



UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA
FACULDADE DE GESTÃO E NEGÓCIOS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

ESTUDO DO NÍVEL DE *DISCLOSURE* DOS ATIVOS INTANGÍVEIS DAS
EMPRESAS BRITÂNICAS PERTENCENTES AO ÍNDICE FTSE 100

MÁRCIO VIANA ROLIM

UBERLÂNDIA

2009

MÁRCIO VIANA ROLIM

**ESTUDO DO NÍVEL DE *DISCLOSURE* DOS ATIVOS INTANGÍVEIS DAS
EMPRESAS BRITÂNICAS PERTENCENTES AO ÍNDICE FTSE 100**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Uberlândia como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Administração.

Área de Concentração: Gestão Financeira e Controladoria

Orientadora: Profa. Dra. Sirlei Lemes

UBERLÂNDIA

2009

Ativo Intangível, *Disclosure*, Contabilidade Internacional.

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

- R748e Rolim, Márcio Viana, 1978-
 Estudo do nível de *disclosure* dos ativos intangíveis das empresas
 britânicas pertencentes ao índice FTSE 100 / Márcio Viana Rolim. - 2009.
 137 f. : il.
 Orientador: Sirlei Lemes.
 Dissertação (mestrado) – Universidade Federal de Uberlândia, Programa
 de Pós-Graduação em Administração.
 Inclui bibliografia.
1. Ativos (Contabilidade) - Teses. 2. Contabilidade internacional - Teses.
3. Contabilidade – Normas - Teses. I. Lemes, Sirlei. II. Universidade
Federal de Uberlândia. Programa de Pós-Graduação em Administração. III.
Título.

CDU: 657.421

MÁRCIO VIANA ROLIM

**ESTUDO DO NÍVEL DE *DISCLOSURE* DOS ATIVOS INTANGÍVEIS DAS
EMPRESAS BRITÂNICAS PERTENCENTES AO ÍNDICE FTSE 100**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Uberlândia como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Administração.

Área de Concentração: Gestão Financeira e Controladoria

Uberlândia, 17 de setembro de 2008.

Banca Examinadora:

Profª. Dra. Sirlei Lemes (Orientadora)
Universidade Federal de Uberlândia – UFU

Prof. Dr. Ernando Antônio dos Reis
Universidade Federal de Uberlândia – UFU

Profª. Dra. Adriana Maria Procópio de Araujo
Universidade de São Paulo – USP (FEARP)

À minha mãe, minha esposa e ao meu filho.
Ao meu irmão e ao meu padrasto.
Ao meu pai (*in memoriam*)

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, agradeço a Deus, o qual eu sempre me recorria nos momentos de angústia e desmotivação, e com o senhor, eu sempre me fortalecia.

Agradeço a minha esposa, Márcia, que sempre esteve ao meu lado incentivando e motivando, incondicionalmente, nos momentos de choro e nos momentos de sorrisos. Ao meu filho, Felipe, que fez renascer dentro de mim uma força para conseguir concluir esta etapa da minha vida.

Agradeço à minha mãe Francisca, ao meu padrasto Valdeci e ao meu irmão Marden que acompanharam a minha luta em busca da realização deste trabalho.

Agradeço aos amigos que estiveram ao meu lado nesta caminhada, especialmente, a Railene e ao Renato que me auxiliaram nas discussões do que melhor poderia compor esta pesquisa.

Agradeço à Universidade Federal de Uberlândia e à Faculdade de Gestão e Negócios (FAGEN), pela oportunidade aqui alcançada de ser discente e aluno concluinte do Mestrado, e assim, poder fazer parte desta mui respeitosa instituição.

Agradeço à orientadora, professora doutora Sirlei Lemes, por estar comigo nesta caminhada até o fim, o meu muito obrigado.

Agradeço à aos professores doutores, Marcelo Tavares, Ernando Reis e Karém Ribeiro, que muito contribuíram com sugestões e orientações quanto ao desenvolvimento deste trabalho e da minha formação acadêmica.

Agradeço à professora doutora Adriana Procópio, pelas considerações realizadas em que muito contribuíram para encerramento deste trabalho.

Agradeço aos amigos do mestrado, pela amizade construída para ir além da sala de aula.

Agradeço a todos os amigos, colegas e profissionais, que de certa forma, contribuíram na realização deste sonho.

O que sabemos é uma gota,
o que ignoramos é um oceano.
(Isaac Newton)

RESUMO

O atual movimento de consolidação da convergência mundial das normas contábeis, orientadas aos padrões internacionais emitidos pelo IASB (*International Accounting Standards Board*), manifestou interesse na identificação do nível de evidenciação dos ativos intangíveis, de acordo com a IAS 38, praticado pelas empresas britânicas pertencentes ao Índice FTSE 100, da Bolsa de Valores de Londres, em 2006. A mensuração do nível de evidenciação se tornou possível com a análise de conteúdo dos relatórios financeiros, realizada com base em um instrumento de coleta de dados norteados dos estudos de Botosan (1997), Eng e Mak (2003), Lanzana (2004) e Goldner (2006). Os resultados assinalam que apenas 18,6% das empresas da amostra atingiram 100% da evidenciação dos ativos intangíveis, mesmo legalmente obrigadas a realizá-la. Foram efetuados testes de desdobramento dos resultados por meio da Correlação de Pearson, Análise de Trilha, Correlação Canônica e Análise de Variância pela estimativa de *Bootstrap*, a fim de explicar o impacto do nível de evidenciação alcançado pelas empresas em relação às informações patrimoniais e índices de desempenho financeiro fornecidas pelos relatórios *Company Profile*. Os resultados dos testes revelaram que apenas a variável ROA (Retorno sobre Ativo), dentre todas consideradas neste estudo, se mostrou significativa quando relacionada com o nível de evidenciação das empresas. Assim, conclui-se que as práticas de *disclosure* dos relatórios financeiros, das empresas britânicas pertencentes ao Índice FTSE 100 em 2006, fornecidos aos usuários externos, carecem de melhor elaboração para atender às exigências do IASB, quanto ao atendimento da Norma IAS 38 dos ativos intangíveis. E ainda que, por exemplo, informações como setor de atuação das empresas e empresa de auditoria externa responsável, não conseguiram contribuir para explicar o nível de evidenciação alcançado pelas empresas da amostra.

Palavras-Chave: Ativo Intangível, *Disclosure*, Contabilidade Internacional.

ABSTRACT

The recent trend towards consolidation of the global convergence of accounting standards, guided by international standards issued by the IASB (International Accounting Standards Board), expressed interest in identifying the level of disclosure of intangible assets in accordance with IAS 38, which is done by UK companies belonging to the FTSE 100 Index, from the Stock Exchange of London in 2006. Measuring the level of disclosure has been made possible with the content analysis of financial reports, drawing on an instrument of data collection guided from the studies of Botoşani (1997), Eng and Mak (2003), Lansana (2004) and Goldner (2006). The results show that only 18.6% of the sample reached 100% for the disclosure of intangible assets, even legally obliged to do it. Tests were made to split the results by Pearson's correlation, path analysis, Canonical Correlation and Analysis of Variance by the bootstrap estimate, in order to explain the impact of the level of disclosure achieved by companies in relation to property information and financial performance rates reports provided by the Company Profile. The test results showed that only the variable ROA (Return on Assets), among all considered in this study, proved to be significant when related to the level of disclosure of companies. It is therefore concluded that the disclosure practices of financial reporting, companies belonging to the British FTSE 100 index in 2006, provided to external users need better preparation to meet the requirements of the IASB regarding the fulfillment of the Standard IAS 38 intangible assets. And even if, for example, information such as sector performance of the companies and external audit firm in charge, did not help to explain the level of disclosure achieved by the sample.

Keywords: Intangible Assets, Disclosure, International Accounting

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

FIGURA 1 – Fluxo Financeiro e de Informação	57
GRÁFICO 1 – Principais Ativos Intangíveis Evidenciados	101
QUADRO 1 – Discordâncias de Definições para o Ativo Intangível.....	29
QUADRO 2 – Evidências da Importância dos Ativos Intangíveis para as Empresas	33
QUADRO 3 – Estudos Orientados a Mensuração dos Ativos Intangíveis	41
QUADRO 4 – Conceitos Apresentados na IAS 38.....	44
QUADRO 5 – Categorias da Pesquisa sobre <i>Disclosure</i> e suas Características	59
QUADRO 6 – Sinônimos de <i>Disclosure</i> Utilizados em Trabalhos Científicos	61
QUADRO 7 – Questões de Pesquisa Relacionadas com a Estrutura de <i>Disclosure</i>	66
QUADRO 8 – Empresas da Amostra e Setores de Atuação.....	82
QUADRO 9 – Os Itens do Roteiro de Evidenciação para o Ativo Intangível.....	88
QUADRO 10 – Variáveis Seleccionadas para Análise	92
QUADRO 11 – Empresas Mais Evidenciadas e suas Empresas de Auditoria	104
QUADRO 12 – Resumo dos Resultados Obtidos.....	113

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – <i>Ranking</i> de Marcas mais Valorizadas em 2007	22
TABELA 2 – Nível de Evidenciação das Empresas.....	100
TABELA 3 – Quantidade de Empresas por Setor de Atuação	102
TABELA 4 – Setores de Atuação Segundo Classificação da BOVESPA.....	103
TABELA 5 – Auditorias Externas das Empresas da Amostra.....	104
TABELA 6 – Análise de Variância pela Estimativa de <i>Bootstrap</i> – Quartis	107
TABELA 7 – Análise de Variância pela Estimativa de <i>Bootstrap</i> – Mediana	108
TABELA 8 – Estimativa de <i>Bootstrap</i> para Empresas de Auditoria.....	109
TABELA 9 – Estimativa de <i>Bootstrap</i> nos Setores de Atuação das Empresas.....	109
TABELA 10 – Correlação Canônica para o Nível de Evidenciação dos Ativos Intangíveis	110
TABELA 11 – Estimativas e Significâncias de Pearson	111
TABELA 12 – Efeitos nas Informações Contábeis com Maiores Significâncias sobre o Nível de Evidenciação dos Ativos Intangíveis	112

LISTA DE SIGLAS

ABRASCA:	Associação Brasileira das Companhias Abertas
ANEFAC:	Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade
APIMEC:	Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais
BACEN:	Banco Central do Brasil
BOVESPA:	Bolsa de Valores de São Paulo
CFC:	Conselho Federal de Contabilidade
CPC:	Comitê de Pronunciamentos Contábeis
CVM:	Comissão de Valores Mobiliários
EUA:	Estados Unidos da América
EVA:	<i>Economic Value Added</i>
FASB:	<i>Financial Accounting Standard Board</i>
FIPECAFI:	Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras
FTSE:	<i>Financial Time Stock Exchange</i>
IAS:	<i>International Accounting Standards</i>
IASB:	<i>International Accounting Standards Board</i>
IBOVESPA:	Índice da Bolsa de Valores de São Paulo
IBRACON:	Instituto dos Auditores Independentes do Brasil
IFRS:	<i>International Financial Reporting Standards</i>
LSE:	<i>London Stock Exchange</i>
NYSE:	<i>New York Stock Exchange</i>
PIB:	Produto Interno Bruto
SEC:	<i>Securities and Exchange Commission</i>
SUSEP:	Superintendência de Seguros Privados
US GAAP:	<i>United States Generally Accepted Accounting Principles</i>

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	12
1.1 Contextualização	12
1.2 Problema de Pesquisa.....	16
1.3 Objetivos	19
1.4 Justificativa do Tema e Estrutura do Trabalho	19
2 EVIDENCIAÇÃO DO ATIVO INTANGÍVEL.....	27
2.1 Ativos Intangíveis	27
2.1.1 Definições e Características dos Ativos Intangíveis	27
2.1.2 Importância e Tipologia dos Ativos Intangíveis	32
2.1.3 Vida Útil.....	37
2.1.4 Mensuração dos Ativos Intangíveis	39
2.2 Ativo Intangível Segundo a Norma Internacional de Contabilidade do IASB (IAS 38).....	42
2.2.1 Introdução e Objetivo.....	42
2.2.2 Definição e Identificação	45
2.2.3 Reconhecimento e Mensuração dos Ativos Intangíveis.....	46
2.2.4 Avaliação dos Ativos Intangíveis após o Reconhecimento Inicial	54
2.2.5 Vida Útil.....	54
2.3 Evidenciação Contábil (<i>Disclosure</i>)	56
2.3.1 Definições e Características da Evidenciação.....	56
2.3.2 <i>Disclosure</i> Voluntário e <i>Disclosure</i> Obrigatório	63
2.3.3 Estruturas de <i>Disclosure</i>	65
2.3.4 Relação entre Evidenciação e outras Variáveis nos Estudos Empíricos.....	72
3. METODOLOGIA	77
3.1 Aspectos Metodológicos	77
3.2 Descrição da Pesquisa	80
3.3 Amostra da Pesquisa	81
3.4 Elaboração e Aplicação do Roteiro.....	84
3.4.1 Índices de <i>Disclosure</i> Usados em Outras Pesquisas	84
3.4.2 Instrumento de Coleta de Dados	87
3.5 Tratamentos dos Dados para Avaliação do Índice de <i>Disclosure</i>	91
3.6 Limitações da Pesquisa	98
4. RESULTADOS DA PESQUISA.....	100
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	115
REFERÊNCIAS.....	121
APÊNDICES	
APÊNDICE A: Informações Patrimoniais.....	130
APÊNDICE B: Informações de Desempenho Empresarial	132
APÊNDICE C: Informações Complementares de Desempenho e o Beta	134
APÊNDICE D: Número de Ações e de Diretores.....	136

1 INTRODUÇÃO

Neste capítulo, efetua-se a contextualização do trabalho quanto à evidenciação de ativos intangíveis, segundo as exigências internacionais, apresentando o problema da pesquisa, as hipóteses estabelecidas, as justificativas, assim como os objetivos propostos.

1.1 Contextualização

A contabilidade objetiva evidenciar, aos usuários internos e externos das empresas, informações contábeis úteis e de qualidade que contribuam para o processo de tomada de decisão (IUDÍCIBUS, 2004).

Dessa forma, a contabilidade tem um papel de destaque no processo de evidenciar as informações pertinentes à tomada de decisão. Oliveira, Gomes e Costa (2004, p.1) destacam que, a partir da segunda metade do século XX, os usuários da Contabilidade passaram a exigir das empresas a evidenciação de informações nas demonstrações contábeis, diferentes das tradicionais.

Os termos evidenciação e *disclosure* são essencialmente similares quanto ao objetivo de fornecer informações adequadas e úteis para a tomada de decisão dos usuários nas divulgações financeiras, portanto, neste trabalho, evidenciação e divulgação serão utilizados como sinônimos de *disclosure*.

A partir do início da década de 1990, a abertura de mercado e o crescente investimento de capital criaram uma interdependência financeira mundial denominada globalização. Com a globalização, as informações contábeis tornaram-se mais importantes para as decisões de investimentos e gestão dos administradores. Nesse sentido, Schmidt, Santos e Fernandes (2004, p. 12) declaram que “os negócios já não são confinados à fronteira de um país, pois cada vez mais pode ser observado seu crescimento em nível internacional”.

A competitividade entre as empresas não está, fundamentalmente, atrelada a produtos ou serviços que são oferecidos ao mercado, mas a investimentos em competências e relacionamentos. A atual exigência do mercado vai além dos tradicionais balanços baseados em valores monetários, pois é pertinente saber avaliar as habilidades, a satisfação dos clientes e ter inovação.

No cenário econômico das décadas de 1980 e 1990, caracterizado pelas mudanças constantes e rápidas, fez-se necessária uma atuação diferenciada por parte das empresas, justificando o interesse pelos ativos intangíveis. As empresas, para manter a sobrevivência, fazem investimentos em ativos intangíveis, tais como pesquisa e desenvolvimento, marcas e patentes.

Na visão de Lev (2001, p.2), a onda dos ativos intangíveis, a partir do início da década de 1980, tem combinado a globalização das atividades comerciais, responsável pela intensificação da competição entre as empresas, com a economia da informação, que se caracteriza pelo uso intensivo da tecnologia.

As empresas que buscam manter seus mercados e até mesmo expandi-los, quando possível, por meio de estratégias de competitividade e com a utilização de novas tecnologias, veem na economia mundial em transformação, uma fonte de perspectivas positivas para o aumento do seu patrimônio.

Esta década, dos anos 2000, é marcada pela sucessão de crises ocorridas nos Estados Unidos, em 2001 e em 2008, com impacto sobre os mercados mundiais, principalmente, o europeu com o qual mantém vínculos comerciais.

A crise de 2001 refere-se às fraudes contábeis e financeiras no mercado de capitais, desencadeadas por grandes corporações, como Enron, WorldCom, Tyco International, Adelphia Communications, Global Crossing, Qwest Communications e Computer Associates,

que afetaram a credibilidade do mercado e das empresas de auditoria naquele ano. Essas empresas tiveram a conivência das empresas de auditoria externa na apresentação de suas demonstrações contábeis fraudulentas, auditorias estas que deveriam resguardar o mercado e os investidores de informações verdadeiras e transparentes.

De acordo com Clarke (2005, p. 601), sobretudo o fator Enron representou uma ameaça à economia internacional, que, entretanto, não resultou em crise de confiança e investimento como aquela ocorrida com a quebra de Wall Street em 1929.

Em 2008, a crise no setor imobiliário americano gerou um colapso no mercado hipotecário, inclusive, com intensidade para afetar o mercado de crédito em geral.

Assim, o crescimento das empresas e a complexidade das transações, a concorrência global, a ocorrência de escândalos com fraudes contábeis, a busca por transparência e geração de informações financeiras úteis para usuários externos, sinalizaram para a necessidade de rever as normas contábeis e a convergência para uma norma de orientação internacional padrão.

Em tal cenário, a globalização gera consequências na contabilidade adotada pelas empresas, uma vez que, segundo Leite (2004, p. 42):

a globalização dos mercados econômicos vem influenciando o processo de harmonização internacional da contabilidade a partir dos investimentos diretos estrangeiros, dos blocos econômicos, dos empreendimentos multinacionais e, principalmente, do mercado de capitais.

Para Weffort, Vanzo e Oliveira (2005, p. 8), “a necessidade de uma linguagem contábil comum que permita à Contabilidade fornecer informações objetivas e legíveis em qualquer lugar do mundo torna-se cada vez mais premente”.

Cabe esclarecer, no entanto, que o estudo do ativo intangível e a adoção de uma linguagem contábil objetiva e acessível, isto é, passível de comparação, não surgiram com a

globalização ou com o alerta ocorrido pelas fraudes contábeis nos Estados Unidos, mas porque já eram objetos de estudos e debates antes mesmo da década de 1980. Com certeza, tais acontecimentos impulsionaram os profissionais e acadêmicos a discutir as mudanças a serem feitas na prática contábil nos anos que se seguiram.

Aspectos como a intensificação da transparência, o aumento das necessidades de *disclosure* e a utilidade das informações prestadas pelas empresas aos usuários externos ainda causam discussões no mundo dos negócios. Oliveira e Ponte (2004, p. 8) explicam que esses fatores são importantes para o alcance dos objetivos da contabilidade.

Para trabalhar a comparabilidade das informações contábeis, a Comissão de Contadores da União Europeia passou a adotar, a partir de 2005, para as empresas com títulos negociadas na Bolsa de Valores de Londres, as Normas Internacionais de Contabilidade emitidas pelo Conselho de Normas Internacionais de Contabilidades (*International Accounting Standards Board* - IASB).

O órgão que antecedeu o IASB foi o Comitê de Normas Internacionais de Contabilidade (IASC). Sobre este órgão, Schmidt, Santos e Fernandes (2006, p. 24) informam que “foi constituído no ano de 1973 através de um acordo feito entre organismos profissionais de contabilidade da Austrália, Canadá, França, Alemanha, Japão, México, Países Baixos, Reino Unido, Irlanda e Estados Unidos”. O IASC emitia, até 2000, normas por meio das IAS (*International Accounting Standard*) e, com a mudança para IASB, as novas normas receberam a denominação de IFRS (*International Financial Reporting Standards*).

Assim, o IASB é um órgão que tem se mantido como responsável por emitir Normas Internacionais de Relatórios Financeiros, as IFRS, que se acrescentaram as IAS já existentes. O IASB, segundo Niyama (2006, p. 40), é um órgão privado independente, dedicado à pesquisa de padrões contábeis com sede em Londres, na Grã-Bretanha, formado por um

Conselho de Membros, constituído por representantes de mais de 140 entidades profissionais de várias partes do mundo. No Brasil, os seus representantes junto ao IASB são o Instituto Brasileiro de Contadores (IBRACON) e o Conselho Federal de Contabilidade (CFC).

A respeito das perspectivas da convergência das normas contábeis norte-americanas para as IFRS, Lemes e Carvalho (2004, p. 5) explicam que:

Diante das crises de confiabilidade do mercado e motivado pela crença de que maior transparência nas informações possa reduzir os custos do capital, reduzir os custos de adequação das demonstrações financeiras para outro conjunto de normas, reduzir riscos, e, conseqüentemente, atrair mais investimentos, o FASB assina, em 2002, o acordo de convergência com o IASB.

Assim, a convergência para uma contabilidade comparável em termos mundiais é uma realidade, pelo profissionalismo como está sendo conduzido pelo IASB e a pressão por confiabilidade e pela transparência exigida pelo mercado de capitais.

1.2 Problema de Pesquisa

Alguns estudos abordam o nível de *disclosure* prestado pelas empresas: Verrecchia (1983) estudou a evidenciação voluntária das informações financeiras; Botosan (1997) procurou examinar a associação existente entre o nível de evidenciação e o custo de capital do patrimônio líquido de uma amostra de empresas, o que não ficou evidente, segundo a autora, porque os relatórios anuais não eram suficientemente informativos; Verrecchia (2001) sugeriu uma taxonomia com três categorias de estudos sobre evidenciação (baseadas em associação, julgamento e eficiência), em que as categorias são representadas por relações matemáticas que procuraram refletir o fenômeno da divulgação. No contexto brasileiro, Oliveira e Ponte (2004) mostraram o grau de evidenciação das demonstrações contábeis tradicionais nas sociedades anônimas brasileiras quanto às informações de natureza avançada e não obrigatória, e Goldner (2006) investigou o nível de evidenciação das demonstrações contábeis dos bancos brasileiros, cujos resultados revelaram que a evidenciação era suficiente apenas para o que era

exigido pela legislação. Contudo tais estudos não têm como objeto de pesquisa o *disclosure* do ativo intangível, mas outras fontes de estudos, como, por exemplo, informações não obrigatórias.

Os ativos intangíveis, apesar de serem objetos de outros estudos, apresentam-se como um tema atual, por suscitarem questões a serem resolvidas, quanto à forma de reconhecimento, à mensuração de empresas específicas e à comparação entre elas.

Dentre os trabalhos existentes, destacam-se, por terem relação direta com o objeto deste trabalho, os seguintes: Barth, Kasznik e McNichols (2001) estudaram a relação entre incentivos dos analistas e a extensão dos ativos intangíveis apresentados; Gelb (2002) discutiu como os ativos intangíveis afetam as evidenciações das empresas; Gu e Wang (2005) examinaram a relação entre a previsão de lucros e os ativos intangíveis das empresas; Ritter e Wells (2006) pesquisaram como a convergência internacional das normas contábeis impactaria a evidenciação dos ativos intangíveis pelas empresas australianas; Gelb e Siegel (2000) investigaram se empresas com níveis significantes de ativos intangíveis estão mais suscetíveis ao acréscimo de dividendo e à recompra de ações¹; Eckstein (2004) comparou as recentes promulgações das normas contábeis dos Estados Unidos, do Reino Unido e do IASC referentes aos ativos intangíveis. Apesar da contribuição que os trabalhos oferecem, nenhum deles é específico em identificar a evidenciação dos ativos intangíveis com o foco aqui pesquisado.

Quanto à relevância das Normas Internacionais de Contabilidade para o mercado mundial, Lemes, Carvalho e Oliveira-Lopes (2007, p.1) justificam que:

Dos 36 trilhões de dólares norte-americanos de capitalização dos mercados mundiais no final de 2005, em torno de 11 trilhões correspondem a mercados onde as IFRS são exigidas ou permitidas e 17 trilhões se tratam de mercados

¹ É a reaquisição das ações pela própria empresa emissora (*stock purchase*).

nos quais as Normas Contábeis Norte-Americanas (os U.S. GAAP – *United States Generally Accepted Accounting Principles* emitidas pelo FASB – *Financial Accounting Standards Board*) é a regra...

Dentre as normas emitidas pelo IASB, a IAS 38 prescreve o tratamento da contabilidade quanto à mensuração e à evidenciação dos ativos intangíveis.

Ressalta-se, neste contexto, que os investidores, ao buscar a melhor alternativa de aplicação de seu capital serão atraídos por aqueles mercados que ofereçam as melhores condições e oferta de informações confiáveis das empresas investidas. Possuir nível de evidenciação mínimo exigido legalmente poderá propiciar à administração das empresas melhor ganho, e aos investidores, clareza e confiança na decisão de investir.

A identificação do nível de *disclosure* dos ativos intangíveis, segundo as Normas Internacionais de Contabilidade, tornou-se possível, no presente estudo, quando se analisaram os relatórios contábeis de empresas já obrigadas a cumprir com tais normas. As empresas britânicas listadas em bolsas de valores estão obrigadas a divulgar suas demonstrações contábeis de acordo com as Normas Internacionais de Contabilidade desde 2005, tendo sido, portanto, as escolhidas para a realização do presente estudo. Os relatórios contábeis utilizados foram aqueles apresentados à Bolsa de Valores de Londres, elaborados segundo as normas do IASB. Partindo dessa contextualização, o presente trabalho se estrutura em torno de responder à seguinte indagação: **qual o nível de evidenciação dos ativos intangíveis, de acordo com a IAS 38, praticado por empresas britânicas pertencentes ao índice FTSE 100 da Bolsa de Valores de Londres, em 2006?**

O índice FTSE do Reino Unido se refere a um índice composto por 100 companhias britânicas com ações de primeira linha (*blue chip*) mais capitalizadas, que se constituem em uma proteção quanto ao tamanho e à liquidez.

1.3 Objetivos

Como objetivo geral, pretende-se identificar o nível de evidenciação dos ativos intangíveis, de acordo com a IAS 38, praticado por empresas britânicas pertencentes ao Índice FTSE 100 da Bolsa de Valores de Londres, em 2006. Visando atingir o objetivo geral, os seguintes objetivos específicos deverão ser atendidos:

- a) Identificar a forma de tratamento dos ativos intangíveis segundo as Normas Internacionais de Contabilidade, mais especificamente, a IAS 38;
- b) Elaborar um instrumento de coleta de dados que permita delinear o nível de evidenciação de ativos intangíveis conforme as exigências do IASB;
- c) Coletar uma amostra de empresas Britânicas, de vários segmentos, como pertencentes ao Índice FTSE da Bolsa de Valores de Londres, em 2006;
- d) Calcular o nível de evidenciação de ativos intangíveis fornecido nos relatórios contábeis das empresas da amostra, por meio da verificação de ocorrência dos requisitos obrigatórios da norma IAS 38 contidos no instrumento de coletas de dados;
- e) Identificar o nível de evidenciação das informações sobre ativos intangíveis fornecido pelas empresas em seus relatórios contábeis;
- f) Testar a correlação e a significância estatística entre o nível de *disclosure* e os indicadores financeiros, de acordo com o item anterior;
- g) Buscar estabelecer relações entre indicadores financeiros e características das empresas com o seu nível de *disclosure* dos ativos intangíveis identificados.

1.4 Justificativa do Tema e Estrutura do Trabalho

As empresas, em sua existência, sempre têm passado por adaptações ao mercado decorrentes de sua oscilação característica, fundamentalmente, com a percepção que, a partir

da década de 1980, tenham se intensificado o acesso e a difusão da tecnologia em massa e do movimento de aquisições de empresas nacionais e internacionais.

Percebe-se que, nesse contexto de mudanças, os ativos tangíveis, como edificações, terrenos, veículos, equipamentos, que eram os principais símbolos de prosperidade e sucesso empresarial, abriram espaço para outros ativos intangíveis, tais como marcas, patentes, *software* de computador, direitos autorais, carteiras de clientes e relacionamento com clientes.

Sobre o mérito dos ativos intangíveis, Davenport e Prusak (1998, p. 2) afirmam que:

Crescentemente, intangíveis relacionados ao conhecimento não somente fazem parte dos negócios, mas serão parte de todos os ‘produtos’ oferecidos pelas empresas. Distinções antigas entre produtos fabricados, serviços e ideias estão sendo destruídas. E mesmo as empresas tradicionais crescentemente são, ao mesmo tempo, usuárias e vendedoras de conhecimento.

Quanto à criação de vantagem competitiva por parte dos ativos intangíveis, os autores ainda comparam a capacidade dos ativos tangíveis e intangíveis quanto à geração de retornos futuros, em que o conhecimento gera retornos crescentes, uma vez que seu compartilhamento beneficia as entidades que doam ou que recebem, ao contrário dos ativos materiais, que se depreciam quando utilizados.

Assim, os ativos intangíveis assumiram o papel de novo propulsor de desenvolvimento das corporações, sendo responsáveis por inová-las e incrementá-las por meio do capital intelectual e investimento em pesquisa e desenvolvimento. Segundo Edvinsson e Malone (1998, p.15), o ativo intangível, como fonte de conhecimento, pode ser considerado um reservatório sustentável de vantagem competitiva.

Quando a vantagem competitiva motivada pelo ativo intangível gera retornos, estes se refletem em crescimento do valor da empresa por meio do valor adicionado. Por exemplo, para Gu e Lev (2001, p. 5), “as estimativas para o capital do conhecimento da Microsoft [são] de US\$ 211 bilhões, Intel US\$ 170 bilhões, GE US\$ 112 bilhões, e Merck US\$ 110 bilhões”, o que demonstra a importância deste capital, para compor o valor adicionado dessas empresas.

Conforme Milone (2004, p. 5):

cada vez mais tem sido evidenciado pela *performance* das empresas nos mercados financeiros, que uma parcela significativa do seu valor não está vinculada aos ativos tangíveis que ela possui. Diversos estudos acadêmicos sugerem que outros ativos são responsáveis por esta geração de valor adicionado nas empresas: os ativos intangíveis.

Ao longo das décadas de 1980 e 1990, ocorreu um processo de reestruturação do mercado decorrente da crescente onda de aquisições e fusões e da contínua valorização dos preços das ações em bolsa de valores, observando-se o distanciamento entre os valores contábeis ou patrimoniais das empresas (*book value*) em relação ao valor de mercado (*market value*).

Uma das prováveis razões dessa diferença seria o peso que os ativos intangíveis passaram a representar nas avaliações realizadas pelo mercado nesses negócios, em ativos como: marcas, carteira de clientes, patentes e pesquisa e desenvolvimento.

Lev (2003, p. 17) assegura que:

[segundo] dados da S&P, 500 companhias respondem por, aproximadamente, 75 por cento dos ativos totais da economia norte-americana, estes dados também mostram que, desde a metade da década de 1980, houve um grande aumento da diferença do valor de mercado em relação ao valor contábil, embora com alta volatilidade. Esta diferença alcançou seu ápice em março de 2000, a relação entre o valor de mercado e o valor contábil era de 7,5 e, mesmo que reduzisse a patamar de 4 ou 3, ainda assim, grande parte destes valores refletiriam a influência do valor dos ativos intangíveis.

Em setembro de 2003, a taxa média do valor contábil foi ultrapassada em 4,5 vezes, em razão do valor dos ativos intangíveis, consoante confirmam Gu e Lev (2004, p. 1).

Assim, o distanciamento entre o valor de mercado e o valor contábil percebido nas empresas nos processos de aquisição, fusões ou mesmo negociação de ações, podem ser em parte atribuídos aos ativos intangíveis presentes na entidade. Uma das possíveis explicações é que, ao avaliar a ação ou a empresa, os ativos intangíveis, considerados juntamente com os

ativos físicos, na visão do avaliador, podem gerar retornos futuros esperados, criando-se o valor adicionado.

De acordo com Nakamura (2000, p. 19), os ativos intangíveis movimentam, aproximadamente, 1 trilhão de dólares somente em investimentos anuais. Um exemplo é o caso da Gillette, que investiu US\$700 milhões no desenvolvimento do Mach3 no período de 1990 a 1998.

A empresa britânica Interbrand, de consultoria de marcas – fundada em 1974 –, em conjunto com a revista norte-americana *Business Week*, publicada pela McGraw-Hill Companies – fundada em 1929 –, elaboram, anualmente, um *ranking* das 100 empresas com as marcas mais valorizadas mundialmente.

