

Andréia de Lima

**MENSURAÇÃO DO NÍVEL DE EVIDENCIAÇÃO DOS  
INTANGÍVEIS ORGANIZACIONAIS NAS EMPRESAS DE  
CAPITAL ABERTO**

Dissertação submetida ao Programa de  
Pós-Graduação em Contabilidade da  
Universidade Federal de Santa Catarina  
para a obtenção do Grau de Mestre em  
Contabilidade.

Orientador: Prof. Antonio Cezar  
Bornia, Dr.

Florianópolis  
2016

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor,  
através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Universitária da UFSC.

Lima, Andréia de  
Mensuração do nível de evidenciação dos intangíveis  
organizacionais nas empresas de capital aberto /  
Andréia de Lima ; orientador, Antonio Cezar Bornia,  
2016.  
191 p.

Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de  
Santa Catarina, Centro Sócio-Econômico, Programa de  
Pós-Graduação em Contabilidade, Florianópolis, 2016.

Inclui referências.

1. Contabilidade. 2. Intangíveis Organizacionais.  
3. Evidenciação. 4. Teoria da Resposta ao Item. I.  
Bornia, Antonio Cezar. II. Universidade Federal de  
Santa Catarina. Programa de Pós-Graduação em  
Contabilidade. III. Título.

Andréia de Lima

**MENSURAÇÃO DO NÍVEL DE EVIDENCIAÇÃO DOS  
INTANGÍVEIS ORGANIZACIONAIS NAS EMPRESAS DE  
CAPITAL ABERTO**

Esta Dissertação foi julgada adequada para obtenção do Título de “Mestre em Contabilidade”, e aprovada em sua forma final pelo Programa de Pós-Graduação em Contabilidade.

Florianópolis, 07 de novembro de 2016.

---

Prof.<sup>o</sup> Ilse Maria Beuren, Dr.<sup>a</sup>

Coordenadora do Programa de Pós-Graduação em Contabilidade

**Banca Examinadora:**

---

Prof. Antonio Cezar Bornia, Dr.  
Orientador  
Universidade Federal de Santa  
Catarina

---

Prof.<sup>a</sup> Silvana Ligia Vincenzi, Dr.<sup>a</sup>  
Universidade Tecnológica Federal  
do Paraná

---

Prof.<sup>a</sup> Valdirene Gasparetto, Dr.<sup>a</sup>  
Universidade Federal de Santa  
Catarina

---

Prof. Darci Schnorrenberger, Dr.  
Universidade Federal de Santa  
Catarina



Este trabalho é dedicado aos meus pais.



## AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus pela vida, pelas inúmeras oportunidades que me proporcionou e pelas pessoas maravilhosas que colocou em meu caminho.

Aos meus pais, Valmir de Lima e Fátima Bertusso de Lima, que sempre incentivaram a busca por conhecimento e apoiaram minhas decisões neste período. Ao meu afiliado, Nelson, e demais membros da minha família e amigos pela compreensão nas minhas ausências. Em especial, ao meu amigo Dahian, pelas muitas palavras de incentivo.

Agradeço também ao meu orientador, prof. Antonio Cezar Bornia, pelo carinho, compreensão e ensinamentos passados.

Aos membros da banca, pelas críticas e sugestões que muito contribuíram ao trabalho

Aos colegas da pós-graduação, que tornaram essa jornada menos árdua e mais divertida. Principalmente aos colegas do Laboratório de Custos e Medidas e do Núcleo de Pesquisa em Controladoria, especialmente a Joice, Lorenzo, Débora, Alcindo e João.

Aos novos amigos que surgiram durante essa caminhada e fizeram com que eu me sentisse em casa, mesmo estando longe. Especialmente a Julia, Eder e Flávio pela companhia nos momentos de lazer.

À Maura, secretária do Programa de Pós-Graduação em Contabilidade, sempre prestativa, pela ajuda durante todo o mestrado.

Ao apoio financeiro da CAPES.

A todos que de alguma forma contribuíram nesse processo. Sem vocês esse trabalho não seria possível. Obrigada!





## RESUMO

O objetivo geral deste trabalho foi desenvolver um modelo para mensurar o nível de evidenciação dos Intangíveis Organizacionais nas empresas brasileiras, visando a comparabilidade. Esta pesquisa teve caráter descritivo com análise documental, utilizando como fonte de dados os relatórios financeiros das empresas, com uma abordagem quali-quantitativa. Para mensurar o nível de evidenciação dos Intangíveis Organizacionais nos relatórios das companhias abertas foi realizada uma revisão da literatura abrangente sobre os critérios de Intangíveis Organizacionais presentes nos relatórios das companhias, seja por evidenciação compulsória ou voluntária. O conjunto de critérios foi testado e aplicado aos relatórios financeiros (Balanço Patrimonial, Notas Explicativas e Relatório da Administração) de 465 empresas correspondentes ao ano de 2015 e publicados em 2016. Os dados foram tratados por meio da Teoria da Resposta ao Item. Com o auxílio do *software* Multilog foram estimados parâmetros de dificuldade e discriminação para cada um dos critérios elaborados. Com base na estimação, foram selecionados os itens adequados e aplicado o Modelo de Resposta Gradual (MRG), proposto por Samegima. Por fim, foi contruída uma escala de mensuração do nível de evidenciação dos Intangíveis Organizacionais. Em seguida, com base nos dados coletados, foi possível atribuir uma posição na escala para os relatórios de cada empresa, permitindo comparar os itens e as empresas entre si. Os relatórios analisados foram agrupados em cinco níveis de evidenciação: nível baixo, nível 0, nível 1, nível 2 e nível 3. Das 465 empresas analisadas, os relatórios de 99 companhias estão localizados no nível mais baixo da escala (até-1), 92 no nível 0, 202 no nível 1, 69 no nível 2 e apenas 3 no nível 3. A empresas classificadas no nível 0 atenderam de maneira satisfatória a maioria dos itens relacionados a evidenciação compulsória e as companhias acima do nível 0, além dos itens sobre evidenciação compulsória atenderam também itens de evidenciação voluntária, mostrando uma tendência das empresas em pelo menos atenderem as regulamentações vigentes.

**Palavras-chave:** Evidenciação. Intangíveis Organizacionais. Teoria da Resposta ao Item.



## ABSTRACT

The general objective of this study was to develop a model to measure the level of disclosure of Organizational Intangibles in Brazilian companies, aiming at comparability. This research had a descriptive character with documentary analysis, using as a data source the financial reports of the companies, with a qualitative-quantitative approach. In order to measure the level of disclosure of Organizational Intangibles in public companies' reports, a review of the comprehensive literature on the criteria of Organizational Intangibles present in the companies' realities was performed, either by compulsory or voluntary disclosure. The set of criteria was tested and applied to the financial reports (Balance Sheet, Explanatory Notes and Management Report) of 465 companies corresponding to the year 2015 and published in 2016. The data were treated using the Item Response Theory. With the help of the Multilog software, parameters of difficulty and discrimination were estimated for each of the elaborated criteria. Based on the estimation, the appropriate items were selected and the Gradual Response Model (MRG), proposed by Samegima, was applied. Finally, a scale for measuring the level of disclosure of Organizational Intangibles was constructed. Then, based on the data collected, it was possible to assign a position in the scale for the reports of each company, allowing to compare the items and the companies among themselves. The reports analyzed were grouped into five levels of disclosure: low level, level 0, level 1, level 2 and level 3. Of the 465 companies analyzed, the reports of 99 companies are located at the lowest level of the scale (up to -1) 92 at level 0, 202 at level 1, 69 at level 2, and only 3 at level 3. Companies classified at level 0 satisfactorily met most items related to compulsory disclosure and companies above level 0, in addition to items On compulsory disclosure also attended items of voluntary disclosure, showing a tendency of the companies to at least comply with the current regulations

**Keywords:** Disclosure. Organizational intangibles. Item Response Theory.



## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Ciclo de investimento em Ativos Intangíveis.....	37
Figura 2 - Estrutura dos Intangíveis Organizacionais .....	48
Figura 3 - Distribuição das empresas analisadas por setor econômico .....	85
Figura 4 - Matriz das curvas características dos itens (4ª fase).....	112
Figura 5 - Matriz das curvas características dos itens (5ª fase).....	117
Figura 6 - Curva característica do item 28.....	118
Figura 7 - Curva característica do item e Curva de Informação do Item 01 ....	119
Figura 8 - Curva Característica do Item e Curva da Informação do Item 12 ...	121
Figura 9 - Curva característica do item 71 .....	122
Figura 10 – Função de Informação do Instrumento .....	123
Figura 11 - Agrupamento dos itens por níveis âncora e quase-âncora.....	127
Figura 12 - Posicionamento dos relatórios das empresas na escala .....	138
Figura 13 - Setor econômico das empresas do nível baixo .....	140
Figura 14 - Setor econômico das empresas do nível 0 da escala.....	141
Figura 15 - Setor econômico das empresas do nível 1 da escala.....	141
Figura 16 - Setor econômico das empresas do nível 2 da escala.....	142
Figura 17 - Posição das empresas na escala de medida .....	143



## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Principais definições adotadas sobre Intangíveis Organizacionais ..31	31
Quadro 2 - Principais definições adotadas sobre Intangíveis Organizacionais ..32	32
Quadro 3 - Principais definições adotadas sobre Intangíveis Organizacionais ..33	33
Quadro 4 – Classificação dos Ativos Intangíveis .....	38
Quadro 5 - Literatura sobre Passivos Intangíveis .....	42
Quadro 6 - Classificação dos PIs de Harvey e Lusch (1999).....	44
Quadro 7 - Classificação dos Passivos Intangíveis externos de Stam (2009) ....	45
Quadro 8 - Classificação dos Passivos Intangíveis internos de Stam (2009).....	46
Quadro 9 - Estudos sobre a evidenciação dos Intangíveis Organizacionais.....	56
Quadro 10 – Conjunto de critérios utilizados por Avelino et al. (2012) .....	57
Quadro 11 – Conjunto de critérios utilizados por Guthrie e Petty (2000).....	58
Quadro 12 - Conjunto de critérios utilizado por Whiting e Miller (2008) .....	60
Quadro 13 - Conjunto de critérios utilizado por Yi e Davey (2010).....	61
Quadro 14 - Conjunto de critérios utilizado por Haji e Ghazali (2012).....	62
Quadro 15 - Conjunto de critérios utilizado por Bozzolan et al. (2003) .....	63
Quadro 16 - Conjunto de critérios utilizado por Manolopoulou e Tzelepis (2014) .....	64
Quadro 17 - Conjunto de critérios utilizado por Abeysekera (2014a) .....	65
Quadro 18 – Conjunto de critérios sobre evidenciação de IOs .....	66
Quadro 19 – Critérios relacionados à evidenciação compulsória de IOs no Brasil .....	75
Quadro 20 – Critérios relacionados à evidenciação voluntária de IOs .....	76
Quadro 21 – Empresas utilizadas no teste-piloto.....	79
Quadro 22 – Critérios relacionados à evidenciação voluntária de IOs .....	80
Quadro 23 – Critérios do <i>check-list</i> sobre a evidenciação compulsória de IOs ..	81
Quadro 24 – Critérios do <i>check-list</i> sobre IOs de estrutura interna .....	82
Quadro 25 – Critérios do <i>check-list</i> sobre IOs de estrutura externa.....	83
Quadro 26 – Critérios do <i>check-list</i> sobre IOs de competências dos funcionários .....	83
Quadro 27 – Critérios do <i>check-list</i> sobre Passivos Intangíveis .....	84
Quadro 28 – Descrição dos itens posicionados no nível baixo da escala.....	128
Quadro 29 – Descrição dos itens posicionados no nível 0 da escala.....	131
Quadro 30 – Descrição dos itens posicionados no nível 1 da escala.....	132
Quadro 31 – Descrição dos itens posicionados no nível 2 da escala.....	133
Quadro 32 – Descrição dos itens posicionados no nível 3 da escala.....	135
Quadro 33 – Quantidade de itens por nível da escala .....	136
Quadro 34 – Posição média dos setores econômicos na escala .....	139





## **LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS**

AI – Ativo Intangível

BP – Balanço Patrimonial

CCI – Curva Característica do Item

CII – Curva de informação do Item

CVM – Comissão de Valores Mobiliários

CODIM – Comitê de Orientação para Divulgação de Informações ao Mercado

CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis

DRE – Demonstração de Resultado do Exercício

IO – Intangível Organizacional

MRG – Modelo de Resposta Gradual

NEs – Notas Explicativas

P&D – Pesquisa e Desenvolvimento

PI – Passivo Intangível

RA – Relatório da Administração

TRI – Teoria da Resposta ao Item



## SUMÁRIO

<b>SUMÁRIO .....</b>	<b>41</b>
<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>25</b>
1.1 OBJETIVOS .....	27
1.1.1 Objetivo Geral.....	27
1.1.2 Objetivos Específicos .....	28
1.2 JUSTIFICATIVA DA PESQUISA.....	28
1.3 LIMITAÇÕES DA PESQUISA .....	29
1.4 ESTRUTURA DO TRABALHO .....	30
<b>2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....</b>	<b>31</b>
2.1 INTANGÍVEIS ORGANIZACIONAIS .....	31
2.1.1 Características dos Intangíveis Organizacionais.....	34
2.1.2 Tipos de Intangíveis Organizacionais.....	36
2.2 EVIDENCIAÇÃO.....	48
2.2.1 Evidenciação voluntária .....	50
2.2.2 Evidenciação compulsória.....	50
2.3 EVIDENCIAÇÃO DOS INTANGÍVEIS ORGANIZACIONAIS NAS EMPRESAS .....	54
<b>3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS .....</b>	<b>72</b>
3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA.....	72
3.2 PROCESSO DE REVISÃO DA LITERATURA .....	72
3.3 CONSTRUÇÃO DO INSTRUMENTO DE PESQUISA .....	73
3.4 COLETA DE DADOS E INFORMAÇÕES .....	84
3.5 TEORIA DA RESPOSTA AO ITEM.....	85
<b>4 DISCUSSÕES E RESULTADOS.....</b>	<b>89</b>
4.1 ESCALA DE MEDIDA .....	89
4.1.1 Estimação dos parâmetros dos itens.....	89
4.1.2 Construção da escala .....	124
4.1.3 Estimação do nível de evidenciação dos IOs dos relatórios.....	126
4.2 INTERPRETAÇÃO DA ESCALA.....	127

4.3 TIPOS DE INTANGÍVEIS ORGANIZACIONAIS NOS NÍVEIS DA ESCALA.....	135
4.3.1 Comparação com os estudos anteriores.....	136
4.4 POSICIONAMENTO DOS RELATÓRIOS NA ESCALA .....	137
4.4.1 Setores econômicos nos níveis da escala.....	139
5 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES.....	145
REFERÊNCIAS.....	147
APÊNDICE A – Curvas Características do Itens .....	155
APÊNDICE B – Nível de evidência das empresas.....	171





## 1 INTRODUÇÃO

A atual sociedade baseada no conhecimento deixou de concentrar sua fonte de recursos exclusivamente em ativos físicos e passou a reconhecer também o valor de outros elementos intangíveis como habilidades e conhecimentos dos funcionários, capacidade de inovação, administração de processos internos, rede de relacionamentos, carteira de clientes, pesquisa e desenvolvimento, tecnologia, marcas, patentes, franquias etc. (VARGAS, 2007).

Essa mudança fica evidente principalmente a partir dos anos 1970, quando o intangível representava apenas 5% do valor de mercado das organizações, e nas décadas seguintes, de acordo com Stewart (2002), em alguns casos passou a representar 95% do valor das organizações. Ou seja, as demonstrações contábeis tradicionais não mais estavam representando o valor real dos negócios, pois não englobavam os Intangíveis Organizacionais (LEV, 2001).

Na área contábil, Sveiby (1997), Edvinsson e Malone (1998), Lev (2001) e Stewart (2002) desenvolveram trabalhos seminais sobre esses elementos que não apresentam substância física, mas são percebidos pelo mercado. Desde então os elementos intangíveis, mais especificamente os ativos, passaram a ser tratados como fonte de vantagem competitiva para as empresas.

Porém, nem todos os Intangíveis Organizacionais são capazes de gerar benefícios para as entidades. O lado oposto também existe, embora pouco abordado na literatura. Harvey e Lusch (1999) foram os primeiros a chamar a atenção para os Passivos Intangíveis. Assim como o conhecimento dos funcionários pode agregar valor para a empresa, o treinamento inadequado dos colaboradores ou a falta de experiência dos gestores pode deteriorar o valor da companhia.

Mesmo que não estejam registrados no patrimônio das empresas, alguns Intangíveis Organizacionais são quase que instantaneamente reconhecidos pelo mercado. A inovação da Nintendo na criação de um jogo de realidade aumentada para *smartphones*, denominado Pokémon GO é um exemplo de como o mercado reconhece o Ativo Intangível das empresas. O lançamento do jogo gerou uma expectativa de benefício futuro para a companhia, de modo que cinco dias após o lançamento do produto, o valor de mercado da Nintendo aumentou em 7,5 bilhões de dólares (EXAME, 2016).

Os Passivos Intangíveis também são reconhecidos pelo mercado. Em outubro de 2016, a Samsung anunciou a retirada do *smartphone* Galaxy Note 7 do mercado. A retirada de um dos últimos lançamentos da

empresa do mercado se deve a um problema na qualidade do produto, pois o *smartphone* apresentou problemas de superaquecimento da bateria e casos de incêndio em alguns aparelhos, colocando em risco a segurança do usuário. Como consequência as ações da Samsung chegaram a desvalorizar 8% em apenas um dia e o grupo perdeu 15,4 bilhões de *wons* de sua capitalização na Bolsa (FOLHA DE SÃO PAULO, 2016).

Os Intangíveis Organizacionais, principalmente os ativos, apresentam características específicas como a capacidade de serem utilizados simultaneamente por diversas pessoas (SVEIBY, 1997; STEWART, 1998), aumentarem seu valor conforme o uso, enquanto que os elementos tangíveis sofrem desvalorização (SCHNORRENBARGER, 2005) e, principalmente, sua singularidade, ou seja, os intangíveis são únicos e de propriedade de uma única organização (KAYO *et al.*, 2006).

Essas características contribuem para as incertezas a respeito da mensuração e da estimação de vidas úteis dos Intangíveis Organizacionais (HENDRIKSEN; VAN BREDA, 1999), dificultando o reconhecimento destes elementos nos relatórios contábeis da companhias e acentuando a diferença entre o valor contábil da empresa e o valor reconhecido pelo mercado.

Alguns Intangíveis Organizacionais como marca ou reputação da companhia são facilmente reconhecidos pelo mercado. Porém, elementos como *know-how* são difíceis de serem evidenciados para os *stakeholders*, já que normalmente não são reconhecidos nas demonstrações financeiras das empresas. A ausência de evidenciação dos Intangíveis Organizacionais gera uma assimetria informacional entre os gestores da companhia e os usuários externos dos relatórios contábeis. Ou seja, uma das partes envolvidas - gestores - possuem mais informações sobre os intangíveis da organização do que a outra parte - *stakeholders* (HENDRIKSEN; VAN BREDA, 1999). Para os usuários dos relatórios contábeis como parâmetro confiável para a tomada de decisões, a ausência de evidenciação do Intangível Organizacional pode ser um fator prejudicial.

Contribuindo para aumentar a evidenciação e melhorar a qualidade da informação divulgada a respeito dos Intangíveis Organizacionais pelas empresas de capital aberto do Brasil, foi promulgado o CPC 04 (atualmente na versão R1) que estabelece critérios e orientações para evidenciação dos Intangíveis Organizacionais nos relatórios contábeis das companhias. Contudo, apesar da exigibilidade, estudos como o de Avelino *et al.* (2012), comprovam que as empresas brasileiras não cumprem integralmente o que é exigido no Brasil em termos de evidenciação compulsória.



Por outro lado, no contexto internacional, com a crescente relevância dos intangíveis no meio organizacional, muitas empresas divulgam informações sobre esses elementos em seus relatórios anuais, mesmo que de maneira voluntária, com o objetivo de reduzir a assimetria informacional e melhorar a transparência entre os gestores e demais partes interessadas (GUTHRIE; PETTY, 2000; PABLOS, 2002; SCHNEIDER; SAMKIN, 2008; VERGAUWEN *et al.*, 2007).

A evidenciação compulsória ou voluntária dos Intangíveis Organizacionais também traz outros benefícios para as companhias, tais como: redução dos custos de agência e do custo de capital; melhoria na liquidez de ações; e, maximização do valor de mercado (AVELINO *et al.*, 2012).

Ante a relevância da evidenciação dos Intangíveis Organizacionais, estudos vêm sendo realizados buscando identificar a frequência e a qualidade da divulgação de informações sobre tais elementos nos relatórios anuais. No entanto, abordam apenas os aspectos normativos (AVELINO *et al.*, 2012), ou apenas a evidenciação voluntária (GUTHRIE; PETTY, 2000; SUJAN; ABEYSEKERA, 2007; YI; DAVEY, 2010; MANOLOPOULOU; TZELEPIS, 2014). Os modelos existentes de evidenciação dos Intangíveis Organizacionais utilizaram abordagens distintas entre si, seja no tipo de informação coletada ou na métrica aplicada para avaliação da divulgação, dificultando a comparação dos resultados.

A partir do exposto, identifica-se a oportunidade de elaboração de um modelo que englobe a evidenciação compulsória e voluntária dos Intangíveis Organizacionais, que seja aplicável aos relatórios de organizações com diferentes características (tamanho, setor de atuação etc) e que permita comparações. Com essas observações, resume-se a problemática para o presente trabalho: como mensurar o nível de evidenciação dos Intangíveis Organizacionais de modo que possibilite comparar diferentes características em uma mesma escala?

## 1.1 OBJETIVOS

### 1.1.1 Objetivo Geral

Mensurar, comparativamente, o nível de evidenciação dos Intangíveis Organizacionais de empresas brasileiras.

### 1.1.2 Objetivos Específicos

Para atender ao objetivo geral, foram estabelecidos os seguintes objetivos específicos:

- a) identificar potenciais Intangíveis Organizacionais das empresas;
- b) definir itens associados ao traço latente “nível de evidenciação dos Intangíveis Organizacionais nos relatórios de empresas de capital aberto” do Brasil;
- c) criar uma escala que permita comparar o nível de evidenciação de Intangíveis Organizacionais dos relatórios das companhias abertas.

### 1.2 JUSTIFICATIVA DA PESQUISA

Os trabalhos desenvolvidos até o momento sobre a evidenciação dos Intangíveis Organizacionais (IOs) analisam, em sua maioria, apenas a frequência com que os Intangíveis Organizacionais são citados nos relatórios financeiros das empresas. O modelo proposto contribui para verificar não somente a frequência, mas também qualidade da informação divulgada.

Outra contribuição do estudo é a elaboração de um conjunto de itens sobre os IOs que abrange a evidenciação compulsória e voluntária desses elementos. A aplicação desse conjunto de itens nos relatórios das companhias permite verificar que tipo de informação as empresas divulgam sobre cada Intangível Organizacional e se tendem a divulgar primeiro os itens estabelecidos nas regulamentações para então dispenderem esforços para divulgar as informações voluntariamente ou se não há uma ordenação específica.

Com o auxílio da ferramenta estatística Teoria da Resposta ao Item no desenvolvimento do modelo, é possível determinar, além do nível de evidenciação dos IOs das empresas, quais itens são amplamente divulgados pelas companhias e quais são mais raros em seus relatórios contábeis. Desta maneira é possível atribuir diferentes “pesos” para cada item do conjunto. Logo, se uma empresa evidenciar dez itens que comumente são divulgados nos relatórios das companhias terá um nível de evidenciação diferente do que uma empresa que divulgou informações sobre nove itens comuns e um item que dificilmente é evidenciado.??

O modelo de mensuração do nível de evidenciação dos Intangíveis Organizacionais permite colocar tanto os itens como também as empresas na mesma escala de medida, possibilitando comparações entre eles.

A partir do modelo desenvolvido, a empresa que responder ao conjunto de itens poderá identificar o seu nível de evidenciação e comparar o seu nível de evidenciação em uma escala (0;1) com: (i) as companhias concorrentes; (ii) o nível médio de evidenciação do mercado ou do setor; e, (ii) o seu nível de evidenciação anterior – caso os itens sejam respondidos em mais de um período – verificando sua evolução.

Para os *stakeholders*, uma escala pronta que coloque na mesma métrica diversas empresas pode resultar em uma economia de tempo no processo de análise. Além de facilitar o acesso à informação, fornecendo os resultados de maneira resumida e fácil de comparar, proporciona uma visão geral do comportamento da evidenciação dos intangíveis das empresas. Além das empresas, a escala permite que setores sejam comparados. Desta maneira os *stakeholders* não precisam acessar cada relatório de cada empresa, pois os dados já estarão tratados facilitando a visualização.

Determinar o nível de evidenciação das companhias e principalmente, numa métrica que permita comparações é relevante, pois empresas que evidenciam mais informações úteis aos usuários externos tendem a aumentar a confiança dos *stakeholders* impactando na sua captação de recursos e geração de caixa no futuro.

O trabalho traz também uma contribuição teórica decorrente de seu ineditismo. Embora os elementos intangíveis tenham recebido destaque nos últimos anos, e diversos estudos venham sendo desenvolvidos a respeito da evidenciação desses elementos, não existem trabalhos sobre evidenciação de Intangíveis Organizacionais utilizando a Teoria da Resposta ao Item.

### 1.3 LIMITAÇÕES DA PESQUISA

Este estudo apresenta limitações decorrentes da metodologia adotada para desenvolvimento do modelo de mensuração dos IOs. O modelo desenvolvido é baseado nas informações divulgadas no Balanço Patrimonial, Notas Explicativas e Relatório da Administração, sendo que se a empresa normalmente utiliza outro meio para evidenciar os Intangíveis Organizacionais, este não foi considerado para avaliar o seu nível de evidenciação.

O conjunto de itens desenvolvido para o modelo foi aplicado pela autora por meio de um *check-list* nos relatórios das companhias, portanto, a interpretação da qualidade da informação divulgada depende da interpretação da autora.

E, por fim, como não foi realizado nenhum contato direto com as companhias não foi possível determinar com exatidão se a empresa não evidenciou determinado Intangível Organizacional intencionalmente ou se não evidenciou o elemento porque não o possuía.

#### 1.4 ESTRUTURA DO TRABALHO

Este estudo inicialmente faz uma revisão bibliográfica sobre os Intangíveis Organizacionais. Posteriormente, aborda aspectos da evidenciação dos Intangíveis Organizacionais nos relatórios divulgados pelas empresas aos *stakeholders* para desenvolvimento de conjunto de itens sobre os Intangíveis Organizacionais evidenciados pelas empresas. Os procedimentos metodológicos descrevem o método adotado e a elaboração do modelo de avaliação do nível de evidenciação dos Intangíveis Organizacionais. Em seguida é apresentada a interpretação do modelo desenvolvido e por fim, as conclusões da pesquisa.

## 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Os elementos intangíveis comumente surgem na literatura por meio de terminologias como Capital Intelectual, Ativos de Conhecimento, Recursos Intangíveis ou apenas Intangíveis. Na maioria dos casos, esses termos vêm sendo utilizados como sinônimos, dependendo do perfil do pesquisador (VARGAS, 2007). Neste trabalho foi adotada a denominação Intangíveis Organizacionais (IOs), pois se acredita que este termo representa melhor a situação estudada, sendo mais abrangente e atendendo não somente o Ativo Intangível, mas também o Passivo Intangível das empresas.

### 2.1 INTANGÍVEIS ORGANIZACIONAIS

A origem dos intangíveis remonta aos primórdios da civilização. Sempre que ideias foram colocadas em prática nas casas, nos campos, nas oficinas, foram criados intangíveis (VARGAS, 2007). Ondas de intangíveis foram criadas por invenções como eletricidade, motores de combustão interna, telefone e produtos farmacêuticos (LEV, 2001). Além de contribuírem para o desenvolvimento da sociedade, os IOs normalmente geram uma expectativa de retorno futuro para quem detém seu controle.

Diante de sua relevância, os IOs despertaram a atenção dos pesquisadores da área contábil. Sveiby (1997), Edvinsson e Malone (1998), Stewart (1998) e Lev (2001) desenvolveram estudos considerados seminais sobre IOs, sendo referência base para os estudos subsequentes. Esses autores utilizaram as palavras “Ativos Intangíveis” ou “Capital Intelectual” para se referirem ao Intangível Organizacional (IO), mas na literatura são encontradas outras terminologias, sendo as mais comuns apresentadas no Quadro 1.

Quadro 1 - Principais definições adotadas sobre Intangíveis Organizacionais

(continua)

<b>Autor</b>	<b>Termo</b>	<b>Definição</b>
Brooking (1996)	Capital Intelectual	Ativos Intangíveis combinados que habilitam a companhia a funcionar. Consiste de quatro componentes principais: ativos de mercado, ativos concentrados no ser humano, ativos de propriedade intelectual e ativos de infraestrutura.

Quadro 2 - Principais definições adotadas sobre Intangíveis Organizacionais

(continuação)

<b>Autor</b>	<b>Termo</b>	<b>Definição</b>
Sveiby (1997)	Ativo Intangível	Define intangíveis com base em suas três categorias, derivadas dos recursos humanos e organizacionais.
Bontis (1998)	Capital Intelectual	É a busca de uso do conhecimento efetivo (o produto finalizado) como oposto à informação (a matéria prima).
Edvinsson e Malone (1998)	Capital Intelectual / Ativo Intangível	Ativos Intangíveis são aqueles que não têm existência física, mas ainda assim têm valor para a companhia.
Stewart (1998)	Capital Intelectual	Capital Intelectual é o conhecimento material, a informação, a propriedade intelectual, experiências que podem ser colocadas em uso para criar riqueza e poder intelectual coletivo.
Petty e Guthrie (2000)	Capital Intelectual	Capital Intelectual é o valor econômico de duas categorias de Ativos Intangíveis de uma companhia.
Sánchez, Chaminade e Olea (2000)	Intangíveis	Diferenciação entre recursos intangíveis que podem ser medidos em algum momento e atividade intangíveis que surgem durante um período de tempo.
Lev (2001)	Ativo Intangível	Um Ativo Intangível é uma reivindicação de benefícios futuros que não tem forma física ou financeira.
Ordenez de Pablos (2003)	Capital Intelectual	Apresenta uma definição ampla de Capital Intelectual afirma que ele é a diferença entre o valor de mercado da Cia e seu valor contábil. Recursos baseados em conhecimento que contribuem para a vantagem competitiva sustentável de uma empresa formam o Capital Intelectual.

Quadro 3 - Principais definições adotadas sobre Intangíveis Organizacionais

(conclusão)

Hoss, Rojo e Grapeggia (2010)	Ativo Intangível	Ativos Intangíveis são incorpóreos representados por bens e direitos associados a uma organização. Independentemente de estarem contabilizados, possuem valor e podem agregar vantagens competitivas, tal como é o caso de uma marca.
-------------------------------	------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Fonte: Elaborado pela autora (2016)

Nota-se que o termo Capital Intelectual é utilizado para fazer referência aos Intangíveis Organizacionais (IOs) que estão relacionados ao conhecimento. A *Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD, 1993) esclarece que o Capital Intelectual é o valor econômico da união do Capital Estrutural – *software*, redes de distribuição e cadeias de abastecimento - e do Capital humano das organizações. Sendo assim, existem IOs que de acordo com esta definição não fazem parte do Capital Intelectual, por exemplo, a reputação da empresa. De acordo com a definição da OECD (1993) o Capital Intelectual pode ser considerado um subconjunto do Intangível.

A ausência de forma física e a expectativa de geração de riqueza para as organizações são elementos comuns nas definições apresentadas, independente da terminologia utilizada para se referir aos Intangíveis Organizacionais. Porém, assim como esses elementos imateriais podem gerar benefícios para uma organização, também podem causar perda do valor econômico da entidade, é o caso dos Passivos Intangíveis. Ou seja, assim como uma boa ideia tende a gerar ganhos para a empresa, uma má ideia posta em prática pode prejudicar a companhia.

Então, os Intangíveis Organizacionais são elementos que não apresentam substância física. Estes elementos podem ser Ativos - quando agregam valor para a entidade que os controla – ou Passivos – que de alguma maneira ocasionam uma redução no valor da empresa. Tanto os Ativos Intangíveis (AIs) como os Passivos Intangíveis (PIs) apresentam particularidades que vão além da ausência de forma física e os distinguem dos demais elementos de uma organização.

### 2.1.1 Características dos Intangíveis Organizacionais

Os IOs apresentam determinados atributos que os diferenciam dos recursos tangíveis e na maioria dos casos, oferecem vantagem competitiva para a empresa. Em uma empresa de transporte de passageiros, por exemplo, um ônibus é um Ativo Tangível que não pode ser utilizado para transportar passageiros por duas rotas distintas ao mesmo tempo, logo, a empresa deve optar por utilizar o veículo em uma rota em detrimento de outra, gerando um custo de oportunidade. Assim, um elemento tangível não pode ser utilizado por várias pessoas em diferentes lugares ao mesmo tempo (LEV, 2001). Essa característica não ocorre à alguns Intangíveis Organizacionais que apresentam **simultaneidade**. É o caso do *software* utilizado pela mesma empresa para venda e gerenciamento das passagens, que pode ser acessado por diversas pessoas ao mesmo tempo, sem prejudicar a qualidade da informação.

A característica de simultaneidade dos IOs pode ser uma fonte de vantagem de competitiva e geração de valor para as empresas, pois Ativos Intangíveis como *software* e marcas, aumentam seu valor conforme o uso. Por exemplo, quanto maior o número de usuários da rede social *Facebook* no mundo, maior é a expectativa de geração de benefício financeiro da companhia. Porém, para o lado oposto dos Ativos – os Passivos Intangíveis – a capacidade de utilização simultânea pode ser um fator altamente prejudicial. Por exemplo, quanto maior o número de colaboradores que recebe treinamento inadequado, maior é a possibilidade de falhas no processo ou ocorrência de acidentes. Quanto maior o número de clientes insatisfeitos espalhando informações negativas sobre determinado produto ou serviço, maior será o impacto negativo no valor da companhia, ocasionando uma expectativa prejuízo futuro. No caso dos PIs, quanto mais pessoas estão envolvidas, piores são as consequências.

O **custo de produção** é outra diferença entre os Tangíveis e Intangíveis Organizacionais. Nos Tangíveis o custo para produzir uma unidade adicional é similar ao da primeira unidade produzida (SCHNORRENBARGER, 2005). Em uma fábrica de móveis o custo para produzir uma unidade a mais de certo modelo de cadeira é praticamente igual ao custo da primeira cadeira fabricada. Nos Intangíveis o custo para produzir uma unidade adicional de Ativo Intangível é mínimo (SCHNORRENBARGER, 2005).

O custo para desenvolver um *software*, um medicamento e até mesmo um protótipo oriundo de uma nova ideia, geralmente é alto. Mas o custo para replicar ou distribuir o *software*, fabricar e distribuir o



medicamento e o novo produto é mínimo se comparado ao custo para desenvolver o primeiro. Ou seja, no processo de criação de um novo produto, a pesquisa e desenvolvimento das primeiras unidades envolve mais incerteza e necessita de um investimento elevado, porém a medida que o processo evolui, a incerteza sobre o produto diminui e o investimento necessário também, restando somente o custo para replicar a unidade.

O **risco** dos Intangíveis Organizacionais também difere se comparado ao dos elementos tangíveis. Alguns IOs, como inovação, demandam um investimento inicial maior e possuem um risco inerente associado e mais elevado do que os ativos físicos e até mesmo financeiros (LEV, 2001). O risco atribuído à inovação pode significar perder mais do que o esperado, ou ganhar mais do que o esperado. Pesquisadores passam anos em seus laboratórios, investindo tempo e dinheiro, testando teorias e fórmulas, na busca por um produto inovador. Porém pode ser que ao final do processo, o objetivo não seja alcançado. Mesmo assim não se pode negar a contribuição desse processo para o *know-how* do pesquisador. Um escritor, dedica anos de sua vida para escrever uma obra que pode se tornar um *best-seller* ou pode simplesmente ficar esquecida em uma prateleira da loja de livros.

Sabe-se também, que os bens tangíveis tendem a sofrer desgaste e desvalorizam com o passar do tempo. Um automóvel novo, adquirido hoje, dificilmente será vendido por um valor superior ou pelo mesmo valor no mês seguinte, mesmo que não tenha sido utilizado. Um prédio, além de sofrer desgaste devido ao seu uso, deteriora-se conforme os efeitos ambientais – chuva, sol ou maresia. Uma máquina utilizada no processo produtivo, vai se desgastando conforme o uso, até que pare permanentemente de funcionar.

Ao contrário dos tangíveis, os IOs são capazes de **gerar valor por longos períodos de tempo**. O desenvolvimento e comercialização de um novo medicamento pode gerar benefícios por muitos anos para a empresa. O direito autoral sobre um livro de sucesso rende valor monetário e *status* para o escritor por anos.

Porém, tal característica tem seus efeitos negativos. Da mesma forma que uma boa reputação corporativa tende a gerar valor para uma companhia por longos períodos de tempo, uma má reputação corporativa junto aos *stakeholders* deteriora o valor companhia. Ou seja, os Intangíveis Organizacionais amplamente defendidos na literatura como fonte de vantagem competitiva para as empresas, podem se tornar também uma desvantagem.

## 2.1.2 Tipos de Intangíveis Organizacionais

Respeitando a essência dos elementos intangíveis, é possível afirmar que quando o IO é uma fonte de benefício para a entidade, têm-se um Ativo Intangível. Já quando o IO é um elemento prejudicial para a organização têm-se um Passivo Intangível.

### 2.1.2.1 Ativos Intangíveis

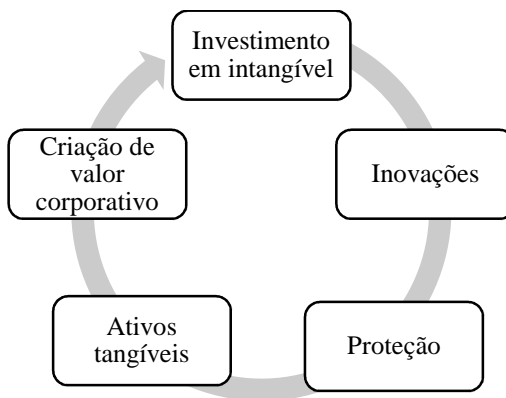
Em sua tese, Martins (1972) definiu o ativo como: “o futuro resultado econômico que se espera obter de um agente”. Os ativos podem ser de dois tipos: tangíveis e intangíveis. Hendriksen e Van Breda (1999) mencionam que a palavra intangível deriva do latim *tangere*, ou “tocar” e, portanto, os intangíveis são elementos que não podem ser tocados, porque não têm corpo.

Ativos que possuem forma física, como terrenos, máquinas e equipamentos são denominados tangíveis. Porém, quanto aos IOs, Martins (1972) alerta que contabilmente o sentido etimológico da palavra “intangível” não é seguido a risca. Pois, segundo o autor: “patentes são consideradas Ativo Intangível, mas prêmios de seguro antecipados não possuem qualquer caráter de tangibilidade maior do que aquelas, porém não pertencem ao grupo dos intangíveis”.

A Contabilidade busca preservar a essência sobre a forma, assim, a forma física não é um critério fundamental para determinar a existência de um ativo (CPC 00, 2011) tangível ou intangível. Patentes e direitos autorais, por exemplo, são considerados ativos desde que haja expectativa de geração de benefícios futuros que possam ser controlados pela companhia. Tal enquadramento corrobora as definições apresentadas anteriormente no Quadro 1.

Os AIs podem assumir diferentes formas: podem ser protegidos legalmente (propriedade intelectual), como as patentes, ou podem ser desprotegidos; podem ser incorporados a produtos tangíveis e duráveis, como um *software* de computador, ou podem ser individuais, como as marcas (LEV, 2001). Independente da forma como são apresentados, os AIs tendem a gerar valor para a entidade que detém o controles sobre eles. O ciclo de geração de valor de um AI é apresentado na Figura 1.

Figura 1 - Ciclo de investimento em Ativos Intangíveis



Fonte: Elaborado pela autora (2016)

O investimento realizado em AIs, facilita a criação de um ambiente favorável a inovações. Os produtos, serviços e processos gerados pelo processo de inovação – por exemplo, novas drogas ou canais de distribuição – são resultados de investimentos em áreas como pesquisa e desenvolvimento, tecnologia adquirida, capacitação de funcionários e custo de aquisição de clientes. Quando esses investimentos são comercialmente bem-sucedidos e protegidos por patentes ou vantagens do pioneirismo, são transformados em Ativos Tangíveis criando valor corporativo (LEV, 2001).

