

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA – UFU**  
**FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS – FACIC**  
**GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**MATHEUS TOSTA SILVA**

**RELAÇÃO ENTRE GERENCIAMENTO DE RESULTADOS E ATIVOS**  
**INTANGÍVEIS NO SETOR DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO**

**UBERLÂNDIA**  
**FEVEREIRO DE 2022**

**MATHEUS TOSTA SILVA**

**RELAÇÃO ENTRE GERENCIAMENTO DE RESULTADOS E ATIVOS  
INTANGÍVEIS NO SETOR DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Faculdade de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Uberlândia como requisito para a obtenção do grau de Bacharel no curso de Ciências Contábeis.

**UBERLÂNDIA  
FEVEREIRO DE 2022**

Ficha Catalográfica Online do Sistema de Bibliotecas da UFU  
com dados informados pelo(a) próprio(a) autor(a).

S586 Silva, Matheus Tosta, 1997-  
2022 RELAÇÃO ENTRE GERENCIAMENTO DE RESULTADOS E ATIVOS  
INTANGÍVEIS NO SETOR DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO  
[recurso eletrônico] / Matheus Tosta Silva. - 2022.

Orientador: MARCELO TAVARES.

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) -  
Universidade Federal de Uberlândia, Graduação em  
Ciências Contábeis.

Modo de acesso: Internet.

Inclui bibliografia.

1. Contabilidade. I. TAVARES, MARCELO, 1966-,  
(Orient.). II. Universidade Federal de Uberlândia.  
Graduação em Ciências Contábeis. III. Título.

CDU: 657

Bibliotecários responsáveis pela estrutura de acordo com o AACR2:  
Gizele Cristine Nunes do Couto - CRB6/2091  
Nelson Marcos Ferreira - CRB6/3074

## RESUMO

O presente estudo trata sobre ativos intangíveis e a possibilidade de gerenciamento de resultados fazendo uso desses ativos. O objetivo do presente estudo é verificar a relação entre a análise da proporção dos ativos intangíveis considerando o ativo total e o gerenciamento de resultados em empresas listadas no Brasil, Bolsa, Balcão (B3) no setor de Tecnologia da Informação. Foi realizada uma pesquisa descritiva nas análises dos documentos com natureza quantitativa dos dados que foram coletados no período de 2013 a 2020. As variáveis utilizadas para a estimação do modelo de regressão referente ao gerenciamento de resultados foram: Ativo Circulante, Equivalentes de Caixa, Passivo Circulante, Depreciação e Amortização, Outros Ativos Circulantes, Recebíveis, Receita Líquida de Vendas, Despesas Operacionais, Ativo Permanente e Ativo total. Para estudar a relação entre intangíveis e gerenciamento de resultados utilizou-se a proxy gerenciamento de resultados como variável dependente e como independente, as variáveis: Proporção de Ativos Intangíveis, Nível de Competitividade, Concentração Acionária, Governança Corporativa, Controle Familiar, Tamanho e Alavancagem, utilizada a regressão linear múltipla. Como resultados encontrados destaca-se: a alta variabilidade das variáveis Ativo Circulante, Equivalentes de Caixa, Passivo Circulante, Outros Ativos Circulantes, Receita Líquida de Vendas, Despesas Operacionais e Ativo Total das companhias entre o período de 2010 a 2020; a não significância da variável Proporção de Ativos Intangíveis, tendo o gerenciamento de resultados como variável dependente; a significância, porém com coeficiente negativo das variáveis Controle Acionário e Alavancagem; e a significância com coeficiente positivo da variável Tamanho do ativo, sendo que quanto maior essa variável, maior é a margem para o gerenciamento dos seus resultado das empresas de tecnologia. Justifica-se a pesquisa ao considerarmos que empresas de tecnologia da informação fazem uso intensivo de ativos intangíveis e estes possuem certo grau de subjetividade ao reconhecer e mensurar os ativos, portanto é uma possibilidade de fazer gerenciamento para não divulgar perdas incorridas no período. Portanto, esta pesquisa contribuiu para a literatura de gerenciamento de resultados por meio de *accruals*.

**Palavras-chave:** Ativos Intangíveis. Gerenciamento de Resultados. Tecnologia de Informação.

## ABSTRACT

*The present study deals with intangible assets and the possibility of earnings management using these assets. The objective of the present study is to verify the relationship between the analysis of the proportion of intangible assets considering the total assets and earnings management in companies listed in Brazil, Bolsa, Balcão (B3) in the Information Technology sector. A descriptive research was carried out in the analysis of documents with a quantitative nature of the data that were collected in the period from 2013 to 2020. The variables used to estimate the regression model regarding earnings management were: Current Assets, Cash Equivalents, Current Liabilities, Depreciation and Amortization, Other Current Assets, Receivables, Net Sales Revenue, Operating Expenses, Permanent Assets and Total Assets. To study the relationship between intangibles and earnings management, the earnings management proxy was used as a dependent variable and as an independent variable, the variables: Proportion of Intangible Assets, Competitiveness Level, Shareholding Concentration, Corporate Governance, Family Control, Size and Leverage, multiple linear regression was used. The results found include: the high variability of the variables Current Assets, Cash Equivalents, Current Liabilities, Other Current Assets, Net Sales Revenue, Operating Expenses and Total Assets of the companies between the period from 2010 to 2020; the non-significance of the variable Proportion of Intangible Assets, with earnings management as a dependent variable; the significance, however with a negative coefficient of the variables Equity Control and Leverage; and the significance with a positive coefficient of the Asset Size variable, and the greater this variable, the greater the margin for managing the results of technology companies. The research is justified when considering that information technology companies make intensive use of intangible assets and these have a certain degree of subjectivity when recognizing and measuring the assets, so it is a possibility to manage so as not to disclose losses incurred in the period. Therefore, this research contributed to the earnings management literature through accruals.*

**Keywords:** *Intangible Assets. Earnings Management. Information Technology.*

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b> .....	1
<b>2. REFERENCIAL TEÓRICO</b> .....	3
<b>2.1 Ativos Intangíveis</b> .....	3
<b>2.2 Gerenciamento de Resultados</b> .....	5
<b>3. METODOLOGIA</b> .....	6
<b>4. DISCUSSÃO DOS RESULTADOS</b> .....	9
<b>5. CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	14
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	17

## 1. INTRODUÇÃO

Com um mercado cada vez mais desenvolvido e globalizado, portanto interligados o cenário econômico atual é conhecido pela alta concorrência, devido à crescente demanda pelo mercado consumidor, por considerar o mundo como mercado, pela aproximação por meio da internet e o uso de novas tecnologias impulsionadoras, a procurarem fatores não tradicionais de capital e trabalho. Leva-se em considerar estes fatos para que as empresas mantenham a competitividade e respondam cada vez mais rápido às mudanças ocorridas (JOHANSON et al., 2001; TAVARES, 2010). Portanto, compreender as fontes que auxiliam a competitividade, como por exemplo o uso de tecnologias, pode trazer ganhos as empresas.

Nas empresas listadas no Brasil, Bolsa, Balcão (B<sup>3</sup>), há expressiva quantidade de companhias que apresentam em seu balanço patrimonial e em suas demonstrações contábeis um valor significativo nos ativos intangíveis. Devido a este fato e a importância da relação entre estes ativos e o gerenciamento de resultados por *accruals* considerando estas contas para o planejamento e resultado da empresa. A partir desse contexto, é possível destacar ao decorrer do tempo, um crescimento na visibilidade do interesse sobre os ativos intangíveis e o gerenciamento de resultados das empresas (MOURA; THEISS; CUNHA, 2014).