Por sua vez, a Interbrand utiliza uma metodologia de avaliação de ativos intangíveis para avaliar as marcas que serão utilizadas no *ranking*. Segundo essa metodologia, o valor da marca é gerado pelas expectativas de geração de valor econômico agregado (EVA) que possa ser atribuído à utilização da marca. Na Tabela 1, apresenta-se, de forma resumida, o *ranking* de 2007.

Tabela 1: *Ranking* de Marcas mais Valorizadas em 2007

Ranking	Marca	País de Origem	Valor da Marca em (US\$m)*	Patrimônio Líquido (US\$m)**
1	Coca-Cola	Estados Unidos	65.324	21.744
2	Microsoft	Estados Unidos	58.709	31.097
3	IBM	Estados Unidos	57.090	28.470
4	General Eletric (GE)	Estados Unidos	51.569	115.559
5	Nokia	Finlândia	33.696	25.528
6	Toyota	Japão	32.070	4.580
7	Intel	Estados Unidos	30.954	42.762
8	Mc Donald's	Estados Unidos	29.398	15.279
9	Disney	Estados Unidos	29.210	30.753
10	Mercedes Benz	Alemanha	23.568	38.230

Fonte: *Interbrand Consult: Best Global Brands – 2007 Ranking - www.interbrand.com

Fonte: ** Patrimônio Líquido identificado a partir dos sítios das empresas

Na Tabela 1, observa-se que 60% das empresas possuem o valor da marca superior ao valor do Patrimônio Líquido, comprovando o quanto essa informação pode ser importante para a gestão do ativo intangível. Em destaque, as três primeiras empresas – Coca-Cola, Microsoft e IBM – apresentam um percentual relevantemente superior ao Patrimônio Líquido, sendo, respectivamente, 200%, 88% e 100%.

Quanto ao potencial dos ativos intangíveis em gerar riqueza, Whitwell, Lukas e Hill (2007, p. 87) destacam que “o desafio do analista não é só identificar e avaliar os ativos intangíveis da empresa, mas determinar a provável contribuição dos ativos intangíveis para a empresa que negocia em um ambiente externo em transformação.”

O cálculo do retorno futuro esperado por esses ativos, ou qual riqueza possivelmente será gerada, passa a ser um ponto a ser levado em consideração, especialmente porque ele é passível de risco como qualquer outro ativo. Eckstein (2004, p. 141) assevera que, “historicamente, os ativos intangíveis sempre foram considerados ativos de risco, mas com potencial retorno futuro”.

Porém provar quanto e quando um ativo intangível irá gerar retornos futuros a uma empresa não é uma tarefa simples. Lev (2001, p. 89) esclarece que “é mais difícil explicar este potencial retorno futuro gerado pelos intangíveis que os benefícios provenientes de investimentos em propriedades, plantas e equipamentos”.

Pelo fato de os ativos intangíveis se configurarem no cenário internacional como imprescindíveis para algumas empresas na competitividade empresarial, por fazerem parte de um diferencial que eleva o valor de mercado das ações das empresas que os possuem, por serem decisivos na valorização das empresas em casos de fusões e aquisições, e, por fim, por serem responsáveis pela geração de retornos futuros, fica evidente que o ativo intangível estará sujeito a opiniões diversas quanto ao seu tratamento contábil.

Para Barth, Kasznik e McNichols (2001, p. 2), os ativos intangíveis:

vêm se tornando crescentemente maiores para muitas empresas, não são devidamente reconhecidos pelas normas contábeis atuais, possuem substancial assimetria informacional devido a sua incerteza, e possuem uma representatividade economicamente importante para as empresas.

Assim, no decorrer desta seção, destacou-se a importância dos ativos intangíveis, os indícios da complexidade do seu reconhecimento e da comprovação dos retornos esperados, que são maximizados por relatórios contábeis. Nesta pesquisa, o ativo intangível será observado, especificamente, em empresas britânicas e que constem no índice FTSE 100 da Bolsa de Valores de Londres.

A respeito da relevância da Bolsa de Valores de Londres, de acordo com o relatório da Gerência de Estudos Econômicos, Assessoria Econômica da Comissão de Valores Mobiliários (2002), sobre o valor de mercado das companhias nacionais listadas em bolsa de valores, o Reino Unido é o terceiro colocado, estando atrás apenas dos Estados Unidos e do Japão, e ainda, registra o quinto maior Produto Interno Bruto² (PIB). Entre os países industrializados, o Reino Unido apresenta-se com o terceiro maior número de companhias listadas em bolsas de valores e a segunda melhor capitalização relativa³ dentre todos os países constantes naquele levantamento.

Segundo o relatório anual e estatístico da Federação Mundial das Bolsas de Valores - *World Federation of Exchanges* WFE (2008) –, no ano de 2008, a Bolsa de Valores de Londres foi a principal bolsa de valores da Europa, em termos de valores de ações negociadas, e a terceira bolsa mundial em capitalização doméstica de ações. O relatório ainda ressalta que 5% das empresas domésticas (121 empresas) corresponderam a 97,3% dos valores negociados.

² Avaliado num período de treze anos (1990 a 2002).

³ Segundo a CVM, Capitalização Relativa é obtida pela razão entre o valor do total das ações negociadas no mercado organizado e o PIB (CVM, 2002).

A importância da Bolsa de Valores de Londres no contexto mundial pode acarretar a atração de investimentos brasileiros para este mercado, seduzidos por bons rendimentos de suas aplicações e a confiabilidade oferecida. As empresas listadas na Bolsa de Valores de Londres estão obrigadas a seguir os Pronunciamentos do IASB para elaboração e evidênciação dos Relatórios Contábeis desde 2005. Pronunciamentos estes que serão adotados também pelas empresas brasileiras listadas na BOVESPA, entre outros segmentos, a partir de 2010.

A Bolsa de Valores de Londres e *The Financial Times* são proprietários em conjunto da companhia FTSE Group. A FTSE Group é responsável por criar os índices financeiros usados por uma gama de investidores como consultores, gerentes de fundos, bancos de investimentos, bolsas de valores e corretores. Os índices são utilizados com o propósito de analisar investimentos, mensurar o desempenho, distribuir ativos e tornar seguros os portfólios de investimentos.

Segundo a FTSE (2009), as companhias listadas no índice FTSE 100 representam, aproximadamente, 81% do mercado do Reino Unido e respondem por 7,97% da capitalização do mercado de patrimônio líquido.

Destarte a obrigatoriedade de as empresas fornecerem informações contábeis completas aos usuários externos, em seus relatórios contábeis, de acordo com a legislação em cada país, alguns estudos demonstram que nem sempre isso é cumprido.

O estudo de Akhtaruddin (2005) investigou a prática do *disclosure* obrigatório por meio da avaliação de 94 companhias listadas na Bolsa de Valores de Bangladesh. Os resultados obtidos demonstraram que, em média, 44% dos itens de informações exigidas pelo órgão regulador foram atendidos. Entretanto o autor concluiu que as informações fornecidas eram ineficazes quanto à evidênciação das companhias.

No estudo realizado por Moraes e Cunha (2005), foi avaliada a evolução do *disclosure* nas demonstrações contábeis obrigatórias, para se conhecer o nível de transparência apresentado pelos oito maiores bancos múltiplos. A seleção dos bancos que atuam no mercado brasileiro possuía a representatividade de 69% dos ativos deste segmento. A pesquisa verificou que houve uma evolução de 82% sobre a evidenciação das informações obrigatórias e que 60% das informações não-obrigatórias eram evidenciadas.

O trabalho de Malacrida e Yamamoto (2006), com 42 empresas pertencentes ao índice IBOVESPA, demonstrou existir uma variação de evidenciação das informações obrigatórias. Por exemplo, no estudo, constatou-se que enquanto a empresa Brasil Telecom expunham um nível de evidenciação de informações obrigatórias de 83,5%, a Tele Nordeste Celular apresentava um índice de 57,9% de evidenciação.

Observa-se, pelos estudos realizados por Akhtaduddin (2005), Moraes e Cunha (2005), Malacrida e Yamamoto (2006), que a exigência legal não é cumprida sempre que determinada, como se poderia esperar.

Por fim, o estudo é realizado em condições pelas quais as empresas deveriam prestar um nível elevado de informações, visto que se trata de uma normatização e existe uma exigência legal para sua aplicação, o que resultaria na prestação das informações em sua totalidade. Porém estudos existentes detalham que, mesmo em condições de obrigação judicial, ocorrem casos de não atendimento na íntegra das evidenciações.

Este trabalho está estruturado em quatro capítulos. No Capítulo 1, apresenta-se a contextualização do tema, o problema de pesquisa, os objetivos da pesquisa e a justificativa do trabalho. O referencial teórico é descrito no Capítulo 2, que trata dos Ativos Intangíveis e da Evidenciação. No Capítulo 3, são abordados os aspectos metodológicos e a limitação do trabalho. O Capítulo 4 contempla a análise dos resultados obtidos com a pesquisa. E, por fim, são efetuadas as considerações finais e as referências.

2 EVIDENCIAÇÃO DO ATIVO INTANGÍVEL

2.1 Ativos Intangíveis

Na economia mundial, as entidades buscam a maximização do lucro além de suas fronteiras nacionais. Isso já ocorria com os mercadores e companhias de navegantes na época de Marco Paulo com as suas viagens a China, e continua ocorrendo na atualidade em vários segmentos, como por exemplo, com as empresas de tecnologia lideradas por Michael Dell ou Bill Gates.

Esta incansável busca de novos mercados, juntamente com o desenvolvimento das habilidades empresariais e a criação de diferenciais competitivos podem gerar riqueza, que podem ser entendidas pelas palavras de Nonaka (1997) e por Edvinsson e Malone (1998) a seguir.

Para Nonaka (1997, p. 27), o conhecimento é um ativo único e duradouro de vantagem competitiva. Edvinsson e Malone (1998, p.19) explicam que o capital intelectual é responsável por tornar as entidades atrativas e sustentáveis quanto à criação de valor.

Logo, entende-se que o aumento da sofisticação dos mercados e das empresas levará a um fenômeno em que uma parcela significativa do valor atribuível a uma entidade corresponderá a intangíveis presentes em seu negócio.

2.1.1 Definições e Características dos Ativos Intangíveis

Para discorrer sobre ativo intangível, faz-se necessário abordar, inicialmente, a definição do ativo. Segundo Martins (1972, p. 30) o “ativo é o futuro resultado econômico que se espera obter de um agente”.

Para Hendriksen e Breda (1999, p. 286), “os ativos devem ser definidos como potenciais de fluxos de serviço ou direitos a benefícios futuros sob o controle de uma organização”.

Schmidt e Santos (2002, p. 12) caracterizam os ativos como “agentes controlados por uma entidade que geram benefícios presentes futuros”.

Iudícibus (2004, p. 153) compartilha dos mesmos pensamentos, quando afirma que “todo ativo representa, mediata ou imediatamente, direta ou indiretamente, uma promessa futura de caixa”.

Fundamentalmente, um ativo sobre o domínio da empresa é um agente intrínseco da entidade, sendo responsável por gerar a ela os retornos futuros esperados que foram determinantes na decisão de sua aquisição ou renovação.

O ativo intangível está contido no conceito de ativo, que é mais amplo e engloba todos os ativos existentes. Segundo Hendriksen e Breda (1999, p.388):

os ativos intangíveis formam uma das áreas mais complexas da teoria da contabilidade, em partes em virtude das dificuldades de definição, mas principalmente por causa das incertezas a respeito da mensuração de seus valores e da estimação das suas vidas úteis.

Devido à dificuldade exposta por Hendriksen e Breda (1999) referente aos ativos intangíveis, este capítulo tem por objetivo apresentar definições e características desses ativos.

Hendriksen e Breda (1999, p. 388), Schmidt e Santos (2002, p. 14), Iudícibus (2004, p. 225), compartilham da mesma definição para os ativos intangíveis, ao afirmar que os intangíveis seriam aqueles em que não se conseguem tocar, mesmo com a possível inexatidão dessa afirmação.

Schmidt e Santos (2002, p. 14) também definem os ativos intangíveis como “recursos incorpóreos controlados pela empresa capazes de produzir benefícios futuros”. Segundo Lev

(2001, p.5) o ativo intangível é uma previsão de benefícios futuros que não têm uma materialização física ou financeira (uma ação ou uma obrigação).

Conforme Braga e Almeida (2008, p. 45) os ativos intangíveis se encontram, no balanço patrimonial, classificados entre o imobilizado e o diferido e têm como finalidade “contemplar direitos que tenham como objeto bens incorpóreos destinados à manutenção da companhia ou exercidos com essas finalidades”.

Martins (1972, p.54) elucida que apesar de não ser uma tarefa fácil definir o ativo intangível é possível caracterizá-lo pelo maior grau de incerteza existente na avaliação dos resultados futuros. Pela complexidade em definir ativo intangível, ocorrem discordâncias entre autores da Teoria da Contabilidade, quanto às características que diferenciam os ativos intangíveis, conforme pode ser observado no Quadro 1, a seguir:

Hendriksen	Most
Não são separáveis do valor da empresa em seu todo;	Esta característica se aplica claramente em alguns casos; o portador de contratos de alto valor e de direitos autorais teria pouca dificuldade para distingui-los do intangível geral do negócio;
Há um alto grau de incerteza relativo ao valor dos benefícios futuros a serem recebidos;	Isto se aplicaria também a muitos itens do imobilizado tangível e mesmo para algumas propriedades imobiliárias e para grande parte dos inventários;
Não se pode determinar o valor do ativo pela verificação da condição pela verificação da condição física, do custo de reposição ou de um valor corrente de mercado;	Ao comparar com ativos imobilizados tangíveis, a afirmativa é um truísmo; entretanto alguns ativos fixos perdem valor independentemente de sua condição física. Se o <i>goodwill</i> ou um produto patenteável tem um custo de reposição ou um valor de mercado é uma questão de fato em cada caso;
Quanto ao valor a ser derivado dos benefícios futuros esperados, é impossível determinar qual parte da receita deriva de um ativo intangível, especificamente;	A inabilidade em atribuir receitas a ativos específicos aplica-se igualmente à maioria dos ativos tangíveis;
Surgem de condições de concorrência imperfeita.	Desde que a concorrência imperfeita é a norma e não a exceção em uma economia moderna, não tem muito sentido a afirmação.

Quadro 1 - Discordâncias de Definições para o Ativo Intangível

Fonte: Iudícibus (2004, p. 230)

Pelas discordâncias apresentadas entre os autores para a definição de ativo intangível, conforme demonstra o Quadro 1, verifica-se a dificuldade em unificá-lo em apenas um conceito.

Para Iudícibus (2004, p. 231) e Schimdt e Santos (2006, p. 14), o conceito mais adequado para o ativo intangível seria aquele de Kohler (1975 *apud* IUDÍCIBUS, 2004), que o define como “ativos de capital que não têm existência física, cujo valor é limitado pelos direitos e benefícios que, antecipadamente, sua posse confere ao proprietário”.

Para este trabalho, o conceito utilizado será aquele fornecido pelo IASB (2007), na norma IAS 38, que define o ativo intangível como sendo “um ativo identificado como não-monetário e sem substância física”.

Segundo Hendriksen e Breda (1999, p. 389):

... algumas pessoas argumentam que os intangíveis possuem diversas características específicas que os distinguem de ativos tangíveis, e que exigem que os intangíveis sejam tratados diferentemente dos tangíveis. Três dessas supostas características diferenciadoras seriam a inexistência de usos alternativos, a falta de separabilidade e a maior incerteza quanto à recuperação.

Observa-se que o autor utiliza-se dos termos ‘algumas pessoas argumentam’ e ‘supostas’ para as características diferenciadoras, o que pode implicar que os ativos intangíveis apresentam essas características, mas que não são todas presentes simultaneamente.

Desta forma, caso um ativo intangível não apresente todas as características que serão comentadas nos parágrafos a seguir, não denota que ele não seja um ativo intangível reconhecível contabilmente.

A primeira característica citada por Hendriksen e Breda (1999, p. 390) é a de que um ativo intangível, normalmente, não possui uso alternativo, apesar de existirem exceções significantes como aquelas relacionadas às marcas.

Os intangíveis, por representarem, geralmente, desenvolvimento de processos de produção exclusivos, ou a proteção da superioridade em termos de marketing, podem não ter uso alternativo, se transferidos para outras entidades ou atividades econômicas conforme Hendriksen e Breda (1999, p. 390). Mas os autores também afirmam existir exceções pertinentes para o seu argumento, como, por exemplo, o caso Coleman, em que a reputação da marca, originalmente de lâmpadas, também foi atrelada a garrafas térmicas e *trailers*.

A segunda característica a ser tratada é a falta de separabilidade. Neste caso, os ativos intangíveis não seriam passíveis de separação de seus ativos físicos, não podendo ser medidos individualmente como um ativo tangível. Sendo assim, não deveriam ser incluídos nas demonstrações financeiras, e a alternativa seria lançá-los como despesa diretamente no período.

Todavia, Hendriksen (1999, p. 390) argumenta que existem intangíveis, tais como marcas e direitos de autoria, que são exemplos de itens com possibilidade de venda separadamente dos ativos tangíveis; por outro lado, existem ativos tangíveis, como um roteiro de uma peça de teatro, que não possuem valor, caso não sejam acompanhados dos direitos de encenação.

A terceira e última característica é a incerteza quanto aos benefícios futuros esperados dos ativos intangíveis. Hendriksen e Breda (1999, p. 390) explicam, quanto a esses benefícios, que os “valores possíveis podem variar de zero a montantes muito elevados”.

Particularmente, essa característica é de difícil implementação, principalmente quanto à realização da associação dos benefícios econômicos futuros com as receitas específicas esperadas e para os períodos específicos, conforme explica Hendriksen e Breda (1999, p. 390).

Imagina-se que, mesmo com auxílio da computação para o processamento de grandes volumes de dados e *softwares* especializados em estimativa e estatística, que poderiam contribuir para tornar mais razoável a certeza quanto aos benefícios futuros, poderia a incerteza persistir.

Contudo, segundo Hendriksen e Breda (1999, p. 390), as características referentes a usos alternativos, separabilidade e incerteza, comentadas anteriormente, são todas contestáveis por não serem atributos presentes em todos os intangíveis, mas características habitualmente observáveis na maioria dos intangíveis. Assim mesmo, a caracterização é um esforço para tentar diferenciar os ativos tangíveis dos intangíveis.

2.1.2 Importância e Tipologia dos Ativos Intangíveis

A relevância dos ativos intangíveis sobre os ativos tangíveis, quanto à composição patrimonial das entidades, tornou-se um item de interesse, como se pode observar nas exemplificações de Schmidt e Santos (2002, p. 11), que citam como principais fatores de influência desses interesses:

as ondas de incorporações internacionais, o interesse por parte dos líderes de mercado em desenvolverem ou adquirirem marcas famosas, a expansão do setor de serviços por todo o mundo, a velocidade e a extensão da mudança tecnológica, o crescimento, a sofisticação e a integração dos mercados financeiros internacionais, além da fonte de riqueza proporcionada pela inteligência humana e os recursos intelectuais.

A importância sobre os ativos intangíveis tem sido testada por diversos estudos empíricos, com intuito de relacionar os intangíveis identificados nas empresas com alguma melhoria de desempenho ou alteração positiva para o desenvolvimento da entidade.

Foram levantados alguns estudos, como se pode observar no Quadro 2, nos quais os autores relacionam evidências do impacto do ativo intangível encontradas em seus estudos.

Autor	Ativo Intangível	Importância relacionada ao ativo intangível
Martins (1972)	<i>Goodwill</i>	Esclareceu a diferença entre os valores contábeis apresentados no Balanço Patrimonial e na Demonstração de Resultado e a valorização do <i>goodwill</i> do ponto de vista econômico.
Megna e Klock (1993)	Pesquisa e Desenvolvimento e Patentes	Os resultados mostraram uma relação positiva entre as quantidades de patentes cedidas em relação às despesas de pesquisas e desenvolvimento. Os dois ativos intangíveis foram capazes de contribuir para a valorização das empresas.
Chauvin e Hirschey (1993)	Propaganda e Pesquisa e Desenvolvimento	Encontraram uma relação estatisticamente significativa e positiva dos dispêndios com Propaganda e Pesquisa e Desenvolvimento com o valor de mercado das empresas, principalmente nas maiores.
Aboody e Lev (1998)	<i>Softwares</i>	Encontraram uma associação positiva das despesas para o desenvolvimento de <i>softwares</i> com os retornos das ações das empresas pesquisadas.
)Deng, Lev e Narin (1999)	Patente	Encontraram evidências positivas dos atributos de patentes com o valor de mercado das empresas.
Cañibano, García-Ayuso e Sánchez (2000)	Pesquisa e Desenvolvimento e Propaganda	Apontam incrementos de lucros em consequência de investimentos realizados em Pesquisa e Desenvolvimento e Propaganda.
Bosworth e Rogers (2001)	Patente e Pesquisa e Desenvolvimento	Os resultados demonstraram haver uma relação entre a Pesquisa e Desenvolvimento representada pelas informações sobre as patentes e as marcas e o valor de mercado das empresas.
Kallapur e Kwan (2004)	Marcas	Encontraram a relação da relevância do valor e da confiabilidade das marcas nas reações de preços das ações de empresas inglesas.
Villalonga (2004)	Direitos autorais, lista de clientes, franquias, licenças, entre outros.	Os resultados indicaram que os ativos intangíveis desempenham um papel fundamental na sustentabilidade da vantagem competitiva da empresa.
Hall, Jaffe e Trajtenberg (2005)	Patente e Pesquisa e Desenvolvimento	Encontraram resultados consistentes e fortes das citações das patentes no valor de mercado das firmas.

Quadro 2 - Evidências da Importância dos Ativos Intangíveis para as Empresas

Fonte: Elaborado pelo autor

A partir do Quadro 2, percebem-se alguns exemplos de pesquisas que avaliaram a pertinência dos ativos intangíveis. A maioria delas procurou estudar a relação existente entre o valor de mercado das empresas e os diversos tipos de intangíveis.

No entanto as pesquisas são escassas e os resultados não se mostram ainda conclusivos. Desta forma, entende-se que há necessidade da exploração do tema, além de maiores esforços dos pesquisadores em aprofundar as descobertas já realizadas.

Para facilitar a compreensão da importância dos ativos intangíveis para as empresas, alguns autores buscam estabelecer uma classificação desses ativos, organizando-os em conjuntos distintos de recursos.

Os itens que, caracteristicamente, se classificam como ativos intangíveis, segundo Hendriksen e Breda (1999), Schmidt e Santos (2002) e Iudícibus (2004) são: 1) Marcas e nomes de produtos; 2) Patentes; 3) Franquias; 4) Licenças; 5) *Goodwill*; 6) Direitos de autoria; 7) Desenvolvimento de *software*; 8) Pesquisa e desenvolvimento; 9) Gastos de implantação e pré-operacionais; 10) Certos investimentos de longo prazo; 11) Matrizes de gravação; 12) Compromissos de não concorrer; 13) Direitos de operação 14) Processos secretos.

A seguir, esses intangíveis são agrupados e discutidos:

a) Marcas, patentes, direitos autorais e licenças:

Para Iudícibus (2004, p. 229), ativos intangíveis, tais como marcas, patentes, direitos autorais e licenças, “representam direitos específicos conferidos a alguém, normalmente durante determinado período”.

Sobre as marcas, explicam Hendriksen e Breda (1999, p. 399) que “a avaliação das marcas surgiu no contexto da minimização do *goodwill*. Para que sejam evitadas contas elevadas de *goodwill* não identificado...”.

Alguns ativos intangíveis quando gerados internamente, como as marcas, não são reconhecidos como ativo mesmo quando estes são conhecidos mundialmente e provenientes de milhões de dólares de investimentos em sua formação e divulgação.

Segundo os autores, alguns consultores sugerem que ao invés de reconhecer um ativo intangível como um *goodwill* não identificado, estes devem ser reconhecidos, quando possível, como marcas que é um ativo identificável separadamente, com *status* legal

independente – pode ser transferida entre proprietários com uma simples cessão do certificado de registro - e com capacidade de proporcionar benefícios consideráveis a seu proprietário.

Schmidt e Santos (2002, p. 32) especificam que as patentes, sob a ótica das normas internacionais de contabilidade, podem ser geradas internamente, não devendo ser reconhecidas como ativo intangível e, quando adquiridas de terceiros, devem ser ativadas e amortizadas conforme a sua vida útil.

As patentes, segundo Webster e Jensen (2006, p.85), são mensurações razoáveis da produção inovadora de uma indústria, mas, as marcas são mais abrangentes por se destacarem em todos os tipos de entidades.

b) Pesquisa e desenvolvimento:

As atividades de pesquisa e desenvolvimento, à medida que são realizadas, servem, segundo Hendriksen e Breda (1999, p. 398), “para gerar novos produtos, aperfeiçoar produtos antigos, ou reduzir custos operacionais futuros, espera-se que beneficiem períodos futuros, e não apenas o período corrente”.

A pesquisa e desenvolvimento cada vez mais tem-se tornado significativos devido ao aumento de sua importância, que segundo Niyama (2006, p.55), principalmente, em setores industriais como o químico e o farmacêutico, na criação de novos produtos e processos.

Hendriksen e Breda (1999, p. 398) alertam que pode haver incerteza quanto a benefícios futuros trazidos pela pesquisa e desenvolvimento, mas ainda os consideram como sendo uma opção melhor do que a baixa total e imediata, ainda que por um período arbitrário.

Iudícibus (2004, p. 230) analisa os gastos sobre pesquisa e desenvolvimento como sendo uma alternativa para dar tratamento de despesas aos custos gerais: “se não for possível antecipar o efeito de tais gastos na geração de receitas futuras do empreendimento, devemos descarregá-los diretamente para despesas”.

c) Franquias:

Franquia é definida por Hendriksen e Breda (1999, p. 397) simplesmente como “um direito comprado”.

Sob a perspectiva das normas americanas de contabilidade, Schmidt e Santos (2002, p. 35) definem a franquia como “um acordo contratual sobre o qual o franqueador garante ao franqueado o direito de vender certos produtos ou serviços, pelo uso da marca ou nome do produto, ou para desempenhar certas funções, normalmente com uma área geográfica definida”.

d) Gastos de implantação e pré-operacionais:

De acordo com Schmidt e Santos (2002, p. 25), os gastos de implantação e pré-operacionais:

são os provenientes de novos empreendimentos em uma entidade existente, ou que surgem em sua constituição, ambos incorridos antes do início de suas operações, visando atender basicamente ao princípio da confrontação das despesas e evitar a distorção do lucros dos primeiros anos, uma vez que eles normalmente são substanciais.

Os autores ainda subdividem os gastos de implantação e pré-operacionais em gastos de organização, tais como taxas legais e despesas promocionais, e gastos de inicialização, como aqueles relacionados com a abertura de novas instalações.

Os gastos ou custos de organização, de acordo com Iudícibus (2004, p. 226), e especificamente no Brasil, são alocados no permanente dentro do subgrupo do ativo diferido⁴, tratando-se de um intangível usualmente amortizado durante certo número de anos e de forma arbitrária.

⁴ Grupo de ativo extinto por meio da Medida Provisória n.º 499 de 04 de dezembro de 2008.

e) Softwares:

Dentro desta categoria, podem estar os *softwares* para computação, desenvolvimento de bancos de dados, *softwares* com finalidades educativas ou treinamentos. De acordo com Edvinsson e Malone (1998, p. 32), o *software* é um capital estrutural composto e organizado pelos capitais: organizacional (agilizam o fluxo de conhecimento), da inovação (capacidade de renovação) e de processos (técnicas e programas direcionados a aumentar a eficiência).

Hendriksen e Breda (1999, p. 399) explicam que “a condição necessária para a capitalização é a de que a empresa tenha demonstrado viabilidade tecnológica do produto”. Lev (2001, p. 91) complementa que, além da demonstração de viabilidade tecnológica (realizada por testes), o *software* terá sua amortização condicionada a vida útil esperada.

Após apresentar a importância dos ativos intangíveis e as tipologias mais freqüentemente recorrentes nas empresas, faltam, ainda, duas considerações para complementar o estudo do ativo intangível, sendo a primeira aquela que trata da vida útil do intangível e, por conseguinte, da sua amortização, e a segunda, que se refere à mensuração do ativo intangível, como será visto nas seções seguintes.

2.1.3 Vida Útil

Esta seção tratará da vida útil, ou vida econômica, do ativo intangível, que poderá ser determinável ou não. Segundo Schmidt e Santos (2002, p. 19), a vida útil “é o período sobre o qual se estima que o ativo contribua, direta ou indiretamente, na produção de fluxos de caixa futuros para a entidade”.

Alcançar a estimativa da vida útil, segundo Schmidt e Santos (2002, p. 19), depende de seis fatores principais, que devem ser analisados:

- a) a expectativa de uso do ativo pela entidade;
- b) a expectativa de vida útil de outro ativo ou grupo de ativos com a qual a vida útil do ativo intangível possa estar relacionada, tais como: direitos de exploração de minérios em relação à exaustão desses ativos;
- c) qualquer condição contratual, regulamentada ou legal, que possa limitar sua vida útil;
- d) qualquer condição contratual, regulamentada ou legal, que capacite a renovação ou extensão da vida útil contratual ou legal de um ativo sem custo substancial, ou seja, existem evidências que dão suporte à renovação ou extensão, e elas podem ser feitas com sucesso sem modificações materiais nas condições e termos existentes;
- e) o efeito da obsolescência, demanda, competição e outros fatores econômicos, tais como: estabilidade de uma indústria, conhecimento tecnológico avançado, legislação que resulta em uma incerteza ou mudança na regulamentação do ambiente e expectativa de mudanças nos canais de distribuição;
- f) o nível de despesas com a manutenção, necessário para obter fluxo de caixa futuro esperado do ativo, por exemplo, um nível material de manutenção em relação ao valor registrado pode sugerir uma vida útil muito limitada.

Denomina-se vida útil finita quando, um ativo intangível tem vida útil determinada e existe sob condições legais, regulamentadas, contratuais, competitivas, econômicas ou outros fatores que limitem a vida útil, como ocorrem com as patentes, os direitos de reprodução e alguns tipos de franquias.

Em condições contrárias àquelas especificadas no parágrafo anterior, a vida útil é considerada indeterminada, como normalmente ocorrem com as marcas, o *goodwill* e os custos de organização.

Assim, o ativo intangível com vida útil econômica limitada, quando identificado e mensurado ao custo ou valor reavaliado, deverá ser amortizado de forma proporcional às receitas que serão obtidas com o seu uso. Este período de obtenção das receitas corresponderá a sua vida útil.

Quanto ao método de amortização, Schmidt e Santos (2002, p. 20) explicam que este será apontado de acordo com o padrão pelo qual os benefícios econômicos do ativo intangível é consumido ou utilizado.

Nos casos em que o ativo intangível, como, por exemplo, a marca, não possuir uma existência limitada e sua vida útil for considerada indefinida, não estará sujeito à amortização, mas será testado anualmente para *impairment* (Delloite, 2006, p. 248).

A respeito do *impairment test*, Schmidt e Santos (2002, p. 21-22) explicam que consiste:

... de uma comparação do valor justo do ativo intangível com o valor registrado na contabilidade. Assim, se o valor contábil excede o valor justo, uma perda com *impairment* será reconhecida, no valor do excesso. Após o reconhecimento de uma perda com *impairment*, o valor ajustado do ativo intangível será a nova base contábil.

Em outras palavras, para ativos intangíveis com vida útil indefinida, ao invés de ser contabilizada a amortização, será realizado um teste de recuperação de valor, onde o ativo será analisado para indicar se seu valor foi deteriorado, valorizado ou estabilizado em relação ao atual valor reconhecido.

O Comitê de Pronunciamentos Contábeis - CPC – (2008, p. 24) informa que “a vida útil de um ativo intangível pode se muito longa ou até indefinida. A incerteza justifica a prudência na estimativa da sua vida útil, mas isso não justifica escolher um prazo tão curto que seja irreal.”

2.1.4 Mensuração dos Ativos Intangíveis

O cerne desta seção é apresentar como são reconhecidas as formas de avaliação dos ativos intangíveis e as linhas de pesquisas desenvolvidas para a busca de sua mensuração.

Os ativos intangíveis podem ser adquiridos de terceiros (comprados), ou, também, podem ser resultado de um desenvolvimento interno (gerados internamente). Sobre a dificuldade de determinação do valor dos ativos intangíveis, sejam eles adquiridos de terceiros ou gerados internamente, Hendriksen e Breda (1999, p. 392) explicam que:

Quando os ativos intangíveis são comprados, individualmente ou como parte de um conjunto de ativos, a determinação do custo é semelhante ao cálculo do custo de instalações e equipamentos em condições similares. Quando são desenvolvidos internamente, porém, o cálculo de seu custo envolve todas as dificuldades consideradas no caso de ativos construídos pela própria empresa, mais alguns problemas próprios.