Outro aspecto é o investimento em Ativos Intangíveis visando, por exemplo, valoração da marca e melhora na reputação da empresa. Tais investimentos podem refletir na confiabilidade do consumidor perante a qualidade do produto ou serviço oferecido, levando-o a adquirir determinado produto ou serviço mesmo que pagando um preço superior, contribuindo, assim, para geração de fluxo de caixa da empresa. É o caso de um consumidor que opta por adquirir um tênis da marca *NIKE* ao invés de um produto com a mesma qualidade e um valor inferior, porém de uma marca menos conhecida.

A organização pode também melhorar através de investimento em Capital humano, o que deve levar a funcionários mais competentes e capazes. Esses funcionários proporcionarão melhor desenvolvimento de Capital Estrutural que, por sua vez, leva à criação de Capital Externo (relacionado ao cliente) mais produtivo. Esse processo ocasiona melhora

no desempenho financeiro da organização, resultando em aumento de preço de ações e melhores avaliações de mercado (KNIGHT, 1999).

Como uma maneira de segregar os AIs e melhorar o entendimento sobre esses elementos, os pesquisadores da área contábil se preocuparam em agrupar os elementos do Ativo Intangível. Cada autor segrega os AIs em categorias de acordo com a sua percepção sobre o tema, dando origem a vários modelos de classificação. Dentre as estruturas de classificação mais aceitas na literatura, estão as de Brooking (1996), Sveiby (1997) e Edvinsson e Malone (1998), apresentadas no Quadro 4.

O Comitê de Orientação para Divulgação de Informações ao Mercado (CODIM), diante do impacto dos AIs no valor de mercado das companhias, também ofereceu sua contribuição sobre o assunto. Em 2016, o CODIM emitiu o Pronunciamento de Orientação nº 20, no qual estabelece a sua classificação para os elementos dos Ativos Intangíveis, também apresentada no Quadro 4.

Quadro 4 – Classificação dos Ativos Intangíveis

<b>Brooking (1996)</b>	<b>Sveiby (1997)</b>	<b>Edvinsson e Malone (1998)</b>	<b>CODIM PO Nº 20 (2016)</b>
Ativos de mercado Ativo humano Ativos de propriedade intelectual Ativos de infraestrutura	Estrutura interna Estrutura externa Competência do funcionário	Capital humano Capital Estrutural	Capital Intelectual Capital humano Capital Social e de Relacionamento

Fonte: Elaborado pela autora (2016)

Embora Brooking (1996) tenha optado por classificar o AI em quatro categorias distintas, Sveiby (1997) e o CODIM (2016) em três e Edvinsson e Malone (1998) em duas apenas, todos os modelos separam o Capital humano dos demais Ativos Intangíveis, ressaltando a importância e características desse grupo.

Brooking (1996) e Sveiby (1997) também definiram categorias distintas para os AIs relacionados ao ambiente externo e interno das organizações. Brooking (1996) categorizou separadamente os AIs de propriedade intelectual, enquanto os demais autores consideram a propriedade intelectual um componente da estrutura interna (SVEIBY,

1997), do Capital Estrutural (EDVINSSON; MALONE, 1998) ou do Capital Intelectual (CODIM, 2016).

Na classificação de Brooking (1996), os ativos de mercado representam o potencial que a empresa possui em decorrência dos IOs que estão relacionados ao mercado, tais como: marca, clientes, lealdade dos clientes, negócios recorrentes, negócios em andamento, canais de distribuição. Já os benefícios que o indivíduo pode proporcionar para as organizações por meio da sua expertise, criatividade, conhecimento e habilidade para resolver problemas fazem parte do ativo humano.

No grupo de ativos de propriedade intelectual encontram-se ativos que necessitam de proteção legal para proporcionarem às organizações benefícios tais como *know-how*, segredos industriais, *copyright*, patentes e *design*, e, nos ativos de infraestrutura estão classificados tecnologias, metodologias e processos empregados, como cultura organizacional, sistema de informação, métodos gerenciais, aceitação ao risco, banco de dados de clientes.

Por sua vez, Sveiby (1997) divide os Ativos Intangíveis em três categorias: estrutura interna, estrutura externa e competência do funcionário. A estrutura interna é responsável por dar suporte ao desenvolvimento e melhor aproveitamento do Capital humano no processo de geração de valor. Os itens da estrutura interna podem ser criados pelos funcionários ou podem ser adquiridos em outro lugar. São exemplos de estrutura interna: sistemas de informação, patentes e cultura organizacional. Sveiby (1997) destaca que decisões sobre desenvolver ou investir nesse tipo de ativo podem ser tomadas com um grau de segurança, pois o trabalho é realizado internamente ou trazido de fora para a empresa.

A estrutura externa inclui as relações com clientes e fornecedores, marcas e reputação. Alguns elementos da estrutura externa podem ser considerados propriedade legal, mas os investimentos na estrutura externa não podem ser feitos com o mesmo grau de segurança dos realizados na estrutura interna (SVEIBY, 1997). O valor desses ativos é determinado basicamente pelo grau de satisfação com que a empresa soluciona os problemas de seus clientes, de modo que, nesse caso, existe sempre um elemento de incerteza. As reputações e as relações podem mudar ao longo do tempo e não é possível controlar o comportamento dos clientes.

A competência dos funcionários envolve a capacidade de agir em diversas situações para criar tanto Ativo Tangível como Intangível. Assim como os clientes e fornecedores, os funcionários – seus conhecimentos, competências e habilidades - não podem ser considerados propriedade da organização, pois não “pertencem” efetivamente a ela. No entanto, Sveiby (1997) acredita que os elementos da competência do funcionário devam

ser evidenciados, pois não há organização sem empregados e, justamente as competências dos empregados que são capazes de criar valor para a organização.

No entendimento de Edvinsson e Malone (1998), a capacidade, conhecimento, habilidade, criatividade, capacidade de inovação e experiências individuais dos empregados e gerentes fazem parte do Capital humano, e a infraestrutura que dá suporte ao Capital humano – que inclui os sistemas de informação, capacidade organizacional, imagem da empresa, bancos de dados, patentes, marcas registradas, direitos autorais, filosofia organizacional e canais de distribuição – é o Capital Estrutural.

Para o CODIM (2016) o Ativo Intangível abrange o Capital Intelectual, o Capital humano e o Capital Social e de Relacionamento. O Capital Intelectual é composto por valores intangíveis baseados no conhecimento, com potencial para alavancar a criação de valor por meio de investimento em pesquisa e inovação. Por exemplo: patentes; investimento em pesquisa e inovação; desenvolvimento de *softwares* e produtos; e, percepção da marca.

Na categoria de Capital humano, estão as competências, capacidades e experiências dos colaboradores em todos os níveis, bem como suas motivações para inovar. É o caso da habilidade e experiência das pessoas, do engajamento na estratégia, que gera motivação para inovar, da lealdade e motivação para melhoria dos processos, incluindo a capacidade para liderar, gerenciar e colaborar e do alinhamento com governança, valores éticos e mecanismos de gestão de riscos.

O Capital Social e de Relacionamento são as relações estabelecidas com as comunidades e outras partes interessadas e a habilidade para compartilhar informações para aprimorar o bem-estar individual e coletivo. As interações dentro de, e entre comunidades e outros grupos dentre seu público estratégico, relações com clientes, fornecedores e parceiros são exemplo de Capital Social e de Relacionamento.

Apesar das diversas classificações existentes, nos estudos sobre evidenciação de Intangíveis Organizacionais, há uma predominância da utilização da classificação elaborada por Sveiby (1997), também adotada neste trabalho.

Um aspecto notado na literatura sobre os Intangíveis Organizacionais é que desde a década de 1970, grande parte das discussões é direcionada para obter consenso quanto à conceituação, classificação, reconhecimento e o melhor método para mensuração dos Ativos Intangíveis. Somente nos últimos vinte anos, a atenção de poucos

pesquisadores voltou-se para investigação do lado oposto – os Passivos Intangíveis.

### 2.1.2.2 Passivos Intangíveis

Assim como os Ativos Intangíveis (AIs), os Passivos Intangíveis (PIs) são elementos imateriais. Porém, não geram expectativa de benefício para a entidade que os controla. Pelo contrário, espera-se que ocorra uma redução de valor e, até mesmo, prejuízos futuros.

Se comparada aos Ativos Intangíveis, a literatura que aborda os Passivos Intangíveis é escassa. Garcia-Parra *et al.* (2006) verificaram que a quantidade de estudos que mencionam o termo ou a existência de PIs é de aproximadamente 1:200 (um em cada duzentos) dentre os que abordam o Capital Intelectual – elemento do Ativo Intangível.

Para Simó e Sallán (2008), o ingresso do termo Passivo Intangível na literatura pode ser atribuída a Harvey e Lusch (1999) e aos trabalhos posteriores de Caddy (2000), García-Parra *et al.* (2004) e Simo e García-Parra (2004). A partir de então, outros pesquisadores passaram a considerar a existência de intangíveis que não fossem necessariamente ativos e despendeu esforços no sentido de melhor entender e classificar tais elementos.

De acordo com Santis e Giuliani (2013), o conceito de Passivo Intangível é investigado na literatura sob duas óticas principais: uma entende o Passivo Intangível como uma amortização do valor dos Ativos Intangíveis e a outra, mais fiel à definição contábil de passivo, considera Passivos Intangíveis como riscos ou obrigações não-monetárias. Entretanto, alguns estudiosos aderem às duas perspectivas, conforme apresentado no Quadro 5.

Um dos pressupostos da existência dos Passivos Intangíveis, defendido pelos autores que utilizam a perspectiva que considera o PI amortização do Ativo Intangível é o passivo a descoberto. Quando o valor de mercado de uma empresa é superior ao seu valor contábil, o resultado é uma criação de valor para empresa existindo uma expectativa maior de que essa empresa será capaz de gerar benefícios. Essa diferença, geralmente é atribuída à existência do Ativo Intangível (HARVEY; LUSCH, 1999).

Porém, quando a situação oposta ocorre e o valor de mercado da empresa é inferior ao seu valor contábil, Harvey e Lusch (1999) atentam para que tal situação poderia configurar a existência de Passivos Intangíveis, pois ao invés da expectativa de geração de benefício futuro, acredita-se que a empresa sofrerá perdas futuras. Corroborando com esta

linha de pensamento, Abeysekera (2003) define o Passivo Intangível como: “intangíveis que não são identificados nas demonstrações financeiras e que diminuem valor da empresa”.

Quadro 5 - Literatura sobre Passivos Intangíveis

<b>Autores</b>	<b>Ano</b>	<b>Perspectiva</b>	<b>Foco</b>
Harvey e Lusch	1999	Obrigação Amortização	Definição e classificação
Caddy	2000	Amortização	Determinar a existência dos Passivos Intangíveis
Ca�ibano	2001	Amortização	Menciona a existência
Konar et al.	2001	Obrigação	Foco no meio ambiente
Rosset	2003	Obrigação	Menciona a obrigação não monetária
Abeysekera	2003	Amortização	Mensuração e classificação
Porto	2003	Obrigação Amortização	Diminuição da saúde dos trabalhadores e da obrigação para a empresa
Garcia-Parra et al.	2004	Obrigação Amortização	Identificação e análise
Simo e Garcia-Parra	2004	Amortização	Definição e análise
Viedma	2004	Amortização	Menciona a existência.
Lozano e Fuentes	2005	Amortização	Como elemento que diminui o Capital Intelectual
Garcia-Parra et al.	2006	Obrigação	Como nova tendência no estudo de Capital Intelectual
Ahonen	2009	Amortização	Menciona e busca explicações para a existência
Garcia-Parra et al.	2009	Obrigação	Definição e mensuração

Fonte: Adaptado de Garcia-Parra *et al.* (2006), Simó; Sallán (2008) e Santis; Giuliani (2013)

Contudo, atribuir essa diferença entre o valor de mercado e o valor contábil das organizações exclusivamente aos Intangíveis Organizacionais – ativos ou passivos - é um pensamento incompleto. Existem outros fatores que explicam tal diferença, como a



supervalorização de Ativos Tangíveis e Financeiros, questões legais (GARCÍA AYUSO, 2003; UPTON, 2001) e crises econômicas.

Para Garcia-Parra *et al.* (2009) o ponto principal da perspectiva baseada na amortização dos Ativos Intangíveis, é que ela tende a se afastar da definição clássica de passivos. Dessa maneira, ao invés de considerar Passivos Intangíveis como obrigações com *stakeholders*, essa perspectiva busca identificar as causas da perda de valor relacionadas aos Ativos Intangíveis e as considera amortizações do Ativo Intangível.

Tais amortizações podem ser causadas, por exemplo, por falta de competências, perda de funcionários-chave (SIMO; GARCÍA-PARRA, 2004) ou uso de Ativos Intangíveis em uma má ideia (CADDY, 2000). Por exemplo, o desenvolvimento de um novo produto que pretendia ser revolucionário para o mercado consumidor, mas fracassou.

A segunda corrente da literatura é mais aderente à definição clássica de passivos e entende o Passivo Intangível como uma obrigação não-monetária (GARCIA-PARRA *et al.*, 2009). Dentro dessa perspectiva, de acordo com Santis e Giuliani (2013), são encontradas três principais subdefinições de PIs: a primeira como uma representação da responsabilidade da empresa de transferir recursos econômicos ou prestar serviços a outras entidades no futuro (HARVEY; LUSCH, 1999); a segunda define PIs como obrigações não monetárias relacionadas com decisões inadequadas ou comportamentos, presentes ou passadas (GARCIA-PARRA *et al.*, 2009); e a terceira, assume que PIs representam os riscos associados ao Capital Intelectual (BRUNOLD; DURST, 2012; ROSETT, 2003)

Buscando, os pontos positivos de cada corrente da literatura – amortização e obrigação –, Simó e Sallán (2008) propuseram uma definição integradora das duas visões: “Passivos Intangíveis são aquelas obrigações com os *stakeholders* da organização, de caráter não monetário, não físico, cuja não satisfação provoca uma depreciação dos Ativos Intangíveis da organização”.

Assim como ocorre com os AIs, os estudos sobre Passivos Intangíveis buscaram categorizar esses elementos, porém as estruturas de classificação propostas não são tão solidificadas se comparadas aos Ativos Intangíveis.

Harvey e Lusch (1999) propuseram um modelo (Quadro 6) onde os PIs são classificados em internos e externos, além de quatro subcategorias: problemas de processo, problemas humanos, problemas informacionais e problemas de configuração. O objetivo principal desse modelo é permitir que a administração da empresa desenvolva, de forma

proativa, ações para reverter ou pelo menos diminuir o impacto dos efeitos dos PIs para cada categoria.

Quadro 6 - Classificação dos PIs de Harvey e Lusch (1999)

<b>Potenciais Passivos Intangíveis</b>	<b>Passivos Intangíveis internos</b>	<b>Passivos Intangíveis externos</b>
Problemas de processo	Processo de planejamento estratégico fraco P&D inadequados Processo de fabricação antiquado Processo de desenvolvimento de novos produtos fraco	Má qualidade do produto/serviço Baixo comprometimento/confiança dos fornecedores/sistemas de distribuição Alta rotatividade de clientes, fornecedores e sistemas de distribuição Contingências pelo não cumprimento de regulamentos/leis
Problemas humanos	Alta rotatividade de funcionários Discriminação entre funcionários Treinamento inadequado Alta gerência inexperiente	Má propaganda “boca-a-boca” entre clientes Responsabilidade com clientes prejudicados por produtos Lei baseada na lealdade entre segmentos de mercado em crescimento
Problemas informacionais	Falta de infraestrutura de informação adequada Incapacidade de transformar dados em informação (falta de análise)	Informações negativas sobre marca/produto ( <i>recall</i> ) Diminuição da reputação corporativa Processo litigioso bem-sucedido contra a companhia Relatório de analista de ações desfavorável sobre a companhia
Problemas de configuração	Estrutura organizacional pouco flexível Falta de patentes/direitos autorais Localização geográfica inadequada de plantas, armazéns etc.	Canais de distribuição inadequados para alcançar o crescimento Falta de alianças estratégicas para alavancar base de recursos Alocação ineficiente de instalações de produção

Fonte: Harvey e Lusch (1999)

A classificação de Harvey e Lusch (1999) lista os Passivos Intangíveis mais comuns nas organizações e possibilita que a empresa desenvolva medidas para identificar seus potenciais geradores de PIs e trabalhe para eliminá-los ou minimizar seus efeitos antes que causem prejuízo.

Outro modelo conhecido de classificação de Passivos Intangíveis foi proposto por Stam (2009). Esse modelo utiliza a distinção de PIs externos e internos. Os Passivos Intangíveis externos são divididos em passivos de força maior e passivos de mercado, conforme apresentado no Quadro 7.

Quadro 7 - Classificação dos Passivos Intangíveis externos de Stam (2009)

<b>Passivos Intangíveis externos</b>	
Força maior	Aquecimento global Envelhecimento da população Esgotamento dos recursos naturais Adulteração de produto e outros atos de terrorismo Instabilidades políticas Crise financeira e econômica Inquietação social Boicotes
Passivos de mercado	Ciclo de vida da indústria Mercados lotados Concorrentes bem-sucedidos Novos jogadores no mercado Inovação tecnológica, levando a destruição criativa Produtos ou serviços substitutos

Fonte: Stam (2009)

No modelo de Stam (2009) os PIs externos se referem às causas de deterioração que vêm de fora da organização, desta maneira a empresa não pode evitar que o Passivo Intangível ocorra, mas pode se preparar para os seus impactos.

Os PIs de força maior são geralmente difíceis de prever ou controlar. Uma população que aumenta gradativamente sua taxa de longevidade, ou seja, está envelhecendo, tende a mudar os padrões de consumo e se a empresa não adaptar o seu produto às necessidades dos consumidores sofrerá perdas.

Os PIs de mercado também estão fora do controle da organização. Eles são resultado da concorrência do ambiente empresarial, porém podem ser previstos com mais facilidade do que os PIs de força maior.

Exemplos desse tipo de passivo são os concorrentes bem-sucedidos ou novos produtos que podem substituir os oferecidos pela companhia.

Já os Passivos Intangíveis internos (Quadro 8) são as causas de deterioração que surgem a partir das fontes de criação de valor de dentro da organização, ou seja do mau uso dos Ativos Intangíveis. Stam (2009) separa os PIs internos em três subcategorias: passivos humanos, passivos estruturais e passivos relacionais.

Quadro 8 - Classificação dos Passivos Intangíveis internos de Stam (2009)

<b>Passivos Intangíveis internos</b>	
<b>Passivos humanos</b>	Alta rotatividade de funcionários Risco de perder funcionários-chave Concorrência interna Síndrome do não inventado aqui Treinamento e desenvolvimento inadequados
<b>Passivos estruturais</b>	Responsabilidade de novidade A responsabilidade da pequenez Pensamento de grupo Homogeneidade gestão de topo Gestão tenue Performance passada Processo de planejamento estratégico fraco Informação ou infraestrutura de conhecimento deficiente Conhecimento órfão Custo da ignorância Luta pelo poder Inércia organizacional Esclerose organizacional <i>Gap</i> entre o saber-fazer Cultura organizacional hostil Complexa estrutura organizacional
<b>Passivos relacionais</b>	Má reputação corporativa Má propaganda boca a boca Má qualidade do produto ou serviço Falta de alianças estratégicas Complexidade relacional

Fonte: Stam (2009)

Os PIs humanos são resultados da má utilização dos recursos humanos da organização, como a alta rotatividade de funcionários. Já os

PIs estruturais são causados pela deterioração dos recursos intangíveis que não compreendem o Capital humano da entidade. São exemplos de PIs estruturais a ausência de planejamento estratégico e a burocracia dentro da organização.

Os PIs relacionais surgem a partir da relação com os clientes, fornecedores e demais *stakeholders*. Por exemplo, a má reputação corporativa adquirida devido à má qualidade do produto comercializado pela empresa.

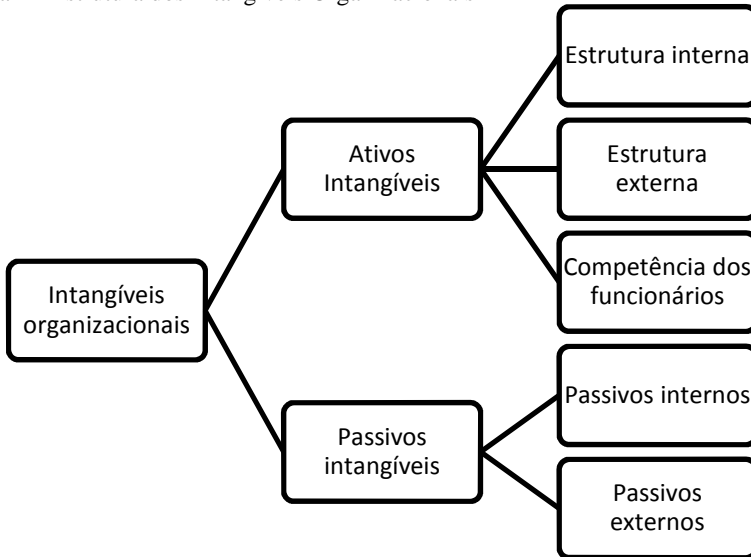
Stam (2009) reforça ainda que não há sentido em estabelecer uma lista fixa de Passivos Intangíveis, pois as variáveis que podem gerar PIs são praticamente infinitas e podem mudar em cada organização. É importante ressaltar também que uma situação potencialmente geradora de um Passivo Intangível não vai obrigatoriamente gerar um prejuízo para a entidade. Uma crise financeira, por exemplo, pode se tornar um Passivo Intangível para a empresa, mas pode também ser uma oportunidade de crescimento do negócio, depende como a empresa gerencia a situação.

Existem fatos que por si só não são ativos nem Passivos Intangíveis, mas têm potencial para gerar AIs ou PIs no futuro. Como no caso de uma reestruturação dos níveis de gerência, ou mudança na alta administração, o evento em si não é um Intangível Organizacional, mas se for bem sucedida pode se tornar um AI que contribui para geração de benefício futuro, se for mal sucedida pode ser um PI.

Assim, a empresa possuir potenciais geradores de PI, apesar deles serem indicadores de deterioração, não é uma notícia necessariamente ruim, pois eles podem servir de estímulo para a inovação (STAM, 2009), ou seja, depende da capacidade da empresa em lidar com a situação e a sua capacidade de gerenciamento desses passivos. A reação rápida e eficaz da empresa será determinante sobre tamanho e tempo de vida do Passivo Intangível. Neste sentido, Caddy (2000) destaca a importância do papel dos Ativos Intangíveis não somente para geração de riqueza futura para a empresa, mas também para evitar ou minimizar o impacto dos Passivos Intangíveis.

Com base nas informações levantadas até aqui, pode-se elaborar uma estrutura de classificação dos Intangíveis Organizacionais, conforme apresentado na Figura 2. A estrutura considera a existência dos ativos e Passivos Intangíveis nas empresas.

Figura 2 - Estrutura dos Intangíveis Organizacionais



Fonte: Elaborado pela autora (2016)

Os Ativos Intangíveis são divididos em estrutura interna, estrutura externa e competência dos funcionários, de acordo com a classificação de Sveiby (1997), e os Passivos Intangíveis são classificados em internos e externos, de acordo com Harvey e Lusch (1999) e Stam (2009).

Os Intangíveis Organizacionais podem influenciar de maneira significativa o valor de uma companhia, porém devido às suas características nem sempre o *stakeholder* pode facilmente identificar esses elementos nas organizações. Uma forma de resolver essa questão é através da evidenciação de informação a respeito dos IOs.

## 2.2 EVIDENCIAÇÃO

A divulgação de indicadores, dados econômicos e financeiros e informações qualitativas é fundamental para reduzir a assimetria informacional entre os gestores das empresas e os *stakeholders*. A ideia central é que a evidenciação – ou *disclosure* – aproxime os níveis de informações entre os participantes do mercado, visto que uma informação que antes era de conhecimento de poucas pessoas, como controladores ou gestores da companhia, torna-se pública. Sendo assim, o nível de

assimetria informacional do mercado diminui à medida que o nível de divulgação aumenta (MURCIA, 2009).

Verrecchia (2001) divide o estudo da evidenciação em três categorias: (i) divulgação baseada em associação; (ii) divulgação baseada em discricionariedade; e, (iii) divulgação baseada em eficiência. A primeira engloba os efeitos causados por agentes, com a associação entre a evidenciação e variáveis de mercado, por exemplo, o preço da ação das empresas e o custo de capital. Neste sentido, Abeysekera (2014b) acredita que principalmente grandes companhias realizam uma evidenciação voluntária do intangível orientada para os *stakeholders*, buscando aumentar sua visibilidade e captação de recursos.

A segunda categoria examina como os gestores ou as empresas exercem discricionariedade no que tange à divulgação da informação sobre o que eles têm conhecimento. Já a terceira investiga a existência de uma divulgação que promova e tenha relação com a eficiência econômica.

A evidenciação pode ser feita de maneira quantitativa ou qualitativa e para garantir a transparência faz-se necessário que as empresas divulguem não somente as informações positivas, mas negativas também (GOULART, 2004). Ou seja, para afastar o viés das decisões dos *stakeholders*, as empresas devem evidenciar os lucros obtidos e os prejuízos e riscos, quando existentes. Além do que, a divulgação das informações deve ser tempestiva, clara e com qualidade (DANTAS *et al.*, 2008; BHASIN, 2014).

A evidenciação de informações em demonstrações contábeis – inclusive notas explicativas – e relatórios secundários é um dos meios através do qual a Contabilidade pode alcançar seu objetivo principal, que, de acordo com Iudícibus (2000) é fornecer informação econômica relevante para que cada usuário possa tomar suas decisões e realizar seus julgamentos com segurança. Entretanto, diante da diversidade de usuários não há consenso acerca do tipo de informação que deveria ser divulgada pelas empresas (MURCIA, 2009).

Deste modo, um sistema de evidenciação bem estruturado permite aos investidores obter informações exatas e confiáveis sobre as empresas e sobre como a organização está utilizando os recursos para gerar benefícios futuros, podendo fazer “melhores” escolhas de investimento. Bhasin (2014) salienta um aumento da divulgação corporativa causa uma redução no custo de capital próprio da empresa.

### **2.2.1 Evidenciação voluntária**

A evidenciação de informações contábeis pode ocorrer de maneira compulsória ou voluntária (LIMA, 2007). Quando a evidenciação não é obrigatória por lei, ou a informação divulgada vai além da determinada pela legislação, considera-se *disclosure* voluntário. Tal evidenciação oferece maior transparência para a empresa no âmbito corporativo.

Murcia (2009) salienta que as empresas são motivadas a realizar a evidenciação voluntária desde que o benefício esperado diante da divulgação de tal informação supere os custos da mesma. Dentre os benefícios de uma maior evidenciação de informações estão: menor custo de capital de terceiros (LIMA, 2007); menor custo de capital próprio (BOTOSAN, 1997); e aumento da liquidez das ações da empresa (LEUZ; VERRECCHIA, 2000).

A evidenciação voluntária representa uma livre escolha realizada pelos gestores para divulgar informações adicionais ao usuário. Desta forma, a empresa tende a divulgar voluntariamente informações positivas (DYE, 2001). Entretanto, o usuário racional interpreta a informação não-divulgada como uma informação negativa ou desfavorável (VERRECCHIA, 2001), sendo assim, a empresa pode optar por divulgar informações negativas voluntariamente caso acreditar que será penalizada se não o fizer.

Utilizando-se da evidenciação voluntária, as organizações fornecem ao seu usuário informações sobre as suas estratégias, visão e, também informações sobre potenciais geradores de ativos e/ou Passivos Intangíveis.

### **2.2.2 Evidenciação compulsória**

A evidenciação compulsória abrange os requerimentos e informações para registro das companhias abertas e as demais informações periódicas expedidas pelas Comissões de Valores Mobiliários ou associações de cada país (LIMA, 2007).

#### **2.2.2.1 Evidenciação compulsória de Ativos Intangíveis no Brasil**

No Brasil, a evidenciação compulsória dos intangíveis nas demonstrações contábeis ganhou destaque com a promulgação da Lei 11.638/2007, que alterou a estrutura das demonstrações contábeis das entidades, criando formalmente um subgrupo no conjunto de ativos do balanço patrimonial para os Ativos Intangíveis. De acordo com a Fipecafi



(2010), essa alteração reduz a assimetria informacional, sendo inegável a sua contribuição para a elevação da qualidade dos demonstrativos das empresas.

A adesão do Brasil às normas internacionais de contabilidade, também ofereceu contribuição para o registro desses ativos. A Comissão de Valores Mobiliários (CVM), através da deliberação 644 (CVM, 2010), aprovou e tornou obrigatório para as companhias abertas a adoção do Pronunciamento Técnico CPC 04 (R1) (CPC, 2010), que trata do reconhecimento, mensuração e evidenciação dos Ativos Intangíveis.

Já o CODIM, emitiu, em junho de 2016, o Pronunciamento de Orientação nº 20, com o propósito de instruir as empresas de capital aberto sobre as melhores práticas concernentes à divulgação de informações sobre o Ativo Intangível.

O referido pronunciamento se baseia nos Pronunciamentos Contábeis vigentes, principalmente no CPC 04 (R1) (CPC, 2010), porém visa orientar a evidenciação dos aspectos relevantes dos AIs, tanto nos relatórios legais (exigidos por lei ou por órgãos reguladores) das companhias quanto em suas divulgações complementares (*release*, entre outras).

De acordo com o PO nº 20 (CODIM, 2016) os AIs das companhias abertas devem ser apresentados em classes, conforme sua relevância e devem ser evidenciadas as seguintes informações para cada classe de Ativo Intangível, fazendo a distinção entre aqueles gerados internamente e outros AIs:

- a) se tem vida útil indefinida ou definida;
- b) se a vida útil for definida, divulgar os prazos de vida útil ou as taxas de amortização e os métodos de amortização utilizados;
- c) o valor contábil bruto, a eventual amortização acumulada e as eventuais perdas acumuladas no valor recuperável, no início e no final do período;
- d) a rubrica da Demonstração do Resultado em que qualquer amortização de Ativo Intangível for incluída;
- e) a conciliação do valor contábil no início e no final do período, demonstrando:
  - i. as adições, indicando separadamente as que foram geradas por desenvolvimento interno, as adquiridas separadamente e as adquiridas por meio de uma combinação de negócios;

- ii. os ativos classificados como mantidos para venda ou incluídos em grupo de ativos classificados como mantidos para venda;
- iii. as variações durante o período resultantes de reconhecimento ou reversão de perdas do valor recuperável do AI;
- iv. qualquer amortização reconhecida no período;
- v. as variações cambiais líquidas geradas pela conversão das Demonstrações Contábeis para a moeda de apresentação e de operações no exterior para a moeda de apresentação da companhia; e
- vi. outras alterações no valor contábil durante o período.

A distinção na divulgação de informações sobre AIs gerados internamente dos demais ocorre porque o CPC 04 (R1) (CPC, 2010) não permite o reconhecimento de todos os intangíveis como ativo no balanço patrimonial da entidade. Elementos como marcas, títulos de publicações, listas de clientes, gastos com pesquisa, *goodwill* e outros itens de mesma natureza e gerados internamente, não devem ser reconhecidos como Ativos Intangíveis.

Essa normatização gera controvérsias no meio acadêmico, pois apesar da dificuldade de mensuração, alguns autores defendem que deveriam ser dispendidos mais esforços no sentido de reconhecer esses ativos. Normatizadores contábeis poderiam desenvolver as bases para o reconhecimento e a mensuração de Ativos Intangíveis gerados internamente (UPTON, 2001).

O CPC 04 (R1) (CPC, 2010) e o PO nº 20 (CODIM, 2016) também orientam as entidades a divulgarem:

- informações sobre Ativos Intangíveis que perderam o seu valor nos termos dos Pronunciamentos Contábeis vigentes;
- alterações nas estimativas contábeis referentes à avaliação da vida útil de Ativo Intangível, ao método de amortização ou aos valores residuais;
- em relação a Ativos Intangíveis avaliados como tendo vida útil indefinida, o seu valor contábil e os motivos que fundamentam essa avaliação. Ao apresentar essas razões, a Companhia deve descrever os fatores mais importantes que levaram à definição de vida útil indefinida do ativo;

- uma descrição, o valor contábil e o prazo de amortização remanescente de qualquer Ativo Intangível individual relevante para as Demonstrações Contábeis;
- em relação a Ativos Intangíveis adquiridos por meio de subvenção ou assistência governamentais e inicialmente reconhecidos ao valor justo, a Companhia deve divulgar o valor justo inicialmente reconhecido dos ativos, o seu valor contábil e o método de mensuração após o reconhecimento, pelo método de custo. Devem ainda ser divulgados a existência e os valores contábeis de Ativos Intangíveis cuja titularidade é restrita e os valores contábeis de Ativos Intangíveis oferecidos como garantia de obrigações. Deve ser divulgado, ainda, o valor dos compromissos contratuais advindos da aquisição de Ativos Intangíveis; e
- o total de gastos com pesquisa e desenvolvimento reconhecidos como despesas no período.

Em regra geral, a empresa não pode reconhecer os gastos com pesquisa e desenvolvimento como ativo no balanço patrimonial, contudo deve divulgar o total destes gastos reconhecidos como despesa no período (CPC 04 R1, 2010).

O CPC 04 (R1) (CPC, 2010) e o PO nº 20 (CODIM, 2016) recomendam também que a companhia divulgue a descrição de qualquer AI totalmente amortizado que ainda esteja em operação e faça uma breve descrição dos AIs significativos, controlados pela companhia, mas que não são reconhecidos como ativos porque não atendem aos critérios de reconhecimento contábil de Ativo Intangível.

#### 2.2.2.2 Evidenciação compulsória de Passivos Intangíveis no Brasil

Os Pronunciamentos brasileiros não fazem menção ao Passivo Intangível, contudo o CPC 25 (CPC, 2009) dispõe sobre contingências passivas. Este pronunciamento determina que o passivo contingente não é reconhecido porque não é provável que ocorra a saída de recurso ou o valor da obrigação não pode ser mensurado com confiabilidade. Se a saída de recurso for provável, torna-se uma provisão e, portanto, reconhecida. Entretanto, a menos que seja remota a possibilidade de ocorrer qualquer desembolso na liquidação, a entidade deve divulgar, para cada classe de passivo contingente na data do balanço, uma breve descrição da natureza do passivo contingente e, quando praticável: (a) a estimativa do seu efeito financeiro; (b) a indicação das incertezas relacionadas ao valor ou

momento de ocorrência de qualquer saída; e (c) a possibilidade de qualquer reembolso.

No passivo contingente das companhias são geralmente reconhecidas as provisões com danos ambientais e com processos judiciais, que são potenciais Passivos Intangíveis da entidade.

Menezes, Ponte e Mapurunga (2011) ressaltam que mesmo com a obrigatoriedade de evidenciação de informações sobre Ativos Intangíveis, é possível que as empresas se utilizem da discricionariedade ao definir o nível dessa divulgação, podendo existir incentivos econômicos que determinem uma maior evidenciação de informações. Muitas empresas não se limitam a evidenciar somente o que a regulamentação orienta, divulgando informações sobre os ativos e Passivos Intangíveis nos relatórios complementares.

### 2.3 EVIDENCIAÇÃO DOS INTANGÍVEIS ORGANIZACIONAIS NAS EMPRESAS

Estudos empíricos vêm sendo realizados, em diferentes países, com o intuito de investigar a evidenciação dos Intangíveis Organizacionais. Esta seção apresenta características básicas dos estudos mais citados na área contábil, a fim de reforçar a literatura existente, tal como apresentado no Quadro 9.

Percebe-se que há uma concentração maior de estudos sobre a evidenciação dos Intangíveis Organizacionais em países europeus. A quantidade de critérios (ou itens) utilizados para investigar a evidenciação variou entre 10 e 46. Porém o número de empresas analisadas em cada estudo ficou concentrada em menos de 50 por amostra. Esse fato pode ser explicado pela dificuldade de coleta de dados, sendo que os estudos coletaram dados diretamente dos relatórios anuais das empresas, utilizando de análise de conteúdo.

Verifica-se também que os aspectos de estrutura externa são os mais evidenciados. Provavelmente por serem mais passíveis de identificação, mensuração e registro do que elementos da estrutura interna e competência dos funcionários.

Os estudos abordaram, em sua totalidade, a evidenciação dos Ativos Intangíveis, sendo que os Passivos Intangíveis não foram investigados, talvez por ser um tema de investigação ainda recente, pouco discutido e que deixa muita interrogações.

Os pesquisadores, em sua maioria, investigaram a evidenciação voluntária dos Intangíveis Organizacionais, sendo assim, não existe uma padronização específica para divulgação desses elementos, o que pode

levar a uma dificuldade maior para encontrar a informação, sendo que o modo de divulgação pode variar de uma empresa para outra. Os únicos a investigarem a evidência compulsória de informação sobre Intangíveis Organizacionais foram Avelino et al. (2012), no Brasil.

Quadro 9 - Estudos sobre a evidenciação dos Intangíveis Organizacionais

Autor e ano	País	Qtd. de itens	Amostra			% evidenciação de elementos intangíveis		
			< 50	50 a 100	> 100	Estrutura interna	Estrutura externa	Competência do funcionário
Guthrie e Petty (2000)	Austrália	24	X			30	40	30
Brennan (2001)	Irlanda	24	X			29	49	22
Bozzolan et al. (2004)	Itália	22	X			30	40	21
Goh e Lim (2004)	Malásia	24	X			37	41	22
Vandemaele et al. (2005)	Holanda, Suécia e Reino Unido	22	X			Holanda: 31 Suécia: 28 Reino Unido: 30	Holanda: 40 Suécia: 38 Reino Unido: 42	Holanda: 29 Suécia: 34 Reino Unido: 28
Abeysekera e Guthrie (2005)	Sri Lanka	41	X			20	44	36
Guthrie et al (2006)	Austrália e China	24			X	Austrália (1998): 30 Austrália (2002): 41 China (2002): 28	Austrália (1998): 40 Austrália (2002): 49 China (2002): 37	Austrália (1998): 30 Austrália (2002): 10 China (2002): 35
Bozzolan et al. (2006)	Itália e Reino Unido	22		X		Itália: 28,75 Reino Unido: 24,11 Total: 26,58	Itália: 52,38 Reino Unido: 60,22 Total: 56,30	Itália: 18,87 Reino Unido: 15,38 Total: 17,12
Sujan e Abeysekera (2007)	Austrália	24	X			31	48	21
Whiting e Miller (2008)	Nova Zelândia	18		X		21	47	33
Yi e Davey (2010)	China	21	X			30	46	24
Haji e Ghazali (2012)	Malásia	40		X		22	46	32
Avelino et al. (2012)	Brasil	17		X		-	-	-
Abeysekera (2014)	Sri Lanka	10	X			-	10	-
Manolopoulou e Tzelepis (2014)	Grécia	46		X		2008: 12 2009: 13 2010: 12	2008: 47 2009: 46 2010: 45	2008: 41 2009: 41 2010: 43

\* o estudo de Avelino et al. (2012) abordou a evidenciação compulsória.

Fonte: Elaborado pela autora (2016)

No âmbito nacional, Avelino et al. (2012) apresentaram um índice de evidenciação de informações compulsórias sobre Ativos Intangíveis de 53 empresas de capital aberto, referente ao ano de 2010. Para elaboração do índice, os autores se embasaram nos critérios do CPC 04(R1) (CPC, 2010) – demonstrados no Quadro 10. Os resultados mostraram que nenhuma companhia cumpriu integralmente as determinações do CPC. Além disso, encontrou-se uma relação positiva entre o tamanho da empresa e o nível de evidenciação.

