

IMPAIRMENT EM EMPRESAS NORTE-AMERICANAS DO SETOR DE TELEFONIA MÓVEL

Robson de Souza Baesso

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS

Bruno Vidigal Coscarelli

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS

Maria Celia Vilela Ribeiro

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS

Antônio Artur de Souza

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS

RESUMO

Este artigo apresenta uma análise das perdas por *impairment* verificadas nas empresas do setor de telefonia móvel norte-americano no período de 2000 a 2006, tendo sido motivado pela recente aprovação de normas que introduzem e disciplinam a redução ao valor recuperável de ativos no Brasil. A pesquisa caracteriza-se pela adoção de uma abordagem quantitativa descritiva, utilizando-se dados secundários oriundos da *U. S. Securities and Exchange Commission*. A amostra estudada é composta por seis empresas americanas do setor de telefonia móvel listadas na *New York Stock Exchange*. Os resultados da pesquisa indicam que, no período estudado, cerca de US\$9,9 bilhões foram declarados como perdas por *impairment*, relacionadas tanto aos *long-lived assets* quanto ao *goodwill*. Uma possível relação entre os valores das perdas por *impairment* e o ativo total, *proxy* utilizada para o tamanho das empresas, não se mostrou significativa, de acordo com os testes estatísticos realizados. A pesquisa foi limitada pela insuficiência de *disclosure*, sugerindo-se que pesquisas futuras aprofundem estudos de casos, abordem outros setores da economia ou analisem períodos mais longos.

Palavras-chave: *impairment*, *goodwill*, FASB, telefonia móvel, *disclosure*.

1 INTRODUÇÃO

Um conjunto de transformações direcionou as economias em desenvolvimento à industrialização no último quarto do século XX, ocasião em que os ativos industriais foram alçados à condição de importantes componentes de valor das empresas. Concomitantemente, nas economias desenvolvidas e, em certa medida, também nas economias em desenvolvimento, os ativos intangíveis tornaram-se relevantes componentes de valor das organizações com progressiva redução da participação dos ativos tangíveis na composição da capitalização de mercado das empresas.

Diversos autores afirmam que a geração de riquezas tem estado cada vez mais relacionada aos ativos intangíveis (LEV, 2001; KAPLAN e NORTON, 1996; STEWART, 1999), os quais podem ser definidos como fatores não corpóreos que contribuem para a produção de bens e serviços, ou que se espera que gerem benefícios produtivos futuros para os indivíduos ou empresas que controlem o uso desses fatores (BLAIR e WALLMAN, 2001).

McGarvey (2007) menciona que um estudo conjunto do Financial Accounting Standards Board – FASB – e do International Accounting Standards Board – IASB – identificou trinta categorias de ativos intangíveis. Dentre elas, figuram algumas mais formalizadas, como os ativos intangíveis cujos direitos de uso são cedidos por meio de licenças, e outras menos formais no âmbito da contabilidade financeira, como as compostas pelos ativos relacionados à marca e ao valor da carteira de clientes. A importância e a complexidade dos intangíveis tornaram necessária sua categorização que refletisse aspectos importantes da nova economia, como o conhecimento, a informação, os clientes e o relacionamento. Segundo Perez e Famá (2006), marcas, logomarcas, capital intelectual e carteiras de clientes passaram a compor parte significativa da riqueza das empresas, fato que, por sua vez, teria acarretado uma espécie de distanciamento entre o *book value*, que é o valor da empresa de acordo com a contabilidade financeira, e seu *market value*, decorrente da cotação de suas ações no mercado.

Nos últimos anos, o FASB e o IASB, ainda que de forma lenta, têm trabalhado no sentido de encontrar uma abordagem ideal para o reconhecimento e para a mensuração dos ativos que contemple a primazia da relevância sobre a confiabilidade das informações sobre os ativos (ORENSTEIN, 2005). Há uma dificuldade de conciliação entre os preceitos da economia contemporânea, em que algumas empresas têm como base de valor o que estão preparando para seu futuro, e a contabilidade financeira, que, tradicionalmente, tem foco no passado. Nesse contexto, surgem preocupações acerca da confiabilidade das demonstrações financeiras, bem como sobre sua auditoria.

Essas preocupações tornaram-se ainda mais relevantes após os escândalos corporativos ocorridos durante a década de noventa e nos primeiros anos do século XXI, os quais culminaram com a publicação da Lei Sarbanes-Oxley nos Estados Unidos, que tornou obrigatória a certificação de determinadas informações contábeis, sendo o seu não cumprimento passível de sanções de natureza penal. Dada a crescente relevância dos ativos intangíveis, a partir do ano fiscal de 1995, as empresas, cujas demonstrações financeiras eram publicadas obrigatoriamente segundo as normas do FASB, também se tornaram obrigadas a declarar perdas por *impairment*, ou redução ao valor recuperável do ativo, em função do *Statement of Financial Accounting Standards – SFAS – n. 121*. Em 2001, essa norma foi substituída pelo SFAS n. 144: *Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets*. Além disso, em 2001, o FASB publicou o SFAS n. 142 a fim de regulamentar o *goodwill* e seu *impairment*.

Em alguns países mais desenvolvidos, tem-se assistido ao surgimento de publicações que buscam estabelecer relações entre o valor de mercado das empresas e o *impairment* – ou redução ao valor recuperável de ativos –, segundo nomenclatura adotada no Brasil por meio do primeiro pronunciamento do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC 01). De fato, em função das novas diretrizes legais acerca do tema, um grande número de empresas, como a AOL Time Warner Inc., anunciaram perdas de milhões de dólares em função do *impairment* de seu ativo, sobretudo do intangível (LI, SHROFF e VENKATARAMAN., 2004). Além dos efeitos sobre as avaliações dos investidores, as perdas por *impairment* podem conduzir algumas empresas a uma piora em seus indicadores financeiros, com reflexos sobre sua capacidade de obter financiamentos junto a instituições financeiras e de cumprir algumas exigências de empréstimos em curso, as chamadas *covenants*. Tais dificuldades também podem se expressar por meio do aumento da taxa média de captação das empresas, com impacto em seu custo de financiamento (WAYMAN, 2002).