Ainda sobre a dificuldade de determinação do valor do ativo intangível para fins de reconhecimento contábil, Martins (2002, p. 102) aponta especificamente duas para os ativos intangíveis gerados internamente, sendo a primeira, a dificuldade em “determinar o momento em que o ativo começa a gerar benefícios”, e a segunda, em “determinar o seu custo (ou valor) de forma precisa”.

Martins (2002, p. 102) explica ainda que, “normalmente, os ativos intangíveis são reconhecidos apenas quando adquiridos de terceiros”, e isto pode ocorrer pela aquisição de ativos separadamente, ou o conjunto de ativos, normalmente, a entidade em seu todo.

Quando o ativo intangível for gerado internamente, devido aos problemas de falta de objetividade e precisão da mensuração, estes não são, usualmente, registrados pela contabilidade como ativo.

No Quadro 3, são apresentadas algumas medidas de desempenho, global e financeiro, que direta ou indiretamente, poderiam ser desenvolvidas ao longo do tempo para auxiliar na mensuração dos ativos intangíveis das entidades.

Significado	Aproximação da medida com os ativos intangíveis
Custeio Baseados em Atividades	Compreendido como uma medida de desempenho organizacional, pela qual as atividades poderiam ser classificadas em função da geração de valor ao produto ou serviço.
Valor Econômico Agregado	Contribui para a melhor associação entre o custo de oportunidade e o investimento realizado, possibilita a melhor escolha da estrutura de capital e gestão de risco, destacando a eficácia da administração. Sendo avaliada e remunerada cada função operacional com base no valor criado e identificado nos direcionadores de valor para cada atividade.
Valor Financeiro Agregado	Modelo de valor presente que subdivide os investimentos em estratégicos e não-estratégicos. Os investimentos estratégicos podem ser para um ativo tangível ou intangível, com objetivo de criar novos valores para os acionistas enquanto os não-estratégicos mantêm o valor criado pelo investimento estratégico.
Valor Agregado pelo Mercado	Mensurado mediante as expectativas do mercado em relação ao potencial demonstrado pela entidade em criar valor. O valor especialmente determinado por investimentos estratégicos em ativos tangíveis e intangíveis.
Q de Tobin	Apesar de não desenvolvido, como medida de capital intelectual, pode ser utilizado para este fim. É, essencialmente, a relação entre o valor de mercado e o custo de reposição.
Balanced ScoreCard	Com o foco de alcançar os objetivos financeiros, inclui balizadores de desempenho destes objetivos financeiros, e, simultaneamente, monitora a capacidade de adquirir intangíveis.
Value Chain Scoreboard	Modelo criado para melhorar a oferta de informações fundamentais sobre os ativos intangíveis para investidores e usuários externos destas informações. O modelo pretende oferecer níveis diferentes de detalhamento e frequência de informações, especialmente os investimentos em intangíveis e seus resultados tangíveis.
Skandia's IC Navigator	Parte do pressuposto de que o valor de mercado da empresa é igual ao capital financeiro mais o capital intelectual. O capital intelectual é identificado por dezenas de índices de eficiência e índices em termos monetários, e a abordagem é direcionada com foco financeiro, cliente, processo, humano, renovação e desenvolvimento.
Intellectual Capital Service IC-Index	Baseado no capital intelectual dividido em capital humano, capital do cliente e relacionamento e capital organizacional, subdivide-se em categorias que fornecem índices comparativos de desempenho ao longo do tempo.
Tecnologia do Capital Intelectual de Broker	É um modelo que busca atribuir um valor monetário ao capital intelectual, que é segmentado em ativos de mercado, ativos humanos, ativos de infra-estrutura e os ativos de propriedade intelectual. Funciona com o diagnóstico da atual situação do capital intelectual da empresa que, na sequência, passa por uma fase de cálculo monetário.
Monitor de ativos intangíveis	Parte do pressuposto de que o valor total de mercado consiste do seu patrimônio visível (valor contábil da empresa) e ativos intangíveis (estrutura externa e capital do conhecimento). O monitor é um documento que reporta a um número de medidas financeiras e não-financeiras que irão demonstrar as habilidades de crescimento, renovação, eficiência e estabilidade relacionadas com os ativos intangíveis.
Teoria da Opção Real	Baseia-se em ativos não financeiros, e a abordagem dos valores de oportunidades para a entidade surge do capital intelectual. É um modelo que disponibiliza aos administradores uma perspectiva de tomada de decisão para o futuro. Os resultados obtidos pela opção real dependerão da idéia desenvolvida pela atividade de pesquisa e desenvolvimento, o risco da atividade de P&D, e a velocidade com a qual ela é concluída e introduzida no mercado.
Citation-weighted Patents	Trabalha com hipótese de que o valor de mercado da empresa está correlacionado aos indicadores de valores dos direitos de patentes, porque inventores valorizam o estoque de conhecimento da empresa.
Índice de Criação de Valor	A partir de uma lista de categorias de itens mais críticos para desempenho não financeiro combinados, alcançou-se uma medida única. Partindo de uma seleção de intangíveis com maior possibilidade de criação de valor são criados indicadores padronizados escalonados estatisticamente, que permitiram indicar o potencial de criação de valor dos intangíveis.
Método Finan. de medida dos Intangíveis	Permite informar valores monetários referentes aos itens de maior relevância do capital intelectual a serem utilizados no balanço patrimonial. Agrega, ainda, uma ferramenta de avaliação, comparação e administração do desempenho da companhia ao longo do tempo.
Valor Agregado de Conhecimento	Técnica de avaliação de intangíveis usada para medir o valor do conhecimento existente nos principais processos da empresa. Estabelece a ordem de importância para os processos organizacionais, demonstrando a contribuição do conhecimento na geração de valor.

Quadro 3 - Estudos Orientados a Mensuração dos Ativos Intangíveis

Fonte: França (2004, p. 48-65)

O Quadro 3 apresenta alguns dos esforços existentes na tentativa de avaliar ou mensurar os ativos intangíveis. Pelo levantamento realizado por França (2004, p. 48-65), percebe-se o empenho em desenvolver técnicas ou procedimentos de avaliação dos ativos intangíveis, e verifica-se que a pesquisa e desenvolvimento recebem atenção especial na criação dessas ferramentas de medição.

Sobre as perspectivas de avaliação para os ativos intangíveis, Martins (2002, p. 105) esclarece que:

Geralmente, os intangíveis são avaliados pelos seus custos de formação ou aquisição. Certos intangíveis possuem mercados organizados e eficientes, de forma que a eles podem ser atribuídos os seus *fair values*. Quanto à avaliação econômica dos atributos de um intangível, quando este não possui mercado eficiente, pode-se usar o critério do valor presente para a determinação de seu valor econômico.

Segundo o CPC (2008, p. 21), as entidades, para realização da mensuração do ativo intangível, poderão optar pelo método de custo ou pelo método de reavaliação desde que não limitada por força de Lei ou Norma Legal regulamenta. Na seção 2.2.3, será detalhada a mensuração regulamentada pela Norma IAS 38, objeto de estudo deste trabalho.

Assim, a mensuração do ativo intangível fica limitada, inicialmente, ao seu reconhecimento como ativo e a forma de regulamentação adotada para cada mercado. Para fins de gestão, os estudos apresentados no Quadro 3 podem servir de mecanismos de mensuração se aplicados conforme a opção da administração.

2.2 Ativo Intangível Segundo a Norma Internacional de Contabilidade do IASB (IAS 38)

2.2.1 Introdução e Objetivo

Com base na Norma IAS 38 do IASB, esta seção apresenta o estudo do tratamento contábil, mensuração e as exigências de divulgações específicas dos ativos intangíveis.

O IASB alterou, em 2004, o texto da Norma IAS 38, que passou a ser aplicado:

(a) para contabilizar os ativos intangíveis adquiridos em combinações de negócios, para as quais a data do acordo foi a partir de 31 de março de 2004;

(b) para todos os outros ativos intangíveis, para períodos anuais que começaram a partir de 31 de março de 2004.

Essa norma objetiva definir o tratamento contábil para ativos intangíveis que não são abrangidos, especificamente, em outras normas, e estabelece que uma entidade reconheça um ativo intangível se, e somente se, critérios específicos forem satisfeitos. A norma também especifica como mensurar o valor contábil dos ativos intangíveis e promove evidenciações específicas sobre eles.

Essa norma deve ser aplicada na contabilização de ativos intangíveis, exceto no caso de:

(a) ativos intangíveis abrangidos por outra norma;

(b) ativos financeiros, como aqueles definidos na IAS 32 (Instrumentos Financeiros);

(c) o reconhecimento e a mensuração de ativos de exploração tratados na IFRS 6 (Exploração e Avaliação de Recursos Minerais); e

(d) gasto no desenvolvimento e na extração de minerais, petróleo, gás natural e recursos similares não regenerativos.

Em casos específicos, nos quais o ativo intangível for aplicado a outras normas, como, por exemplo, quando mantidos por uma entidade para a venda no curso normal da atividade empresarial (IAS 2), impostos diferidos ativos (IAS 12), aluguéis no contexto de arrendamento mercantil (IAS 17) e ativos financeiros (IAS 39), não será aplicada a Norma IAS 38.

Em alguns casos, os ativos intangíveis podem estar contidos em uma substância física, como um disco compacto (no caso de *software*), documentação legal (no caso de uma licença ou patente) ou filme. Se determinado ativo incorpora elementos intangíveis e tangíveis, deve ser tratado de acordo com a IAS 16 (Imobilizado) ou como um ativo intangível sob a IAS 38; neste caso, a entidade usa o julgamento para avaliar qual elemento é mais significativo.

A norma aplica-se à despesa com publicidade, treinamento, início das atividades, atividades de pesquisa e desenvolvimento, inclusive, aqueles casos direcionados ao desenvolvimento de conhecimento.

Assim, o IASB apresenta algumas definições específicas necessárias para o tratamento adequado do ativo intangível (IAS 38). Alguns desses conceitos são apresentados no Quadro 4.

Palavra-Chave	Definição
Amortização	É a distribuição sistemática do valor amortizável de um ativo intangível ao longo de sua vida útil.
Ativo	É definido como sendo um recurso controlado por uma entidade como resultado de eventos passados e do qual são esperados benefícios econômicos futuros fluírem para a entidade.
Ativos Monetários	Incluem disponibilidades aos ativos a receber em quantias fixas ou determináveis.
Desenvolvimento	É a aplicação dos resultados da pesquisa ou outro conhecimento para um plano ou projeto que vise à produção de um novo produto ou substancial melhoria de materiais, dispositivos, produtos, processos, sistemas ou serviços antes do começo de sua produção comercial ou uso.
Mercado Ativo	É um mercado no qual todas as condições seguintes existem: (a) os itens negociados são homogêneos, (b) os compradores e vendedores estão dispostos a negociar e podem ser encontrados a qualquer momento; e (c) os preços estão disponíveis ao público.
Pesquisa	É a investigação original e planejada com a finalidade de obter novos conhecimentos científicos ou técnicos.
Valor Contábil	É o valor pelo qual um ativo é reconhecido no balanço patrimonial após a dedução da eventual amortização acumulada e do respectivo ajuste ao valor recuperável.
Valor de Custo	É a quantia de dinheiro ou equivalente pago por um ativo, ou o valor justo de qualquer outra remuneração dada na data da sua aquisição ou construção, ou, quando aplicável, a quantia atribuída a esse ativo quando, inicialmente reconhecido conforme as exigências específicas de outras IFRS.
Valor Depreciável	É o valor de custo de um ativo ou outro valor substituível pelo custo menos o seu valor residual.
Valor Específico	É o valor presente do fluxo de caixa futuro estimado, que deve ser alcançado por meio do uso contínuo de um ativo e de sua baixa ao final da sua vida útil.
Valor Justo	É a quantia pela qual um ativo pode ser negociado entre os agentes conhecedores do assunto ou especialistas e que estejam dispostos a negociar numa transação sem favorecimentos.

Palavra-Chave	Definição
Valor Recuperável	É o maior valor entre o preço líquido de venda de um ativo e seu valor em uso. Ajuste ao valor recuperável é o montante pelo qual o valor contábil de um ativo excede seu valor recuperável.
Valor Residual	É o valor estimado que uma entidade espera obter com a alienação de um ativo, depois de deduzir os custos estimados com a sua venda, quando o ativo atingir a idade ou a condição esperada ao final de sua vida útil.
Vida Útil	É o período sobre o qual é esperado que um ativo esteja disponível para uso por uma entidade ou o número de produção ou unidades similares esperadas a ser obtidas do ativo por uma entidade.

Quadro 4 – Conceitos Apresentados na IAS 38

Fonte: Adaptado da IAS38 (2008, p. 1866-1867)

Com base nos primeiros conceitos apresentados acerca do tratamento da norma contábil internacional, na próxima seção, serão detalhados os conceitos e as orientações para os ativos intangíveis segundo a Norma IAS 38.

2.2.2 Definição e Identificação

O ativo intangível é definido como um recurso não-monetário identificável sem substância física. Compõem o grupo de exemplos mais comuns de ativos intangíveis: *software* de computadores, patentes, direitos autorais, filmes, listas de clientes, direitos de hipotecas, licenças de pesca, quotas de importação, franquias, relacionamentos com clientes ou fornecedores, fidelidade de clientes, participação de mercado e direitos de comercialização.

Nem todos os exemplos citados acima satisfazem à definição do ativo intangível quanto a serem identificáveis, controlados e geradores de benefícios econômicos futuros. Desta forma, quando não atendida a definição de um ativo intangível dentro do âmbito da norma, mesmo se adquirido ou gerado internamente, será considerado como despesa incorrida.

Para ser diferenciado do *goodwill*, o ativo intangível deve ser identificável. O *goodwill*, reconhecido em uma combinação de negócios, é um ativo que representa os benefícios econômicos futuros que surgem de outros ativos adquiridos em tal combinação e que não é identificado individualmente e nem reconhecido separadamente.

Um ativo atende ao critério de identificação, quando primeiro, possuir a capacidade de ser separado ou dividido da entidade e vendido, transferido, licenciado, alugado ou trocado, individualmente ou em conjunto, com um contrato, ativo ou passivo relacionado; ou, segundo, quando for resultante de direitos contratuais ou direitos legais, quer esses direitos sejam transferíveis ou separáveis da entidade.

Uma entidade controla um ativo, se tiver o poder de obter os benefícios econômicos futuros que fluam do recurso subjacente e de restringir o acesso de terceiros a esses benefícios.

O controle dos benefícios econômicos futuros de um ativo intangível surge de direitos legais, que, quando ausentes, dificultam a sua comprovação. O mercado e o conhecimento técnico emergem como outras formas de caracterização dos benefícios econômicos futuros.

Os benefícios econômicos futuros gerados por um ativo intangível podem incluir a receita de venda de produtos ou serviços, a redução de custo ou outros benefícios resultantes do uso do ativo pela entidade.

2.2.3 Reconhecimento e Mensuração dos Ativos Intangíveis

Para alcançar o reconhecimento de um item como um ativo intangível, deverão ser atendidos os critérios de definição vistos anteriormente, bem como os critérios de reconhecimento.

Esse critério de reconhecimento aplica-se aos custos incorridos, inicialmente, para adquirir ou gerar, no âmbito interno, um ativo intangível, e aqueles incorridos, posteriormente, para adicionar algo, substituir parte ou consertá-lo.

Quanto aos critérios de reconhecimento, estes serão satisfeitos quando for provável que os benefícios econômicos futuros esperados, atribuíveis ao ativo, fluam para a entidade e que o custo do ativo possa ser mensurado com segurança.

A natureza dos ativos intangíveis implica, freqüentemente, não haver o que ser adicionado ao ativo nem se poder substituir parte dele. Desta forma, gastos realizados para manter a expectativa dos benefícios econômicos futuros serão reconhecidos no resultado por não se conseguir separá-los dos demais gastos incorridos no desenvolvimento do negócio. Os benefícios econômicos futuros esperados serão avaliados pela entidade por probabilidades razoáveis e suportáveis, segundo estimativas da gerência sob as condições econômicas que existirão durante a vida útil do ativo.

Segundo a Norma IAS 38 parágrafo 23, a entidade usará “o julgamento para avaliar o grau de certeza relacionado ao fluxo de benefícios econômicos futuros atribuíveis ao uso do ativo, com base nas evidências disponíveis no momento do reconhecimento inicial, dando maior peso às evidências externas”. O ativo intangível deve ser avaliado, inicialmente, pelo seu valor de custo.

Os reconhecimentos dos ativos intangíveis podem se originar de diferentes maneiras: adquiridos separadamente, adquiridos em combinação de negócios, adquiridos com auxílio governamental, adquiridos por trocas de ativos intangíveis, *goodwill* gerado internamente, ativos intangíveis gerados internamente. A seguir, discute-se cada uma dessas formas de reconhecimento.

a) Aquisição separada de ativos intangíveis:

O preço pago para adquirir separadamente um ativo intangível corresponde, normalmente, às expectativas acerca da probabilidade de que os benefícios econômicos

futuros esperados, incorporados no ativo, fluam para a entidade. Isto satisfaz ao critério de reconhecimento do ativo intangível exigido e relatado anteriormente.

Outra característica a ser destacada corresponde ao fato de o intangível ser mensurado com segurança, principalmente quando o valor pago é feito em espécie ou com outros ativos monetários.

Quanto ao valor de custo atribuído ao ativo intangível adquirido separadamente, este é composto pelo preço de compra acrescido dos custos adicionais necessários para colocar o ativo em uso e dos impostos de importação e outros não recuperáveis, após a dedução dos descontos comerciais e abatimentos. Um *software*, por exemplo, poderia ser adquirido separadamente como ativo intangível. Os valores gastos com hora extra de funcionários para realização de teste nesse *software* e os honorários com profissionais da área de tecnologia para deixá-lo em condições de uso seriam, juntamente com o valor de compra, corresponderia ao valor de custo desse ativo intangível.

A substituição de microcomputadores por outros mais potentes para suportar um novo *software*, o treinamento de funcionários ao novo sistema, custos relacionados à propaganda e à atividades promocionais, custos administrativos e outros custos indiretos são exemplos de gastos que não compõem o valor de custo do ativo intangível.

b) Aquisição como parte de Combinação de Negócios:

De acordo com a IFRS 3 - Combinação de Negócios -, se um ativo intangível for adquirido em uma combinação de negócios, o custo deste ativo intangível será o seu valor justo na data de aquisição.

O valor justo de um ativo intangível refletirá as expectativas do mercado sobre a probabilidade de que os benefícios econômicos futuros esperados incorporados a esse ativo

fluam para a entidade. Esta probabilidade deve satisfazer ao critério de reconhecimento do ativo intangível em combinação de negócios.

De acordo com a norma IAS 38 e com a IFRS 3, um adquirente reconhece, na data da aquisição e separadamente do *goodwill*, um ativo intangível, se o seu valor justo puder ser avaliado com segurança, independentemente de o ativo ter sido reconhecido pelo adquirente antes da combinação de negócios.

Assim, um projeto de pesquisa e desenvolvimento em curso corresponderá a um ativo intangível, se contemplar dois pontos: primeiro, satisfazer à definição de ativo, e segundo ser identificável.

Um ativo intangível adquirido em uma combinação de negócios pode ser separável, mas somente se ocorrer em conjunto com um ativo tangível ou intangível relacionado a ele. Em situações em que exista a relação de um bem tangível com intangível, os quais não possam ser mensurados separadamente com segurança, estes serão considerados um único ativo, destacando-se apenas do *goodwill*.

O ativo intangível possui o seu preço estimado, confiavelmente ao valor justo, pelo preço de mercado. Quando os preços não estão disponíveis, o preço de uma transação semelhante mais recente pode proporcionar um critério indicativo do valor justo, desde que não tenha ocorrido uma alteração significativa nas circunstâncias econômicas no período entre a data da transação e a data da estimativa do valor justo do ativo.

Em caso de não existir mercado ativo para um determinado ativo intangível, o seu valor justo é a quantia que a entidade teria de pagar, na data da aquisição, pelo ativo em uma transação entre partes não relacionadas, com base na melhor informação disponível.

No caso de uma incorporação de uma empresa por outra, em que a incorporadora adquire a marca de produtos, patentes sobre invenções e licenças para atuação com

exclusividade sobre um determinado ambiente de negociação, estes itens serão reconhecidos como ativos intangíveis, desde que atendam aos critérios de identificação, separação e mensuração.

c) Aquisição por meio de auxílio governamental:

Uma das formas dos ativos intangíveis serem adquiridos é por meio de um subsídio do governo, podendo ser obtidos sem custo ou por seu valor nominal. O governo transfere à entidade ativos intangíveis, tais como: direitos de aterrissagem em aeroportos, licenças para operar estações de rádio ou televisão, licenças de importação ou cotas ou direitos para ter acesso a outros recursos restritos.

A entidade pode escolher reconhecer o ativo intangível e o subsídio, inicialmente, a valor justo, caso contrário, poderá reconhecer o ativo, inicialmente, a uma quantia nominal mais qualquer despesa que seja diretamente atribuível para preparar o ativo para seu uso planejado.

Assim, por exemplo, se uma determinada empresa que atua no setor de telecomunicação fixa e móvel deseja expandir suas atividades em outro país, tem a exploração da atividade de telefonia liberada pelo Governo deste país em forma de concessão, por prazo determinável e com atuação em região específica. Neste caso, o valor a ser pago pela concessão obedecerá a valores de mercado no qual existe uma variação de valores máximos e mínimos, configurando-se o valor da concessão como ativo intangível, isto é, seria praticado o valor que o mercado estivesse disposto a pagar sem favorecimento de qualquer uma das partes.

Em outra situação, pode acontecer de uma empresa receber a concessão gratuita de exploração de um campo petrolífero, em que o país opta por receber, em troca, transferência de tecnologia e pagamento de impostos. O ativo intangível correspondente à concessão, nesta

situação, será reconhecido a valor justo, que corresponde ao valor dessa concessão, se negociado entre especialistas e sem favorecimentos.

d) Troca de ativos:

Um ou mais ativos intangíveis podem ser adquiridos em troca de um ativo ou ativos não monetários, ou de uma combinação de ativos monetários e não monetários.

O valor de custo do ativo intangível recebido é avaliado pelo valor justo, a não ser que: (a) a transação de troca não tenha substância comercial e (b) nem o valor justo do ativo recebido nem o valor justo do ativo cedido possam ser avaliados com segurança. O ativo adquirido é avaliado desta forma, mesmo que uma entidade não possa, imediatamente, baixar o ativo cedido. Se o ativo adquirido não puder ser avaliado pelo valor justo, o seu valor de custo será avaliado pelo valor contábil do ativo cedido.

Uma entidade determina se uma transação de troca tem substância comercial, considerando a extensão em que espera que os seus futuros fluxos de caixa sejam alterados como resultado da transação.

O valor justo de um ativo intangível para o qual não existam transações de mercado comparáveis pode ser avaliado com segurança, se (a) a variabilidade na escala de estimativas razoáveis do valor justo não seja significativa para esse ativo ou (b) as probabilidades das várias estimativas dentro do intervalo possam ser razoavelmente avaliadas e usadas para estimar o valor justo.

Se uma entidade pode determinar confiavelmente o valor justo tanto do ativo recebido quanto do ativo cedido, o valor justo do ativo cedido é usado para mensurar o custo do ativo recebido, a menos que o valor do ativo recebido seja mais evidente.

e) Goodwill gerado internamente:

A norma IAS 38 não reconhece o *Goodwill* gerado internamente como ativo. Os gastos incorridos para gerar benefícios econômicos futuros não resultam na criação de um ativo intangível que satisfaça os critérios de reconhecimento segundo a norma.

O *Goodwill* gerado internamente não é reconhecido como ativo, porque não é um recurso identificável e nem controlado pela entidade de modo que possa ser mensurado com segurança. A Norma IAS38, parágrafo 50, esclarece que:

as diferenças entre o valor de mercado de uma entidade e o valor contábil de seu patrimônio líquido, em determinado momento podem incluir uma série de fatores que afetam o valor da entidade. Contudo, tais diferenças não representam o custo dos ativos intangíveis controlados pela entidade.

f) Ativos intangíveis gerados internamente:

O ativo intangível gerado internamente, por vezes, traz dificuldades para ser qualificado para reconhecimento, porque existem problemas em identificar se ele existe, e, quando identificável, se poderão gerar os benefícios econômicos futuros esperados; e, também, em conseguir determinar com segurança o custo daquele ativo.

Por isso, para os gastos de pesquisa e desenvolvimento as entidades, além de atender aos requisitos gerais do reconhecimento e da avaliação inicial de um ativo intangível, deverão também aplicar os requisitos de verificação para as fases desse tipo de ativo.

Na fase da pesquisa, nenhum ativo intangível deverá ser reconhecido, e o gasto com ela deverá ser registrado como despesa quando incorrido. Isto acontece, porque um projeto interno, na fase de pesquisa, não pode demonstrar a existência de um ativo intangível que gerará benefícios econômicos futuros prováveis.

Na fase de desenvolvimento, caso surja um ativo intangível, este deverá ser reconhecido somente se a entidade conseguir demonstrar todos os aspectos exigidos pela norma, a seguir:

- (a) a viabilidade técnica de completar o desenvolvimento do ativo intangível de forma que esteja disponível para uso ou venda;
- (b) a sua intenção de concluir o ativo intangível para uso ou venda;
- (c) a sua habilidade para usar ou vender o ativo intangível;
- (d) a forma como o ativo intangível gerará prováveis benefícios econômicos futuros;
- (e) a disponibilidade de recursos técnicos, financeiros e outros adequados para concluir o seu desenvolvimento e usar ou vender o ativo intangível;
- f) a sua capacidade para mensurar com segurança o gasto atribuível ao ativo intangível durante a sua fase de desenvolvimento.

As ações que correspondem às atividades de desenvolvimento, para citar algumas, são: projeto, construção e teste de protótipos e modelos de pré-produção ou de pré-uso, projeto de ferramentas, gabaritos, moldes e matrizes envolvendo a nova tecnologia, dentre outros.

Para demonstrar como um ativo intangível gerará benefícios econômicos futuros prováveis, a entidade avaliará os futuros benefícios econômicos a serem obtidos desse ativo com base nos princípios da IAS 36 - Redução ao Valor Recuperável de Ativos. Se o ativo gerar benefícios econômicos somente em conjunto com outros ativos, deve ser considerado o conceito de unidades geradoras de caixa tal como definido na IAS 36.

O custo de gerar um ativo intangível internamente, como *softwares* de computador, direitos autorais e licenças, pode ser avaliado com segurança por meio de sistemas de custeio.

Por outro lado, ativos intangíveis, como marcas, títulos de publicações, listas de clientes e outros assemelhados, quando gerados internamente, não deverão ser reconhecidos por não ser possível separar os seus custos dos gastos relacionados ao desenvolvimento do negócio.

2.2.4 Avaliação dos Ativos Intangíveis após o Reconhecimento Inicial

Após o reconhecimento inicial de um ativo intangível, a entidade escolherá o modelo de custo ou o modelo de reavaliação como a sua política de contabilização. Se um ativo intangível é contabilizado ao valor reavaliado, todos os outros ativos intangíveis em sua classe também deverão ser reavaliados, a menos que não haja nenhum mercado ativo para esses ativos. Uma classe de ativos intangíveis é definida como um grupo de ativos com natureza e uso semelhantes nas operações de uma entidade.

No modelo de custo, após o reconhecimento inicial, um ativo intangível deverá ser escriturado ao seu custo menos qualquer amortização acumulada e perdas acumuladas por redução ao valor recuperável.

No modelo de reavaliação, após o seu reconhecimento inicial, um ativo intangível terá de ser escriturado ao seu valor reavaliado, correspondente ao seu valor justo à data da reavaliação menos qualquer amortização acumulada subsequente e perdas acumuladas por redução ao valor recuperável.

Com o propósito de reavaliação, de acordo com a norma IAS 38, o valor justo será determinado com referência ao mercado ativo, devendo sofrer atualizações regularmente para que, à data do balanço, o valor contábil do ativo não apresente diferenças relevantes em relação ao seu valor justo.

2.2.5 Vida Útil

A contabilização da amortização dos ativos intangíveis baseia-se na sua vida útil, e esta deverá ser avaliada como finita ou indefinida, e, quando for finita, será fundamentada na duração, ou volume de produção ou unidades similares que formam essa vida útil.

O termo indefinida, vale esclarecer, não significa infinita. Um ativo intangível será classificado como dotado de uma vida útil indefinida, quando a entidade, sob todas as análises

importantes possíveis, não encontrar um limite previsível para o período durante o qual se espera que o ativo gere entradas de fluxos de caixa líquidos.

Um ativo intangível, com uma vida útil finita, é amortizado, enquanto aquele com vida útil indefinida não.

A norma enumera fatores determinantes da vida útil de um ativo intangível, dentre eles:

(a) a utilização de um ativo pela entidade e se o ativo pode ser gerenciado eficientemente por outra equipe de administração;

(b) os ciclos de vida dos produtos comuns ao ativo e as informações públicas sobre estimativas de vida útil de ativos similares, utilizados de maneira idêntica;

(c) o prazo de controle sobre o ativo e limites legais ou similares sobre a sua utilização, tais como datas de vencimentos dos arrendamentos relacionados;

(d) o nível de gastos de manutenção requerido para obter os benefícios econômicos futuros do ativo e a capacidade e intenção da entidade para atingir tal nível; e outros.

A norma estabelece, para os direitos contratuais e outros direitos legais, que estes possuirão o seu período correspondente até o limite de sua vigência, para fins de definição da vida útil, não podendo excedê-lo.

Quanto ao período de amortização, os ativos intangíveis com vida útil finita devem ser amortizados de forma sistemática a partir do momento em que são colocados à disposição para uso ou forem organizados em condições desejadas pela administração. A amortização cessará na data em que o ativo for classificado como mantido para venda.

O método de amortização usado refletirá o modelo pelo qual se espera que os futuros benefícios econômicos do ativo sejam consumidos pela entidade. Em caso de não conseguir determinar com segurança esse método, a norma adotada indicará o método a ser utilizado. Os

métodos de amortização possíveis e aceitos são: o método de linha-reta, o método decrescente do saldo e o método de unidades produzidas. A despesa de amortização será reconhecida nos resultados.

Usualmente, o valor residual de um ativo é zero, com exceção de alguns casos em que se prevê a venda para terceiros ao final da sua vida útil e a existência de um mercado ativo.

Havendo a existência de valor residual, a amortização de um ativo intangível com vida útil finita será determinada após a dedução deste valor residual. O valor residual deverá ser revisado pelo menos ao final de cada exercício.

A norma esclarece ainda que o valor residual de um ativo intangível poderá aumentar até o valor igual ou superior ao seu valor contábil, e; nesses casos, não haverá despesa de amortização.

O prazo e o método de amortização de um ativo intangível de vida útil finita também precisarão ser revistos pelo menos ao final de cada exercício. Em se tratando de um ativo intangível de vida útil indefinida, ocorrerá, também, uma avaliação da vida útil para se manter a condição de indefinida ou se realizar uma transição para vida útil finita.

2.3 Evidenciação Contábil (*Disclosure*)

Esta seção amplia a discussão sobre o termo *disclosure* e trata das formas, das classificações e das estruturas de evidenciação.

2.3.1 Definições e Características da Evidenciação

O mercado, de uma forma geral, necessita que as empresas alvo de investimentos apresentem *disclosure* por meio de relatórios financeiros regulares, notas explicativas, relatórios gerenciais com análises e discussões de resultados e documentação exigida por

órgãos reguladores. Isso pode ocorrer com o objetivo de atender a uma obrigação legal, ou de reduzir a assimetria da informação⁵ contábil proveniente do problema de *agency* ou para obter a confiabilidade para novos investimentos.

Quando as empresas passam a depender cada vez mais do capital estrangeiro, ocorre um processo de direcionar a divulgação financeira para cada mercado no qual se pretende captar recursos (HENDRIKSEN e BREDÁ, 1999, p. 516).

Para exemplificar, Hendriksen e Breda (1999, p. 517) citam um estudo realizado por M. Edgar Barret, já em 1977, em que ele comparava os relatórios financeiros das 15 maiores companhias abertas nos Estados Unidos, no Reino Unido, no Japão, na França, na Alemanha Ocidental, na Holanda e na Suécia, concluindo que havia evidências da relação entre o grau e a qualidade de divulgação financeira e o grau de eficiência dos mercados nacionais.

Essa pesquisa demonstrou o interesse e a preocupação em avaliar como empresas com importante poder econômico, pertencentes a países industrializados, evidenciam suas informações contábeis para o mercado.

Healy e Palepu (2001, p. 408) demonstram, na Figura 1, as regras de evidenciação, informação e intermediários financeiros sobre o funcionamento do mercado de capitais.