Segundo Lev (2001), o índice das empresas listadas na S&P 500, que fizeram uso de tecnologia da informação, subiu de 1 para 6 referente ao valor de mercado e valor contábil entre os anos de 1980 a 2001. Kayo, Teh e Basso (2006), explicam essa valorização, apontando que a maior parte dela são oriunda da crescente importância de geração de riqueza propiciada pelos ativos intangíveis.

De acordo com Hendriksen e Breda (1999), um dos objetivos da divulgação de informações, as quais são ligadas a governança das empresas, é transmitir confiança para a tomada de decisões. Com isso, torna-se essencial a divulgação de informações referentes aos ativos intangíveis. A Governança Corporativa, a partir de estudos, busca a relação entre o desempenho econômico-financeiro da companhia e os mecanismos de governança adotados pela mesma. As pesquisas, em sua maior parte visam descrever como a governança e os seus atributos influenciam sobre como a empresa desempenhará suas atividades. A verificação dos resultados desempenhados é concebida por Comitês de Auditoria e Práticas de Transparência ou índices de Governança Corporativa (LEAL, 2004).

Devido a enfrentar ambientes competitivos, é preciso por parte das empresas dedicar esforços para aderir a melhor estratégia e gerir seus ativos intangíveis. A implantação dos

mecanismos de Governança Corporativa tem o dever de auxiliar no controle dos ativos intangíveis, demonstrando assim estarem relacionados. Portanto, a competitividade acirrada de um mundo globalizado precisa de mecanismo de governança para proteger a corporação e os investidores.

Nesse contexto, é notado o vínculo entre Governança Corporativa e exercício de gerenciamento de resultados em estudos internacionais, como apresentado na pesquisa de Dechow e Skinner (2000). Em seu respectivo estudo, os autores abordam o elo entre as estruturas de Governança Corporativa e o gerenciamento de resultados, tendo como evidências encontradas que as empresas com falhas de governança são as mais propícias a exercer gestão de resultados, ou seja, gerenciar os seus resultados (DECHOW; SKINER, 2000). Essa relação existe, pois, as empresas evitam em divulgar perdas incorridas no período, e por isso recorrem ao gerenciamento, pois prejuízos divulgados no mercado prejudicam a empresa.

É válido destacar que não existe apenas uma medida para estimar a qualidade da informação contábil. Entre as diversas medidas existentes tem-se o gerenciamento de resultados, conservadorismo, relevância, tempestividade da informação e persistência (ALMEIDA, 2010). No presente trabalho as informações contábeis e suas qualidades serão observadas por meio do gerenciamento de resultados, da mesma maneira que os estudos de Stolowy e Breton (2004) e Moura et al. (2013), os quais apontam que, os dados contábeis detêm maior excelência em companhias que retratam baixo gerenciamento de resultados. Assim foi formulado a seguinte questão problema: como os ativos intangíveis estão relacionados com o gerenciamento de resultados das empresas listadas na B3 do setor de tecnologia da informação?

Dessa forma, o objetivo deste estudo foi analisar a relação da proporção dos ativos intangíveis contidos no ativo total e o gerenciamento de resultados, no período de 2013 a 2020 para as empresas listadas na B3 no setor de tecnologia da informação.

A relevância deste estudo é pautada na grande representatividade financeira dos ativos intangíveis, devendo assim serem claras aos agentes de interesse, como os investidores, demonstrando que a companhia tem conhecimento de quanto vale os seus ativos intangíveis e reconhece sua importância (ANTUNES; LEITE; GUERRA, 2009). Segundo o estudo de Kostagiolas e Asonitis (2009), houve um aumento significativo sobre o interesse de diferentes pesquisadores e em diferentes setores sobre a relação dos ativos intangíveis com o gerenciamento de resultados. O conhecimento desses ativos, inclusive o conhecimento do gerenciamento de resultado por parte dos usuários da informação os auxilia na compreensão do valor de mercado da empresa e por consequência na tomada de decisão.



O presente estudo é estruturado por essa seção introdutória, seguida do referencial teórico sobre ativos intangíveis e gerenciamento de resultados, a metodologia, a análise e discussão dos resultados e por fim as considerações finais.

## **2. REFERENCIAL TEÓRICO**

Este referencial aborda a temática dos Ativos Intangíveis e sobre o Gerenciamento de Resultados.

### **2.1 Ativos Intangíveis**

Os ativos intangíveis, segundo Canning (1929), podem ser definidos como um serviço futuro que dá para converter em moeda, desde que os direitos continuem legais, pertencendo justamente a uma pessoa ou um grupo. Nesse contexto, os ativos intangíveis podem compreender e abranger boa parte do valor do balanço de uma entidade, gerando grandes benefícios, além de ser um assunto complexo e desafiador sobre estudos empresariais de contabilidade.

Para Hoss et. al. (2010), ativos intangíveis tem como representatividade direitos e bens ligados a uma companhia. Mesmo se os itens não são contabilizados, suas naturezas possuem valores e podem se usufruir de vantagens competitivas tendo, como, exemplo o caso de uma patente. O autor relata que o tema também possui obstáculos, citando o exemplo de como estimar a vida útil do ativo intangível e obter o seu valor (HOSS, ET. AL., 2010)

Para Lev (2001), o ativo intangível é representado pelo direito a benefícios futuros que não podem ser tocados nem estimados financeiramente, sendo seu surgimento oriundo da criatividade nas empresas, em especial a área de recursos humanos. O autor explica que existe interatividade dos ativos tangíveis com os intangíveis, gerando mútua cooperação de modo a aumentar os resultados finais das empresas (LEV, 2001).

Sobre o valor dos ativos fixos das empresas, Donkin (1998), relatam que o seu valor contábil está em queda, quando comparado ao parâmetro do valor de mercado. Segundo os autores, este mesmo valor é tomado como medida da capacidade de exploração do conhecimento e dos elementos intangíveis restantes das organizações (DONKIN, 1998).

Evidenciando o valor de mercado e o valor da empresa, Edvinsson e Malone (1998), abordam que os ativos intangíveis são o que falta entre o valor contábil e o valor de mercado da empresa, sendo estes formados pelo *know-how*, tecnologia desenvolvida e administrada,

experiência e habilidades com o cliente. Portanto, são as variáveis que asseguram um melhor desempenho das empresas diante do seu mercado de atuação.

Conforme Sveiby (1998), menciona em sua pesquisa, o *disclosure* de ativos intangíveis é expressivo, tanto que as empresas têm como obrigação e necessidade o fator de dentro das empresas, bem como fator de fora. Considerando o fator de dentro da companhia, há a evidenciação devido à necessidade de ter o controle, conhecendo, monitorando e tomando ações de modo a aplicar correções nos intangíveis. Já o fator externo aborda a transparência para todos os agentes de interesse das organizações (SVEIBY, 1998).

Visando apontar a considerável relevância da Governança Corporativa, sobre o aumento das informações de ativos intangíveis em evidência, Himmelberg, Hubbard e Palia (1999), apresentam o exemplo de duas empresas, sendo ambas parecidas, mas com distinção na quantidade de ativos intangíveis em operação. Na demonstração apresentada, devido os ativos intangíveis serem de difícil controle, a empresa com mais destes, poderia privar seus investidores, quando comparada a organização com menos ativos intangíveis.