O objetivo principal deste trabalho é verificar a ocorrência de perdas por *impairment* em empresas norte-americanas do setor de telefonia móvel, no período de 2000 a 2006. Desenvolveu-se uma pesquisa empírica com base nas demonstrações financeiras de seis

empresas. A pesquisa teve ainda como objetivos evidenciar os valores reconhecidos como perdas por *impairment* e verificar a existência de possíveis relações entre tais perdas e os ativos totais das empresas componentes da amostra.

Assim como o FASB e o IASB, o Brasil tem caminhado em direção à harmonização contábil, motivado pela internacionalização de mercados, que exige informações contábeis confiáveis, relevantes e comparáveis. A deliberação 488 da Comissão de Valores Mobiliários – CVM – aprovou as recomendações da NPC 27 do IBRACON, que opinou sobre o conteúdo e a forma das demonstrações financeiras. Em 2007, a deliberação 527 da CVM aprovou o CPC 01, que trata da redução ao valor recuperável de ativos (CPC, 2007). Em função da recente emissão do pronunciamento do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) sobre os procedimentos acerca da redução ao valor recuperável dos ativos no Brasil é que se torna importante examinar os impactos da adoção de normas semelhantes no exterior, a fim de que se possam esboçar implicações acerca da regulamentação do *impairment* no contexto brasileiro.

Este artigo está estruturado em seis seções, incluindo esta introdução. A segunda seção trata da importância adquirida pelo ativo intangível no atual contexto econômico. A terceira seção apresenta a revisão da literatura, abordando os conceitos de *impairment* e *goodwill*, bem como os pronunciamentos emitidos pelo FASB, que regem o tema nos Estados Unidos. A metodologia da pesquisa está descrita na quarta seção, enquanto a quinta apresenta os resultados da apuração empírica realizada. A sexta seção é dedicada às considerações finais.

2 ATIVOS INTANGÍVEIS E GOODWILL

Para Lev (2001), os ativos intangíveis são direitos sobre benefícios futuros que não apresentam forma física ou financeira. Os ativos intangíveis têm natureza permanente, mas não existência física. Eles devem estar à disposição da empresa e ser controlados por esta, além de ser capazes de produzir benefícios futuros. Hitchner (2006) ressalta que ativos intangíveis que recebem proteção legal são geralmente considerados propriedade intelectual. Os ativos intangíveis representam um subgrupo do chamado capital humano, que inclui itens tais como *know-how* e a estrutura organizacional da empresa. Dependendo do setor, o valor desses ativos pode representar uma proporção significativa do valor da empresa. Hitchner (2006) ressalta que alguns ativos intangíveis são peculiares ao setor ou à empresa, como ocorre com os depósitos, no caso dos bancos, e das licenças para operação, no caso das empresas do setor de telefonia.

Segundo Stickney e Weil (2001) e Damodaran (2002), o grupo dos intangíveis inclui uma ampla gama de ativos, que abrange desde marcas e patentes até o *goodwill*. Perez e Famá (2006) citam outros exemplos como franquias, direitos autorais, processos secretos, licenças, *softwares* desenvolvidos, direitos de exploração e carteira de clientes. Ativos intangíveis podem ser, algumas vezes, subprodutos de aquisições. Nas aquisições, o preço pago é inicialmente alocado aos ativos tangíveis, e os valores em excesso são atribuídos aos intangíveis, como marcas e patentes. Quaisquer valores residuais, muitas vezes resultantes das sinergias esperadas pela união das empresas, tornam-se *goodwill*.

Penman (2007) destaca que o *goodwill* é registrado pelo valor de custo e não é submetido à amortização, definida por Stickney e Weil (2001, p. 795) como “o processo contábil de reduzir uma quantia mediante pagamentos ou baixa periódicas”. Se o seu valor declinar, deve ser registrada uma perda por *impairment*. No balanço patrimonial, os ativos intangíveis devem ser registrados pelo valor histórico e amortizados ao longo da sua vida útil.

Podem, ainda, sofrer um *impairment* caso seu valor de mercado se torne inferior ao valor contábil.

Segundo Stickney e Weil (2001), os ativos intangíveis adquiridos devem ser reconhecidos no balanço patrimonial da empresa adquirente. Já os investimentos em ativos intangíveis, segundo Perez e Famá (2006), com poucas exceções, devem ser registrados como despesas no mesmo exercício social, exercendo impacto sobre o resultado da empresa imediatamente, ainda que os benefícios provenientes do investimento venham a ser gerados apenas em períodos subsequentes, fato que pode inibir o investimento em intangíveis caso os administradores não tenham visão de longo prazo. Stickney e Weil (2001), corroborando essa idéia, afirmam que os gastos incorridos ao desenvolver esses ativos não são geralmente reconhecidos como ativos pela contabilidade. A contabilidade financeira prima pelo conservadorismo, e a dificuldade de identificação e de mensuração dos benefícios futuros faz com que esses gastos sejam, via de regra, registrados como despesa do período, ainda que se espere que eles gerem benefícios futuros.

Os ativos intangíveis desenvolvidos internamente não são registrados na contabilidade, o que afeta a qualidade da informação contábil quando esses ativos podem ser os principais geradores de riqueza para uma empresa. Essa ausência de registro e de divulgação das informações relacionadas aos ativos intangíveis, além de dificultar a avaliação da empresa, causa dificuldades na confrontação de receitas e despesas de um mesmo exercício. Adicionalmente, o aspecto estratégico intangíveis reduz o incentivo para as empresas divulgarem informações sobre esses ativos (LEV, 2001).