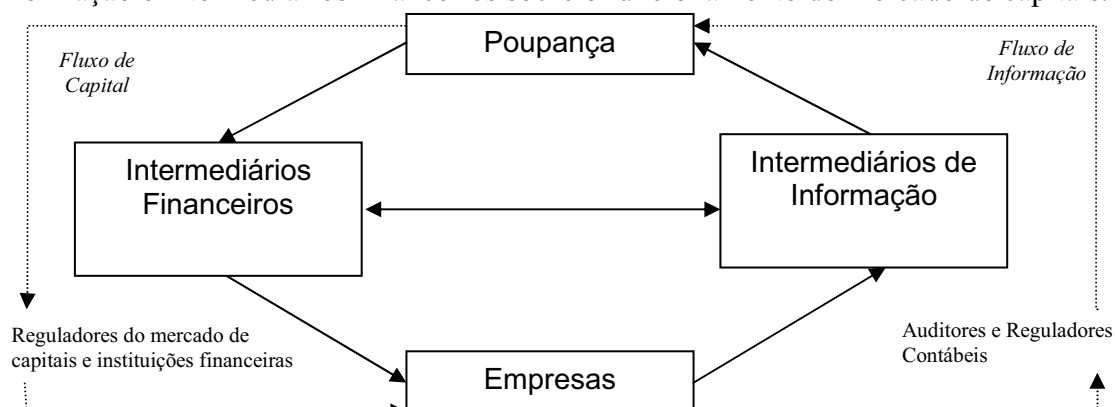


Figura 1 – Fluxo Financeiro e de Informação
Fonte: Healy e Palepu (2001, p. 408)

⁵ Definido por Hendriksen e Breda (1999, p. 139) como “informação incompleta, ou seja, quando nem todos os estados são conhecidos por ambas as partes e, assim, certas consequências não são por elas consideradas”.

O lado esquerdo da Figura 1 registra o fluxo de capital dos investidores das empresas, que pode fluir de duas maneiras: diretamente dos investidores ou pelos intermediários financeiros. O lado direito da Figura 1 expõe o fluxo de informação para os investidores e intermediários. Empresas podem comunicar-se diretamente com investidores por meio de mídias, como os boletins de imprensa, ou, indiretamente, por intermediários financeiros ou por analistas financeiros.

A Figura 1, apesar de apresentar-se simplificada, quanto à demonstração da relação entre empresa e investidores por meio de dois fluxos principais – fluxo de capital e de informação –, torna-se complexa do ponto de vista prático. Isto porque a tomada de decisão do gestor de uma empresa baseia-se, essencialmente, nas evidenciações que podem ser geradas com baixa qualidade informacional.

Segundo Verrecchia (2001, p. 98), para o *disclosure*, não existe uma teoria integrada, única ou um paradigma central que origine todas as pesquisas subseqüentes.

A literatura sobre o *disclosure*, conforme afirma Verrecchia (2001), é caracterizada por “um conjunto eclético, altamente idiossincrático, de modelos econômicos, cada um tentando examinar uma pequena peça do quebra-cabeças total do *disclosure*”.

O autor complementa que o ecletismo seria exacerbado pelo fato de que o *disclosure* é um assunto que abrange três áreas distintas – contabilidade, finanças e economia – e assim, inevitavelmente, assume características de todas essas áreas.

Apesar da afirmação de Verrecchia (2001) acerca da falta de uma consolidação conceitual sobre o *disclosure*, o autor destaca três áreas de pesquisas sobre o assunto – baseadas em associação, baseadas em julgamento e baseadas em eficiência –, como podem ser observados com detalhes no Quadro 5.

Categorias da Pesquisa	Características da Divulgação
Divulgação baseada em associação	Trabalho de estudo que investiga a evidenciação como um processo exógeno, e na sua relação entre a divulgação com as mudanças acumulativas ou nas ações individuais de rompimento com investidores, principalmente, pelo comportamento de equilíbrio de preços e negociação do volume.
Divulgação baseada em Julgamento	É o trabalho de estudo que examina como as empresas e/ou administradores exercitam a discricção com respeito à evidenciação das informações sobre as quais eles podem ter conhecimento.
Divulgação baseada em eficiência	Discute quais arranjos de evidenciação são preferidos na ausência de conhecimento anterior da informação, isto é, incondicionalmente preferido.

Quadro 5 – Categorias da Pesquisa sobre *Disclosure* e suas Características

Fonte: Adaptado de Verrecchia (2001, p. 98-100)

Segundo Souza (1995, p. 53), *disclosure* é definido “como sendo qualquer divulgação deliberada de informação da empresa para o mercado, seja quantitativa ou qualitativa, requerida ou voluntária, via canais formais ou informais”.

Para Iudícibus (2004, p. 123), “o *disclosure* está ligado aos objetivos da Contabilidade, ao garantir informações diferenciadas para os vários tipos de usuários”. O autor afirma, na mesma obra, que “o objetivo da evidenciação e seus limites não são esclarecidos positivamente, mas expressos através da vaga frase: não tornar os demonstrativos enganosos”.

Segundo Iudícibus (2004, p. 121) a evidenciação é um:

[...] compromisso inalienável da Contabilidade com seus usuários e com os próprios objetivos. As formas de evidenciação podem variar, mas a essência é sempre a mesma: apresentar informação quantitativa e qualitativa de maneira ordenada, deixando o menos possível para ficar de fora dos demonstrativos formais, a fim de propiciar uma base adequada de informação para o usuário.

Para Iudícibus (2004, p.126), no Brasil, prevalece a idéia de que nota explicativa é sinônima de *disclosure*, no entanto a principal forma de *disclosure* deve estar contida nos dados das demonstrações contábeis exigidas pelas normas Contábeis.

Até mesmo em países desenvolvidos, a nota explicativa e o *disclosure* podem ser mal interpretados quanto ao papel de cada um deles, segundo Hendriksen e Breda (1999, p. 525):

Os atuais relatórios financeiros deram origem ao que se pode chamar de era da nota explicativa. De um lado, este é um aprimoramento importante do processo de informação, pois tem resultado numa divulgação mais ampla de eventos e dados financeiros relevantes. Por outro lado, o uso de notas explicativas tem dificultado o desenvolvimento adequado das próprias demonstrações, pois tem resultado na substituição de melhor informação no corpo da demonstração por notas explicativas. As notas explicativas possuem um lugar apropriado no processo de informação financeira, mas há o risco de se dar ênfase excessiva às notas explicativas como método de divulgação, ou ao seu uso como desculpa pelo fornecimento de demonstrações formais inadequadas.

De acordo com Iudícibus, Martins e Gelbcke (2006, p. 410), as notas explicativas são informações complementares às demonstrações financeiras, representando parte integrante destas. Desta forma, entende-se que a nota explicativa é um dos meios que se utilizam para se alcançar a evidenciação ou *disclosure* das informações contábeis.

O *disclosure*, em sentido amplo, é caracterizado, por Hendriksen e Breda (1999), simplesmente como “veiculação da informação”, ou, em sentido mais restrito, utilizado por contadores como informação financeira disponível em relatório anual da empresa.

Contribuem para um entendimento detalhado do conceito de *disclosure*, Niyama e Gomes (1996, p. 68), quando asseveram que:

O *disclosure*, ou evidenciação, está diretamente ligado aos objetivos da contabilidade e diz respeito à qualidade das informações de caráter financeiro e econômico, sobre as operações, recursos e obrigações de uma entidade, que sejam úteis aos usuários das demonstrações contábeis, entendidas como sendo aquelas que de alguma forma influenciem na tomada de decisões envolvendo a entidade e o acompanhamento da evolução patrimonial, possibilitando o conhecimento das ações passadas e a realização de inferências com relação ao futuro.

Assim, compreende-se o *disclosure* como o próprio objetivo da contabilidade de buscar fornecer informações úteis para usuários com a intenção decisória, porém, com a preocupação adicional sobre o aspecto da qualidade dessas informações oferecidas.

O Quadro 6 apresenta alguns artigos com o termo adotado para a tradução de *disclosure*, bem como os autores nos quais essa tradução se fundamentou.

Autor (ano)	Evidenciação	Divulgação	Revelação	Transparência	Principais autores citados para fundamentar a definição de <i>disclosure</i>
Carvalho, Trapp e Chan (2004)	x				Iudícibus (2000)
Malacrida e Yamamoto (2006)	x				Iudícibus (2000)
Palha (2006)	x				Iudícibus (2000), Machado Jr. e Reis (2001)
Aquino e Ferreira (2007)		x			Iudícibus (1997), Hendriksen e Breda (1999)
Gallon, Beuren e Hein (2007)	x	x		x	Dantas, Zendersky e Niyama (2004), Quinteiro (2004)
Godoy e Costa (2007)	x	x			Hendriksen e Breda (1999), Iudícibus (2004)
Junior, Varela e Martins (2007)	x				Iudícibus (2000)
Peleias et. al (2007)	x				Hendriksen e Breda (1999), Iudícibus(2000),Goulart (2003)
Silveira (2007)	x				Hendriksen e Breda (1999), Iudícibus (2004)
Darós, Borba e Junior (2007)	x				Lopes e Lima (1999)
Alves e Lima (2008)	x	x			Healy e Palepu (2001), Bushman, Piotroski e Smith (2004)
Beuren e Klann (2008)	x	x			Most (1977), Radebaugh e Gray (1977) Iudícibus (2004)
Souza et. al (2008)	x	x			Iudícibus (2000)
Crisóstomo (2009)	x	x			Cañibano, García-Ayuso e Sánchez (2000)
Gabriel, Pimentel e Martins (2009)	x	x			Verrecchia (2001), Dye (2001), Iudícibus e Lopes (2004)
Murcia e Santos (2009)	x	x			Iudícibus (2000), Alam (2007)
Pereira et. al (2009)	x				Iudícibus (2004), Healy e Palepu (2001)

Quadro 6 – Sinônimos de *Disclosure* Utilizados em Trabalhos Científicos

Fonte: Elaborado pelo autor

No Quadro 6 observa-se que as palavras evidenciação e divulgação, nos trabalhos coletados, freqüentemente são utilizadas como sinônimo de *disclosure*. As expressões revelação e transparência, nesses trabalhos, raramente foram utilizadas para indicar *disclosure*. Nota-se ainda que, a definição de *disclosure* mais comumente utilizada é aquela adotada por Iudícibus (2000 e 2004). No presente trabalho, como já mencionado, o termo *disclosure* terá como sinônimo as expressões evidenciação e divulgação.

A evidenciação refere-se a todo o conjunto das demonstrações contábeis. Iudícibus (2004, p. 126) lista, em seis principais, as formas de evidenciar as informações contábeis:

1. Forma e apresentação das demonstrações contábeis;
2. Informação entre parênteses;
3. Notas explicativas;
4. Quadros e demonstrativos suplementares;
5. Comentários do auditor; e
6. Relatório da administração.

A primeira maneira de evidenciação (forma e apresentação das demonstrações contábeis) abrange os relatórios com as informações quantitativas dos ativos, passivos, contas de resultados, ordenados e evidenciados, de forma a melhorar a sua interpretação.

A segunda (informação entre parênteses) deve trazer informações curtas para destaque e melhores esclarecimentos sobre o tópico abrangido.

A terceira (notas explicativas) tem as características de fornecer informações qualitativas e complementares das demonstrações contábeis quando estas não estiverem claras.

A quarta (quadros e demonstrativos suplementares) compõe-se de informações exigidas ou não por lei, mas que se fizeram necessárias para o detalhamento ou demonstração de outras perspectivas das informações fornecidas.

A quinta (comentários do auditor) auxilia na análise de informações ou métodos de procedimentos que porventura tenham sofrido alteração e comparação de opinião entre auditoria e o cliente.

A última forma de evidenciação (relatório da administração) fornece indicações da atuação e políticas das ações futuras da empresa, perspectiva de crescimento, planos de orçamento, sendo, às vezes, impregnada com excessivo otimismo.

Dessa forma, Iudícibus (2004, p. 129) chega ao entendimento de que o *disclosure* e as suas formas de evidenciação buscam “apresentar informação quantitativa e qualitativa de maneira ordenada, deixando o menos possível para ficar de fora dos demonstrativos formais, a fim de propiciar uma base adequada de informação para o usuário”.

Assim, percebe-se a importância do papel do *disclosure* das informações contábeis para o relacionamento entre os gestores das entidades e os investidores do mercado, que é de

fornecer informações úteis e fidedignas para a tomada de decisões sobre os investimentos a serem realizados.

2.3.2 *Disclosure* Voluntário e *Disclosure* Obrigatório

As informações quantitativas e qualitativas fornecidas pelas empresas são motivadas por questões legais, tornando sua apresentação obrigatória; em outros momentos, podem ser originadas por decisão gerencial dos administradores, sendo consideradas voluntárias.

De acordo com Souza (1995, p. 53), o *disclosure* legal (compulsório) “abrange os requerimentos de informações para registro das companhias abertas e os de informações periódicas expedidos pelas comissões de valores mobiliários de cada país”. Por outro lado, “o *disclosure* voluntário ou informal é menos quantificável que o *disclosure* legal ou formal”, e abrange instrumentos como “informações não obrigatórias inseridas em relatórios anuais, materiais de marketing corporativo, reuniões com analistas de investimentos e contatos com acionistas”.

Desse modo, o *disclosure* deve ser visto, pelas empresas, como uma oportunidade de credibilidade junto aos usuários das informações, pois, quando uma empresa fornece dados relevantes e não previstos legalmente por meio de divulgações financeiras extras, ela se aproxima da transparência e da confiabilidade de seus atos.

As informações obrigatórias ou formais seriam exemplificadas pelos relatórios anuais, balanço patrimonial, demonstração de resultado, notas explicativas dentre outros, enquanto as informações voluntárias, informais ou não-obrigatórias, poderiam ser: previsões de resultados, apresentações para analistas e conferências, relatórios para imprensa, relatórios corporativos diversos e outros relatórios emitidos por terceiros, como analistas financeiros, especialistas setoriais e a própria imprensa especializada.

As empresas, quanto ao ato de evidenciar, podem divulgar informações além do que é exigido legalmente, ou informam apenas o que é obrigatório, ou, ainda, informam menos do que é estabelecido.

Estudos observados por Dantas, Zendersky e Niyama (2004) evidenciaram os benefícios para as entidades com maior nível de evidenciação contábil, e outros estudos demonstraram a aversão das organizações em aumentar o nível de *disclosure*.

Oliveira e Ponte (2004) realizaram um estudo pelo qual avaliaram as demonstrações de 95 empresas sobre o enfoque da evidenciação de natureza avançada e não obrigatória. As autoras concluíram que as empresas devem evoluir no sentido da qualidade e transparência da divulgação das informações contábeis.

O estudo efetuado por Mafra e Ness Jr (2002) verificou se o relatório da administração das companhias analisadas possuía atributos de evidenciação importantes ou apenas seria uma formalidade legal. Acerca das cem empresas selecionadas e avaliadas, os autores concluíram que estas deverão trilhar um longo caminho para tornar o relatório da administração um elemento de divulgação voluntária realmente importante.

Por outro lado, Aquino e Ferreira (2007), ao analisar o nível de evidenciação dos itens compulsórios e não compulsórios dos relatórios contábeis, obtiveram resultados positivos quanto à evidenciação dessas informações.

Percebe-se, portanto, que o mercado apresenta duas realidades: de um lado, empresas com nível de evidenciação abaixo do que é exigido legalmente, e, do outro, empresas que, além de evidenciar informações obrigatórias, dispõem de um bom nível de informações adicionais.

Healy e Palepu (2001, p. 411) trataram da regulamentação da evidenciação, que pode ser importante para a correção de algumas imperfeições do mercado de capitais, por criar uma exigência básica e, por meio de regras, beneficiar o investidor sofisticado e o não-sofisticado.

Com isso, as empresas recorrem a incentivos que aperfeiçoam a relação entre os custos e os benefícios do *disclosure* voluntário, mas os autores concluem que vários pesquisadores já identificaram potenciais imperfeições do mercado, sendo esta uma justificativa para a regulamentação, em detrimento da voluntariedade do *disclosure*.

Para Silva (1999, p. 143), a evidenciação deveria ocorrer como prática trivial nas empresas, sendo automática sua intenção de divulgar os resultados do negócio, com destaque para as informações de natureza relevante, principalmente de caráter financeiro. No entanto, o que é geralmente observado, inclusive em pesquisas empíricas, é que o usual das empresas é limitar-se a divulgar apenas o que implica o cumprimento de exigências específicas.

Assim, entende-se que os usuários, com o crescente uso da tecnologia da informação e mais exigentes quanto à transparência das informações contábeis fornecidas, tenderão a valorizar aquelas organizações cujo trabalho de evidenciação vão além dos limites legais estabelecidos.

2.3.3 Estruturas de *Disclosure*

Para Healy e Palepu (2001, p. 411), os problemas de *agency* e de informação levantam questões de pesquisas pertinentes, tanto com relação aos relatórios financeiros quanto no que diz respeito ao *disclosure* destes relatórios. O Quadro 7 apresenta a categorização das questões de pesquisa relacionadas com a estrutura do *disclosure* de acordo com Healy e Palepu (2001, p. 411).

Tópico	Questões
Regulação do <i>disclosure</i> (<i>Regulation of disclosure</i>)	Por que há a necessidade de regulamentação da evidenciação em mercados de capitais? Que tipos de divulgações devem ser reguladas e quais não devem ser reguladas? São eficazes as normas contábeis em facilitar uma comunicação fidedigna entre gestores e investidores externos? O que determina a efetividade das normas? Quais evidenciações deveriam ser reconhecidas diretamente nas demonstrações financeiras e quais as divulgações deveriam ser incluídas como divulgações suplementares?
Auditoria/Informações Intermediárias e o <i>disclosure</i> (<i>Auditing / intermediaries and disclosure</i>)	Qual a eficácia dos auditores em aumentar a credibilidade das demonstrações financeiras? Quais fatores influenciam a efetividade dos auditores? Qual a eficácia dos analistas financeiros quanto às informações intermediárias? Quais fatores influenciam sua efetividade? Como as evidenciações corporativas afetam os relatórios dos analistas das empresas?
Decisões gerenciais sobre o <i>disclosure</i> (<i>Managers disclosure decisions</i>)	Quais fatores afetam as escolhas de evidenciação dos administradores? Qual a relação entre o <i>disclosure</i> , governança corporativa e os incentivos aos gerentes? Que papel os conselhos e comitês de auditoria desempenham no processo de evidenciação?
Consequências dos <i>disclosure</i> no mercado de capitais (<i>Capital market consequences of disclosure</i>)	Como os investidores respondem às evidenciações corporativas? São feitas evidenciações importantes fora das demonstrações financeiras? Investidores avaliam as evidenciações que são incluídas diretamente nas demonstrações contábeis diferentemente daquelas que são incluídas como divulgações suplementares? Quais fatores influenciam a percepção dos investidores quanto a qualidade da evidenciação? Como a evidenciação afeta a distribuição de recursos na economia?

Quadro 7 – Questões de Pesquisa Relacionadas com a Estrutura de *Disclosure*

Fonte: Healy e Palepu (2001, p. 411)

Com base nas quatro categorias de *disclosure*, propostas por Healy e Palepu (2001, p.11), apresenta-se, a seguir, um breve comentário sobre cada uma destas linhas de pesquisas, bem como de trabalhos empíricos realizados em cada uma.

Regulação do *disclosure* (*Regulation of disclosure*):

Segundo é explicado por Healy e Palepu (2001, p. 412), a eficiência da regulamentação da evidenciação é importante para resolver os problemas de informação e de *agency* dos mercados de capitais em decorrência das imperfeições e externalidades existentes. A regulamentação produz eficiente nível de informação para os investidores na economia.

Quanto à visão da informação contábil, Watts e Zimmerman (1986, p. 7) afirmam tratar-se de um bem público, visto que os acionistas, indiretamente, já pagariam por sua produção,

não podendo, portanto, cobrar dos investidores potenciais o uso destas informações. Assim, os investidores potenciais utilizariam das informações pagas pelos atuais acionistas, conduzindo a uma sub-produção destas na economia.

Uma segunda explicação dada por esses autores propõe a regulamentação da evidenciação que é incentivada por preocupações diferentes dos fracassos do mercado, como, por exemplo, a preocupação dos reguladores com o bem-estar de investidores não sofisticados.

Quanto à regulamentação sobre as escolhas de evidenciações financeiras, os autores argumentam que esse tipo de regulamentação, virtualmente, reduzirá os custos de processamento da informação pelos usuários das demonstrações financeiras, por fornecer uma linguagem comum na comunicação entre administradores e investidores.

A diminuição de assimetria de informação tratada por Verrecchia (2001, p. 97) é uma recomendação inicial para uma teoria de evidenciação, com o objetivo de aumentar a eficiência de fornecimento de informações na interação entre administradores e investidores.

Motivado pelo debate sobre os padrões de contabilidade, Leuz (2003, p. 445) realizou um estudo para investigar se empresas que negociam suas ações no Novo Mercado da Alemanha, utilizando os princípios norte-americanos de contabilidade geralmente aceitos e as normas internacionais de contabilidade, apresentavam diferenças de exibição da assimetria de informação no mesmo ambiente regulador. O autor concluiu serem insignificantes as diferenças estatisticamente encontradas, havendo, também, pouca diferença econômica no uso de um ou outro padrão contábil.

Assim, entende-se que a regulamentação sobre as divulgações poderá resolver problemas de imperfeições das informações divulgadas e reduzir o problema de *agency*, ao oferecer informações de melhor qualidade aos investidores.

Auditoria/Informações Intermediárias e o disclosure (*Auditing/intermediaries and disclosure*)

Segundo Healy e Palepu (2001, p. 415), “auditores proporcionam para os investidores garantia independente de que as demonstrações financeiras das empresas estejam conforme os princípios contábeis geralmente aceitos”.

Os autores ainda explicam que, estudos efetivos de auditoria, examinaram que as auditorias qualificadas geram valor adicional a investidores, se seus atos são independentes dos interesses de seus clientes.

Segundo Watts e Zimmerman (1986, p. 315) existem evidências para que os valores das opiniões dos auditores se alterem para favorecer aos administradores que os contratam. Essas evidências podem ser detectadas simplesmente no atendimento dos interesses dos gerentes que os contratam em lugar dos investidores da empresa ou na preocupação dos auditores em minimizar a responsabilidade legal deles ao invés de aumentar a credibilidade dos relatórios financeiros.

Poderão ocorrer, na evidenciação, problemas de fraudes e conivências de informações incorretas. Assim, as auditorias ou intermediários de informações têm seu trabalho pautado no atendimento das necessidades dos acionistas e investidores, possuindo, deste modo, papel relevante de validar ou não as evidenciações prestadas aos usuários dessas informações.

Para Lang e Lundholm (1993 *apud* HEALY E PALEPU, 2001, p. 417), o *disclosure* voluntário diminui o custo de aquisição de informações para análise e conseqüente aumento de suas provisões. Os autores alertam, ainda, que tanto se pode expandir a evidenciação, permitindo aos analistas financeiros criar valiosas informações novas que demandarão uma crescente aquisição de seus serviços, quanto se pode, pela distribuição de informações por meio dos administradores, conduzir ao declínio dos serviços de analistas financeiros.

Decisões gerenciais sobre o *disclosure* (Managers disclosure decisions)

Conforme Healy e Palepu (2001, p. 420-424), seis hipóteses motivariam as decisões de *disclosure* tomadas pelos administradores sob a ótica do mercado de capitais:

(a) de transações no mercado de capitais: em que se supõe que a percepção do investidor em relação à empresa é importante para os gestores no momento em que estes esperam emitir títulos de dívidas ou ações;

(b) de contestação do controle corporativo: acredita-se que o conselho de administração e os investidores acompanham a responsabilidade dos gestores por meio do desempenho das ações do mercado;

(c) de compensação em ações: os gestores são diretamente recompensados com uma variedade de planos de compensação baseados em ações;

(d) de custo de litígio: pode ser gerado por processos legais contra os gestores em virtude de *disclosure* inadequados, ou, ainda, por processos legais contra os gestores, porém em decorrência de problemas com projeções realizadas sobre a empresa;

(e) de indícios do talento de gestão: os gestores acreditam que a antecipação de informações aos investidores melhora a avaliação quanto à habilidade dos gestores, resultando no aumento do valor de mercado da empresa; e

(f) de custos dos proprietários: supõe-se que a decisão das empresas de disponibilizar mais informações aos investidores é influenciada pela preocupação de que essas informações possam prejudicar a posição competitiva no mercado em que atuam.

As habilidades dos gestores em trabalhar com a evidenciação das informações e como eles enxergam o seu negócio futuro podem estar relacionadas a fatores como: a tradição da empresa em lidar com investidores, a experiência com mercado de capitais e o *know-how* no

estabelecimento de novas estratégias empresarias. Uma empresa pública, por exemplo, pelo conceito de que pertencem a todas as pessoas daquela comunidade, demonstraria maior relevância na transparência em suas divulgações à sociedade, inclusive com informações extras (voluntárias).

Uma pesquisa realizada por Eng e Mak (2003) sobre o *disclosure* voluntário buscou verificar o impacto da estrutura de propriedade do capital e da composição da diretoria das empresas com o *disclosure* voluntário das informações. No trabalho, foi estudada uma amostra de 158 empresas listadas na Bolsa de Valores de Singapura, e os resultados alcançados demonstraram que o *disclosure* foi afetado pela estrutura do capital.

Os autores afirmaram que a menor participação dos gestores e a maior participação do governo ocasionaram um maior *disclosure* voluntário; outro resultado encontrado e divulgado pelos autores demonstrou que empresas maiores e com menor endividamento obtiveram um nível de *disclosure* voluntário maior.

Outro estudo sobre *disclosure* voluntário, este realizado por Spiegel e Yamori (2003, p. 21), investigou a evidenciação das associações de crédito japonesas entre os anos de 1996 e 1997. Os autores argumentam tratar-se de um período relevante para o estudo, porque a obrigatoriedade de evidenciação dos empréstimos vencidos não era exigida, até então, pelas autoridades financeiras japonesas.

Os resultados obtidos demonstraram que as associações com maiores problemas para o recebimento de empréstimos, maiores alavancagens, mínimas pressões dos competidores e compostas por bancos menores possuíam menor probabilidade de divulgar suas informações voluntariamente.

Consequências do *disclosure* no mercado de capitais (*Capital market consequences of disclosure*)

Estudos de Healy e Palepu (2001, p. 429) examinaram as consequências econômicas da evidenciação voluntária. Esses estudos identificaram três tipos de eventos sobre o mercado de capitais afetados pelas empresas que fazem evidenciações voluntárias amplas, sendo eles: aumento da liquidez da ação, reduções nos custos de capital e crescimento da intermediação das informações. Segundo os autores, o aumento da liquidez da ação ocorre em decorrência da redução da assimetria da informação e do aumento da quantidade de informações. Como consequência, é gerada, nos investidores, confiança para a realização de qualquer transação com as ações, que acontecerá a ‘preço justo’.

Quanto às reduções no custo de capital, os autores citam que, quando as evidenciações são imperfeitas, os investidores admitem o risco mediante o recebimento de um valor futuro além do investimento, e quando estes investimentos não são diversificados, será exigido, pelos investidores, um valor incremental para aceitar a condição de risco da informação. Contudo, é provável que as empresas tenham um custo de capital mais baixo com o aumento das informações.

Com referência ao crescimento da intermediação das informações, os autores explicam que a evidenciação voluntária poderá levar à redução do custo de aquisição de informações pelos analistas financeiros e, conseqüentemente, aumentará o volume das previsões dessas informações disponibilizadas para a tomada de decisão.

No entanto, quando tais informações são amplas, os analistas financeiros podem criar uma nova informação mais valiosa, o que leva a aumentar o consumo desses serviços, porém, se estas informações forem públicas, acarretarão o declínio da demanda dos serviços de informação dos analistas financeiros.

Após breve exposição das estruturas de *disclosure*, dentre os quatro tópicos exibidos no Quadro 7, esta pesquisa se associa principalmente no item Regulação do *Disclosure*; especialmente, sobre a questão ‘São eficazes as normas contábeis em facilitar uma comunicação fidedigna entre gestores e investidores externos?’, estabelecida segundo Healy e Palepu (2001).

Por fim, o termo *disclosure*, quando utilizado nesta pesquisa, será como sinônimo de evidenciação ou divulgação de informações. A contabilidade, para alcançar seu objetivo de fornecer informações úteis e de qualidade, para tomada de decisões financeiras, necessita que o *disclosure* atinja dois motes: primeiro, a transparência empresarial, e segundo, que ofereça aos usuários informações adequadas para julgamentos consistentes para suas decisões e livres de viés.

2.3.4 Relação entre Evidenciação e outras Variáveis nos Estudos Empíricos

Nesta seção, serão apresentadas as variáveis relacionadas ao nível de *disclosure* empregadas em estudos empíricos e que auxiliaram na explicação de seus estágios de evidenciação.

No trabalho de Ho e Wong (2001, p. 139) em que avaliaram o *disclosure* voluntário das empresas listadas na Bolsa de Valores de Hong Kong, indicou-se que a existência de um comitê interno de auditoria favorecia positivamente a extensão do *disclosure* voluntário. A pesquisa também salientou que a maior presença de sócios familiares era relacionada negativamente ao *disclosure* voluntário. Importa destacar que, nesse estudo, ao mensurar o controle sobre as variáveis estatísticas, foram utilizados o patrimônio líquido e o ativo total como uma das suas variáveis independentes.

Para Ross, Westerfield e Jaffe (2002, p.39), o patrimônio líquido corresponde ao valor que ficaria com os acionistas após a liquidação de todas as obrigações da empresa, ou simplesmente, como a diferença entre os ativos e passivos dessa empresa.

No estudo de Naser e Nuseibeh (2003, p. 41), avaliou-se a qualidade da informação evidenciada pelas empresas listadas na Bolsa de Valores Saudita, comparou-se a extensão do *disclosure* antes e depois da criação da Organização Saudita de Contadores e Certificação Pública. Os resultados obtidos demonstraram elevado cumprimento das evidenciações obrigatórias, com exceção do setor de eletricidade, no qual os autores acreditam que isto pode ter ocorrido por se tratar de um setor estratégico e de propriedade do Governo. As evidenciações voluntárias mostraram-se relativamente baixas, e a criação da Organização Saudita de Contadores indicou ter pequeno impacto sobre o volume de informações geradas na Arábia Saudita.

Ainda segundo Naser e Nuseibeh (2003, p. 48), o ativo total é um ponto importante dentre os itens obrigatórios observados na Norma de Contabilidade Saudita, e uma necessidade mínima deve ser atendida para a sua evidenciação. Por fim, os autores sugerem que a afiliação dos auditores nacionais às grandes empresas de auditoria internacionais teria um impacto positivo no detalhamento da evidenciação.

O trabalho de Barth, Landsman e Lang (2005, p. 15), ao avaliar a qualidade da contabilização segundo a aplicação das IAS pelas empresas, utilizou-se de variáveis explicativas que poderiam motivar o uso dessas normas. Dentre as principais variáveis utilizadas pelos autores, destacam-se: a variável de ‘Tamanho’, que envolve o valor de mercado do patrimônio líquido; a variável de ‘Crescimento’, conseguida por meio do percentual de mudanças de vendas realizadas no período; a variável de ‘Retorno’, que divide as vendas pelo ativo total; e, por fim, a variável ‘AUD’, que o autor denomina como variável

indicadora, que dá ênfase às principais empresas de auditoria, Pricewaterhouse, KPMG, Arthur Andersen, Ernst e Young ou Deloitte & Touch.

Em relação ao valor de mercado do patrimônio líquido praticado pela empresas e os valores registrados em seus balanços, Ross, Westerfield e Jaffe (2002, p.41) explicam que:

O valor de mercado é o preço aos quais os compradores e vendedores interessados negociam ativos. Seria apenas uma coincidência se o valor contábil e o valor de mercado fossem os mesmos. Na realidade, a tarefa da administração é criar, na empresa, um valor superior a seu custo.

O quociente entre o valor de mercado e o valor patrimonial, conforme elucidam Ross, Westerfield e Jaffe (2002, p.305), quando atinge o valor maior do que 1, isto indicará sucesso por parte da empresa nas decisões de investimentos realizados.

O impacto da estrutura de propriedade e composição do conselho em relação ao *disclosure* voluntário foi objeto de estudo de Eng e Mak (2003, p. 325). O resultado obtido demonstrou que, realmente, a estrutura de propriedade e a composição do conselho afetam a evidenciação, e, quando há maior participação do Governo, ocorre aumento de evidenciação. Outro fator constatado nesse estudo foi que empresas maiores e empresas com menores dívidas tiveram maior evidenciação. O ativo total e o patrimônio líquido estiveram presentes na composição de diversas variáveis de análise, e, segundo Eng e Mak (2003, p. 335), estão entre elas as variáveis de medida de crescimento, retorno sobre ativo, retorno sobre patrimônio líquido.

