

Gerenciamento de resultados, ativos intangíveis e controle familiar: análise da qualidade da informação contábil brasileira

DOI: 10.4025/enfoque.v40i2.49073

Fernanda Cristina Costa Lopes

Mestre em Administração pela Universidade Federal de Uberlândia - UFU

Programa Pós-graduação: FAGEN – UFU

E-mail: nandacostalopes@hotmail.com

Orcid: <https://orcid.org/0000-0001-7013-5793>

Fernanda Maciel Peixoto

Doutora em Administração pela Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG

Programa de Pós-graduação: FAGEN – UFU

E-mail: fmacielpaixoto@gmail.com

Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-0969-7567>

Luciana Carvalho

Doutora em Economia pela Universidade Federal de Uberlândia

Programa de Pós-graduação: FAGEN – UFU

E-mail: lucarvalho@ufu.br

Orcid: <https://orcid.org/0000-0001-9645-8718>

Recebido em: 13.09.2019

Aceito em: 21.02.2020

2ª versão aceita em: 24.03.2020

RESUMO

A qualidade da informação contábil é essencial para investidores, acionistas, reguladores, clientes e competidores, na medida em que promove eficiência na tomada de decisão. Estudos têm concluído que a proporção de ativos intangíveis é um dos fatores que influencia na qualidade da informação contábil. Esta pesquisa buscou verificar a relação entre a representatividade dos ativos intangíveis e o gerenciamento de resultados (GR) em companhias brasileiras, no período de 2011 a 2017. Ademais, investigou-se a influência do controle familiar sobre o GR. Para mensurar o GR, utilizou-se o modelo de Kang e Sivaramakrishnan (1995) e para o cálculo da representatividade dos ativos intangíveis, verificou-se a relação entre ativos intangíveis e ativo total. No que tange ao método, o estudo aplicou regressão linear com dados em painel. As hipóteses investigadas foram: (1) Empresas com maior investimento em ativos intangíveis irão apresentar menor gerenciamento de resultados (e, conseqüentemente, maior qualidade da informação contábil); (2) Empresas familiares irão apresentar maior gerenciamento de resultados (e, pior qualidade da informação contábil). Os resultados encontrados apontaram uma relação negativa entre GR e ativos intangíveis, comprovando a hipótese 1. No entanto, a relação entre controle familiar e GR não mostrou significância, ou seja, não se pôde comprovar a hipótese 2. Os resultados deste estudo ratificam que a proporção dos intangíveis é um dos fatores que influencia a qualidade da informação contábil. Os estudos sobre essa temática vêm crescendo em visibilidade e despertando o interesse de pesquisadores e empreendedores dos diversos setores e até das organizações sem fins lucrativos.

Palavras-chave: Gerenciamento de Resultados. Ativos Intangíveis. Controle Familiar. Qualidade da Informação Contábil.

Earnings management, intangible assets and family control: an analysis of the quality of brazilian accounting information

ABSTRACT

The quality of accounting information is key for investors, shareholders, regulators, clients, and competitors, as it promotes efficiency in decision making. Studies have concluded that the proportion of intangible assets is one of the factors influencing the quality of accounting information. This study sought to analyze the relationship between the representativeness of intangible assets and earnings management (EM) in Brazilian companies in the period from 2011 to 2017. In ad-

dition, we investigated the influence of family control on EM. To measure EM, we used the model of Kang and Sivaramakrishnan (1995), and to calculate the representativeness of intangible assets, we analyzed the relationship between intangible assets and total assets. Regarding the method, this study applied linear regression with panel data. The hypotheses investigated were: (1) Businesses with higher investment in intangible assets will present lower earnings management (and, consequently, higher quality of accounting information); (2) Family businesses will present greater earnings management (and lower quality of accounting information). The finding indicated a negative relationship between EM and intangible assets, confirming hypothesis 1. However, the relationship between family control and EM was not significant, that is, we could not confirm hypothesis 2. Our findings confirm that the proportion of intangible assets is one of the factors influencing the quality of accounting information. Studies on this topic have been growing in visibility and attracting the interest of researchers and entrepreneurs from several sectors, and even non-profit organizations.

Keywords: Earnings Management. Intangible Assets. Family Control. Quality of Accounting Information.

1 INTRODUÇÃO

As empresas estão inseridas em um mercado de constante e intensa mudança. Isto influencia os negócios refletindo em cenários econômico-financeiros com intensa concorrência empresarial, clientes cada vez mais exigentes e alta inovação tecnológica. Para manterem a competitividade e responderem de forma mais ágil às mudanças, as organizações devem buscar diferenciais não se restringindo apenas a fatores tradicionais, tais como capital e trabalho (PEREZ; FAMÁ, 2015; RITTA; CUNHA; KLAN, 2017; MANIKAS; PATEL; OGHAZI, 2019). A obtenção de vantagens competitivas e a continuidade das companhias no ambiente empresarial podem ser conquistadas por meio de elementos como ativos intangíveis (MACHADO; FAMÁ, 2011; RITTA; CUNHA; KLAN, 2017).

Segundo Luca et al. (2014), os ativos intangíveis são recursos empresariais que combinados com as competências da organização e quando controlados proporcionam aumento no desempenho corporativo. Já para Kayo et al. (2006), a soma dos ativos tangíveis e intangíveis de uma empresa determina o seu valor econômico, sendo cada vez maior a importância dos ativos intangíveis na constituição deste valor. Esta atribuição se deve a crescente relevância dada pelo investidor aos ativos intangíveis como a marca, as inovações, patentes, os ativos intelectuais, dentre outros.

Por outro lado, os ativos intangíveis exigem maior monitoramento por serem mais facilmente utilizados para usos indevidos que os ativos tangíveis (HIMMELBERG et al., 1999; KLAPPER; LOVE, 2002). Quando uma empresa tem grande representatividade de ativos intangíveis, seus gestores encontram maior facilidade de expropriar os investidores *outsiders*.

As empresas intensivas em ativos intangíveis tem mais incentivo para adoção de melhores práticas de governança corporativa, dado que têm maior necessidade de sinalizar aos investidores que não farão mau uso desses ativos no futuro. Consequentemente, as empresas onde predominam os intangíveis proporcionam maior confiabilidade na relação entre a empresa e suas partes interessadas, à medida que contribui de forma eficaz para redução da assimetria de informação, para proteção dos interesses dos diversos *stakeholders* e também para melhoria na transparência das informações divulgadas (KLAPPER; LOVE, 2002; HIMMELBERG et al., 1999; AGRAWAL; KNOEBER, 1996; BLACK et al., 2006; DURNEV; KIM, 2005; MACHADO; FAMÁ, 2011; LUTHAN; SATRIA; ILMANIR, 2016; XUE; HONG, 2016).

A divulgação das informações e sua evidenciação de forma clara, objetiva e completa proporciona uma maior confiabilidade e segurança aos investidores no processo de tomada de

decisão (MALACRIDA; YAMAMOTO, 2006). A falta de transparência nas informações divulgadas, contendo relatórios contábeis manipulados ou ainda número excessivo de itens não recorrentes, proporciona aos usuários uma baixa qualidade dos dados disponibilizados (PAULO; MARTINS, 2007).

Antunes et al. (2008) especificam a qualidade da informação contábil como sendo a medida de funcionalidade da contabilidade que poderá atuar impedindo a expropriação dos recursos dos acionistas minoritários. Conforme Almeida (2010), tal medida contábil apresenta diversos modelos capazes de capturar diferentes propriedades da informação contábil, dentre eles: gerenciamento de resultados, conservadorismo, relevância, tempestividade da informação, persistência e oportunidade. Esta pesquisa optou por medir a qualidade da informação contábil através do gerenciamento de resultados utilizando o modelo KS.