A pesquisa de Perez e Famá (2006), que procuram relacionar o grau de intangibilidade dos ativos das empresas com a geração de valor para os acionistas, concluiu que os ativos intangíveis são relevantes para o desempenho econômico das empresas. Segundo os pesquisadores, os ativos tangíveis geraram lucros normais e os intangíveis foram responsáveis pela verdadeira criação de valor para os acionistas.

3 IMPAIRMENT OU REDUÇÃO AO VALOR RECUPERÁVEL DE ATIVOS

Stickney e Weil (2001) afirmam que os ativos são adquiridos por empresas no intuito de obter benefícios futuros. Quando a empresa dispõe de informações referentes à redução do valor de mercado de um ativo ou à redução dos benefícios futuros a serem auferidos em função de sua posse, deve realizar um teste para verificar se os fluxos de caixa não descontados a serem proporcionados pelo ativo em questão são menores do que seu valor contábil líquido. Se isso houver ocorrido, diz-se que o ativo sofreu um *impairment*. O termo *impairment* é reservado para as situações em que o valor contábil é maior do que o valor dos fluxos de caixa futuros. Se houver redução dos benefícios futuros, mas os fluxos de caixa não descontados forem superiores ao valor contábil líquido do ativo, não há que se falar em *impairment*.

O FASB indica cinco categorias de ativos intangíveis: *marketing-related intangible assets*, *customer-related intangible assets*, *artistic-related intangible assets*, *contract-related intangible assets* e *technology-based intangible assets*. A ausência de registro ou da mensuração desses ativos nas demonstrações financeiras pode provocar distorções, distanciando seu valor contábil do valor de mercado do patrimônio dos acionistas. Ativos adquiridos de outras empresas são registrados, assim como os direitos autorais, ambos por seu custo histórico.

Em 1995, o FASB emitiu o SFAS n. 121 - *Accounting for the impairment of long-lived assets and for long-lived assets to be disposed of* – cuja vigência iniciou-se em 15 de

dezembro do mesmo ano. Essa norma versava sobre o *impairment* de ativos fixos e de determinados ativos intangíveis, tanto no caso dos ativos que são mantidos e utilizados quanto no dos que são vendidos pela empresa. O SFAS n. 121 previa que cada empresa deveria reavaliar seus ativos sempre que estivessem expostas a eventos ou circunstâncias que pudessem reduzir parte do montante do valor recuperável desses ativos. Alguns ativos eram excluídos dessa reavaliação pelo fato de já serem devidamente regulamentados pela *Accounting Principles Board – APB – Opinion n. 30* (FASB, 1995).

Segundo o FASB (1995), a metodologia para a avaliação do *impairment* se baseia na confrontação do valor justo do ativo, calculado pela estimativa de fluxos de caixa futuros oriundos de sua utilização, com o valor contábil do ativo. Quando o último é menor que a primeira, não é necessário reconhecer o *impairment*. Contudo, se a estimativa do fluxo de caixa for menor do que o valor do ativo, as empresas devem necessariamente reconhecer uma perda por *impairment*.

Damodaran (2002) ressalta que, até o ano 2000, as empresas que não quisessem amortizar o *goodwill* em suas demonstrações financeiras tinham, em algumas circunstâncias, a opção da *pooling accounting*. Por essa abordagem, o preço pago pela aquisição nunca apareceria no balanço patrimonial. Os valores contábeis das duas empresas eram simplesmente agregados para criar um balanço patrimonial consolidado.

Em 2001, o FASB publicou duas normas em relação ao *impairment* e *goodwill* de fundamental importância. O SFAS n. 144 - *Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets* - substituiu tanto o SFAS n. 121 quanto o APB n. 30 e trouxe algumas modificações relativas às demonstrações financeiras consolidadas, alterando parte do *Accounting Research Bulletins – ARB – n. 51*. A SFAS n. 142, outra norma publicada em 2001, versa sobre o *goodwill* e seu *impairment*. Segundo o FASB (2001b), a unificação das regras estabelecidas pelo SFAS n. 121 e pelo APB n. 30 se fazia necessária em função da existência de dois modelos para avaliação dos ativos que seriam substituídos pelas empresas. Sob esse aspecto, o SFAS n. 144 manteve o que já era definido no SFAS n. 121.

Hitchner (2006) aponta que os SFAS ns. 141 e 142 não mais permitem a amortização do *goodwill*, nem a utilização do *pooling accounting*. Até a adoção do SFAS n. 142, os ativos intangíveis deveriam ser amortizados em um período não superior a 40 anos. Após esses pronunciamentos, foi estabelecida uma base para a análise do *goodwill* e para a verificação da ocorrência de *impairment*: o *goodwill* deve ser testado anualmente para que se verifique o acontecimento da perda por *impairment*, a qual também deve ser verificada caso ocorra algum evento que provavelmente reduzirá o valor da *reporting unit* abaixo do seu valor de livro. *Reporting unit* é a unidade de negócios cujas demonstrações financeiras são analisadas para fins de *impairment*, seja ela independente ou parte de uma organização mais abrangente.

Hitchner (2006) define valor justo como o preço pelo qual duas partes contratantes, tendo razoável conhecimento das informações relevantes, estariam dispostas a comprar ou vender um ativo sem que sejam forçadas a fazê-lo. O CPC 01 não utiliza a expressão valor justo, optando pelo termo valor recuperável de um ativo, que corresponde ao valor presente dos fluxos de caixa futuros a serem gerados por esse ativo. A terminologia adotada pelo CPC 01 para se referir a *reporting unit* foi unidade geradora de caixa.