Sobre o uso dos intangíveis, Himmelberg, Hubbard e Palia (1999), relatam no estudo *Understanding the determinants of managerial ownership and the link between ownership and performance* (entendendo os determinantes da propriedade gerencial e o vínculo entre propriedade e desempenho) em que os ativos tangíveis são mais fáceis de manter o controle e monitoramento do que os ativos intangíveis. Nesse cenário, os autores reforçam que é mais fácil desviar os intangíveis para usos não devidos, ocasionando como, por exemplo, a possível distorção dos relatórios contábeis, visto a falta de registro dos intangíveis e a sua mensuração. Com isso, as empresas com alto montante de intangíveis, tratam a informação com segurança cuidadosa, visando transparecer mais confiança a seus investidores que não farão uso indevido deste recurso.

Já para Kayo (2002), os ativos intangíveis são considerados um grupo de conhecimentos e ações que a empresa faz, visando gerar boa relação entre os ativos fixos e os de capitais de giro, ambos tangíveis, no qual se o planejamento for bem aplicado, aumentam o valor das organizações. Para entender melhor os intangíveis, o autor estruturou o quadro 01.

Quadro 1- Classificação dos Ativos Intangíveis.

Tipo de Intangível	Principais Componentes
Ativos humanos	Conhecimento, talento, capacidade, habilidade, experiências dos empregados; administração superior ou empregados-chave; treinamento e desenvolvimento; entre outros.
Ativos de Inovação	Pesquisa e desenvolvimento; patentes; fórmulas secretas; <i>knowhow</i> tecnológico; entre outros.
Ativos Estruturais	Processos; <i>softwares</i> proprietários; bancos de dados; sistemas de informação; sistemas administrativos; inteligência de mercado; canais de mercado; entre outros.
Ativos de Relacionamento (com públicos estratégicos)	Marcas; logos; <i>trademarks</i> ; direitos autorais; (de obras literárias, de <i>software</i> , etc); contratos com clientes, fornecedores; contratos de licenciamento, franquias, etc; direitos de exploração mineral, de água, entre outros.

Fonte: Kayo (2002, p.19).

A partir disso, é válido pontuar que os ativos intangíveis têm essência de natureza permanente, onde as empresas possuem total controle, em que mesmo não obtendo sua definição física, estes possuem capacidade de gerar benefícios futuros as organizações.

## 2.2 Gerenciamento de Resultados

De acordo com Healy e Wahlen (1999), o gerenciamento de resultados é classificado em três partes de motivações. A primeira é a motivação envolvendo o mercado de capitais, sendo as informações contábeis utilizadas geralmente pelos *stakeholders*, que devido à relação do aumento do preço das ações, podem se sentir motivados a realizarem manipulações dos resultados, visando influenciar os preços dos ativos no curto prazo. O segundo ponto, corresponde as motivações contratuais, que representam o uso de informações contábeis para controlar os contratos da empresa. Respectivos contratos, possuem o objetivo de parametrizar os incentivos dos acionistas, podendo ser utilizados para incentivar o hábito de gerenciamento de resultados. Já a terceira parte refere-se as motivações regulatórias, associadas ao incentivo ao manuseio do lucro de empresas monitoradas por agências de regulação (HEALY; WAHLEN, 1999).

Associado a esse contexto, Hoss et al. (2010), destacam que os ativos intangíveis, quando bem administrados, podem ser utilizados como uma forma de benefício competitivo para as organizações, possibilitando o aumento do ganho, já que o benefício está entrelaçado com a quantidade de usuários na rede. O estudo de Erfurth e Bezerra (2013), investigando 46 empresas com o modelo de gerenciamento de resultados desenvolvido por Kang e Silvaramkrishnan (1995), corrobora nesse ponto, destacando que as empresas apresentam similaridade comportamental ao controlar seus lucros, nos segregados níveis de Governança Corporativa da Bovespa.

No que tange ao pensamento dos gestores e contadores sobre o gerenciamento de resultados, o estudo de Sancovski e Matos (2003), tomam como base pesquisas qualitativas, as quais demonstram que os exercícios contábeis ou operacionais não são integralmente avaliados como ético ou antiético. Os dados obtidos pela pesquisa, revelam que gestores e contadores têm uma perspectiva mais positiva e ética em gerenciar lucros por meio da tomada de decisões operacionais, quando comparada a escolha de processos contábeis exclusivos (SANCOVSCHI; MATOS, 2003).

Para Fields, Lys e Vicent (2001), o surgimento da prática de gerenciamento de resultados, seus conceitos e escolhas contábeis são limitadas, visto que não apenas única, mas todas as escolhas justificam o gerenciamento de resultados contábeis. Conforme os autores (2001, p.6), “embora nem todas as escolhas contábeis envolvam gerenciamento de resultados, este termo vai além da definição escolhas contábeis, as implicações das escolhas contábeis para alcançar um objetivo são consistentes a ideia de gerenciamento de resultados”. Ou seja, respectivo termo vai além dos preceitos contábeis, mas englobam todos os aspectos de gestão de uma organização (FIELDS; LYS; VICENT, 2001).

Nesse contexto, o gerenciamento de resultados pode ser advindo das escolhas contábeis, que contemplam diferentes motivos e processos de gestão, pertinentes as tomadas de decisões, porém devem incluir análises variáveis dos demais campos de administração das empresas.

### **3. METODOLOGIA**

Quanto aos objetivos do estudo, foi realizada uma pesquisa de objeto descritivo, que de acordo com Gil (2008), aponta que o principal motivo da sua realização é a descrição das características de determinada população, fenômeno ou estabelecimento de relação entre variáveis. Assim desenvolvida, é estabelecido relações entre variáveis de natureza quantitativa através de instrumentos estatísticos com um procedimento de levantamento, obtendo coleta documental e fazendo observação.

Os dados para análise foram extraídos no período de 2010 a 2020, visto que as empresas de capital aberto são obrigadas a apresentar demonstrações financeiras que são consolidadas diante as regulamentações contábeis. Nesse cenário, as companhias analisadas estão seguindo as normas internacionais IFRS desde 2010 e também conseguem apresentar a variabilidade entre as contas diante aos seus respectivos exercícios de atuação.

Foram analisadas as empresas de capital aberto, listadas no site da B<sup>3</sup>, do setor de tecnologia da informação, excluindo as companhias em que os seus dados não possuem

informações necessárias para satisfazerem as variáveis utilizadas. Para a obtenção dos dados, foi utilizado o Economática, enquanto os relatórios de Governança Corporativa foram extraídos do site da B3. Os resultados analisados consideraram a série deflacionada, sendo os valores expostos em milhões de reais.

Para se obter a qualidade das informações contábeis, foi calculado o gerenciamento de resultados a partir do modelo KS de Kang e Sivaramakrishnan (1995), utilizado para estimar os *accruals* arbitrário que retratam o montante contido nas contas contábeis passíveis de manipulação dos resultados. O resíduo da regressão apresentado no quadro 2, corresponderá a estimativa do gerenciamento de resultados.