Quadro 10 – Conjunto de critérios utilizados por Avelino et al. (2012)

I – Valor do Intangível/Amortização
01 - Informações sobre intangíveis separados em classes
02 - Valor de custo do intangível no final do período
03 - Amortização acumulada (mais as perdas acumuladas no valor recuperável) no final do período
04 - Valor líquido do intangível no final do período
05 - Valor de custo do intangível no início do período
06 - Eventual amortização acumulada no início do período
07 - Valor líquido do intangível no início do período
08 - Amortização reconhecida no período
II – Vida útil
09 - Classificação da vida útil do intangível como definida ou indefinida
10 - Motivos que fundamentam a avaliação e os fatores mais importantes que levaram à definição de vida útil definida ou indefinida
11 - Prazos de vida útil ou as taxas de amortização utilizadas
12 - Métodos de amortização utilizados para Ativos Intangíveis com vida útil definida
III – Conciliação do valor contábil
13 - Rubrica da demonstração do resultado em que qualquer amortização de Ativo Intangível foi incluída
14 - Informações sobre adições, baixas e transferências
15 - Informações sobre ativos classificados como mantidos para venda ou outras baixas
16 - Informações sobre realizações de testes de <i>impairment</i> e constituição da provisão de perda, quando aplicável
IV – Informação adicional
17 – Total de gastos com pesquisa e desenvolvimento reconhecidos como despesas no período

Fonte: Avelino et al. (2012)

Analisando os estudos, verifica-se também uma tendência dos pesquisadores em replicar ou utilizar o mesmo quadro conceitual em outros países para comparar os resultados. Um dos estudos mais replicados foi o de Guthrie e Petty (2000) que investigaram como as empresas australianas evidenciavam os seus intangíveis nos relatórios anuais. O objetivo principal não era somente identificar a quantidade, mas também o tipo de informação fornecida aos usuários externos. Para tanto, os autores elaboraram um quadro de elementos intangíveis de acordo com a classificação proposta por Sveiby (1997): estrutura interna, estrutura externa e competência dos funcionários. O quadro final, apresentado no Quadro 11, foi composto por uma matriz de 24 elementos intangíveis derivados de pronunciamentos do *International Federation of Accountants* (1998) e *Society of Management Accountants of Canada* (1998) sobre o assunto.

Quadro 11 – Conjunto de critérios utilizados por Guthrie e Petty (2000)

Estrutura interna	Estrutura externa	Competência dos funcionários
Propriedade intelectual	Marcas	<i>Know-how</i>
Patentes	Clientes	Educação (instrução)
Direitos autorais	Fidelidade dos clientes	Qualificação profissional
<i>Trademarks</i>	Nomes de companhias	Conhecimento relativo ao trabalho
Ativos de infraestrutura	Canais de distribuição	Conhecimento relativo a competência
Filosofia gerencial	Colaborações de negócios	Espírito empreendedor
Cultura corporativa	Acordos de licenças	
Processos gerenciais (administrativos)	Contratos favoráveis	
Sistemas de informação	Acordos de <i>franchising</i>	
Sistemas de <i>networking</i>		
Relações financeiras		

Fonte: Adaptado de Guthrie e Petty (2000)

Os achados deste estudo mostraram uma tendência das empresas em evidenciar os IOs em termos mais discursivos do que numéricos, dada a dificuldade existente em atribuir valor a esses elementos. O IO que



apresentou maior frequência nas empresas estudadas foi o “espírito empreendedor”. O estudo também observou que não existe um acordo ou consenso sobre a estrutura de evidenciação dos intangíveis. Entretanto, devido ao reconhecimento dos benefícios futuros que podem gerar para a organização, há uma tendência das empresas em adotarem uma postura proativa no sentido de mensurar e evidenciar os intangíveis.

O estudo de Guthrie e Petty (2000) é base para diversos trabalhos subsequentes na área de evidenciação de Intangíveis Organizacionais em diversos países. Dentre os estudos que utilizaram o mesmo quadro de elementos intangíveis podem ser mencionados Brennan (2001), Goh e Lim (2004), Guthrie et al. (2006), Vergauwen e Van Alem (2005) e Sujan e Abeyskera (2007).

Na Irlanda, Brennan (2001) verificou que na maioria das empresas analisadas o valor de mercado era superior ao valor contábil, o que é um indicativo da relevância dos intangíveis naquelas organizações. Sendo assim, era esperado que estas optassem pela divulgação voluntária de informações sobre elementos intangíveis. Entretanto, a análise revelou que pouco foi divulgado sobre a competência dos funcionários, indicando que empresas irlandesas estão fazendo pouco progresso na mensuração desses Ativos Intangíveis. Os Intangíveis Organizacionais raramente foram referidos nos relatórios anuais investigados e, quando referido, foi em termos qualitativos. Diante dos resultados, a autora percebeu pouco interesse na medição e contabilização de Intangíveis Organizacionais.

Goh e Lim (2004) analisaram a evidenciação de Intangíveis Organizacionais em empresas da Malásia e os achados mostraram que a incidência de divulgação de informações qualitativas é alta, mas informações quantitativas não são tão comuns. Os autores destacaram também que a evidenciação de elementos como “patentes”, “direitos autorais”, “marcas”, “acordos de *franchising*”, “*know-how*” e “qualificação profissional”, foi limitada. Eles atribuíram tal fator à inexistência de normas sobre tais elementos na data do estudo no país.

Guthrie et al. (2006) verificaram a divulgação dos intangíveis na Austrália e em Hong-Kong e encontraram baixos níveis de evidenciação voluntária, predominando a divulgação de informações de maneira qualitativa em ambos os países. Os autores identificaram uma relação positiva entre o nível de evidenciação e o tamanho da empresa. Notou-se também uma crescente conscientização da necessidade das empresas em evidenciar os elementos intangíveis. Porém devido ao baixo índice de divulgação pode-se concluir que as forças de mercado por si só não parecem ser suficientes para garantir a plena satisfação de necessidades de informação de acionistas e partes interessadas.

Na mesma linha pesquisa, Sujan e Abeysekera (2007) investigaram as práticas de evidenciação do intangível em vinte companhias australianas. O estudo aplicou técnicas de análise de conteúdo nos relatórios anuais de 2004 das empresas e encontrou resultados semelhantes aos de Guthrie e Petty (2000). Os resultados demonstraram que 73% da evidenciação da companhia era baseada em informações qualitativas. O aspecto mais relatado pelas empresas foi a filosofia gerencial, e, percebeu-se um aumento na evidenciação dos intangíveis desde o trabalho de Guthrie e Petty (2000).

Alguns estudos fizeram modificações no quadro elaborado por Guthrie e Petty (2000). Foi o caso de Whiting e Miller (2008) que analisaram a evidenciação de Intangíveis Organizacionais na Nova Zelândia. Porém, além de avaliar o nível de evidenciação, os autores buscaram relacioná-lo ao “*hidden value*” ou grau de intangibilidade – calculado pela diferença entre valor de mercado e valor contábil das companhias. Para tanto, foram utilizados 18 critérios sobre de Intangíveis Organizacionais (Quadro 12). Os resultados demonstraram uma relação fraca entre o *hidden value* e a divulgação dos elementos intangíveis das empresas.

Quadro 12 - Conjunto de critérios utilizado por Whiting e Miller (2008)

Estrutura interna	Estrutura externa	Competência do funcionário
Propriedade intelectual Filosofia gerencial Cultura corporativa Processos gerenciais (administrativos) Relações financeiras Sistemas de informação/ <i>Networking</i>	Marcas Clientes Satisfação dos clientes Nomes de companhias Canais de distribuição Acordos de licenças Colaborações de negócios	Funcionário Educação (instrução) Qualificação profissional Conhecimento relativo ao trabalho Espírito empreendedor

Fonte: Whiting e Miller (2008)

Yi e Davey (2010) analisaram a extensão e a qualidade da evidenciação do intangível em empresas chinesas. Utilizando o conjunto de critérios apresentado no Quadro 13, eles identificaram quatro principais aspectos de divulgação do intangível: processos de gestão,

empregados, parceria de negócios e marcas/reputação. Contudo, o nível de evidenciação do IO das empresas do continente chinês não foi considerado alto. A maioria dos atributos intangíveis relatados pelas empresas foram expressos em termos discursivos, ao invés de numéricos. Os resultados também sugerem que não há um padrão na evidenciação do intangível pelas empresas. Entretanto, apesar do nível de qualidade da divulgação não ser considerado forte, percebeu-se que as empresas têm um compromisso modesto em divulgar suas informações para o público externo.

Quadro 13 - Conjunto de critérios utilizado por Yi e Davey (2010)

<b>Estrutura interna</b>	<b>Estrutura externa</b>	<b>Competência do funcionário</b>
Patentes Direitos autorais <i>Trademarks</i> Filosofia gerencial Cultura corporativa Sistemas de informação Sistemas de <i>networking</i> Relações financeiras	Marcas Clientes Satisfação dos clientes Nomes de companhias Canais de distribuição Parcerias de negócios Acordos de licenças <i>Market-share</i>	Funcionário Educação (instrução) Qualificação profissional Conhecimento relativo Ao trabalho Espírito empreendedor

Fonte: Yi e Davey (2010)

Na Malásia, Haji e Ghazali (2012) utilizaram um conjunto (Quadro 14) composto por 40 critérios referentes aos Intangíveis Organizacionais para verificar a evidenciação destes elementos. Os resultados mostraram uma tendência crescente na evidenciação dos intangíveis nas empresas malaias. Foi percebido também uma diferenciação entre o nível de divulgação de cada categoria de Intangíveis Organizacionais, sendo que há uma tendência maior na evidenciação de elementos de estrutura externa.

Quadro 14 - Conjunto de critérios utilizado por Haji e Ghazali (2012)

Estrutura interna	Estrutura externa	Competência do funcionário
Propriedade intelectual Patentes Direitos autorais <i>Trademarks</i> Cultura corporativa Filosofia gerencial Cultura corporativa Liderança Inovação Sistemas de informação Pesquisa e desenvolvimento	Informações de Marcas Marcas Reconhecimento da marca Desenvolvimento da marca <i>Goodwill</i> Base de clientes Informações relativas ao cliente Satisfação dos clientes Fidelidade dos clientes Apreciação do cliente Retenção do cliente Suporte ao cliente Sistema de <i>feedback</i> do cliente Cuidados especiais com clientes idosos ou que possuem deficiência Canais de distribuição <i>Maket-share</i> do cliente Parcerias Parceiras de negócios Acordos de licenças <i>Joint venture</i>	Competência <i>Know-how</i> do funcionário Educação (instrução) Qualificação profissional Conhecimento relativo ao trabalho Conhecimento compartilhado Motivação Expertise do funcionário Equipes de <i>experts</i> Especialista Treinamento Diversidade cultural Pessoal Recursos humanos (número) Satisfação dos funcionários Retenção de funcionários

Fonte: Haji e Ghazali (2012)

Bozzolan et al. (2003) também utilizaram um quadro conceitual semelhante ao de Guthrie e Petty (2000) em empresas italianas. Entretanto, o quadro utilizado para identificar os Intangíveis Organizacionais sofreu algumas alterações, passando de 24 critérios para 22 (Quadro 15). Os resultados demonstraram que o tamanho da empresa e o setor do mercado em que ela atua foram fatores relevantes para

explicar as diferenças na quantidade de informações divulgadas sobre os Intangíveis Organizacionais.

Quadro 15 - Conjunto de critérios utilizado por Bozzolan et al. (2003)

<b>Estrutura interna</b>	<b>Estrutura externa</b>	<b>Competência do funcionário</b>
Propriedade intelectual Patentes Direitos autorais <i>Trademarks</i> Ativos de infraestrutura Cultura corporativa Processos gerenciais Sistemas de informação Sistemas de <i>networking</i> Projetos de pesquisa	Marcas Clientes Fidelidade dos clientes Canais de distribuição Colaborações de negócios Colaborações de pesquisa Contatos financeiros Acordos de licenças Acordos de <i>franchising</i>	<i>Know-how</i> Educação (instrução) Funcionários Conhecimento relativo ao trabalho Conhecimento relativo a competência

Fonte: Bozzolan et al. (2003)

Vandemaele et al. (2005) aplicou os critérios do Quadro 15 em empresas da Suécia, Holanda e Reino Unido. Os autores perceberam um aumento na divulgação dos elementos intangíveis ao longo do tempo. Os resultados revelaram ainda que empresas suecas divulgaram mais informações sobre os Intangíveis Organizacionais que os demais países investigados.

Bozzolan et al. (2006) realizaram comparações entre empresas da Itália e do Reino Unido, e, concluíram que empresas italianas revelam, em média, a mesma quantidade de informações sobre Intangíveis Organizacionais que empresas do Reino Unido. Os autores atribuíram esse fator às semelhanças no porte e setor das empresas componentes da amostra estudada.

Manolopoulou e Tzelepis (2014) analisaram a evidenciação de elementos intangíveis em empresas gregas. Diferente da maioria dos estudos realizados anteriormente, os autores verificaram não somente os relatórios anuais, mas também relatórios financeiros, responsabilidade social e corporativa, apresentações corporativas, prospectos e outros relatórios. Os critérios utilizados pelos autores são apresentados no Quadro 16.

Quadro 16 - Conjunto de critérios utilizado por Manolopoulou e Tzelepis (2014)

Capital humano	Capital Estrutural	Capital Relacional
Funcionários	Patentes	Marcas
Conhecimento relativo ao trabalho	Direitos autorais	Base (carteira) de clientes
Experiência Profissional	Marcas registradas	Fidelidade de clientes
Competências relativas ao trabalho	Filosofia gerencial	Satisfação de clientes
Oportunidades de carreira	Cultura corporativa	Parcela do mercado ( <i>market share</i> )
Treinamento	Processos gerenciais	Suporte ao cliente
Educação	Inovação	Canais de distribuição
Gênero	Pesquisa e desenvolvimento	Colaborações de negócios
Nacionalidade	Sistemas de informação	Contatos financeiros
Idade		Contratos de licenças
Cargo		Contratos de <i>franchising</i>
Espírito empreendedor		Padrões de qualidade
Produtividade dos funcionários		Nome/imagem da companhia
Satisfação dos funcionários		Relação com fornecedores
Retenção de funcionários		Relação com <i>stakeholders</i> /investidores
Ambiente de trabalho		Responsabilidade social
Senso de compromisso		
Colaboração (trabalho em equipe)		
Saúde e segurança pessoal		
Remuneração e sistema de incentivo		
Pensões e apólice de seguro		

Fonte: Manolopoulou e Tzelepis (2014).

Dentre os achados, os autores identificaram que o item “pesquisa e desenvolvimento” foi divulgado por poucas empresas, confirmando o baixo nível de investimento na área. Os autores acreditam que as empresas gregas parecem não ter percebido a vantagem competitiva atrelada aos Intangíveis Organizacionais, dada a divulgação restrita destes elementos nos relatórios. Por outro lado, a dificuldade de mensuração e o

custo para elaboração de relatórios sobre essas informações pode ser um fator que contribuiu para a baixa divulgação.

Abeysekera (2014a) analisou a evidenciação dos Intangíveis Organizacionais em empresas do Sri Lanka, no período entre 2001 e 2003. O autor utilizou análise de conteúdo nos relatórios anuais para identificar a frequência da evidenciação e em seguida realizou entrevista semiestruturada nas empresas da amostra, buscando identificar também qual a motivação na decisão de divulgar informações sobre os elementos intangíveis.

Para analisar a frequência da divulgação, Abeysekera (2014a) utilizou um quadro com 10 critérios de capital externo, agrupados em cinco categorias, conforme apresentado no Quadro 17. O autor destacou que as empresas utilizaram seus relatórios anuais para promover a sua imagem corporativa como uma organização responsável e preocupada com a comunidade e o meio ambiente. Contudo, as informações divulgadas pelas empresas nos relatórios não eram falsas, apenas selecionadas, a fim de manter uma boa imagem perante os *stakeholders*.

Quadro 17 - Conjunto de critérios utilizado por Abeysekera (2014a)

<b>Categoria</b>	<b>Item</b>
Construção da marca	Marcas
	Satisfação dos clientes
	Padrões de qualidade
Construção da imagem corporativa	Nomes da companhia
	Contratos favoráveis
Canais de distribuição	Canais de distribuição
Parcerias de negócios	Colaborações de negócios
	Contratos de licenças
	Contratos de franchising
<i>Market-share</i>	<i>Market-share</i>

Fonte: Abeysekera (2014a)

A partir estudos anteriores sobre evidenciação dos IOs, pode-se verificar que apesar de haver alterações no conjunto de critérios utilizado, muitos estão presentes em todos os estudos. Com base nesses estudos, é possível elaborar um conjunto de itens abrangente sobre a evidenciação voluntária dos Intangíveis Organizacionais, apresentado no Quadro 18.

Quadro 18 – Conjunto de critérios sobre evidênciação de IOs

(continua)

Item	Autores
<b>Estrutura Interna</b>	
Direitos autorais	Guthrie e Petty (2000); Yi e Davey (2010); Haji e Ghazali (2012); Bozzolan et al. (2013); Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Patentes	Guthrie e Petty (2000); Yi e Davey (2010); Haji e Ghazali (2012); Bozzolan et al. (2013); Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Marcas registradas	Guthrie e Petty (2000); Yi e Davey (2010); Haji e Ghazali (2012); Bozzolan et al. (2013); Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Filosofia gerencial	Guthrie e Petty (2000); Whiting e Miller (2008); Yi e Davey (2010); Haji e Ghazali (2012); Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Cultura corporativa	Guthrie e Petty (2000); Whiting e Miller (2008); Yi e Davey (2010); Haji e Ghazali (2012); Bozzolan et al. (2013); Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Liderança	Haji e Ghazali (2012)
Inovação	Haji e Ghazali (2012); Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Processos gerenciais	Guthrie e Petty (2000); Whiting e Miller (2008); Bozzolan et al. (2013); Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Sistemas de informação	Guthrie e Petty (2000); Whiting e Miller (2008); Yi e Davey (2010); Haji e Ghazali (2012); Bozzolan et al. (2013); Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Sistemas de <i>networking</i>	Yi e Davey (2010); Bozzolan et al. (2013)
Sistemas de relacionamento	Guthrie e Petty (2000)
Relações financeiras	Guthrie e Petty (2000); Whiting e Miller (2008); Yi e Davey (2010); Bozzolan et al. (2013); Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Pesquisa e desenvolvimento	Haji e Ghazali (2012); Bozzolan et al. (2013); Manolopoulou e Tzelepis (2014)



Quadro 18 – Conjunto de critérios sobre evidenciação de Ois

(continuação)

Item	Autores
<b>Estrutura Externa</b>	
Reconhecimento e desenvolvimento da marca	Guthrie e Petty (2000); Whiting e Miller (2008); Yi e Davey (2010); Haji e Ghazali (2012); Bozzolan et al. (2013); Manolopoulou e Tzelepis (2014); Abeysekera (2014a)
Imagem da companhia	Guthrie e Petty (2000); Whiting e Miller (2008); Yi e Davey (2010); Manolopoulou e Tzelepis (2014); Abeysekera (2014a)
Padrão de qualidade	Manolopoulou e Tzelepis (2014); Abeysekera (2014a)
Canal de distribuição	Guthrie e Petty (2000); Whiting e Miller (2008); Yi e Davey (2010); Haji e Ghazali (2012); Bozzolan et al. (2013); Manolopoulou e Tzelepis (2014); Abeysekera (2014a)
Colaborações de negócios	Guthrie e Petty (2000); Whiting e Miller (2008); Yi e Davey (2010); Haji e Ghazali (2012); Bozzolan et al. (2013); Manolopoulou e Tzelepis (2014); Abeysekera (2014a)
Colaborações de pesquisa	Bozzolan et al. (2013)
Acordos de licenças	Guthrie e Petty (2000); Whiting e Miller (2008); Yi e Davey (2010); Haji e Ghazali (2012); Bozzolan et al. (2013); Manolopoulou e Tzelepis (2014); Abeysekera (2014a)
Acordos de <i>franchising</i>	Guthrie e Petty (2000); Bozzolan et al. (2013); Manolopoulou e Tzelepis (2014); Abeysekera (2014a)
Contratos favoráveis	Guthrie e Petty (2000); Abeysekera (2014a)
<i>Market-share</i>	Yi e Davey (2010); Haji e Ghazali (2012); Manolopoulou e Tzelepis (2014); Abeysekera (2014a)
<i>Goodwill</i>	Haji e Ghazali (2012)
Clientes	Guthrie e Petty (2000) ; Whiting e Miller (2008); Yi e Davey (2010); Haji e Ghazali (2012); Bozzolan et al. (2013)

Quadro 18 – Conjunto de critérios sobre evidenciação de Ois

(continuação)

<b>Item</b>	<b>Autores</b>
<b>Estrutura Externa</b>	
Fidelidade dos clientes	Guthrie e Petty (2000); Haji e Ghazali (2012); Bozzolan et al. (2013); Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Carteira de clientes	Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Apreciação dos clientes	Haji e Ghazali (2012)
Retenção dos clientes	Haji e Ghazali (2012)
Satisfação dos clientes	Whiting e Miller (2008); Yi e Davey (2010); Haji e Ghazali (2012); Manolopoulou e Tzelepis (2014); Abeysekera (2014a)
Suporte e <i>feedback</i> do cliente	Haji e Ghazali (2012); Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Cuidados especiais com clientes idosos ou com deficiência	Haji e Ghazali (2012)
Relação com investidores	Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Relação com fornecedores	Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Responsabilidade socioambiental	Manolopoulou e Tzelepis (2014)
<b>Competência dos funcionários</b>	
<i>Know-how</i>	Guthrie e Petty (2000); Haji e Ghazali (2012); Bozzolan et al. (2013)
Funcionários / recursos humanos	Whiting e Miller (2008); Yi e Davey (2010); Haji e Ghazali (2012); Bozzolan et al. (2013); Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Educação	Guthrie e Petty (2000); Whiting e Miller (2008); Yi e Davey (2010); Haji e Ghazali (2012); Bozzolan et al. (2013); Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Qualificação profissional	Guthrie e Petty (2000); Whiting e Miller (2008); Yi e Davey (2010); Haji e Ghazali (2012)
Conhecimento relativo ao trabalho	Guthrie e Petty (2000); Whiting e Miller (2008); Yi e Davey (2010); Haji e Ghazali (2012); Bozzolan et al. (2013); Manolopoulou e Tzelepis (2014)

Quadro 18 – Conjunto de critérios sobre evidenciação de Ois

(conclusão)

Item	Autores
<b>Competência dos funcionários</b>	
Conhecimento compartilhado	Haji e Ghazali (2012);
Competências relacionadas ao trabalho	Guthrie e Petty (2000); Bozzolan et al. (2013); Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Espírito empreendedor	Guthrie e Petty (2000); Whiting e Miller (2008); Yi e Davey (2010); Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Produtividade dos funcionários	Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Motivação	Haji e Ghazali (2012)
Trabalho em equipe	Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Senso de compromisso	Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Expertise do funcionário	Haji e Ghazali (2012)
Equipe de experts	Haji e Ghazali (2012)
Especialista	Haji e Ghazali (2012)
Treinamento	Haji e Ghazali (2012); Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Experiência profissional	Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Diversidade cultural	Haji e Ghazali (2012)
Benefícios e incentivos	Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Oportunidades de carreira	Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Retenção de funcionários	Haji e Ghazali (2012); Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Satisfação dos funcionários	Haji e Ghazali (2012); Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Ambiente de trabalho	Manolopoulou e Tzelepis (2014)
Saúde e segurança	Manolopoulou e Tzelepis (2014)

Fonte: Elaborado pela autora (2016)

Os critérios semelhantes ou categorizados nos estudos anteriores foram agrupados de acordo com seu significado, dando origem a matriz composta por 58 critérios sobre a evidenciação voluntária dos IOs, apresentada anteriormente no Quadro 18.

Como apenas um estudo abordou a evidenciação compulsória de AIs no Brasil e, a evidenciação dos PIs não foi investigada, não sentiu-se a necessidade de um quadro integrado sobre esses aspectos.

Apesar da dificuldade e do custo para reconhecimento e mensuração de Ativos e Passivos Intangíveis, seu gerenciamento adequado pode gerar uma agregação de valor para a companhia. E, a divulgação de informações sobre os IOs reforça aspectos de transparência, confiabilidade e credibilidade das organizações.



### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A revisão da literatura apresentada no capítulo anterior contextualiza e apresenta as oportunidades de pesquisa no campo de avaliação do nível de evidenciação dos Intangíveis Organizacionais (IOs). Neste capítulo é feita a caracterização da pesquisa e, em seguida, o detalhamento dos procedimentos metodológicos utilizados.

#### 3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

Este estudo se propôs a desenvolver um modelo para avaliar o nível de evidenciação dos Intangíveis Organizacionais nos relatórios financeiros das empresas de capital aberto brasileiras. No que tange à natureza de seu objetivo, este estudo assume um caráter descritivo com análise documental. De acordo com Triviños (1987), um estudo que busca descrever com exatidão os fatos e fenômenos de determinada realidade é considerado descritivo. A análise documental, por sua vez, consiste na utilização de materiais que não receberam tratamento analítico ou podem ser reelaborados de acordo com os objetivos do estudo (GIL, 1994). Este estudo utiliza como fonte de dados os relatórios divulgados pelas empresas, classificados por Gil (1994) como documentos de segunda mão.

Quanto à abordagem da pesquisa, adotou-se a estratégia de pesquisa quali-quantitativa, definida por Martins e Theóphilo (2007) como aquela “em que os dados e as evidências coletados podem ser quantificados, mensurados”. Ou seja, primeiramente utilizou-se da abordagem qualitativa ao realizar a coleta dos dados, analisando e classificando as informações evidenciadas nos relatórios financeiros das empresas conforme exigia no instrumento de pesquisa. Em seguida, os dados obtidos foram tratados e interpretados com o auxílio da ferramenta estatística Teoria da Resposta ao Item, possibilitando assim o desenvolvimento do modelo proposto.

#### 3.2 PROCESSO DE REVISÃO DA LITERATURA

Para o desenvolvimento deste trabalho, inicialmente definiu-se o que medir, ou seja, o construto: nível de evidenciação de Intangíveis Organizacionais. Para isso, foi realizada uma revisão da literatura buscando conhecimento sobre este construto, pesquisa que configurou-se por um levantamento bibliográfico sistematizado dividido em três estágios principais.

No primeiro estágio, foram selecionadas bases de artigos científicos na área das Ciências Sociais Aplicadas que apresentavam maior número de publicações relacionadas ao tema do construto. Sendo assim, selecionou-se 8 bases: *Ebsco*, *Emerald*, *Web of Science*, *Scopus*, *Wiley*, *Google Scholar*, *Spell* e *Scielo*.

No segundo estágio, foram realizadas buscas utilizando os termos “*disclosure*”, “*intangible*” e “*intellectual capital*” nas bases internacionais e “evidenciação”, “intangível” e “Capital Intelectual” nas bases nacionais. A partir dos resultados, realizou-se a leitura dos títulos, resumos e palavras-chave para selecionar as publicações mais aderentes ao tema. Em seguida, foram selecionados os artigos mais citados e também os artigos publicados nos últimos dois anos e realizada a leitura completa do estudo e excluídos do banco de publicações os trabalhos que não estavam relacionados ao assunto.

No terceiro estágio, com base na leitura das publicações, identificou-se obras importantes que não constavam no levantamento realizado, e estas foram inclusas. Sendo assim, ao final do processo de levantamento bibliográfico, obteve-se um total de 163 trabalhos relacionados ao tema do construto, dois quais 27 foram referências essenciais para fundamentar o construto teórico desta dissertação e dentre esses 15 tratavam especificamente de investigações sobre a evidenciação dos IOs e foram utilizados no desenvolvimento do instrumento de pesquisa.

É importante salientar que no processo de revisão da literatura, não foram encontrados estudos que mensurassem o nível de evidenciação dos IOs com o auxílio da Teoria da Resposta ao Item (TRI), sendo que a maioria se limitou a analisar a evidenciação de maneira qualitativa.

### 3.3 CONSTRUÇÃO DO INSTRUMENTO DE PESQUISA

A fundamentação teórica apresentada na seção anterior serviu de base para elaboração do instrumento de pesquisa, representado por meio de um conjunto de critérios, ou itens, relacionados a evidenciação - compulsória e voluntária - dos Intangíveis Organizacionais no Brasil.

Um item, de acordo com Wilson (2005), é uma das muitas maneiras que podem ser utilizadas para medir algum traço latente, como por exemplo, o nível de evidenciação de Intangíveis Organizacionais. Desta forma, como a presente pesquisa pretende representar o construto - ou traço latente - “nível de evidenciação de Intangíveis Organizacionais” dos relatórios das companhias abertas utilizando a Teoria da Resposta ao

Item, optou-se pela utilização de um conjunto de critérios, representado por meio de um *check-list*.

Este conjunto de critérios foi desenvolvido para ser aplicado aos relatórios financeiros (BP, NEs e RA) das empresas analisadas, utilizando uma escala de resposta gradual variando de 1 a 3 pontos. Definida e estruturada como:

- (1) a empresa não evidenciou informações sobre o critério em seus relatórios financeiros;
- (2) a empresa evidenciou informações sobre o critério em seus relatórios financeiros de maneira insatisfatória; e,
- (3) a empresa evidenciou informações sobre o critério em seus relatórios financeiros de maneira satisfatória.

Logo, se a empresa não divulgou informação a respeito de determinado critério de IO, seus relatórios foram classificados no nível 1 de resposta daquele critério. Se a empresa divulgou algum tipo de informação a respeito do critério, mas de modo que não foi possível obter uma boa compreensão do IO ou de seu valor (quando aplicável), seus relatórios foram classificados no nível 2 para aquele critério. Porém, se a empresa divulgou informações sobre determinado critério de IO em seus relatórios, com clareza e possibilitando uma boa compreensão do que consiste o IO e de seu valor (quando aplicado), seus relatórios foram classificados no nível de resposta 3 daquele critério.

### **3.3.1 Definição do conjunto de critérios**

A construção do conjunto de critérios utilizado neste estudo parte de um levantamento da literatura de modo que se pretendeu construir os critérios com base na regulamentação existente a respeito da evidenciação de informações sobre IOs e em estudos já realizados sobre o tema que abordam, em sua maioria, a evidenciação voluntária dos IOs. O objetivo com a utilização desta metodologia para criação dos critérios foi desenvolver um instrumento abrangente sobre o tema.

Os itens elaborados para identificar a evidenciação compulsória dos IOs foram baseados no Pronunciamento de Orientação Nº 20 (CODIM, 2016), que observa, dentre outros Pronunciamentos Contábeis o Pronunciamento Técnico CPC 04 R1 (CPC, 2010). No Quadro 19 são apresentados os itens relativos a evidenciação compulsória e o item do Pronunciamento de Orientação Nº 20 (CODIM, 2016) no qual o item foi baseado.



Quadro 19 – Critérios relacionados à evidência compulsória de IOs no Brasil

<b>Descrição</b>	<b>Item do PO N°20</b>
Ativos Intangíveis separados em classes no Balanço Patrimonial	15
Ativos Intangíveis separados em classes nas Notas Explicativas	15
Valor contábil bruto do AI no início do período	16 (c)
Amortização acumulada do AI no início do período	16 (c)
Valor líquido do AI no início do período	16 (c)
Amortização do AI reconhecida no período	16 (e)
Valor contábil bruto do AI no final do período	16 (c)
Amortização acumulada do AI no final do período	16 (c)
Valor líquido do AI no final do período	16 (c)
Classificação da vida útil do AI como definida ou indefinida	16 (a)
Motivos que fundamentam a avaliação e os fatores mais importantes que levaram à definição de vida útil	19
Prazos de vida útil ou as taxas de amortização	16 (b)
Os métodos de amortização utilizados para AI de vida útil definida	16 (b)
Rubrica da DRE em que qualquer amortização de AI for incluída	16 (d)
Adições, indicando separadamente as que foram geradas por desenvolvimento interno, as adquiridas separadamente e as adquiridas por meio de uma combinação de negócios	16 (e)
Outras alterações no valor contábil durante o período	16 (e)
Informações sobre AI mantido para venda	16 (e)
Informações sobre realizações de testes de <i>impairment</i> e constituição de perda	
Variação cambial	16 (e)
Informações sobre AIs que perderam o seu valor nos termos dos Pronunciamentos Contábeis vigentes	17
Informações sobre alterações nas estimativas contábeis	18
Informações sobre AI individual relevante	20
Informações sobre AIs adquiridos por subvenção	21
Informações sobre Gastos com P&D	22
Informações sobre AI amortizados em operação	23 (a)
Informações sobre AIs significativos não reconhecidos	23 (b)

Fonte: Elaborado pela autora (2016)

Esses critérios tratam exclusivamente dos Ativos Intangíveis. Os critérios que compõe o instrumento de pesquisa também foram desenvolvidos observando a evidenciação voluntária já abrangida pela literatura. Os aspectos observados em trabalhos anteriores para identificar a evidenciação voluntária dos IOs, apresentados no Quadro 18, foram agrupados conforme sua semelhança, dando origem aos 38 critérios sobre evidenciação voluntária de IOs, apresentados no Quadro 20 com as respectivas definições adotadas no desenvolvimento deste estudo.

Quadro 20 – Critérios relacionados à evidenciação voluntária de IOs

(continua)

<b>Item</b>	<b>Definição</b>
Direitos autorais	Material de criação intelectual, por exemplo, obras de desenho, dicionários, livros e apostilas.
Patentes	Direito fornecido pelo Estado ao titular para explorar comercialmente uma criação. Tal direito proibi outros de fabricarem, usarem ou venderem a invenção.
Marcas registradas	Registro de qualquer nome, logotipo ou <i>slogan</i> utilizado para identificar uma empresa, um produto ou serviço.
Filosofia gerencial	Forma de conduta adotada pela empresa para o seu gerenciamento e processo produtivo.
Cultura corporativa	É a identidade da empresa, suas as crenças, valores, missão e costumes. Por ser um tipo de valor organizacional, a liderança também está enquadrada neste item.
Processos gerenciais	São as formas de gestão da empresa.
Sistemas de informação	Infraestrutura de informática e telecomunicações utilizada para coletar, processar e transmitir dados que são úteis aos usuários.
Sistemas de relacionamento	Formas de comunicação entre os funcionários. Por exemplo, <i>software</i> ou jornal interno.
Relações financeiras	Relacionamento da empresa com bancos.
Pesquisa e desenvolvimento	Projetos de pesquisa ou desenvolvimento de produtos. Esses projetos podem ser desenvolvidos somente pela empresa ou em colaboração com outras entidades. As inovações também foram consideradas neste item.

Quadro 20 – Critérios relacionados à evidência voluntária de IOs

(continuação)

<b>Item</b>	<b>Definição</b>
Marcas	Quando relaciona a marca ao público, por exemplo, ser reconhecida no país. O esforço para desenvolvimento da marca também faz parte deste item.
Imagem da companhia	Prêmios e reconhecimento da empresa diante da sociedade, como ser destaque em qualidade.
Padrão de qualidade	Preocupação com controle da qualidade de produtos ou serviços.
Canal de distribuição	Como o produto chega ao consumidor final, por exemplo, pontos de vendas físicos ou lojas <i>online</i> .
Colaboração de negócio	Parcerias de negócios estabelecidas com outras empresas ou órgãos governamentais.
Acordos de licenças	Autorização de outra entidade para utilizar um produto ou serviço que pertence a ela. As licenças de uso de <i>softwares</i> são enquadradas neste item.
Acordos de <i>franchising</i>	Franquias.
Contratos favoráveis	Contratos de não concorrência ou contratos de exclusividade firmados.
<i>Market-share</i>	Parcela de mercado, quando relacionada ao total do mercado consumidor.
<i>Goodwill</i>	Ágio em aquisições e incorporações.
Clientes	Informações sobre o perfil dos clientes.
Fidelidade dos clientes	Carteira de clientes sólida ou quando informa que os clientes são fiéis à empresa. A fidelidade dos clientes pode ser representada por indicadores de retenção dos clientes.
Satisfação dos clientes	Quando analisa ou se preocupa com o nível de satisfação dos clientes. Ou ainda, quando indica o que os clientes apreciam na empresa.
Suporte ao cliente	Canais de suporte ao cliente / auxílio prestado aos clientes. Pode ser também o cuidado com clientes idosos ou portadores de deficiência, por exemplo, um canal de atendimento aos consumidores com deficiência visual.
Relação com investidores	Relacionamento da empresa com os investidores.

Quadro 20 – Critérios relacionados à evidência voluntária de IOs

(conclusão)

<b>Item</b>	<b>Definição</b>
Relação com fornecedores	Informações sobre os fornecedores, por exemplo, quem são os principais fornecedores ou quais os critérios de escolha de fornecedores.
Responsabilidade socioambiental	Preocupação da empresa com o meio ambiente e a sociedade na qual está inserida.
<i>Know-how</i>	Conhecimento e experiências dos colaboradores que estão intrínsecas na empresa.
Funcionários	Perfil dos funcionários da empresa (número, gênero, raça, diversidade cultural).
Educação	Níveis de instrução dos funcionários / quando a empresa investe para melhorar o nível de instrução dos funcionários.
Qualificação profissional	Experiência prática dos funcionários nas funções desempenhadas.
Conhecimento relativo ao trabalho	Conhecimento dos funcionários relacionados ao trabalho que desempenham e a disseminação desse conhecimento para os demais colegas, por exemplo, quando a empresa realiza treinamento. Favorecendo o desenvolvimento de colaboradores especialistas em determinadas atividades.
Competências relacionadas ao trabalho	Competências dos funcionários, como: capacidade de liderança, facilidade para trabalhar em equipe, espírito empreendedor, motivação, senso de compromisso, entre outros.
Benefícios e incentivos	Benefícios fornecidos pela empresa, por exemplo, participação nos lucros, seguro de vida e planos de carreira.
Retenção e atração de funcionários	Medidas para retenção de funcionários ou para atrair novos talentos. Também é considerado neste item informações sobre rotatividade de funcionários.
Satisfação dos funcionários	Informações sobre o nível de satisfação dos colaboradores.
Ambiente de trabalho	Análise de clima organizacional.
Saúde e segurança	Informações sobre saúde e segurança dos funcionários.

Fonte: Elaborado pela autora (2016)

A partir dos Quadros 17 e 18, obteve-se um instrumento inicial para coleta de dados, contendo critérios sobre a evidenciação compulsória e voluntária dos Intangíveis Organizacionais.

### 3.3.2 Verificação do conjunto de critérios

Após a seleção dos critérios para comporem o instrumento de pesquisa, foi realizado um teste. Ou seja, os critérios foram aplicados aos relatórios financeiros de algumas empresas selecionadas, com o objetivo de verificar se estavam adequados aos relatórios analisados e possibilitariam identificar o nível de evidenciação dos Intangíveis Organizacionais das empresas.

Foram selecionadas, para testar o instrumento de pesquisa, onze companhias listadas na BMF& Bovespa, apresentadas no Quadro 21, que constavam na relação de Maiores e Melhores empresas divulgada pela Revista Exame (2015) - destaque em diferentes setores da economia. O conjunto de critérios foi aplicado ao Balanço Patrimonial, Notas Explicativas e Relatório da Administração dessas companhias.

Quadro 21 – Empresas utilizadas no teste-piloto

Nº	Companhia	Setor
01	Klabin	Papel e celulose
02	Cielo	Serviços
03	Telefônica	Telecomunicações
04	Hering	Têxtil
05	Lojas Americanas	Varejo
06	Randon	Auto indústria
07	WEG	Bens de capital
08	Natura	Bens de consumo
09	Whirlpool	Eletroeletrônico
10	Totvs	Indústria digital
11	JSL	Transportes

Fonte: Adaptado de Revista Exame <http://exame.abril.com.br/negocios/noticias/as-18-campeas-por-setor-em-melhores-e-maiores-2015/lista> (2015)

No teste realizado, verificou-se que os critérios estavam condizentes com os relatórios financeiros analisados. Como os relatórios foram lidos na íntegra para análise dos critérios, foram identificadas informações sobre determinados IOs apresentadas nos relatórios e que não estavam cobertas pelo conjunto de critérios. Dessa maneira, foram

incluídos no instrumento de pesquisa nove critérios, apresentados no Quadro 22 com suas definições.

Durante a realização do teste-piloto, buscou-se também identificar a evidência de informações sobre potenciais Passivos Intangíveis, conforme os aspectos destacados nos estudos de Harey e Lusch (2009), Stam (2009) e no CPC 25, discutidos no Capítulo 2.

Quadro 22 – Critérios relacionados à evidência voluntária de IOs

<b>Item</b>	<b>Definição</b>
Programas de computador	<i>Softwares</i> desenvolvidos pela empresa.
Direitos de uso	Direito adquirido pela empresa para utilizar ou explorar recursos naturais.
Contratos de concessão	Direito ou autorização obtida pela empresa para explorar comercialmente uma atividade, por exemplo, rodovias, ferrovias ou redes de telefonia.
Relação com sindicatos	Relacionamento da empresa com o sindicato.
Contingências passivas	Contingências devido à riscos ambientais ou processos judiciais.
Implicações de crise	Impactos sofridos pela crise financeira
Esgotamento de recursos naturais	Impactos do esgotamento de recursos naturais
Perda de certificações	Impacto da perda de licenças e certificações necessárias para o desenvolvimento das atividades da empresa.
Efeito de regulamentações	Alterações na legislação que impactaram nas atividades da empresa.

