114,05%
Empresa Metropolitana de Águas e Energia S.A. (Emae)	51,76%	54,56%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

Tabela 12 – Imobilização dos recursos não correntes – 2012

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	53,91%	50,78%
Biosev	72,87%	71,57%
Ideiasnet S.A.	59,02%	58,82%
Equatorial Energia S.A.	63,40%	62,87%
Qualicorp	91,38%	89,34%
Empresa Metropolitana de Águas e Energia S.A. (Emae)	37,29%	43,31%
TGLT	28,10%	33,40%
BR Brokers	57,19%	59,73%
Vale	85,11%	85,82%
OSX Brasil S.A.	110,37%	110,20%
HRT Partic. em Petróleo	76,17%	76,43%
Pacific Rubiales Energy	104,71%	104,63%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

APÊNDICE D – Giro do Ativo (GA) de 2009 a 2012

Tabela 13 – Giro do ativo – 2009

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	133,25%	129,16%
Petrobrás	56,90%	56,85%
Cerâmica Chiarelli	5,37%	4,78%
Gerdau S.A.	51,22%	50,69%
Ideiasnet S.A.	196,45%	196,96%
Equatorial Energia S.A.	39,45%	39,33%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

Tabela 14 – Giro do ativo – 2010

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	125,71%	123,23%
Petrobrás	49,01%	49,00%
Cerâmica Chiarelli	7,17%	7,31%
Bioserv	39,47%	39,66%
Gerdau S.A.	71,78%	72,05%
Ideiasnet S.A.	226,12%	221,82%
Equatorial Energia S.A.	54,42%	54,12%
Cia. Industrial Schlösser S.A.	31,82%	31,70%
Qualicorp	7,26%	7,23%
Cia. Paranaense de Energia (Copel)	40,39%	40,34%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

Tabela 15 – Giro do ativo – 2011

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	119,07%	116,73%
Biosev	37,58%	37,80%
Ideiasnet S.A.	209,09%	210,56%
Equatorial Energia S.A.	59,34%	59,09%
Qualicorp	25,47%	25,30%
Café Solúvel Brasília	7,94%	7,94%
Gafisa	31,71%	31,53%
Desenvix Energias Ren.	10,01%	10,00%
Empresa Metropolitana de Águas e Energia S.A. (Emae)	14,19%	14,11%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

Tabela 16 – Giro do ativo – 2012

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	114,38%	112,29%
Biosev	42,69%	42,34%
Ideiasnet S.A.	205,49%	205,41%
Equatorial Energia S.A.	46,56%	46,35%
Qualicorp	30,94%	30,49%
Empresa Metropolitana de Águas e Energia S.A. (Emae)	15,87%	15,14%
TGLT	5,12%	5,07%
BR Brokers	41,64%	40,51%
Vale	37,11%	36,23%
OSX Brasil S.A.	6,09%	6,08%
HRT Partic. em Petróleo	0,14%	0,14%
Pacific Rubiales Energy	61,66%	61,14%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

APÊNDICE E – Margem Líquida (ML) de 2009 a 2012

Tabela 17 – Margem líquida – 2009

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	8,02%	12,78%
Petrobrás	18,24%	18,53%
Cerâmica Chiarelli	-1.440,94%	-979,27%
Biosev	-3,13%	0,84%
Gerdau S.A.	3,78%	7,82%
Ideiasnet S.A.	-3,82%	-4,09%
Equatorial Energia S.A.	18,48%	20,04%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

Tabela 18 – Margem líquida – 2010

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	11,20%	14,40%
Petrobrás	16,83%	16,87%
Cerâmica Chiarelli	-491,80%	-545,68%
Bioserv	8,40%	5,95%
Gerdau S.A.	7,83%	6,76%
Ideiasnet S.A.	-3,30%	-1,58%
Equatorial Energia S.A.	15,90%	17,90%
Cia. Industrial Schlösser S.A.	-65,19%	-62,79%
Qualicorp	-9,75%	-4,30%
Cia. Paranaense de Energia (Copel)	14,64%	15,29%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

Tabela 19 – Margem líquida – 2011

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	10,40%	13,78%
Biosev	-8,21%	-11,36%
Ideiasnet S.A.	-1,60%	-2,27%
Equatorial Energia S.A.	12,43%	13,84%
Qualicorp	-4,98%	0,22%
Café Solúvel Brasília	2.163,80%	2.166,26%
Gafisa	-30,78%	-27,30%
Desenvix Energias Ren.	1,71%	3,43%
Empresa Metropolitana de Águas e Energia S.A. (Emae)	-24,87%	12,43%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

Tabela 20 – Margem líquida – 2012

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	9,20%	12,47%
Biosev	-14,92%	-11,13%
Ideiasnet S.A.	-1,21%	-1,17%
Equatorial Energia S.A.	7,20%	9,15%
Qualicorp	2,54%	12,07%
Empresa Metropolitana de Águas e Energia S.A. (Emae)	-71,77%	-11,40%
TGLT	-214,84%	-169,66%
BR Brokers	24,89%	38,26%
Vale	9,87%	22,93%
OSX Brasil S.A.	-7,54%	-5,12%
HRT Partic. em Petróleo	-4.114,53%	-3.460,58%
Pacific Rubiales Energy	12,99%	15,72%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

APÊNDICE F – Retorno Sobre o Ativo (RSA) de 2009 a 2012

Tabela 21 – Retorno sobre o ativo – 2009

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	10,69%	16,50%
Petrobrás	10,38%	10,54%
Cerâmica Chiarelli	-77,37%	-46,78%
Gerdau S.A.	1,94%	3,97%
Ideiasnet S.A.	-7,51%	-8,06%
Equatorial Energia S.A.	7,29%	7,88%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