Quadro 2 - Equações econométrica e a descrição das respectivas variáveis utilizadas nesta pesquisa para medir o gerenciamento por *accruals*.

$$AB = \beta_0 + \beta_1 (S_{1,yt} R_{yt}) + \beta_2 (S_{2,yt} D_{yt}) + \beta_3 (S_{3,yt} P_{yt}) + \varepsilon_{yt}$$

$AB = accrual\ balance$  ou total =  $AC_{yt} - CX_{yt} - PC_{yt} - DEP_{yt}$

$AC_{yt}$  = ativo circulante da firma y no período t;

$CX_{yt}$  = equivalentes de caixa da firma y no período t;

$PC_{yt}$  = passivo circulante da firma y no período t;

$DEP_{yt}$  = depreciação e amortização da firma y no período t;

$OAC_{yt}$  = outros ativos circulantes ( $AC - CX - REC - PC$ ) da firma y no período t;

$REC_{yt}$  = recebíveis (contas a receber) da firma y no período t;

$R_{yt}$  = receita líquida de vendas da firma y no período t;

$D_{yt}$  = despesas operacionais antes da depreciação da firma y no período t (obtida de forma indireta: receita líquida de vendas subtraída pelo lucro operacional – ebit);

$P_{yt}$  = ativo permanente ou não circulante da firma y no período t;

$\varepsilon_{yt}$  = variável analisada: *accrual* discricionário;

$S_{1,yt} = REC_{y,t-1} / R_{y,t-1}$ ;

$S_{2,yt} = OAC_{y,t-1} / D_{y,t-1}$ ;

$S_{3,yt} = DEP_{y,t-1} / P_{y,t-1}$ ;

$AT_{y,t-1}$  = ativo total da firma y no período t-1 (todas as variáveis são escalonadas pelo ativo total em t-1).

**Fonte:** Adaptado de Almeida (2010).

No quadro 3, são apresentadas variáveis utilizadas no presente estudo, que serão utilizadas como variáveis independentes no modelo de regressão que irá mediar a relação entre gerenciamento de resultados e a proporção de ativos intangíveis. São apresentados também, a expressão de cada variável, autores que já utilizaram e a origem dos dados.

Quadro 3 – Descrição das variáveis desta pesquisa.

Variável	Fórmula	Autor	Origem Dados
Proporção de Ativos intangíveis	(PAI): Total dos ativos intangíveis em relação ao ativo total	Moura, Theiss & Cunha (2014)	Economática
Gerenciamento de resultados	(MKS): Modelo de Kang e Sivaramakrishnan (1995)	Kang e Sivaramakrishnan (1995)	Economática
Nível de Competitividade	(NC): Soma dos quadrados do percentual do ativo total da empresa em relação ao ativo total da amostra	Perez & Famá, (2006) Almeida (2010)	Economática
Concentração Acionária	(CA): Percentual total de ações (ordinárias mais preferenciais) em posse do maior acionista	Almeida (2010) Herculano & Moura (2015)	Economática
Governança Corporativa	(GC): Listada no IGCX (Novo Mercado, Bovespa Mais, Bovespa Mais Nível 2, Nível 1 e Nível 2) = 1 Não listada no IGCX (demais níveis) = 0	Barth, Landsman, Lang & Williams (2006) Erfurth & Bezerra (2013)	Website da B3 e CVM
Controle Familiar	(CF): Presença da "Família Fundadora" no controle acionário = 1 Se não = 0	Ali, Chen & Radhakrishnan (2007) Jiraporn & Dadalt (2009) Casino, Pugliese, Mussolino & Sansone (2010)	Website da B3 e CVM
Tamanho	(TLN): Logaritmo Natural do Ativo Total	Watts & Zimmerman (1978) Zhou (2001)	Economática
Alavancagem	(ALV): Razão entre o passivo total e o ativo total	Hsu (2005) Morsfield & Tan (2006)	Economática

Fonte: Elaborado pelo autor.

Após a coleta dos dados, foi utilizado um modelo de regressão linear múltiplo com dados em painel para analisar a relação das variáveis sobre o gerenciamento de resultados, sendo essa adaptada pela expressão citada pelo Wonnacott (1981). O modelo econométrico é apresentado na Equação 1:

$$MKS_{yt} = \beta_0 + \beta_1 PAI_{yt} + \beta_2 NC_{yt} + \beta_3 CA_{yt} + \beta_4 GC_{yt} + \beta_5 CF_{yt} + \beta_6 TLN_{yt} + \beta_7 ALV_{yt} + \varepsilon_{yt} \quad (1)$$

Em que as variáveis são apresentadas como: MKS (gerenciamento de resultados); PAI (total de ativos em relação ao ativo total); NC (soma dos quadrados do percentual do ativo da empresa em relação ao ativo total); CA (percentual total de ações em posse do maior acionista); GC (listada no IGCX = 1, não listada no IGCX = 0); CF: (presença da “Família Fundadora” no controle acionário = 1, se não = 0); TLN (logaritmo natural do ativo total); ALV (razão entre o passivo total e o ativo total).

#### 4. DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A análise descritiva foi desenvolvida, para dados em formato anual e trimestral, das variáveis utilizadas para cálculo do gerenciamento de resultados por meio de *accruals*. As análises são apresentadas nas Tabelas 1 e 2.

Na Tabela 1 verifica-se que, em relação ao Ativo Circulante no ano de 2010, houve uma variabilidade de 50,45% dos dados, ou seja, uma variabilidade de média magnitude. Já em 2012 o coeficiente de variação teve um aumento relevante, indo para 100,60%, sendo esse resultado reduzido nos dois exercícios seguintes, porém com 106,59% no ano de 2015. É válido destacar que de 2015 a 2020 os valores do coeficiente de variação mantiveram média próximas a 100%, indicando uma importante variabilidade junto ao ativo circulante total, quando comparado aos anos de 2010 a 2015.

Nos Equivalentes de Caixa das empresas analisadas, o coeficiente de variação iniciou o primeiro ano com um valor de 62,61% e também teve uma alta expressiva no valor de 134,02% em 2012, mantendo respectivas médias, não apresentando quedas e aumentos significativos anos seguintes de análise. Respectivo cenário se repete ao analisar o Passivo Circulante, que também obteve um aumento em 2012, apresentando um coeficiente de variação de 116,09%. Ou seja, o ano de 2012 é apresentando como um exercício relevante as companhias do setor de tecnologia de informação, impulsionando seus resultados.

A Depreciação e Amortização, em relação ao comportamento das outras variáveis, não apresentou uma alta variabilidade, sendo o coeficiente de variação inferior a 100% em 2010 e 2011, com aumento para 108,09% em 2012, seguido de nova redução no coeficiente em 2013 e 2014 e finalizando os demais cinco anos seguidos com resultados de variação também superiores a 100%. Ou seja, novamente o ano de 2012 apresenta-se como um exercício de variação relevante no setor, sendo essa encontrada novamente nos períodos de 2015 a 2020.

No que tange aos Outros Ativos Circulantes, é válido destacar o baixo coeficiente de variação obtido no exercício de 2010, sendo esse de apenas 1,48%. Esse resultado é impulsionado pelos dados de 2012, finalizando respectivo exercício com coeficiente de variação em 99,01%, obtendo o melhor resultado do coeficiente em 2020 com 187,54%.