Fonte: Elaborado pela autora (2016)

Além de informações sobre os programas de computador, direitos de uso, contratos de concessão e relação com sindicatos, que, geralmente estão mais associados aos Ativos Intangíveis, foram identificadas informações sobre potenciais Passivos Intangíveis: processos judiciais, riscos ambientais, efeitos da crise financeira, esgotamento de recursos naturais perda de certificações e efeitos negativos de alterações na legislação.

### 3.3.3 Conjunto de critérios do instrumento de pesquisa

Após a verificação do instrumento de pesquisa e inclusão dos nove critérios identificados no teste-piloto, foi elaborado o *check-list* utilizado para verificar a evidenciação dos Intangíveis Organizacionais nos relatórios financeiros das empresas. Esse instrumento de pesquisa é composto por um conjunto de 73 critérios, sendo que os 26 primeiros critérios, apresentados no Quadro 23 dizem respeito a evidenciação compulsória dos IOs.

Quadro 23 – Critérios do *check-list* sobre a evidenciação compulsória de IOs

(continua)

Item	Descrição	1	2	3
01	Ativos Intangíveis separados em classes no BP			
02	Ativos Intangíveis separados em classes nas NEs			
03	Valor contábil bruto do AI no início do período			
04	Amortização acumulada do AI no início do período			
05	Valor líquido do AI no início do período			
06	Amortização do AI reconhecida no período			
07	Valor contábil bruto do AI no final do período			
08	Amortização acumulada do AI no final do período			
09	Valor líquido do AI no final do período			
10	Classificação da vida útil do AI como definida ou indefinida			
11	Motivos que fundamentam a avaliação e os fatores mais importantes que levaram à definição de vida útil			
12	Prazos de vida útil ou as taxas de amortização			
13	Os métodos de amortização utilizados para AI de vida útil definida			
14	Rubrica da DRE em que qualquer amortização de AI for incluída			
15	Adições, indicando separadamente as que foram geradas por desenvolvimento interno, as adquiridas separadamente e as adquiridas por meio de uma combinação de negócios			
16	Outras alterações no valor contábil durante o período			
16	Informações sobre AI mantido para venda			
18	Informações sobre realizações de testes de <i>impairment</i> e constituição de perda			
19	Variação cambial			

Quadro 23 – Critérios do *check-list* sobre a evidenciação compulsória de IOs  
(conclusão)

Item	Descrição	1	2	3
20	Informações sobre AIs que perderam o seu valor nos termos dos Pronunciamentos Contábeis vigentes			
21	Informações sobre alterações nas estimativas contábeis			
22	Informações sobre AI individual relevante			
23	Informações sobre AIs adquiridos por subvenção			
24	Informações sobre gastos com P&D			
25	Informações sobre AI amortizados em operação			
26	Informações sobre AIs significativos não reconhecidos			

Fonte: Elaborado pela autora (2016)

Na sequência, são apresentados no Quadro 24, os onze critérios do instrumento de pesquisa sobre a evidenciação voluntária de IOs de estrutura interna.

Quadro 24 – Critérios do *check-list* sobre IOs de estrutura interna

Item	Descrição	1	2	3
27	Direitos autorais			
28	<i>Sotwares</i>			
29	Patentes			
30	Marcas registradas			
31	Filosofia gerencial			
32	Cultura corporativa			
33	Processos gerenciais			
34	Sistemas de informação			
35	Sistemas de relacionamento			
36	Relações financeiras			
37	Pesquisa e desenvolvimento			

Fonte: Elaborado pela autora (2016)

Os 20 critérios relacionados a evidenciação voluntária de IOs de estrutura externa são demonstrados no Quadro 25.



Quadro 25 – Critérios do *check-list* sobre IOs de estrutura externa

Item	Descrição	1	2	3
38	Marcas			
39	Imagem da companhia			
40	Padrão de qualidade			
41	Canal de distribuição			
42	Colaborações de negócios			
43	Acordos de licenças			
44	Acordos de franchising			
45	Direitos de uso			
46	Contratos de concessão			
47	Contratos favoráveis			
48	<i>Market-share</i>			
49	<i>Goodwill</i>			
50	Clientes			
51	Fidelidade dos clientes			
52	Satisfação dos clientes			
53	Suporte ao cliente			
54	Relação com investidores			
55	Relação com fornecedores			
56	Relação com sindicatos			
57	Responsabilidade socioambiental			

Fonte: Elaborado pela autora (2016)

No Quadro 26 são apresentados os critérios do *check-list* referente a evidenciação voluntária das competências dos funcionários.

Quadro 26 – Critérios do *check-list* sobre IOs de competências dos funcionários

Item	Descrição	1	2	3
58	<i>Know-how</i>			
59	Funcionários			
60	Educação			
61	Qualificação profissional			
62	Conhecimento relativo ao trabalho			
63	Competências relacionadas ao trabalho			
64	Benefícios e incentivos			
65	Retenção e atração de funcionários			
66	Satisfação de funcionários			
67	Ambiente de trabalho			
68	Saúde e segurança			

Fonte: Elaborado pela autora (2016)

E, por fim, no Quadro 27 são apresentados os cinco critérios *do check-list* que representam a evidenciação dos Passivos Intangíveis.

Quadro 27 – Critérios do *check-list* sobre Passivos Intangíveis

Item	Descrição	1	2	3
69	Contingências pelo não cumprimento de regulamentos			
70	Implicações da crise financeira			
71	Esgotamento de recursos naturais			
72	Certificações e autorizações ambientais			
73	Efeito de regulamentações			

Fonte: Elaborado pela autora (2016)

Este conjunto de critérios foi aplicado aos relatórios financeiros – Balanço Patrimonial, Notas Explicativas e Relatório da Administração – de todas as empresas da BM&FBovespa relativos ao ano de 2015 e publicados no ano de 2016.

### 3.4 COLETA DE DADOS E INFORMAÇÕES

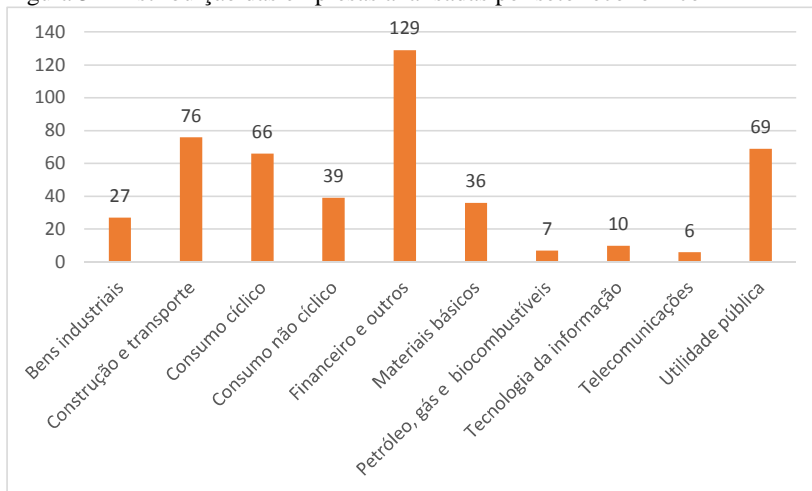
A operacionalização da pesquisa foi por meio da leitura dos relatórios financeiros divulgados pelas empresas de capital aberto. Foram escolhidos para aplicação do instrumento de pesquisa, os relatórios correspondentes ao ano de 2015, por apresentarem informações mais recentes sobre as companhias.

Os relatórios financeiros escolhidos para aplicação do instrumento de pesquisa foram o Balanço Patrimonial (BP), as Notas Explicativas (NEs) e o Relatório da Administração (RA). O BP e as NEs foram escolhidos por apresentarem informações sobre a evidenciação compulsória, principalmente de Ativos Intangíveis. Já o RA apresenta, normalmente, um caráter mais gerencial e no teste foram identificadas muitas informações sobre os Intangíveis Organizacionais em seu corpo.

Após a definição do conjunto de itens e dos relatórios financeiros aos quais o instrumento de pesquisa seria aplicado, fez-se necessário acessar o site da BM&FBovespa e realizar o *download* dos relatórios – BP, NEs e RA – correspondentes ao ano de 2015 de todas as empresas listadas. O acesso aos relatórios foi realizado nos meses de março e abril de 2016. Na BM&FBovespa estavam listadas 476 empresas, das quais 11 não apresentaram relatórios financeiros referentes ao ano de 2015. Desta maneira, o instrumento de pesquisa foi aplicado aos relatórios de 465

empresas, distribuídas entre dez setores econômicos, conforme apresentado na Figura 3.

Figura 3 - Distribuição das empresas analisadas por setor econômico



Fonte: Elaborado pela autora (2016)

Após o *download* dos relatórios das 465 empresas, os documentos foram lidos e de acordo com as informações apresentadas foram respondidos os 73 critérios do instrumento de pesquisa para cada empresa. Os dados coletados foram tabulados no *Excel*, para facilitar a aplicação da ferramenta estatística. Este procedimento ocorreu entre abril/2016 e agosto/2016.

Finalizada a coleta de dados, cada empresa obteve uma classificação - ou score - 1, 2 ou 3, para cada item do *check-list*. Esses dados foram então, analisados com o auxílio da ferramenta estatística Teoria da Resposta ao Item (TRI).

### 3.5 TEORIA DA RESPOSTA AO ITEM

A Teoria da Resposta ao Item, ou simplesmente TRI, é uma ferramenta estatística que propõe modelos para os traços latentes. Um traço latente é uma característica do indivíduo que não pode ser observada diretamente (ANDRADE *et al.*; 2000), mas pode ser inferida a partir da observação de aspectos secundários que estejam relacionados a ela. O construto (ou traço latente) observado neste estudo foi o “nível de

evidenciação dos Intangíveis Organizacionais” dos relatórios das empresas brasileiras.

Como o Intangível Organizacional é um elemento abrangente, somente com a leitura do relatório da companhia não é possível determinar com precisão o seu nível de evidenciação de IO. Porém, a partir de um conjunto de critérios (itens) aplicáveis aos relatórios, é possível mensurar com segurança esse traço latente.

A TRI procura matematicamente representar a probabilidade de um sujeito dar uma determinada resposta ao item em função do nível do “traço latente” e de parâmetros do item (ANDRADE; TAVARES; VALLE, 2000; TEZZA, 2009; ALVES, 2011). Ou seja, a probabilidade dos relatórios de uma empresa serem classificados na categoria 1, 2 ou 3 de cada critério analisado depende das características do item (critério) e também das características da empresa e pode ser expressa por uma função ou modelo matemático.

Esses modelos são usados para (i) análise de itens e escalas, (ii) criar e administrar medidas, e (iii) medir indivíduos ou organizações em um construto (traço latente) de interesse (TEZZA; BORNIA, 2009; REISE *et al.*, 2005). Ou seja, do conjunto de critérios tratados estatisticamente por meio da TRI é possível construir uma escala na qual estejam posicionados o nível de evidenciação de IOs dos relatórios das empresas e o nível de dificuldade dos critérios analisados, facilitando a comparação entre eles. Logo, com o auxílio da TRI é possível mensurar o nível de evidenciação dos IOs e também mensurar se um critério é mais difícil de ser atendido do que outro, estabelecendo pesos diferente entre eles.

A TRI apresenta diversas modelagens e a escolha do modelo matemático, de acordo com Tavares *et al.* (2004) depende de três fatores: (i) da natureza do item; (ii) do número de populações envolvidas; e, (iii) da quantidade de traços latentes que está sendo medida. Este estudo analisou um traço latente de apenas uma população, por meio de um conjunto de itens não dicotômicos.

Os modelos da TRI pressupõem independência local e unidimensionalidade. Para que haja independência local é necessário supor que para cada nível do “traço latente” as respostas aos itens sejam independentes (ANDRADE *et al.* 2000; TEZZA, 2009), ou seja, mantidas constantes as aptidões dos sujeitos, suas respostas a quaisquer dos itens são estatisticamente independentes (PASQUALI, 2003). Essa suposição é necessária para a estimação dos parâmetros dos itens na metodologia implementada. A unidimensionalidade supõe que existe um único “traço

latente” dominante e que os itens estão relacionados a essa dimensão (HAMBLETON *et al.* 1991).

Nesse estudo foi utilizado o Modelo de Resposta Gradual (MRG) proposto por Samejima (1969), que é recomendado para casos unidimensionais que tenham itens com mais de duas categorias de respostas ordenadas, como é o caso do conjunto de itens empregado neste estudo. O modelo matemático do MRG é apresentado na Equação 1:

$$P_{i,k}(\theta_j) = \frac{1}{1+e^{-Da_i(\theta_j-b_{i,k})}} - \frac{1}{1+e^{-Da_i(\theta_j-b_{i,k+1})}} \quad \text{Equação 1}$$

Onde,

= $i$  é o item;

= $j$  é a empresa;

= $\theta_j$  representa a habilidade (traço latente) do  $j$ -ésimo indivíduo/empresa;

= $D$  é um fator de escala, constante e igual a 1. Utiliza-se o valor 1,7 quando se deseja que a função logística fornece resultados semelhantes ao da função ogiva normal.

= $b_{i,k}$  é o parâmetro de dificuldade da  $k$ -ésima categoria do item  $i$ .

= $a_i$  é parâmetro de discriminação (ou inclinação) do item  $i$ .

$P_{i,k}(\theta_j)$ , corresponde a probabilidade de o respondente/empresa com habilidade ou esforço  $\theta$ , ser classificada na categoria  $k$  do item  $i$ . Denomina-se função característica de operação (SAMEJIMA, 2008).

O parâmetro  $a$  indica o poder de discriminação do item. Valores de  $a < 0,7$  indicam que o item não discrimina o traço latente, valores de  $a$  entre 0,7 e 0,9, indicam que o item tem poder de discriminação moderado e valores de  $a \geq 1$  significam quem os itens discriminam bem as empresas. Portanto, quanto maior o valor de  $a$ , mais adequado é o item para compor o modelo de avaliação do nível de evidenciação dos IOs.

O parâmetro  $b$  representa a dificuldade das categorias de cada item. Neste caso, quanto maior o valor de  $b$ , maior o grau de dificuldade para evidenciação de informações sobre IOs naquela categoria. Cabe ressaltar que se deve ter necessariamente uma ordenação entre nível de dificuldade das categorias de um dado item, de acordo com a classificação de seus escores

Com base nos métodos da TRI pode se pressupor que a probabilidade de uma empresa ser classificada em determinada categoria de resposta do critérios (1, 2 ou 3) depende da habilidade ou esforço da empresa e das características do critério. Essa relação é sempre expressa de tal forma que quanto maior a habilidade da empresa, maior a

probabilidade de ela ser classificada na categoria de resposta mais alta (3).

No caso de modelos para itens não dicotômicos, como é o caso do MRG, a discriminação de uma categoria específica de resposta depende tanto do parâmetro de inclinação, comum a todas as categorias do item, quanto da distância das categorias de dificuldade adjacente (ANDRADE et al. 2000)

$$-b_{i,1} \leq b_{i,2} \leq \dots \leq b_{i,m_i}. \quad \text{Equação 2}$$

Com  $i = 1, 2, \dots, I$ ,  $j = 1, 2, \dots, n$ , e  $K = 0, 1, \dots, m_i$ , onde  $b_{i,k}$ , é o parâmetro de dificuldade da  $k$ -ésima categoria do item  $i$ ;

Como os itens foram elaborados com três níveis de respostas, temos dois parâmetros  $b$ :  $b_1$  e  $b_2$ . O parâmetro  $b_1$  representa o nível de dificuldade de evidenciar informações sobre IOs do nível 1 para o 2 e o parâmetro  $b_2$  representa essa dificuldade do nível 2 para o 3. Portanto, o item é útil para compor o modelo de avaliação proposto quando  $b_1 < b_2$ . Se o valor de  $b_1$  do item foi igual ao valor de  $b_2$  significa que a dificuldade para cada nível de resposta é a mesma e, portanto, o item não ajuda a diferenciar o nível de evidenciação dos IOs.

Os parâmetros  $a$  e  $bs$  foram estimados, isso significa que não são exatos e podem variar dentro de um intervalo de confiança representado do pelo erro padrão (EP). Por exemplo, o valor do parâmetro  $a$  do item 01 é 0,74 e o EP de  $a$  é 0,16, isso significa que o parâmetro  $a$  pode variar de 0,58 até 0,90. Principalmente nos parâmetros  $bs$ , deve-se atentar para que diante do erro padrão,  $b_1$  não possa ser maior que  $b_2$ .

Após a aplicação do instrumento de pesquisa nos relatórios financeiros das 465 empresas analisadas foi realizada a estimação dos parâmetros  $a$  de discriminação e  $bs$  de dificuldade para cada item o instrumento de pesquisa, com o auxílio do *software* Multilog.

A partir dos parâmetros analisados, foram selecionados 40 itens bons para compor o modelo. Em seguida foi realizada análise fatorial nesses itens com o objetivo de verificar a dimensionalidade do conjunto de itens

## 4 DISCUSSÕES E RESULTADOS

Neste capítulo é apresentada a escala de mensuração do nível de evidenciação IOs nos relatórios financeiros das companhias de capital aberto, sua interpretação e, o posicionamento das empresas analisadas na métrica.

### 4.1 ESCALA DE MEDIDA

Para construção de uma escala de medida do nível de evidenciação dos IOs dos relatórios da companhias brasileiras, foi necessário estimar os parâmetros de cada um 73 critérios aplicados aos relatórios de 465 empresas e verificar se estes itens estavam adequados para compor o modelo.

#### 4.1.1 Estimação dos parâmetros dos itens

O processo de estimação dos parâmetros dos critérios – que a partir desse ponto do estudo serão denominados *itens* - deu-se em diversas fases, onde o resultado de cada uma foi analisado criteriosamente e em seguida, realizados os ajustes necessários, visando garantir a qualidade da informação gerada na escala de medida.

##### 4.1.1.1 Primeira fase de estimação dos parâmetros

Na primeira fase para estimação dos parâmetros dos itens, utilizou-se o *software* Multilog, sendo que os dados inseridos apresentaram convergência no processo interativo utilizado, sendo necessários 489 ciclos para convergir todos os dados do conjunto de 73 itens. Os parâmetros de discriminação ( $a$ ) e os parâmetros de dificuldade de cada categoria ( $b$ ) de cada item, com os respectivos erros padrões (EP), apresentados na Tabela 1.

Tabela 1 - Estimação dos parâmetros dos itens (1ª fase)

(continua)

Item	Descrição	Parâmetros dos itens					
		a	EP	b1	EP	b2	EP
01	Ativos Intangíveis separados em classes no BP	0,74	0,16	0,55	0,54	1,57	0,70
02	Ativos Intangíveis separados em classes no BP	3,07	0,30	-1,08	0,08	-0,77	0,06
03	Valor contábil bruto do AI no início do período	3,35	0,94	-1,00	0,10	-0,98	0,10
04	Amortização acumulada do AI no início do período	2,95	0,49	-0,87	0,10	-0,85	0,10
05	Valor líquido do AI no início do período	9,32	0,00	-0,95	0,00	-0,95	0,00
06	Amortização do AI reconhecida no período	3,15	0,36	-0,95	0,09	-0,92	0,07
07	Valor contábil bruto do AI no final do período	6,62	0,71	-0,79	0,15	0,77	0,18
08	Amortização acumulada do AI no final do período	2,94	0,47	-0,96	0,10	-0,93	0,10
09	Valor líquido do AI no final do período	10,39	2,51	-0,98	0,11	-0,96	0,08
10	Classificação da vida útil do AI como definida ou indefinida	3,98	0,51	-1,23	0,07	-1,18	0,06
11	Motivos que fundamentam a avaliação e os fatores mais importantes que levaram à definição de vida útil	1,40	0,30	0,13	0,12	0,68	0,17
12	Prazos de vida útil ou as taxas de amortização	3,50	3,14	-1,05	0,11	-0,98	0,11
13	Os métodos de amortização utilizados para AI de vida útil definida	2,19	1,29	-1,04	0,14	-0,97	0,13



Tabela 1 - Estimação dos parâmetros dos itens (1ª fase)

(continuação)

Item	Descrição	Parâmetros dos itens					
		a	EP	b1	EP	b2	EP
14	Rubrica da DRE em que qualquer amortização de AI for incluída	0,66	0,25	0,92	0,42	2,69	0,92
15	Adições, indicando separadamente as que foram geradas por desenvolvimento interno, as adquiridas separadamente e as adquiridas por meio de uma combinação de negócios	3,06	2,84	-0,90	0,12	-0,82	0,11
16	Outras alterações no valor contábil durante o período	2,98	3,72	-0,72	0,11	-0,70	0,11
17	Informações sobre AI mantido para venda	1,97	0,00	1,53	0,00	0,58	0,00
18	Informações sobre realizações de testes de <i>impairment</i> e constituição de perda	1,46	0,21	-0,64	0,11	-0,46	0,11
19	Variação cambial	7,17	***	7,79	***	-6,99	***
20	Informações sobre AIs que perderam o seu valor nos termos dos Pronunciamentos Contábeis vigentes	4,51	***	6,43	***	-7,32	***
21	Informações sobre alterações nas estimativas contábeis	7,06	***	7,88	***	-6,53	***
22	Informações sobre AI individual relevante	6,88	***	7,94	***	-5,82	***
23	Informações sobre AIs adquiridos por subvenção	7,58	0,00	7,60	0,00	0,69	***
24	Informações sobre Gastos com P&D	0,74	0,22	2,09	0,77	2,78	1,13

Tabela 1 - Estimação dos parâmetros dos itens (1ª fase)

(continuação)

Item	Descrição	Parâmetros dos itens					
		a	EP	b 1	E P	b2	EP
25	Informações sobre AI amortizados em operação	6,98	***	7,90	***	-6,30	***
26	Informações sobre AIs significativos não reconhecidos	7,58	0,00	7,60	0,00	0,69	0,00
27	Direitos autorais	0,24	5,39	18,16	***	24,88	***
28	<i>Sotwares</i>	0,90	0,22	-0,10	0,16	2,34	0,65
29	Patentes	0,56	0,28	2,94	6,27	8,08	4,21
30	Marcas registradas	0,62	0,27	1,51	0,74	3,97	1,38
31	Filosofia gerencial	1,17	0,16	-0,42	0,12	0,54	0,18
32	Cultura corporativa	1,41	0,23	0,06	0,13	1,10	0,22
33	Processos gerenciais	0,95	0,16	-0,41	0,15	0,94	0,27
34	Sistemas de informação	1,00	0,23	0,42	0,19	1,46	0,40
35	Sistemas de relacionamento	1,49	0,34	1,37	0,30	1,63	0,33
36	Relações financeiras	0,01	1,17	778,12	***	2455,58	***
37	Pesquisa e desenvolvimento	1,21	0,18	0,40	0,17	1,00	0,24

Tabela 1 - Estimação dos parâmetros dos itens (1ª fase)

(continuação)

Item	Descrição	Parâmetros dos itens					
		a	EP	b1	EP	b2	EP
38	Marcas	0,96	0,23	0,69	0,26	1,65	0,44
39	Imagem da companhia	1,61	0,28	0,34	0,13	0,66	0,16
40	Padrão de qualidade	1,59	1,79	0,69	0,16	1,13	0,23
41	Canal de distribuição	1,45	0,23	-0,45	0,11	0,30	0,14
42	Colaborações de negócios	0,72	0,25	2,65	0,95	4,21	1,53
43	Acordos de licenças	0,47	0,30	2,68	1,39	6,19	3,05
44	Acordos de franchising	0,63	1,96	5,53	6,26	6,81	8,26
45	Direitos de uso	0,58	0,58	4,41	3,05	5,81	3,96
46	Contratos de concessão	1,16	0,20	0,56	0,18	0,70	0,20
47	Contratos favoráveis	0,64	0,53	3,53	5,15	4,78	7,11
48	<i>Market-share</i>	1,22	0,29	1,09	0,27	1,85	0,45
49	<i>Goodwill</i>	0,86	0,24	0,36	0,22	0,57	0,26
50	Clientes	1,69	0,32	0,56	0,14	1,34	0,22
51	Fidelidade dos clientes	1,22	0,28	0,57	0,19	1,40	0,37

Tabela 1 - Estimação dos parâmetros dos itens (1ª fase)

(continuação)

Item	Descrição	Parâmetros dos itens					
		a	EP	b1	EP	b2	EP
52	Satisfação dos clientes	1,75	0,31	1,00	0,19	1,50	0,26
53	Suporte ao cliente	1,88	0,29	0,71	0,14	1,03	0,18
54	Relação com investidores	0,98	0,26	1,89	0,54	3,57	0,95
55	Relação com fornecedores	1,50	0,40	1,41	0,27	2,90	0,77
56	Relação com sindicatos	1,28	0,34	1,57	0,37	2,75	0,73
57	Responsabilidade socioambiental	1,87	0,32	-0,42	0,09	0,01	0,11
58	<i>Know-how</i>	1,02	0,22	1,07	0,31	2,47	0,48
59	Funcionários	1,34	0,16	-0,30	0,12	1,07	0,22
60	Educação	1,39	0,25	0,81	0,20	1,30	0,29
61	Qualificação profissional	0,91	0,30	2,16	0,59	3,05	0,78
62	Conhecimento relativo ao trabalho	1,58	0,25	0,12	0,12	0,78	0,17
63	Competências relacionadas ao trabalho	1,50	0,23	0,24	0,13	0,89	0,19
64	Benefícios e incentivos	1,39	0,17	-1,03	0,12	-0,31	0,11
65	Retenção e atração de funcionários	1,22	0,22	0,41	0,17	1,54	0,31

Tabela 1 - Estimação dos parâmetros dos itens (1ª fase)

(conclusão)

Item	Descrição	Parâmetros dos itens					
		a	EP	b1	EP	b2	EP
66	Satisfação de funcionários	1,36	0,41	1,82	0,46	2,73	0,72
67	Ambiente de trabalho	1,29	0,27	1,18	0,27	1,73	0,37
68	Saúde e segurança	1,79	0,29	0,46	0,13	0,88	0,16
69	Contingências pelo não cumprimento de regulamentos	0,82	0,13	-2,28	0,24	-1,10	0,16
70	Implicações da crise financeira	0,36	0,19	6,40	5,20	9,53	6,09
71	Esgotamento de recursos naturais	0,72	0,40	4,19	2,38	4,96	2,56
72	Certificações e autorizações ambientais	0,48	0,43	5,57	3,83	6,60	4,44
73	Efeito de regulamentações	1,39	0,39	2,23	0,57	2,38	0,65

\*\*\* EP não pode ser estimado

Fonte: Elaborado pela autora (2016)

Na primeira análise dos dados obtidos a partir do conjunto de critérios, verificou-se que para os itens 19, 20, 21, 22, 23, 25, 27 e 36 o erro padrão não pode ser calculado para todos os parâmetros. Esse fato ocorreu porque a maioria das empresas analisadas concentrou-se na categoria de resposta 1 desses itens, como pode ser observado na Tabela 2. Já o item 26 apresentou um valor de  $b_2$  muito inferior ao  $b_1$ , pois as 465 empresas foram classificadas na categoria 1.

Tabela 2 – Frequência das respostas dos itens 19, 20, 21, 22, 23, 25, 27 e 36

Item	Descrição	Freq. categoria		
		1	2	3
19	Variação cambial	424	0	41
20	Informações sobre AIs que perderam o seu valor nos termos dos Pronunciamentos Contábeis vigentes	461	0	3
21	Informações sobre alterações nas estimativas contábeis	455	0	10
22	Informações sobre AI individual relevante	464	0	3
23	Informações sobre AIs adquiridos por subvenção	465	0	0
25	Informações sobre AI amortizados em operação	460	0	5
26	Informações sobre AIs significativos não reconhecidos	465	0	0
27	Direitos autorais	460	4	1
36	Relações financeiras	460	5	0

Fonte: Elaborado pela autora (2016)

Como a maioria das empresas está classificada na mesma categoria, esses nove itens não contribuem para discriminar o nível de evidencição dos IOs das companhias e, portanto, foram excluídos do modelo.

Nessa análise também foram identificados os itens que apresentavam os valores de  $b_1$  e  $b_2$  muito próximos. Por exemplo, o item 01 apresentou um valor estimado de  $b_1=0,55$  com  $EP=0,54$  o que significa que o valor de  $b_1$  pode variar de 0,01 até 1,09 e, o um valor de  $b_2=1,57$  com  $EP=0,70$  o que significa que o valor de  $b_2$  pode variar de 0,87 até 2,27. Então  $b_1$  pode ser maior que  $b_2$  em determinado momento.

Além disso, quando  $b_1$  e  $b_2$  apresentam valores muito próximos não são favoráveis para o modelo de avaliação do construto, pois significa que há pouca distinção entre as categorias de respostas, ou seja, esse item não é bom para diferenciar as empresas classificadas na categoria 2 das classificadas na categoria 3, por exemplo.

Essa situação ocorreu com os itens 01, 03, 04, 05, 06, 07, 08, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 24, 29, 30, 35, 38, 39, 40, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 49, 52, 54, 60, 61, 66, 67, 70, 71, 72 e 73. Nestes itens as empresas classificadas nas categorias 2 ou 3 dos itens foram poucas – no máximo 15% do número total de empresas. Isso significa que as empresas ou divulgaram a informação sobre o item de maneira satisfatória ou não divulgaram, o que faz sentido, principalmente, nos itens 1 a 24 que se referem a evidenciação compulsória, ou seja, a empresa apenas atendeu ou não atendeu o quesito. Para esses 40 itens, optou-se por agrupar as categorias 2 e 3 em uma só, para melhorar a qualidade da informação gerada. Sendo assim, para esses itens, teve-se a categoria de resposta 1: a empresa não evidenciou a informação a respeito do item e a categoria de resposta 2 (junção das categorias 2 e 3): a empresa evidenciou alguma informação sobre o item.

#### 4.1.1.2 Segunda fase de estimação dos parâmetros

Após os ajustes realizados citados em 4.1.1.1, os parâmetros dos 64 itens restantes foram estimados novamente. Nesta fase, os dados inseridos apresentaram convergência no processo iterativo utilizado, sendo necessários 500 ciclos para convergir todos os dados do conjunto de itens. Os parâmetros de discriminação ( $a$ ) e os parâmetros de dificuldade de cada categoria ( $b$ ) de cada item, com os respectivos erros padrões (EP), apresentados na Tabela 3.

Tabela 3 - Estimação dos parâmetros dos itens (2ª fase)

(continua)

Item	Descrição	Parâmetros dos itens					
		a	EP	b1	EP	b2	EP
01	Ativos Intangíveis separados em classes no BP	0,84	0,17	0,86	0,23		
02	Ativos Intangíveis separados em classes no BP	3,44	0,36	-0,55	0,08	-0,28	0,05
03	Valor contábil bruto do AI no início do período	8,80	1,80	-0,28	0,04		
04	Amortização acumulada do AI no início do período	10,32	1,77	-0,15	0,04		
05	Valor líquido do AI no início do período	13,04	***	-0,44	0,05		
06	Amortização do AI reconhecida no período	8,52	1,17	-0,26	0,04		
07	Valor contábil bruto do AI no final do período	9,16	1,13	-0,26	0,04		
08	Amortização acumulada do AI no final do período	9,09	5,29	-0,20	0,04		
09	Valor líquido do AI no final do período	13,46	***	-0,46	0,29		
10	Classificação da vida útil do AI como definida ou indefinida	4,49	0,67	-0,69	0,06		
11	Motivos que fundamentam a avaliação e os fatores mais importantes que levaram à definição de vida útil	1,47	0,26	0,55	0,12		
12	Prazos de vida útil ou as taxas de amortização	4,12	0,62	-0,52	0,06		
13	Os métodos de amortização utilizados para AI de vida útil definida	2,45	0,31	-0,54	0,08		
14	Rubrica da DRE em que qualquer amortização de AI for incluída	0,75	0,21	1,20	0,34		
15	Adições, indicando separadamente as que foram geradas por desenvolvimento interno, as adquiridas separadamente e as adquiridas por meio de uma combinação de negócios	3,66	0,56	-0,39	0,06		



Tabela 3 - Estimação dos parâmetros dos itens (2ª fase)

(continuação)

Item	Descrição	Parâmetros dos itens					
		a	EP	b1	EP	b2	EP
16	Outras alterações no valor contábil durante o período	3,21	0,49	-0,24	0,06		
17	Informações sobre AI mantido para venda	0,40	0,46	8,62	9,87		
18	Informações sobre realizações de testes de <i>impairment</i> e constituição de perda	1,52	0,22	-0,19	0,10	-0,01	0,10
24	Informações sobre Gastos com P&D	0,80	0,24	2,33	0,64		
28	<i>Sotwares</i>	1,01	0,19	0,30	0,14	2,50	0,45
29	Patentes	0,63	0,29	3,03	1,30		
30	Marcas registradas	0,66	0,23	1,82	0,59		
31	Filosofia gerencial	1,23	0,17	0,02	0,11	0,92	0,17
32	Cultura corporativa	1,49	0,20	0,47	0,11	1,44	0,21
33	Processos gerenciais	1,01	0,17	0,02	0,14	1,29	0,24
34	Sistemas de informação	1,08	0,21	0,79	0,17	1,76	0,32
35	Sistemas de relacionamento	1,60	0,30	1,68	0,26		
37	Pesquisa e desenvolvimento	1,30	0,19	0,78	0,16	1,33	0,22
38	Marcas	0,99	0,21	1,10	0,24		
39	Imagem da companhia	1,74	0,26	0,71	0,13		
40	Padrão de qualidade	1,71	0,26	1,03	0,15		

Tabela 3 - Estimação dos parâmetros dos itens (2ª fase)

(continuação)

Item	Descrição	Parâmetros dos itens					
		a	EP	b1	EP	b2	EP
41	Canal de distribuição	1,54	0,21	0,00	0,10	0,69	0,12
42	Colaborações de negócios	0,77	2,85	0,90			
43	Acordos de licenças	0,52	0,25	2,81	1,26		
44	Acordos de franchising	0,59	0,62	6,29	6,25		
45	Direitos de uso	0,63	0,43	4,50	2,86		
46	Contratos de concessão	1,24	0,21	0,94	0,18		
47	Contratos favoráveis	0,68	0,40	3,75	1,88		
48	<i>Market-share</i>	1,31	0,26	1,41	0,23	2,12	0,36
49	<i>Goodwill</i>	0,88	0,20	0,78	0,19		
50	Clientes	1,84	0,26	0,91	0,14	1,63	0,19
51	Fidelidade dos clientes	1,34	0,23	0,92	0,17	1,68	0,28
52	Satisfação dos clientes	1,84	0,33	1,35	0,18		
53	Suporte ao cliente	2,09	0,33	1,03	0,12		
54	Relação com investidores	1,00	0,26	2,26	0,52		
55	Relação com fornecedores	1,61	0,29	1,71	0,24	3,11	0,53
56	Relação com sindicatos	1,40	0,27	1,84	0,30	2,93	0,56
57	Responsabilidade socioambiental	1,97	0,26	0,02	0,08	0,42	0,10

Tabela 3 - Estimação dos parâmetros dos itens (2ª fase)

(continuação)

Item	Descrição	Parâmetros dos itens					
		a	EP	b1	EP	b2	EP
58	<i>Know-how</i>	1,10	0,21	1,39	0,25	2,69	0,46
59	Funcionários	1,42	0,17	0,13	0,11	1,41	0,20
60	Educação	1,43	0,24	1,18	0,19		
61	Qualificação profissional	0,90	0,27	2,61	0,69		
62	Conhecimento relativo ao trabalho	1,68	0,22	0,52	0,11	1,14	0,16
63	Competências relacionadas ao trabalho	1,61	0,22	0,63	0,11	1,23	0,17
64	Benefícios e incentivos	1,47	0,19	-0,54	0,11	0,13	0,11
65	Retenção e atração de funcionários	1,27	0,20	0,80	0,14	1,88	0,27
66	Satisfação de funcionários	1,32	0,37	2,26	0,48		
67	Ambiente de trabalho	1,27	0,24	1,6	0,28		
68	Saúde e segurança	1,83	0,26	0,86	0,13	1,25	0,16
69	Contingências pelo não cumprimento de regulamentos	0,86	0,13	-1,76	0,24	-0,063	0,15
70	Implicações da crise financeira	0,39	0,28	6,36	4,96		
71	Esgotamento de recursos naturais	0,78	0,36	4,25	1,81		
72	Certificações e autorizações ambientais	0,47	0,33	6,10	4,02		
73	Efeito de regulamentações	1,47	0,39	2,51	0,51		

\*\*\* EP não pode ser estimado

Fonte: Elaborado pela autora (2016)

Na análise dos novos parâmetros estimados, identificou-se que o EP não pôde ser calculado para o parâmetro  $a$  dos itens 05 e 09, além do que o valor de  $b1$  de dificuldade ficou próximo de zero. Já no item 17, o parâmetro  $a$  foi muito baixo (0,4) e o EP do parâmetro  $b1$  (9,87) muito alto. No item 44, o EP do parâmetro  $b1$  (6,25) também foi alto. A frequência desses itens é apresentada na Tabela 4.

Tabela 4 – Frequência das respostas dos itens 05, 09, 17 e 44 na 2ª fase

Item	Descrição	Freq.	
		1	2
05	Valor líquido do AI no início do período	181	284
09	Valor líquido do AI no final do período	178	287
17	Informações sobre AI mantido para venda	451	14
44	Acordos de franchising	390	75

Fonte: Elaborado pela autora (2016)

#### 4.1.1.3 Terceira fase de estimação dos parâmetros

A partir dos resultados obtidos em 4.1.1.2, observou-se que os quatro itens, apresentados na Tabela 4 já haviam sido agrupados em apenas 2 categorias na fase anterior. Portanto, foram excluídos do modelo. Verificou-se também que o item 18 apresentou  $b1$  e  $b2$  muito próximos e optou-se por agrupá-lo em duas categorias.

Após os ajustes realizados, os parâmetros dos 60 itens restantes foram estimados novamente. Nesta fase, os dados inseridos apresentaram convergência no processo iterativo utilizado, sendo necessários 93 ciclos para convergir todos os dados do conjunto de itens. Os parâmetros de discriminação ( $a$ ) e os parâmetros de dificuldade de cada categoria ( $b$ ) de cada item, com os respectivos erros padrões (EP), são apresentados na Tabela 5.