Ross, Westerfield e Jaffe (2002, p.314) pesquisaram que, para medir o nível de endividamento das empresas, os economistas financeiros preferem utilizar-se do valor de mercado por acreditar que este reflete melhor os valores intrínsecos verdadeiros do que aqueles registrados por dados históricos. Por outro lado, tesoureiros de companhias indicam que, devido à alta volatilidade do valor de mercado, fazem a opção de recorrer ao valor contábil. Os autores ainda destacam que escrituras de emissão de obrigações, geralmente, são

apresentadas em termos de valores contábeis e organizações, como Standard & Poor's e Moody's, fazem uso de índices de endividamento mensurados em termos contábeis.

Afirma-se ainda que, em termos de endividamento, a proporção de capital de terceiros utilizada e os custos fixos para seu financiamento são denominados de alavancagem financeira (Ross, Westerfield e Jaffe (2002, p.266).

O estudo empírico de Baumann e Nier (2004, p. 31) verificou a relação entre a volatilidade do preço da ação e a quantidade de informação evidenciada pelos bancos no mercado. Para realizar a pesquisa, os autores empregaram variáveis, como, por exemplo, tamanho do banco, Beta, retorno sobre os ativos totais, demonstrando a importância destes para evidênciação das informações empresariais.

O Beta, utilizado como variável de alguns trabalhos empíricos, mede a sensibilidade de um título a movimentos da carteira de mercado, também definido como sendo a Covariância entre o retorno de uma ação individual e o retorno do mercado, dividido pela variância da taxa de retorno do mercado (Ross, Westerfield e Jaffe, 2002, p. 228-229).

Ainda por definição, o Beta da carteira de mercado é igual a 1, isto é, para cada ponto percentual de variação do mercado, o mercado deve variar um ponto percentual. Sendo o Beta uma medida do risco de um título sobre uma carteira, quando for inferior a 1 indicará risco relativamente baixo e, quando for superior a 1, indicará risco relativamente alto.

Analisar a existência da associação entre a disseminação voluntária de informações, em *sites* corporativos, e o desempenho financeiro destes, motivou o desenvolvimento de um trabalho por Luz, Camargos e Lima (2006, p. 11). Os resultados obtidos demonstraram que a disseminação voluntária de informações, nos *sites* corporativos das empresas pesquisadas, possui direta associação ao tamanho da empresa, ao retorno acionário e ao retorno sobre o ativo total. Os autores, portanto, explicam que, nesse estudo, quanto maior a empresa, o

retorno acionário e o retorno sobre o ativo, maiores tendem a ser a transparência e a divulgação de informações ao mercado por meio dos sites corporativos. Analisando a variável, patrimônio líquido, foi também demonstrada uma associação negativa em relação à evidenciação de informações voluntárias na internet. O retorno sobre os ativos (ROA), segundo Ross, Westerfield, Jaffe (2002, p. 49), é uma medida de desempenho, extraída do quociente entre o lucro e o ativo total médio; já o índice de rentabilidade para o patrimônio líquido (ROE) é obtido do quociente do lucro pelo patrimônio líquido médio.

No Capítulo 1, apresentou-se a contextualização que discorreu sobre a crescente exigência pela qualidade da evidenciação das informações contábeis, a maior participação dos ativos intangíveis na composição de valor das empresas e o processo de convergência para as Normas Internacionais de Contabilidade que está ocorrendo em inúmeros países. No Capítulo 2, procurou-se definir os ativos intangíveis e a evidenciação contábil inclusive no contexto da Norma Internacional de Contabilidade IAS 38. Para entender na prática como são evidenciadas as informações contábeis, no caso desta pesquisa para o Ativo Intangível, realizou-se, no Capítulo 3, um estudo do nível de *disclosure* com as empresas britânicas já obrigadas a cumprir a IAS 38.

3 METODOLOGIA

3.1 Aspectos Metodológicos

A metodologia reflete como se conduz uma investigação e se obtém conhecimento do mundo social, segundo Martins (1997). O presente trabalho tem o propósito de identificar, por meio do roteiro elaborado, se a norma contábil, proposta pelo IASB para reconhecimento dos ativos intangíveis, foi evidenciada com algum nível de qualidade pelas empresas.

A transformação dos pensamentos e soluções dos problemas em sinais que possam ser interpretados pela grande maioria dos interessados é o principal objeto de uma pesquisa científica. Gil (2002, p. 17) define pesquisa como “o procedimento racional e sistemático, que tem como objetivo proporcionar respostas aos problemas que são propostos”.

E por que fazer pesquisa? São várias as razões que, conforme Gil (2002), podem levar à realização de uma pesquisa. As principais são de ordem intelectual, segundo as quais, o indivíduo busca a satisfação do saber; há, ainda, as de ordem prática, em que se deseja realizar algo de mais eficiente.

Este capítulo contemplará a classificação da pesquisa quanto aos objetivos e aos métodos de procedimento e abordagem, necessários para a realização deste trabalho.

Quanto ao objetivo, o trabalho é qualificado como descritivo, uma vez que os fatos são observados, registrados, analisados e interpretados, sem interferência do pesquisador. Estudos descritivos, de acordo com Selltiz (1972, p. 77), pressupõem a existência de conhecimentos anteriores relacionados à pesquisa, em quantidade suficiente para realizar os estudos. É preciso, ainda, que o pesquisador possua capacidade de definir claramente o que deseja medir e também que conheça bem os procedimentos adequados para a mensuração.

Nesse sentido, este trabalho tem a finalidade tanto de descrever o objeto da evidenciação dos ativos intangíveis, segundo as Normas Internacionais de Contabilidade,

quanto de descrever o nível de evidenciação desses ativos pelas empresas que fornecem informações aos usuários externos, o que reforça a classificação da pesquisa como descritiva.

Como método de abordagem ou método científico, é caracterizado por hipotético-dedutivo, que, segundo Lakatos (2004, p. 72), “defende o aparecimento, em primeiro lugar, do problema e da conjectura, que serão testados pela observação e experimentação”.

Para se realizar a investigação científica, Köche (2003, p. 69) explica ser necessário seguir passos fundamentais como critérios básicos, que são orientados e sustentados na história da ciência, que se convencionou chamar de método científico.

O método hipotético-dedutivo, como orienta Lakatos (2004, p. 91), “se inicia pela percepção de uma lacuna nos conhecimentos, acerca da qual formula hipóteses e, pelo processo de inferência dedutiva, testa a predição da ocorrência de fenômenos abrangidos pela hipótese”.

Neste trabalho, por meio de ferramentas estatísticas descritivas, foram examinados os níveis de evidenciações das empresas. As hipóteses que nortearam foram:

- Hipótese (H₁): todas as empresas da amostra evidenciam cem por cento das informações sobre os ativos intangíveis requisitadas pela Norma IAS 38 e contidas no roteiro elaborado (conforme seção 3.4.2).
- Hipótese (H₂): alguma empresa da amostra evidencia menos de cem por cento das informações sobre os ativos intangíveis requeridas pela Norma IAS 38.

A partir dos níveis de *disclosure* das empresas, encontrados pelo teste das hipóteses H₁ e H₂, buscou explicações para os resultados obtidos, por meio da verificação de relações explicativas ligadas às informações patrimoniais e taxas de desempenho fornecidas pela Bolsa de Valores de Londres em relatórios denominados *Company Profile*.

Esses relatórios *Company Profile* são individuais por empresa e fornecem informações quanto à presença de ativos totais, de patrimônios líquidos, de ativos intangíveis, das participações de minoritários, dos setores de atuação das empresas, das empresas de auditorias independentes contratadas, dos retornos sobre o ativo e patrimônio líquido, de alavancagem financeira, de quociente de liquidez e de Beta.

Com relação ao método de procedimento, Lakatos (2004, p. 91) ensina que são “etapas concretas da investigação, com finalidade mais restrita em termos de explicação geral dos fenômenos e menos abstratos.”

Recorreu-se à pesquisa documental por meio da técnica de análise de conteúdo, que é definida por Bardin (1997, p. 42) como sendo:

Um conjunto de técnicas de análise das comunicações, visando a obter, por procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens, indicadores quantitativos ou não, que permitam a inferência de conhecimentos relativos às condições de produção/recepção (variáveis inferidas) das mensagens.

A técnica de análise de conteúdo clássica foi empregada, quando da análise dos relatórios contábeis anuais das empresas da amostra para o ano de 2006.

Por meio da interpretação dos itens de evidenciação, utilizando-se do acesso ao sítio das empresas ou das bolsas de valores pela *internet*, realizou-se o preenchimento do roteiro para a coleta de dados referente aos ativos intangíveis descritos e recomendados pela Norma Internacional de Contabilidade.

As técnicas quantitativas usadas foram a Análise de Variância pela estimativa de *Bootstrap*, a Correlação Pearson, a Correlação Canônica e a Análise de Trilha (*path analysis*), conforme está detalhado na seção 3.5 deste trabalho.

3.2 Descrição da Pesquisa

Com o objetivo de avaliar o nível de evidenciação dos ativos intangíveis, por meio desta pesquisa, analisaram-se os relatórios anuais das empresas do Reino Unido listadas na Bolsa de Valores de Londres, em 2006.

A escolha das empresas do Reino Unido, relacionadas na Bolsa de Londres, ocorreu porque o trabalho estuda o nível de evidenciação dos ativos intangíveis segundo as normas do IASB, que passaram a ser obrigatórias a partir de 2005 para quem negocia nesse mercado.

Portanto, as empresas do Reino Unido escolhidas, no ano de 2006, participaram do índice das 100 empresas mais capitalizadas, Índice FTSE⁶ 100, da Bolsa de Valores de Londres. As companhias referidas nesse índice possuem ações de primeira linha, que representam, aproximadamente, 81% do mercado do Reino Unido, conforme dados do endereço eletrônico da Bolsa de Valores de Londres.

Foram utilizados, para análise, os relatórios anuais das entidades publicados no sítio da bolsa de Londres (2007) ou no endereço eletrônico da própria empresa.

Os relatórios compreenderam o balanço patrimonial, as notas explicativas, as demonstrações comparativas, o relatório da administração, o parecer dos auditores independentes, as políticas de contabilização (*accounting policies*), os relatórios de fatores de risco, o resumo financeiro, o relatório de informação adicional para investidores, o relatório de informações para acionistas, todos referentes ao ano de 2006.

⁶ Índice FTSE refere-se à classificação da Bolsa de Londres para as 100 maiores empresas com ações negociadas neste mercado.

3.3 Amostra da Pesquisa

Nesta seção, serão apresentados os passos realizados para obter a lista de empresas que compuseram a amostra deste trabalho. A seleção dessas empresas aconteceu mediante dois passos.

O primeiro passo consistiu no cálculo para determinar a amostra de empresas em que se aplicaria o roteiro. Segundo Freund e Simon (2000, p. 247) e Barbetta (2003, p.188), o processo ocorre com base no cálculo do erro amostral seguido de cálculo do tamanho da amostra, conforme descrito a seguir.

A definição do erro amostral dependerá do risco de errar, que o pesquisador admitirá, na avaliação de seus parâmetros de interesse (BARBETTA, 2003, p. 59). Theóphilo et. al (2000) acolheram erro amostral de 6,52%. Nas pesquisas de Rezende, Guimarães e Tavares (2002), Dahmer e Estrada (2002), o erro amostral adotado foi de 10%, e Ricardino Filho (2003) utilizou-se de erro amostral de 13%. Nesta pesquisa, considerou-se o erro amostral de 7%, escolhido aleatoriamente numa escala de 1 a 10% e apresentado na fórmula (1) e (2) a seguir:

$$n_0 = \frac{1}{E_0^2} \quad n_0 = \frac{1}{0,07^2} \quad n_0 = \frac{1}{0,0049} \quad n_0 = 204,08 \quad (1)$$

Onde:

n_0 = é a primeira aproximação do tamanho da amostra

E_0 = é o erro amostral tolerável

$$n = \frac{N \times n_0}{N + n_0} \quad n = \frac{100 \times 204,08}{100 + 204,08} \quad n \approx 67 \quad (2)$$

Onde:

n = é o tamanho da amostra

N = é o número de elementos da população

Com a aplicação do cálculo estatístico, estimou-se o número de 67 empresas para a realização da pesquisa. Para selecionar os elementos da população, a fim de formar a amostra, executaram-se os seguintes passos: ordenaram-se as empresas em ordem alfabética e as numeraram de 1 a 100; utilizou-se de uma planilha eletrônica com recurso de criação de lista aleatória, que gerou 67 números randomicamente; estes 67 números, aleatoriamente sorteados, passaram a corresponder às empresas da amostra.

Para compor a amostra deste trabalho, o segundo passo foi coletar os relatórios contábeis a serem analisados. Após analisar as empresas selecionadas, constatou-se que 8 (oito) delas não continham o ativo intangível registrado em seus relatórios anuais, reduzindo o número de empresas aptas à aplicação do roteiro de 67 para 59 empresas. As oito empresas que não apresentavam o ativo intangível em seus relatórios anuais, no ano de 2006, foram: 3i Group, Drax, Hammerson, Land Securities, Legal e General, Liberty International, Morrisons e Next. As que registraram os dados utilizados nesta pesquisa estão relacionadas no Quadro 8, a seguir.

Empresas	EMPRESA DE AUDITORIA	SETOR DE ATUAÇÃO
1. Admiral Group	KPMG Audit Plc	Seguro
2. Alliance Trust	KPMG Audit Plc	Cia. de Fundos e Investimentos
3. Amec	KPMG Audit Plc	Distribuição de Petróleo
4. AstraZeneca	KPMG Audit Plc	Ind. Farmacêutica e Biotecnologia
5. Autonomy Corporation	Deloitte & Touche LLP	Serviços de Softwares e Comp.
6. Balfour Beatty	Deloitte & Touche LLP	Construção e Materiais
7. Barclays	PricewaterhouseCoopers LLP	Bancos
8. BG Group	PricewaterhouseCoopers LLP	Produção de Petróleo e Gás
9. BHP Billiton Group	KPMG Audit Plc	Mineração
10. BP	Ernst & Young LLP	Produção de Petróleo e Gás
11. British Amer. Tobacco	PricewaterhouseCoopers LLP	Tabaco
12. British Land Company	Deloitte & Touche LLP	Lazer e Entretenimento
13. British Sky Broad.	Deloitte & Touche LLP	Mídia
14. BT Group	PricewaterhouseCoopers LLP	Telecomunicações
15. Bunzl	KPMG Audit Plc	Serviços de Apoio
16. Cable & Wireless	KPMG Audit Plc	Telecomunicações
17. Cadbury Schweppes	Deloitte & Touche LLP	Indústria de Alimentos

Empresas	EMPRESA DE AUDITORIA	SETOR DE ATUAÇÃO
18. Carnival Corporation	PricewaterhouseCoopers LLP	Lazer e Entretenimento
19. Centrica	PricewaterhouseCoopers LLP	Gás, Água e Multi utilidades
20. Compass Group	Deloitte & Touche LLP	Lazer e Entretenimento
21. Diageo	KPMG Audit Plc	Bebidas
22. First Group	Deloitte & Touche LLP	Lazer e Entretenimento
23. Friends Provident	KPMG Audit Plc	Seguro
24. Glaxo Smith Kline	PricewaterhouseCoopers LLP	Ind. Farmacêutica e Biotecnologia
25. Group 4 Securicor	KPMG Audit Plc	Serviços de Apoio
26. HSBC Holdings	KPMG Audit Plc	Bancos
27. Imperial Tobacco	PricewaterhouseCoopers LLP	Tabaco
28. InterContinental Hotels	Ernst & Young LLP	Lazer e Entretenimento
29. International Power	KPMG Audit Plc	Eletricidade
30. Invensys	Ernst & Young LLP	Serviços de Softwares e Comp.
31. Johnson Matthey	KPMG Audit Plc	Indústria Química
32. Kazakhmys	Ernst & Young LLP	Mineração
33. Kingfisher	PricewaterhouseCoopers LLP	Varejo em Geral
34. Lloyds TSB Group	PricewaterhouseCoopers LLP	Bancos
35. Lonmin	KPMG Audit Plc	Mineração
36. Man Group	PricewaterhouseCoopers LLP	Finanças em Geral
37. Marks and Spencer	PricewaterhouseCoopers LLP	Varejo em Geral
38. National Grid	PricewaterhouseCoopers LLP	Gás, Água e Multi utilidades
39. Old Mutual	KPMG Audit Plc	Seguro
40. Pearson	PricewaterhouseCoopers LLP	Mídia
41. Prudential	KPMG Audit Plc	Seguro
42. Reed Elsevier	Deloitte & Touche LLP	Mídia
43. Rio Tinto	PricewaterhouseCoopers LLP	Mineração
44. Rolls-Royce Group	KPMG Audit Plc	Aeroespacial e Defesa
45. Royal Bank of Scotland	Deloitte & Touche LLP	Bancos
46. Royal Dutch Shell	PricewaterhouseCoopers LLP	Produção de Petróleo e Gás
47. SAB Miller	PricewaterhouseCoopers LLP	Bebidas
48. Sage	PricewaterhouseCoopers LLP	Serviços de Softwares e Comp.
49. Schroders	PricewaterhouseCoopers LLP	Finanças em Geral
50. Scottish and Southern	KPMG Audit Plc	Eletricidade
51. Severn Trent	Deloitte & Touche LLP	Gás, Água e Multi utilidades
52. Smith & Nephew	Ernst & Young LLP	Equip. e Serv. de Cuidados Médicos
53. Smiths Group	PricewaterhouseCoopers LLP	Indústria em Geral
54. Tesco	PricewaterhouseCoopers LLP	Alimentos (varejo)
55. Tullow Oil	Deloitte & Touche LLP	Produção de Petróleo e Gás
56. Unilever	PricewaterhouseCoopers LLP	Indústria de Alimentos
57. Vodafone Group	Deloitte & Touche LLP	Telecomunicações
58. Wolseley	PricewaterhouseCoopers LLP	Serviços de Apoio
59. WWP	Deloitte & Touche LLP	Mídia

Quadro 8 - Empresas da Amostra e Setores de Atuação

Fonte: Elaborado pelo autor

No Quadro 8, as empresas são relacionadas, seguidas de suas respectivas empresas de auditoria externa e setor de atuação.

3.4 Elaboração e Aplicação do Roteiro

Com o propósito de avaliar o nível de *disclosure* das empresas do Reino Unido, um índice de *disclosure* foi particularmente construído para esta pesquisa. A construção do índice teve por base os estudos de Botosan (1997), do Eng e Mak (2003), de Lanzana (2004) e o de Goldner (2006), para, em seguida, apresentar a elaboração do índice utilizado nesta pesquisa e o instrumento de coleta de dados criado em forma de roteiro.

3.4.1 Índices de *Disclosure* Usados em Outras Pesquisas

O índice de *disclosure* elaborado por Botosan (1997) seguiu orientações indicadas pela a AIMR (*Association for Investment Management and Research*), *American Institute of Certified Public Accountants* e a *SRI International (Stanford Research Institute)*, que tratam do tema *disclosure*, além de discussões que a autora empreendeu com profissionais do mercado.

O índice construído por Botosan (1997) analisou 35 itens que poderiam estar contidos nos relatórios anuais das 122 entidades avaliadas, em que foram analisadas as informações de forma qualitativa e quantitativa. Os itens são divididos em cinco grupos principais: 1. Informações gerais; 2. Resumo dos resultados históricos dos últimos 5 ou 10 anos; 3. Informações não financeiras importantes; 4. Informações de Projeção Futura; e 5. Análise e discussão da administração. Dentre os resultados alcançados por Botosan, sobre o seu índice de *disclosure* voluntário, encontrou-se a relação dos maiores níveis de *disclosure* com as companhias que possuíam menor custo do capital.

O índice de *disclosure* preparado por Eng e Mak (2003) baseia-se em índices construídos por estudos anteriores, como Singhvi e Desai (1971), Chow e Wong-Boren (1987) e Lang and Lundhom (1993). Esse índice, elaborado por Eng e Mak (2003), analisou 46 itens em 158 empresas de Cingapura.

Os itens que compõem o índice desse estudo foram divididos em 3 grupos principais: 1. Informação Estratégica (a. Informação corporativa geral; b. Estratégia corporativa; c. Análise e discussão da administração; d. Perspectivas futuras; e. Outras informações estratégicas), 2. Informação não-financeira (a. Recursos humanos; b. Outras informações não-financeiras), 3. Informações Financeiras (a. Indicadores de desempenho; b. Indicadores financeiros; c. Informação de projeção futura; d. Informação sobre moedas (câmbio); e. Outras informações financeiras). Eng e Mak (2003) observaram, em seu estudo, que a estrutura e a composição do acionistas afetaram o nível de *disclosure*. Eles descobriram que aquelas empresas com participação significativa do governo possuíam maior evidenciação, e que o aumento de diretores externos implicava a redução do nível de evidenciação, e, por fim, que as maiores empresas e as empresas com menores níveis de endividamento também tinham maior *disclosure*.

O estudo realizado por Lanzana (2004) baseou-se, essencialmente, nos estudos de Botosan (1997), Hail (2002) e nas recomendações fornecidas pela ABRASCA quanto à elaboração dos relatórios financeiros.

O índice elaborado por Lanzana (2004) analisou 33 itens em 58 companhias listadas na BOVESPA, no ano de 2002, e que declaravam um critério mínimo de liquidez. Os itens foram distribuídos em 4 categorias: 1. Informações gerais e não-financeiras; 2. Informações financeiras adicionais; 3. Análise de tendências e discussão e análise gerencial; e 4. Risco, criação de valor e projeções.

Com objetivo de detectar se haveria relação entre o nível de *disclosure* e a governança, Lanzana (2004) obteve resultados que demonstraram que empresas com controlador de origem nacional, empresas maiores, com maior nível de endividamento, empresas mais bem avaliadas pelo mercado e com melhor desempenho tendem a mostrar maior nível de *disclosure*.

No trabalho de Goldner (2006), para a elaboração do índice de *disclosure*, foram considerados os critérios do IX Troféu Transparência 2005 – Prêmio ANEFAC - e as recomendações da FIPECAFI, para a elaboração dos relatórios contábeis, e nos estudos de Botosan (1997).

O índice trabalhado por Goldner (2006) engloba 57 itens, que foram aplicados sobre 28 bancos brasileiros no período de 2000 a 2004. Os itens foram divididos em 5 categorias: 1. Divulgação de aspectos relevantes não exigidos legalmente (Fluxo de caixa, EBTIDA, etc); 2. Relatório da administração (Informações gerais e não-financeiras, informações financeiras adicionais, análise de tendência, discussão e análise gerencial, risco, criação de valor e projeções, novos produtos e serviços, atendimento a clientes e rede de agências); 3. Governança corporativa; 4. Parecer dos auditores independentes; e 5. Notas explicativas.

Com o propósito de constatar quais bancos possuíam maiores níveis de evidenciação, Goldner (2006), em seu trabalho, observou que os bancos, em sua maioria, evidenciam, em suas demonstrações contábeis, apenas informações exigidas legalmente, mas que existem algumas instituições que não fornecem informações básicas e obrigatórias. Outro fator importante constatado é que, mesmo participando de um setor altamente regulamentado por leis e normas, alguns bancos não elaboram as demonstrações dentro do exigido, o que pode gerar problemas com relação à informação fornecida aos usuários externos. Quanto às informações adicionais e voluntárias, Goldner (2006) relata que, para as empresas que

compuseram sua amostra, estas necessitaram avançar em direção do aumento do nível de evidenciação de suas demonstrações contábeis.

Os trabalhos acima focam objetos de evidenciação diferentes do proposto nos objetivos deste estudo, que é a evidenciação do ativo intangível.

3.4.2 Instrumento de Coleta de Dados

Para alcançar os objetivos deste trabalho, fez-se necessária a elaboração do instrumento de coleta de dados, neste caso, um roteiro, para a avaliação do nível de *disclosure* dos relatórios contábeis, no tocante a ativos intangíveis.

A base para construção do roteiro foram a norma internacional IAS 38 e os trabalhos desenvolvidos por Botosan (1997), por Eng e Mak (2003), por Lanzana (2004) e Goldner (2006). Da norma internacional IAS 38, destacaram-se os principais pontos para a evidenciação dos ativos intangíveis, para a elaboração do roteiro de verificação e, dos trabalhos dos autores mencionados, para o desenvolvimento do formato e da aplicação do roteiro objetos desta pesquisa.

Para elaboração do roteiro de verificação do nível de evidenciação a ser utilizado nesta pesquisa, foram extraídos da norma IAS 38 os seguintes aspectos: identificação dos ativos intangíveis; controle sobre os ativos intangíveis; reconhecimento dos ativos intangíveis; classificação das formas de reconhecimentos dos ativos intangíveis; modelo de contabilização adotado para os ativos intangíveis; identificação da vida útil dos ativos intangíveis; divulgação de ajustes e reconciliações dos ativos intangíveis.

Dessa forma, por meio do roteiro construído, foi obtido um índice que permitisse demonstrar o nível de evidenciação do ativo intangível nos relatórios anuais das empresas da amostra, segundo os aspectos observados.

O índice calculado é composto por um conjunto de 7 (sete) itens, do ativo intangível, que deveria estar evidenciado no Relatório Anual das empresas. Para tanto, os itens que compuseram o índice, contidos no roteiro, foram os seguintes:

Roteiro dos itens de evidenciação para o ativo intangível
1. Os ativos intangíveis são identificáveis?
É separável, é capaz de ser separado ou dividido da entidade para ser vendido, transferido, licenciado, alugado ou trocado, individualmente ou em conjunto com um contrato, ativo ou passivo identificável, mesmo que a entidade não pretenda fazer isso; ou surja de direitos contratuais ou de outros direitos legais, quer esses direitos sejam transferíveis ou separáveis da entidade ou de outros direitos e obrigações.
2. Os ativos intangíveis são controlados?
Uma entidade controla um ativo, se tiver o poder de obter os benefícios econômicos futuros que fluam do recurso subjacente e restrinjam o acesso de outros a esses benefícios.
3. Os ativos intangíveis são reconhecidos?
Os ativos intangíveis serão reconhecidos, se, e somente se: (a) for provável que os benefícios econômicos futuros esperados que sejam atribuídos ao ativo fluirão à entidade; e (b) o custo do ativo puder ser confiavelmente medido.
4. Qual forma de reconhecimento dos ativos intangíveis foi identificada?
As formas de reconhecimento dos ativos intangíveis são identificadas como:
- ativos intangíveis adquiridos separadamente;
- ativos intangíveis adquiridos em combinação de negócios;
- ativos intangíveis adquiridos por auxílio governamental;
- ativos intangíveis adquiridos por trocas de outros ativos intangíveis;
- ativos intangíveis gerados internamente.
5. A empresa evidenciou o modelo de contabilização adotada para os ativos intangíveis?
A entidade escolheu o modelo de custo ou o modelo de reavaliação como a sua política de contabilização. A entidade manteve o acompanhamento do modelo de contabilização adotado para os ativos intangíveis.
6. São identificadas as vidas úteis dos ativos intangíveis?
A entidade avaliou se a vida útil do ativo intangível é finita ou indefinida.
7. A entidade divulgou para cada classe de ativos intangíveis, reconciliações e ajustes, fazendo distinção entre ativos gerados internamente e outros ativos intangíveis?
A reconciliação do valor contábil, no início e no final do período, demonstrou as adições, as baixas (como ativos classificados como mantidos para venda), os aumentos ou as reduções decorrentes de reavaliações, as provisões para perdas de ativos, as amortizações do período e as variações cambiais líquidas, geradas pela conversão para a moeda de apresentação e de operações no exterior para a moeda de apresentação da entidade.

Quadro 9 - Os Itens do Roteiro de Evidenciação para o Ativo Intangível

Fonte: Elaborado pelo Autor

Os critérios utilizados para a elaboração do índice de *disclosure* estão detalhados a seguir. Eles foram separados nos termos 0 e 1, para que o seu total pudesse mostrar o índice de *disclosure* presente ou ausente no item. Para aqueles itens que foram atendidos parcialmente, adotou-se a pontuação de 0 como critério de classificação.

1. Os ativos intangíveis são identificáveis?

- A empresa obteve 0 ponto, quando não apresentou informação alguma ou a informação foi descrita em linhas gerais, e 1 ponto se demonstrou, em tabela específica, os ativos intangíveis com valores individualizados, a composição dos ativos intangíveis existentes, ou a sua ligação com direitos contratuais ou outros direitos legais.

2. Os ativos intangíveis são controlados?

- A empresa obteve 0 ponto, quando não divulgou informação alguma ou a informação foi descrita em linhas gerais, e 1 ponto se relatou com detalhes e explicou de maneira sucinta que os ativos intangíveis são oriundos ou são controlados por algum tipo de direito legal, como, por exemplo: direitos autorais, restrição de acordo, dever legal dos funcionários de manter uma atitude confidencial, conhecimento técnico ou know-how de um especialista, relacionamentos ou carteira de clientes com exclusividade de negociação em contrato.

3. Os ativos intangíveis são reconhecidos?

- A empresa obteve 0 ponto, quando não apresentou informação alguma ou a informação foi descrita em linhas gerais sobre os benefícios econômicos futuros, e 1 ponto se explicou, detalhadamente, que os benefícios econômicos futuros gerados pelos ativos intangíveis foram comprovados por premissas de gerenciamento da melhor estimativa do conjunto de condições econômicas que existirão sobre a vida útil do ativo; que a entidade utilizou-se de julgamentos próprios para avaliar o grau de certeza quanto aos benefícios econômicos futuros e que o valor do ativo intangível foi medido inicialmente a custo.

4. Qual forma de reconhecimento dos ativos intangíveis foi identificada?

- Em cada empresa, foi verificada a forma de reconhecimento presente e atribuiu-se o valor 0 ponto, quando não evidenciou o item por não estar presente ou por relatar apenas em linhas gerais, e 1 ponto, quando se referiu a detalhes, fornecendo informações necessárias

para esclarecer a identificação. Para o ativo intangível, as formas de reconhecimento possíveis serão aqueles: adquiridos separadamente, adquiridos em combinação de negócios, adquiridos por auxílio governamental, adquiridos por trocas de outros ativos intangíveis, e aqueles gerados internamente.

5. A empresa evidenciou o modelo de contabilização adotada para os ativos intangíveis?

- A empresa obteve 0 ponto, quando não evidenciou nenhum modelo de contabilização ou se o relatou apenas em linhas gerais, e 1 ponto, se especificou detalhes quanto aos ativos intangíveis ser contabilizados ao modelo de custo (exposto a seu custo menos qualquer amortização acumulada e prejuízos acumulados por perda de valor) ou modelo de reavaliação (apresentado ao seu valor reavaliado correspondente ao seu valor justo à data da reavaliação menos qualquer amortização acumulada subsequente e prejuízos acumulados por perda de valor subsequentes).

6. São identificadas as vidas úteis dos ativos intangíveis?

- A empresa obteve 0 ponto, quando não evidenciou informação alguma, e 1 ponto, se relatou com detalhes a vida útil finita dos ativos intangíveis quanto ao período de amortização, a existência de valor residual e revisões anuais do período de amortização e método de amortização. Quando evidenciados como de vida útil indefinida, esclarece que passaram por teste de *impairment*, ou por revisões para determinar se esses ativos continuam classificados como de vida útil indefinida ou se serão alterados para vida útil finita.

7. A entidade divulgou, para cada classe de ativos intangíveis, reconciliações e ajustes, fazendo distinção entre ativos gerados internamente e outros ativos intangíveis?

- A empresa obteve 0 ponto, quando não apresentou informação alguma, e 1 ponto, se se referiu com detalhes às adições, baixas, aos aumentos e às reduções quando ocorridas.

Para resumir, a seguir, os passos de aplicação da pesquisa:

1. Identificação da empresa analisada: a partir da amostra (conforme Quadro 8) de empresas, selecionavam-se, em ordem alfabética, as empresas que, seguidamente, foram estudadas;

2. Leitura do relatório anual: foi realizada escolhendo os títulos que poderiam dar indícios de informações sobre a aplicação da IAS 38 (por exemplo, *Accounting Policy*);

3. Armazenamento dos dados: com base no item do roteiro, efetuava-se o preenchimento da pontuação (0 ou 1 referente a cada questão) em planilha eletrônica específica para a coleta dos dados;

4. Conferência Final: efetivou-se a busca por palavras-chave para a conferência (por exemplo, *useful life*), quando algum ponto do roteiro não era atendido totalmente e que, ocasionalmente, pudesse estar em títulos diversos não contemplados no item 2 desse processo de aplicação do roteiro;

5. Resultado obtido: com o somatório compreendido pelos valores de 0 e 1 das questões, verificou-se se foi alcançada a pontuação máxima de 7 pontos possíveis no índice de evidenciação por empresas.