**Tabela 01 – Análise Descritiva (Anuais)**

Ano		Ativo Circulante	Equivalentes de Caixa	Passivo Circulante	Depreciação e Amortização	Outros Ativos Circulantes	Recebíveis (Contas a Receber)	Receita Líquida de Venda	Despesas Operacionais	Ativo Permanente	Ativo Total
2010	C.V. (%)	50,45	62,61	62,63	83,81	1,48	203,09	65,11	70,67	57,22	15,09
	Média	932658,88	161162,50	489547,13	30532,13	17007,50	112035,25	1058449,50	946927,50	495300,75	1427959,63
	Desvio padrão	470505,48	100897,77	306580,29	25589,10	251,02	227528,64	689171,40	669197,12	283403,01	215535,87
2011	C.V. (%)	67,48	79,35	75,12	87,35	99,01	59,58	77,12	82,76	72,02	45,82
	Média	748663,74	149781,53	428817,53	30764,75	38091,35	325443,80	832831,72	804246,50	457664,05	1206327,80
	Desvio padrão	505163,06	118848,55	322130,42	26871,84	37713,95	193901,80	642300,16	665584,52	329602,05	552716,95
2012	C.V. (%)	100,60	134,02	116,09	108,09	117,98	97,68	114,07	119,44	77,73	81,63
	Média	502056,63	108607,11	284251,76	24551,08	18084,89	213260,25	583849,53	523237,75	321300,31	823356,93
	Desvio padrão	505089,30	145556,31	329987,67	26536,86	21335,76	208320,63	665979,03	624943,43	249751,43	672104,30
2013	C.V. (%)	78,52	121,00	112,19	95,36	105,18	91,88	113,30	119,14	77,84	67,53
	Média	638430,88	125350,84	331656,66	25350,30	25467,78	226869,06	686795,80	618478,13	392050,22	1030481,10
	Desvio padrão	501275,80	151676,99	372083,85	24173,60	26786,27	208454,64	778118,19	736856,73	305188,70	695877,17
2014	C.V. (%)	75,27	124,04	98,90	91,42	104,91	87,77	105,13	109,47	77,73	67,35
	Média	674473,61	174620,39	297115,46	27814,56	26888,76	231014,56	705035,81	625024,94	452721,96	1127195,57
	Desvio padrão	507649,45	216596,45	293832,51	25427,46	28210,27	202766,91	741230,43	684229,55	351909,72	759141,76
2015	C.V. (%)	106,59	144,97	131,71	107,16	162,29	106,53	116,02	118,93	113,60	98,95
	Média	595264,66	196610,41	305397,82	27939,01	32952,35	178633,74	506967,79	469298,39	371173,76	966438,42
	Desvio padrão	634487,46	285026,90	402240,91	29938,44	53478,78	190292,43	588165,90	558154,49	421662,36	956294,66
2016	C.V. (%)	100,87	144,67	124,83	119,63	140,03	110,34	122,87	122,28	120,36	99,10
	Média	540719,28	129572,15	315070,18	29923,46	36217,17	170797,50	514698,27	468053,50	436109,71	976828,99
	Desvio padrão	545429,00	187457,53	393304,12	35796,62	50716,44	188451,55	632394,79	572341,60	524916,96	968059,51
2017	C.V. (%)	96,82	129,76	122,23	128,98	123,91	104,87	120,84	121,75	113,61	94,31
	Média	561131,95	126505,60	328169,62	32031,33	38133,47	173294,17	535952,80	502764,79	462829,61	1023961,56
	Desvio padrão	543304,67	164147,35	401114,15	41314,34	47250,49	181727,63	647628,49	612119,09	525817,12	965729,10
2018	C.V. (%)	100,92	134,77	118,73	116,37	127,20	94,80	117,27	119,51	111,69	94,16
	Média	553733,42	128060,74	357061,14	31810,42	50580,22	158042,84	557504,80	518195,00	465184,15	1018917,57
	Desvio padrão	558808,86	172592,27	423949,45	37016,48	64340,23	149825,02	653791,22	619287,60	519567,15	959391,81
2019	C.V. (%)	104,26	160,57	110,83	107,99	141,10	85,88	118,70	117,13	106,12	100,52
	Média	689127,98	291758,69	346006,11	38261,71	48626,21	150569,59	512403,71	462243,24	524050,60	1213178,58
	Desvio padrão	718474,88	468475,20	383483,34	41318,53	68612,95	129313,75	608237,01	541433,48	556143,53	1219471,18
2020	C.V. (%)	103,57	122,53	131,51	121,63	187,54	139,32	124,40	120,89	128,84	108,34
	Média	841391,84	324650,85	463351,55	34250,55	47279,92	263113,24	384949,25	355136,60	576738,52	1418130,36
	Desvio padrão	871408,43	397798,69	609347,79	41659,68	88667,27	366577,12	478870,59	429337,54	743093,78	1536365,23

Fonte: Elaborado pelo autor com dados da pesquisa

Em relação aos Recebíveis (Contas a Receber), nota-se uma singularidade nos exercícios das companhias de tecnologia da informação, mas um crescimento na variabilidade em 2020 de 53,44% no coeficiente de variação, em relação ao ano de 2019. Nessa variável é possível citar o maior desempenho do coeficiente de variação em 2010, chegando a 203,09%.

A Receita Líquida de Venda iniciou o período de análise em 2010 com a média de 1.058.449,50 e com o coeficiente de variação de 65,11%, apresentando nos demais anos queda em seus valores de média, mas aumento no coeficiente de variação, como, por exemplo, o



exercício de 2012 com 583.849,52 em valores da média e 114,407% junto ao coeficiente de variação.

Observando as Despesas Operacionais antes da depreciação, o coeficiente de variação de 70,65% em 2010 obteve crescimento nos anos seguintes da análise, finalizando 2020 com 120,89%, ou seja, 50,24% de variabilidade. Já os valores da média dessa variação apresentaram um comportamento contrário a esse cenário, obtendo 946.927,50 em 2010, reduzindo esses valores no decorrer dos anos, concluindo 2020 com média de apenas 355.136,60.

O Ativo Permanente, obteve aumento significativo de 2014 para 2015 em seu coeficiente de variação, de 77,73% para 113,60%, mantendo valores acima de 100% nos seguintes anos. O desvio padrão subiu representativamente, tendo no início da análise em 2010, o montante de 283.403,01 e 743.093,78 em 2020, o que mostra uma valorização do ativo circulante neste segmento.

Ao final da análise, o Ativo Total da firma apresentou média de 1.427.959,63 em 2010 com resultados decrescentes nos demais anos, obtendo resultado similar apenas em 2020, período em que apresentou média de 1.418.130,35. O comportamento do coeficiente de variação do Ativo Total começou com 15,09% em 2010 e teve aumentos significativos nos anos posteriores, resultando em 108,34% no período de 2020.

Ao esboçar os dados das variáveis utilizadas para cálculo do gerenciamento de resultados, apresentadas por trimestre (Tabela 02), verifica-se que o Ativo Circulante não apresenta aumento significativo no coeficiente de variação, média e desvio padrão ao decorrer dos trimestres. Nesse cenário, os coeficientes de variação dos quatro trimestres analisados são inferiores a 100%, o que pode ser indícios de estabilidade desses resultados ao longo do tempo.

Os Equivalentes de Caixa demonstram estabilidade no coeficiente de variação e nas outras estimativas. Nesse cenário, as baixas variabilidades dos equivalentes de caixa podem indicar baixo giro do capital, sendo esse mantido em mesmo fluxo de aplicações, limitando as opções de resgates imediatos das empresas. Já no Passivo Circulante o coeficiente de variação, média, desvio padrão e mínimo não apresentam variabilidades significativas, porém o valor máximo segundo trimestre apresenta um aumento relevante referente ao primeiro trimestre, sendo de 1.268.141,00 para 2.117.556,00.