Tabela 5 - Estimação dos parâmetros dos itens (3º fase)

(continua)

Item	Descrição	Parâmetros dos itens					
		a	EP	b1	EP	b2	EP
01	Ativos Intangíveis separados em classes no BP	0,84	0,18	0,84	0,24		
02	Ativos Intangíveis separados em classes no BP	3,30	0,38	-0,57	0,08	-0,30	0,05
03	Valor contábil bruto do AI no início do período	<b>8,61</b>	1,16	-0,30	0,04		
04	Amortização acumulada do AI no início do período	<b>9,57</b>	3,78	-0,18	0,04		
06	Amortização do AI reconhecida no período	<b>7,79</b>	1,03	0,29	0,04		
07	Valor contábil bruto do AI no final do período	<b>8,81</b>	1,16	-0,28	0,04		
08	Amortização acumulada do AI no final do período	<b>8,70</b>	1,18	-0,23	0,04		
10	Classificação da vida útil do AI como definida ou indefinida	4,50	0,66	-0,70	0,06		
11	Motivos que fundamentam a avaliação e os fatores mais importantes que levaram à definição de vida útil	1,54	0,28	0,51	0,11		
12	Prazos de vida útil ou as taxas de amortização	4,30	0,66	-0,53	0,06		
13	Os métodos de amortização utilizados para AI de vida útil definida	2,59	0,30	-0,54	0,08		
14	Rubrica da DRE em que qualquer amortização de AI for incluída	0,79	0,23	1,11	0,31		
15	Adições, indicando separadamente as que foram geradas por desenvolvimento interno, as adquiridas separadamente e as adquiridas por meio de uma combinação de negócios	3,85	0,63	-0,40	0,06		
16	Outras alterações no valor contábil durante o período	3,37	0,55	-0,25	0,06		

Tabela 5 - Estimação dos parâmetros dos itens (3º fase)

(continuação)

Item	Descrição	Parâmetros dos itens					
		a	EP	b1	EP	b2	EP
18	Informações sobre realizações de testes de <i>impairment</i> e constituição de perda	1,53	0,21	-0,20	0,10		
24	Informações sobre Gastos com P&D	0,81	0,26	2,26	0,66		
28	<i>Sotwares</i>	1,03	0,20	0,27	0,14	2,42	0,46
29	Patentes	0,63	0,30	2,97	1,36		
30	Marcas registradas	0,68	0,23	1,74	0,58		
31	Filosofia gerencial	1,25	0,19	-0,01	0,11	0,87	0,17
32	Cultura corporativa	1,55	0,23	0,43	0,12	1,36	0,21
33	Processos gerenciais	1,04	0,19	-0,01	0,14	1,22	0,24
34	Sistemas de informação	1,14	0,23	0,73	0,17	1,64	0,31
35	Sistemas de relacionamento	1,67	0,33	1,59	0,26		
37	Pesquisa e desenvolvimento	1,34	0,19	0,73	0,15	1,26	0,21
38	Marcas	1,02	0,22	1,04	0,25		
39	Imagem da companhia	1,83	0,29	0,65	0,12		
40	Padrão de qualidade	1,81	0,29	0,96	0,14		
41	Canal de distribuição	1,62	0,20	-0,03	0,10	0,64	0,12
42	Colaborações de negócios	0,82	0,29	2,66	0,88		

Tabela 5 - Estimação dos parâmetros dos itens (3º fase)

(continuação)

Item	Descrição	Parâmetros dos itens					
		a	EP	b1	EP	b2	EP
43	Acordos de licenças	0,56	0,27	2,61	1,23		
45	Direitos de uso	0,66	0,51	4,23	2,87		
46	Contratos de concessão	1,30	0,23	0,88	0,17		
47	Contratos favoráveis	0,69	0,35	3,65	2,02		
48	<i>Market-share</i>	1,35	0,31	1,35	0,25		
49	<i>Goodwill</i>	0,91	0,21	0,73	0,20		
50	Clientes	1,93	0,28	0,85	0,12	1,53	0,19
51	Fidelidade dos clientes	1,40	0,23	0,86	0,16	1,58	0,28
52	Satisfação dos clientes	1,99	0,38	1,25	0,17		
53	Suporte ao cliente	2,23	0,38	0,96	0,12		
54	Relação com investidores	1,05	0,29	2,13	0,51		
55	Relação com fornecedores	1,65	0,31	1,63	0,24	2,99	0,54
56	Relação com sindicatos	1,46	0,29	1,74	0,29	2,78	0,56
57	Responsabilidade socioambiental	2,05	0,28	-0,01	0,08	0,38	0,10
58	<i>Know-how</i>	1,18	0,23	1,28	0,24	2,50	0,45
59	Funcionários	1,49	0,18	0,10	0,11	1,33	0,20
60	Educação	1,52	0,27	1,10	0,19		

Tabela 5 - Estimação dos parâmetros dos itens (3º fase)

(conclusão)

Item	Descrição	Parâmetros dos itens					
		a	EP	b1	EP	b2	EP
61	Qualificação profissional	0,97	0,29	2,41	0,66		
62	Conhecimento relativo ao trabalho	1,77	0,24	0,47	0,11	1,06	0,16
63	Competências relacionadas ao trabalho	1,70	0,24	0,58	0,12	1,15	0,16
64	Benefícios e incentivos	1,54	0,18	-0,55	0,11	0,10	0,10
65	Retenção e atração de funcionários	1,33	0,22	0,75	0,15	1,77	0,27
66	Satisfação de funcionários	1,37	0,40	2,15	0,49		
67	Ambiente de trabalho	1,34	0,27	1,51	0,27		
68	Saúde e segurança	1,91	0,28	0,80	0,12	1,18	0,16
69	Contingências pelo não cumprimento de regulamentos	0,89	0,13	-1,73	0,23	-0,64	0,15
70	Implicações da crise financeira	0,41	0,33	6,05	4,52		
71	Esgotamento de recursos naturais	0,83	0,39	4,01	1,77		
72	Certificações e autorizações ambientais	0,49	0,47	5,91	4,19		
73	Efeito de regulamentações	1,55	0,43	2,37	0,51		

Fonte: Elaborado pela autora (2016)



#### 4.1.1.4 Quarta fase de estimação dos parâmetros

A partir do exposto em 4.1.1.3, pode-se observar que os parâmetros  $a$  dos itens 29 (0,63), 30 (0,68), 43 (0,56), 45 (0,66), 47 (0,69), 70 (0,41) e 72 (0,49) foi inferior a 0,7. Neste caso, os itens não têm poder de discriminação associado ao traço latente e, portanto, foram excluídos do instrumento final.

Os itens destacados na Tabela 5 (03, 04, 06, 07 e 08) apresentaram valores elevados do parâmetro  $a$  (acima de 7) e o erro-padrão do parâmetro  $a$  também foi alto (acima de 1). Apesar do parâmetro  $a$  elevado indicar um alto poder de discriminação dos itens, os EP sugerem que os valores podem ser incoerentes. Esses itens não estão separando os relatórios das empresas que apresentam diferentes classificações de divulgação das informações sobre os IOs e, portanto, foram excluídos do modelo.

Após as exclusões, os parâmetros dos 48 itens restantes foram estimados novamente com o auxílio do software Multilog. Nesta fase, os dados apresentaram convergência no processo iterativo utilizado, sendo necessário 118 ciclos para convergir todos os dados do conjunto de itens. Os parâmetros de discriminação ( $a$ ) e os parâmetros de dificuldade de cada categoria ( $b$ ) de cada item, com os respectivos erros padrões (EP) são apresentados na Tabela 6.

Tabela 6 - Estimação dos parâmetros dos itens (4º fase)

(continua)

Item	Descrição	Parâmetros dos itens					
		a	EP	b1	EP	b2	EP
01	Ativos Intangíveis separados em classes no BP	0,72	0,18	1,26	0,31		
02	Ativos Intangíveis separados em classes no BP	2,03	0,25	-0,39	0,11	-0,08	0,08
10	Classificação da vida útil do AI como definida ou indefinida	3,32	0,43	-0,45	0,08		
11	Motivos que fundamentam a avaliação e os fatores mais importantes que levaram à definição de vida útil	1,57	0,29	0,79	0,11		
12	Prazos de vida útil ou as taxas de amortização	4,19	0,57	-0,24	0,07		
13	Os métodos de amortização utilizados para AI de vida útil definida	2,61	0,33	-0,24	0,08		
14	Rubrica da DRE em que qualquer amortização de AI for incluída	0,81	0,24	1,36	0,32		
15	Adições, indicando separadamente as que foram geradas por desenvolvimento interno, as adquiridas separadamente e as adquiridas por meio de uma combinação de negócios	3,75	0,54	-0,11	0,07		
16	Outras alterações no valor contábil durante o período	3,48	0,51	0,04	0,06		
18	Informações sobre realizações de testes de <i>impairment</i> e constituição de perda	1,60	0,24	0,10	0,10		
24	Informações sobre Gastos com P&D	0,83	0,26	2,49	0,67		
28	<i>Sotwares</i>	1,03	0,21	0,56	0,14	2,68	0,47
31	Filosofia gerencial	1,58	0,20	0,26	0,09	1,02	0,13

Tabela 6 - Estimação dos parâmetros dos itens (4º fase)

(continuação)

Item	Descrição	Parâmetros dos itens					
		a	EP	b1	EP	b2	EP
32	Cultura corporativa	2,16	0,27	0,63	0,09	1,39	0,14
33	Processos gerenciais	1,32	0,20	0,25	0,11	1,28	0,17
34	Sistemas de informação	1,45	0,26	0,88	0,12	1,63	0,22
35	Sistemas de relacionamento	2,36	0,46	1,57	0,17		
37	Pesquisa e desenvolvimento	1,51	0,23	0,95	0,13	1,43	0,18
38	Marcas	1,26	0,25	1,16	0,18		
39	Imagem da companhia	2,24	0,32	0,87	0,09		
40	Padrão de qualidade	2,23	0,35	1,14	0,11		
41	Canal de distribuição	2,26	0,27	0,25	0,08	0,81	0,08
42	Colaborações de negócios	0,99	0,32	2,54	0,67		
46	Contratos de concessão	1,31	0,24	1,15	0,17		
48	<i>Market-share</i>	1,65	0,36	1,45	0,19		
49	<i>Goodwill</i>	1,03	0,23	0,94	0,17		
50	Clientes	2,01	0,31	1,11	0,12	1,75	0,18
51	Fidelidade dos clientes	1,58	0,29	1,07	0,14	1,72	0,24
52	Satisfação dos clientes	2,38	0,45	1,41	0,14		
53	Suporte ao cliente	2,79	0,49	1,15	0,09		
54	Relação com investidores	1,29	0,30	2,08	0,37		

Tabela 6 - Estimação dos parâmetros dos itens (4º fase)

(conclusão)

Item	Descrição	Parâmetros dos itens					
		a	EP	b1	EP	b2	EP
55	Relação com fornecedores	1,80	0,36	1,80	0,23	3,03	0,52
56	Relação com sindicatos	1,77	0,37	1,79	0,23	2,66	0,46
57	Responsabilidade socioambiental	2,73	0,34	0,28	0,06	0,62	0,07
58	<i>Know-how</i>	1,55	0,26	1,32	0,16	2,28	0,30
59	Funcionários	1,76	0,19	0,37	0,09	1,47	0,16
60	Educação	2,31	0,36	1,14	0,11		
61	Qualificação profissional	1,50	0,37	1,98	0,33		
62	Conhecimento relativo ao trabalho	2,70	0,31	0,67	0,07	1,14	0,09
63	Competências relacionadas ao trabalho	2,49	0,31	0,76	0,08	1,22	0,10
64	Benefícios e incentivos	1,83	0,21	-0,22	0,09	0,37	0,09
65	Retenção e atração de funcionários	1,85	0,25	0,88	0,10	1,69	0,17
66	Satisfação de funcionários	1,87	0,51	2,00	0,31		
67	Ambiente de trabalho	2,14	0,36	1,40	0,14		
68	Saúde e segurança	2,73	0,39	0,95	0,08	1,25	0,10
69	Contingências pelo não cumprimento de regulamentos	<b>0,97</b>	0,14	-1,33	0,21	-0,31	0,14
71	Esgotamento de recursos naturais	<b>0,97</b>	0,49	3,74	1,60		
73	Efeito de regulamentações	1,56	0,48	2,59	0,57		

Fonte: Elaborado pela autora (2016)

#### 4.1.1.5 Quinta fase de estimação dos parâmetros

A partir do exposto em 4.1.1.4, verificou-se que a estimação da discriminação do modelo foi superior a 0,7, indicando que os itens têm algum poder de discriminação. Os itens 01, 14, 24, 69 e 71 apresentaram valores de  $a$  entre 0,7 e 1 indicando que os itens possuem poder de discriminação moderado e podem contribuir para o modelo.

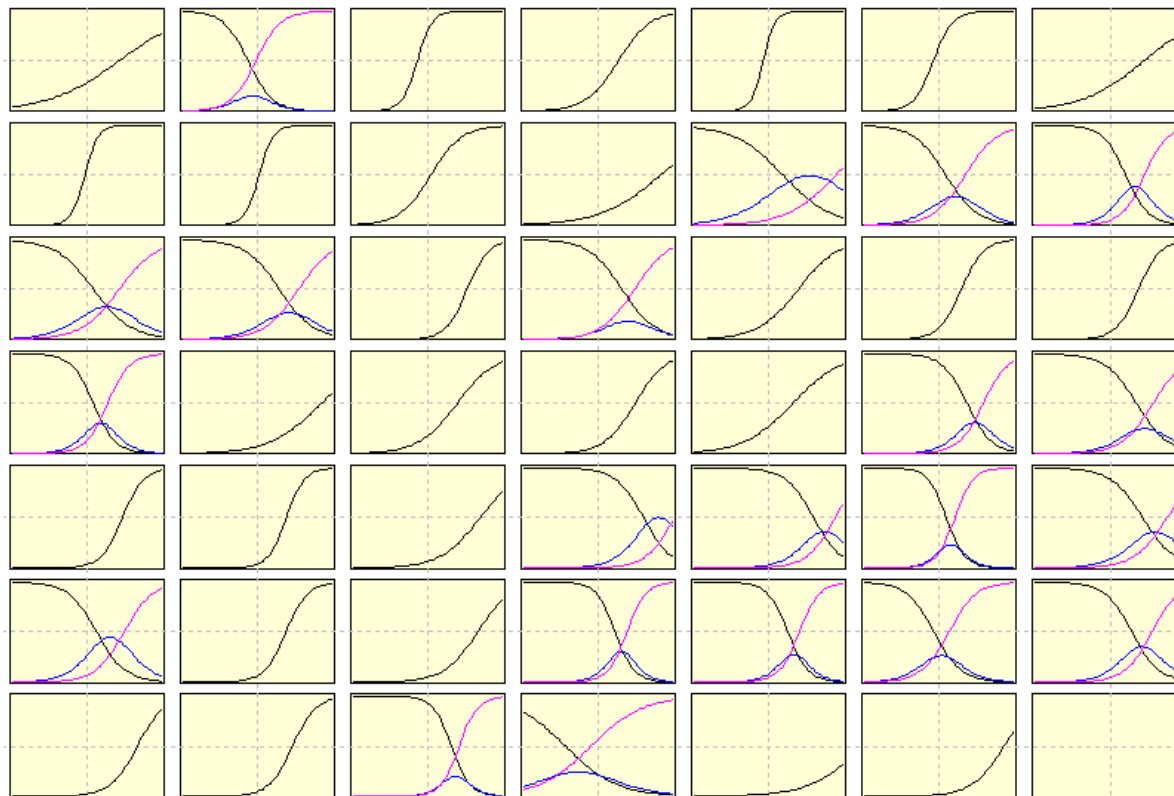
Já os itens 10, 16, 15 e 12 apresentaram valores de  $a$  superiores a 3, indicando que eles têm alto poder de discriminação relacionado ao traço latente “nível de evidenciação dos Intangíveis Organizacionais” dos relatórios das companhias.

O EP dos parâmetros dos itens estimados na quarta fase foi predominantemente baixo e, em todos os itens o parâmetro  $b1$  foi inferior ao  $b2$ . Sendo assim, foram analisadas as Curvas Características do Itens (apresentadas na Figura 4), para verificar se as categorias de respostas não estavam sobrepostas.

A partir da Figura 4, é perceptível que as Curvas Características dos Itens (CCI) dos itens 02, 31, 34, 37, 41, 50, 51, 57, 62, 63, 64, 68, 69 apresentam categorias sobrepostas. Visando a qualidade do modelo, optou-se por agrupar as categorias de respostas para esses itens e estimar novamente seus parâmetros.

Nesta fase, os dados apresentaram convergência no processo interativo utilizado, sendo necessário 138 ciclos para convergir todos os dados do conjunto de itens. Os parâmetros de discriminação ( $a$ ) e os parâmetros de dificuldade de cada categoria ( $b$ ) de cada item, com os respectivos erros padrões (EP) são apresentados na Tabela 7.

Figura 4 - Matriz das curvas características dos itens (4ª fase)



Fonte: Elaborado pela autora (2016)

Tabela 7 - Estimação dos parâmetros dos itens (5º fase)

(continua)

Item	Descrição	Parâmetros dos itens					
		a	EP	b1	EP	b2	EP
01	Ativos Intangíveis separados em classes no BP	0,72	0,18	1,28	0,31		
02	Ativos Intangíveis separados em classes no BP	2,29	0,31	-0,37	0,10		
10	Classificação da vida útil do AI como definida ou indefinida	3,37	0,44	-0,43	0,08		
11	Motivos que fundamentam a avaliação e os fatores mais importantes que levaram à definição de vida útil	1,59	0,28	0,81	0,11		
12	Prazos de vida útil ou as taxas de amortização	4,26	0,59	-0,22	0,07		
13	Os métodos de amortização utilizados para AI de vida útil definida	2,63	0,33	-0,22	0,08		
14	Rubrica da DRE em que qualquer amortização de AI for incluída	0,85	0,25	1,34	0,29		
15	Adições, indicando separadamente as que foram geradas por desenvolvimento interno, as adquiridas separadamente e as adquiridas por meio de uma combinação de negócios	3,74	0,54	-0,09	0,07		
16	Outras alterações no valor contábil durante o período	3,44	0,49	0,06	0,06		
18	Informações sobre realizações de testes de <i>impairment</i> e constituição de perda	1,56	0,24	0,12	0,10		
24	Informações sobre Gastos com P&D	0,83	0,27	2,50	0,67		
28	<i>Sotwares</i>	1,05	0,21	0,57	0,14	2,67	0,46
31	Filosofia gerencial	1,48	0,22	0,30	0,10		

Tabela 7 - Estimação dos parâmetros dos itens (5º fase)

(continuação)

Item	Descrição	Parâmetros dos itens					
		a	EP	b1	EP	b2	EP
32	Cultura corporativa	2,12	0,27	0,66	0,09	1,42	0,14
33	Processos gerenciais	1,31	0,20	0,27	0,11	1,31	0,17
34	Sistemas de informação	1,47	0,28	0,90	0,12		
35	Sistemas de relacionamento	2,33	0,44	1,60	0,17		
37	Pesquisa e desenvolvimento	1,46	0,23	0,99	0,14		
38	Marcas	1,26	0,25	1,18	0,18		
39	Imagem da companhia	2,17	0,31	0,90	0,10		
40	Padrão de qualidade	2,25	0,35	1,16	0,11		
41	Canal de distribuição	2,30	0,31	0,27	0,07		
42	Colaborações de negócios	0,97	0,32	2,59	0,69		
46	Contratos de concessão	1,29	0,24	1,18	0,17		
48	<i>Market-share</i>	1,71	0,37	1,45	0,18		
49	<i>Goodwill</i>	1,03	0,24	0,95	0,17		
50	Clientes	2,05	0,31	1,13	0,11	1,76	0,18
51	Fidelidade dos clientes	1,65	0,31	1,06	0,14		
52	Satisfação dos clientes	2,41	0,45	1,43	0,14		
53	Suporte ao cliente	2,81	0,50	1,17	0,09		
54	Relação com investidores	1,30	0,30	2,09	0,37		



Tabela 7 - Estimação dos parâmetros dos itens (5º fase)

(conclusão)

Item	Descrição	Parâmetros dos itens					
		a	EP	b1	EP	b2	EP
55	Relação com fornecedores	1,81	0,37	1,82	0,23	3,05	0,51
56	Relação com sindicatos	1,70	0,36	1,86	0,25	2,75	0,49
57	Responsabilidade socioambiental	2,51	0,35	0,31	0,07		
58	<i>Know-how</i>	1,52	0,26	1,36	0,17	2,33	0,31
59	Funcionários	1,70	0,19	0,40	0,10	1,52	0,17
60	Educação	2,25	0,35	1,18	0,11		
61	Qualificação profissional	1,59	0,37	1,94	0,30		
62	Conhecimento relativo ao trabalho	2,62	0,34	0,70	0,08		
63	Competências relacionadas ao trabalho	2,56	0,34	0,78	0,08		
64	Benefícios e incentivos	1,79	0,24	-0,22	0,10		
65	Retenção e atração de funcionários	1,83	0,25	0,91	0,11	1,72	0,17
66	Satisfação de funcionários	1,86	0,52	2,03	0,32		
67	Ambiente de trabalho	2,19	0,38	1,41	0,14		
68	Saúde e segurança	2,57	0,39	1,00	0,09		
69	Contingências pelo não cumprimento de regulamentos	1,18	0,18	-1,20	0,18		
71	Esgotamento de recursos naturais	0,97	0,49	3,77	1,61		
73	Efeito de regulamentações	1,50	0,48	2,69	0,61		

Fonte: Elaborado pela autora (2016)

A partir do obtido com a estimação dos parâmetros, pode-se observar que nenhum item apresentou um parâmetro  $a$  inferior a 0,70, portanto, todos os itens tem algum poder de discriminação quanto ao traço latente.

Cinco itens apresentaram parâmetros  $a$  entre 0,70 e 0,99, o que indica que tais itens têm um poder de discriminação moderado quanto ao traço latente. E, os demais itens apresentaram um parâmetro  $a$  igual ou superior a 1, indicando que são capazes de discriminar bem os relatórios das empresas no que tange ao traço latente “nível de evidenciação dos Intangíveis Organizacionais”.

O erro-padrão (EP) dos parâmetros dos itens estimados na quinta fase foi predominantemente baixo e, em todos os itens o parâmetro  $b1$  foi inferior ao  $b2$ . Portanto, optou-se por não excluir mais itens do modelo no processo de estimação dos parâmetros.

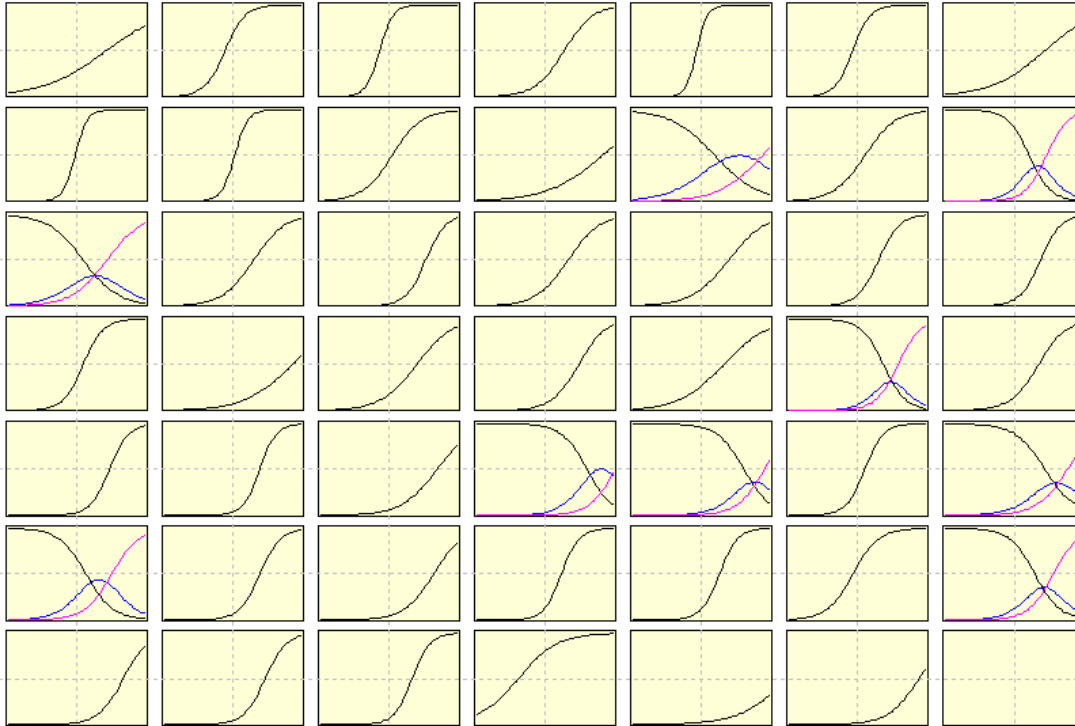
Com a definição do poder de discriminação ( $a$ ) e grau de dificuldade ( $b$ ) de cada item é possível visualizar a curva característica de cada item que compõe o modelo. Na Figura 5 é apresentada a matriz das Curvas Características dos Itens (CCI) dos 48 itens ao final do processo de estimação dos parâmetros.

A partir da Figura 5 é possível observar que as categorias do itens não estão mais sobrepostas. Pode-se identificar facilmente quais itens foram agrupados em duas categorias de respostas - como é o caso da primeira CCI, que representa o item 01 - e quais foram mantidos com três categorias de respostas - como o item 28.

Os itens com poder de discriminação maior, apresentam a sua CCI mais inclinada, como o item 12, para o qual o parâmetro  $a$  é 4,26. Já a CCI do item 01 é menos inclinada, pois o parâmetro  $a$  deste item é 0,72.

Nota-se também que algumas CCIs estão mais à direita e outras mais à esquerda no gráfico. Essa posição é determinada pelo parâmetro  $b$ . Por exemplo, a décima CCI - que corresponde ao item 10 - está mais à esquerda se comparada a CCI do item 35. Isso porque o parâmetro  $b$  do item 10 é -0,43 e o parâmetro  $b$  do item 35 é 1,60. Ou seja, quanto maior o valor de  $b$ , mais à direita a CCI estará posicionada.

Figura 5 - Matriz das curvas características dos itens (5ª fase)

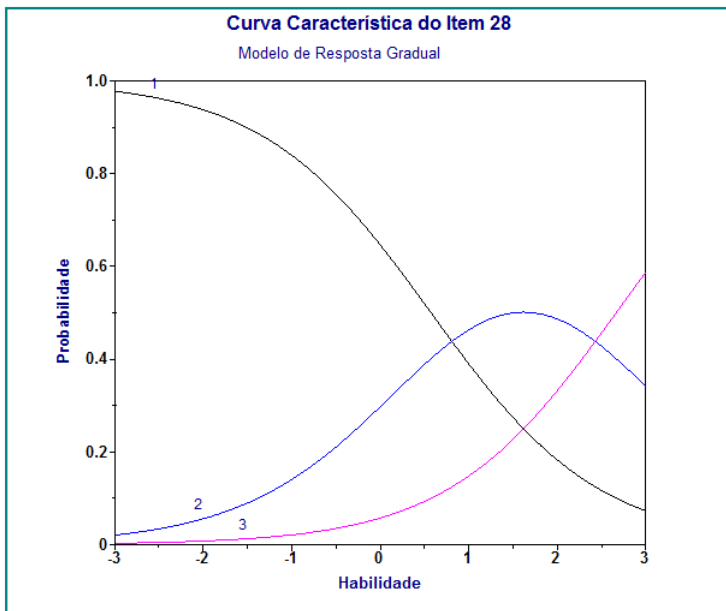


Fonte: Elaborado pela autora (2016)

Com base nas CCIs do itens é possível inferir em qual região da escala do “nível de evidenciação de IOs” cada categoria tem a maior probabilidade de ocorrer. As curvas apresentam a probabilidade de a empresa ser classificada em cada categoria (eixo Y) do item para diferentes níveis do traço latente (eixo X).

Analisando, por exemplo, a CCI do item 28, apresentada na Figura 5, nota-se que o item permaneceu com as três categorias de resposta. Também é possível observar claramente que empresas com um nível de evidenciação de IOs de até 0,8 têm maior probabilidade de serem classificadas na categoria 1, ou seja, não evidenciam informações sobre *softwares*. Já empresas com um nível de evidenciação de IO entre 0,8 e 2,5 têm mais chances de serem classificadas na categoria 2 (evidenciam informações sobre *softwares* de maneira insatisfatória). Para os níveis de evidenciação de IOs acima de 2,5, a maior probabilidade é que sejam classificadas no nível 3, ou seja, evidenciem informações sobre *softwares* de maneira satisfatória. Logo, quanto mais à direita da escala a empresa se posicionar, maior a probabilidade de ela ser classificada na categoria de resposta mais alta.

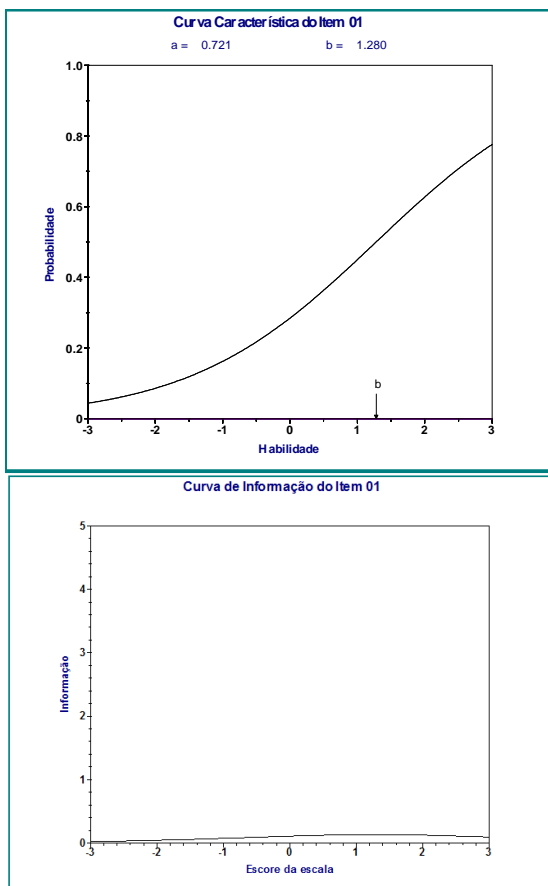
Figura 6 - Curva característica do item 28



Fonte: Elaborado pela autora (2016)

O menor valor para o parâmetro  $a$  foi estimado para o item 01 (0,72), porém seu poder de discriminação ainda é considerado moderado. Os itens 14, 24, 42 e 71 também apresentaram poder de discriminação moderado. Além disso, esses itens têm em comum o parâmetro  $b$  elevado. Isso acontece porque poucas empresas atenderam ao quesito do item, ou seja, a maioria dos relatórios das companhias foram classificados na categoria 1. Se poucas empresas foram classificadas na categoria 2 ou 3 desses itens, significa que o item apresenta um grau de dificuldade maior. Na Figura 7 são apresentadas a CCI e a CII do item 01.

Figura 7 - Curva característica do item e Curva de Informação do Item 01



Fonte: Elaborado pela autora (2016)

A partir da CCI do item 01, apresentada na Figura 7 se pode identificar que o item foi agrupado em duas categorias de respostas: nível 1 e 2. Observando a CCI e a CII do item 01, é possível verificar que o item tem pouco poder de discriminação e alto nível de dificuldade, pois a CCI não é muito inclinada e o parâmetro  $b$  é superior a 1, ou seja, a CCI está mais à direita.

Ainda é possível inferir que empresas cujos relatórios apresentam um nível de evidenciação de IOs de até 1,3 têm maior probabilidade de serem classificadas na categoria 1 de resposta para esse item, ou seja, não divulgam informações sobre esse critério. Já empresas cujos relatórios apresentam um nível de evidenciação superior a 1,3 têm maior probabilidade de serem classificadas na categoria de resposta 2 do item, ou seja, divulgam alguma informação sobre esse critério.

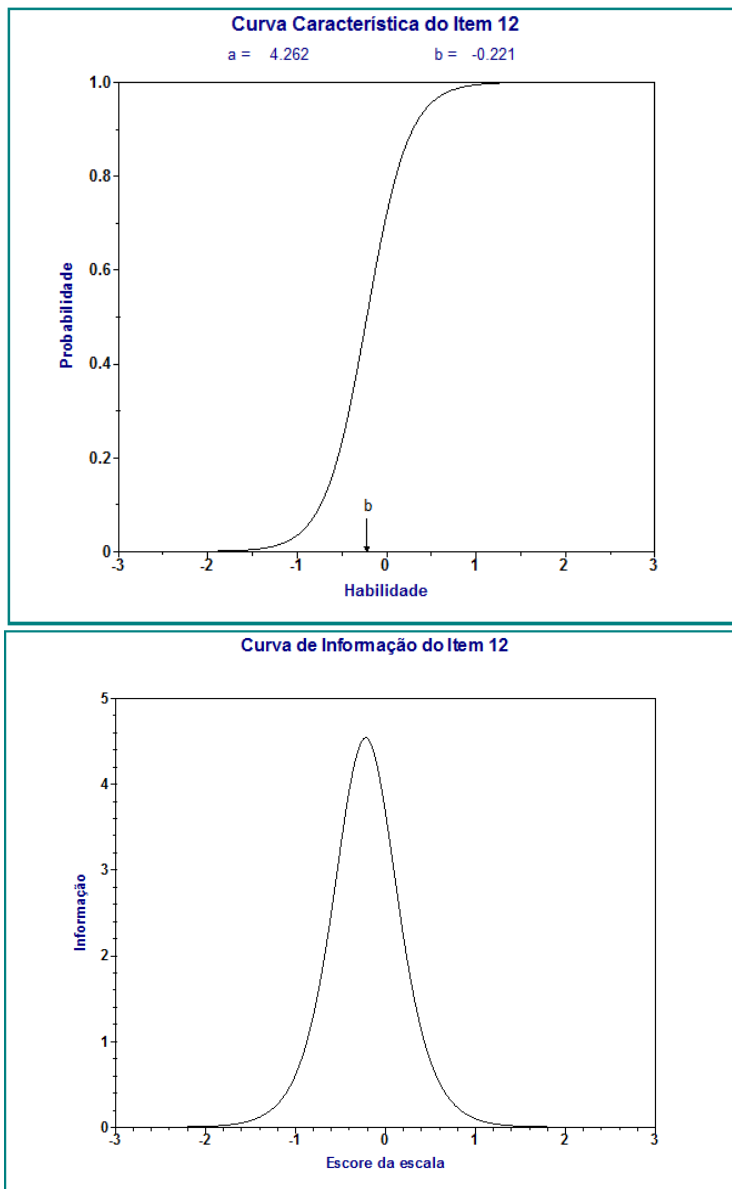
O maior valor para o parâmetro  $a$  foi estimado para o item 12 (4,26). Os itens 10, 15 e 16 também apresentaram parâmetros  $a$  superiores a 3. Todos eles estão relacionados a evidenciação compulsória dos IOs e suas respostas foram agrupadas em duas categorias, quando estimados os parâmetros. A CCI e CII do item 12 são apresentadas na Figura 8.

Com base na Figura 8 é possível verificar o posicionamento do item 12 na escala (0,1) através do parâmetro  $b$ . Também é possível observar o parâmetro  $a$  através da inclinação da curva. Como o parâmetro  $a$  é alto a inclinação da curva é acentuada, indicando que o item discrimina quase que perfeitamente a informação dos relatórios das empresas quanto aos IOs abaixo e acima do  $b$  (-0,221).

Esse padrão se manteve para a maioria dos itens relacionados a evidenciação compulsória dos IOs e, deixa claro que quando a empresa despense esforço para atender a um item exigido pela regulamentação, tende a atender todos, e vice-versa.

A CII indica a quantidade de informação que um item contém em todos os pontos ao longo da escala de avaliação do nível de evidenciação de IOs. A quantidade de informação do item é maximizada em torno do parâmetro  $b$  e determinada pelo parâmetro de discriminação. Portanto, valores elevados de  $a$  indicam que o item fornece mais informação em torno do parâmetro  $b$ . Pode-se observar que o item 12 provê alta quantidade de informação, alcançando 4,2 na escala. Situação semelhante também ocorre nos itens 10, 15 e 16.

Figura 8 - Curva Característica do Item e Curva da Informação do Item 12



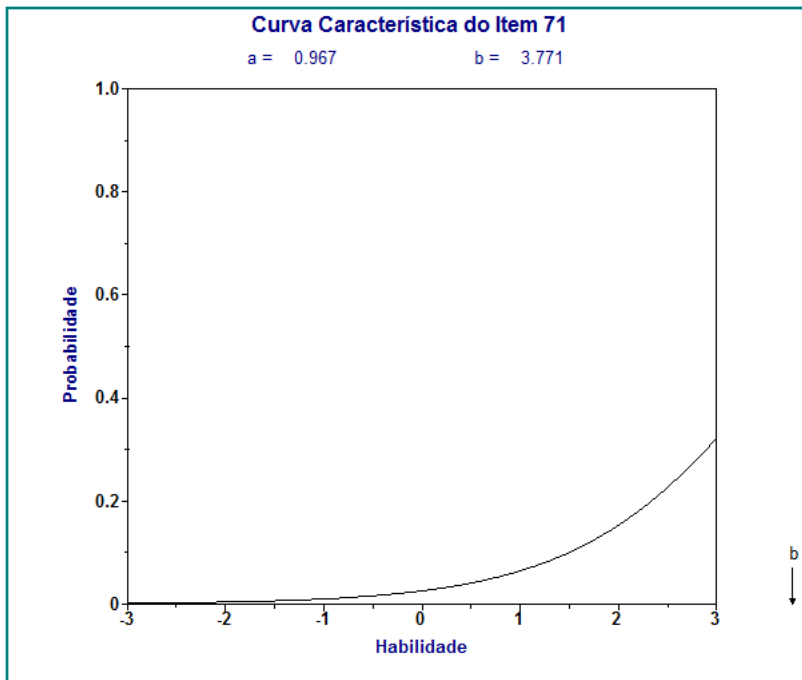
Fonte: Elaborado pela autora (2016)

Em relação ao grau de dificuldade  $b$ , os itens com menor grau de dificuldade são, pela ordem crescente, os itens 69, 10 e 02. Devido ao baixo valor do parâmetro  $b$ , esses itens estão posicionados mais à esquerda na escala de medida do nível de evidenciação dos relatórios das empresas. O item 69 está relacionado aos Passivos Intangíveis e os itens 02 e 10 aos ativos, porém os três itens correspondem à evidenciação compulsória dos IOs.

Os itens que apresentaram valores maiores para o parâmetro  $b$  estão relacionados com potenciais Passivos Intangíveis (itens 71 e 73), evidenciação compulsória de Ativos Intangíveis (item 24) e IOs de Estrutura Externa (item 42).

O item 71 apresenta uma particularidade, foi o único item que apresentou um  $b$  superior a 3, portanto a posição CCI na escala está bem para a direita, como pode ser observado na Figura 9:

Figura 9 - Curva característica do item 71



Fonte: Elaborado pela autora (2016)

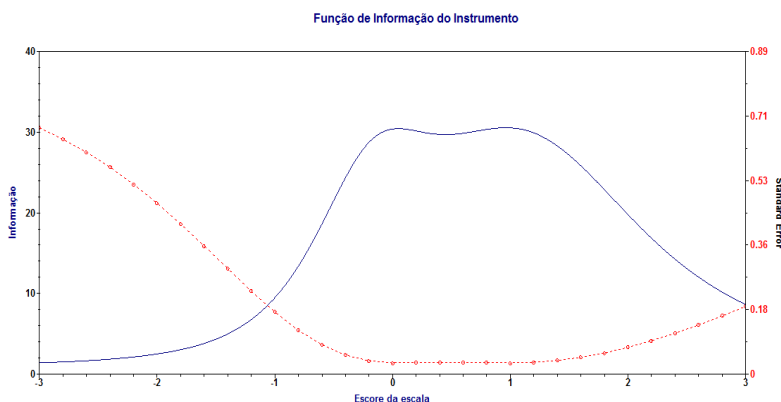


A média do conjunto de dados do grau de discriminação foi de 1,91, e o desvio-padrão, 0,33 do grau de discriminação. A média para o grau de dificuldade da primeira categoria foi de 0,99, e o desvio-padrão, de 0,21. Para o grau de dificuldade da segunda categoria, a média foi de 2,06, e o desvio-padrão, de 0,29.

A partir da estimação dos parâmetros dos itens, fez-se possível identificar a quantidade de informação que o modelo – ou instrumento – composto pelos 48 itens selecionados traz quanto ao nível de evidenciação dos IOs e em que posição da escala, está concentrada a maior quantidade de informação, tornando o modelo mais preciso.

A linha contínua mostra a curva de informação do instrumento, e a linha pontilhada apresenta o erro-padrão da medida, de acordo com o nível do traço latente. A curva da informação total do instrumento de avaliação do nível de evidenciação dos IOs apresentada na Figura 10, mostra ser mais precisa para o intervalo de -1 a 3 do traço latente.

Figura 10 – Função de Informação do Instrumento



Fonte: Elaborado pela autora (2016)

A forma desta curva da informação aponta para a adequação ou não, do conjunto de itens do construto. Portanto, verifica-se que esta curva de informação gerada é adequada para avaliar o nível de evidenciação dos IOs no intervalo de -1 a 3, ou seja, neste intervalo da escala o instrumento é mais confiável. Sendo assim, em estudos futuros seria interessante incorporar novos itens ao instrumento de maneira a expandir o intervalo da curva de informação, melhorando o modelo de avaliação.

#### 4.1.2 Construção da escala

Após a estimação e análise dos parâmetros, realizada com o auxílio do *software* Multilog, pode ser construída a escala de medida do nível de evidenciação (0;1) dos IOs, aplicando a Equação 1 aos parâmetros estimados.

Para estabelecer em que lugar da escala cada categoria do item será fixada, os itens foram separados em itens âncora (A) e itens quase-âncoras (QA). A categoria de um item foi considerada âncora em determinado nível da escala quando atendeu às seguintes condições:

$$\begin{aligned} P(Y) &\geq 0,65; \\ P(X) &< 0,50; \\ P(Y) - P(X) &> 0,30 \end{aligned}$$

Onde,

$P(Y)$  é a probabilidade de classificação em determinado nível da escala; e,

$P(X)$  é a probabilidade de classificação no nível anterior da escala.

Quando a categoria do item atendeu somente duas das três condições impostas, o item foi considerado QA. E, quando a categoria poderia ser considerada QA em dois níveis diferentes, foi considerado o nível em que  $P(Y) - P(X)$  apresentou o maior valor. As escalas de probabilidades dos itens podem ser verificadas na Tabela 8.

A segunda coluna demonstra a categoria de cada item, sendo que o  $b_2$  representa a categoria 2 de resposta do item e o  $b_3$  a categoria de resposta 3 do item. As categorias dos itens destacadas tom escuro são âncora, as categorias em tom claro são quase-âncora e demais categorias não são âncora ou quase-âncora em nenhum dos níveis da escala, que varia de -3 a 3.