3.5 Tratamento dos Dados para Avaliação do Índice de *Disclosure*

Após o cálculo do índice de evidenciação dos ativos intangíveis das empresas, eles foram relacionados com os indicadores financeiros de desempenho organizados e evidenciados em um relatório denominado *Company Profile*, disponibilizado pela Bolsa de Valores de Londres, descritos, a seguir, no Quadro 10. São apresentadas, no Quadro 10, com detalhe, as variáveis utilizadas para relacionar o nível de evidenciação alcançado pelos índices com as informações patrimoniais constantes nos relatórios anuais e utilizados como conhecimento para o usuário externo.

Variáveis	Tipo	Significado	Descrição
Audit	Indicativas	Empresas de Auditoria	Indica a empresa de auditoria externa responsável pela validação das informações financeiras
Setor		Setor de Atuação	Classifica a empresa em seu setor de atuação principal
AtivoTT	Quantitativas	Valor do Ativo Total	Corresponde aos valores dos ativos totais das empresas
PL		Valor do Patrimônio Líquido	Refere-se aos valores dos patrimônios líquidos das empresas
AI		Valor do Ativo Intangível	Corresponde aos valores dos ativos intangíveis das empresas
AIporAT		Valor do Ativo Intangível dividido pelo Ativo Total	Mede o quanto um ativo intangível tem de participação sobre o ativo total da empresa
AIporPL		Valor do Ativo Intangível dividido pelo Patrimônio Líquido	Mede o quanto um ativo intangível tem de participação sobre o patrimônio líquido da empresa
LL		Valor do Lucro Líquido	Corresponde aos valores dos lucros líquidos/prejuízos das empresas
ROA		Retorno sobre Ativo	Representa o retorno trazido à empresa pelos investimentos realizados no ativo
ROE		Retorno sobre Patrimônio líquido	Representa o retorno trazido à empresa pelos valores investidos pelos acionistas na empresa
Minorit		Valor da participação dos acionistas minoritários	Diz respeito à utilização dos valores das participações dos acionistas minoritários nas empresas
MinporPL		Valor da participação dos acionistas minoritários dividido pelo Patrimônio Líquido	Mede o quanto os acionistas minoritários têm de participação sobre o patrimônio líquido da empresa
Numaço		Número de ações	Refere-se ao número de ações negociadas em sua quantidade unitárias por empresa
NumDirEx		Número de Diretores Executivos	Informa o número total de diretores executivos pertencentes à empresa
NumDirNEX		Número de Diretores Não Executivos	Informa o número total de diretores não executivos pertencentes à empresa
Vraçao		Quociente entre o valor de fechamento da ação e o seu valor contábil	Representa o valor superior/inferior da ação negociada no mercado em relação ao seu preço contábil
Liquid		Quociente de Liquidez	Corresponde à capacidade da empresa de saldar suas dívidas de curto prazo
Operac		Margem Operacional	Taxa de desempenho utilizada para medir a estratégica e a eficiência operacional
Alavanc		Alavancagem Financeira	Mede o endividamento da empresa com recursos de terceiros
Beta		Beta da empresa	Mede a sensibilidade de um título a movimentos da carteira de mercado

Quadro 10 - Variáveis Seleccionadas para Análise

Fonte: Elaborada pelo autor

As variáveis constantes no Quadro 10 foram relacionadas com o nível de evidenciação das empresas para buscar explicar o grau de evidenciação alcançado pelas empresas. As variáveis que classificam as empresas pelos setores de atuação e pela empresa de auditoria são denominadas variáveis indicativas e as demais variáveis de origem numérica são nomeadas variáveis quantitativas, contudo, para fins de simplificação serão todas tratadas simplesmente como “variáveis” no decorrer deste trabalho. Para o nível de evidenciação, a variável será denominada como Eviden, que representou, numa escala de 0 a 7, o nível de evidenciação do ativo intangível da empresa. Essas relações foram efetuadas por procedimentos de estatísticas descritivas e econométricas.

Para os testes de significâncias, o intervalo de confiança a ser considerado será aquele resultado que estiver dentro de um patamar de 95%, ou superior, de significância (confiança). Neste caso, diz-se que os conjuntos possuem uma afinidade. Porém, quando o percentual fica fora da faixa de significância destacada anteriormente, diz-se que possui baixa relevância ou importância entre os conjuntos.

Dessa forma, constará a probabilidade de erro do tipo I, também denominado de nível de significância, que atua aumentando ou reduzindo o resultado da significância. Segundo Freund e Simon (2000, p. 218), utiliza-se, frequentemente, o nível de significância de 0,01 ou 0,05, por dois motivos principais; o primeiro, relacionado com a disponibilidade de tabelas estatísticas, e o segundo, embora seja aconselhável diminuir a probabilidade de erro do tipo I, fazê-lo demasiadamente pequeno, acarretaria uma grande dificuldade de obter resultados significativos, gerando um erro do tipo II. Neste trabalho, aplicou-se o valor máximo do nível de significância de 0,05.

Dentre os testes econométricos, neste trabalho, foram utilizadas a Correlação de Pearson, a Análise de Trilha, a Correlação Canônica e a Análise de Variância pela estimativa

de *Bootstrap*. O cálculo do coeficiente de correlação (linear) de Pearson é adequado para descrever a correlação linear dos dados de duas variáveis, segundo Barbetta (2003, p.275). Assim, ele será empregado para medir a associação linear entre o nível de evidenciação das empresas e as variáveis do Quadro 10. O coeficiente de correlação de Pearson é dado pela Equação 3:

$$r = \frac{n \cdot \sum (X \cdot Y) - (\sum X) \cdot (\sum Y)}{\sqrt{n \cdot \sum X^2 - (\sum X)^2} \cdot \sqrt{n \cdot \sum Y^2 - (\sum Y)^2}} \quad (3)$$

Para o conjunto de dados, o valor do coeficiente de correlação de Pearson, r , poderá variar suas estimativas de correlação de -1 a 1. Deste modo, quanto mais próximo o r estiver de -1 ou 1, maior será o grau de associação entre as variáveis avaliadas.

Quanto mais forte for a correlação (positiva ou negativa) tão mais próximo estará de 1 (ou -1), e quando não apresentar correlação nos dados, r acusará um valor mais próximo de zero. Segundo Barbetta (2003, p. 273), a correlação positiva aponta que, de acordo com os valores das variáveis, à medida que uma aumenta a outra variável aumenta também. A correlação negativa, denota que as variáveis estão em sentido contrário, isto é, enquanto uma variável aumenta a outra diminui.

A correlação de Pearson, deste modo, examina o grau de associação de duas variáveis medindo até que ponto são interdependentes ou covariantes; sendo covariantes, determinarão a direção da correlação (positiva ou negativa).

De acordo com Freud e Simon (2000, p. 331), esse tipo de modelo pode, ocasionalmente, produzir equívocos a respeito da relação existente entre variáveis, podendo não ser uma mensuração real, porque as variáveis em estudo podem estar sob o efeito de uma terceira variável.

Com a intenção de compreender melhor as causas envolvidas nas associações de variáveis, Wright (1921) propôs um método de desdobramento das correlações estimadas em efeitos diretos e indiretos das variáveis sobre uma variável básica, denominado Análise de Trilha (*Path Analysis*). A Análise de Trilha mede a influência direta de uma variável sobre a outra, que é independente das demais. É um tipo de análise que visa contornar o problema de influência de variáveis nas correlações.

Neste trabalho, além de estabelecer as correlações de Pearson entre as variáveis, procedeu-se, também, na Análise de Trilha, e estabelecimento de Correlações Canônicas. As correlações canônicas permitem compreender de modo detalhado as interrelações existentes entre as variáveis, o que permitirá confrontar com os resultados obtidos na Correlação de Pearson.

Conforme Hair et al. (1998, p. 582):

o método emprega correlações de bi-variantes simples para calcular as relações em um sistema de equações estruturais. O método está baseado em especificar as relações em uma série de equações com regressões interligadas, isso pode ser calculado então determinando a quantia de correlação simultaneamente atribuível para cada efeito em cada equação.

O procedimento estatístico de Análise de Trilha é obtido pela solução da Equação 4, segundo metodologia descrita por Cruz e Regazzi (1994):

$$(X'X \cdot \beta) = X' \cdot \alpha \quad (4)$$

Onde $X'X$ é a matriz de correlações entre as variáveis independentes do modelo de regressão, β é o vetor dos estimadores dos coeficientes de trilha, $X' \cdot \alpha$ é o vetor das correlações entre as variáveis principal e primárias. A solução de mínimos quadrados deste sistema é dada por: $\beta = (X'X)^{-1} X' \cdot \alpha$. As análises foram realizadas com auxílio do *software* estatístico GENES (Cruz, 1997).

Segundo Hair et al. (1998, p.444), o objetivo da correlação canônica é determinar uma combinação linear para cada grupo de variáveis (dependentes e independentes) que maximize a correlação entre os dois grupos.

De acordo com Johnson e Wichern (2002, p. 543-546), uma forma de expressar uma correlação canônica pode ser determinando uma combinação linear entre x e y ,

$$U = a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n$$

$$V = b_1y_1 + b_2y_2 + \dots + b_ny_n, \text{ tal que a correlação } \text{Corr}(U, V) \text{ seja maximizada.}$$

Minudenciando, de acordo com Johnson e Wicher (2002), ao suporem que X é uma matriz $n \times p$ e Y $n \times q$, $C = \text{cov}(X, Y)$, os autores apresentam a matriz C em quatro partes, na Equação 5:

$$C = \begin{bmatrix} \sum_{pxp}^{11} & \sum_{pxq}^{12} \\ \sum_{qxp}^{21} & \sum_{qxq}^{22} \end{bmatrix} \quad (5)$$

As Covariâncias entre as variáveis de diferentes conjuntos, uma variável de X e outra de Y , estarão contidas em (12), ou em (21). Johnson e Wichern (2002, p.545) explicam que analisar as covariâncias em (12) ou (21) pode ser extremamente trabalhoso, ainda mais se p e q forem grandes. Porém o principal objetivo da correlação canônica é resumir as associações entre X e Y em função de algumas poucas correlações escolhidas, em vez de pxq correlações. Desta forma, a combinação linear é uma forma simples de resumir um conjunto de variáveis, então seja:

$$U = a'X$$

$$V = b'Y$$

$$\text{Var}(U) = a' \text{Cov}(X) a = a' \Sigma_{11} a$$

$$\text{Var}(V) = b' \text{Cov}(Y) b = b' \Sigma_{22} b$$

$$\text{Var}(U, V) = a' \text{Cov}(X, Y) b = a' \Sigma_{12} b$$

A correlação canônica procura determinar os vetores a e b tais que

$$Corr(U, V) = \frac{a' \sum_{12} b}{\sqrt{a' \sum_{11} a} \sqrt{b' \sum_{22} b}}$$

seja a maior possível. Existirão mínimos (p, q) -1 pares de variáveis canônicas independentes do par de correlações máxima, que irão expressar a variância total dos dois grupos de variáveis. Para calcular este máximo, $\max_{a,b} Corr(U, V) = \rho_1^*$, restrito pela combinação linear.

$$U_1 = e_1 \sum_{11}^{-1/2} X \quad \text{e} \quad V_1 = f_1 \sum_{22}^{-1/2} Y$$

Neste caso, $\rho_1^{*2} \rho$ é o autovalor de $\sum_{11}^{-1/2} \sum_{12} \sum_{22}^{-1} \sum_{21} \sum_{11}^{-1/2}$ e e_1 é seu respectivo autovetor. Supondo A uma matriz quadrada kxk e v um vetor kx1, pode-se mostrar que a equação $Av = \lambda v$ tem k soluções, sendo λ um escalar. Cada solução é dada por um par formado por um escalar λ_i e um vetor v_i . Johnson e Wichern (2002, 545) afirmam que o k-ésimo par de variáveis canônicas pode ser descrito como:

$$U_k = e_k^1 \sum_{11}^{-1/2} X \quad \text{e} \quad V_k = f_k^1 \sum_{22}^{-1/2} Y$$

$$\text{maximizando, } Corr(U_k, V_k) = \rho_k^*$$

Todos os testes estatísticos, para análise de trilha e correlações canônicas, serão desenvolvidos por meio do auxílio computacional do *software* GENES (Cruz, 1997).

A Análise de Variância de *Bootstrap*, segundo Hair et. al (1998, p. 692), é uma “abordagem não-paramétrica conhecida como reamostragem e tem conquistado apoio como uma alternativa aos métodos clássicos de inferência paramétrica”.

A reamostragem descarta a distribuição amostral assumida de uma estatística e calcula uma distribuição empírica – a real distribuição da estatística ao longo de centenas ou milhares

de amostras. Com a reamostragem, não se tem que confiar na distribuição assumida nem se tem que ser cuidadoso quanto à violação de uma das suposições inerentes.

Segundo Hair et. al (1998, p. 692), “pode-se calcular uma real distribuição de estatísticas da amostra e pode-se agora ver onde o 95 ou o 99 percentil estão realmente, acreditando-se que a amostra original seja confiável”. Os autores ainda afirmam que a reamostragem não usa a distribuição de probabilidades assumida, mas ela calcula uma distribuição empírica de estatísticas estimadas, criando múltiplas amostras da amostra original, necessitando apenas do auxílio computacional para realizar a estimativa do valor para cada amostra. No caso deste trabalho, será utilizado o *software* SISVAR (Ferreira, 2000).

O método *Bootstrap* obtém sua amostra via amostragem com reposição da amostra original. De acordo com Hair et. al (1998, p. 693), a chave é a substituição das observações após a amostragem, o que permite ao pesquisador criar tantas amostras quanto necessárias e sem se preocupar quanto à duplicação de amostras, exceto quando isso acontecer ao acaso. Cada amostra pode ser analisada independentemente, e os resultados compilados ao longo da amostra.

3.6 Limitações da Pesquisa

Estabelecer os limites de um trabalho de pesquisa propicia atingir os objetivos específicos do trabalho, manter coerência, contribuir com o meio acadêmico e permitir sua realização em termos de tempo e aprofundamento teórico. Nesta seção, apresentam-se os três limites existentes na pesquisa.

O primeiro fator limitante deste trabalho é a abrangência com relação ao tema. Ao tratar das Normas Internacionais de Contabilidade, esta pesquisa limita-se somente ao estudo das

recomendações para o *disclosure* de ativos intangíveis, segundo a IAS 38, não sendo objeto de estudo detalhado outras IAS ou IFRS.

O segundo limite refere-se ao fato de se utilizar a análise documental como procedimento metodológico. Neste caso, foram utilizados os relatórios anuais das empresas. Assim, não foram obtidas informações específicas junto aos administradores e diretores das companhias da amostra, ou seja, não foram realizadas entrevistas ou outro tipo de contato com qualquer pessoa das empresas. Com isso, é possível que ocorra alguma limitação relacionada aos dados obtidos e à veracidade das informações alcançadas. Entretanto a primazia do estudo está justamente em observar a informação ao alcance de todos, fornecida pelas empresas do Reino Unido e disponibilizada na Bolsa de Valores de Londres.

A utilização de um ano específico, o ano de 2006, em vez de um intervalo temporal, o que talvez pudesse levar a alguma alteração significativa dos resultados, caracteriza-se, aqui, como terceiro limite. O ano de 2006 foi escolhido, porque somente a partir de 2005 as empresas da amostra foram obrigadas a elaborar os seus relatórios financeiros segundo as orientações do IASB e também por serem esses os dados disponíveis quando do início desta pesquisa.

4. RESULTADOS DA PESQUISA

Nesta seção, serão avaliados os resultados obtidos na pesquisa quanto à evidenciação do ativo intangível pelas empresas e a sua relação quanto às informações patrimoniais e de desempenho fornecidas pelos relatórios *Company Profile*, da Bolsa de Valores de Londres.

Quanto à evidenciação do ativo intangível, na Tabela 2, são relacionadas as empresas e o percentual de evidenciação alcançado segundo o roteiro aplicado nesta pesquisa.

Tabela 2 – Nível de Evidenciação das Empresas

Empresas	Score Total (%)	Empresas	Score Total (%)
Autonomy Corporation	100.0%	Rio Tinto	71.4%
British Sky Broadcasting Group	100.0%	Rolls-Royce Group	71.4%
Cable & Wireless	100.0%	Smiths Group	71.4%
HSBC Holdings	100.0%	Unilever	71.4%
Invensys	100.0%	Vodafone Group	71.4%
Old Mutual	100.0%	Wolseley	71.4%
Pearson	100.0%	Admiral Group	57.1%
Reed Elsevier	100.0%	Amec	57.1%
SAB Miller	100.0%	Balfour Beatty	57.1%
Sage	100.0%	Barclays	57.1%
Tesco	100.0%	BG Group	57.1%
BT Group	85.7%	BP	57.1%
Centrica	85.7%	British Land Company	57.1%
Friends Provident	85.7%	Diageo	57.1%
Group 4 Securicor	85.7%	First Group	57.1%
International Power	85.7%	Imperial Tobacco Group	57.1%
Man Group	85.7%	Johnson Matthey	57.1%
National Grid	85.7%	Kazakhmys	57.1%
Royal Bank of Scotland Group	85.7%	Lloyds TSB Group	57.1%
Schroders	85.7%	Lonmin	57.1%
Scottish and Southern Energy	85.7%	Prudential	57.1%
WWP	85.7%	Royal Dutch Shell	57.1%
AstraZeneca	71.4%	Severn Trent	57.1%
British American Tobacco	71.4%	Smith & Nephew	57.1%
Bunzl	71.4%	Kingfisher	42.9%
Cadbury Schweppes	71.4%	Alliance Trust	28.6%
Compass Group	71.4%	BHP Billiton Group	28.6%
Glaxo Smith Kline	71.4%	Tullow Oil	28.6%
InterContinental Hotels Group	71.4%	Carnival Corporation	14.3%
Marks and Spencer Group	71.4%		

Fonte: Elaborado pelo autor

Observa-se, com base na Tabela 2, que 18,6% das empresas alcançaram 100% de atendimento do roteiro, portanto, de evidenciação dos ativos intangíveis. Por outro lado, 8,5% das empresas tiveram menos de 50% de evidenciação atingida, sendo o menor índice de evidenciação o percentual de 14,3%. À moda dos resultados obtidos foi de 57,1% com 18 das empresas da pesquisa. A média do índice de evidenciação foi de 71,43%.

Os resultados obtidos na Tabela 2, anteriormente apresentada, foram utilizados para testar as Hipóteses 1 e 2 estabelecidas na seção 3.1 deste estudo. Os resultados apontam contrariamente à Hipótese 1, pois as empresas da amostra, em, aproximadamente, 19% apenas destas, obtiveram 100% de evidenciação das informações dos ativos intangíveis. Os testes das hipóteses revelou-se a favor da hipótese 2, porque as empresas, em sua maioria (aproximadamente 81%), apesar de obrigadas, alcançaram um nível de evidenciação inferior a 100%.

Depois de identificado o nível de evidenciação, verificou-se quais ativos intangíveis, exemplificados na Norma IAS 38, estão presentes com maior frequência.

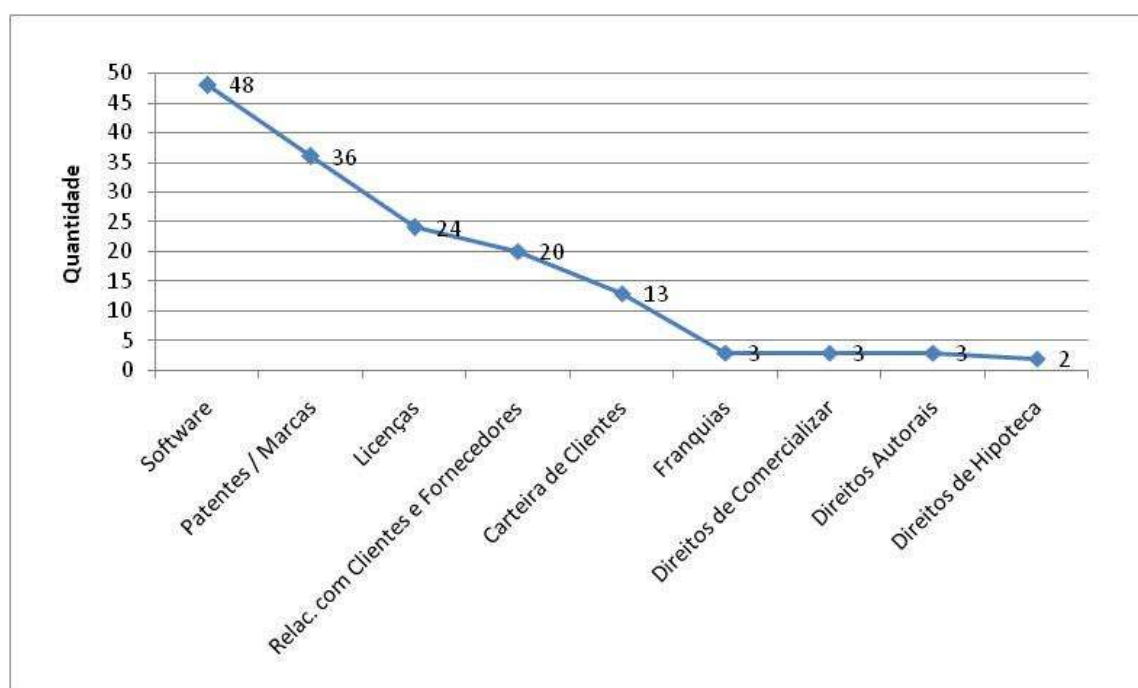


Gráfico 1 – Principais Ativos Intangíveis Evidenciados
Fonte: Elaborada pelo autor

De acordo com a Figura 1, o *Software* (48), Patentes/Marcas (36) e Licenças (24) estão entre os principais ativos intangíveis evidenciados pelas empresas da amostra.

Na Tabela 3, estão agrupadas as empresas desta pesquisa nos setores de atuação, conforme classificação dada pelo sítio da Bolsa de Valores de Londres (2007).

Tabela 3 – Quantidade de Empresas por Setor de Atuação

Empresas	População (Quant.)	Amostra (Quant.)	Participação (%)
1. Bebidas	2	2	100,0%
2. Indústria Química	1	1	100,0%
3. Construção e Materiais	1	1	100,0%
4. Companhias de Fundos e Investimentos	1	1	100,0%
5. Equipamentos e Serviços de Cuidados Médicos	1	1	100,0%
6. Distribuição de Petróleo	1	1	100,0%
7. Indústria Farmacêutica e Biotecnologia	2	2	100,0%
8. Serviços de Softwares e Computadores	3	3	100,0%
9. Tabaco	2	2	100,0%
10. Bancos	5	4	80,0%
11. Mídia	5	4	80,0%
12. Telecomunicações	4	3	75,0%
13. Eletricidade	3	2	66,7%
14. Produção de Petróleo e Gás	6	4	66,7%
15. Gás, Água e Multi utilidades	5	3	60,0%
16. Lazer e Entretenimento	9	5	55,6%
17. Indústria de Alimentos	4	2	50,0%
18. Indústria em Geral	2	1	50,0%
19. Varejo em Geral	4	2	50,0%
20. Serviços de Apoio	6	3	50,0%
21. Seguros	9	4	44,4%
22. Mineração	10	4	40,0%
23. Aeroespacial e Defesa	3	1	33,3%
24. Alimentos (varejo)	3	1	33,3%
25. Finanças em Geral	6	2	33,3%

Fonte: Elaborado pelo autor

Conforme se observa na Tabela 3, a amostra é composta por 25 setores diferentes, dentre os quais, estão subdivididas as empresas componentes da amostra. A Bolsa de Valores de Londres (2007) classifica as empresas em 39 setores de atuação possíveis. Portanto, a amostra apresenta 59 empresas divididas em 25 setores, uma média de 2,36 empresas por

setor de atuação. Para a amostra selecionada, o setor Lazer e Entretenimento abrange, em valores relativos, o maior número de empresas por setor (total de 5), o que representa 55% das empresas contidas nessa classificação. Por outro lado, o Setor de Bebidas, por exemplo, em valores relativos, tem duas empresas em um total de duas empresas, o que implica 100% do setor que é selecionado para esta amostra.

A ampla classificação de setores da Tabela 3 motivou uma reclassificação que pudesse permitir uma análise mais adequada dos dados, como se pode observar na Tabela 4.

Tabela 4 – Setores de Atuação Segundo Classificação da BOVESPA

Empresas	População	Amostra	Participação (%)
Bens Industriais	14	8	57.1%
Construção e Transporte	1	1	100.0%
Consumo Cíclico	18	11	61.1%
Consumo não Cíclico	11	7	63.6%
Financeiro e Outros	21	11	52.4%
Materiais Básicos	11	5	45.5%
Petróleo e Gás	7	5	71.4%
Tecnologia da Informação	3	3	100.0%
Telecomunicações	4	3	75.0%
Utilidade Pública	8	5	62.5%

Fonte: Elaborado pelo autor

A partir dos setores identificados na Tabela 3, procedeu-se à reclassificação por setores mais amplos, conforme orientação do sítio da BOVESPA (2008), que resultou na Tabela 4. Esta nova classificação não gerou perda de informação, mas a possibilidade de uma adequada análise do comportamento das empresas desta amostra – por setor – em relação à evidenciação dos ativos intangíveis.

No Quadro 8, são relacionadas as empresas da amostra com suas respectivas empresas de auditoria independentes⁷.

⁷ Vale ressaltar, dentre os objetivos de uma empresa de auditoria independente, o de aferir a confiabilidade, segurança, fidedignidade e a consistência dos sistemas gerenciais e de informações.

Tabela 5 – Auditorias Externas das Empresas da Amostra

Empresas de Auditorias Independentes	Percentual de Empresas Auditadas
PricewaterhouseCoopers LLP	39,0%
KPMG Audit Plc	30,5%
Deloitte & Touche LLP	22,0%
Ernst & Young LLP	8,5%

Fonte: Elaborada pelo autor

Na Tabela 5, verifica-se que quatro empresas são responsáveis pela auditoria das entidades da amostra. Observa-se que, aproximadamente, 70% das empresas da amostra são auditadas por duas empresas, a Pricewaterhouse e a KPMG.

No Quadro 11, selecionou-se as empresas com cem por cento de evidenciação dos ativos intangíveis e suas respectivas empresas de auditoria independente.

Empresas da Amostra	Empresas de Auditorias Independentes
1. Autonomy Corporation	Deloitte & Touche LLP
2. British Sky Broadcasting Group	Deloitte & Touche LLP
3. Reed Elsevier	Deloitte & Touche LLP
4. Invensys	Ernst & Young LLP
5. Cable & Wireless	KPMG Audit Plc
6. HSBC Holdings	KPMG Audit Plc
7. Old Mutual	KPMG Audit Plc
8. Pearson	PricewaterhouseCoopers LLP
9. SAB Miller	PricewaterhouseCoopers LLP
10. Sage	PricewaterhouseCoopers LLP
11. Tesco	PricewaterhouseCoopers LLP

Quadro 11 - Empresas Mais Evidenciadas e suas Empresas de Auditoria.

Fonte: Elaborado pelo Autor

Percebe-se que, a partir do Quadro 11 e em valores relativos, todas as empresas de auditoria presentes na amostra também estão entre as onze empresas mais evidenciadas. As empresas de auditorias Pricewaterhouse e Ernst & Young respectivamente, apresentam 36,36% e 9,0% de participação entre as empresas de auditoria, para esta seleção de empresas

com melhores resultados de evidenciação, valores estes próximos àqueles encontrados na Tabela 5 quando foram consideradas todas as empresas da amostra.

Os dados obtidos das empresas correspondentes às variáveis do Quadro 10 (na seção 3.5), estão ordenados nos Apêndice de A a D. No Apêndice A, são apresentados os valores dos ativos totais, ativos intangíveis, lucros líquidos, patrimônios líquidos e a participação de acionistas minoritários das empresas da amostra.

As empresas Astrazeneca, Autonomy Corporation, BHP Billinton, BP, Carnival, HSBC, Kazakhmys, Lonmin, Man Group, Rio Tinto, Royal Dutch Shell, SAB Miller, Smith & Nephew comunicavam, originalmente, os valores dos relatórios contábeis em Dólar e as demais empresas, em Libras do Reino Unido.

Para uniformização da comparação, realizou-se a conversão dos valores de Dólar para Libra por meio do conversor de valores do sítio do Bacen (2008), utilizando a cotação das moedas de venda do final de cada exercício. Destaca-se, aqui, a existência de um possível viés, já que a conversão da moeda não foi feita de forma completa, mas somente dos valores de final de período. O Apêndice A registra os valores uniformizados em moeda corrente do Reino Unido (Libra) para todas as empresas.

No Apêndice B, destacam-se as dados complementares quanto às informações patrimoniais e de desempenho, baseados nos valores contidos no Apêndice A. A coluna ROA representa o retorno proporcionado pelo ativo investido, e o ROE indica o retorno gerado sobre o capital próprio.

Nas duas colunas seguintes, foram calculados o quociente do ativo intangível pelo ativo total e o patrimônio líquido respectivamente, que ratificam a participação do ativo intangível sobre o ativo total ou capital próprio. Na última coluna, destacou-se o quanto da participação dos acionistas minoritários faz parte do patrimônio líquido, por meio do quociente da

participação dos minoritários e o valor capital próprio. Nas empresas que não possuem participação de minoritários, o resultado encontrado foi igual a zero.

No Apêndice C, expõem-se os dados obtidos dos relatórios *Company Profile* das empresas da amostra e disponibilizados pela Bolsa de Valores de Londres, aos usuários externos, com o propósito de fornecer informações para investidores.

No Apêndice C, a coluna do quociente entre o Preço de Mercado da ação e o seu Preço Contábil representa quanto do valor da ação negociado no mercado de ações pode estar superior ou inferior ao valor da ação registrado na contabilidade. Em Quociente de Liquidez, os valores correspondem à capacidade das empresas de saldar suas dívidas de curto prazo. Seus valores são alcançados por meio da divisão dos ativos circulantes pelos passivos circulantes. Na coluna Margem Operacional, são encontradas as taxas de desempenho utilizadas para medir a eficiência operacional, que é conseguida do quociente entre o resultado operacional e as vendas líquidas. Em Alavancagem Financeira, os valores representam o quanto as atividades das empresas são financiadas pelo capital de terceiros em relação ao capital próprio. Na coluna Beta, é demonstrado o Beta de cada empresa, o que revela a sensibilidade de um título a movimentos da carteira de mercado por empresa.

No Apêndice D, foram registrados os dados quanto ao número de ações com as quais as empresas são representadas e o número de diretores executivos e não executivos presentes no conselho da administração destas entidades. Informações como o número de ações, o número de diretores executivos e diretores não executivos, do Apêndice D, podem auxiliar na caracterização das empresas, quando confrontadas com o nível de evidenciação identificada.

A partir do conhecimento do nível de evidenciação das empresas (Tabela 2), da determinação das variáveis (Quadro 10) com as quais serão relacionadas e dos dados obtidos

(Apêndice de A a D) por empresa, realizaram-se os testes estatísticos para averiguar a existência de alguma relação entre eles.

Para efetuar a Análise de Variância pela estimativa de *Bootstrap*, dividiram-se os valores das variáveis (Quadro 10), em quartis, como apresentado a seguir na Tabela 6. O primeiro quartil foi denominado de G1, sucessivamente, até o último descrito como G4. A estimativa de *Bootstrap* foi realizada com reposição da amostra para 20000 reamostragens, simuladas por meio do *software* SISVAR (Ferreira, 2000).

Tabela 6 – Análise de Variância pela Estimativa de *Bootstrap* - Quartis

Grupos	AtivoTT	LL	PL	AI
G1 ^(*)	4,46a	5,13a	4,93a	4,26b
G2 ^(*)	5,53a	5,26a	5,20a	5,66a
G3 ^(*)	5,00a	4,92a	5,14a	4,78ab
G4 ^(*)	5,00a	4,66a	4,73a	5,26ab

Grupos	Liquid	Operac	Alavanc	Beta
G1 ^(*)	4,95a	5,08a	4,91a	5,22a
G2 ^(*)	4,66a	5,16a	4,41a	4,92a
G3 ^(*)	5,08a	5,54a	5,36a	4,69a
G4 ^(*)	5,33a	4,16a	5,41a	5,07a

Fonte: Elaborada pelo Autor

(*) Médias seguidas de mesma letra na coluna não diferem estatisticamente por meio do teste de comparações múltiplas análogas ao procedimento do teste SNK, ao nível de 5% de significância.

A letra após o número referente à média da estimativa de *Bootstrap* indica paridade ou não entre os valores, isto é, quando informarem a mesma letra, serão similares. Por exemplo, na variável AtivoTT, observa-se a letra “a” para todos os grupos de quartis, o que indica similaridade entre os grupos.

Os resultados da estimativa de *Bootstrap* listadas na Tabela 6 permitem considerar, por exemplo, que a variável AtivoTT, dividida em quartis, quando avaliada a sua variância em relação ao nível de evidenciação das empresas e assumindo as 20000 simulações de

reamostragens, não apresentaram diferenciação quanto ao nível de evidenciação e à divisão de grupos por volume ativo total das empresas.