Os modelos mais comumente usados para medir o gerenciamento de resultados são: Leuz, Nanda & Wisocki (2003), Jones (1991) e Kang & Sivaramakrishnan (1995). O primeiro propõe mensurar o gerenciamento de resultados (GR) através de medidas de suavização dos dados contábeis. Por sua vez, a métrica de Jones (1991) apura os *accruals* discricionários, mas sem incluir variáveis que controlem as variações nas despesas e o viés de simultaneidade. Já o modelo de Kang & Sivaramakrishnan (1995) é considerado por Martinez (2008) e por Thomas & Zhang (2000), como sendo mais completo que o modelo de Jones (1991) e mais robusto que o modelo de Leuz, Nanda & Wisocki (2003). A métrica de Kang & Sivaramakrishnan (1995), também chamada de modelo KS de apuração dos *accruals* discricionários, é capaz de reduzir o problema de variáveis omitidas ao incluir variáveis adicionais tais como o custo do produto vendido, as despesas operacionais e as contas a receber. Além disso, tal modelo suaviza o problema de simultaneidade mediante o uso de variáveis instrumentais (THOMAS; ZHANG, 2000).

Assim como ocorreu nos estudos de Barth, Landsman e Lang (2008), Dollabona (2011) e Moura et al. (2016), esta pesquisa pressupõe que a presença de maior qualidade das informações contábeis está em empresas com menor gerenciamento de resultados. Apesar da temática gerenciamento de resultados estar presente em diversos estudos, há uma quantidade menor de estudos sobre a relação entre empresas familiares e seu engajamento em práticas de gerenciamento de resultados (MOURA et al., 2019; PAIVA; LOURENÇO; DIAS, 2019).

Estudos anteriores baseados em empresas listadas nos Estados Unidos e Europa sustentam a opinião que empresas familiares adotam melhores práticas de governança corporativa e, conseqüentemente, exibem menores níveis de gerenciamento de resultados quando comparados a empresas não familiares (ALI; CHEN; RADHAKRISHNAN, 2007; JIRAPORN; DADALT, 2009; CASCINO et al., 2010; ACHLEITNER et al., 2014; GAVANA; GOTTARDO; MOISELLO, 2017; BORRALHO, GALLARDO-VÁZQUEZ, HERNÁNDEZ-LINARES, 2019). No entanto, estudos realizados em países menos desenvolvidos, nos quais o ambiente de informações e a transparência são mais fracos, apresentaram níveis mais altos de gerenciamento de resultados em empresas familiares (CHI et al., 2015; RAZZAQUE; ALI; MATHER, 2016 e BATAINEH; ABUADDOUS; ALABOOD 2018).

A partir do contexto apresentado, pode-se dizer que este trabalho contribui com a literatura na medida em que os estudos que associam ativos intangíveis e gerenciamento de resultados vêm crescendo em visibilidade e despertando o interesse de pesquisadores e empreendedores dos diversos setores e até mesmo de firmas sem fins lucrativos (SECUNDO et al., 2010). No entanto, percebe-se uma escassez de estudos sobre essa temática no Brasil e no exterior.

No Brasil foi encontrado apenas um estudo que alia esses dois temas – Moura, Theiss &

Cunha (2014). No exterior foram encontrados apenas os estudos de Yao, Percy e Hu (2015) e Lakhal e Dedaj (2019). Apesar da escassez de pesquisas, a importância do tema tem sido amplamente discutida no contexto dos trabalhos sobre qualidade da informação contábil (CHOI et al., 1999; ALMEIDA, 2010). A representatividade dos ativos intangíveis dentro das organizações foi descoberta como sendo um dos fatores que influencia a transparência da informação contábil. Ademais, não foi encontrado nenhum estudo no Brasil e nem no exterior que inserisse a variável de Controle Familiar como interveniente na associação entre ativos intangíveis e gerenciamento de resultados, o que denota o caráter inovador desta pesquisa.

Em suma, o objetivo da pesquisa é verificar a relação entre a representatividade dos ativos intangíveis e gerenciamento de resultados em companhias brasileiras e, além disso, verificar a influência do controle familiar sobre o gerenciamento de resultados. Este estudo ainda investigará se fatores como nível de competitividade da firma, concentração acionária e qualidade da governança corporativa podem afetar o GR das organizações. A amostra da pesquisa envolveu 449 empresas brasileiras listadas na B3 no período de 2011 a 2017.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste item, apresentar-se-ão os conceitos e trabalhos empíricos norteadores da temática proposta neste estudo. Inicialmente, abordar-se-á o tema ativos intangíveis, contendo seu conceito e importância para as organizações. A seguir, serão apresentados a definição e os determinantes do gerenciamento de resultados. Por fim, serão apresentados alguns estudos que tratam de controle familiar e gerenciamento de resultados.

2.1 ATIVOS INTANGÍVEIS

As organizações são detentoras de recursos dos quais se espera a geração de benefícios econômicos futuros. Tais recursos são deno-

minados ativos. Estes podem ser classificados em ativos tangíveis e intangíveis. Estudos como de Carvalho, Kayo e Martin (2010) apontam o quão complexa é a tarefa de definir de maneira precisa os ativos intangíveis. Machado e Fátima (2011) relatam que esta complexidade está relacionada às dificuldades de identificação, definição, incertezas na mensuração e estimação da vida útil.

Vergauwen e Alem (2005), Oliveira, Rodrigues e Craig (2006), García-Meca e Martínez (2007), Macagnan (2009), Oliveira, Rodrigues e Craig (2010), Zéghal e Maaloul (2011) e Hidalgo, García-Meca e Martínez (2011) trouxeram em suas pesquisas os ativos intangíveis como sinônimo de recursos intangíveis, bens intangíveis, capital imaterial, capital de conhecimento, capital intelectual, investimento intangível e *goodwill*. Já nos estudos de Kayo (2002), Kaufmann e Schneider (2004), Schnorrenberger (2005), Vargas (2007), Moura (2011), Macagnan e Fontana (2013) e Moura, Theiss e Cunha (2014) utilizaram a denominação de ativos intangíveis caracterizando melhor a abordagem da pesquisa realizada. Neste estudo também se adotará a designação “ativos intangíveis”.

Devido a sua importância e ao aumento da representatividade ao longo dos anos, os ativos intangíveis são tema de discussão recorrente no Brasil e no mundo (ANTUNES; LEITE; GUERRA, 2009). Nos Estados Unidos em 2001, o *Financial Accounting Standards Board* (FASB) emitiu o pronunciamento nº 142 redefinindo os parâmetros de identificação dos ativos intangíveis para o mercado norte-americano. Em 2004, o órgão internacional responsável por publicações e atualizações das normas internacionais contábeis, modificou a norma *International Accounting Standard* (IAS) nº 38, designando novas formas de reconhecimento, mensuração e divulgação das contas intangíveis. No Brasil em 2008, aprovou-se o Pronunciamento Técnico CPC 04 (RI) – Ativos Intangíveis com base no texto da IAS nº 38, buscando conciliar as normas brasileiras de contabilidade aos padrões internacionais.

Diante da relevância destes ativos, diferencial competitivo e geração de valor, torna-se pertinente o cumprimento das definições trazidas pelo Pronunciamento Técnico CPC 04 (RI) – Ativos Intangíveis para as organizações, a fim de proporcionar aos seus *stakeholders* melhor entendimento sobre a composição dos intangíveis da empresa, possibilitando assim maior transparência na divulgação de suas informações.

O item a seguir tratará do gerenciamento de resultados e da qualidade da informação contábil e terá como desdobramento a definição da primeira hipótese deste estudo.

2.2 GERENCIAMENTO DE RESULTADOS E A QUALIDADE DA INFORMAÇÃO CONTÁBIL

A informação contábil representa uma das principais fontes utilizadas por diversos usuários, dentre eles, acionistas, investidores, administradores, reguladores, fornecedores, clientes e competidores, como meio de tomada de decisão, análise e controle em um mercado econômico-financeiro cada vez mais competitivo (MOURA et al., 2017). Devido a esta utilidade, Dyck e Zingales (2004) asseguram que a informação contábil precisa ser de qualidade, uma vez que conduz a menores custos de agência, redução da assimetria da informação e proteção aos acionistas.