Os itens 01, 14, 24, 28, 42, 49, 69 e 71 não se enquadraram nas definições de âncora ou quase-âncora em nenhum dos níveis e, portanto, não foram utilizados para interpretar a escala.

Tabela 8 - Escala das probabilidades acumuladas dos itens âncora e quase-âncora

(continua)

Item	Cat.	a	bs	-3	-2	-1	0	1	2	3
01	b2	0,72	1,28	0,04	0,09	0,16	0,28	0,45	0,63	0,78
02	b2	2,29	-0,37	0,00	0,02	0,19	0,70	0,96	1,00	1,00
10	b2	3,37	-0,43	0,00	0,01	0,13	0,81	0,99	1,00	1,00
11	b2	1,59	0,81	0,00	0,01	0,05	0,22	0,58	0,87	0,97
12	b2	4,26	-0,22	0,00	0,00	0,03	0,72	0,99	1,00	1,00
13	b2	2,63	-0,22	0,00	0,01	0,12	0,64	0,96	1,00	1,00
14	b2	0,85	1,34	0,02	0,06	0,12	0,24	0,43	0,64	0,80
15	b2	3,74	-0,09	0,00	0,00	0,03	0,59	0,98	1,00	1,00
16	b2	3,44	0,06	0,00	0,00	0,03	0,45	0,96	1,00	1,00
18	b2	1,56	0,12	0,01	0,04	0,15	0,45	0,80	0,95	0,99
24	b2	0,83	2,50	0,01	0,02	0,05	0,11	0,22	0,40	0,60
28	b2	1,05	0,57	0,02	0,06	0,16	0,35	0,61	0,82	0,93
	b3	1,05	2,67	0,00	0,01	0,02	0,06	0,15	0,33	0,59
31	b2	1,48	0,30	0,01	0,03	0,13	0,39	0,74	0,92	0,98
32	b2	2,12	0,66	0,00	0,00	0,03	0,20	0,67	0,95	0,99
	b3	2,12	1,42	0,00	0,00	0,01	0,05	0,29	0,77	0,97
33	b2	1,31	0,27	0,01	0,05	0,16	0,41	0,72	0,91	0,97
	b3	1,31	1,31	0,00	0,01	0,05	0,15	0,40	0,71	0,90
34	b2	1,47	0,90	0,00	0,01	0,06	0,21	0,54	0,84	0,96
35	b2	2,33	1,60	0,00	0,00	0,00	0,02	0,20	0,72	0,96
37	b2	1,46	0,99	0,00	0,01	0,05	0,19	0,50	0,81	0,95
38	b2	1,26	1,18	0,01	0,02	0,06	0,19	0,44	0,74	0,91
39	b2	2,17	0,90	0,00	0,00	0,02	0,12	0,55	0,92	0,99
40	b2	2,25	1,16	0,00	0,00	0,01	0,07	0,41	0,87	0,98
41	b2	2,30	0,27	0,00	0,01	0,05	0,35	0,84	0,98	1,00
42	b2	0,97	2,59	0,00	0,01	0,03	0,07	0,18	0,36	0,60
46	b2	1,29	1,18	0,00	0,02	0,06	0,18	0,44	0,74	0,91
48	b2	1,71	1,45	0,00	0,00	0,02	0,08	0,32	0,72	0,93
49	b2	1,03	0,95	0,02	0,04	0,12	0,27	0,51	0,75	0,89
50	b2	2,05	1,13	0,00	0,00	0,01	0,09	0,44	0,86	0,98
	b3	2,05	1,76	0,00	0,00	0,00	0,03	0,17	0,62	0,93
51	b2	1,65	1,06	0,00	0,01	0,03	0,15	0,47	0,82	0,96
52	b2	2,41	1,43	0,00	0,00	0,00	0,03	0,26	0,80	0,98
53	b2	2,81	1,17	0,00	0,00	0,00	0,04	0,38	0,91	0,99

Tabela 8 - Escala das probabilidades acumuladas dos itens âncora e quase-âncora

(conclusão)										
Item	Cat.	a	bs	-3	-2	-1	0	1	2	3
54	b2	1,30	2,09	0,00	0,00	0,02	0,06	0,20	0,47	0,77
55	b2	1,81	1,82	0,00	0,00	0,01	0,04	0,18	0,58	0,89
	b3	1,81	3,05	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,13	0,48
56	b2	1,70	1,86	0,00	0,00	0,01	0,04	0,19	0,56	0,87
	b3	1,70	2,75	0,00	0,00	0,00	0,01	0,05	0,22	0,60
57	b2	2,51	0,31	0,00	0,00	0,04	0,32	0,85	0,99	1,00
58	b2	1,52	1,36	0,00	0,01	0,03	0,11	0,37	0,73	0,92
	b3	1,52	2,33	0,00	0,00	0,01	0,03	0,12	0,38	0,73
59	b2	1,70	0,40	0,00	0,02	0,09	0,34	0,74	0,94	0,99
	b3	1,70	1,52	0,00	0,00	0,01	0,07	0,29	0,69	0,93
60	b2	2,25	1,18	0,00	0,00	0,01	0,07	0,40	0,86	0,98
61	b2	1,59	1,94	0,00	0,00	0,01	0,04	0,18	0,52	0,84
62	b2	2,62	0,70	0,00	0,00	0,01	0,14	0,69	0,97	1,00
63	b2	2,56	0,78	0,00	0,00	0,01	0,12	0,64	0,96	1,00
64	b2	1,79	-0,22	0,01	0,04	0,20	0,60	0,90	0,98	1,00
65	b2	1,83	0,91	0,00	0,00	0,03	0,16	0,54	0,88	0,98
	b3	1,83	1,72	0,00	0,00	0,01	0,04	0,21	0,63	0,91
66	b2	1,86	2,03	0,00	0,00	0,00	0,02	0,13	0,49	0,86
67	b2	2,19	1,41	0,00	0,00	0,01	0,04	0,29	0,79	0,97
68	b2	2,57	1,00	0,00	0,00	0,01	0,07	0,50	0,93	0,99
69	b2	1,18	-1,20	0,11	0,28	0,56	0,80	0,93	0,98	0,99
71	b2	0,97	3,77	0,00	0,00	0,01	0,03	0,06	0,15	0,32
73	b2	1,50	2,69	0,00	0,00	0,00	0,02	0,07	0,26	0,62

Fonte: Elaborado pela autora (2016)

#### 4.1.3 Estimação do nível de evidência dos IOs dos relatórios

Após a identificação dos itens âncora em cada nível da escala, com o auxílio do *software* Multilog, foi estimado o parâmetro  $\theta$  dos relatórios das 465 empresas analisadas. E, determinado a posição de cada empresa na escala (0;1) de nível de evidência de Intangíveis Organizacionais.

## 4.2 INTERPRETAÇÃO DA ESCALA

No processo de construção da escala de mensuração do nível de evidenciação dos IOs nos relatórios financeiros das empresas foram estabelecidos 40 itens âncora (A) ou quase-âncora (QA). Esses itens estão distribuídos na escala de mensuração conforme a Figura 11.

A escala de medida criada vai de -3 a 3, porém como não foram encontrados itens âncora ou quase-âncora nos três primeiros níveis, optou-se por agrupá-los em um só. Portanto, a escala de mensuração do nível de evidenciação dos IOs nos relatórios das empresas é composta por cinco níveis: nível baixo (até -1), nível 0, nível 1, nível 2 e nível 3.

Figura 11 - Agrupamento dos itens por níveis âncora e quase-âncora

Nível baixo	Nível 0		Nível 1		Nível 2		Nível 3	
	02	A	11	QA	32b3	A	54	A
	10	A	16	A	33b3	A	55b3	QA
	12	A	18	A	35	A	56b3	QA
	13	QA	31	A	38	A	58b3	A
	15	QA	32b2	A	40	A	66	A
	64	QA	33b2	A	46	A	73	QA
			34	QA	48	A		
			37	QA	50	A		
			39	QA	51	A		
			41	A	52	A		
			57	A	53	A		
			59b2	A	55b2	QA		
			62	A	56b2	QA		
			63	QA	58b2	A		
			65b2	QA	59b3	A		
					60	A		
					61	QA		
					65b3	QA		
					67	A		
					68	QA		

A partir da ancoragem de itens na escala é possível identificar o que é necessário para que uma empresa seja posicionada em cada um dos níveis da escala. Verifica-se que todos os critérios classificados na categoria de resposta 1, poderão estar posicionados no primeiro nível, ou seja, **nível baixo** da escala criada. Na caracterização do instrumento de pesquisa, considera-se que todos os relatórios das empresas, quando não evidenciam informações à respeito de nenhum dos 40 itens do modelo, encontram-se no nível baixo da escala. Ou seja, admite-se que inicialmente todas as empresas são classificadas no nível baixo da escala e, conforme os critérios sobre IOs são evidenciados em seus relatórios, a empresa sobe seu nível na escala de evidenciação dos Intangíveis Organizacionais.

Quadro 28 – Descrição dos itens posicionados no nível baixo da escala

(continua)

Item	Descrição	Classificação
02	A empresa não evidenciou Ativos Intangíveis separados em classes no Balanço Patrimonial	Evidenciação compulsória
10	A empresa não informou a classificação da vida útil do AI como definida ou indefinida	Evidenciação compulsória
11	A empresa não evidenciou os motivos que fundamentam a avaliação e os fatores mais importantes que levaram à definição de vida útil	Evidenciação compulsória
12	A empresa não informou os prazos de vida útil ou as taxas de amortização	Evidenciação compulsória
13	A empresa não informou os métodos de amortização utilizados para AI de vida útil definida	Evidenciação compulsória
15	A empresa não evidenciou as adições, indicando separadamente as que foram geradas por desenvolvimento interno, as adquiridas separadamente e as adquiridas por meio de uma combinação de negócios	Evidenciação compulsória
16	A empresa não evidenciou as outras alterações no valor contábil durante o período	Evidenciação compulsória
18	A empresa não evidenciou informações sobre realizações de testes de <i>impairment</i> e constituição de perda	Evidenciação compulsória

Quadro 34 – Descrição dos itens posicionados no nível baixo da escala

(continuação)

<b>Item</b>	<b>Descrição</b>	<b>Classificação</b>
31	A empresa não evidenciou sua filosofia gerencial	Estrutura interna
32	A empresa não evidenciou sua cultura corporativa	Estrutura interna
33	A empresa não divulgou informações sobre seus processos gerenciais	Estrutura interna
34	A empresa não divulgou informações sobre seus sistemas de informação	Estrutura interna
35	A empresa não divulgou informações sobre seus sistemas de relacionamento	Estrutura interna
37	A empresa não evidenciou informações sobre pesquisa e desenvolvimento	Estrutura interna
38	A empresa não evidenciou informações sobre as marcas	Estrutura externa
39	A empresa não evidenciou informações sobre a imagem da companhia	Estrutura externa
40	A empresa não evidenciou informações sobre os padrões de qualidade	Estrutura externa
41	A empresa não evidenciou informações sobre os canais de distribuição	Estrutura externa
46	A empresa não evidenciou os contratos de concessão	Estrutura externa
48	A empresa não evidenciou <i>Market-share</i>	Estrutura externa
50	A empresa não evidenciou informações sobre clientes	Estrutura externa
51	A empresa não evidenciou informações sobre a fidelidade dos clientes	Estrutura externa
52	A empresa não evidenciou informações sobre a satisfação dos clientes	Estrutura externa
53	Suporte ao cliente	Estrutura externa
54	A empresa não evidenciou informações sobre a relação com investidores	Estrutura externa
55	A empresa não evidenciou informações sobre a relação com fornecedores	Estrutura externa
56	A empresa não evidenciou informações sobre a relação com sindicatos	Estrutura externa
57	A empresa não evidenciou informações sobre sua responsabilidade socioambiental	Estrutura externa

Quadro 34 – Descrição dos itens posicionados no nível baixo da escala  
(conclusão)

Item	Descrição	Classificação
58	A empresa não evidenciou informações sobre <i>know-how</i>	Competências dos funcionários
59	A empresa não evidenciou informações sobre seus funcionários	Competências dos funcionários
60	A empresa não evidenciou informações sobre educação	Competências dos funcionários
61	A empresa não evidenciou informações sobre qualificação profissional	Competências dos funcionários
62	A empresa não evidenciou informações sobre conhecimento relativo ao trabalho	Competências dos funcionários
63	A empresa não evidenciou informações sobre competências relacionadas ao trabalho	Competências dos funcionários
64	A empresa não evidenciou informações sobre os benefícios e incentivos	Competências dos funcionários
65	A empresa não evidenciou informações sobre a retenção e atração de funcionários	Competências dos funcionários
66	A empresa não evidenciou informações sobre a satisfação de funcionários	Competências dos funcionários
67	A empresa não evidenciou informações sobre o ambiente de trabalho	Competências dos funcionários
68	A empresa não evidenciou informações sobre a saúde e segurança	Competências dos funcionários
73	A empresa não evidenciou informações sobre o efeito de regulamentações	Passivo Intangível

Fonte: Elaborado pela autora (2016)

No **nível 0** da escala, estão posicionados os relatórios de todas as empresas que evidenciaram algum tipo de informação sobre os IOs, porém, não de maneira suficiente para atingir o nível 1 de da escala de evidenciação. No nível 0 da escala estão posicionados os itens: 02 (A); 10 (A); 12(A); 13 (QA); 15 (QA); e, 64 (QA) – cuja descrições são apresentadas no Quadro 35. Esse nível da escala se caracteriza por atender, critérios da evidenciação compulsória de Ativos Intangíveis. Supõe-se então, que as empresas que optam por evidenciar algum tipo de informação sobre os IOs começam com os critérios que são obrigatórios segundo as regulamentações existentes ou que apresentem orientações fáceis de serem cumpridas.



Quadro 29 – Descrição dos itens posicionados no nível 0 da escala

Item		Descrição	Classificação
02	A	A empresa evidenciou Ativos Intangíveis separados em classes no Balanço Patrimonial	Evidenciação compulsória
10	A	A empresa informou a classificação da vida útil do AI como definida ou indefinida	Evidenciação compulsória
12	A	A empresa informou os prazos de vida útil ou as taxas de amortização	Evidenciação compulsória
13	QA	A empresa informou os métodos de amortização utilizados para AI de vida útil definida	Evidenciação compulsória
15	QA	A empresa evidenciou as adições, indicando separadamente as que foram geradas por desenvolvimento interno, as adquiridas separadamente e as adquiridas por meio de uma combinação de negócios	Evidenciação compulsória
64	QA	A empresa evidenciou informações sobre os benefícios e incentivos	Competências dos funcionários

Fonte: Elaborado pela autora (2016)

Já no **nível 1** da escala, estão posicionados 15 itens âncora ou quase-âncora. Esse nível da escala é o mais diversificado, pois apresenta três critérios sobre a evidenciação compulsória dos Ativos Intangíveis e doze critérios sobre a evidenciação voluntária dos IOs, sendo: 5 de estrutura interna, 3 de estrutura externa e quatro de competência dos funcionários.

Comparando com o nível anterior da escala, nota-se que alguns critérios obrigatórios pela regulamentação brasileira são menos frequentes nos relatórios financeiros das companhias, apesar da exigibilidade. Nesse nível da escala, os relatórios também apresentam informações sobre IOs como cultura corporativa, processos gerenciais, funcionários e atração e retenção de funcionários, mesmo que de modo insatisfatórios. Ou seja, neste nível da escala, percebe-se um esforço maior em evidenciar informações sobre IOs em comparação aos níveis anteriores.

Quadro 30 – Descrição dos itens posicionados no nível 1 da escala

<b>Item</b>		<b>Descrição</b>	<b>Classificação</b>
11	QA	A empresa evidenciou os motivos que fundamentam a avaliação e os fatores mais importantes que levaram à definição de vida útil	Evidenciação compulsória
16	A	A empresa evidenciou as outras alterações no valor contábil durante o período	Evidenciação compulsória
18	A	A empresa evidenciou informações sobre realizações de testes de <i>impairment</i> e constituição de perda	Evidenciação compulsória
31	A	A empresa evidenciou sua filosofia gerencial	Estrutura interna
32b2	A	A empresa evidenciou sua cultura corporativa de maneira insatisfatória	Estrutura interna
33b2	A	A empresa divulgou informações sobre seus processos gerenciais de modo insatisfatório	Estrutura interna
34	QA	A empresa divulgou informações sobre seus sistemas de informação	Estrutura interna
37	QA	A empresa evidenciou informações sobre pesquisa e desenvolvimento	Estrutura interna
39	QA	A empresa evidenciou informações sobre a imagem da companhia	Estrutura externa
41	A	A empresa evidenciou informações sobre os canais de distribuição	Estrutura externa
57	A	A empresa evidenciou informações sobre sua responsabilidade socioambiental	Estrutura externa
59b2	A	A empresa evidenciou informações sobre seus funcionários de modo insatisfatório	Competências dos funcionários
62	A	A empresa evidenciou informações sobre conhecimento relativo ao trabalho	Competências dos funcionários
63	QA	A empresa evidenciou informações sobre competências relacionadas ao trabalho	Competências dos funcionários
65b2	QA	A empresa evidenciou informações sobre a retenção e atração de funcionários de modo insatisfatório	Competências dos funcionários

Fonte: Elaborado pela autora (2016)

O quarto nível da escala (**nível 2**) se caracteriza por uma predominância de itens relativos à evidenciação de IOs de estrutura externa e inexistência de itens âncora ou quase-âncora relacionado com a evidenciação compulsória. Logo, é perceptível que os critérios sobre evidenciação voluntária são mais raros nos relatórios da companhias, mas ainda assim existentes.

Nesse nível também são evidenciados nos relatórios financeiros: cultura corporativa, processos gerenciais, funcionários e retenção e atração de funcionários - agora de maneira satisfatória. Nos relatórios classificados nesse nível também se pode encontrar informações sobre a relação com fornecedores, a relação com sindicatos e o *know-how* evidenciados de maneira insatisfatória. Sendo assim, todos os relatórios das empresas que atenderam ao critérios dos níveis anteriores, mas cuja evidenciação não atendeu aos critérios para serem classificados no último nível da escala, foram classificados no nível 2.

Quadro 31 – Descrição dos itens posicionados no nível 2 da escala

(continua)

<b>Item</b>		<b>Descrição</b>	<b>Classificação</b>
32b3	A	A empresa evidenciou sua cultura corporativa satisfatoriamente	Estrutura interna
33b3	A	A empresa divulgou informações sobre seus processos gerenciais satisfatoriamente	Estrutura interna
35	A	A empresa divulgou informações sobre seus sistemas de relacionamento	Estrutura interna
38	A	A empresa evidenciou informações sobre as marcas	Estrutura externa
40	A	A empresa evidenciou informações sobre os padrões de qualidade	Estrutura externa
46	A	A empresa evidenciou os contratos de concessão	Estrutura externa
48	A	A empresa evidenciou <i>Market-share</i>	Estrutura externa
50	A	A empresa evidenciou informações sobre clientes	Estrutura externa
51	A	A empresa evidenciou informações sobre a fidelidade dos clientes	Estrutura externa
52	A	A empresa evidenciou informações sobre a satisfação dos clientes	Estrutura externa

Quadro 31 – Descrição dos itens posicionados no nível 2 da escala

(conclusão)

Item		Descrição	Classificação
53	A	A empresa evidenciou informações sobre o suporte ao cliente	Estrutura externa
55b2	QA	A empresa evidenciou informações sobre a relação com fornecedores de maneira insatisfatória	Estrutura externa
56b2	QA	A empresa evidenciou informações sobre a relação com sindicatos de maneira insatisfatória	Estrutura externa
58b2	A	A empresa não evidenciou informações sobre <i>know-how</i> de modo insatisfatório	Competências dos funcionários
59b3	A	A empresa evidenciou informações sobre seus funcionários satisfatoriamente	Competências dos funcionários
60	A	A empresa evidenciou informações sobre educação	Competências dos funcionários
61	QA	A empresa evidenciou informações sobre qualificação profissional	Competências dos funcionários
65b3	QA	A empresa evidenciou informações sobre a retenção e atração de funcionários satisfatoriamente	Competências dos funcionários
67	A	A empresa evidenciou informações sobre o ambiente de trabalho	Competências dos funcionários
68	QA	A empresa evidenciou informações sobre a saúde e segurança	Competências dos funcionários

Fonte: Elaborado pela autora (2016)

Por fim, o **nível 3** (último nível da escala), caracteriza-se pela predominância da evidenciação de aspectos da estrutura externa, alguns elementos de competência dos funcionários e, pela evidenciação de Passivos Intangíveis. Os critérios classificados nesse nível são raramente divulgados pelas companhias e, pode-se supor que os relatórios de uma

organização que estão classificados nesse nível da escala evidenciaram a maioria dos critérios de maneira satisfatória.

Quadro 32 – Descrição dos itens posicionados no nível 3 da escala

Item		Descrição	Classificação
54	A	A empresa evidenciou informações sobre a relação com investidores	Estrutura externa
55b3	QA	A empresa evidenciou informações sobre a relação com fornecedores satisfatoriamente	Estrutura externa
56b3	QA	A empresa evidenciou informações sobre a relação com sindicatos satisfatoriamente	Estrutura externa
58b3	A	A empresa evidenciou informações sobre <i>know-how</i> satisfatoriamente	Competências dos funcionários
66	A	A empresa evidenciou informações sobre a satisfação de funcionários	Competências dos funcionários
73	QA	A empresa evidenciou informações sobre o efeito de regulamentações	Passivo Intangível

Fonte: Elaborado pela autora (2016)

A partir da escala criada para mensurar o nível de evidenciação dos IOs nos relatórios da companhias brasileiras é possível identificar quais as características principais dos relatórios de cada nível da escala e realizar comparações.

#### 4.3 TIPOS DE INTANGÍVEIS ORGANIZACIONAIS NOS NÍVEIS DA ESCALA

Conforme a escala criada, pode-se observar quais os tipos de Intangíveis Organizacionais (estrutura interna, estrutura externa, competências dos funcionários ou passivos intangíveis) são comumente evidenciados nos relatórios das empresas e quais raramente são divulgados. No Quadro 33 são demonstrados a quantidade de itens, conforme os tipos de IOs, em cada nível da escala, considerando a categoria mais alta de resposta para cada item.

Quadro 33 – Quantidade de itens por nível da escala

<b>Tipo de Intangível Organizacional</b>	<b>Nível baixo</b>	<b>Nível 0</b>	<b>Nível 1</b>	<b>Nível 2</b>	<b>Nível 3</b>
<b>Evidc. compulsória</b>	-	05	03	-	-
<b>Evidenciação voluntária</b>					
<b>Estrutura interna</b>	-	-	03	03	-
<b>Estrutura externa</b>	-	-	03	08	03
<b>Comp. funcionários</b>	-	01	02	06	02
<b>Passivos Intangíveis</b>	-	-	-	-	01

Fonte: Elaborado pela autora (2016)

A posição dos itens de evidenciação compulsória demonstra que as empresas tendem a evidenciar mais frequentemente em seus relatórios os itens que são exigidos pelas regulamentações. Mais raramente evidenciam Intangíveis Organizacionais de estrutura externa, competências dos funcionários e potenciais Passivos Intangíveis.

A escala criada é gradual, ou seja, os relatórios das empresas vão subindo de nível à medida que o nível de evidenciação dos Intangíveis Organizacionais evolui. Dentro dessa ótica, faz sentido que as empresas procurem primeiro evidenciar as informações que são obrigatórias ou sugeridas pelos órgãos reguladores, como o CPC e CODIM, para então passarem a evidenciar outros aspectos dos IOs voluntariamente, como uma maneira de reduzir a assimetria informacional, ganhar a confiança do investidor, impactando no seu valor de mercado.

#### **4.3.1 Comparação com os estudos anteriores**

Com a aplicação do instrumento de pesquisa nos relatórios das empresas e construção da escala de mensuração do nível de evidenciação dos IOs, pode-se realizar algumas inferências com relação à literatura existente apresentada no Capítulo 2.3. Cabe ressaltar que nenhum dos estudos anteriores construiu uma escala de medida e, portanto, alguns resultados são comparáveis com um ou outro nível da escala desse estudo.

Em todos os estudos abordados na revisão da literatura, a porcentagem de evidenciação de elementos de estrutura externa sempre foi superior à estrutura interna e às competências dos funcionários. Percebe-se que os itens relativos a esses tipos de IOs estão concentrados, basicamente no nível 2 da escala de mensuração e são maioria também no nível 3. Porém, a partir do nível 1 são encontrados itens de estrutura externa.

Esse fato pode estar relacionado ao incentivo que as empresas recebem do ambiente externo para publicação de relatórios como o Balanço Social ou Relato Integrado. Algumas vezes, esses relatórios estão incluídos no Relatório da Administração. Mas, de qualquer maneira se a empresa já teve um custo ou desgaste para obter a informação para o Balanço Social, por exemplo, por que não divulgaria esses dados nos outros relatórios gerenciais?

Nos estudo de Guthrie e Petty (2000), Abeysekera e Guthrie (2005), Whiting e Miller (2008), Haji e Ghazali (2012) e Manolopoulou e Tzelepis (2014), depois dos aspectos de IOs de estrutura externa, os mais evidenciados foram os de competência dos funcionários. Bozzolan *et al.* (2003) identificaram que os elementos de competência dos funcionários eram pouco evidenciados. Esses aspectos também estão centrados nos níveis 2 e 3 da escala criada. Porém, a quantidade de critérios para cada tipo de IO não é igual, o que não permite realizar uma comparação exata.

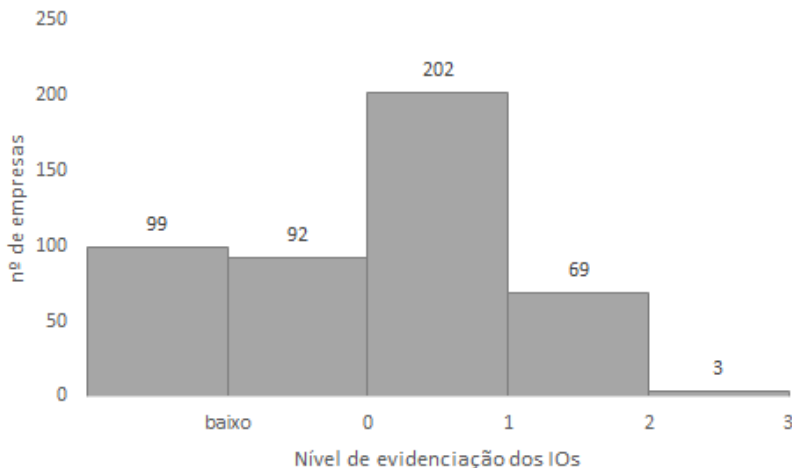
Guthrie e Petty (2000) e Goh e Lim (2004) identificaram que os aspectos de IOs menos evidenciados nos relatórios das empresas eram patentes, direitos autorais e marcas registradas. Neste estudo, esses critérios não compõe o modelo final, pois justamente pela falta de evidenciação desses atributos, os itens não se mostraram interessantes para construção da escala durante o processo de estimação dos parâmetros.

Alguns dos critérios mais evidenciados nos estudos de Guthrie e Petty (2000) e Goh e Lim (2004) – filosofia gerencial, cultura corporativa, processos gerenciais, sistemas de informação, conhecimento relativo ao trabalho e competências relacionadas ao trabalho – estão localizados no nível 1 da escala de mensuração do nível de evidenciação dos IOs. Ou seja, esses critérios são evidenciados frequentemente também nos relatórios das empresas brasileiras.

#### 4.4 POSICIONAMENTO DOS RELATÓRIOS NA ESCALA

Com a elaboração, aplicação e calibração do conjunto de itens, foi possível determinar o nível de evidenciação dos Intangíveis Organizacionais dos relatórios de cada uma das 465 empresas de capital aberto listadas na BM&FBovespa. Na Figura 12 se pode verificar a frequência das empresas na escala de avaliação do nível de evidenciação dos Intangíveis Organizacionais.

Figura 12 - Posicionamento dos relatórios das empresas na escala



Fonte: Elaborado pela autora (2016)

No nível baixo de evidenciamento estão localizados os relatórios financeiros de 99 empresas analisadas que obtiveram um escore do nível de evidenciamento de até -1,00 . Os relatórios dessas companhias evidenciaram poucas informações sobre os IOs e 36 deles apresetaram a categoria de resposta 1 para os 40 itens do conjunto.

No nível 0 estão os relatórios de 92 companhias que apresentaram um escore do nível de evidenciamento entre -0,99 e 0,00. Os relatórios dessas empresas atenderam aos critérios estabelecidos nesse nível da escala e informação divulgada por essas empresas foi melhor se comparada ao nível baixo. Porém não foi suficiente para que elas ultrapassassem o nível 0 na escala de mensuração do nível de evidenciamento dos Intangíveis Organizacionais.

No nível 1 estão os relatórios das 202 empresas que apresentaram um nível de evidenciamento entre 0,01 e 1,00. Esses relatórios atenderam aos requisitos dos itens estabelecidos até o nível 1, porém a informação apresentada não foi suficiente para que fossem classificados no nível 2 da escala. Neste nível da escala está a maior concentração de relatórios.

No nível 2 da escala de mensuração estão os relatórios de 69 companhias que obtiveram um escore entre 1,01 e 2,00. Esses relatórios atenderam, em sua maioria, aos requisitos exigidos nos níveis anteriores,



Porém a informação divulgada não foi suficiente para atender a classificação no nível 3 da escala.

Por fim, no nível 3, estão localizados os relatórios de 3 empresas somente. Essas companhias divulgaram informações sobre a maioria dos itens do modelo de maneira satisfatória, obtendo escores entre 2,01 e 3.

Observa-se que até o nível 1, o número de relatórios classificados na escala de mensuração foi quase que crescente, passando a diminuir nos níveis seguintes (2 e 3). Isso porque à medida que o nível da escala aumenta, os critérios de evidenciação da informação são mais exigentes.

#### 4.4.1 Setores econômicos nos níveis da escala

A partir da posição dos relatórios das empresas na escala de mensuração do nível de evidenciação dos Intangíveis Organizacionais, é possível verificar qual a posição média do setor econômico na escala (Quadro 34).

Quadro 34 – Posição média dos setores econômicos na escala

<b>Setor econômico</b>	<b>Escala (0;1)</b>
Financeiro e outros	-0,75
Petróleo, gás e biocombustíveis	-0,87
Tecnologia de informação	0,01
Consumo cíclico	0,01
Materiais básicos	0,01
Construção e transporte	0,14
Bens industriais	0,38
Consumo não cíclico	0,43
Telecomunicações	0,55
Utilidade pública	0,80

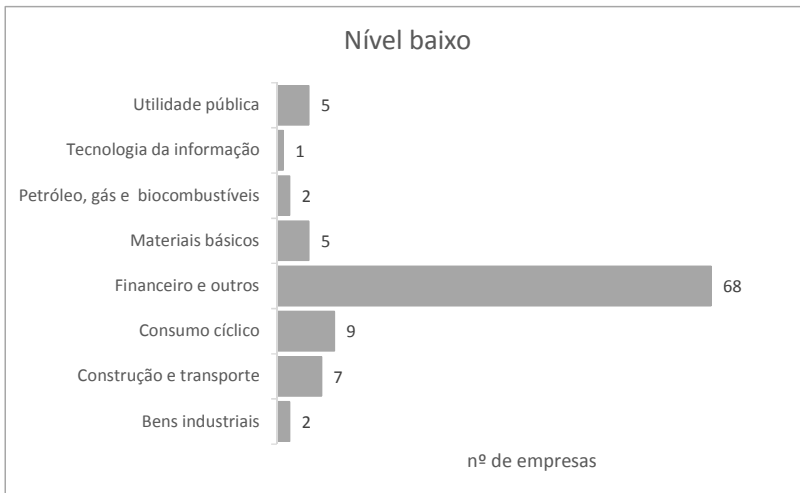
Fonte: Elaborado pela autora (2016)

A média do nível de evidenciação dos IOs nos relatórios das empresas por setor econômico variou entre os níveis 0 e 1. Apesar do setor financeiro ser o que apresenta o menor nível de evidenciação médio e o setor de utilidade pública o que apresenta o maior, não se pode afirmar que existe relação entre o setor econômico e a qualidade da informação divulgada sobre os IOs nos relatórios das companhias.

Porém, a partir posição média do setor na escala de medida a empresa pode comparar o nível de evidenciação de IOs dos seus relatórios com o nível de evidenciação médio dos seus concorrentes.

Na Figura 13 é possível observar que setor econômico se destaca no nível baixo da escala de mensuração do nível de evidenciação dos IOs. Nesse nível há um predomínio dos relatórios das empresas do setor financeiro. O que é explicado porque neste setor são encontradas sociedades criadas com o propósito exclusivo de administrar outras entidades e, nesses casos tendem possuir e conseqüentemente evidenciar em menor grau os Intangíveis Organizacionais.

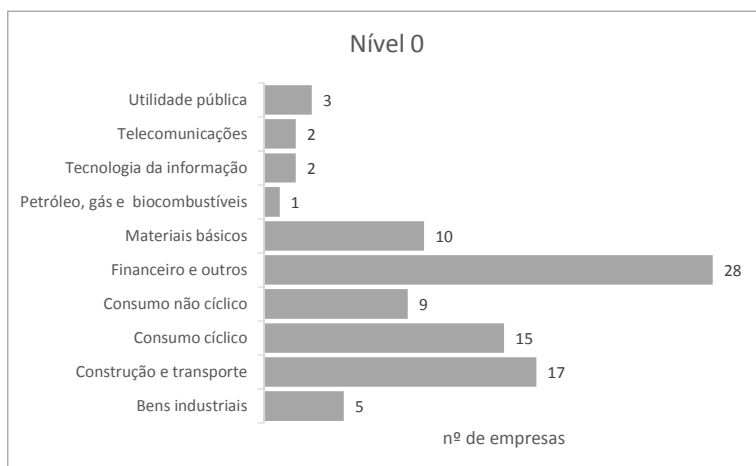
Figura 13 - Setor econômico das empresas do nível baixo



Fonte: Elaborado pela autora (2016)

No nível 0 da escala, predominam os relatórios das empresas do setor financeiro, seguidos dos setores de construção e transporte, e consumo cíclico, conforme apresentado na Figura 14.

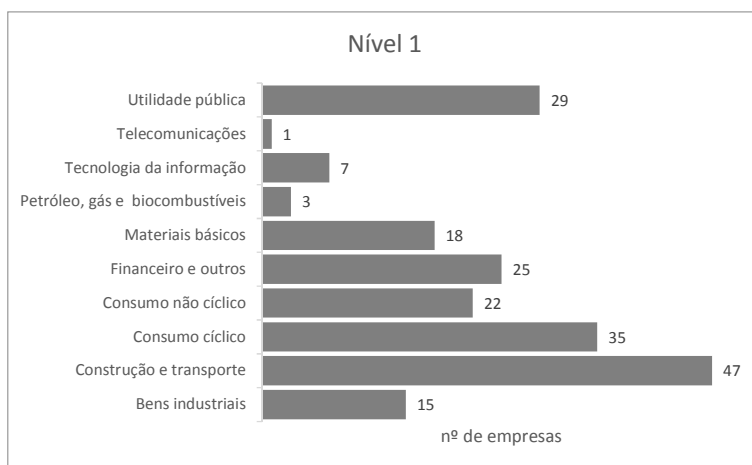
Figura 14 - Setor econômico das empresas do nível 0 da escala



Fonte: Elaborado pela autora (2016)

No nível 1, conforme apresentado na Figura 15, há predominância dos relatórios de empresas do setor de construção e transporte, seguido pelos setores de consumo cíclico e utilidade pública.

Figura 15 - Setor econômico das empresas do nível 1 da escala

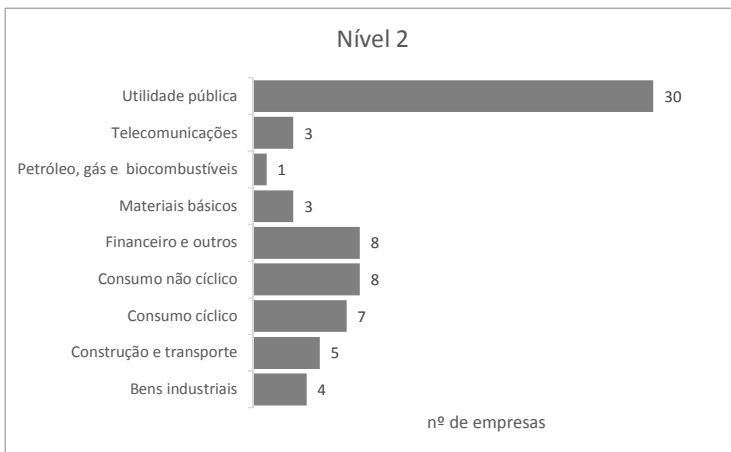


Fonte: Elaborado pela autora (2016)

No nível 2, apresentado na Figura 16, percebe-se a predominância dos relatórios de empresas do setor de utilidade pública. No nível 3 foram posicionados os relatórios de apenas três empresas, sendo uma do setor de bens industriais e duas do setor de utilidade pública.

O setor de utilidade pública é reúnem todas as atividades relacionadas ao fornecimento de serviços de necessidade básica para a população em geral: energia elétrica, gás natural e abastecimento de água. Ocorre que nesse setor as empresas são mais regulamentadas, por oferecerem serviços básicos e geralmente a liberação para atuação em determinada área do território nacional ocorre por meio de concessões.

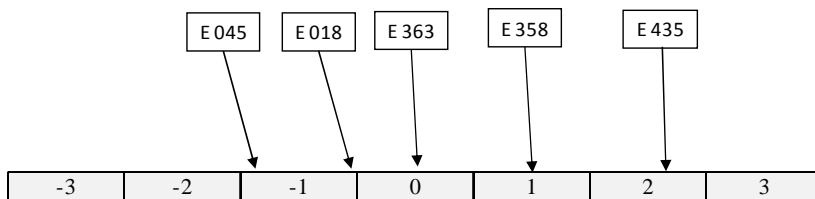
Figura 16 - Setor econômico das empresas do nível 2 da escala



Fonte: Elaborado pela autora (2016)

Na Figura 17 pode ser observado o posicionamento de algumas empresas na escala. Uma das empresas a apresentarem o menor nível de evidenciação de IOs nos relatórios analisados foi a E 045, essa empresa pertence ao setor de construção e transporte e apresentou um nível de evidenciação de Intangível Organizacional equivalente a -1,8449. A empresa 18, pertence ao setor de bens industriais e seu nível de evidenciação foi de -1,0224. Já a empresa 363 é uma companhia de do setor de materiais básicos, com um nível de evidenciação de IOs de -0,0252.

Figura 17 - Posição das empresas na escala de medida



Fonte: Elaborado pela autora (2016)

A empresa 358 também pertence ao setor de materiais básicos e o seu nível de evidenciação de IOs dos seus relatórios foi 0,9242. A empresa 435 apresentou o maior nível de evidenciação (2,2624) dentre todas as empresas analisadas e pertence ao setor de utilidade pública.

Com a construção da escala de medida é possível identificar a posição dos relatórios de cada empresa na métrica, possibilitando comparar com a posição das demais empresas e identificar quais quesitos sobre a evidenciação dos Intangíveis Organizacionais a empresa evidenciou nos seus relatórios financeiros e a qualidade da informação divulgada.



## 5 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES.

Este estudo apresenta uma visão integrada sobre a evidencição compulsória e voluntária dos Intangíveis Organizacionais. Para consolidar o construto conceitual foi realizada uma pesquisa, envolvendo buscas por meio de combinações com palavras-chave baseadas na evidencição dos IOs pela procura de artigos científicos, livros nacionais e internacionais e outros documentos necessários para contribuir com o estudo.

A exploração das referências contribuiu para esclarecer conceitos e identificar os potenciais Intangíveis Organizacionais das empresas, com base nos quais foi desenvolvido um conjunto de 73 itens relacionados ao nível de evidencição compulsória e voluntária dos IOs, aplicável aos relatórios financeiros das companhias de capital aberto do Brasil.

Foi construída uma escala para mensurar o nível de evidencição dos elementos intangíveis nas empresas brasileiras, visando a comparabilidade. Por meio da revisão da literatura foi construído um quadro abrangente sobre Intangíveis Organizacionais. O quadro permitiu definir critérios associados ao traço latente “nível de evidencição dos Intangíveis Organizacionais nos relatórios de empresas de capital aberto” do Brasil.