Uma das modificações impostas pelo SFAS n. 144 foi o reconhecimento de que o valor justo de um ativo deve ser mensurado por meio de seu valor presente, a partir da abordagem do fluxo de caixa descontado (FASB, 2001b). Essa mensuração é denominada teste de *impairment*. Hitchner (2006) lembra que, como os ativos intangíveis não podem ser vistos, tocados ou pesados, eles não podem ser avaliados diretamente. Eles requerem o uso de *proxies* ou medidas indiretas. Em função disso, a técnica do valor presente líquido é

freqüentemente a melhor disponível para avaliar um grupo de ativos ou uma empresa. O teste de *impairment* é realizado em duas etapas. Na primeira etapa, calcula-se o valor justo da unidade geradora de caixa, incluindo o *goodwill*. Haverá *impairment* quando o valor contábil da unidade geradora de caixa exceder o seu valor justo.

A segunda etapa do teste envolve a alocação de um novo preço de compra, como se a combinação das empresas ocorresse na data do teste. Essa etapa compreende a determinação de novos valores justos para os ativos originalmente reconhecidos e para os novos ativos que possam não ter sido reconhecidos na avaliação original, mas foram desenvolvidos entre a data da aquisição e a data do teste do *impairment*. O valor justo dos ativos é, então, deduzido do valor justo da *reporting unit*. Essa diferença corresponde ao valor justo implícito do *goodwill*. Se esse for menor que o valor contábil, há um indício da ocorrência de *impairment*, e o valor do *goodwill* é reduzido para o valor justo implícito (HITTCNER, 2006).

Hitchner (2006) destaca que o teste do *impairment* não se resume ao *goodwill*. Ativos intangíveis e ativos de longo prazo também devem ser submetidos a esse teste. Segundo o SFAS n. 142, se o *goodwill* e outro grupo de ativos forem testados na mesma época, o grupo de ativos deve ser testado primeiro e o seu *impairment* deve ser reconhecido antes mesmo de o *goodwill* ser testado, pois o valor do *goodwill* somente pode ser calculado após a determinação do valor dos demais ativos.

Outra questão relevante é a divulgação financeira (*disclosure*) dos aspectos ligados à ocorrência do *impairment*. Quando ocorre a perda por *impairment*, as empresas são obrigadas a publicar notas explicativas referentes à descrição dos fatos e circunstâncias que conduziram ao *impairment*, ao valor da perda por *impairment* e ao método utilizado para determinação do valor justo do ativo. Se uma perda por *impairment* for reconhecida e o seu valor ainda for uma estimativa, esse fato, bem como suas razões, devem ser divulgados em notas explicativas. Além disso, nos períodos subsequentes, quaisquer ajustes a esse valor ou à natureza da perda devem ser evidenciados.

O FASB (2001b) destaca que as mudanças apresentadas pelo SFAS nº 144 impactam positivamente as demonstrações financeiras por demandarem que eventos e circunstâncias semelhantes sejam contabilizados utilizando-se o mesmo modelo contábil, aumentando o valor informativo dessas demonstrações. Ao resolver questões referentes à implementação desses modelos, o FASB espera que se amplie a conformidade das demonstrações financeiras das empresas com as exigências dos seus pronunciamentos, gerando maior comparabilidade e fidelidade às informações divulgadas.

Bini e Bella (2007) afirmam que, embora a nova legislação do FASB tenha tido um impacto significativo sobre os resultados corporativos, as reações do mercado aos reconhecimentos de *impairment* não foram igualmente expressivas, o que se explicaria pelo fato de a evolução dos preços das ações nos períodos anteriores ao reconhecimento de uma perda por *impairment* por uma empresa já refletir as expectativas dos investidores. Para os autores, a discrepância entre a extensão do valor das perdas reconhecidas pelas empresas e as reações do mercado seriam indicadores da limitação da relevância do novo tratamento contábil dado ao *impairment*. Consideram, ainda, que o procedimento estabelecido pelo FASB em relação ao *impairment* tem como principal fragilidade o fato de conferir grande discricionariedade à gerência para construir as projeções que servem como base para o cálculo do valor dos ativos e, por conseguinte, determinam a ocorrência e a extensão das perdas por *impairment*.

Koller, Goedhart e Wessels (2005) investigaram o impacto da nova legislação sobre os preços das ações das empresas de duas maneiras. Inicialmente, verificaram as reações dos preços das ações de empresas que interromperam a amortização de quantias significativas de

goodwill. Pelo fato de as amortizações ocorrerem na DRE, sua não ocorrência deve provocar um aumento nos lucros e, conseqüentemente, um aumento no Lucro por Ação – LPA. Foi estudada uma amostra de 54 empresas com significativo *goodwill* no dia do anúncio da eliminação da amortização do *goodwill*. Em média, o aumento implícito do LPA refletiu-se em um aumento do preço das ações, mas esses preços voltaram ao patamar anterior em duas semanas. Além disso, embora tenha havido um aumento médio do preço das ações, 1/3 delas experimentaram uma queda no preço. Os autores também notaram que esses efeitos não pareciam estar relacionados com o volume de *goodwill* de cada empresa.

Em um segundo momento, observaram 54 empresas nos EUA e na Europa que haviam realizado *impairment* significativo de *goodwill* após janeiro de 2002. Não foi percebida variação significativa no dia do anúncio. Segundo os autores, os mercados previram a redução dos benefícios a serem gerados pelas empresas e reduziram os preços das ações em 35%, em média, nos seis meses anteriores ao anúncio.