A Depreciação e Amortização mantiveram um crescimento constante na média, desvio padrão e máximo o durante os períodos analisados pelo estudo. Enquanto isso, nos Outros Ativos Circulantes, o coeficiente de variação teve um declínio linear ao decorrer dos trimestres, ao contrário do desvio padrão que foi crescente e no último trimestre apresentou uma queda nesta variável e no máximo.

O comportamento dos Recebíveis (Contas a Receber), como evidenciado na Tabela 02, traz considerável aumento em todas as variáveis no segundo e terceiro trimestre, mas no quarto trimestre volta para um número semelhante ao primeiro trimestre. Respeitivo fato pode ser associado ao aumento das contas a receber do setor de tecnologia da informação durante os períodos de desenvolvimento de projetos das organizações. O estudo Moura et al. (2013), aponta que o respectivo setor tende a obter um faturamento a longo prazo significativo, visto o investimento dos seus recursos nas aplicações diante as prestações de serviços.

Quanto a Receita Líquida de Venda, identifica-se um aumento na média, desvio padrão, mínimo e máximo, não apontando muita variabilidade no coeficiente de variação. Ou seja, mesmo com o aumento de recebíveis no segundo e terceiro trimestre das empresas do setor de tecnologia da informação, a receita líquida apresenta variação pouco significativa. Esse comportamento é semelhante as Despesas Operacionais antes da depreciação, aumentando linearmente no decorrer dos trimestres o coeficiente de variação e desvio padrão.

Já o Ativo Permanente, apresenta crescimento no máximo do primeiro para o segundo trimestre, saindo de 1.746.119,00 para 2.325.531,00 e tornando a cair de novo no último trimestre, apontando o valor de 1.531.652,00. Respeitivo cenário também é observado no Ativo Total das companhias, desenvolvendo no primeiro trimestre o máximo de 3.606.096,00, saltando para 5.160.950,00 no segundo e voltando para 3.535.927,00 no quarto, mantendo pequenas variações nas outras medidas.

**Tabela 02 – Estatísticas Trimestrais**

Trimestre		Ativo Circulante	Equivalentes de Caixa	Passivo Circulante	Depreciação e Amortização	Outros Ativos Circulantes	Recebíveis (Contas a Receber)	Receita Líquida de Venda	Despesas Operacionais	Ativo Permanente	Ativo Total
1	C.V. (%)	90,12	149,75	108,98	91,08	154,27	98,39	91,17	91,78	105,70	86,47
	Média	610369,34	169089,08	327455,34	12583,58	37160,68	179175,04	227850,29	207532,65	453324,93	1063694,26
	Desvio padrão	550087,69	253203,15	356851,90	11461,41	57327,66	176297,67	207736,88	190474,21	479146,74	919725,80
	Mínimo	9198,10	492,39	6963,09	116,33	0,00	0,00	9646,52	8818,00	15346,94	24545,04
	Máximo	1894163,00	1365366,00	1268141,00	38788,00	279651,00	521194,00	613370,00	596629,00	1746119,00	3606096,00
2	C.V. (%)	99,21	159,25	122,93	94,08	149,80	111,98	92,21	93,49	110,79	95,50
	Média	661821,21	196414,74	360508,21	25741,13	40984,36	201944,87	464975,45	425823,05	464563,88	1126385,08
	Desvio padrão	656617,19	312799,96	443158,62	24216,43	61394,00	226143,98	428737,25	398113,44	514687,11	1075712,28
	Mínimo	12364,34	185,00	6515,19	115,19	0,00	0,00	21321,14	18432,00	8766,78	23209,72
	Máximo	2835419,00	1494584,00	2117556,00	91446,00	282590,00	1200023,00	1245290,00	1215214,00	2325531,00	5160950,00
3	C.V. (%)	96,19	147,62	117,62	98,54	148,01	122,01	92,81	94,41	110,76	93,28
	Média	685494,91	196278,24	374674,48	37707,50	41666,44	203767,66	693515,07	632435,88	465610,78	1151105,69
	Desvio padrão	659396,35	289736,17	440697,13	37158,50	61669,61	248617,71	643654,38	597091,92	515727,68	1073787,06
	Mínimo	15856,09	266,00	7149,37	214,88	0,00	0,00	34674,08	27985,00	8538,73	30449,17
	Máximo	2592932,00	1487702,00	1823999,00	147252,00	248191,00	1490734,00	1906583,00	1758851,00	2320799,00	4913731,00
4	C.V. (%)	96,13	155,42	113,20	91,21	135,28	99,91	95,58	98,12	104,86	89,54
	Média	612506,28	176518,67	339745,55	48169,60	31107,06	195251,16	921359,73	846551,84	440167,01	1052673,30
	Desvio padrão	588821,00	274346,80	384580,29	43934,08	42081,17	195080,40	880611,58	830639,63	461554,97	942584,70
	Mínimo	9357,42	1283,30	7635,31	463,21	0,00	0,00	38748,25	33986,00	14493,70	24872,97
	Máximo	2004275,00	1538156,00	1178943,00	150894,00	134626,00	622983,00	2566533,00	2491669,00	1531652,00	3535927,00

Fonte: Elaborado pelo autor com dados da pesquisa

Posteriormente, as análises descritivas apresentamos o cálculo do gerenciamento de resultados, os resultados da análise de regressão em painel, para verificar a relação entre o gerenciamento de resultados e a proporção de intangíveis, são apresentados na Tabela 03. O modelo utilizado escolhido com base nos testes de Bruscj-pagan, Hausman e Chow, foi o de modelos fixos.

**Tabela 03 – Análise de regressão em painel para efeitos-fixos**

	Coefficiente	Erro Padrão	Razão-t	p-valor	
Constante	663804	241637	2,747	0,0099	***
Concentração Acionária	-28495,4	9551,92	-2,983	0,0055	***
Proporção de Ativos Intangíveis	-1,68315e+07	4,34499e+07	-0,3874	0,7011	
Passivo Total	0,0523668	0,0978630	0,5351	0,5964	
Alavancagem	-837674	296538	-2,825	0,0082	***
Tamanho	16501,4	7873,84	2,096	0,0444	**
R <sup>2</sup>	0,778444				
F (8,31)	13,61495				
Valor-p (F)				0,0000	

Fonte: Elaborado pelo autor.

A capacidade de explicação (R<sup>2</sup>) do modelo de regressão estimado, foi de 0,7784, ou seja aproximadamente 78% da variação dos dados pode ser explicada por este modelo de regressão. Este é um bom resultado de ajuste do modelo e ainda assim o teste F da análise de variância, mostrou-se significativo com valor-p inferior ao nível nominal de significância de 0,05. Tendo a variável gerenciamento de resultados como a dependente e o teste da normalidade (qui-quadrado) com hipótese nula de que o resíduo apresenta distribuição normal apresentou um valor de 0,330059 e seu valor-p foi de 0,847869, sendo superior ao nível nominal de significância de 0,05, indicando assim que os resíduos seguem uma distribuição normal.

As variáveis CA (controle acionário), ALV (alavancagem) e TLN (tamanho) foram todas significativas ao nível nominal de significância de 0,05, entretanto a variável PAI (proporção de ativos intangíveis) foi não significativa. A não significância da variável PAI pode ser explicada pelo fato de que, a quantidade de ativos intangíveis apresenta uma tendência não proporcional ao acompanhamento dos resultados dos valores totais dos bens das companhias de tecnologia da informação, o que não corrobora aos estudos de Stolowy e Breton (2004) e Moura et al. (2013), os quais destacam os dados contábeis com melhor desempenho em companhias que retratam baixo gerenciamento de resultados, visto não apresentar significância entre as variáveis..