Em diversos países do mundo, como Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Austrália, Finlândia e França, pesquisas estão mostrando a relevância do tema gerenciamento de resultados, conforme descrito por Stolowy e Breton (2004). Este assunto tem se tornado importante, devido ao impacto sobre as demonstrações financeiras das organizações e, por conseguinte, influência sobre a tomada de decisão dos seus *stakeholders*.

Para Dechow e Skinner (2000), a definição de gerenciamento de resultados volta-se para mudanças propositais nas demonstrações contábeis das empresas. De acordo com Healy e

Wahlen (1999, p. 368), “o gerenciamento de resultados ocorre quando os administradores usam julgamento sobre a informação financeira e as atividades operacionais para alterar informações financeiras ou iludir alguns investidores sobre o desempenho econômico da companhia”. Em outro sentido, Martinez e Reis (2010) resumem gerenciamento de resultados como um processo de tomada de decisão sem deixar de atender às determinações das normas e práticas contábeis com propósito de se alcançar os objetivos esperados.

Esta pesquisa buscará aferir a qualidade da informação contábil a partir da métrica de gerenciamento de resultados de Kang e Sivaramakrishnan (1995). Tal modelo é defendido por Moura, Theiss e Cunha (2014) como sendo o que apresenta maior quantidade de variáveis e que melhor reflete a realidade brasileira. Kang e Sivaramakrishnan (1995) buscaram identificar os *accruals* discricionários que refletem acumulações nas contas contábeis com objetivo de manipulação de resultados, ou seja, gerenciamento de resultados.

Partindo do pressuposto de que uma maior qualidade das informações contábeis está presente em empresas com menor gerenciamento de resultados (BARTH et al., 2008; DOLLABONA, 2011 e MOURA et al., 2016), a perspectiva deste estudo é evidenciar, conforme Francis et al. (2005), o quão a alta qualidade das informações contábeis pode ser benéfica às empresas do mercado de capitais ao proporcionar redução do custo de capital e atratividade aos investidores. Ademais, Watts e Zimmerman (1986) indicam que a alta qualidade das informações contábeis é valorizada pelos *stakeholders*, posto que diminui a assimetria de informações e proporciona maior transparência. Moura, Theiss e Cunha (2014) analisaram a relação entre a proporção de ativos intangíveis e o gerenciamento de resultados em empresas brasileiras, diferenciando-as conforme seu nível de listagem nos segmentos de GC da B3. O estudo envolveu uma amostra de 203 firmas, no período de 2009 a 2010.

O critério adotado para compor a amostra era pertencer a algum nível de GC e ter saldo positivo de ativos intangíveis no período. Como resultados, os autores perceberam relações significativas entre intangibilidade e GR para as empresas listadas no Novo Mercado, evidenciando que as empresas com maior percentual de ativos intangíveis apresentaram um menor índice de gerenciamento de resultados. A partir dos estudos apresentados, definiu-se a primeira hipótese deste estudo:

H₁: Empresas com maior investimento em ativos intangíveis irão apresentar menor gerenciamento de resultados.

A fim de verificar o reflexo de determinadas contas contábeis sobre o gerenciamento de resultados, além do nível de intangibilidade previamente apresentado, examinar-se-á também a influência dos fatores nível de competitividade da firma, concentração acionária, qualidade da governança corporativa e, principalmente, a influência do controle familiar, apresentado em um subitem à parte.

2.3 CONTROLE FAMILIAR E GERENCIAMENTO DE RESULTADOS

Dada à relevância econômica das empresas familiares em todo o mundo (LA PORTA; LOPEZ-DE-SILANES; SHLEIFER, 1999) e o impacto do gerenciamento de resultados sobre seus acionistas e demais *stakeholders*, percebe-se o interesse do estudo dos determinantes da qualidade da informação contábil em empresas familiares (GAVANA; GOTTARDO; MOISELLO, 2017).

Estudos de Wang (2006), Ali, Chen e Radhakrishnan (2007), Jiraporn e Dadalt (2009), Cascino et al. (2010), Achleitner et al. (2014) e Gavana, Gottardo e Moisello (2017) evidenciaram que empresas familiares situadas nos Estados Unidos e Europa apresentam melhor qualidade da informação contábil, além de maior desempenho e custo de dívida menor que empresas não familiares.

Para Wang (2006) e Gavana, Gottardo e Moisello (2017) as evidências encontradas refor-

çam a visão do comportamento esperado de empresas familiares em evitar incentivos de curto prazo gerados pelo gerenciamento de resultados e focar em ações que gerem benefícios futuros, preservando o controle familiar da empresa. Em suma, empresas familiares seriam menos propensas a comportamentos de gerenciamento de resultados, porque isso poderia afetar negativamente a reputação e a criação de riqueza da organização.

Ali, Chen e Radhakrishnan (2007) realçaram a presença de menor risco de manipulações das informações em empresas familiares na medida em que dispõem de melhores práticas de divulgação e desvinculam a remuneração dos executivos com dados contábeis da instituição. Na pesquisa de Cascino et al. (2010), as empresas familiares apresentam maior qualidade das informações contábeis em relação às empresas não familiares, pois esta qualidade possui associação positiva com a independência do conselho de administração e qualidade da auditoria.

Na contramão dos resultados alcançados anteriormente, estudos empíricos de Chi et al. (2015), Razzaque, Ali e Mather (2016) e Bataineh, Abuaddous e Alabood (2018) abrangeram empresas de países em desenvolvimento, onde o ambiente de informação e transparência se apresenta mais fraco, e mostraram que práticas de governança corporativa são mais pobres em empresas familiares comparadas a empresas não familiares destes países.

Chi et al. (2015) analisaram empresas listadas em Taiwan e ao encontrarem um resultado que as empresas familiares são mais propensas ao gerenciamento de resultados, concluíram que tal resultado pode estar intimamente atrelado a mecanismos de governança corporativa ineficazes e sistema legal fraco de proteção ao investidor no país.

Para Razzaque, Ali e Mather (2016), ao examinarem a relação entre propriedade familiar e gerenciamento de resultados em Bangladesh,

também encontraram um gerenciamento de resultados maior por parte das empresas familiares atrelado a um sistema legal fraco de proteção ao investidor dentro daquele país.

Por fim, Bataineh, Abuaddous e Alabood (2018) investigaram o efeito da propriedade familiar sobre o gerenciamento de resultados nas empresas pertencentes ao setor industrial da Jordânia. Os resultados também apontaram uma propensão maior das empresas de controle familiar em gerenciar seus resultados, motivada neste país pelos desafios econômicos que enfrentam e pela manutenção do controle da empresa da família.

Diante dos estudos ora apresentados e reunindo em nossa amostra empresas pertencentes ao Brasil, classificado como um país em desenvolvimento, a relação entre controle familiar e gerenciamento de resultados desse estudo parte da premissa que empresas familiares brasileiras gerenciam mais os seus resultados quando comparadas as empresas não familiares, definindo assim a segunda hipótese desta pesquisa:

H₂: Empresas familiares irão apresentar maior gerenciamento de resultados.

3 METODOLOGIA

3.1 CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA E DA AMOSTRA

Esta pesquisa pode ser classificada como descritiva, quantitativa e documental com a utilização de dados secundários. O período de análise envolveu os anos de 2011 a 2017. A amostra inicial foi composta por 1.160 empresas brasileiras listadas na B3. Após retirar as instituições financeiras e de seguros e após excluir as empresas que não apresentaram informações necessárias para todas as variáveis utilizadas, chegou-se a uma amostra final de 449 companhias. As informações financeiras dessas empresas foram extraídas do banco de dados Economática®, enquanto que informações relativas às variáveis de governança

corporativa foram retiradas do *website* da B3 e da CVM.