Hirschey e Richardson (2003), em um estudo realizado junto a empresas listadas em bolsas de valores norte-americanas no período de 1992 a 1996, perceberam que, embora os investidores possam de alguma forma antecipar o reconhecimento de uma amortização do *goodwill*, os seus efeitos, após seu anúncio, são tipicamente negativos em relação às cotações das ações das empresas. Todavia, os autores alertam que, quando da análise dos efeitos da amortização do *goodwill*, não apenas o período do seu anúncio deve ser analisado. De fato, de acordo com as pesquisas conduzidas pelos autores, o período de um ano após o anúncio de perdas por uma empresa relaciona-se fortemente com o desempenho negativo das ações em bolsas de valores. Com base nisso é que Hirschey e Richardson (2003) afirmam que amortizações no *goodwill* se relacionam com uma deterioração fundamental do valor de mercado da empresa no ano subsequente ao seu reconhecimento.

Scherer *et al.* (2004) demonstraram a importância e as conseqüências da adoção do SFAS n. 142 no contexto internacional. Com o SFAS n. 142, deixa de haver o procedimento de amortização do valor dos ativos *goodwill* para a adoção do procedimento testes de *impairment*. De acordo com os autores, o resultado da empresa não se altera se o teste de *impairment* desses ativos for neutro. Entretanto, ressaltam que isso pode ser uma manobra de administração do lucro, o que indica que a divulgação do *impairment* do *goodwill* é fundamental.

4 METODOLOGIA

O objetivo estabelecido para este trabalho foi alcançado por meio da realização de uma pesquisa quantitativa descritiva com utilização de dados secundários. A pesquisa descritiva, segundo Leedy e Ormrod (2004), busca identificar características do fenômeno observado ou explorar as correlações entre diferentes fenômenos ou variáveis. Não faz parte do escopo desse tipo de pesquisa identificar relações de causa e efeito ou interferir nos fenômenos estudados. A análise de dados secundários, segundo Bryman (1992), é aquela em que o pesquisador utiliza dados obtidos por outras pessoas, podendo esses dados ser oriundos dos mais diversos tipos de pesquisa, sendo que, nesse caso, eles foram obtidos de pesquisas documentais e bibliográficas.

O universo da pesquisa é o setor de telefonia móvel – *Mobile Telecommunications* – da *New York Stock Exchange* – NYSE –, que consiste de 23 empresas, sendo sete norte-americanas e 16 estrangeiras. Dentre as 23 empresas desse setor, selecionou-se uma amostra intencional composta apenas pelas seis empresas norte-americanas. De acordo com Bailey

(1992), a grande vantagem das amostragens intencionais (ou por julgamento) é a possibilidade de o investigador selecionar unidades de análises mais adequadas ao propósito do seu estudo.

As unidades de análise desta pesquisa são as empresas selecionadas, sendo as demonstrações financeiras e notas explicativas consideradas como unidade de observação. Os dados necessários para a apuração empírica foram obtidos por meio do *Electronic Data Gathering* – EDGAR – disponibilizado pela U.S. *Securities and Exchange Commission* – SEC. O EDGAR é um banco de dados disponível ao público e composto pelos documentos que a SEC requer que as empresas de capital aberto divulguem. Esse banco de dados auxilia na educação dos investidores, contribuindo para o funcionamento de mercados eficientes (SEC, 2007).

Utilizaram-se os relatórios 10K – relatório anual que fornece um panorama da empresa no ano anterior – e suas variações e correções. As correções do relatório 10K estavam apresentadas no relatório 10KA, que, em alguns casos, sobrescrevia todo o relatório previamente publicado e, em outros, apenas retificava alguns aspectos específicos. As variações mencionadas referem-se ao ano de 2001, no qual foram utilizados relatórios 10K405 e 10K405A (SEC, 2005). Foram analisados 32 relatórios 10K, 15 10KA, cinco 10K405, três 10K405A, todos referentes ao período de 2000 a 2006.

Os dados obtidos por meio dos relatórios foram objeto de tratamento estatístico com o *software* Eviews 5. Utilizou-se o método de mínimos quadrados ordinários para descrever a relação entre o *impairment* identificados para as empresas do setor e o seu ativo total, tendo sido realizados testes de estabilidade do modelo: soma cumulativa dos resíduos e quebra estrutural de Chow.

5 RESULTADOS

Na tabela 1 apresentam-se os resultados dos valores declarados como perdas por *impairment* pela amostra das seis empresas norte-americanas do setor de telefonia móvel listadas na NYSE, no período de 2000 a 2006. A média anual das perdas por *impairment* dessas empresas no período analisado correspondeu a US\$1,41 bilhões, sendo 2003 o ano em que tais perdas atingiram o valor máximo, US\$3,80 bilhões, seguido pelo ano de 2004, em que elas somaram US\$3,68 bilhões. 2006, em contrapartida, foi o ano em que se observou o menor valor de perdas por *impairment*, quando apenas US\$100 milhões foram declarados pelas empresas componentes da amostra.

Tabela 1
Valor das perdas por *impairment* nas empresas estudadas

<i>Impairment</i>	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Total
ALLTEL Corporations	0	0	0	0	0	0	31	31
MetroPCS Communications, Inc.	0	0	0	0	0	0	0	0
Sprint Nextel Corporation	325	1.327	112	3.693	3.563	44	69	9.133
Suncom Wireless Holdings, Inc.	0	0	0	0	0	48	0	48
Telephone and Data Systems, Inc.	0	0	148	59	120	7	0	334
United States Cellular Corporation	0	0	304	55	2	7	0	367
Soma <i>Impairment</i>	325	1.327	563	3.807	3.685	105	100	9.912

Fonte – Dados da pesquisa.

Nota – Valores em milhões de dólares.