A concentração acionária (CA) apresentou coeficiente negativo, indicando assim que um aumento no gerenciamento de resultados está associado a uma redução no CA. Isto pode

ser explicado devido a motivação apontada por Healy e Wahlen (1999) ao desatacar que o controle acionário pode estar associado a utilização das informações contábeis, diante do gerenciamento de contratos e interesses dos seus agentes relacionados.

A importância da Alavancagem (ALV) no gerenciamento de resultados aponta a captação de recursos de terceiros para o desenvolvimento das operações, indicando o foco no investimento dentro destas empresas. Respectivo resultado corrobora ao estudo de Sancovschi e Matos (2003), que destacam a importância dos indicadores contábeis para a administração e captação de novos recursos para as organizações. Nesse cenário, os usos das informações contábeis são relevantes junto ao processo de tomada de decisões no ambiente corporativo.

Já a notabilidade do Tamanho (TLN) atesta o crescimento do ativo total dessas empresas de uma forma natural e exponencialmente, muito relacionado ao avanço da tecnologia e a riqueza das empresas relacionadas. O estudo de Hoss et al. (2010), reforçam esse apontamento, ao justificar que a utilização da tecnologia, como ferramenta para o desenvolvimento das atividades organizacionais, contribui com a expansão dos ativos e com a participação dessas companhias junto seu mercado de atuação.

O modelo estimado, consegue explicar em torno de 77% da variação dos dados, indicando assim que a regressão foi bem estimada. Além disto, o teste F da análise de variância, mostrou-se significativo, com um valor-p de  $3,17e-08$ , indicando assim que o modelo pode ser extrapolado para a população. A pressuposição de normalidade foi atendida com valor-p de 0,8478 que se mostrou não significativo ao nível nominal de significância de 5%.

## **5. CONSIDERAÇÕES FINAIS**

O presente estudo teve o objetivo de analisar a relação da proporção dos ativos intangíveis contidos no ativo total e o gerenciamento de resultados, dentre o período de 2013 a 2020, considerando as empresas do setor de tecnologia da informação listadas na B3. Para tanto foi utilizado o modelo KS de Kang e Sivaramakrishnan (1995), para calcular o gerenciamento de resultados através de *accruals* e o modelo de regressão linear múltipla para mensurar a relação das variáveis com o gerenciamento de resultados.

Os resultados das variáveis Ativo Circulante e Outros Ativos Circulantes indicaram alta variabilidade ao decorrer dos anos, permitindo elucidar uma evolução no montante de bens das empresas do setor de tecnologia, o que pode ser associado ao gerenciamento dos seus resultados. Corroborante a esse crescimento, as variáveis Recebíveis e Receita Líquida de Vendas obtiveram aumento ao decorrer dos anos de 2010 a 2020, o que também permite maior

possibilidade para gerenciamento tanto das contas a receber como da entrada de recursos efetivos.

Além disso, as variabilidades apresentadas diante as variáveis Despesas Operacionais e Ativo Total, também possibilitam considerar que o aumento ou queda de despesas podem direcionar o gerenciamento pelos gestores, vistos serem indicadores de fácil acesso ao longo dos anos. Nesse contexto, o aumento do Ativo Total em mais de 95% diante ao coeficiente de variação entre 2010 a 2020, também ressalta maior capacidade das empresas do setor em gerar dinheiro no futuro e efetividade diante ao mercado.

É válido destacar que o crescimento das variáveis analisadas obteve destaque a partir de 2012, período em que o Ativo Circulante, Equivalentes de Caixa, Passivo Circulante, Outros Ativos Circulantes, Receita Líquida de Vendas, Despesas Operacionais e Ativo Total das companhias apresentaram variabilidade superior a 50%, quando comparado ao coeficiente de variação no exercício de 2010. Portanto, o avanço dessas variáveis a partir desse período, possibilitam elucidar que o gerenciamento de resultado pode ser relacionado ao crescimento dos indicadores dessas companhias.

Todavia, ao aplicar o modelo de regressão linear múltipla, visando compreender a relação entre o gerenciamento de resultados com a proporção de ativos intangíveis, apenas as variáveis Controle Acionário, Alavancagem e Tamanho apresentaram significância. Com isso, a variável Proporção de Ativos Intangíveis não foi significativa ao gerenciamento de resultados, não sendo assim relacionada ao constructo da regressão.

Nesse contexto, o Controle Acionário foi relacionado ao gerenciamento de resultados das companhias do setor de tecnologia, porém com coeficiente negativo, ou seja, indicando que quanto maior é o gerenciamento de resultados, menor é o percentual total das ações em posse do maior acionista. Portanto, quanto maior a gestão dos resultados dessas companhias, maior também é a tendência de o Controle Acionário não ser associada apenas ao acionista majoritário.

A alavancagem também foi associada ao gerenciamento de resultados da companhia, com o coeficiente negativo, sendo a captação de recursos terceiros relevantes para o avanço das estratégias competitivas do setor e aumento das oportunidades de expansão. Ou seja, nesse cenário quanto maior a alavancagem das empresas, menor tende a ser o gerenciamento dos seus resultados.

Já o Tamanho do ativo foi a única variável com coeficiente positivo, indicando que o gerenciamento de resultados está associado ao tamanho do ativo das companhias do setor de

tecnologia. Assim, quanto maior o tamanho do ativo das companhias, maior será a margem para o gerenciamento dos seus resultados.

Portanto, a proporção dos Ativos Intangíveis não foi explicada pelo modelo de regressão linear múltipla, visto o montante desses ativos não acompanhar a tendência de crescimento dos valores totais dos bens das companhias. O Controle Acionário e a Alavancagem apresentaram relação, porém com coeficiente negativo, em que apenas o Tamanho do ativo foi relacionado ao gerenciamento de resultados nas empresas do setor de tecnologia da informação.

Para estudos futuros, recomenda-se que sejam analisados outros indicadores financeiros das companhias de tecnologia, visando mensurar se o gerenciamento de resultados possui maior influência diante aos ativos intangíveis. Sugere-se também que sejam desenvolvidas pesquisas em diferentes setores, comparando a significância do gerenciamento de resultados das organizações aos seus indicadores econômicos e financeiros.

## REFERÊNCIAS

ALI, A.; CHEN, T.; RADHAKRISHNAN, S. Corporate disclosures by family firms. **Journal of accounting and economics**, v. 44, n. 1-2, p. 238-286, 2007.

<https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2007.01.006>

ALMEIDA, E. A hipótese da curva de Kuznets ambiental global: uma perspectiva econométrico-espacial. **Estudos Econômicos**, São Paulo, v. 40, n. 3, p. 587-615, 2010.

<https://doi.org/10.1590/S0101-41612010000300004>

ANTUNES, M.T.P.; LEITE, R.S.; GUERRA, L.F. Divulgação das informações sobre ativos intangíveis e sua utilidade para avaliação de investimentos: um estudo exploratório baseado na percepção dos analistas de investimentos. **Revista Universo Contábil**, Blumenau, v.4, n.4, p.22-38, nov. 2009.

BARTH, M. E.; LANDSMAN, W.; LANG, M.; WILLIAMS, C. Accounting quality: International accounting standards and US GAAP. **Manuscript, Stanford University**, p. 1-46, 2006.

CANNING, J. B. **The economics of accountancy**: a critical analysis of accounting theory. New York: The Ronald Press Company, 1929.