3.2 CÁLCULO DA VARIÁVEL DE GERENCIAMENTO DE RESULTADOS

Inicialmente, calculou-se o gerenciamento de resultados com o intuito de identificar a qualidade da informação contábil das respectivas empresas. Utilizou-se o modelo de Kang e Sivaramakrishnan (1995) através do qual se permitiu estimar os *accruals* discricionários que representam as acumulações nas contas contábeis passíveis de manipulação dos resultados. A métrica deste modelo segue descrita na equação a seguir: .

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

Em que:

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

AC_{it} = ativo circulante da firma i no período t.

CX_{it} = equivalentes de caixa da firma i no período t.

PC_{it} = passivo circulante da firma i no período t.

DEP_{it} = depreciação e amortização da firma i no período t.

OAC_{it} = outros ativos circulantes (AC – CX – REC – PC) da firma i no período t.

REC_{it} = recebíveis (contas a receber) da firma i no período t.

R_{it} = receita líquida de vendas da firma i no período t;

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

P_{it} = ativo permanente ou não circulante da firma i no período t;

ε_{it} = variável analisada: *accruals* discricionários;

$$S_{1, it} = \text{REC}_{i, t-1} / R_{i, t-1};$$

$$S_{2, it} = \text{OAC}_{i, t-1} / D_{i, t-1};$$

$$S_{3, it} = \text{DEP}_{i, t-1} / P_{i, t-1};$$

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

3.3 SELEÇÃO DAS VARIÁVEIS DA PESQUISA

Com base na literatura, foram selecionadas as variáveis independentes e de controle que poderiam influenciar no gerenciamento de resultados.

- Representatividade dos ativos intangíveis: é a principal variável independente desta pesquisa e foi calculada a partir do percentual de ativos intangíveis em relação ao ativo total de cada empresa e em cada ano, condizente com o estudo de Moura, Theiss e Cunha (2014).

- Controle familiar: foi mensurado por meio de uma variável categórica, onde se atribuiu valor “1” para empresas que possuíam em seu controle acionário a presença da família fundadora e valor “0” para aquelas que não possuíam, seguindo os estudos de Chi et al. (2015); Razzaque, Ali e Mather (2016); Bataineh, Abuaddous e Alabood (2018).

- Nível de competitividade: o alto nível de competitividade influenciado pela globalização econômica e avanço do comércio eletrônico vem exigir das organizações informações de maior qualidade para que assim possam diferenciar-se da concorrência e manter-se no mercado (PEREZ; FAMÁ, 2006). Almeida (2010) argumenta que empresas de capital aberto, em ambiente de elevada competitividade, serão exigidas por seus investidores a apresentarem informações contábeis de melhor qualidade. O cálculo do nível de competitividade envolveu o uso do índice de Herfindahl-Hirschman (HHI) que, assim como nos estudos de Almeida (2010) e Moura, Ziliotto e Mazzioni (2016), mensura a concentração de mercado com base no somatório dos quadrados das parti-

cipações (*market share*) de cada empresa, no qual o cálculo dessas participações representa o percentual do ativo total da empresa i em relação ao ativo total da amostra.

- Concentração acionária: considerando que as empresas brasileiras tendem a possuir alta concentração acionária, Herculado e Moura (2015) sugerem o uso desta variável para explicar o nível de GR. Estes autores concluíram que as empresas com maior concentração acionária possuíam maior qualidade da informação contábil, pois precisavam demonstrar transparência e credibilidade da gestão. Essa variável foi medida pelo percentual de ações ordinárias e preferenciais em poder do maior acionista.

- Governança corporativa: Erfurth e Bezerra (2013) e Barth et al. (2006) explanam que, ao adotarem boas práticas de governança corporativa, as organizações tendem a elaborar demonstrações contábeis com maior grau de confiabilidade e fidedignidade, possibilitando assim a elevação no valor de mercado das empresas. Este estudo adotou o IGCX – Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada da B3 como uma variável categórica, onde “1” representa empresas pertencentes aos melhores segmentos de GC: Novo Mercado, Níveis 1 e 2 e “0” caso contrário.

- Tamanho da firma: mensurado pelo logaritmo natural do ativo total das firmas. Segundo os estudos de Lobo e Zhou (2006) e de Kayo et al. (2006), empresas maiores em tamanho tendem a apresentar um menor nível de gerenciamento de resultados.

- Alavancagem: medida pela relação entre o passivo total e o ativo total de cada empresa e em cada ano. As pesquisas existentes ainda não mostram convergência na relação entre GR e alavancagem, algumas encontram uma relação positiva entre alavancagem e GR (HSU, 2005; GU, LEE e ROSETT, 2005), outras encontram uma relação negativa entre alavancagem e GR (MORSFIELD; TAN, 2006; BARROS et al., 2014)

Quadro 1 - Variáveis do estudo

Variáveis	Relação Esperada	Métrica	Fonte de dados	Autores
Gerenciamento de resultados	Variável dependente	(GR): Modelo de Kang e Sivaramakrishnan (1995)	Banco de dados Econômica	Kang e Sivaramakrishnan (1995)
Representatividade dos ativos intangíveis	Negativa	(IAI): Total dos ativos intangíveis em relação ao ativo total	Banco de dados Econômica	Moura, Theiss e Cunha (2014)
Controle Familiar	Positiva	(CFAM): Presença da “Família Fundadora” no controle acionário = 1; se não = 0	Website da B3 e CVM	Chi et al.(2015); Razaque, Ali e Mather (2016); Bataineh, Abuaddous e Alabood (2018)
Nível de Competitividade	Negativa	(HHI): Soma dos quadrados do percentual do ativo total da empresa em relação ao ativo total da amostra.	Banco de dados Econômica	Almeida (2010); Moura, Ziliotto e Mazzioni (2016)
Concentração Acionária	Negativa	(CONC): Percentual total de ações (ordinárias mais preferenciais) em posse do maior acionista.	Banco de dados Econômica	Almeida (2010); Herculano e Moura (2015)
Governança Corporativa	Negativa	(IGC): Listada no IGC (Novo Mercado, Nível 1 e Nível 2) = 1 Não listada no IGC (demais níveis) = 0	Website da B3 e CVM	Barth et al. (2006); Erfurth e Bezerra (2013)
Tamanho	Negativa	(LNAT): Logaritmo Natural do Ativo Total	Banco de dados Econômica	Becker et al. (1998); Watts e Zimmerman (1978); Lobo e Zhou (2006); Kayo et al. (2006)
Alavancagem	Positiva ou Negativa	(ALAV): Razão entre o passivo total e o ativo total	Banco de dados Econômica	Hsu (2005); Gu, Lee e Rosett (2005); Morsfield e Tan (2006); Barros et al. (2014)

Fonte: Elaborado pelos autores.

Tendo realizado a coleta dos dados, utilizou-se a análise das informações a partir da regressão linear múltipla com dados em painéis não balanceados para investigar a influência das variáveis independentes e de controle sobre o gerenciamento de resultados, através do *software* Stata®. Tal análise partiu do seguinte modelo econométrico:

$$GR_{it} = \beta_0 + \beta_1 IAI_{it} + \beta_2 CFAM_{it} + \beta_3 HHI_{it} + \beta_4 CONC_{it} + \beta_5 IGC_{it} + \beta_6 LNAT_{it} + \beta_7 ALAV_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

4 ANÁLISE DOS DADOS

A Tabela 1 apresenta os resultados da regressão implementada para apuração dos *accruals*

discricionários. A tabela mostra a significância da variável relacionada a despesas operacionais (S_2D) em relação aos *accruals* totais (AB). Desta regressão, calculou-se os erros padrões robustos, identificados, portanto como os *accruals* discricionários, ou ainda, como GR, nomenclatura dada a variável dependente gerenciamento de resultados que será utilizada no modelo econométrico proposto. Esta variável será considerada somente em valores absolutos, conforme fundamentado por Moura, Ziliotto e Mazzioni (2016) que apontam que quanto maior a distância do índice de gerenciamento de resultados de zero, maior será o ajustamento das contas contábeis, não importando se apresentarem valores positivos ou negativos.