A mediana das perdas anuais por *impairment* correspondeu a US\$563,35 milhões, o que se pode explicar em função do fato de uma firma ter declarado perdas da ordem de US\$7.256 milhões nos anos de 2003 e 2004, sendo também responsável por 92% de todas as

perdas do período analisado. De fato, entre 2000 e 2006, apenas 50% das empresas componentes da amostra declaram perdas por *impairment* superiores a US\$100 milhões.

Por meio do gráfico 1 pode-se observar uma concentração dos valores que sofreram *impairment* em uma só empresa. A Sprint Nextel Corporation foi a empresa que declarou maiores perdas por *impairment* no período estudado, tendo elas atingido US\$9,13 bilhões.

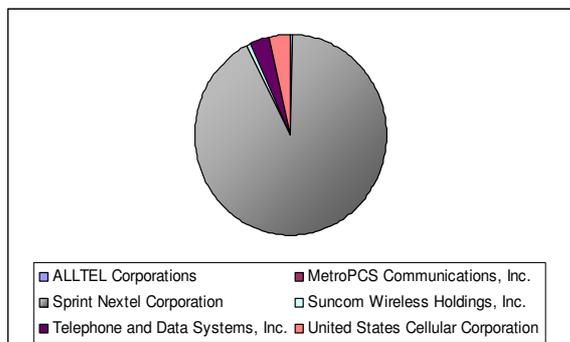


Gráfico 1 – Participação das empresas (*impairment*)
Fonte – Dados da pesquisa.

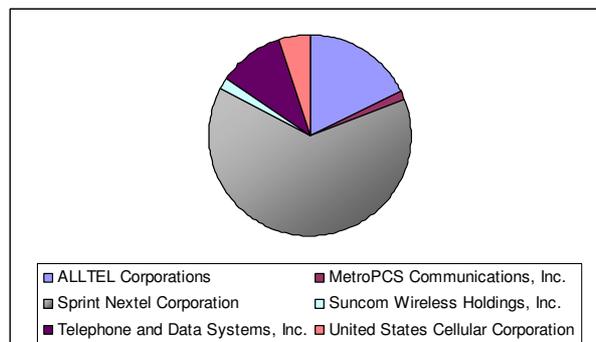


Gráfico 2 – Participação das empresas (ativo total)
Fonte – Dados da pesquisa.

Na tabela 2 são apresentados os valores dos ativos totais das empresas no período analisado. A média dos ativos totais das empresas ao final do ano de 2006 correspondia a US\$22.932 milhões, enquanto sua mediana correspondia a US\$8.140 milhões. Essa discrepância, como se observa pelo gráfico 2, pode ser explicada em função do alto valor do ativo total da Sprint Nextel Corporation em relação às demais empresas, sobretudo quando comparado ao ativo total da Metro PCS Communications, Inc., que somava US\$1.655 milhões ao final de 2006.

Tabela 2
Valor do ativo total das empresas estudadas

Ativo Total	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ALLTEL Corporations	12.182	12.609	16.245	16.661	16.604	24.013	18.344
MetroPCS Communications, Inc.	0	0	0	899	965	2.159	4.153
Sprint Nextel Corporation	42.601	45.793	45.133	42.675	41.321	102.580	97.161
Suncom Wireless Holdings, Inc.	1.066	1.682	1.618	1.519	2.447	2.000	1.655
Telephone and Data Systems, Inc.	8.635	8.080	9.602	10.210	11.013	10.205	10.600
United States Cellular Corporation	3.467	3.759	4.770	4.955	5.180	5.416	5.681
Soma do Ativo Total	67.951	71.923	77.367	76.919	77.530	146.373	137.593

Fonte – Dados da pesquisa.

Nota – Valores em milhões de dólares.

A razão entre os valores declarados como perdas por *impairment* e os ativos das empresas analisadas são apresentados na tabela 3. Há que se ressaltar, contudo, que resultados dos testes estatísticos realizados não permitem estabelecer uma relação válida entre o ativo total das empresas analisadas e os valores reconhecidos como perdas por *impairment* pelas mesmas no período de 2000 a 2006.

Foram realizados alguns testes estatísticos a partir da análise de regressão que tinha como variável dependente as perdas por *impairment* e como variável independente o ativo total. Por meio do teste de resíduos recursivos, verificou-se que os resíduos se encontravam no intervalo de confiança de + ou – dois desvios-padrão (gráfico 3). Entretanto, o teste de quebra estrutural Chow apresentou os resultados indicados na tabela 4, que levaram à rejeição da hipótese nula de constância de parâmetros próximo à observação número 28, que coincide com o ano de 2005. Dessa forma, é possível que, justamente em função do impacto associado ao início da vigência das normas SFAS n. 142 e SFAS n. 144, tenha havido uma mudança no

padrão de distribuição das variáveis, inviabilizando-se, assim, a possibilidade de se estabelecer uma relação linear forte entre as variáveis. O R^2 dessa regressão foi de aproximadamente 10%, o que sugere uma relação muito fraca entre as variáveis.

Tabela 3
Valor do ativo total e do *impairment* das empresas estudadas

	ALLTEL Corporations			MetroPCS Communications			Sprint Nextel Corporation		
	I	AT	I/AT	I	AT	I/AT	I	AT	I/AT
2000	0,00	12.182	0,0000				325,00	42.601	0,0076
2001	0,00	12.609	0,0000				1.327,00	45.793	0,0290
2002	0,00	16.245	0,0000				112,00	45.133	0,0025
2003	0,00	16.661	0,0000	0,00	899	0,0000	3.693,00	42.675	0,0865
2004	0,00	16.604	0,0000	0,00	965	0,0000	3.563,00	41.321	0,0862
2005	0,00	24.013	0,0000	0,00	2.159	0,0000	44,00	102.580	0,0004
2006	30,50	18.344	0,0017	0,00	4.153	0,0000	69,00	97.161	0,0007