Tabela 22 – Retorno sobre o ativo – 2010

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	14,07%	17,75%
Petrobrás	8,25%	8,27%
Cerâmica Chiarelli	-35,25%	-39,89%
Bioserv	3,32%	2,36%
Gerdau S.A.	5,62%	4,87%
Ideiasnet S.A.	-7,45%	-3,51%
Equatorial Energia S.A.	8,65%	9,69%
Cia. Industrial Schlösser S.A.	-20,74%	-19,90%
Qualicorp	-0,71%	-0,31%
Cia. Paranaense de Energia (Copel)	5,91%	6,17%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

Tabela 23 – Retorno sobre o ativo – 2011

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	12,39%	16,09%
Biosev	-3,09%	-4,29%
Ideiasnet S.A.	-3,34%	-4,77%
Equatorial Energia S.A.	7,38%	8,18%
Qualicorp	-1,27%	0,06%
Café Solúvel Brasília	171,89%	171,91%
Gafisa	-9,76%	-8,61%
Desenvix Energias Ren.	0,17%	0,34%
Empresa Metropolitana de Águas e Energia S.A. (Emae)	-3,60%	1,75%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

Tabela 24 – Retorno sobre o ativo – 2012

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	10,52%	14,00%
Biosev	-6,37%	-4,71%
Ideiasnet S.A.	-2,48%	-2,40%
Equatorial Energia S.A.	3,35%	4,24%
Qualicorp	0,79%	3,68%
Empresa Metropolitana de Águas e Energia S.A. (Emae)	-11,39%	-1,73%
TGLT	-11,01%	-8,60%
BR Brokers	10,36%	15,50%
Vale	3,66%	8,31%
OSX Brasil S.A.	-0,46%	-0,31%
HRT Partic. em Petróleo	-5,75%	-4,82%
Pacific Rubiales Energy	8,01%	9,61%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

APÊNDICE G – Retorno Sobre o Patrimônio Líquido (RSPL) de 2009 a 2012

Tabela 25 – Retorno sobre o patrimônio líquido – 2009

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	24,03%	35,73%
Petrobrás	21,53%	21,84%
Gerdau S.A.	4,76%	9,60%
Ideiasnet S.A.	-24,10%	-26,00%
Equatorial Energia S.A.	17,53%	18,88%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

Tabela 26 – Retorno sobre o patrimônio líquido – 2010

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	32,63%	40,10%
Petrobrás	15,05%	15,08%
Biosev	9,34%	6,70%
Gerdau S.A.	11,66%	10,14%
Ideiasnet S.A.	-28,38%	-12,69%
Equatorial Energia S.A.	20,90%	23,22%
Qualicorp	-1,08%	-0,47%
Cia. Paranaense de Energia (Copel)	9,26%	9,65%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

Tabela 27 – Retorno sobre o patrimônio líquido – 2011

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	30,96%	39,05%
Biosev	-10,19%	-14,68%
Ideiasnet S.A.	-18,42%	-27,17%
Equatorial Energia S.A.	19,46%	21,43%
Qualicorp	-1,90%	0,08%
Gafisa	-28,38%	-24,77%
Desenvix Energias Ren.	0,41%	0,83%
Empresa Metropolitana de Águas e Energia S.A. (Emae)	-5,15%	2,48%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

Tabela 28 – Retorno sobre o patrimônio líquido – 2012

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	28,89%	37,23%
Biosev	-25,11%	-18,14%
Ideiasnet S.A.	-19,40%	-18,67%
Equatorial Energia S.A.	11,36%	14,21%
Qualicorp	1,19%	5,53%
Empresa Metropolitana de Águas e Energia S.A. (Emae)	-2,99%	-0,47%
TGLT	-39,57%	-30,00%
BR Brokers	12,85%	19,09%
Vale	6,11%	13,64%
OSX Brasil S.A.	-1,08%	-0,74%
HRT Partic. em Petróleo	-7,37%	-6,16%
Pacific Rubiales Energy	14,58%	17,37%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

APÊNDICE H – Lucro por Ação (L/A) de 2009 a 2012

Tabela 29 – Lucro por ação – 2009

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	1,56	2,48
Petrobrás	3,43	3,49
Biosev	-0,01	0,00
Gerdau S.A.	0,79	1,63
Equatorial Energia S.A.	2,10	2,28

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

Tabela 30 – Lucro por ação – 2010

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	2,53	3,25
Petrobrás	3,57	3,58
Biosev	0,02	0,02
Gerdau S.A.	1,50	1,30
Equatorial Energia S.A.	1,74	1,96
Qualicorp	-0,01	0,00
Cia. Paranaense de Energia (Copel)	3,45	3,60

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

Tabela 31 – Lucro por ação – 2011

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	2,75	3,64
Biosev	-0,02	-0,03
Ideiasnet S.A.	-0,10	-0,14
Equatorial Energia S.A.	1,47	1,63
Qualicorp	-0,14	0,01
Gafisa	-2,19	-1,94
Desenvix Energias Ren.	0,03	0,05
Empresa Metropolitana de Águas e Energia S.A. (Emae)	-1,04	0,52

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

Tabela 32 – Lucro por ação – 2012

EMPRESAS	CIP	SIP
Lojas Renner	2,87	3,89
Biosev	-5,05	-3,76
Ideiasnet S.A.	-0,16	-0,16
Equatorial Energia S.A.	0,71	0,90
Qualicorp	0,10	0,49
Empresa Metropolitana de Águas e Energia S.A. (Emae)	-3,20	-0,51
TGLT	-0,88	-0,69
BR Brokers	0,43	0,66
Vale	1,91	4,44
OSX Brasil S.A.	0,00	0,00
HRT Partic. em Petróleo	-0,05	-0,04
Pacific Rubiales Energy	3,35	4,05

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.