Tabela 1 - Regressão modelo KS (1995) de apuração dos *accruals* discricionários

AB	Coeficientes	Erro Padrão Robusto	T	P>t	[95% Intervalo de Confiança]	
Constante	-0.270***	0.121	-2.22	0.027	-0.509	-0.031
S ₁ R	0.112	0.092	1.21	0.226	-0.069	0.294
S ₂ D	0.032*	0.018	1.73	0.084	-0.004	0.068
S ₃ P	-5.115	4.477	-1.14	0.254	-13.918	3.686

Número de Observações: 2.307. Níveis de significância: 1% (***), 5% (**), 10% (*). Variáveis da regressão: AB - *Accruals* Totais; S₁R - Receita Líquida; S₂D - Despesas Operacionais; S₃P - Ativo Permanente. Teste de Hausman: Prob>chi2 = 0.000. Teste de Chow: Prob > F = 0.000. Testes aplicados indicaram a utilização do modelo de dados em painel com efeitos fixos.

Fonte: Dados da Pesquisa.

Após o cálculo da variável dependente GR, foi realizado o tratamento dos *outliers* de cada uma das variáveis do modelo econométrico proposto que apresentaram valores extremos (gerenciamento de resultados, representatividade dos ativos intangíveis, nível de competitividade, tamanho e alavancagem). Este tratamento se deu pelo método de winsorização a fração de 0.05.

Foi realizado o teste para verificar a diferença nas médias das variáveis entre os grupos controlados pela família e não controlados pela fa-

mília. A princípio aplicou-se o teste de normalidade de Shapiro-Wilk (SW) a fim de verificar se essas variáveis seguem uma distribuição normal. A Tabela 2 apresenta os resultados do teste de normalidade. O teste demonstra que todas as variáveis não apresentam uma distribuição normal, pois todos os resultados foram significativos, rejeitando-se a hipótese nula de normalidade na distribuição. Como a distribuição não é normal, utilizou-se o teste não paramétrico de Wilcoxon-Mann-Whitney para verificar as diferenças das variáveis entre os dois grupos.

Tabela 2 – Teste de normalidade de Shapiro-Wilk.

Variável	N	W	V	z	Prob>z
GR	2307	0.95143	65.591	10.697	0.00000
IAI	2640	0.69389	467.107	15.791	0.00000
HHI	3143	0.42866	1020.775	17.907	0.00000
CONC	2582	0.92989	104.857	11.944	0.00000
LNAT	2640	0.94357	86.104	11.447	0.00000
ALAV	2640	0.98206	27.381	8.503	0.00000

Fonte: Dados da Pesquisa.

A Tabela 3 evidencia a estatística descritiva das variáveis propostas no modelo econométrico e os resultados do teste não paramétrico de Wilcoxon-Mann-Whitney.

Com relação ao gerenciamento de resultados (GR), representatividade dos ativos intangíveis (IAI) e concentração acionária, os resultados mostraram significância, rejeitando a hipótese nula do teste não paramétrico de Wilcoxon-Mann-Whitney de igualdade de média entre

as empresas familiares e empresas não familiares. Portanto, com relação a estas variáveis é possível se inferir sobre as diferenças apresentadas entre os dois grupos. Quanto às demais variáveis, não é possível realizar inferências entre os grupos.

Tabela 3 - Estatística descritiva e teste de Wilcoxon-Mann-Whitney

Variável	Tipo de Empresa	N	Média	Mín	Máx	z	Prob > z
GR	Familiar	527	0.37	0.24	0.64	4.110	0.0000***
	Não Familiar	1699	0.39	0.24	0.64		
IAI	Familiar	561	0.04	0.00	0.48	2.342	0.0192**
	Não Familiar	1937	0.08	0.00	0.48		
HHI	Familiar	575	0.07	0.00	0.67	-0.240	0.8102
	Não Familiar	2023	0.07	0.00	0.67		
CONC	Familiar	572	41.00	3.60	100.00	7.460	0.0000***
	Não Familiar	2007	51.87	0.13	100.00		
LNAT	Familiar	561	14.21	7.81	17.52	0.483	0.6289
	Não Familiar	1937	14.08	7.81	17.52		
ALAV	Familiar	561	0.26	0.00	0.73	0.123	0.9022
	Não Familiar	1937	0.27	0.00	0.73		

Níveis de significância: 1% (***), 5% (**), 10% (*)
 Fonte: Dados da Pesquisa.

Os resultados da estatística descritiva demonstram que as empresas familiares em média gerenciam menos seus resultados (0.37) em comparação às empresas não familiares (0.39). Estatisticamente tal resultado corrobora com os estudos de Wang (2006), Ali, Chen e Radhakrishnan (2007), Jiraporn e Dadalt (2009), Cascino et al. (2010) Achleitner et al. (2014) e Gavana, Gottardo e Moisello (2017) ao evidenciarem que empresas familiares apresentam melhor qualidade da informação contábil. Porém, o resultado é contrário ao que foi encontrado por Chi et al. (2015); Razzaque, Ali e Mather (2016) e Bataineh, Abuaddous e Alabood (2018) sobre empresas familiares presentes em países menos desenvolvidos apresentaram níveis mais altos de gerenciamento de resultados.

Com relação às demais variáveis, as empresas familiares apresentaram, em média, valores de ativos intangíveis menores (0.04) quando comparados às empresas não familiares que tiveram, em média, quantitativo de ativos intangíveis maiores (0.08). Análogo aos valores de ativos intangíveis, a concentração acionária se mostrou, em valores percentuais médios, menor para empresas familiares (41.00) e maior para empresas não familiares (51.87).

A seguir, a Tabela 4 apresenta o resultado da regressão do modelo econométrico proposto. Nesta destaca-se os coeficientes da regressão, capazes de possibilitar a análise do poder das variáveis independentes e de controle sobre o gerenciamento de resultados (variável dependente). Pode-se observar ainda na Tabela 4 que o R² ajustado foi de 10%. O valor encontrado está correlato à pesquisa de Almeida (2010) que identificou o R² ajustado entre 7,36% e 22,28%.

Sobre os testes aplicados anteriores a regressão, foi realizado o teste VIF, através do qual não constatou problemas de multicolinearidade entre as variáveis independentes, sendo todos os valores VIF abaixo de 10. Ainda se realizou os testes de Wald e de Wooldridge para dados em painel, identificando problemas de heterocedasticidade e autocorrelação, respectivamente. Tais problemas foram tratados com a utilização dos estimadores robustos de White. Aplicou-se os testes de Breusch Pagan, rejeitando-se a hipótese nula de efeitos pooled, indicando modelo de efeitos aleatórios. Ainda foi aplicado o teste de Hausman, o qual rejeitou a hipótese nula de efeitos aleatórios, indicando o modelo de efeitos fixos como o mais apropriado.