	Suncom Wireless Holdings			Telephone and Data Systems			U. S. Cellular Corporation		
	I	AT	I/AT	I	AT	I/AT	I	AT	I/AT
2000	0,00	1.066	0,0000	0,00	8.635	0,0000	0,00	3.467	0,0000
2001	0,00	1.682	0,0000	0,00	8.080	0,0000	0,00	3.759	0,0000
2002	0,00	1.618	0,0000	147,62	9.602	0,0154	303,74	4.770	0,0637
2003	0,00	1.519	0,0000	59,40	10.210	0,0058	54,80	4.955	0,0111
2004	0,00	2.447	0,0000	119,95	11.013	0,0109	2,10	5.180	0,0004
2005	47,70	2.000	0,0238	6,80	10.205	0,0007	6,80	5.416	0,0013
2006	0,00	1.655	0,0000	0,00	10.600	0,0000	0,00	5.681	0,0000

Legenda: I = *impairment*; AT = Ativo Total

Fonte – Dados da pesquisa.

Nota – Valores em milhões de dólares.

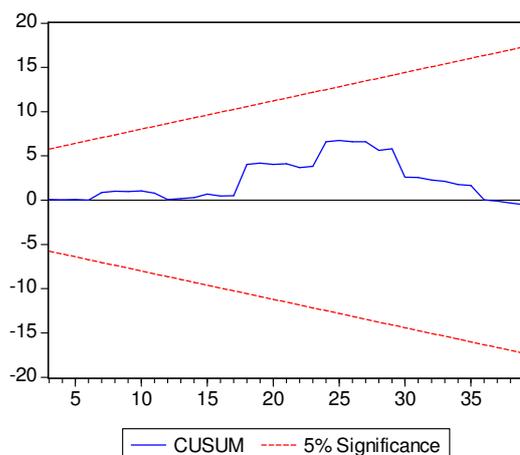


Gráfico 3 – Teste CUSUM.

Fonte – Dados da pesquisa.

Tabela 4
Teste Chow

F-estatístico	11,4599
Probabilidade	0,0001
Log razão de verossimilhança	19,6448
Probabilidade	0,0000

Fonte – Dados da pesquisa.

6 CONCLUSÃO

Pela análise das demonstrações contábeis das empresas do setor de telefonia móvel norte-americano no período de 2000 a 2006, observou-se que cerca US\$9,9 bilhões foram declarados como perdas por *impairment*, sejam elas relacionadas aos *long-lived assets* ou ao *goodwill*. Pode-se concluir que a ocorrência de perdas tão elevadas esteja relacionada ao início da vigência da nova regulação do FASB. Naquela ocasião, as empresas sujeitas às normas desse órgão viram-se obrigadas a modificar seus procedimentos em relação aos testes de *impairment* e, por conseguinte, a reconhecer perdas que talvez não se configurassem como tais no período anterior ao advento do SFAS n. 142 e do SFAS n.144.

Pôde-se verificar, pela observação dos ativos totais das empresas, uma grande discrepância entre a média e a mediana desses ativos – US\$22.932 milhões e US\$8.140 milhões, respectivamente. Essa discrepância pode ser explicada pelo elevado valor do ativo total de uma das empresas em relação às demais. Os testes estatísticos realizados com base em uma regressão tendo os ativos totais como variável independente e as perdas por *impairment* como variável dependente não permitiram o estabelecimento de uma relação significativa entre essas variáveis no período de 2000 a 2006.

Embora a vigência da nova regulação nos EUA corresponda a aproximadamente cinco anos, as empresas analisadas, em que pese a possibilidade de seguirem fielmente as novas normas, ainda não têm efetuado de forma clara a evidência das perdas por *impairment* em suas demonstrações financeiras. Essa afirmação se baseia, por exemplo, na falta de coincidência entre os valores declarados como perdas por *impairment* nos relatórios contábeis ao longo dos anos analisados. Em alguns casos, observou-se uma redução do valor reconhecido como perda por *impairment* no relatório subsequente ao do ano original sem qualquer menção a recálculos ou a mudanças de quaisquer naturezas.

Outro fato que torna o nível de divulgação acerca das perdas por *impairment* ainda insuficiente é a ausência de uma distinção das perdas por classe de ativos. Ademais, até o final de 2006, as empresas analisadas ainda não disponibilizavam de forma organizada, por meio de quadros ou tabelas, os valores correspondentes ao *impairment*, embora o fizessem em relação a outros eventos da contabilidade. Esse quadro levanta dúvidas tanto em relação à qualidade da informação contábil disponibilizada pelas empresas quanto em relação à eficiência da nova legislação no que diz respeito à sua rigidez na exigência de uma postura transparente das empresas acerca da ocorrência de *impairment*.

Diante dos resultados da pesquisa, é razoável afirmar que, a exemplo da realidade norte-americana, a emissão do pronunciamento CPC 01 pode não ser suficiente para que as empresas brasileiras realizem testes de *impairment* e evidenciem seus resultados de forma clara. Por se tratar de procedimento inédito no Brasil, é também possível que, assim como no início de sua vigência nos EUA, possa ocorrer o reconhecimento significativas perdas por *impairment* por empresas brasileiras, sobretudo por aquelas cujos ativos intangíveis têm maior representatividade.

A inconsistência entre os dados apresentados no âmbito das várias demonstrações financeiras das empresas analisadas apresenta-se como uma limitação da pesquisa. De fato, para a apuração dos valores declarados como perdas por *impairment* pelas empresas, foi necessário o exame intensivo de notas explicativas que, não raro, apresentavam-se pouco precisas. Dessa forma, faz-se necessária a realização de futuras pesquisas sobre o tema.