Em outro exemplo, agora para a variável AI, o resultado indica diferenciação entre os quartis 1º e 2º, pois o G1 possui a letra “a” e o G2 a “b”, o que permite interpretar que o nível de evidenciação apresentado pelas empresas que compõem estes quartis são divergentes quanto ao volume de ativos intangíveis que estas possuem.

Em geral, para as variáveis selecionadas e destacadas na Tabela 6, a estimativa de *Bootstrap*, denota pouca afinidade em relação à diferenciação do nível de evidenciação das empresas em comparação ao volume dos valores patrimoniais ofertados para análise.

Quando realizada a estimativa de *Bootstrap* em grupos de mediana dos valores (Tabela 7), em substituição aos quartis (Tabela 6), adotaram-se as mesmas considerações anteriores citadas.

Tabela 7 – Análise de Variância pela Estimativa de <i>Bootstrap</i> - Mediana				
Grupos	AtivoTT	LL	PL	AI
M1	4,66a	5,20a	4,82a	4,96a
M2	4,87a	4,79a	4,75a	5,03a
Grupos	Liquid	Operac	Alavanc	Beta
M1	4,85a	5,11a	4,75a	5,09a
M2	5,20a	4,82a	5,39a	4,88a

Fonte: Elaborada pelo Autor

Na Tabela 8, destaca-se a estimativa de *Bootstrap* com base na verificação do impacto do nível de evidenciação diferenciado para o grupo de empresas sob responsabilidade de cada empresa de auditoria externa.

Tabela 8 – Estimativa de *Bootstrap* para Empresas de Auditoria

Grupos	Médias
Ernest & Young LLP	4,80a
KPMG Audit Plc	4,88a
Deloitte & Touche LLP	5,07a
Pricewaterhouse LLP	5,08a

Fonte: Elaborada pelo Autor

Pelo resultado apresentado, na Tabela 8, entende-se que não existe diferenciação do nível de evidenciação encontrado por ocasião da escolha da empresa de auditoria naquele momento.

Para realizar o teste de *Bootstrap* com os setores de atuação os dados, estes foram informados na Tabela 9.

Tabela 9 – Estimativa de *Bootstrap* nos Setores de Atuação das Empresas

Grupos	Média
Petróleo e Gás	3,60a
Materiais Básicos	3,80a
Construção e Transporte	4,00a
Consumo Cíclico	4,90a
Bens Industriais	5,00a
Financeiros e Outros	5,09a
Consumo não Cíclico	5,25a
Utilidade Pública	5,60a
Telecomunicações	6,00a
Tecnologia da Informação	7,00a

Fonte: Elaborada pelo Autor

Apesar da amplitude da média, exposta na Tabela 9, não se pode afirmar que algum setor específico é provido de empresas com maior ou menor volume de evidenciação dos ativos intangíveis, ou que o setor seja responsável por agregar empresas que evidenciem mais ou menos suas informações contábeis.

Para se conhecer, de maneira mais detalhada, as inter-relações entre o nível de evidenciação dos ativos intangíveis das empresas e a informações contábeis divulgadas aos usuários externos, estimou-se a correlação canônica. Na Tabela 10, dispõem-se os coeficientes de correlações canônicas e as significâncias deste teste.

Tabela 10 – Correlação Canônica para o Nível de Evidenciação dos Ativos Intangíveis				
Evidenciação	C1 ^(*)	C2 ^(*)	C3 ^(*)	C4 ^(*)
Correlação Canônica (r)	0,1883	0,3753	0,3520	0,2009
Significância	0,8485	0,0142	0,1219	0,5150

Fonte: Elaborada pelo Autor

(*) Grupo de variáveis: C1= X1 Eviden, X2 AtivoTT, X3 PL, X4 LL, X5 AI, X6 Minorit; C2= X1 ROA, X2 ROE; C3= X1 Eviden, X2 Liquid, X3 Operac, X4 Alavanc, X5 Beta, C4= X1 Eviden, X2 AlporAT, X3 AlporPL, X4 MinporPL.

As correlações canônicas entre o nível de evidenciação dos ativos intangíveis e os grupos de variáveis, apresentadas no Quadro 10 (na seção 3.5), foram de baixa magnitude e em apenas um caso a significância foi relevante.

Isso evidencia que o grupo C2, composto pelas variáveis ROA e ROE, revelou significância dentro do patamar de 5%, o que pode indicar relação entre o nível de evidenciação dos ativos intangíveis alcançados pelas empresas e os retornos trazidos pelo ativo e o patrimônio líquido.

Assim, as empresas com maiores retornos proporcionados pelo ativo e patrimônio líquido corresponderiam àquelas empresas com maior nível de evidenciação de ativos intangíveis.

Para a realização da Análise de Trilha, inicialmente, selecionaram-se aquelas variáveis, do Quadro 10, possíveis e com melhores índices de significância pelo método de Correlação de Pearson (Tabela 11). Na Tabela 11, são identificadas as estimativas e significâncias de Correlações de Pearson.

Tabela 11 – Estimativas e Significâncias de Pearson

Variáveis	Estimativa da Correlação	Significância da Correlação
Eviden	1.0000	
AtivoTT	-0.1344	0.4210
LL	-0.2283	0.1681
ROA	-0.2722	0.0983
AI	-0.0540	0.7474
PL	-0.1935	0.2444
ROE	0.1348	0.4198
Minorit	-0.0238	0.8872
AlporAT	-0.1652	0.3215
AlporPL	0.0758	0.6508
MinporPL	0.0524	0.7547
Numaço	0.2997	0.0676
NumDirEx	0.2363	0.1531
NumDirNEX	-0.0631	0.7067
Vraçao	0.2302	0.1644
Liquid	0.0029	0.9864
Operac	-0.2605	0.1141
Alavanc	0.2697	0.1015
Beta	-0.1629	0.3285

Fonte: Elaborada pelo Autor

Os valores destacados em negrito, na Tabela 11, correspondem às estimativas e significância da correlação de Pearson mais relevantes para esta seleção. Essas variáveis serão consideradas como opções para realização, a seguir, da Análise de Trilha.

A Tabela 12 destaca os efeitos diretos e indiretos ocasionados pela variável Eviden em relação às variáveis de informações contábeis selecionadas. O coeficiente de determinação obtido para a análise de trilha foi de 0,2162, e a magnitude do efeito da variável residual, de 0,8853.

Tabela 12 – Efeitos nas Informações Contábeis com Maiores Significâncias sobre o Nível de Evidenciação dos Ativos Intangíveis

Caráter	Efeito	Via	NE	Caráter	Efeito	Via	NE
AtivoTT	Direto	Eviden	-0,1717	LL	Direto	Eviden	0,2070
	Indireto	LL	0,0299		Indireto	AtivoTT	-0,0248
		ROA	0,0683			ROA	-0,1434
		Numaço	0,1119			Numaço	-0,0411
		NumDirEx	0,0260			NumDirEx	0,0234
		Vração	-0,0312			Vração	-0,0399
		Operac	0,0298			Operac	-0,0477
		Alavanc	0,0111			Alavanc	-0,0028
	Total		0,0741		Total		-0,0693
ROA	Direto	Eviden	-0,3038	Numaço	Direto	Eviden	0,2776
	Indireto	AtivoTT	0,0386		Indireto	AtivoTT	-0,0692
		LL	0,0977			LL	-0,0306
		Numaço	-0,1000			ROA	0,1094
		NumDirEx	-0,0251			NumDirEx	-0,0064
		Vração	0,0288			Vração	-0,0203
		Operac	-0,0471			Operac	0,0367
		Alavanc	0,0113			Alavanc	-0,0155
	Total		-0,2996		Total		0,2817
NumDirEx	Direto	Eviden	0,1570	Vraçao	Direto	Eviden	0,3045
	Indireto	AtivoTT	-0,0285		Indireto	AtivoTT	0,0176
		LL	0,0309			LL	-0,0271
		ROA	0,0485			ROA	-0,0287
		Numaço	-0,0113			Numaço	-0,0185
		Vração	-0,0514			NumDirEx	-0,0265
		Operac	0,0033			Operac	-0,0045
		Alavanc	-0,0093			Alavanc	-0,0340
	Total		0,1392		Total		0,1828
Operac	Direto	Eviden	-0,0724	Alavanc	Direto	Eviden	-0,0680
	Indireto	AtivoTT	0,0707		Indireto	AtivoTT	0,0281
		LL	0,1365			LL	0,0085
		ROA	-0,1979			ROA	0,0506
		Numaço	-0,1409			Numaço	0,0635
		NumDirEx	-0,0072			NumDirEx	0,0215
		Vração	0,0190			Vração	0,1526
		Alavanc	-0,0014			Operac	-0,0015
	Total		-0,1936		Total		0,2553

Fonte: Elaborada pelo Autor

O nível de evidenciação dos ativos intangíveis das empresas em relação às variáveis selecionadas, de modo geral, como se observa na Tabela 12, apresentou, nas Análises de Trilha, baixa magnitude e importância. Os maiores efeitos diretos foram em relação às variáveis Vraçao (0,3045), Numaço (0,2776), LL (0,2070) e NumDirEx (0,1570), em que, nos dois primeiros casos, se mostraram acima do coeficiente de determinação, porém, todos bem abaixo do valor da variável residual. Por sua vez, as variáveis ROA (-0,3038), AtivoTT (-0,1717), Operac (-0,0724) e Alavanc (-0,0680) registraram estimativas negativas em seus efeitos diretos. Os resultados obtidos pela análise de trilha, apesar de apresentar números positivos, não permitem afirmar que o nível de evidenciação dos ativos intangíveis seja influenciado pelas informações contábeis selecionadas.

No Quadro 12, são dados de forma resumida os resultados dos testes estatísticos.

Variáveis x Testes Estatísticos	<i>Bootstrap</i>	Correlação Canônica	Correlação de Pearson	Análise de Trilha
AtivoTT	*	*	*	*
LL	*	*	*	BS
ROA	-	AS	BS	*
AI	BS	*	*	-
PL	*	*	*	-
ROE	-	AS	*	-
Minorit	-	*	*	-
AIporAT	-	*	*	-
AIporPL	-	*	*	-
MinporPL	-	*	*	-
Numaço	-	*	BS	BS
NumDirEx	-	*	*	BS
NumDirNEX	-	*	*	-
Vraçao	-	*	*	BS
Liquid	*	*	*	-
Operac	*	*	*	*
Alavanc	*	*	*	*
Beta	*	*	*	-

Quadro 12 – Resumo dos Resultados Obtidos

Fonte: Elaborado pelo Autor

Legenda: Variável não submetida ao teste = (-), Variável sem significância = (*), Variável com baixa significância = (BS), Variável com alta significância = (AS)

Dessa forma, após realizadas as relações entre o nível de evidenciação dos ativos intangíveis (Seção 4) das empresas com as variáveis do Quadro 10 (seção 3.5), buscou-se testar o desdobramento dos resultados deste estudo. Os resultados assinalam positivamente para a variável ROA, sendo aquela que mais se destaca, em termos de significância, dentre todas as variáveis e testes estatísticos utilizados. Isto pode indicar que um maior nível de evidenciação possa ter uma relação direta com um maior retorno sobre o ativo das empresas desta pesquisa.

Os resultados encontrados apontam que apenas 18,6% das empresas alcançaram 100% de evidenciação dos ativos intangíveis, negando a Hipótese H_1 e satisfazendo a Hipótese H_2 . Não foi verificada nenhuma relação entre os níveis de evidenciação alcançados e o setor de atuação da empresa ou com a empresa de auditoria externa responsável.

Ao realizarem-se os desdobramentos dos resultados, os testes estatísticos que buscaram relacionar o nível de evidenciação dos ativos intangíveis das empresas com informações patrimoniais e índices de desempenho financeiro demonstraram que apenas a variável ROA (Retorno sobre Ativos) apresentava maior significância.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os ativos intangíveis e a Norma IAS 38 do IASB constituíram o objeto desta pesquisa. Como marco histórico, destacou-se a adoção obrigatória das Normas Internacionais de Contabilidade pelos países europeus desde o ano de 2005. Quanto ao ativo intangível, enfatizou-se a sua importância na composição da estrutura dos ativos da empresa, pelos benefícios futuros que pode gerar, além de ser uma fonte de diferencial competitivo das empresas, quando administrado com competência.

O investidor brasileiro, na busca por melhores investimentos, poderá recorrer às empresas britânicas listadas na Bolsa de Valores de Londres, que se destaca como uma das principais bolsas de valores do mundo pelo número de transações e valores negociados no seu mercado e por já cumprir com as Normas Internacionais de Contabilidade que tornará realidade a partir de 2010 para as empresas listadas na BOVESPA e outros segmentos.

Sob esse contexto, desenvolveu-se a questão de pesquisa no sentido de identificar: o nível de evidenciação dos ativos intangíveis, de acordo com a IAS 38, praticado por empresas britânicas pertencentes ao índice FTSE 100, da Bolsa de Valores de Londres, em 2006.

A propósito da questão de pesquisa, foram elaboradas duas hipóteses: de acordo com a Hipótese (H₁), todas as empresas da amostra evidenciam cem por cento das informações dos ativos intangíveis requisitadas pela Norma IAS 38 e contidas no roteiro elaborado (conforme seção 3.4.2); a Hipótese (H₂) é a de que alguma empresa da amostra evidencia menos de cem por cento das informações dos ativos intangíveis requeridas pela Norma IAS 38. Como desdobramento do estudo, para os níveis de *disclosure* das empresas encontrados neste trabalho, buscou-se estabelecer relações explicativas por meio das informações patrimoniais e taxas de desempenho fornecidas pela Bolsa de Valores de Londres em relatórios para os usuários externos, denominados *Company Profile*.

A metodologia utilizada neste trabalho, quanto ao objetivo, foi a descritiva e adotou-se, como métodos de procedimento, a pesquisa bibliográfica e a análise documental que, por meio da coleta de dados baseada em um roteiro, identificaram, nos relatórios financeiros das empresas, a evidenciação dos ativos intangíveis segundo a Norma IAS 38. Este procedimento procurou testar as hipóteses 1 e 2.

As técnicas quantitativas usadas foram a Análise de Variância pela estimativa de *Bootstrap*, a Correlação Pearson, a Correlação Canônica e a Análise de Trilha (*path analysis*), conforme foi detalhado na seção 3.5 deste trabalho, para atender ao desdobramento do resultado do teste das hipóteses.

A mensuração do nível de evidenciação foi possível, inicialmente, devido à identificação dos itens de *disclosure* obrigatórios da Norma IAS 38 selecionados e que compuseram o instrumento de coleta de dados. O roteiro constituído por sete questões foi utilizado para formar o índice de pontuação que buscou demonstrar o nível de evidenciação do ativo intangível por empresa, tendo como base os estudos de Botosan (1997), Eng e Mak (2003), Lanzana (2004) e Goldner (2006).

O roteiro foi aplicado nos relatórios contábeis – obtidos na Bolsa de Londres – de uma amostra de empresas britânicas pertencentes ao índice FTSE 100, perfazendo um total de 59 empresas como amostra final. O roteiro possibilitou mensurar o nível de evidenciação do ativo intangível pelas empresas, pelo qual se examinou se os relatórios contábeis atenderam na íntegra, parcialmente ou não atenderam aos requisitos obrigatórios da IAS 38, estabelecendo para cada empresa uma pontuação mínima de 0 e máxima de 7 pontos. Isto permitiu relacionar as empresas da amostra em um *Ranking* de evidenciação.

Os resultados encontrados no capítulo 4 revelaram que 18,6% das empresas alcançaram 100% de evidenciação dos ativos intangíveis e que 91,5% das empresas atingiram uma

evidenciação de pelo menos 50%. Este resultado contradiz a Hipótese 1, de que todas as empresas teriam 100% de evidênciação. Por outro lado, a Hipótese 2 foi satisfeita, isto é, a amostra possui algumas empresas com nível de evidênciação abaixo de 100%, apesar de a Norma IAS 38 ser obrigatória. Estes resultados reforçam os estudos realizados por Akhtaduddin (2005), Morais e Cunha (2005), Malacrida e Yamamoto (2006), pelos quais a exigência legal não é cumprida sempre que determinada, como se poderia esperar.

Dentre os principais ativos intangíveis mais evidenciados – em quantidade de vezes – nos relatórios financeiros das empresas, estão o *software* (48), patentes e marcas (36), licenças (24), relacionamento com clientes e fornecedores (20), carteira de clientes (13).

Em termos de setores contemplados pelas empresas da amostra, os três mais recorrentes foram: o setor Financeiro (18,6%), o setor de Consumo Cíclico (18,6%) e o de Bens Industriais (13,5%).

Quanto às empresas de auditoria externa independente, a PriceWaterhouseCoopers foi responsável por 39,0% das empresas, a KPMG por 30,5% das empresas, a Deloitte por 22,0%, e, por fim, a Ernest & Young teve 8,5% das empresas como clientes. Ao analisar apenas as empresas com 100% de evidênciação (onze empresas) percebe-se que os percentuais encontrados são próximos àqueles de toda amostra. Assim, o número de empresas auditadas está proporcional ao número de empresas com melhores resultados de evidênciação sobre ativos intangíveis.

Ao se relacionar o nível de evidênciação das empresas com algumas variáveis que tiveram seus valores divididos em grupos de percentis e a utilização da estimativa de *Bootstrap* como modelo estatístico de análise de variância, destacou-se o Ativo Intangível. O Ativo Intangível, exclusivamente no percentil 1 em relação ao percentil 2, poderia evidenciar

que o nível de evidenciação estaria ligado ao patamar de ativos intangíveis reconhecidos na empresa.

Não foi estabelecida relação alguma quando confrontado o nível de evidenciação com as empresas de auditoria externa e os setores de atuação. Isto é, o fato de ter sido auditado por uma empresa, ou outra, não correspondeu em menor ou maior nível de evidenciação. Quanto a classificação por setor, esta informação não foi decisiva para garantir que pertencer a um determinado setor gerou evidenciações maiores ou menores por parte das empresas.

Por meio da correlação Canônica, observou-se que, entre o nível de evidenciação e as taxas de retorno sobre o ativo e o patrimônio líquido, existe uma significativa relação dos dados, o que poderia indicar que os maiores níveis de evidenciação estariam vinculados a maiores retornos sobre ativo e patrimônio líquido e vice-versa. Dentro da correlação de Pearson e aceitando apenas valores dentro do patamar de significância de 5% ou menos, nenhuma variável seria destacada. Elevando-se a significância aceitável para até 10%, surgem as variáveis ROA (Retorno sobre Ativo) e Numaço (Número de Ações) como itens de relevância, isto é, que teriam alguma correlação com o nível de evidenciação dos ativos intangíveis.

Por fim, ao aplicar a Análise de Trilha, observou-se que o nível de evidenciação dos ativos intangíveis das empresas em relação às variáveis selecionadas, de modo geral, registrou baixa magnitude e importância. Os maiores efeitos diretos foram em relação às variáveis Vração (Quociente entre o valor de fechamento da ação e o seu valor contábil), Numaço, LL (Lucro Líquido) e NumDirEx (Número de Diretores Executivos), em que, nos dois primeiros casos, se mostraram acima do coeficiente de determinação, porém todos bem abaixo do valor da variável residual. Por sua vez, as variáveis ROA, AtivoTT (Ativo Total), Operac (Margem

Operacional) e Alavanc (Alavancagem Financeira) apresentaram estimativas negativas em seus efeitos diretos.

As relações estatísticas estabelecidas entre o nível de evidenciação do ativo intangível e as variáveis testadas confirmam os desdobramentos do teste, isto é, de que possa existir alguma afinidade, neste estudo, entre o nível de evidenciação identificado e a variável ROA.

Conclui-se que, apesar de obrigatório, menos de 20% das empresas alcançaram 100% de evidenciação dos ativos intangíveis e que, ao buscar relacionar o nível de evidenciação dos ativos intangíveis com as informações direcionadas aos usuários externos, não se alcançou comprovação de que as relacionasse, com exceção do retorno sobre o ativo (ROA). O retorno sobre o ativo não foi unânime nos resultados quanto a sua significância, mas foi aquele que melhor resultado apresentou.

Sendo a aplicação da Norma IAS 38 uma obrigatoriedade para as empresas europeias, o seu não cumprimento na íntegra pode gerar a assimetria informacional. Por outro lado, quando as empresas alcançam a plena informação obrigatória criam oportunidades para a possibilidade de informações voluntárias, também importantes para a transparência das relações de comércio.

Foram identificados três limites principais deste trabalho. O primeiro foi a especificidade de se trabalhar com uma Norma Internacional apenas, a IAS 38, não sendo objeto deste detalhar as demais normas que, direta ou indiretamente, estejam relacionadas aos ativos intangíveis. Um segundo fator limitante foi a utilização da análise de conteúdo como procedimento metodológico para obtenção dos dados, o que ficou na dependência da confiança quanto à veracidade das informações apresentadas nos relatórios contábeis das empresas. Como terceiro fator limitante, ressalva-se a utilização de um ano específico em vez

de um intervalo temporal, principalmente sendo este ano (2006) o segundo ano de adoção das Normas Internacionais de Contabilidade pelas empresas da amostra.

O estudo realizado e as conclusões alcançadas poderão motivar novos estudos, além de avaliações críticas e amplas para a área da Contabilidade Internacional, que possam se realizar para fortalecer os conceitos estudados e buscar a melhoria no que tange à transparência das informações contábeis das empresas de qualquer setor.

Dessa maneira, o estabelecimento de novas relações entre os níveis de evidenciação das empresas com as informações referentes aos acionistas majoritários, o número de conselheiros independentes, o teste dos dados por meio de correlação e regressão das variáveis diferenciadas e, por fim, a aplicação do roteiro sobre um período maior de anos, poderão se constituir em ampliação deste estudo. Por fim, espera-se que os resultados encontrados neste estudo contribuam para expandir os conhecimentos com relação a Norma IAS 38 e a evidenciação de informações disponibilizadas pelas empresas aos diversos usuários externos.

REFERÊNCIAS

- ABOODY, David; LEV, Baruch. The value relevance of intangible: the case of software capitalization. **Journal of Accounting Research**, v.36 (supplement), p.161-191, 1998. Artigo disponível na base de dados WebWilson. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 06 Abr. 2009.
- AKHTARUDDIN, M. Corporate Mandatory Disclosure Practices in Bangladesh. **The International Journal of Accounting**. v.40, p. 399-422, 2005. Artigo disponível na base de dados BLACKWELL. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 14 Mar. 2008.
- ALVES, Cássia Vanessa Olak; LIMA, Gerlando Augusto Sampaio Franco de. Reputação corporativa e nível de Disclosure das empresas de capital aberto no Brasil. In: VIII CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE (USP), 2008. São Paulo-SP, **Anais Eletrônicos...** São Paulo, 2008.
- AQUINO, Ducineli Régis Botelho de; FERREIRA, Vanessa Florêncio. Análise do nível de evidenciação dos itens compulsórios e não compulsórios: um estudo nos relatórios contábeis da Petrobras. **Revista Universo Contábil**. v.3, n.1, p. 07-26, jan/abr. 2007. Disponível em: <<http://proxy.furb.br/>>. Acesso em: 30 de Dez. de 2008.
- BACEN – Banco Central do Brasil. Câmbio e capitais estrangeiros / Taxas de Câmbio / Conversão de Moedas. Disponível em <<http://www.bacen.gov.br/>>. Acesso em 06 Jun. de 2008.
- BARBETTA, Pedro Alberto. **Estatística Aplicada às ciências sociais**. 5. Ed. Florianópolis: Editora UFSC, 2003. 340p.
- BARDIN, Laurence. **Análise de Conteúdo**. Tradução de Luis Antero Reto e Augusto Pinheiro. Lisboa: Edições 70, 1997. 225p.
- BARTH, Mary E.; LANDSMAN, Wayne R.; LANG, Mark. International Accounting Standards and Accounting Quality. **Workshop participants at Southern Methodist University and the 2005 Pennsylvania State University Accounting Research Conference**. Jul/2005.
- BARTH, Mary E.; KASZNIK, Ron; MCNICHOLS, Maureen F. Analyst Coverage and Intangible Assets. **Journal of Accounting Research**. v.39, n.1, p. 1-34, Jun. 2001. Artigo disponível na base de dados BLACKWELL. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 14 Mar. 2008.
- BAUMANN, Ursel; NIER, Erlend. Disclosure, volatility, and transparency: na empirical investigation into the value of bank disclosure. **Economic Policy Review**. v.10, p. 31-42, 2004. Artigo disponível na base de dados BACKWELL. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 14 de Mar. 2008.
- BEUREN, Ilse Maria; KLANN, Roberto Carlos. Análise dos reflexos das divergências entre IFRS e US Gaap na evidenciação contábil de empresas inglesas listadas na LSE. In: VIII CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE (USP), 2008. São Paulo-SP, **Anais Eletrônicos...** São Paulo, 2008.
- BOLSA DE VALORES DE LONDRES - London Stock Exchange (LSE) – Investor Centre / Annual Report Service. Disponível em <<http://www.londonstockexchange.com/>>. Acesso em 21 Ago. de 2007.

BOVESPA – Bolsa de Valores de São Paulo. Disponível em <<http://bovespa.com.br/>>. Acesso em 04 Abr. de 2009.

BOSWORTH, Derek; ROGERS, Mark. Market Value, R&D and Intellectual Property: An Empirical Analysis of Large Australian Firms. **The Economic Record**. v.77, n.239, p.323-337, Dec 2001. Artigo disponível na base de dados WebWilson. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 06 Abr. 2009.

BOTOSAN, Christine A. Disclosure Level and the Cost of Equity Capital. **The Accounting Review**, Washington, v.72, n.3, p. 323-349, Jul. 1997. Artigo disponível na base de dados BACKWELL. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 14 de Mar. 2008.

BRAGA, Hugo Rocha; ALMEIDA, Marcelo Cavalcanti. **Mudanças contábeis na lei societária**: Lei 11.638, de 28-12-2007. Editora Atlas: São Paulo, 2008.

CAÑIBANO, Leandro; GARCÍA-AYUSO, Manuel; SÁNCHEZ, Paloma. Accounting for Intangible: a Literature Review. **Journal of Accounting Literature**, v.19, p.102-130, 2000.

CARVALHO, Luis Nelson Guedes ;TRAPP, Adriana Cristina Garcia ;CHAN, Betty Lilian. Disclosure e risco operacional: uma abordagem comparativa em instituições financeiras que atuam no Brasil, na Europa e nos Estados Unidos. **Revista de Administração - FEA**, São Paulo (SP), v.39, n.3, p.264-273, jul-set. 2004.

CHAUVIN, Keith W.; HIRSCHEY, Mark. Advertising, R&D expenditures and the market value of the firm. **Financial Management**. v.22, n.4, p.128-140, Winter 1993. Artigo disponível na base de dados WebWilson. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 06 Abr. 2009.

CLARKE, Thomas. Accounting for Enron: shareholders value and stakeholders interest. **Corporate Governance**. v.13, n.5, p.598-612, Sep. 2005. Artigo disponível na base de dados BACKWELL. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 12 de Mar. 2008.

CPC - COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **Pronunciamento Técnico CPC04 – Ativo Intangível**. Disponível em: <<http://www.cpc.org.br/>>. Acesso em: 04 de Jul. 2009.

CRISÓSTOMO, Vicente Lima. Ativos Intangíveis: estudo comparativo dos critérios de reconhecimento, mensuração e evidenciação adotados no Brasil e em outros países. **Revista Contabilidade, Gestão e Governança**. Brasília (DF), v.12, n.1, p.50-68, jan-abr. 2009.

CRUZ, Cosme Damiao, Programa GENES – **Aplicativos computacional em genética e estatística**. Viçosa, MG: UFV, 1997. 442p.

CRUZ, C.D. REGAZZI, A.J. **Modelos biométricos aplicados ao melhoramento genético**. Viçosa, MG: UFV, Impr. Univ., 1994, 390p.

CVM – Comissão de Valores Mobiliários. **Assessoria Econômica (2002)**. Dispõe sobre informações das principais bolsas de valores do mundo. Disponível em <<http://www.cvm.gov.br/>>. Acesso em 21 set. 2007.

DANTAS, J.A.; ZENDERSKY, H.C.; Niyama, J.K.A. A dualidade entre os benefícios do *disclosure* e a relutância das organizações em aumentar o grau de evidenciação. In: Encontro Nacional de Pesquisa em Administração, EnANPAD, 2004; Curitiba, **Anais...** Curitiba, 2004, CD-ROM, CCG 277.

DAHMER, Luciane V.; ESTRADA, Rolando J. Soliz. A relação existente entre o grau de satisfação dos clientes e dos consumidores de uma indústria alimentícia do Rio Grande do Sul. In: XXII Encontro Nacional de Engenharia de Produção, 2002, Curitiba – PR. **Anais Eletrônicos...** Curitiba: ENEGEP, 2002.

DAVENPORT, Thomas H.; PRUSAK, Laurence. **Working Knowledge: How Organizations Manage What They Know**. Harvard Business School Press, p. 187-199, 1998.

DARÓS, Leandro Luís; BORBA, José Alonso; JUNIOR, Jurandir Sell Macedo. Verificação do cumprimento das normas sobre evidenciação de instrumentos financeiros derivativos nas demonstrações contábeis das empresas auditadas pela Big Four. VII CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE (USP), 2007. São Paulo-SP, **Anais Eletrônicos...** São Paulo, 2007.

DENG, Zhen; LEV, Baruch; NARIN, Francis. Science and technology as predictors of stock performance. **Financial Analysts Journal**. v.55, n.3, p.20-32, 1999 Artigo disponível na base de dados WebWilson. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 06 Abr. 2009.

DELLOITE. **Normas Internacionais de Contabilidade IFRS**. São Paulo: Atlas, 2006. p.260.

ECKSTEIN, Claire. The measurement and recognition of intangible assets: the and now. **Accounting Forum**. V. 28, p. 139-158, Fev. 2004. Artigo disponível na base de dados BACKWELL. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 15 de Mar. 2008.

EDVINSSON, Leif; MALONE, Michael S. **Capital Intelectual: descobrindo o valor real de sua empresa pela identificação de seus valores internos**. São Paulo: Makron Books. 1998.

ENG, L. L.; MAK, Y. T. Corporate governance and voluntary disclosure. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 22, p. 325-345, 2003. Artigo disponível na base de dados BLACKWELL. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 8 de Ago. 2008.

FEDERAÇÃO MUNDIAL DE BOLSA DE VALORES – World Federation of Exchange (WFE) – WFE Reports. Disponível em <<http://www.world-exchange.org/>>. Acesso em 25 Jul. de 2009.

FERREIRA, D. F. **Manual do sistema SISVAR para análises estatísticas**. Lavras: Ufla, 2000. 63p.

FRANÇA, Roberto Borges. **Avaliação de indicadores de ativo intangíveis: uma proposta metodológica**. 2004. 187f. Tese (Doutorado Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis-SC, 2004.

FREUD, John E.; SIMON, Gary A. **Estatística Aplicada: economia, administração e contabilidade**. Tradução Alfredo Alves de Farias. 9. Ed. Porto Alegre: Bookman, 2000. 404p.

FTSE – Financial Times Stock Exchange. Indices / Indices UK. Disponível em <<http://www.ftse.com/>>. Acesso em 24 Mar. de 2009.

GABRIEL, Fabiano; PIMENTEL, Renê Coppe, MARTINS, Gilberto de Andrade. Epistemologia da pesquisa em Contabilidade e Finanças: análises de plataformas teóricas no Brasil. IX Encontro brasileiro de finanças – FGV Conferências, 2009. Porto Alegre (RS) **Anais Eletrônicos...** Porto Alegre, 2009.

GALLON, Alessandra Vasconcelos; BEUREN, Ilse Maria; HEIN, Nelson. Análise da relação entre evidenciação nos relatórios da administração e o nível de governança das empresas na BOVESPA. **Revista de Informação Contábil**, São Paulo, v.1, n.2, p.18-41, out-dez. 2007.

GELB, David S. Intangible assets and Firms' Disclosures: An Empirical Investigation. **Journal of Business Finance & Accounting**. v.29, p.457-476, 2002. Artigo disponível na base de dados BLACKWELL. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 14 Mar. 2008.

GELB, David S.; SIEGEL, Philip. Intangible assets and corporate signaling. **Review of Quantitative Finance and Accounting**. v.15, p.307-323, 2000. Artigo disponível na base de dados BLACKWELL. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 14 Mar. 2008.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002. 175p.

GODOY, Antônio Augusto de Jesus; COSTA, Surlene Rosa Candido. Evidenciação, divulgação ou disclosure: aspectos teóricos e aplicações ao mercado financeiro. **Revista FCV Emprecarial**, Maringá (PR), v.1, p.151-165, 2007.