CASCINO, S.; PUGLIESE, A.; MUSSOLINO, D.; SANSONE, C. The influence of family ownership on the quality of accounting information. **Family Business Review**, v. 23, n. 3, p. 246-265, 2010. <https://doi.org/10.1177/0894486510374302>

DECHOW, P. M.; SKINNER, D. J. Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. **Accounting horizons**, Boston, v. 14, n. 2, p. 235-250, fev. 2000. <https://doi.org/10.2308/acch.2000.14.2.235>

DONKIN, R. **Trabalhadores do Conhecimento, espécie em expansão**. São Paulo: Gazeta Mercantil, 1998.

EDVINSSON, L.; MALONE, M. **Realizing your company's true value by finding its hidden brain power**. **Intellectual Capital**. New York: Harper Business, 1998.

ERFURTH, A.E.; BEZERRA, F.A. Gerenciamento de resultados nos diferentes níveis de governança corporativa. **Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos**, São Leopoldo v. 10, n. 1, p. 32-42, jan. 2013. <https://doi.org/10.4013/base.2013.101.03>

FIELDS, T.D.; LYS, T.Z.; VINCENT, L. Empirical research on accounting choice. **Journal of accounting and economics**, p. 255-307, set. 2001. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00028-3](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00028-3)

GIL, A. C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2008.

HEALY, P.M.; WAHLEN, J.M. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. **Accounting horizons**, Boston, v. 13, n. 4, p. 365-383, nov. 1999. <https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>

HENDRIKSEN, E.S; BREDAS, M.F.V. **Teoria da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 1999

HERCULANO, H. A.; MOURA, G. D. Informação contábil e concentração acionária: Análise sob a ótica da persistência e da oportunidade. **Revista Ambiente Contábil**, São Paulo, v. 7, n. 2, p. 231-247, 2015.

HIMMELBERG, C.P.; HUBBARD, R.G.; PALIA, D. Understanding the determinants of managerial ownership and the link between ownership and performance. **Journal of financial economics**, v. 53, n. 3, p. 353-384, mar. 1999. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(99\)00025-2](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(99)00025-2)

HOSS, O.; ROJO, C.A.; GRAPEGGIA, A. **Gestão de ativos intangíveis: da mensuração à competitividade por cenários**. São Paulo: Atlas, 2010.

HSU, Thomas TC. Behavior of reinforced concrete elements under cyclic shear. II: Theoretical model. **Journal of Structural Engineering**, v. 131, n. 1, p. 54-65, 2005. [https://doi.org/10.1061/\(ASCE\)0733-9445\(2005\)131:1\(54\)](https://doi.org/10.1061/(ASCE)0733-9445(2005)131:1(54))

JIRAPORN, P.; DADALT, P. J. Does founding family control affect earnings management?. **Applied Economics Letters**, v. 16, n. 2, p. 113-119, 2009. <https://doi.org/10.1080/17446540701720592>

JOHANSON, U.; MÅRTENSSON, M.; SKOOG, M.; Mobilizing change through the management control of intangibles. **Accounting, Organizations and Society**, Tampa, v. 26, n. 7-8, p. 715-733, fev. 2001. [https://doi.org/10.1016/S0361-3682\(01\)00024-1](https://doi.org/10.1016/S0361-3682(01)00024-1)

KANG, Sok-Hyon; SIVARAMAKRISHNAN, K. Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach. **Journal of accounting Research**, v. 33, n. 2, p. 353-367, 1995. <https://doi.org/10.2307/2491492>

KAYO, E. K. **A estrutura de capital e o risco das empresas tangível e intangívelintensivas**: uma contribuição ao estudo da valoração de empresas. 2002. 110 f. Tese (Doutorado em Administração). Faculdade de Economia e Administração. São Paulo. 2002.

KAYO, E.K.; TEH, C.C.; BASSO, L.F.C. Ativos intangíveis e estrutura de capital: a influência das marcas e patentes sobre o endividamento. **Revista de Administração-RAUSP**, São Paulo, v. 41, n. 2, p. 158-168, jun. 2006. <https://doi.org/10.1590/S0034-75902006000200012>



KOSTAGIOLAS, P.; ASONITIS, S. **Intangible assets for academic libraries: Definitions, categorization and an exploration of management issues.** New York: Library Management, 2009. <https://doi.org/10.1108/01435120910982113>

LEAL, R.P.C. Governance practices and corporate value: a recent literature survey. **Revista de Administração de Empresas da USP-RAUSP**, São Paulo, v. 39, n. 4, p. 327-337, out. 2004.

LEV, B. **Intangibles: Management, Measurement, and Reporting**, Washington DC: The Brookings Institution, 2001.

MORSFIELD, Suzanne G.; TAN, Christine EL. Do venture capitalists influence the decision to manage earnings in initial public offerings?. **The Accounting Review**, v. 81, n. 5, p. 1119-1150, 2006. <https://doi.org/10.2308/accr.2006.81.5.1119>

MOURA, G. D., DALLABONA, L. F., FANK, O. L., VARELA, P. S. Boas Práticas de Governança Corporativa e Evidenciação Obrigatória dos Ativos Intangíveis. **Revista de Contabilidade e Controladoria**, Curitiba, v. 5, n.1, p. 120-138, abr. 2013.

MOURA, G.D.; THEISS, V.; CUNHA, P.R. Ativos Intangíveis e Gerenciamento de Resultados: uma análise em empresas brasileiras listadas na BM&FBOVESPA. **Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos**, São Leopoldo, v. 11, n. 2, p. 111-122, abr. 2014. <https://doi.org/10.4013/base.2014.112.02>

PEREZ, M. M.; FAMA, R. Ativos intangíveis e o desempenho empresarial. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 17, n. 40, p. 7-24, 2006. <https://doi.org/10.1590/S1519-70772006000100002>

SANCOVSCHI, M.; MATOS, F. Gerenciamento de lucros: que pensam administradores, contadores e outros profissionais de empresas no Brasil?. **Revista de Administração Contemporânea**, São Paulo, v. 7, n. 4, p. 141-161, dez. 2003. <https://doi.org/10.1590/S1415-65552003000400008>

STOLOWY, H.; BRETON, G. Accounts manipulation: A literature review and proposed conceptual framework. **Review of accounting and finance**, Bingley, v. 3, n. 1, p. 5-92, jan. 2004. <https://doi.org/10.1108/eb043395>

SVEIBY, K.E. **A nova riqueza das organizações: gerenciando e avaliando patrimônios de conhecimento.** Rio de Janeiro: Editora Campus, 1998.

TAVARES, M.F.N. **Reconhecimento, mensuração e evidenciação contábil: Um estudo sobre o nível de conformidade das empresas listadas na Bovespa com o CPC 01 – Redução ao valor recuperável de ativos.** 2010. Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal de Pernambuco. CCSA. Ciências Contábeis, 2010. [https://doi.org/10.21446/scg\\_ufrj.v5i1.13192](https://doi.org/10.21446/scg_ufrj.v5i1.13192)

WATTS, Ross L.; ZIMMERMAN, Jerold L. Towards a positive theory of the determination of accounting standards. **Accounting review**, p. 112-134, 1978.

WONNACOTT, H.T; WONNACOTT J.R. **Regression**: a second course in statistics. New York: John Wiley, 326 p. 1981.

ZHOU, X. Understanding the determinants of managerial ownership and the link between ownership and performance: comment. **Journal of financial economics**, New York v. 62, n. 3, p. 559-571, fev. 2001. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(01\)00085-X](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(01)00085-X)