Especificamente, sugere-se a realização de estudos de caso que permitam análises em profundidade das informações sobre os valores reconhecidos como perdas por *impairment* pelas empresas, de forma que se possa discriminar a ocorrência de *impairment* por classe de

ativos. Em momentos posteriores, pode-se ampliar o horizonte da pesquisa, abrangendo-se um período suficiente para que se possam expurgar os efeitos de ajustes relacionados ao início da vigência da nova regulação do FASB. Por fim, é sugerida a reaplicação da pesquisa em outros setores da economia, posto que a magnitude das perdas por *impairment* verificadas no setor de telefonia móvel entre 2000 e 2006 pode estar ligada à relevância do *goodwill* em relação ao ativo total no setor estudado.

REFERÊNCIAS

- BAILEY, Kenneth D. **Methods of social research**. New York: The Free Press, 1992.
- BINI, Mauro; BELLA, Chiara Della. Determinants of market reactions to goodwill write-off after SFAS 142. **Managerial Finance**, v. 33, n. 11, p. 904-14, 2007.
- BLAIR, M; WALLMAN, S. **Unseen wealth**: report of the Brookings Task Force on Intangibles. Washington: Brookings Institution Press, 2001.
- BRYMAN, A. **Research methods and organization studies**. London: Unwin Hyman, 1992.
- COMITÊ DE PROCEDIMENTOS CONTÁBEIS (CPC). Pronunciamento Técnico CPC 01. Disponível em: <<http://www.cpc.org.br>> Acesso em: 05 jan. 2007.
- COMISSÃO DE VALORES MOBILÁRIOS (CVM). Deliberação 488/07. Disponível em: <<http://www.cvm.gov.br>> Acesso em: 28 jan. 2007.
- COMISSÃO DE VALORES MOBILÁRIOS (CVM). Resolução 520/07. Disponível em: <<http://www.cvm.gov.br>> Acesso em: 01 set. 2007.
- DAMODARAN, A. **Investment valuation**: tools and techniques for determining the value of any asset. 2. ed. New York: Wiley, 2002.
- FASB. Financial Accounting Standards Board. Statement of Financial Accounting Standards n. 121, Mar. 1995. Accounting for the Impairment of long-lived assets and for long-lived assets to be disposed of. Disponível em: <<http://72.3.243.42/pdf/fas121.pdf>> Acesso em: 19 out. 2007.
- _____. Statement of Financial Accounting Standards n. 142, June 2001a. Goodwill and Other Intangible Assets. Disponível em: <<http://72.3.243.42/pdf/fas142.pdf>> Acesso em: 19 out. 2007.
- _____. Statement of Financial Accounting Standards n. 144, Aug. 2001b. Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets. Disponível em: <<http://72.3.243.42/pdf/fas144.pdf>> Acesso em: 19 out. 2007.
- HIRSCHEY, Mark; RICHARDSON, Vernon J. Investor underreaction to goodwill write-offs. **Financial Analysts Journal**, v. 59, n. 6, p. 75, Nov./Dec. 2003.
- HITCHNER, J. R. **Financial valuation**: application and models. New York: Wiley, 2006.
- KAPLAN, R. S.; NORTON, D. P. **Translating strategy into action**: the Balanced Scorecard. Boston: Harvard Business School Press, 1996.
- KOLLER, T.; GOEDHART, M.; WESSELS, D. **Valuation**: measuring and managing the value of companies. New Jersey: John Wiley, 2005.
- LEEDY, Paul D.; ORMROD, Jeanne Ellis. **Practical research**: planning and design. 8. ed. New York: Prentice Hall, 2004.
- LEV, Baruch. **Intangibles**: management and reporting. Washington: Brookings, 2001.

- LI, Zining; SHROFF, Pervin; VENKATARAMAN, Ramgopal. Goodwill impairment loss: causes and consequences. In: UNIVERSITY OF MINNESOTA EMPIRICAL ACCOUNTING CONFERENCE, 2004, Minnesota. **Proceedings...** University of Minnesota, 2004.
- MCGARVEY, R. The asset revolution. **Risk Management**, v. 54, n. 3, Mar. 2007.
- ORENSTEIN, Edith. The relevance of reliability: an update on the FASB and IASB joint conceptual framework project. **Financial Executive**, v.21 n. 10. Dec. 2005.
- PENMAN, S. H. **Financial statements analysis and security valuation**. 3. ed. New York: McGraw-Hill, 2007.
- PEREZ, M. M.; FAMÁ, R. Ativos intangíveis e o desempenho empresarial. **Revista da Contabilidade Financeira – USP**, São Paulo, v. 1, n. 40, p. 7-24, jan./abr. 2006.
- SECURITIES and Exchange Commission. Important Information About EDGAR. Mar. 2005. Disponível em: <<http://www.sec.gov/edgar/aboutedgar.htm>> Acesso em: 24 out. 2007.
- _____. **The Investor's Advocate: how the SEC protects investors, maintains market integrity, and facilitates capital formation**. out. 2007. Disponível em: <<http://www.sec.gov/about/whatwedo.shtml>> Acesso em: 24 out. 2007.
- SCHERER, Luciano Márcio Scherer *et al.* O atual estágio da contabilização de ativos intangíveis no mercado norte-americano. **Revista FAE**, Curitiba, v. 7, n.1, p.77-87, jan./jun. 2004.
- STEWART, T. **Intellectual capital: the new wealth of organizations**. New York: Doubleday, 1999.
- STICKNEY, C. P.; WEIL, R. L. **Contabilidade financeira: uma introdução aos conceitos, métodos e usos**. São Paulo: Atlas, 2001.
- WAYMAN, Rick. Impairment charges: the good, the bad and the ugly. **Investopedia**, Nov. 5, 2002. Disponível em: <<http://www.investopedia.com/articles/analyst/110502.asp>> Acesso em: 20 ago. 2007.