GOLDNER, Fábio. **O disclosure das demonstrações contábeis e financeiras dos maiores bancos brasileiros**. 2006. 105f. Dissertação (Mestrado em Contabilidade) - Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças (FUCAPE), Vitória-ES, 2006.

GU, Feng; WANG, Weimin. Intangible assets, information complexity, and analysts' earnings forecasts. **Journal of Business Finance & Accounting**. v.32, p. 1673-1702, 2005. Artigo disponível na base de dados BLACKWELL. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 14 Mar. 2008.

GU, Feng; LEV, Baruch. **Markets in Intangibles: Patent Licensing**. Artigo disponível no sítio do autor. 2001. Disponível em: <<http://pages.stern.nyu.edu/~blev/researchpapers.php/>>. Acesso em 22 Ago. 2007.

GU, Feng; LEV, Baruch. The information content of royalty income. **Accounting Horizons**. v. 18, n.1, p. 1-12, 2004. Artigo disponível na base de dados BLACKWELL. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 14 Mar. 2008.

HAIR, Joseph F. Jr.; ANDERSON, Rolph E.; TATHAM, Ronald L.; BLACK, William C. **Multivariate Data Analysis**. 5 ed. Prentice Hall: New Jersey, 1998, p.730.

HALL, Bronwyn H.; JAFFE, Adam; TRAJTENBERG, Manuel. Market value and patent citations. **The Rand Journal of Economics**. v.36, n.1, p.16-38, Spring/2005. Artigo disponível na base de dados WebWilson. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 06 Abr. 2009.

HEALY, Paul M.; PALEPU, Krishna G. Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature. **Journal of Accounting and Economics**. v.31, p. 405-440, 2001. Artigo disponível na base de dados BLACKWELL. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 14 Mar. 2008.

HENDRIKSEN, Eldon S.; BREDA, Michael F. Van. **Teoria da Contabilidade**. Tradução de Antônio Zoratto Sanvicente. São Paulo: Atlas, 1999.

HO, Simon S. M.; WONG, Kar Shum. A study of the relationship between corporate governance structures and the extent of voluntary disclosure. **Journal of International**

Accounting, Auditing & Taxation. v.10, p. 139-156, 2001. Artigo disponível na base de dados BLACKWELL. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 14 Mar. 2008.

IASB – International Accounting Standards Board. IFRS Summaries / **Resumos de IFRS e IASs**: Português 2007. Disponível em <www.iasb.org>. Acessado em 02 Fev. de 2008.

Interbrand – **Interbrand Consult**: Best Global Brands (2007). Disponível em <<http://www.interbrand.com>>. Acessado em: 17 Jul. 2008.

IUDÍCIBUS, Sérgio. **Teoria da Contabilidade**. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2004. 356 p.

IUDÍCIBUS, Sérgio; MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto Rubens. **Manual de Contabilidade das Sociedades por Ações**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2006.

JOHNSON, Richard A; WICHERN, Dean W. **Applied Multivariate Statistical Analysis**. 5 ed. Prentice Hall: New Jersey, 2002. 767p.

JUNIOR, Alcides Bettiol; VARELA, Patrícia Siqueira; MARTINS, Gilberto de Andrade Martins. Implicações das teorias do patrimônio líquido sobre as informações contábeis divulgadas por instituições do terceiro setor. **Revista Reflexão Contábil**, Maringá (PR), v.26, n.2, p.57-71, mai-ago, 2007.

KALLAPUR, Sanjay; KWAN, Sabrina Y. S. The value relevance and reliability of Brand Assets Recognized by U.K. firms. **The Accounting Review**. v.79, n.1, p.151-172, Jan 2004. Artigo disponível na base de dados WebWilson. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 06 Abr. 2009.

KÖCHE, José Carlos. **Fundamentos de Metodologia Científica**: teoria da ciência e iniciação à pesquisa. 21 ed. Petrópolis: Vozes, 2003.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia Científica**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

LANZANA, Ana Paula. **Relação entre disclosure e governança corporativa das empresas brasileiras**. 2004. 154f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal de São Paulo (USP), São Paulo-SP, 2004.

LEITE, Joubert da Silva Jerônimo. O ensino da contabilidade internacional em cursos de graduação em Ciências Contábeis e sua importância para a formação de contadores globais. **Revista de Contabilidade CRCSP**, p. 42-48, jun 2004.

LEMES, Sirlei; CARVALHO, Luiz Nelson Guedes de. Efeito da Convergência das Normas Contábeis Brasileiras para as Normas Internacionais do IASB. In: IV CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 2004, São Paulo – SP. **Anais Eletrônicos...** São Paulo: USP, 2004.

LEMES, Sirlei; CARVALHO, Luiz Nelson Guedes de; OLIVEIRA-LOPES, Luís Cláudio. Comparabilidade entre os BR GAAP e os US GAAP: Algumas Evidências das Companhias Brasileiras Listadas na NYSE. In: ENANPAD 2007 XXXI Encontro da ANPAD, 2007, Rio de Janeiro – RJ. **Anais do XXXI ENANPAD**. Rio de Janeiro: ANPAD, 2007. 1 CD-ROM.

LEUZ, Christian. IAS Versus U.S. GAAP: Information Asymmetry-Based Evidence from Germany's New Market. **Journal of Accounting Research**. V.41, n.3, June/2003. Artigo disponível na base de dados BLACKWELL. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 14 Mar. 2008.

LEV, Baruch. **Intangible**: Management, measurement and reporting. Washington: Brookings Institution Press, 2001.

LEV, Baruch. Remarks on the measurement, valuation, and reporting of intangible assets. **FRBNY Economic Policy Review**. p. 17-22, 2003. Artigo disponível na base de dados BLACKWELL. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 14 Mar. 2008.

LUZ, Jupter Júnior Moreira; CAMARGOS, Marcos Antônio de; LIMA, Joab de Oliveira. Análise da relação entre disseminação voluntária de informações em *sites* corporativos e desempenho financeiro de empresas brasileiras. **Revista de Gestão USP**, São Paulo, v.13, n.4, p.11-24, out-dez. 2006.

MAFRA, Mário Allan Ferraz; NESS JR, Walter Lee. O Relatório da Administração no Brasil: Peça de Informação ou de Ficção. In: XXVI ENANPAD, 2002, Salvador-BA. **Anais do XXVI ENANPAD**. Salvador: ANPAD, 2002. 1 CD-ROM.

MALACRIDA, Mara Jane Contrera; YAMAMOTO, Marina Mitiyo. Governança Corporativa: Nível de Evidenciação das Informações e sua Relação com a Volatilidade das Ações do IBOVESPA. **Revista Contabilidade & Finanças**, São Paulo, Ed. Comemorativa, p. 65-79, Set-2006.

MARTINS, Gilberto de Andrade. Abordagens metodológicas em pesquisa na área de administração. **Revista de Administração**, São Paulo, v.32, n.3, p.5-12, jul.-set. 1997.

MARTINS, Vinícius Aversari. **Contribuição à avaliação do goodwill**: depósitos estáveis, um ativo intangível. 2002. 277f. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade) – Universidade de São Paulo, São Paulo-SP, 2002.

MARTINS, Eliseu. Contribuição à avaliação do ativo intangível. 1972. 109f. Tese (Doutorado em Contabilidade e Atuária) – Universidade Federal de São Paulo (USP), São Paulo-SP, 1972.

MEGNA, Pamela; KLOCK, Mark. The impact of intangible capital on Tobin's q in the semiconductor industry. **American Economic Review**. v.83, n.2, p. 265-269, May 1993. Artigo disponível na base de dados WebWilson. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 06 Abr. 2009.

MILONE, Mário César de Mattos. **Cálculo do valor de ativos intangíveis**: uma metodologia alternativa para a mensuração do valor de marcas. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade de São Paulo, São Paulo-SP, 2004.

MORAIS, Renata Luiza Pinto; CUNHA, Marcos Antônio da. **A importância do Disclosure no Mercado de Capitais**: Um Estudo sobre o Nível de Transparência na Divulgação de Informações dos Bancos Múltiplos no Brasil. Disponível em: <<http://www.ucb.br>>. Acessado em 25 Abr. 2009.

MURCIA, Fernando Dal-Ri; SANTOS, Ariovaldo do. Principais práticas de Disclosure voluntário das 100 maiores empresas listadas na bolsa de valores de São Paulo. In: IX CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE (USP), 2009. São Paulo-SP, **Anais Eletrônicos...** São Paulo, 2009.

NAKAMURA, Leonard. A trillion dollars a year in intangible investment and the new economy. **Intangible Assets**. Organizado por: John R. M. Hand e Baruch Lev. Oxford Management Readers: 2000. Livro disponível parcialmente on line. Disponível em: <<http://books.google.com/books/>>. Acessado em 25 Out. de 2008.

NASER, Kamal; NUSEIBEH, Rana. Quality of financial reporting: evidence from the listed Saudit nonfinancial companies. **The International Journal of Accounting**. v.38, p. 41-69, 2003. Artigo disponível na base de dados BLACKWELL. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 14 Mar. 2008.

NIYAMA, Jorge Katsumi. **Contabilidade Internacional**. São Paulo: Atlas, 2006.

NIYAMA, Jorge Katsumi; GOMES, Amaro L. Oliveira. Contribuição ao aperfeiçoamento dos procedimentos de evidenciação contábil aplicáveis às demonstrações financeiras de bancos e instituições assemelhadas. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE CONTABILIDADE, XV, 1996, Brasília. **Anais ...** Brasília, 1996. CD-ROM.

NONAKA, Ikujiro. **A empresa criadora de conhecimento**. São Paulo: Futura, 1997.

NYSE – New York Stock Exchange. Listings Directory / European / United Kingdom. Disponível em <<http://www.nyse.com/>>. Acesso em 21 Ago. de 2007.

OLIVEIRA, Marcelle Colares; PONTE, Vera Maria. A Prática da Evidenciação de Informações Avançadas e Não Obrigatórias nas Demonstrações Contábeis das Empresas Brasileiras. **Revista Contabilidade & Finanças**, São Paulo, v. 4, n.36, p. 7-20, Set.-Dez. 2004. Disponível em: <<http://www.eac.fea.usp.br/eac/revista/>>. Acesso em: 21 de Abr. 2008.

OLIVEIRA, M. C.; GOMES, C. A. S.; COSTA, D. M. Uma análise do conteúdo e da forma das instituições de natureza sócio-econômica e ambiental divulgadas através das demonstrações contábeis: o caso das empresas baianas. In: XXVIII ENANPAD, 2004, Curitiba-PR. **Anais do XXVIII ENANPAD**. Curitiba: ANPAD, 2004. 1 CD-ROM.

PALHA, Dulcieléa de Jesus. **Evidenciação dos relatórios econômicos-financeiros utilizados pelas instituições federais de ensino superior no Brasil**. 2006. 161f. Dissertação (Mestrado de Ciências Contábeis) – Universidade Regional de Blumenau, Blumenau (SC) – 2006.

PELEIAS, Ivam Ricardo; SILVA, Amauri Jorge Macedo da; GUIMARÃES Iolanda do Couto; MACHADO, Lúcio de Souza; SEGRETI, João Bosco. BASE – **Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos**, Porto Alegre (RS), v.4, p.22-36, jan-abr, 2007.

PEREIRA, Dimmitre Morant Vieira Gonçalves; LOPES, Jorge Expedito de Gusmão; PEDERNEIRAS, Marcleide Maria Macedo; SANTOS, Ruthberg dos. **Um estudo sobre a relação entre o lucro contábil e o disclosure das companhias abertas do setor de materiais básicos**: evidências empíricas no mercado brasileiro de capitais. Artigo disponível em <<http://biblioteca.universia.net>>. Acesso em 31 de julho de 2009.

RICARDINO FILHO, Alvaro Augusto. Algumas limitações do ensino de auditoria nos cursos de ciências contábeis no Brasil. In: III CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 2003, São Paulo – SP. **Anais em CDROM**. São Paulo: USP, 2003.

RITTER, Adam; WELLS, Peter. Identifiable intangible asset disclosures, stock prices and future earnings. **Journal Accounting and Finance**. v.46, p.843-863, 2006. Artigo disponível na base de dados BLACKWELL. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 28 Nov. 2008.

REZENDE, Rui César Alves; GUIMARÃES, Ednaldo Carvalho; TAVARES, Marcelo. Determinação do tamanho de amostra para a estimativa da condutividade hidráulica do solo saturado, em diferentes condições de plantio. 47ª Reunião Anual da Região Brasileira da Sociedade Interacional de Biometria, 2002, Lavras – MG. **Anais eletrônicos...** Lavras: UFLA, 2002.

ROSS, Stephen A.; WESTERFIELD, Randolph W.; JAFFE, Jeffrey F. **Administração Financeira**. Tradução: Antônio Zoratto Sanvicente. São Paulo: Atlas, 2002.

SCHMIDT, Paulo; SANTOS, José Luiz dos; FERNANDES, Luciane Alves. **Contabilidade Internacional Avançada**. São Paulo: Atlas, 2004.

_____. **Fundamentos de Contabilidade Internacional**. São Paulo: Atlas, 2006.

SCHMIDT, Paulo. SANTOS, José Luiz dos Santos. **Avaliação de Ativos Intangíveis**. São Paulo: Atlas, 2002.

SELLTIZ, Claire; JAHODA, Marie; DEUTSCH, Morton; COOK, Stuart W. **Métodos de pesquisa nas relações sociais**. Tradução de Dante Moreira Leite. 2. ed. São Paulo: Herder, 1972.

SILVA, Sílvia Marques de Brito e. Evidenciação Contábil de Instituições Bancárias no Brasil. In: 8ª Semana de Contabilidade do Banco Central do Brasil – Bacen: “Internacionalização da Economia e Desafios e Perspectivas da Contabilidade”, 1999, Brasília, **Anais da 8ª Semana de Contabilidade do Bacen**, p. 137-160.

SILVEIRA, Douglas da. **Evidenciação contábil de fundações privadas de educação e pesquisa**: uma análise da conformidade das demonstrações contábeis de entidades de Santa Catarina. 2007. 140f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), Florianópolis (SC), 2007.

SOUZA, Marco Antônio de; CRUZ, Ana Paula Capuano da; MACHADO, Débora Gomes; MENDES, Roselaine da Cruz. Evidenciação voluntária de informações contábeis por companhias abertas do sul brasileiro. **Revista Universo Contábil**, Blumenau (SC), v.4, n.4, p.39-56, out-dez. 2008.

SOUZA, Paulo Roberto Esteves de Barros. **Análise do atual estágio de disclosure das companhias abertas no mercado de capitais brasileiro e contribuições para o seu aprimoramento**. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade) – Universidade de São Paulo, São Paulo-SP, 1995.

SPIEGEL, Mark M.; YAMORI, Nobuyoshi. Determinants of Voluntary Bank Disclosure: Evidence from Japanese Shinkin Banks. **CESifo**. CESifo Working Paper n. 1135, 2003. Disponível em: <http://www.cesifo-group.de/DocCIDL/cesifo1_wp1135.pdf>. Acesso em 02 Jan. de 2009.

THEÓPHILO, Carlos Renato; SACRAMENTO, Célia Oliveira de Jesus; NEVES, Inês Francisca; SOUZA, Palmira Leal de. O ensino da teoria da contabilidade no Brasil. **Revista Contabilidade Vista & Revista**. Belo Horizonte-MG. v.11, n.3, p.3-10, dez-2000.

VERRECCHIA, Robert E. Discretionary Disclosure. **Journal of Accounting and Economics**, Amsterdam, v. 5, n.3, p. 179-194, Dec. 1983. Artigo disponível na base de dados BACKWELL. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 17 de Mar. 2008.

VERRECCHIA, Robert E. Essays on Disclosure. **Journal of Accounting and Economics**, Amsterdam, v. 32, n.1-3, p. 97-180, Dec. 2001. Artigo disponível na base de dados BACKWELL. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 17 de Mar. 2008.

WATTS, Ross L.; ZIMMERMAN, Jerold L. **Positive Accounting Theory**. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, 1986.

WEFFORT, Elionor Farah Jreige; VANZO, Geni Francisca dos Santos; OLIVEIRA, Antônio Benedito Silva. Conhecimentos e Habilidades para atuar no Ambiente Internacional de Negócios: A relevância do Ensino de Contabilidade Internacional na percepção de alunos do curso de graduação em Ciências Contábeis. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios – FECAP**, São Paulo, v.7, n.18, p. 7-20, ago. 2005.

WEBSTER, Elizabeth; JENSEN, Paul H. Investment in intangible capital: an enterprise perspective. **The Economic Record**. v.82, n.256, p. 82-96, 2006. Artigo disponível na base de dados BLACKWELL. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 28 Nov. 2008.

WHITWELL, Gregory J.; LUKAS, Bryan A.; HILL, Paul. Stock analysts' assessments of the shareholder value of intangible. **Journal of Business Research**. v.60, p.84-90, 2007. Artigo disponível na base de dados BLACKWELL. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 28 Nov. 2008.

WRIGHT, Sewall. **Correlation and Causation**. Journal Agricultural Research, v.20, p.557-585, 1921. Disponível em: <<http://www.ssc.wisc.edu/>>. Acesso em: 07 Jun. 2009.

VILLALONGA, Belén. Intangible resources, Tobin's q, and sustentability of performance differences. **Journal of Economic Behavior & Organization**. v.54, p.205-230, 2004. Artigo disponível na base de dados WebWilson. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 06 Abr. 2009.

APÊNDICES

APÊNDICE A: Informações Patrimoniais

(£ mi)

Empresas	Ativo Total	Ativo Intangível	Lucro Líquido	Patrimônio Líquido	Participação de Minoritários
Admiral Group	753,01	4,40	33,62	219,06	-
Alliance Trust	2.209,82	2,60	403,32	2.051,90	14,07
Amec	1.824,50	9,70	180,60	494,80	1,10
AstraZeneca	15.265,32	1.584,57	1.951,26	7.862,16	10,20
Autonomy Corporation	349,43	22,86	19,94	291,53	-
Balfour Beatty	2.578,00	9,00	54,00	387,00	-
Barclays	996.787,00	1.215,00	2.800,00	27.390,00	624,00
BG Group	12.688,00	694,00	1.532,00	6.465,00	45,00
BHP Billiton Group	26.198,64	59,94	4.596,48	13.205,70	45,36
BP	110.976,51	2.675,46	7.300,14	43.587,15	145,86
British Amer. Tobacco	17.776,00	126,00	888,00	6.688,00	152,00
British Land Company	13.512,00	65,00	1.165,00	6.016,00	-
British Sky Broadcasting	3.773,00	218,00	360,00	121,00	-
BT Group	24.700,00	1.098,00	635,00	1.607,00	1,00
Bunzl	1.724,30	278,90	75,30	488,00	-
Cable & Wireless	4.711,00	249,00	13,00	1.932,00	96,00
Cadbury Schweppes	10.233,00	3.416,00	1.165,00	3.696,00	8,00
Carnival Corporation	15.581,52	673,71	752,76	9.287,10	-
Centrica	11.079,00	422,00	- 539,00	1.642,00	1,00
Compass Group	7.286,00	152,00	72,00	2.312,00	10,00
Diageo	13.927,00	4.394,00	1.044,00	4.681,00	57,00
First Group	2.090,50	30,00	55,50	331,90	9,90
Friends Provident	54.489,00	743,00	164,00	4.165,00	93,00
Glaxo Smith Kline	25.553,00	3.293,00	2.791,00	9.648,00	109,00
Group 4 Securicor	3.171,60	242,80	46,80	971,50	13,40
HSBC Holdings	948.986,58	2.480,13	3.580,20	58.613,28	551,82
Imperial Tobacco Group	7.143,00	464,00	445,00	598,00	7,00
InterContinental Hotels	1.893,00	154,00	-156,00	686,00	-
International Power	9.374,00	189,00	343,00	2.740,00	67,00
Invensys	2.228,00	81,00	19,00	-593,00	3,00
Johnson Matthey	2.165,90	41,30	91,70	1.044,50	-0,80
Kazakhmys	2.611,46	14,74	597,52	1.984,82	6,83
Kingfisher	8.358,20	101,70	- 107,90	4.320,40	-0,50
Lloyds TSB Group	343.598,00	2.861,00	884,00	11.507,00	104,00
Lonmin	1.452,73	173,84	100,17	695,36	62,54
Man Group	14.794,35	312,36	452,01	2.038,89	-
Marks and Spencer	5.210,50	94,00	319,00	1.155,30	-
National Grid	25.924,00	321,00	3.103,00	3.493,00	2,00
Old Mutual	128.575,00	2.938,00	515,00	8.763,00	257,00

(£ mi)

Empresas	Ativo Total	Ativo Intangível	Lucro Líquido	Patrimônio Líquido	Participação de Minoritários
Pearson	7.213,00	310,00	226,00	3.644,00	23,00
Prudential	216.520,00	3.358,00	475,00	5.620,00	1,00
Reed Elsevier	8.532,00	2.524,00	625,00	1.979,00	13,00
Rio Tinto	17.591,94	195,84	2.481,15	9.886,35	218,79
Rolls-Royce Group	10.378,00	725,00	905,00	2.725,00	-4,00
Royal Bank of Scotland	871.432,00	1.015,00	3.732,00	45.490,00	104,00
Royal Dutch Shell	119.990,76	956,25	8.823,00	58.621,95	443,19
SAB Miller	15.262,32	2.049,72	524,40	7.751,43	133,38
Sage	2.210,90	185,60	113,40	977,60	0,10
Schroders	5.110,90	15,00	157,90	1.443,60	0,60
Scottish and Southern	8.179,20	297,20	263,50	2.145,40	-
Severn Trent	7.126,10	112,40	223,00	1.899,00	2,60
Smith & Nephew	1.647,81	97,41	330,99	1.108,74	-
Smiths Group	3.771,70	422,70	-142,80	1.362,90	-
Tesco	22.563,00	388,00	961,00	9.444,00	6,00
Tullow Oil	1.988,15	820,44	124,95	766,48	-
Unilever	24.838,24	3.203,27	1.380,87	7.820,24	180,90
Vodafone Group	126.738,00	16.512,00	-24.669,00	85.312,00	95,00
Wolseley	8.078,00	333,00	375,00	2.592,00	-
WWP	14.695,90	1.115,40	316,90	3.918,40	46,80

APÊNDICE B: Informações de Desempenho Empresarial

(%)

Empresas	ROA	ROE	Ativo Intangível / Ativo Total	Ativo Intangível / Patrimônio Líquido	Participação Minoritários / Patrimônio Líquido
Admiral Group	4,75	16,79	0,58	2,01	0,00
Alliance Trust	20,43	21,82	0,12	0,13	0,69
Amec	7,18	44,17	0,53	1,96	0,22
AstraZeneca	13,97	26,29	10,38	20,15	0,13
Autonomy Corporation	6,02	7,58	6,54	7,84	0,00
Balfour Beatty	2,24	15,91	0,35	2,33	0,00
Barclays	0,29	10,81	0,12	4,44	2,28
BG Group	12,76	24,04	5,47	10,73	0,70
BHP Billiton Group	18,84	40,18	0,23	0,45	0,34
BP	6,74	17,22	2,41	6,14	0,33
British Amer. Tobacco	4,82	13,09	0,71	1,88	2,27
British Land Company	9,03	21,58	0,48	1,08	0,00
British Sky Broadcasting	11,56	233,77	5,78	180,17	0,00
BT Group	2,43	74,62	4,45	68,33	0,06
Bunzl	4,54	15,88	16,17	57,15	0,00
Cable & Wireless	-0,27	-0,70	5,29	12,89	4,97
Cadbury Schweppes	10,98	34,62	33,38	92,42	0,22
Carnival Corporation	5,01	8,41	4,32	7,25	0,00
Centrica	-4,42	-26,40	3,81	25,70	0,06
Compass Group	0,91	3,14	2,09	6,57	0,43
Diageo	7,50	22,43	31,55	93,87	1,22
First Group	2,78	19,95	1,44	9,04	2,98
Friends Provident	0,31	4,05	1,36	17,84	2,23
Glaxo Smith Kline	10,58	32,42	12,89	34,13	1,13
Group 4 Securicor	1,48	4,82	7,66	24,99	1,38
HSBC Holdings	0,42	6,59	0,26	4,23	0,94
Imperial Tobacco Group	6,43	68,30	6,50	77,59	1,17
InterContinental Hotels	-6,74	-17,43	8,14	22,45	0,00
International Power	3,94	13,41	2,02	6,90	2,45
Invensys	0,77	-3,55	3,64	-13,66	-0,51
Johnson Matthey	4,61	9,29	1,91	3,95	-0,08
Kazakhmys	27,89	35,95	0,56	0,74	0,34
Kingfisher	-1,34	-2,48	1,22	2,35	-0,01
Lloyds TSB Group	0,27	7,99	0,83	24,86	0,90
Lonmin	7,67	16,32	11,97	25,00	8,99
Man Group	3,68	25,22	2,11	15,32	0,00
Marks and Spencer	6,33	30,90	1,80	8,14	0,00
National Grid	11,60	110,55	1,24	9,19	0,06
Old Mutual	0,49	6,78	2,29	33,53	2,93
Pearson	3,05	6,13	4,30	8,51	0,63

Empresas	ROA	ROE	Ativo Intangível / Ativo Total	Ativo Intangível / Patrimônio Líquido	(%)
					Participação Minoritários / Patrimônio Líquido
Prudential	0,22	8,65	1,55	59,75	0,02
Reed Elsevier	7,08	31,53	29,58	127,54	0,66
Rio Tinto	15,13	27,70	1,11	1,98	2,21
Rolls-Royce Group	9,19	42,79	6,99	26,61	-0,15
Royal Bank of Scotland	0,45	8,99	0,12	2,23	0,23
Royal Dutch Shell	7,61	16,25	0,80	1,63	0,76
SAB Miller	4,34	8,59	13,43	26,44	1,72
Sage	6,09	12,15	8,39	18,99	0,01
Schroders	3,74	11,33	0,29	1,04	0,04
Scottish and Southern	3,56	13,15	3,63	13,85	0,00
Severn Trent	3,17	11,90	1,58	5,92	0,14
Smith & Nephew	26,04	42,74	5,91	8,79	0,00
Smiths Group	-3,71	-10,03	11,21	31,01	0,00
Tesco	4,50	10,62	1,72	4,11	0,06
Tullow Oil	8,19	21,63	41,27	107,04	0,00
Unilever	5,39	20,17	12,90	40,96	2,31
Vodafone Group	-18,01	-24,80	13,03	19,35	0,11
Wolseley	5,15	15,33	4,12	12,85	0,00
WWP	2,18	8,02	7,59	28,47	1,19

APÊNDICE C: Informações Complementares de Desempenho e o Beta

Empresas	Preço de Mercado / Preço Contábil (ação)	Quociente de Liquidez	Margem Operacional	(%)	
				Alavancagem Financeira	Beta
Admiral Group	1310,36	-	-	-	1,25
Alliance Trust	-	-	-	-	0,94
Amec	284,64	1,20	-3,54	3,98	1,27
AstraZeneca	274,73	1,79	31,03	7,40	0,94
Autonomy Corporation	168,08	2,17	22,16	5,39	1,94
Balfour Beatty	513,44	0,80	1,36	-9,88	1,27
Barclays	240,95	-	-	-	1,19
BG Group	371,56	1,48	43,74	20,71	1,23
BHP Billiton Group	106,08	0,99	34,14	27,13	2,02
BP	127,92	1,00	11,54	22,10	1,03
British Amer. Tobacco	457,56	1,21	26,86	50,63	0,56
British Land Company	107,10	0,53	-	48,79	1,3
British Sky Broadcasting	8483,73	1,49	21,14	94,26	0,63
BT Group	1191,63	0,71	12,79	86,47	0,6
Bunzl	448,83	1,40	6,19	49,85	0,88
Cable & Wireless	157,69	1,28	-3,75	33,02	0,98
Cadbury Schweppes	-	0,58	5,92	47,16	0,64
Carnival Corporation	28,95	0,37	22,07	30,11	0,82
Centrica	819,27	0,98	1,17	63,32	0,69
Compass Group	244,13	0,99	4,68	45,87	0,98
Diageo	565,86	1,45	28,15	51,44	0,67
First Group	521,87	0,95	6,95	74,01	1,01
Friends Provident	126,97	-	-	-	1,28
Glaxo Smith Kline	824,24	1,51	33,62	36,91	0,58
Group 4 Securicor	257,29	1,23	5,47	52,99	1,25
HSBC Holdings	99,43	-	-	-	0,75
Imperial Tobacco Group	2100,29	0,72	41,46	87,50	0,46
InterContinental Hotels	-	0,78	26,88	31,58	0,96
International Power	231,35	1,76	26,47	64,67	1,17
Invensys	-	1,55	5,33	-	1,78
Johnson Matthey	296,16	1,75	4,81	34,43	1,28
Kazakhmys	134,43	6,09	41,18	6,70	2,32
Kingfisher	132,08	0,98	3,22	27,10	1,17
Lloyds TSB Group	288,08	-	-	-	0,92
Lonmin	335,83	1,87	45,39	32,19	2,12
Man Group	-	1,16	33,14	29,92	1,67
Marks and Spencer	810,40	0,57	10,90	65,43	0,62
National Grid	447,23	0,67	26,53	79,04	0,6
Old Mutual	146,34	-	-	-	1,62

(%)

Empresas	Preço de Mercado / Preço Contábil (ação)	Quociente de Liquidez	Margem Operacional	Alavancagem Financeira	Beta
Pearson	178,92	1,56	12,47	33,40	0,9
Prudential	311,51	-	-	-	1,37
Reed Elsevier	-	-	-	-	-
Rio Tinto	152,61	1,19	39,95	16,15	2,03
Rolls-Royce Group	293,45	1,67	9,01	33,84	3,86
Royal Bank of Scotland	171,94	-	-	-	0,86
Royal Dutch Shell	46,72	1,20	11,82	12,98	1,02
SAB Miller	130,44	0,59	16,82	36,76	1,14
Sage	332,69	0,54	25,20	40,44	1,38
Schroders	174,75	1,56	26,46	0,02	1,54
Scottish and Southern	-	0,82	9,29	50,80	0,73
Severn Trent	-	-	-	-	-
Smith & Nephew	231,30	2,02	19,32	5,81	0,82
Smiths Group	-	1,28	4,56	43,45	1,04
Tesco	177,68	0,52	5,78	36,48	0,43
Tullow Oil	338,49	0,44	45,37	22,55	1,73
Unilever	158,38	0,68	13,64	43,37	0,75
Vodafone Group	-	1,00	-70,27	17,45	1,02
Wolseley	-	1,79	5,89	50,68	1,46
WWP	-	0,86	12,55	39,31	1,03

APÊNDICE D: Número de Ações e de Diretores

Empresas	N° de Ações	N° de Diretores Executivos	N° de Diretores Não Executivos
Admiral Group	5000	3	7
Alliance Trust	10000	2	5
Amec	6000	3	6
AstraZeneca	2000	2	11
Autonomy Corporation	3000	2	4
Balfour Beatty	15000	5	7
Barclays	25000	4	13
BG Group	4000	3	8
BHP Billiton Group	3000	1	12
BP	10000	5	9
British Amer. Tobacco	3000	4	8
British Land Company	10000	5	6
British Sky Broadcasting	10000	2	12
BT Group	50000	4	9
Bunzl	7000	4	5
Cable & Wireless	30000	4	7
Cadbury Schweppes	7000	2	7
Carnival Corporation	3000	4	9
Centrica	20000	4	6
Compass Group	15000	3	6
Diageo	5000	2	8
First Group	20000	4	7
Friends Provident	50000	4	7
Glaxo Smith Kline	4000	3	11
Group 4 Securicor	25000	3	6
HSBC Holdings	10000	6	15
Imperial Tobacco Group	3000	4	10
InterContinental Hotels	7500	2	6
International Power	20000	6	5
Invensys	25000	2	6
Johnson Matthey	3000	5	6
Kazakhmys	10000	3	6
Kingfisher	30000	2	7
Lloyds TSB Group	50000	5	11
Lonmin	3000	2	7
Man Group	20000	2	6
Marks and Spencer	20000	4	6
National Grid	6000	5	9
Old Mutual	100000	2	9
Pearson	5000	6	7

Empresas	Nº de Ações	Nº de Diretores Executivos	Nº de Diretores Não Executivos
Prudential	10000	6	9
Reed Elsevier	10000	5	6
Rio Tinto	2000	2	10
Rolls-Royce Group	15000	5	9
Royal Bank of Scotland	100000	3	6
Royal Dutch Shell	3000	4	10
SAB Miller	5000	2	12
Sage	30000	5	6
Schroders	5000	5	7
Scottish and Southern	3000	4	6
Severn Trent	5000	5	5
Smith & Nephew	10000	2	7
Smiths Group	5000	2	5
Tesco	15000	8	9
Tullow Oil	5000	5	6
Unilever	3000	2	10
Vodafone Group	40000	2	10
Wolseley	2000	4	5
WWP	10000	3	11