Tabela 4 – Resultado da regressão do modelo econométrico

Variável	Coeficiente	Estatística-t
Constante	0.388***	2.57
IAI	-0.112***	-0.84
CFAM	0.004	-0.14
HHI	0.040	0.40
CONC	0.000	0.03
IGC	0.000	0.32
LNAT	-0.001	0.34
ALAV	0.009	3.72
N (Observações)	2156	
N (Grupos)	380	
R ² ajustado	0,10	
VIF	<10	
Teste Wooldridge (Prob>F)	0,000	
Teste Wald (Prob>chi2)	0,000	
Teste de Breush Pagan (Prob>chi2)	0,000	
Teste de Hausman (Prob>chi2)	0,001	

Níveis de significância: 1% (***), 5% (**), 10% (*)

Em relação aos coeficientes da equação apresentados na Tabela 4, identifica-se uma relação significativa e negativa entre gerenciamento de resultados (GR) e a representatividade dos ativos intangíveis (IAI). O resultado é similar e alinha-se aos estudos de Moura (2011), Moura, Theiss e Cunha (2014) e Moura et al. (2016), que revelam que empresas com maiores investimentos em ativos intangíveis tendem a divulgar informações contábeis de melhor qualidade, primando pela transparência. Assim, corrobora-se com H₁ desta pesquisa ao constatar que empresas com maior investimento em ativos intangíveis apresentaram menor gerenciamento de resultados.

Quanto às variáveis definidas controle familiar (CFAM), nível de competitividade (HHI), concentração acionária (CONC), governança corporativa (IGC), tamanho (LNAT) e alavancagem (ALAV), não apresentaram coeficientes estatisticamente significativos. Devido a isso, não se pode afirmar a influência de tais variá-

veis sobre o gerenciamento de resultados.

O estudo da relação entre controle familiar e gerenciamento de resultados constitui-se em um complemento à pesquisa. Porém, a distinção entre empresa familiar e empresa não familiar aparenta também não influenciar na qualidade da informação contábil, conforme pode ser observado pelo resultado encontrado na Tabela 4. Assim, não se pode confirmar a relação proposta em H₂.

No que diz respeito ao nível de competitividade, o resultado difere do encontrado por Almeida (2010) e Moura et al. (2016) que identificaram significância na relação desta variável com gerenciamento de resultado. Estes autores argumentam que empresas posicionadas em ambientes com maior nível de competitividade promovem um efeito disciplinador sobre os gestores ao ficarem menos propícios às práticas oportunistas. Além disso, os autores afirmam que investidores de empresas com alto nível de competitividade exigirão maior transferência e qualidade das informações contábeis das mesmas.

Relativo à concentração acionária, o resultado alinha-se ao estudo de Moura et al. (2016) que ao analisarem a relação entre concentração acionária e gerenciamento de resultados no mercado brasileiro no período de 2008 a 2014, não identificaram significância entre as variáveis. No que tange a governança corporativa, indo ao encontro das pesquisas de Erfurth e Bezerra (2013) e também de Moura et al. (2016), o resultado revela que níveis diferenciados de governança parecem não influenciar as práticas de gerenciamento de resultados.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo buscou verificar a relação entre a representatividade dos ativos intangíveis e o nível de gerenciamento de resultados de 449 firmas listadas na B3, considerando o período de 2011 a 2017. De forma complementar, veri-

ficou-se a influência do controle familiar sobre o gerenciamento de resultados.

Adicionalmente, o estudo verificou a relação do gerenciamento de resultados com outras variáveis, quais sejam: nível de competitividade da firma, concentração acionária e qualidade da governança, além de variáveis de controle como tamanho da firma e alavancagem. Quanto ao método, este estudo envolveu algumas etapas a saber: (a) regressão para apuração dos *accruals* discricionários, segundo o modelo KS; (b) teste não paramétrico de Wilcoxon-Mann-Whitney para verificar a diferença nas médias das variáveis entre grupos controlados pela família e não controlados pela família; (c) testes de diagnóstico dos modelos de regressão (Hausman, Chow, Breusch Pagan, Wald, Wooldridge, etc); (d) regressão com dados em painel.

Os resultados deste estudo permitiram corroborar a primeira hipótese (H_1), onde empresas da amostra com maior representatividade de ativos intangíveis em relação ao ativo total apresentaram menores índices de gerenciamento de resultados e, por conseguinte, maior qualidade da informação contábil.

De modo contrário, a relação, até então não apresentada na literatura brasileira, entre gerenciamento de resultados e controle familiar não pode ser confirmada neste estudo (H_2). Porém, ao observar os resultados dos testes de Wilcoxon-Mann-Whitney, pôde-se constatar que as empresas familiares da amostra, em média, gerenciam menos seus resultados, apresentam menor representatividade de ativos intangíveis em relação ao ativo total e possuem menor percentual de concentração acionária em comparação às empresas não familiares.

Não foi possível confirmar a relação entre gerenciamento de resultados e competitividade da firma, na qual se esperava identificar que empresas inseridas em mercados mais competitivos, apresentassem menores índices de

gerenciamento de resultados. Também não foi possível confirmar a relação entre GR e concentração acionária e entre GR e governança corporativa.

No Brasil, apesar do interesse pelo tema ser crescente, a investigação dos fatores que podem influenciar na qualidade da informação contábil, e mais especificamente no gerenciamento de resultados, ainda constitui um assunto cujas pesquisas apresentam resultados bastante divergentes, evidenciando lacunas que merecem atenção. Os fatores influenciadores da qualidade da informação contábil são múltiplos, devendo-se considerá-los em conjunto, no momento das avaliações.

Este artigo abordou fatores ainda pouco explorados no Brasil e no mundo e buscou estender a pesquisa acadêmica sobre as motivações dos gestores para compreender os ativos intangíveis e seu papel dentro das organizações. O estudo também trouxe *insights* sobre a associação entre ativos intangíveis e um possível comportamento oportunista dos gestores, ao se engajarem em práticas de gerenciamento de resultados. Estudos tem mostrado que a divulgação e a transparência na gestão do ativo intangível dentro das organizações é importante para o investidor e para o mercado financeiro em geral.

A justificativa para esse estudo também decorre da importância dos intangíveis como propulsores de maior competitividade, criação de valor e desempenho das empresas. Além disso, infere-se que a adoção de melhoras práticas de governança corporativa possui ligação positiva com os intangíveis, gera maior preocupação com o reconhecimento e mensuração desse grupo de ativos, bem como, com a sua aquisição. Nos dias atuais, os intangíveis são considerados prioridade, uma vez que representam um fluxo de benefícios futuros para a firma, portanto, consistem em elementos cruciais nas organizações de sucesso. Ao abordar, aprofundar e observar os efeitos das relações propostas, este estudo pode auxiliar

acionistas, investidores, administradores, reguladores, fornecedores, clientes e concorrentes a verificarem a importância de tais recursos nos processos organizacionais, incluindo as tomadas de decisões frente ao mercado competitivo.

Entre as limitações deste estudo, encontram-se os seguintes aspectos: ausência de classificação de empresas familiares e não familiares na base de dados da Economática®, da website da B3 ou da website da CVM. Utilizou-se o procedimento de classificação apresentado em estudos anteriores considerando somente aspectos objetivos, sem incluir critérios subjetivos, como exemplo, a auto percepção de ser uma empresa familiar. Além disso, poucos trabalhos quantitativos relacionando controle familiar e qualidade da informação contábil foram observados.

Para futuras pesquisas, recomenda-se o aumento no período analisado, podendo também utilizar-se de outras métricas de qualidade da informação contábil, tais como conservadorismo, relevância, tempestividade da informação, persistência, a fim de verificar efeito da presença familiar. Outra sugestão seria considerar variáveis de desempenho na relação com o gerenciamento de resultados, contribuindo com o modelo econométrico proposto.