Com base no quadro, foi desenvolvido um conjunto de critérios sobre evidencição voluntária e compulsória dos Intangíveis Organizacionais. Este conjunto de itens foi testado para verificar se os itens desenvolvidos com base na revisão da literatura eram aplicáveis aos relatórios financeiros das empresas de modo que possibilitassem identificar os níveis de evidencição dos IOs. Com o teste foram identificados novos itens que não eram abordados na literatura, resultando em um conjunto de 73 itens aplicáveis aos relatórios das empresas.

Os parâmetros dos 73 itens foram estimados de modo foram identificados 25 que não contribuíam para diferenciar o nível de evidencição dos IOs das empresas brasileiras de capital aberto e foram removidos do conjunto de itens. Com o auxílio da TRI, o conjunto de itens foi calibrado, identificando qual a posição de cada item na escala de medida. Definindo 40 itens âncora e quase-âncora para cada nível da escala (0;1).

Os itens 01, 14, 24, 28, 42, 49, 69 e 71 não apresentaram ancoragem em nenhum dos seis níveis da escala de medida do nível de evidencição dos Intangíveis Organizacionais. Os 40 itens âncora (A) e quase-âncora (QA) finais foram posicionados na escala criada, na Figura 11.

Por fim, foi criada uma escala que permite comparar o nível de evidenciação dos Intangíveis Organizacionais dos relatórios das companhias abertas. A utilização da TRI permitiu colocar itens ou critérios e as empresas na mesma escala de medida, possibilitando identificar os elementos e a qualidade da informação divulgada pelas empresas em cada nível da escala.

A utilização da TRI como ferramenta de estimação de “traços latentes” se apresentou como uma ferramenta adequada para mensurar o “nível de evidenciação dos Intangíveis Organizacionais” das empresas de capital aberto do Brasil e o modelo desenvolvido permite a inclusão de novos itens a qualquer momento.

As limitações deste trabalho residem na metodologia utilizada para coleta de dados, pois a classificação das empresas nas categorias 1, 2 ou 3 de resposta dos itens depende da interpretação da autora. Outra limitação é que não foi possível determinar se a companhia não evidencia um Intangível Organizacional por não o possuir ou não evidencia intencionalmente.

Este trabalho é importante para o Programa de Pós-Graduação em Contabilidade devido ao seu ineditismo, quantidade de informação gerada e aspectos que foram analisados. Não foi encontrado na revisão da literatura outro estudo que se propôs a construir uma escala de mensuração do nível de evidenciação dos IOs que fosse comparável.

Foram coletadas informações de toda população de empresas de capital aberto do Brasil, gerando um rico banco de dados que possibilitou o desenvolvimento deste trabalho e poderá ser utilizado em estudos futuros.

Para os trabalhos subsequentes sugere a incorporação de novos itens sobre a evidenciação de IOs que procurem atender aos níveis da escala de medida onde não foram encontrados itens-âncora. Além da aplicação dos itens existentes no relatórios de companhias de outros períodos, o que permitirá uma comparação longitudinal do nível de evidenciação dos IOs da empresa.

Finalmente, espera-se que os resultados obtidos possam contribuir para ampliar as discussões sobre a temática trabalhada, levando a futuros projetos de pesquisa que utilizem este arcabouço teórico consolidado.

Para os trabalhos subsequentes sugere a incorporação de novos



## REFERÊNCIAS

- ABEYSEKERA, I. Accounting for Intellectual Assets and Liabilities. **Journal of Human Resource Costing & Accounting**, v. 7, n. 3, p. 7–14, 2003.
- ABEYSEKERA, I. Signalling external capital disclosure in annual reports. **Corporate Ownership and Control**, v. 11, n. 4 Continued 1, p. 193–202, 2014a.
- ABEYSEKERA, I. Why do firms disclose and not disclose structural intangibles? **Advances in Accounting**, v. 30, n. 2, p. 381–393, 2014b.
- AHONEN, G. On the mystery of odd human capital values. **Journal of Human Resource Costing & Accounting**, v. 13, n. 2, p. 118–124, 2009.
- ANDRADE, D. F.; TAVARES, H. R.; VALLE, R. C. **Teoria de resposta ao item: conceitos e aplicações**. ABE — Associação Brasileira de Estatística, 4º SINAPE, 2000.
- AVELINO, B. C.; PINHEIRO, L. E. T.; LAMOUNIER, W. M. Evidenciação de Ativos Intangíveis: Estudo empírico em companhias abertas. **Revista de Contabilidade e Organizações**, v. 6, n. 14, p. 22–45, 2012.
- BHASIN, M. Disclosure of Intellectual Capital in Annual Reports: Comparing Evidence from India and Australia. **International Journal of Management & Innovation**, v. 6, n. 2, p. 103–126, 2014.
- BONTIS, N. Intellectual capital: an exploratory study that develops measures and models. **Management Decision**, v. 36, n. 2, p. 63–76, 1998.
- BORTOLOTTI, S. L. V. et al. **Consumer satisfaction and item response theory**: creating a measurement scale. *Gest. Prod.*, São Carlos, v. 19, n. 2, 2012.
- BOTOSAN, C. A. Disclosure level and the cost of equity capital. **Accounting Review**, p. 323–349, 1997.
- BOZZOLAN, S.; FAVOTTO, F.; RICCERI, F. Italian annual intellectual capital disclosure. **Journal of Intellectual Capital**, v. 4, n. 4, p. 543–558, 2003.

BOZZOLAN, S.; O'REGAN, P.; RICCERI, F. Intellectual capital disclosure (ICD). **Journal of Human Resource Costing & Accounting**, v. 10, n. 2, p. 92–113, 2006.

BRENNAN, N. Reporting intellectual capital in annual reports: evidence from Ireland. **Accounting, Auditing & Accountability Journal**, v. 14, n. 4, p. 423–436, 2001.

BROOKING, A. **Intellectual capital: core asset for the third millennium**. London: International Thomson Business Press, 1996.

BRUNOLD, J.; DURST, S. Intellectual capital risks and job rotation. **Journal of Intellectual Capital**, v. 13, n. 2, p. 178–195, 2012.

CADDY, I. Intellectual capital: recognizing both assets and liabilities. **Journal of Intellectual Capital**, v. 1, n. 2, p. 129–146, 2000.

COMITÊ DE ORIENTAÇÃO PARA DIVULGAÇÃO DE INFORMAÇÕES AO MERCADO - CODIM. PO N° 20: Trata da necessidade de formalizar orientações sobre a importância da divulgação dos Ativos Intangíveis pelas companhias. Brasília, jun. 2016. Disponível em: < [http://www.codim.org.br/downloads/PO\\_CODIM\\_N\\_20.pdf](http://www.codim.org.br/downloads/PO_CODIM_N_20.pdf)> Acesso em: 10/8/2016.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS - CPC. **CPC 00(R1)**: estrutura conceitual para elaboração e divulgação de relatório contábil-financeiro. Brasília, dez. 2011. Disponível em: <[http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/147\\_CPC00\\_R1.pdf](http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/147_CPC00_R1.pdf)>. Acesso em: 20/1/2016.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS - CPC. **CPC 04(R1)**: Ativo Intangível. Brasília, nov. 2010. Disponível em: <[http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/187\\_CPC\\_04\\_R1\\_rev%2008.pdf](http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/187_CPC_04_R1_rev%2008.pdf)>. Acesso em: 20/1/2016.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS - CPC. **CPC 25**: provisões, passivos contingentes e ativos contingentes. Brasília, set. 2009. Disponível em: <[http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/304\\_CPC\\_25\\_rev%2006.pdf](http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/304_CPC_25_rev%2006.pdf)>. Acesso em: 20/1/2016.

DANTAS, J. A.; ZENDERSKY, H. C.; SANTOS, S. C. DOS; NIYAMA, J. K. A dualidade entre os benefícios do disclosure e a relutância das organizações em aumentar o grau de evidenciação. **Revista Economia & Gestão**, 23. set. 2008.

DYE, R. A. an evaluation of “essays on disclosure” and the disclosure literature in accounting. **Journal of Accounting and Economics**, v. 1, n. 32, p. 181–235, 2001.

EDVINSSON, L.; MALONE, M. S. **Capital Intelectual: descobrindo o valor real de sua empresa**. São Paulo: Makron Books, 1998.

EMBRETSON, S. E.; REISE, S. P. **Item response theory for psychologists**. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, 2000.

EXAME. Ações da Nintendo estouram com sucesso de Pokemon GO. Disponível em:

<<http://exame.abril.com.br/mercados/noticias/nintendouestouranabolsadepoisdepokemongo>>. Acesso em: 16/10/2016.

FOLHA DE SÃO PAULO. Samsung amplia recall de celulares Galaxy Note 7 nos EUA. Disponível em:

<<http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2016/10/1822485-samsung-amplia-recall-de-celulares-galaxy-note-7-nos-eua.shtml>>. Acesso em: 13/10/2016.

GARCÍA□AYUSO, M. Factors explaining the inefficient valuation of intangibles. **Accounting, Auditing & Accountability Journal**, v. 16, n. 1, p. 57–69, 2003.

GARCÍA-PARRA, M.; SIMO, P.; MUNDET, J.; GUZMAN, J. Intangibles: Activos y Pasivos. **Intangible Capital**, 13. jul. 2004.

GARCIA-PARRA, M.; SIMO, P.; SALLAN, J. M. La evolución del Capital Intelectual y las nuevas corrientes. **Intangible Capital**, v. 2, n. 3, p. 277–307, 2006. *Intangible Capital*.

GARCIA-PARRA, M.; SIMO, P.; SALLAN, J. M.; MUNDET, J. Intangible liabilities: beyond models of intellectual assets. **Management Decision**, v. 47, n. 5, p. 819–830, 2009.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 4<sup>o</sup> ed. São Paulo: Atlas, 1994.

GOH, P. C.; LIM, K. P. Disclosing intellectual capital in company annual reports: Evidence from Malaysia. **Journal of Intellectual Capital**, v. 5, n. 3, p. 500–510, 2004.

GOULART, A. M. C. Market Risk Disclosure by Financial Institutions in Brazil. , 17. out. 2004. Universidade de São Paulo. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-08122003-122400/>>. Acesso em: 27/4/2015.

GUTHRIE, J.; PETTY, R. Intellectual capital: Australian annual reporting practices. **Journal of Intellectual Capital**, v. 1, n. 3, p. 241–251, 2000.

GUTHRIE, J.; PETTY, R.; RICCERI, F. The voluntary reporting of intellectual capital. **Journal of Intellectual Capital**, v. 7, n. 2, p. 254–271, 2006.

HAJI, A. A.; GHAZALI, N. A. M. Intellectual capital disclosure trends: some Malaysian evidence. **Journal of Intellectual Capital**, v. 13, n. 3, p. 377–397, 2012.

HAMBLETON R. K.; SWAMINATHAN, H.; ROGERS, H. J. **Fundamentals of item response theory**. Newbury Park: Sage Publications, 1991.

HAMBLETON, R.K. Emergence of Item Response Modeling in instrument development and data analysis. **Medical Care**, v. 38, n. 9 (Supplement II), p. 60-65, 2000.

HARVEY, M. G.; LUSCH, R. F. Balancing the intellectual capital books: Intangible liabilities. **European Management Journal**, v. 17, n. 1, p. 85–92, 1999.

HENDRIKSEN, E. S.; VAN BREDÁ, M. F. **Teoria da Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 1999.

HOSS, O.; ROJO, C.A.; GRAPEGGIA, M. **Gestão de Ativos Intangíveis**. São Paulo: Atlas, 2010.

IUDÍCIBUS, S. DE. **Teoria da contabilidade**. 6º ed. São Paulo: Atlas, 2000.

JENKINS, E.; UPTON, W. Internally Generated Intangible Assets: Framing the Discussion. **Australian Accounting Review**, v. 11, n. 24, p. 4–11,

2001.

KAYO, E. K.; TEH, C. C.; BASSO, L. F. C. Ativos Intangíveis e estrutura de capital: a influência das marcas e patentes sobre o endividamento.

**Revista de Administra&cceil;ão da Universidade de São Paulo**, v. 41, n. 2, 2006.

KNIGHT, D. J. Performance measures for increasing intellectual capital.

**Planning Review**, v. 27, n. 2, p. 22–27, 1999.

LEUZ, C.; VERRECCHIA, R. E. The economic consequences of increased disclosure. **Journal of Accounting Research**, , n. 38, p. 91–124, 2000.

LEV, B. **Intangibles: management, measurement, and reporting**.

Washington: Brookings, 2001.

LIMA, G. A. S. F. DE. The use of disclosure theory for evawate the relation of level of disclosure with the costa of debt of brasilian companies. , 23. out. 2007. Universidade de São Paulo. Disponível em:

<<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-26112007-165145/>>. Acesso em: 27/4/2015.

MANOLOPOULOU, E.; TZELEPIS, D. Intellectual capital disclosure: the Greek case. **International Journal of Learning and Intellectual Capital**, v. 11, n. 1, p. 33, 2014.

MARTINS, Eliseu et al. Contribuição à avaliação do ativo intangível. 1972.

MARTINS, G. A.; THEÓFILO, C. R. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. São Paulo: Atlas, 2007.

MURCIA, F. D.-R. Fatores determinantes do nível de Disclosure Voluntário de companhias abertas no Brasil, 2009. Universidade de São Paulo - USP.

ORDÓNEZ DE PABLOS, P. Evidence of intellectual capital measurement from Asia, Europe and the Middle East. **Journal of Intellectual Capital**, v. 3, n. 3, p. 287–302, 2002. MCB UP Ltd.

PASQUALI, L. **Psicometria: teoria dos testes na psicologia e na educação**. 2. ed. Petrópolis: Vozes, 2003.

PETTY, R.; GUTHRIE, J. Intellectual capital literature review. **Journal of Intellectual Capital**, v. 1, n. 2, p. 155–176, 2000.

REISE, S. P.; AINSWORTH, A. T.; HAVILAND, M. G. Item response theory fundamentals, applications, and promise. **Psychological Research. Current Directions in Psychological Science**, v. 14, n. 2, p. 95–101, 2005.

ROSETT, J. Labour leverage, equity risk and corporate policy choice. **European Accounting Review**, v. 12, n. 4, p. 699–732, 2003.

SAMEJIMA, F. **Estimation of Latent Ability Using a Response Pattern of Graded Scores**. (Psychometric Monograph n. 17). Richmond, VA: Psychometric Society, 1969.

SAMEJIMA, F. Graded response model based on the logistic positive exponent family of models for dichotomous responses. **Psychometrika**, v. 73, n. 4, p. 561–578, 2008.

SÁNCHEZ, P.; CHAMINADE, C.; OLEA, M. Management of intangibles: An attempt to build a theory. **Journal of Intellectual Capital**, v. 1, n. 4, p. 312–327, 2000.

SANTIS, F. DE; GIULIANI, M. A look on the other side: investigating intellectual liabilities. **Journal of Intellectual Capital**, v. 14, n. 2, p. 212–226, 2013.

SCHNEIDER, A.; SAMKIN, G. Intellectual capital reporting by the New Zealand local government sector. **Journal of Intellectual Capital**, v. 9, n. 3, p. 456–486, 2008.

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. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção da Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2005. Disponível em: <<https://repositorio.ufsc.br/xmlui/handle/123456789/102274>>. Acesso em: 30/4/2015.

SIMO, P.; GARCÍA-PARRA, M. Pasivos humanos: antítesis del Capital Intelectual. **Intangibles**, v. 4, p. 24–29, 2004.

SIMÓ, P.; SALLÁN, J. M. Capital intangible y Capital Intelectual: Revisión, definiciones y líneas de investigación. **Estudios de Economía Aplicada**, v. 26, n. 2, p. 65–78, 2008.

STAM, C. D. Intellectual liabilities: lessons from The Decline and Fall of the Roman Empire. (K. J. O’Sullivan, Org.) **VINE**, v. 39, n. 1, p. 92–104, 2009.

STEWART, T. A. **Capital Intelectual: a nova vantagem competitiva das empresas**. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

STEWART, T. A. **A riqueza do conhecimento: o capital e a organização do século XXI**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

SUJAN, A.; ABEYSEKERA, I. Intellectual Capital Reporting Practices of the Top Australian Firms. **Australian Accounting Review**, v. 17, n. 42, p. 71–83, 2007.

SVEIBY, K. E. **The new organizational wealth: managing and measuring**. São Francisco: Berrett-Koehler, 1997.

TAVARES, H. R.; ANDRADE, D. F. Grow Curve Models for Item Response Theory. In: American Educational Research Association (AERA), 2004, San Diego, Estados Unidos. **Anais...** AERA 2004 Anual Meeting, 2004

TEZZA, R. Proposta de um construto para mensurar usabilidade em site de e-commerce utilizando a Teoria da Resposta ao Item. 2009. 139 f. **Dissertação** (Mestrado em Engenharia de Produção)– Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Centro Tecnológico, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2009.

TEZZA, R.; BORNIA, A. C. Teoria da resposta ao item: vantagens e oportunidades para a engenharia de produção. In: Encontro Nacional de Engenharia de Produção (Enegep), **Anais...**, Salvador/BA, 2009.

TRIVIÑOS, A. N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação**. 1º ed. São Paulo: Atlas, 1987.

VANDEMAELE, S. N.; VERGAUWEN, P. G. M. C.; SMITS, A. J. Intellectual capital disclosure in The Netherlands, Sweden and the UK. **Journal of Intellectual Capital**, v. 6, n. 3, p. 417–426, 2005.

VARGAS, V. C. C. Medida padronizada para avaliação de Intangíveis Organizacionais por meio da teoria da resposta ao item. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) - Programa de Pós Graduação em Engenharia de Produção da Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2007. Disponível em:

<<https://repositorio.ufsc.br/xmlui/handle/123456789/90026>>. Acesso em: 27/4/2015.

VERGAUWEN, P.; BOLLEN, L.; OIRBANS, E. Intellectual capital disclosure and intangible value drivers: an empirical study. **Management Decision**, v. 45, n. 7, p. 1163–1180, 2007.

VERGAUWEN, P. G. M. C.; VAN ALEM, F. J. C. Annual report IC disclosures in The Netherlands, France and Germany. **Journal of Intellectual Capital**, v. 6, n. 1, p. 89–104, 2005.

VERRECCHIA, R. E. Essays on disclosure. **Journal of Accounting and Economics**, v. 32, n. 1-3, p. 97–180, 2001.

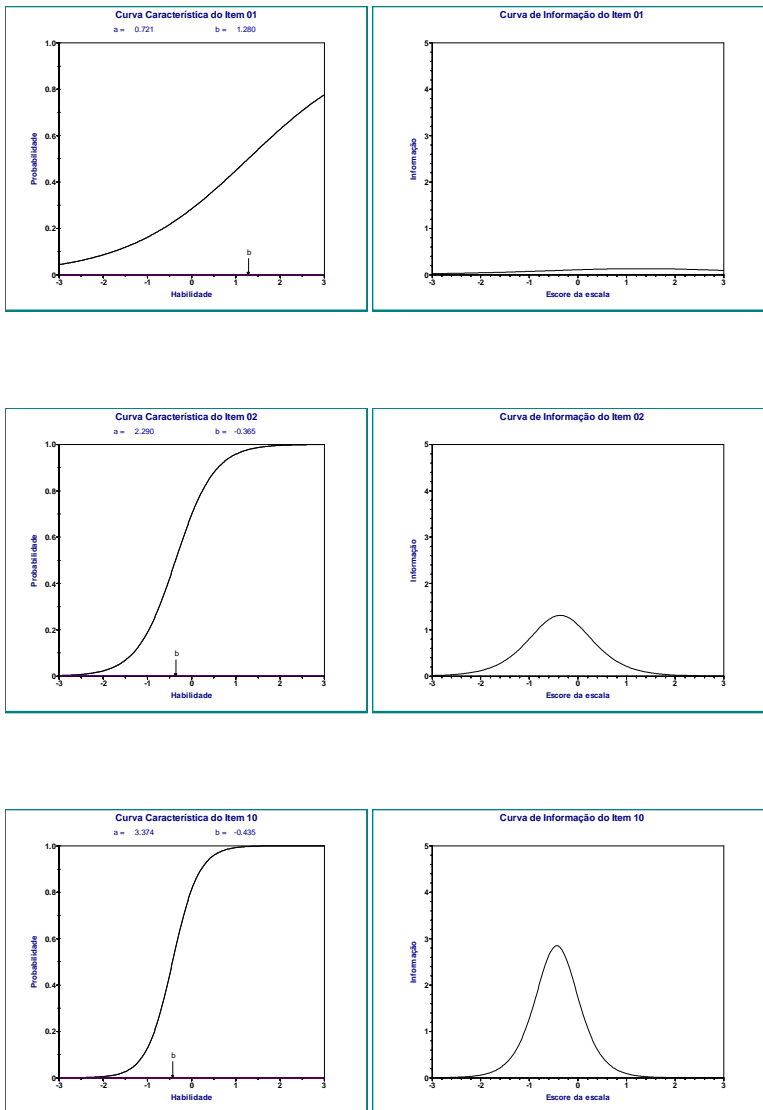
WHITING, R. H.; MILLER, J. C. Voluntary disclosure of intellectual capital in New Zealand annual reports and the “hidden value”. **Journal of Human Resource Costing & Accounting**, v. 12, n. 1, p. 26–50, 2008.

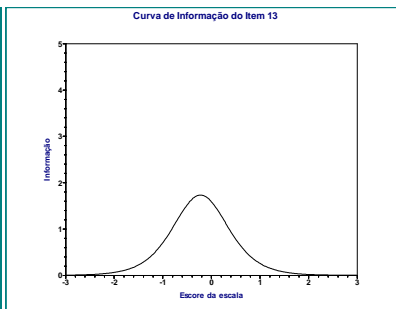
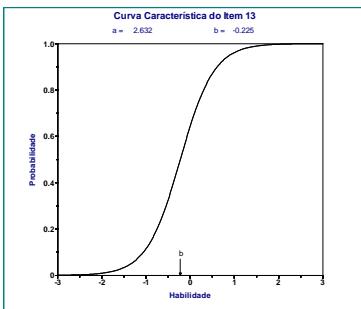
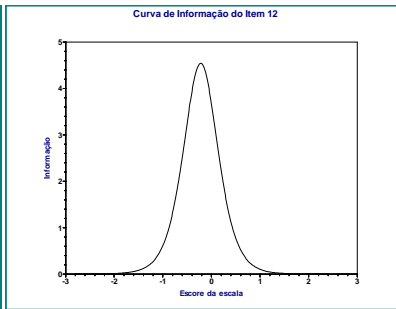
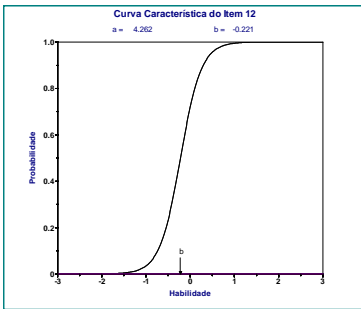
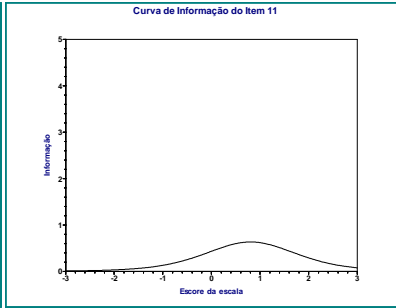
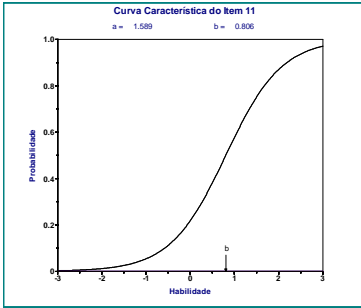
WILSON, M. **Constructing Measures: an item response modeling approach**. Mahwah, New Jersey, London: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 2005.

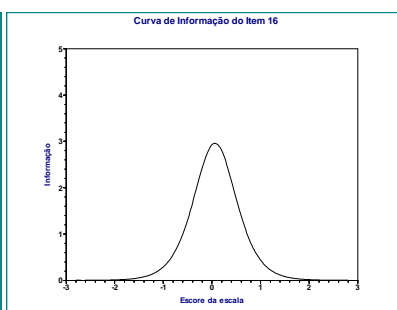
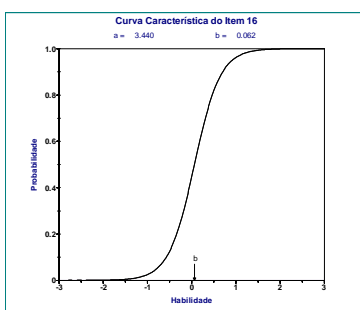
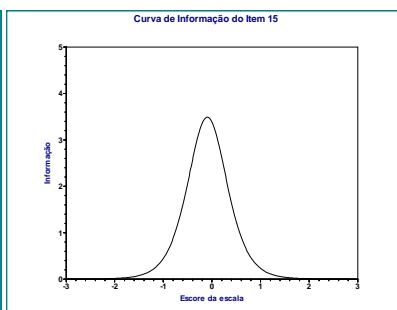
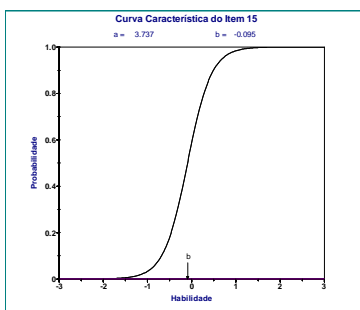
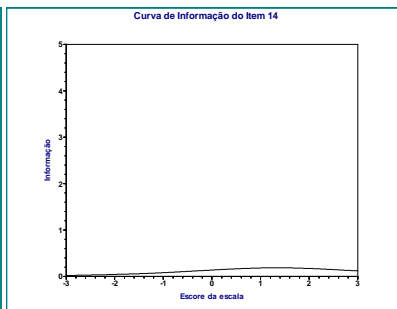
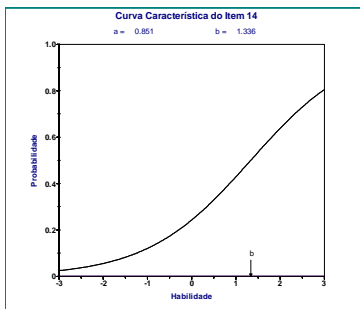
YI, A.; DAVEY, H. Intellectual capital disclosure in Chinese (mainland) companies. **Journal of Intellectual Capital**, v. 11, n. 3, p. 326–347, 2010.

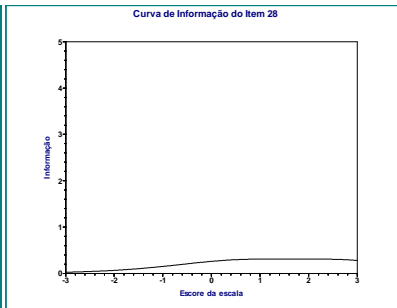
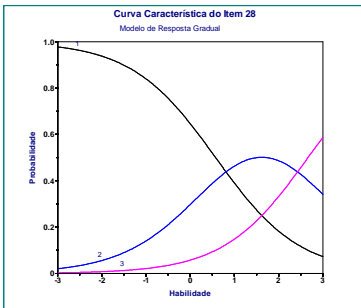
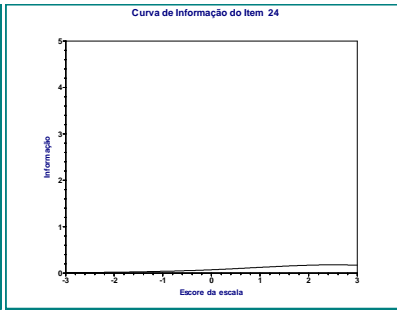
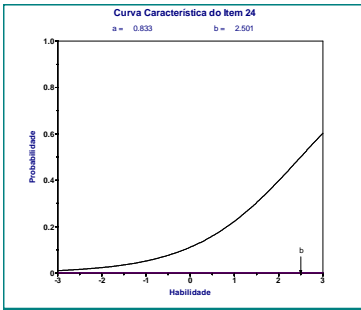
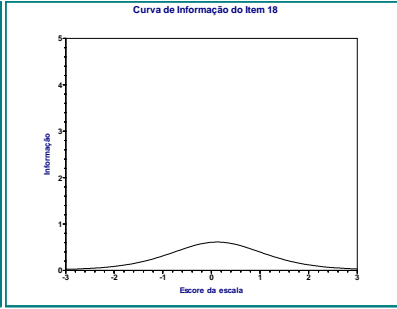
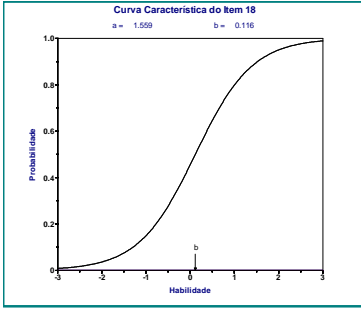


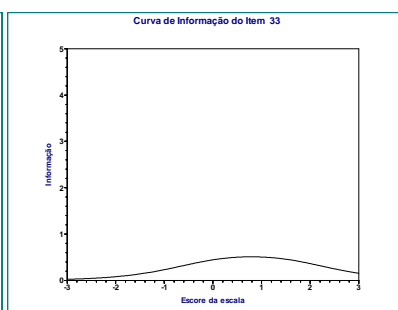
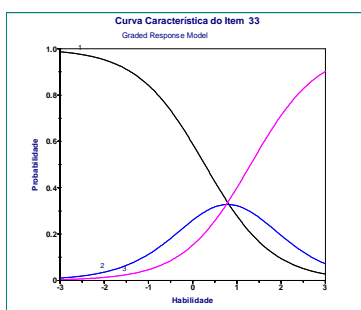
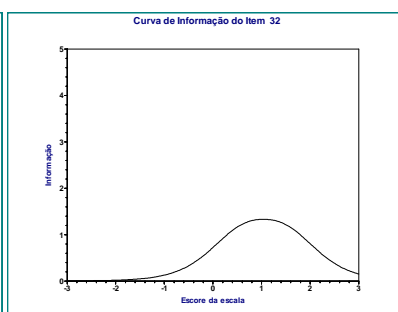
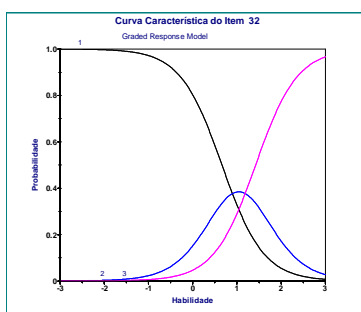
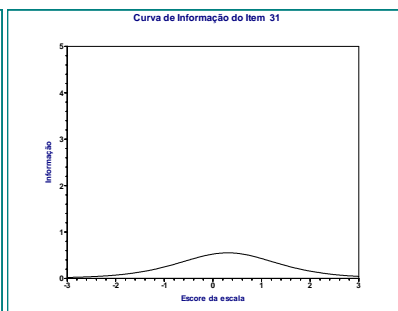
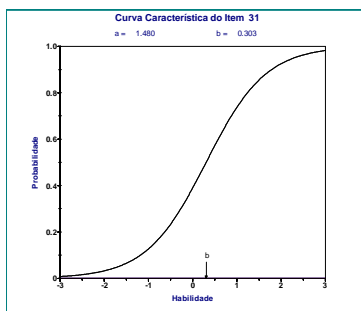
## APÊNDICE A – Curvas Características do Itens

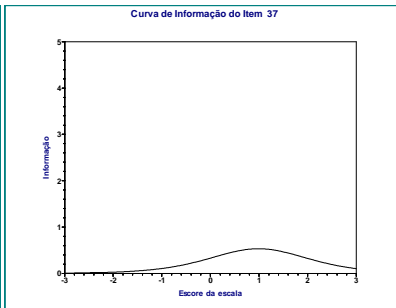
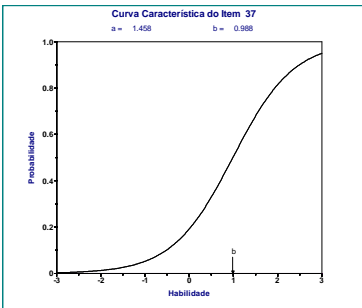
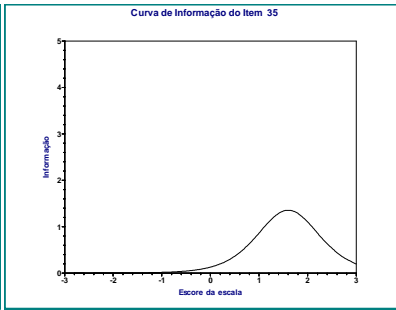
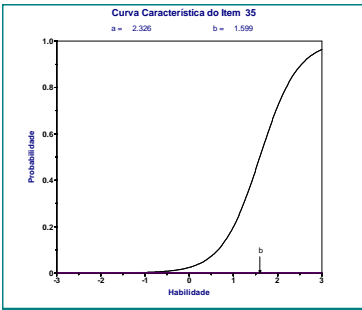
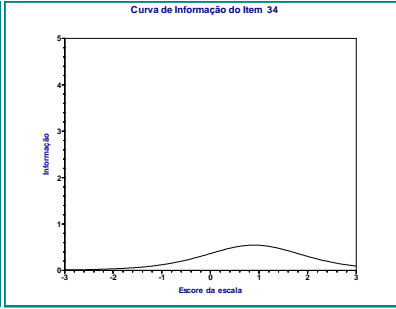
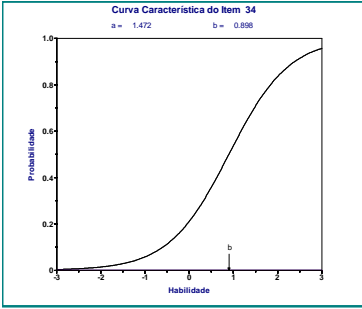


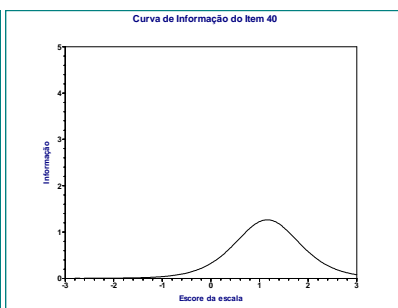
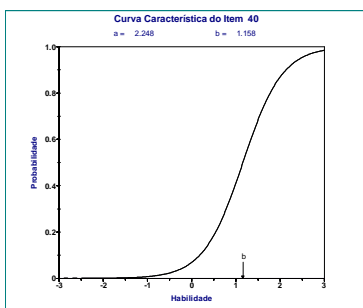
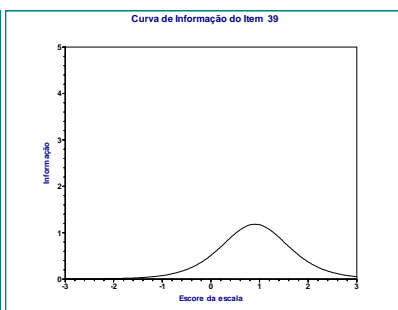
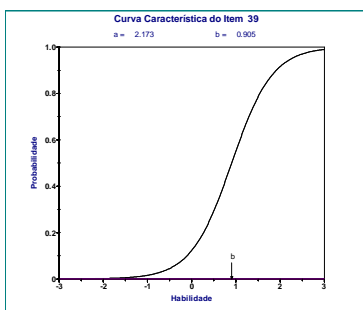
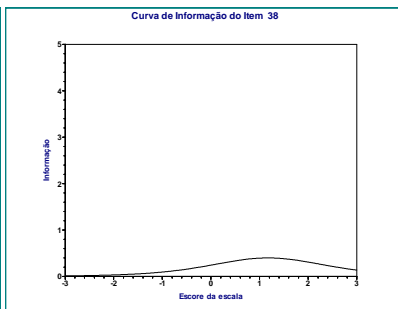
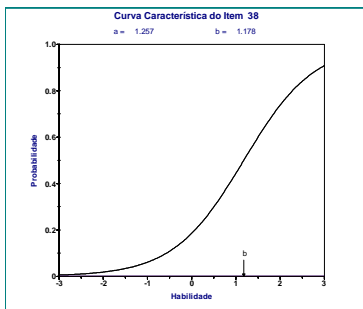


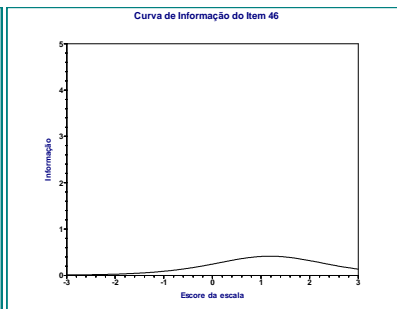
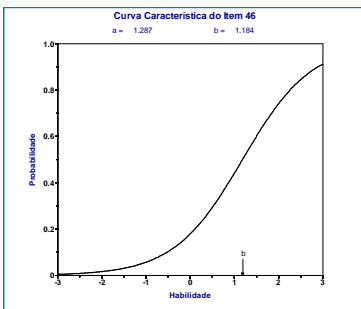
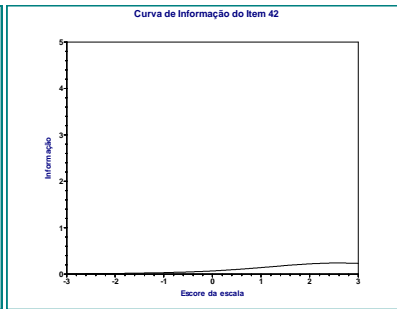
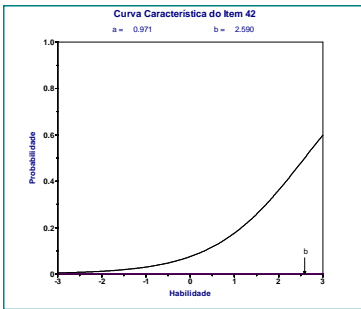
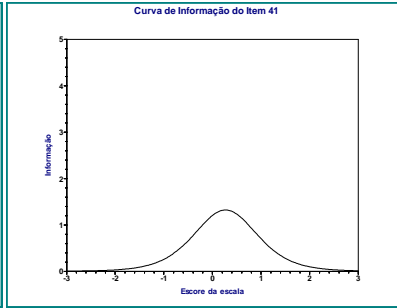
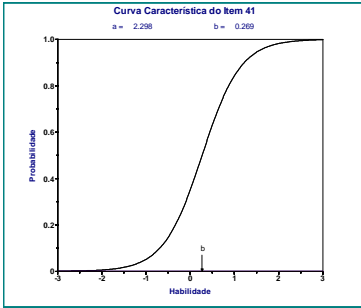




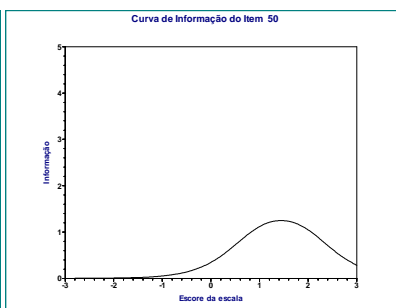
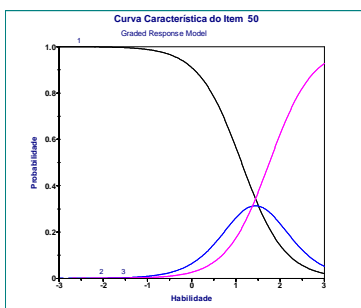
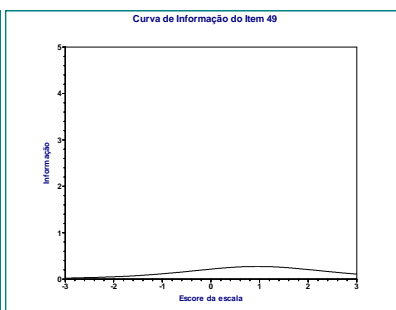
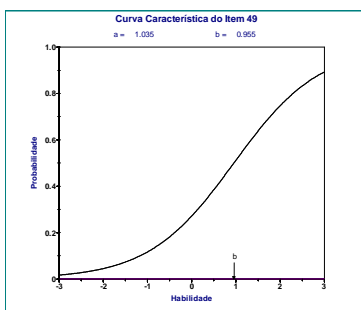
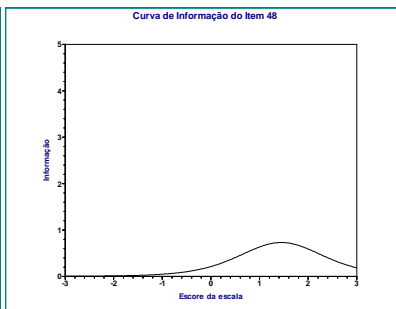
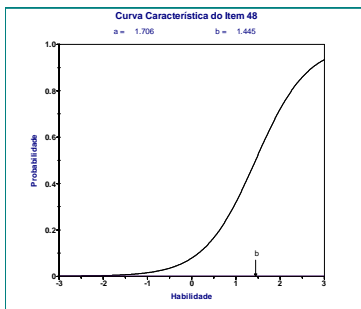