REFERÊNCIAS

- ACHLEITNER, A. K.; GÜNTHER, N.; KASERER, C.; SICILIANO, G. Real earnings management and accrual-based earnings management in family firms. **European Accounting Review**, 23(3), 431–461, 2014.
- AGRAWAL, A.; KNOEBER, C. R. Firm performance and mechanisms to control agency problems between managers and shareholders. **Journal of financial and quantitative analysis**, v. 31, n. 3, p. 377-397, 1996.
- ALI, A.; CHEN, T. Y.; RADHAKRISHNAN, S. Divulgações corporativas por empresas familiares. **Jornal de contabilidade e economia**, 44 (1-2), 238-286, 2007.
- ALMEIDA, J.E.F. (2010). Qualidade na informação contábil em ambientes competitivos. São Paulo, SP. **Tese** de Doutorado. Universidade de São Paulo, 174 p, 2010.
- ALMEIDA-SANTOS, P. S.; DANI, A. C.; MARGRO, C. B. D.; MACHADO, D. G. Propriedade familiar e o earnings management no Brasil: uma análise sob a ótica do *take a bath* e do *income smoothing*. **Enfoque Reflexão Contábil**, v. 36, n. 1, p. 23-44, 2017.
- ANTUNES, M. T. P.; LEITE, R. S.; GUERRA, L. F. Divulgação das informações sobre ativos intangíveis e sua utilidade para avaliação de investimentos: um estudo exploratório baseado na percepção dos analistas de investimentos. In: **Congresso USP de Controladoria e Contabilidade**, 7. Anais. São Paulo. 2009.
- ANTUNES, G. A.; MENDONÇA, M. D.; AZEVEDO, F. B.; ALENCAR, R. D. Empresas estatais federais e empresas do novo mercado da Bovespa: um estudo comparativo acerca da qualidade da informação contábil utilizando dados em painel. In: **Congresso de Controladoria e Contabilidade da USP**, 8. Anais. São Paulo. 2008.
- BARROS, M. E., MENEZES, J. T., COLAUTO, R. D., & TEODORO, J. D. Gerenciamento de resultados e alavancagem financeira em empresas brasileiras de capital aberto. **Revista Contabilidade, Gestão e Governança**, v. 17, n. 1, 2014.
- BARTH, M. E.; LANDSMAN, W.; LANG, M.; WILLIAMS, C. Accounting quality: International accounting standards and US GAAP. **Manuscript, Stanford University**. 2006.
- BARTH, M. E.; LANDSMAN, W. R.; LANG, M. H. International accounting standards and accounting quality. **Journal of accounting research**, 46(3), 467-498. 2008.
- BATAINEH, H.; ABUADDOUS, M.; ALABOOD, E. The Effect of Family Ownership and Board Characteristics on Earnings Management: Evidence from Jordan. **Academy of Accounting and Financial Studies Journal**. 2018.
- BLACK, B. S.; JANG, H.; KIM, W. Does corporate governance predict firms' market values? Evidence from Korea. **The Journal of Law**,

Economics, and Organization, v. 22, n. 2, p. 366-413, 2006.

BORRALHO, J.; GALLARDO-VÁZQUEZ, D.; HERNÁNDEZ-LINARES, R. Earnings Management in Private Family Versus Non-Family Firms: The Moderating Effect of Family Business Generation. **Spanish Journal of Finance and Accounting**, Working Paper, 2019.

CARVALHO, F. D. M.; KAYO, E. K.; MARTIN, D. M. L. Tangibilidade e intangibilidade na determinação do desempenho persistente de firmas brasileiras. **Revista de Administração Contemporânea**, 14(5), 871-889. 2010.

CASCINO, S.; PUGLIESE, A.; MUSSOLINO, D.; SANSONE, C. The influence of family ownership on the quality of accounting information. **Family Business Review**, 23(3), 246-265. 2010.

CHOI, F. D. S.; FROST, C. A.; MEEK, G. K. **International Accounting**. 3^a ed., New Jersey, Prentice Hall, 479 p., 1999.

CHI, C.; HUNG, K.; CHENG, H.; LIEU, P. Family firms and earnings management in Taiwan: Influence of corporate governance. **International Review of Economics and Finance**, 36, 88–98. 2015.

DALLABONA, L. F. Qualidade das informações contábeis de empresas negociadas na BM&FBovespa: aderência às normas internacionais de contabilidade. Blumenau, SC. **Dissertação** de Mestrado. Universidade Regional de Blumenau, 148 p. 2011.

DECHOW, P.M.; SKINNER, D. Earnings management: reconciling the views of accountants, practitioners and regulators. **Accounting Horizons, Sarasota**, 14(2), 235-250. 2000.

DURNEV, Art; KIM, E. Han. To steal or not to steal: Firm attributes, legal environment, and valuation. **The Journal of Finance**, v. 60, n. 3, p. 1461-1493, 2005.

DYCK, A.; ZINGALES, L. Private benefits of control: An international comparison. **The Journal of Finance**, 59(2), 537-600. 2004.

ERFURTH, A. E.; BEZERRA, F. A. Gerenciamento de resultados nos diferentes níveis

de governança corporativa. **Revista Base Administração e Contabilidade da UNISINOS**, 10(1), 32-42. 2013.

FRANCIS, J.; LAFOND, R.; OLSSON, P.; SCHIPPER, K. The market pricing of accruals quality. **Journal of accounting and economics**, 39(2), 295-327. 2005.

GAVANA, G.; GOTTARDO, P.; MOISELLO, A. M. Earnings management and CSR disclosure. Family vs. non-family firms. **Sustainability**, 9(12), 1–21. 2017.

GARCÍA-MECA, E.; MARTÍNEZ, I. The use of intellectual capital information in investment decisions: An empirical study using analyst reports. **The International Journal of Accounting**, v. 42, n. 1, p. 57-81, 2007.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo, Brasil: Atlas. 1999.

GONZAGA, R. P.; DA COSTA, F. M. A relação entre o conservadorismo contábil e os conflitos entre acionistas controladores e minoritários sobre as políticas de dividendos nas empresas brasileiras listadas na Bovespa. **Revista Contabilidade & Finanças**, 20(50), 95-109. 2009.

GU, Z.; LEE, C. J.; ROSETT, J. G. What determines the variability of accounting accruals?. **Review of Quantitative Finance and Accounting**, v. 24, n. 3, p. 313-334, 2005.

HEALY, P.M.; WAHLEN, J.M. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. **Accounting Horizons**, 13(4), 365-383. 1999.

HERCULANO, H. D. A.; DE MOURA, G. D. Informação contábil e concentração acionária: análise sob a ótica da persistência e da oportunidade. **Revista Ambiente Contábil**, 7(2), 231-247. 2015.

HIDALGO, R. L.; GARCÍA-MECA, E.; MARTÍNEZ, I. Corporate governance and intellectual capital disclosure. **Journal of business ethics**, v. 100, n. 3, p. 483-495, 2011.

HIMMELBERG, C. P.; HUBBARD, R. G.; PALLIA, Darius. Understanding the determinants of managerial ownership and the link between ownership and performance. **Journal of financial economics**, v. 53, n. 3, p. 353-384, 1999.

- JIRAPORN, P.; DADALT, P. J. Does founding family control affect earnings management? **Applied Economics Letters**, 16(2), 113-119. 2009.
- JONES, J. J. Earnings management during import relief investigations. **Journal of accounting research**, v. 29, n. 2, p. 193-228, 1991.
- KANG, S.; SIVARAMAKRISHNAN, K. Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach. **Journal of Accounting Research**, 33(2), 353-367. 1995.
- KAUFMANN, L.; SCHNEIDER, Y. Intangibles: a synthesis of current research. **Journal of intellectual capital**, 2004.
- KAYO, E. K. A estrutura de capital e o risco das empresas tangível e intangível-intensivas: uma contribuição ao estudo da valoração de empresas. 2002. **Tese** de Doutorado. Universidade de São Paulo.
- KAYO, E. K.; KIMURA, H.; MARTIN, D. M. L.; NAKAMURA, W. T. Ativos intangíveis, ciclo de vida e criação de valor. **Revista de administração contemporânea**, 10(3), 73-90. 2006.
- KLAPPER, L. F.; LOVE, I.. Corporate governance, investor protection, and performance in emerging markets. **World Bank Policy Research Working Paper n. 2818**. 2002.
- LA PORTA, R.; LOPEZ DE SILANES, F.; SHLEIFER, A. Corporate ownership around the world. **The journal of finance**, 54(2), 471-517. 1999.
- LAKHAL, N.; DEDAJ, B. R&D disclosures and earnings management. **Journal of Financial Reporting and Accounting**, 2019.
- LEUZ, C.; NANDA, D.; WYSOCKI, P.D. Earnings management and investor protection: an international comparison. **Journal of financial economics**, v. 69, n. 3, p. 505-527, 2003.
- LUCA, M. M. M. D.; MAIA, A. B. G. R.; CARDOSO, V. I. D. C.; VASCONCELOS, A. C. D.; CUNHA, J. V. A. D. Intangible assets and superior and sustained performance of innovative Brazilian firms. **BAR-Brazilian Administration Review**, 11(4), 407-440. 2014.
- LUTHAN, E.; SATRIA, I.; ILMANIR. The Effect of Good Corporate Governance Mechanism to Earnings Management before and after IFRS Convergence. **Procedia-Social and Behavioral Sciences**, 21(9), 465-471. 2016.
- MACAGNAN, C. B. Evidenciação voluntária: fatores explicativos da extensão da informação sobre recursos intangíveis. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 20, n. 50, p. 46-61, 2009.
- MACAGNAN, C. B.; FONTANA, F. Factors explaining the level of voluntary human capital disclosure in the Brazilian capital market. **Intangible Capital**, 2013.
- MACHADO, J. H.; FAMÁ, R. Ativos intangíveis e governança corporativa no mercado de capitais brasileiro. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, 8(16), 89-110. 2011.
- MALACRIDA, M. J. C.; YAMAMOTO, M. M. Governança corporativa: nível de evidenciação das informações e sua relação com a volatilidade das ações do Ibovespa. **Revista Contabilidade & Finanças**, 17(spe), 65-79. 2006.
- MANIKAS, A. S.; PATEL, P. C.; OGHAZI, P. Dynamic capital asset accumulation and value of intangible assets: An operations management perspective. **Journal of Business Research**, v. 103, p. 119-129, 2019.
- MARTINEZ, A. L.. Detectando earnings management no Brasil: estimando os accruals discricionários. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 19, n. 46, p. 7-17, 2008.
- MARTINEZ, A.L.; REIS, G.M.R. (2010). Rodízio das firmas de auditoria e o gerenciamento de resultados no Brasil. **Revista de Contabilidade e Organizações – RCO**, 4(10), 48-64. 2010.
- MOURA, G.D. Conformidade do disclosure obrigatório dos ativos intangíveis e práticas de governança corporativa: Uma análise de empresas listadas na Bovespa. Blumenau, SC. **Dissertação** de Mestrado. Universidade Regional de Blumenau, 102 p. 2011.
- MOURA, G. D.; MACÊDO, F. F. R. R.; MAZZIONI, S.; KRUGER, S. D. Análise da relação entre gerenciamento de resultados e custo de capital em empresas brasileiras listadas na BM&FBOVESPA. **Revista Catarinense da Ciência Contábil**, 15(44), 09-23. 2016.

- MOURA, G. D., ZANCHI, M. M., MAZZIONI, S., MACÊDO, F. F., KRUEGER, S. D. Determinantes da qualidade da informação contábil em grandes companhias abertas listadas na BM&FBOVESPA. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, 11(3), 329-346. 2017.
- MOURA, G. D., BIANCHET, T. D. S. A., MAZZIONI, S., MACÊDO, F. F. R. R. . Influência da estrutura de propriedade e da gestão familiar no gerenciamento de resultados. **Enfoque Reflexão Contábil**, v. 27, n. 2, p. 107-126, 2018.
- MOURA, G. D.; THEISS, V.; CUNHA, P. R. Ativos intangíveis e gerenciamento de resultados: uma análise em empresas brasileiras listadas na BM&FBovespa. **BASE - Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS**, 11(2), 111-122. 2014.
- MOURA, G. D.; ZILLOTTO, K.; MAZZIONI, S. Fatores determinantes da qualidade da informação contábil em empresas brasileiras listadas na BM&FBovespa. **Revista de Contabilidade e Organizações**, 10(27), 17-30. 2016.
- OLIVEIRA, L.; RODRIGUES, L. L.; CRAIG, R. Firm-specific determinants of intangibles reporting: evidence from the Portuguese stock market. **Journal of Human Resource Costing & Accounting**, 2006.
- OLIVEIRA, L.; RODRIGUES, L. L.; CRAIG, R. Intangible assets and value relevance: Evidence from the Portuguese stock exchange. **The British Accounting Review**, v. 42, n. 4, p. 241-252, 2010.
- PAIVA, I. S.; LOURENÇO, I. C.; DIAS, J. C. Earnings management in family versus non-family firms: the influence of analyst coverage. **Spanish Journal of Finance and Accounting/Revista Española de Financiación y Contabilidad**, 48(2), 113-133. 2019.
- PAULO, E.; MARTINS, E. Análise da qualidade das informações contábeis nas companhias abertas. **Anais do Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração**, São Paulo, SP, Brasil, 31, 1-16. 2007.
- PEREZ, M. M.; FAMÁ, R. Ativos intangíveis e o desempenho empresarial. **Revista Contabilidade & Finanças**, 17(40), 7-24. 2006.
- PEREZ, M. M.; FAMÁ, R. Características estratégicas dos ativos intangíveis e o desempenho econômico da empresa. **Unisanta Law and Social Science**, 4(2), 107-123. 2015.
- RAZZAQUE, R.; ALI, M.J; MATHER, P. Real earnings management in family firms: Evidence from an emerging economy. **Pacific-Basin Finance Journal**, 40, 237-250. 2016.
- RITTA, C. D. O.; CUNHA, L. C.; KLANN, R. C. Um estudo sobre causalidade entre ativos intangíveis e desempenho econômico de empresas (2010-2014). **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ**, 22(2), 92-107. 2017.
- SALVATTO, C.; MOORES, K. Research on accounting in family firms: Past accomplishments and future challenges. **Family Business Review**, 16(3), 160-177. 2010.
- SCHNORRENBERGER, D. Identificando, avaliando e gerenciando os recursos organizacionais tangíveis e intangíveis por meio de uma metodologia construtivista (MCDA): **uma ilustração na área econômico-financeira**. 2005.
- SECUNDO, G.; MARGHERITA, A.; ELIA, G.; PASSIANTE, G. Intangible assets in higher education and research: mission, performance or both? **Journal of Intellectual Capital**, 11(2), 140-157, 2010. <http://dx.doi.org/10.1108/14691931011039651>.
- STOLOWY, H.; BRETON, G. Accounts manipulation: A literature review and proposed conceptual framework. **Review of Accounting and Finance**, 3(1), 5-92. 2004.
- VERGAUWEN, P. G., ALEM, F. J. C. V. Annual report IC disclosures in the Netherlands, France and Germany. **Journal of Intellectual Capital**, 2005.
- WANG, D. Founding family ownership and earnings quality. **Journal of accounting research**, 44(3), 619-656. 2006.
- WATTS, R.; ZIMMERMAN, J. **Positive accounting theory**. New Jersey: Princete-Hall. 1986.
- XUE, S.; HONG, Y. Earnings management, corporate governance and expense stickiness. **China Journal of Accounting Research**, 9(1), 41-58. 2016.

YAO, D. F. T.; PERCY, M.; HU, F.. Fair value accounting for non-current assets and audit fees: Evidence from Australian companies. **Journal of Contemporary Accounting & Economics**, v. 11, n. 1, p. 31-45, 2015.

ZÉGHAL, D.; MAALOUL, A. The accounting treatment of intangibles – A critical review of the literature. In: **Accounting Forum**. Taylor & Francis, 2011.

Endereço dos Autores:

Avenida João Naves de Ávila, 2121
Campus Santa Mônica
Uberlândia - MG - Brasil