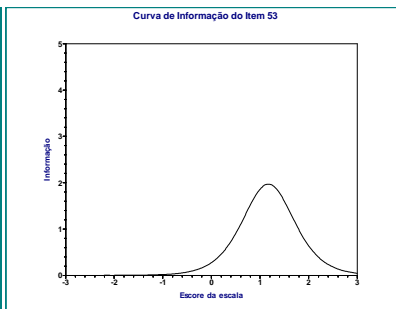
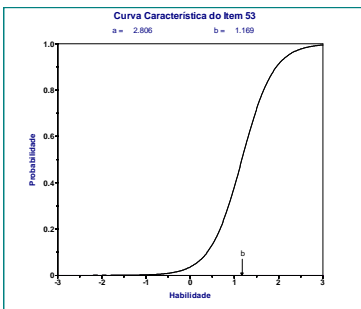
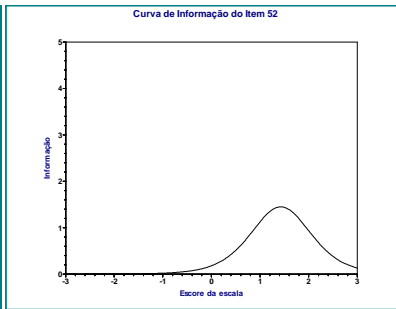
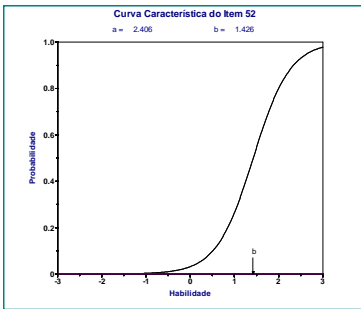
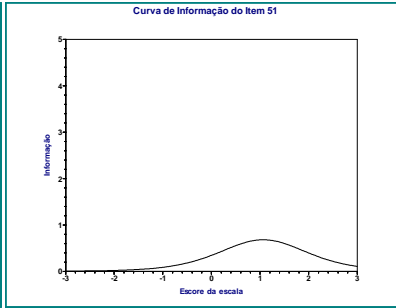
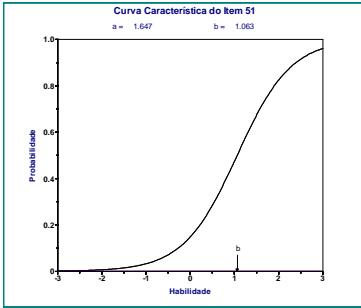


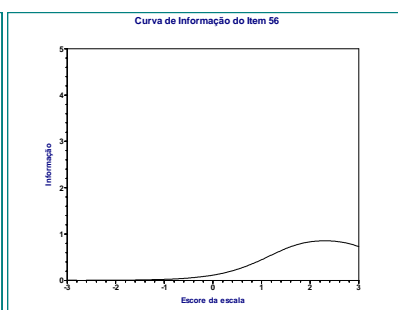
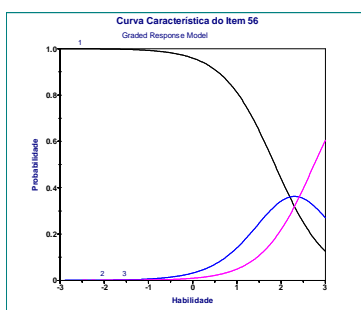
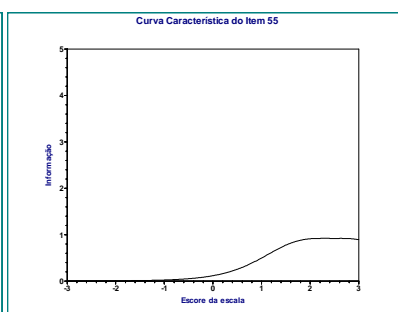
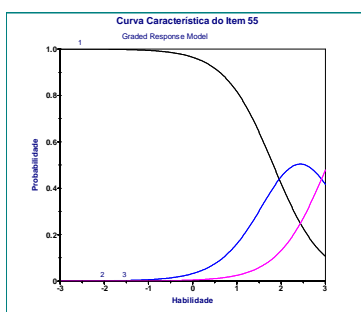
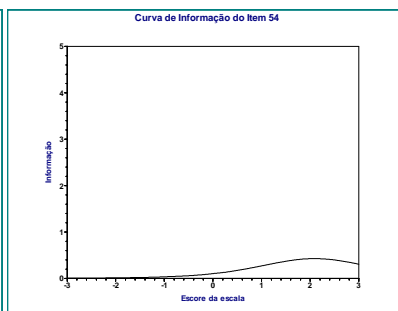
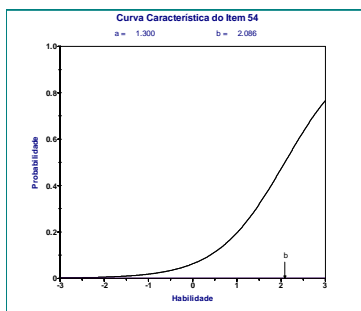


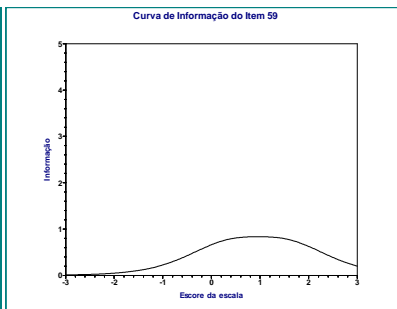
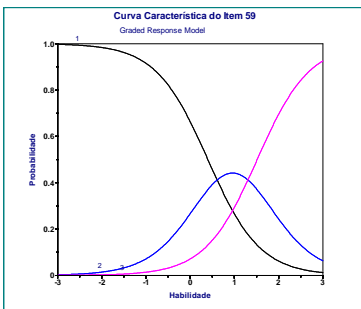
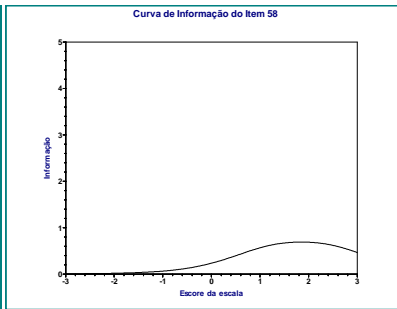
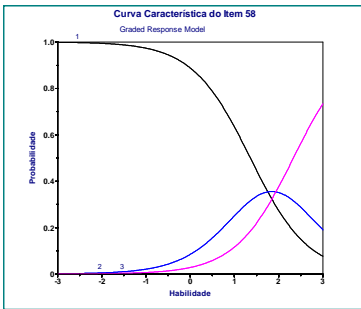
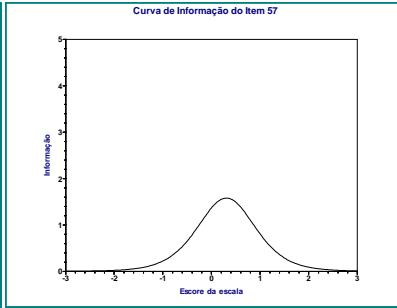
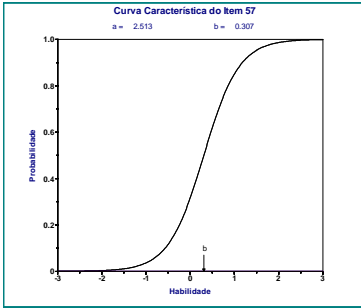


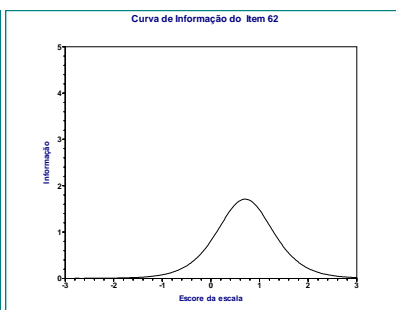
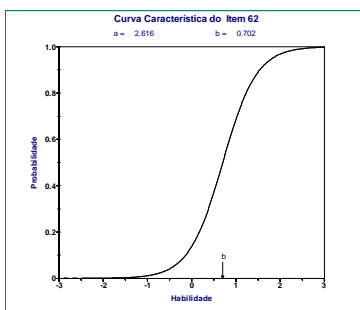
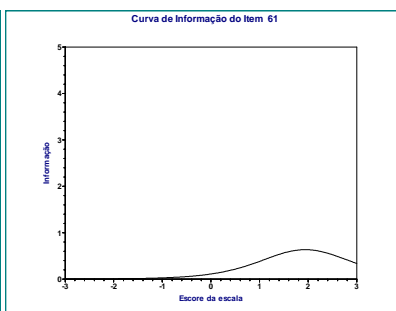
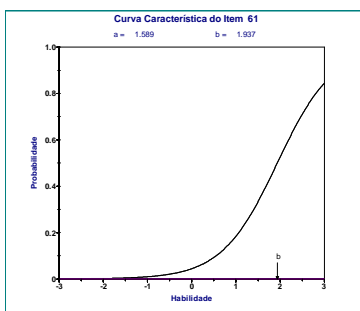
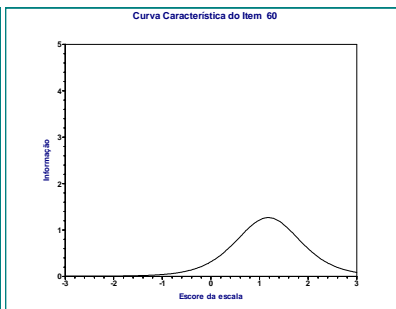
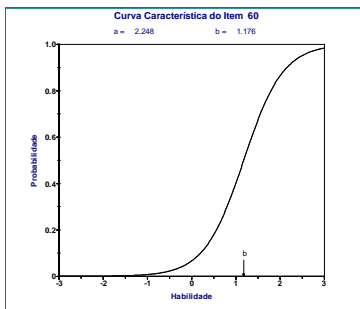


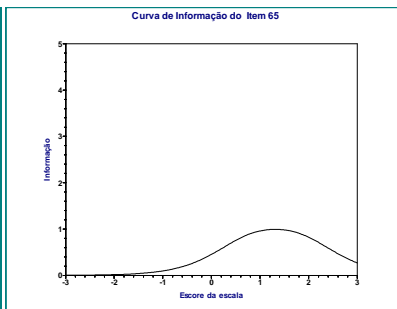
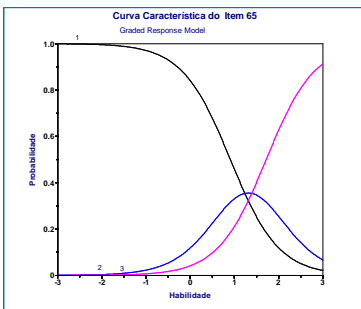
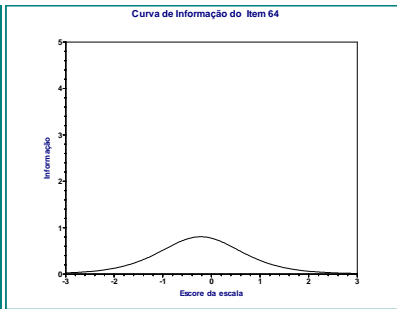
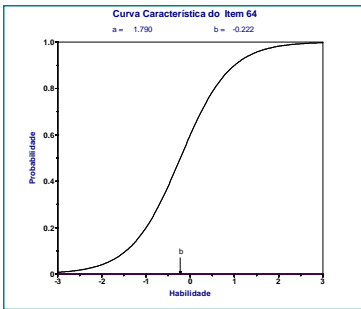
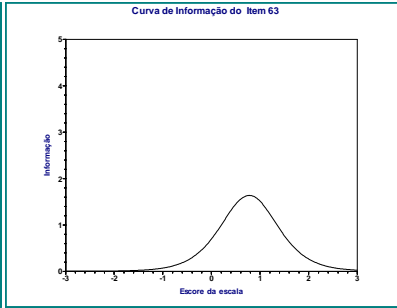
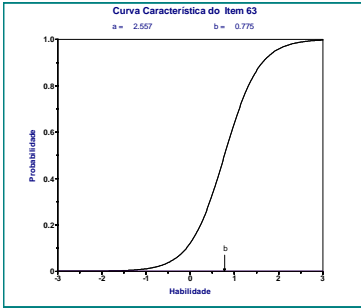


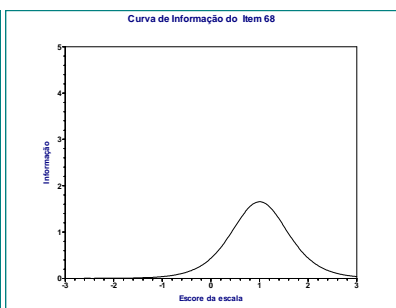
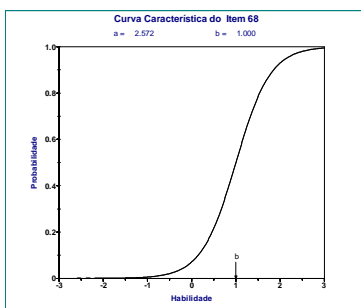
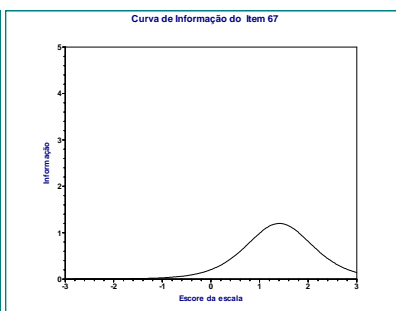
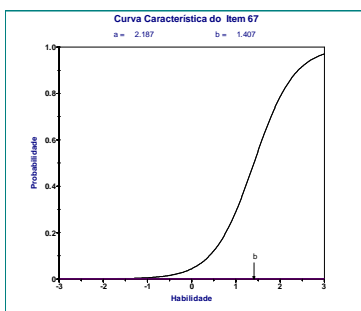
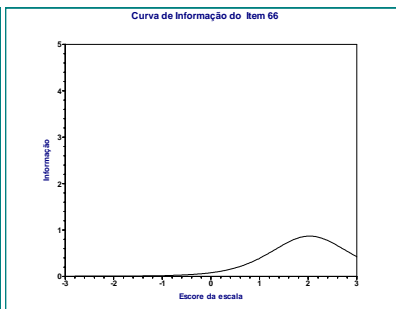
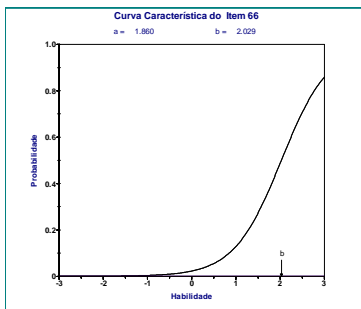


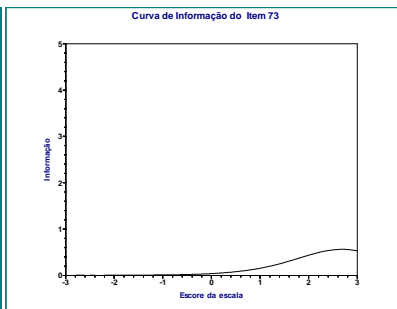
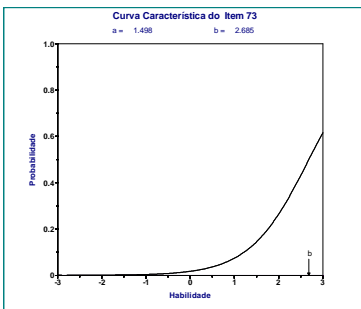
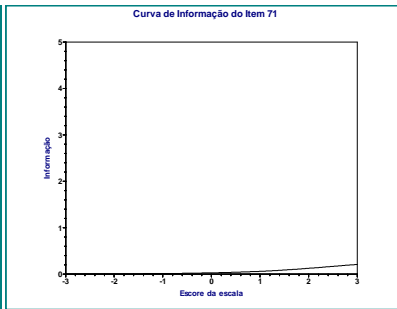
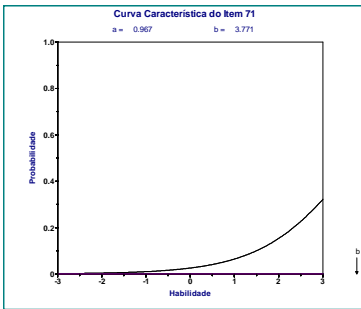
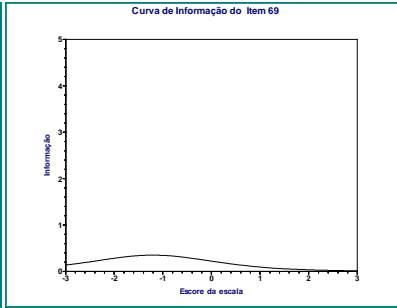
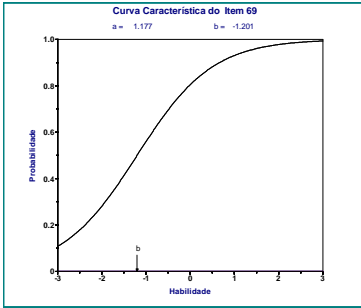














## APÊNDICE B – Nível de evidenciação das empresas

Nº	Empresa	Setor	Escala
001	MINASMAQUINAS S.A.	Bens industriais	0,0132
002	WLM - INDUSTRIA E COMERCIO S.A.	Bens industriais	- 0,0113
003	METALFRIO SOLUTIONS S.A.	Bens industriais	0,7739
004	FORJAS TAURUS S.A.	Bens industriais	0,6621
005	ELECTRO ACO ALTONA S.A.	Bens industriais	0,5960
006	METISA METALURGICA TIMBOENSE S.A.	Bens industriais	- 0,3107
007	BAUMER S.A.	Bens industriais	- 0,0763
008	BARDELLA S.A. INDUSTRIAS MECANICAS	Bens industriais	0,2924
009	INDUSTRIAS ROMI S.A.	Bens industriais	0,3936
010	INEPAR S.A. INDUSTRIA E CONSTRUCOES	Bens industriais	0,0654
011	KEPLER WEBER S.A.	Bens industriais	0,1368
012	NORDON INDUSTRIAS METALURGICAS S.A.	Bens industriais	- 1,5349
013	PRATICA PARTICIPACOES S.A.	Bens industriais	- 0,1147
014	LUPATECH S.A.	Bens industriais	0,4628
015	SCHULZ S.A.	Bens industriais	1,5080
016	WEG S.A.	Bens industriais	0,4522
017	EMBRAER S.A.	Bens industriais	2,2038
018	COBRASMA S.A.	Bens industriais	- 1,0224
019	FRAS-LE S.A.	Bens industriais	0,9039
020	IOCHPE MAXION S.A.	Bens industriais	0,5854
021	MAHLE-METAL LEVE S.A.	Bens industriais	1,7073
022	MARCOPOLO S.A.	Bens industriais	1,1895
023	METALURGICA RIOSULENSE S.A.	Bens industriais	- 0,5792
024	PLASCAR PARTICIPACOES INDUSTRIAIS S.A.	Bens industriais	1,3514
025	RANDON S.A. IMPLEMENTOS E PARTICIPACOES	Bens industriais	0,1911
026	TUPY S.A.	Bens industriais	0,2220
027	WETZEL S.A.	Bens industriais	0,3978

<b>Nº</b>	<b>Empresa</b>	<b>Setor</b>	<b>Escala</b>
028	BR HOME CENTERS S.A.	Construção e transporte	0,4191
029	BROOKFIELD INCORPORAÇÕES S.A.	Construção e transporte	- 0,0635
030	CONSTRUTORA ADOLPHO LINDENBERG S.A.	Construção e transporte	- 1,0309
031	CR2 EMPREENDIMENTOS IMOBILIARIOS S.A.	Construção e transporte	- 0,6442
032	CYRELA BRAZIL REALTY S.A.EMPREENDE E PART	Construção e transporte	- 0,1498
033	DIRECIONAL ENGENHARIA S.A.	Construção e transporte	- 0,7667
034	EVEN CONSTRUTORA E INCORPORADORA S.A.	Construção e transporte	- 0,5419
035	EZ TEC EMPREENDE. E PARTICIPACOES S.A.	Construção e transporte	- 0,3906
036	GAFISA S.A.	Construção e transporte	0,9508
037	HELBOR EMPREENDIMENTOS S.A.	Construção e transporte	- 0,2468
038	JHSF PARTICIPACOES S.A.	Construção e transporte	0,0025
039	JOAO FORTES ENGENHARIA S.A.	Construção e transporte	0,2135
040	MRV ENGENHARIA E PARTICIPACOES S.A.	Construção e transporte	0,3286
041	PDG REALTY S.A. EMPREENDE E PARTICIPACOES	Construção e transporte	0,0601
042	RODOBENS NEGOCIOS IMOBILIARIOS S.A.	Construção e transporte	- 0,0145
043	ROSSI RESIDENCIAL S.A.	Construção e transporte	- 0,2127
044	TECNISA S.A.	Construção e transporte	0,0111
045	TGLT S.A	Construção e transporte	- 1,8449
046	TRISUL S.A.	Construção e transporte	0,0089
047	VIVER INCORPORADORA E CONSTRUTORA S.A.	Construção e transporte	0,0580
048	AZEVEDO E TRAVASSOS S.A.	Construção e transporte	0,1443
049	CONSTRUTORA LIX DA CUNHA S.A.	Construção e transporte	- 1,5349

<b>Nº</b>	<b>Empresa</b>	<b>Setor</b>	<b>Escala</b>
050	MENDES JUNIOR ENGENHARIA S.A.	Construção e transporte	- 1,0459
051	CONSTRUTORA SULTEPA S.A.	Construção e transporte	- 0,6889
052	SONDOTECNICA ENGENHARIA SOLOS S.A.	Construção e transporte	- 0,1296
053	TECNOSOLO ENGENHARIA S.A.	Construção e transporte	- 0,8658
054	BRASIL BROKERS PARTICIPACOES S.A.	Construção e transporte	0,3829
055	LPS BRASIL - CONSULTORIA DE IMOVEIS S.A.	Construção e transporte	0,2199
056	ETERNIT S.A.	Construção e transporte	0,0835
057	HAGA S.A. INDUSTRIA E COMERCIO	Construção e transporte	- 1,3016
058	PBG S.A.	Construção e transporte	0,3083
059	ALTUS SISTEMA DE AUTOMAÇÃO S.A.	Construção e transporte	0,2284
060	CONTAX PARTICIPACOES S.A.	Construção e transporte	0,8357
061	CSU CARDSYSTEM S.A.	Construção e transporte	0,5928
062	DTCOM - DIRECT TO COMPANY S.A.	Construção e transporte	0,8251
063	MILLS ESTRUTURAS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA S.A.	Construção e transporte	0,2188
064	VALID SOLUÇÕES E SERV. SEG. MEIOS PAG. IDENT. S.A.	Construção e transporte	0,2444
065	ARTERIS S.A.	Construção e transporte	0,1038
066	CONC SIST ANHANG-BANDEIRANT S.A. AUTOBAN	Construção e transporte	0,9231
067	CCR S.A.	Construção e transporte	0,6994
068	CONC AUTO RAPOSO TAVARES S.A.	Construção e transporte	1,4047
069	CONC RIO-TERESOPOLIS S.A.	Construção e transporte	0,9124
070	CONC ROD OSORIO-PORTO ALEGRE S.A-CONCEPA	Construção e transporte	0,8677
071	ECORODOVIAS CONCESSÕES E SERVIÇOS S.A.	Construção e transporte	- 0,0028

<b>Nº</b>	<b>Empresa</b>	<b>Setor</b>	<b>Escala</b>
072	EMPRESA CONC RODOV DO NORTE S.A.ECONORTE	Construção e transporte	0,2508
073	CONC ROD AYRTON SENNA E CARV PINTO S.A.-ECOPISTAS	Construção e transporte	- 0,0955
074	ECORODOVIAS INFRAESTRUTURA E LOGÍSTICA S.A.	Construção e transporte	0,9774
075	CONC ECOVIAS IMIGRANTES S.A.	Construção e transporte	0,2465
076	INVESTIMENTOS E PARTICIP. EM INFRA S.A. - INVEPAR	Construção e transporte	1,0318
077	CONC RODOVIA PRES. DUTRA S.A.	Construção e transporte	1,0627
078	RODOVIAS DAS COLINAS S.A.	Construção e transporte	0,1251
079	CONC RODOVIAS DO TIETÊ S.A.	Construção e transporte	0,1826
080	CONC ROTA DAS BANDEIRAS S.A.	Construção e transporte	0,6866
081	TRIÂNGULO DO SOL AUTO-ESTRADAS S.A.	Construção e transporte	0,3797
082	TPI - TRIUNFO PARTICIP. E INVEST. S.A.	Construção e transporte	0,9092
083	CONC ROD.OESTE SP VIAOESTE S.A	Construção e transporte	0,6727
084	CONC DO AEROPORTO INTERNACIONAL DE GUARULHOS S.A.	Construção e transporte	1,0147
085	LIBRA TERMINAL RIO S.A.	Construção e transporte	0,4394
086	PRUMO LOGÍSTICA S.A.	Construção e transporte	0,2274
087	NUMERAL 80 PARTICIPAÇÕES S.A.	Construção e transporte	- 1,6414
088	SANTOS BRASIL PARTICIPACOES S.A.	Construção e transporte	1,3706
089	WILSON SONS LTD.	Construção e transporte	- 0,1530
090	GOL LINHAS AEREAS INTELIGENTES S.A.	Construção e transporte	0,5268
091	LATAM AIRLINES GROUP S.A.	Construção e transporte	0,3435
092	ALL - AMÉRICA LATINA LOGÍSTICA MALHA NORTE S.A.	Construção e transporte	0,0132
093	ALL - AMÉRICA LATINA LOGÍSTICA MALHA PAULISTA S.A.	Construção e transporte	0,0132

<b>Nº</b>	<b>Empresa</b>	<b>Setor</b>	<b>Escala</b>
094	ALL AMERICA LATINA LOGISTICA S.A.	Construção e transporte	0,4191
095	COSAN LOGISTICA S.A.	Construção e transporte	0,5502
096	FERROVIA CENTRO-ATLANTICA S.A.	Construção e transporte	0,6525
097	MRS LOGISTICA S.A.	Construção e transporte	0,9945
098	RUMO LOGISTICA OPERADORA MULTIMODAL S.A.	Construção e transporte	0,3595
099	HIDROVIAS DO BRASIL S.A.	Construção e transporte	- 0,0806
100	LOG-IN LOGISTICA INTERMODAL S.A.	Construção e transporte	- 0,1860
101	TREVISA INVESTIMENTOS S.A.	Construção e transporte	- 1,5349
102	JSL S.A.	Construção e transporte	0,8698
103	TEGMA GESTAO LOGISTICA S.A.	Construção e transporte	0,0665
104	ALPARGATAS S.A.	Consumo cíclico	0,5896
105	GAEC EDUCAÇÃO S.A.	Consumo cíclico	0,6290
106	AREZZO INDÚSTRIA E COMÉRCIO S.A.	Consumo cíclico	0,9519
107	B2W - COMPANHIA DIGITAL	Consumo cíclico	1,4750
108	BETAPART PARTICIPACOES S.A.	Consumo cíclico	- 1,8449
109	BICICLETAS MONARK S.A.	Consumo cíclico	- 1,8449
110	BRASMOTOR S.A.	Consumo cíclico	- 1,5349
111	BUETTNER S.A. INDUSTRIA E COMERCIO	Consumo cíclico	- 0,3544
112	CAMBUCCI S.A.	Consumo cíclico	0,0430
113	CIA FIACAO TECIDOS CEDRO CACHOEIRA	Consumo cíclico	- 0,0880
114	CIA HERING	Consumo cíclico	0,5161
115	CIA TECIDOS NORTE DE MINAS COTEMINAS	Consumo cíclico	0,2668
116	CVC BRASIL OPERADORA E AGÊNCIA DE VIAGENS S.A.	Consumo cíclico	0,7196
117	DOHLER S.A.	Consumo cíclico	0,2188
118	DUFREY A.G.	Consumo cíclico	0,1229

<b>Nº</b>	<b>Empresa</b>	<b>Setor</b>	<b>Escala</b>
119	EMPRESA NAC COM REDITO PART S.A.ENCORPAR	Consumo cíclico	- 1,1172
120	ESTACIO PARTICIPACOES S.A.	Consumo cíclico	1,8564
121	MANUFATURA DE BRINQUEDOS ESTRELA S.A.	Consumo cíclico	- 0,9073
122	GRAZZIOTIN S.A.	Consumo cíclico	0,0771
123	GRENDENE S.A.	Consumo cíclico	1,1916
124	GUARARAPES CONFECÇOES S.A.	Consumo cíclico	0,7057
125	HERCULES S.A. FABRICA DE TALHERES	Consumo cíclico	- 0,5270
126	HOTEIS OTHON S.A.	Consumo cíclico	0,2252
127	HYPERMARCAS S.A.	Consumo cíclico	0,9359
128	IGB ELETRÔNICA S.A.	Consumo cíclico	- 0,7294
129	INTERNATIONAL MEAL COMPANY ALIMENTACAO S.A.	Consumo cíclico	0,2252
130	CIA INDUSTRIAL CATAGUASES	Consumo cíclico	0,1730
131	KARSTEN S.A.	Consumo cíclico	0,6599
132	KROTON EDUCACIONAL S.A.	Consumo cíclico	0,3179
133	RESTOQUE COMÉRCIO E CONFECÇÕES DE ROUPAS S.A.	Consumo cíclico	0,1720
134	LOCALIZA RENT A CAR S.A.	Consumo cíclico	1,0968
135	CIA LOCAÇÃO DAS AMÉRICAS	Consumo cíclico	- 0,8754
136	LOJAS AMERICANAS S.A.	Consumo cíclico	1,4516
137	LOJAS HERING S.A.	Consumo cíclico	- 1,8449
138	MARISA LOJAS S.A.	Consumo cíclico	0,0505
139	LOJAS RENNER S.A.	Consumo cíclico	1,2726
140	MAGAZINE LUIZA S.A.	Consumo cíclico	0,5236
141	MAORI S.A.	Consumo cíclico	- 1,5349
142	MULTIPLUS S.A.	Consumo cíclico	- 0,1242
143	MUNDIAL S.A. - PRODUTOS DE CONSUMO	Consumo cíclico	0,0473
144	NADIR FIGUEIREDO IND E COM S.A.	Consumo cíclico	- 0,4556
145	PETTENATI S.A. INDUSTRIA TEXTIL	Consumo cíclico	0,0057
146	HOPI HARI S.A.	Consumo cíclico	0,1027

<b>Nº</b>	<b>Empresa</b>	<b>Setor</b>	<b>Escala</b>
147	CIA TECIDOS SANTANENSE	Consumo cíclico	- 0,7784
148	SARAIVA S.A. LIVREIROS EDITORES	Consumo cíclico	0,7324
149	SAUIPE S.A.	Consumo cíclico	- 0,5941
150	CIA INDUSTRIAL SCHLOSSER S.A.	Consumo cíclico	- 0,4364
151	SER EDUCACIONAL S.A.	Consumo cíclico	0,3605
152	SMILES S.A.	Consumo cíclico	0,1102
153	SOMOS EDUCAÇÃO S.A.	Consumo cíclico	0,1634
154	SPRINGER S.A.	Consumo cíclico	- 1,3271
155	SPRINGS GLOBAL PARTICIPACOES S.A.	Consumo cíclico	0,7814
156	SAO PAULO TURISMO S.A.	Consumo cíclico	- 1,5349
157	TECBLU TECELAGEM BLUMENAU S.A.	Consumo cíclico	- 0,7582
158	FIACAO TEC SAO JOSE S.A.	Consumo cíclico	- 1,8449
159	TECHNOS S.A.	Consumo cíclico	0,4138
160	TEC TOY S.A.	Consumo cíclico	- 0,1424
161	TEKA-TECELAGEM KUEHNRIK S.A.	Consumo cíclico	0,3456
162	TEXTIL RENAUXVIEW S.A.	Consumo cíclico	- 0,4971
163	T4F ENTRETENIMENTO S.A.	Consumo cíclico	0,0345
164	UNICASA INDÚSTRIA DE MÓVEIS S.A.	Consumo cíclico	0,1485
165	UNIDAS S.A.	Consumo cíclico	1,0147
166	VIA VAREJO S.A.	Consumo cíclico	0,8624
167	VULCABRAS.A.ZALEIA S.A.	Consumo cíclico	0,2924
168	WEMBLEY SOCIEDADE ANONIMA	Consumo cíclico	- 0,2947
169	WHIRLPOOL S.A.	Consumo cíclico	0,7867
170	AMBEV S.A.	Consumo não cíclico	0,5651
171	BIOMM S.A.	Consumo não cíclico	0,4713
172	BIOSEV S.A.	Consumo não cíclico	- 0,1136
173	BOMBRIL S.A.	Consumo não cíclico	- 0,0369
174	RASIL PHARMA S.A.	Consumo não cíclico	0,3776

<b>Nº</b>	<b>Empresa</b>	<b>Setor</b>	<b>Escala</b>
175	BRF S.A.	Consumo não cíclico	1,2694
176	COSAN S.A. INDUSTRIA E COMERCIO	Consumo não cíclico	0,5683
177	COSAN LIMITED	Consumo não cíclico	0,1411
178	CREMER S.A.	Consumo não cíclico	0,0281
179	DIAGNOSTICOS DA AMERICA S.A.	Consumo não cíclico	0,4490
180	DIMED S.A. DISTRIBUIDORA DE MEDICAMENTOS	Consumo não cíclico	0,9274
181	EXCELSIOR ALIMENTOS S.A.	Consumo não cíclico	- 0,0411
182	FLEURY S.A.	Consumo não cíclico	1,6018
183	FORNO DE MINAS ALIMENTOS S.A.	Consumo não cíclico	1,2843
184	J. MACEDO S.A.	Consumo não cíclico	0,8677
185	JBS S.A.	Consumo não cíclico	1,1799
186	JOSAPAR-JOAOQUIM OLIVEIRA S.A. - PARTICIP	Consumo não cíclico	0,3030
187	LAEP INVESTMENTS LTD.	Consumo não cíclico	- 0,9308
188	M.DIAS BRANCO S.A. IND COM DE ALIMENTOS	Consumo não cíclico	1,3290
189	MARFRIG GLOBAL FOODS S.A.	Consumo não cíclico	0,8933
190	MINERVA S.A.	Consumo não cíclico	0,4703
191	MINUPAR PARTICIPACOES S.A.	Consumo não cíclico	- 0,2915
192	NATURA COSMETICOS S.A.	Consumo não cíclico	1,7243
193	NORTEC QUÍMICA S.A.	Consumo não cíclico	- 0,3906
194	CONSERVAS ODERICH S.A.	Consumo não cíclico	0,1506
195	ODONTOPREV S.A.	Consumo não cíclico	0,1783
196	OURO FINO SAUDE ANIMAL PARTICIPACOES S.A.	Consumo não cíclico	1,0296



<b>Nº</b>	<b>Empresa</b>	<b>Setor</b>	<b>Escala</b>
197	CIA BRASILEIRA DE DISTRIBUICAO	Consumo não cíclico	0,4809
198	POMIFRUTAS S.A.	Consumo não cíclico	- 0,9287
199	PROFARMA DISTRIB PROD FARMACEUTICOS S.A.	Consumo não cíclico	0,2615
200	QUALICORP S.A.	Consumo não cíclico	1,0339
201	RAIA DROGASIL S.A.	Consumo não cíclico	0,4959
202	RAIZEN ENERGIA S.A.	Consumo não cíclico	0,7068
203	SAO MARTINHO S.A.	Consumo não cíclico	- 0,5824
204	SLC AGRICOLA S.A.	Consumo não cíclico	0,7409
205	TEREOS INTERNACIONAL S.A.	Consumo não cíclico	0,7047
206	VANGUARDA AGRO S.A.	Consumo não cíclico	0,0793
207	VIGOR ALIMENTOS S.A.	Consumo não cíclico	0,4799
208	VITALYZE.ME SAUDE E TECNOLOGIA S.A.	Consumo não cíclico	- 0,5749
209	BCO ABC BRASIL S.A.	Financeiro e outros	- 0,1285
210	ANDRADE GUTIERREZ PARTICIPACOES S.A.	Financeiro e outros	- 0,6197
211	ALEF S.A.	Financeiro e outros	- 1,8449
212	CONSORCIO ALFA DE ADMINISTRACAO S.A.	Financeiro e outros	- 1,1172
213	FINANCEIRA ALFA S.A.- CRED FINANC E INVS	Financeiro e outros	- 1,5349
214	ALFA HOLDINGS S.A.	Financeiro e outros	- 1,8449
215	BCO ALFA DE INVESTIMENTO S.A.	Financeiro e outros	- 0,5003
216	ALIANSCCE SHOPPING CENTERS S.A.	Financeiro e outros	0,4394
217	ALTERE SECURITIZADORA S.A.	Financeiro e outros	- 1,5349
218	BCO AMAZONIA S.A.	Financeiro e outros	1,0424

<b>Nº</b>	<b>Empresa</b>	<b>Setor</b>	<b>Escala</b>
219	APICE SECURITIZADORA S.A.	Financeiro e outros	- 0,3054
220	BAHEMA S.A.	Financeiro e outros	- 1,8449
221	BCO PAN S.A.	Financeiro e outros	0,1048
222	BCO ESTADO DE SERGIPE S.A. - BANESE	Financeiro e outros	0,9455
223	BANESTES S.A. - BCO EST ESPIRITO SANTO	Financeiro e outros	0,6855
224	BCO ESTADO DO PARA S.A.	Financeiro e outros	0,8261
225	BCO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL S.A.	Financeiro e outros	0,0430
226	BCO SANTANDER S.A.	Financeiro e outros	1,6561
227	BARIGUI SECURITIZADORA S.A.	Financeiro e outros	- 1,8449
228	BASEL PARTICIPACOES S.A.	Financeiro e outros	- 0,0070
229	BATTISTELLA ADM PARTICIPACOES S.A.	Financeiro e outros	- 0,6666
230	BB SEGURIDADE PARTICIPAÇÕES S.A.	Financeiro e outros	- 0,4194
231	BELAPART S.A.	Financeiro e outros	- 1,5349
232	BELEZA PARTICIPAÇÕES S.A.	Financeiro e outros	- 1,2238
233	BETA SECURITIZADORA S.A.	Financeiro e outros	- 1,1769
234	B.I. CIA SECURITIZADORA S.A.	Financeiro e outros	- 1,8449
235	CCB BRASIL ARRENDAMENTO MERCANTIL S.A.	Financeiro e outros	- 0,5888
236	BMFBOVESPA S.A. BOLSA VALORES MERC FUT	Financeiro e outros	0,8826
237	BNDES PARTICIPACOES S.A. - BNDESPAR	Financeiro e outros	- 0,7827
238	BR INSURANCE CORRETORA DE SEGUROS S.A.	Financeiro e outros	0,3456
239	BR MALLS PARTICIPACOES S.A.	Financeiro e outros	- 0,0763
240	BR PROPERTIES S.A.	Financeiro e outros	- 0,5089

<b>Nº</b>	<b>Empresa</b>	<b>Setor</b>	<b>Escala</b>
241	BCO BRADESCO S.A.	Financeiro e outros	0,6418
242	BRADESCO LEASING S.A. ARREND MERCANTIL	Financeiro e outros	- 1,4720
243	BRADESPAR S.A.	Financeiro e outros	- 1,2952
244	BCO BRASIL S.A.	Financeiro e outros	1,5784
245	BRASILAGRO - CIA BRAS DE PROP AGRICOLAS	Financeiro e outros	0,0633
246	BRAZIL REALTY CIA SECURIT. CRÉD. IMOBILIÁRIOS	Financeiro e outros	- 1,8449
247	BRAZILIAN FINANCE E REAL ESTATE S.A.	Financeiro e outros	- 1,8449
248	BRAZILIAN SECURITIES CIA SECURITIZACAO	Financeiro e outros	- 1,0320
249	BRB BCO DE BRASILIA S.A.	Financeiro e outros	1,4196
250	BRC SECURITIZADORA S.A.	Financeiro e outros	- 1,5349
251	BRPR 45 SECURITIZADORA CRED IMOB S.A.	Financeiro e outros	- 1,8449
252	BRPR 46 SECURITIZADORA CRED IMOB S.A.	Financeiro e outros	- 1,4145
253	BRPR 53 SECURITIZADORA CRED IMOB S.A.	Financeiro e outros	- 1,1844
254	BRPR 55 SECURITIZADORA CRED IMOB S.A.	Financeiro e outros	- 1,1844
255	BRPR 56 SECURITIZADORA CRED IMOB S.A.	Financeiro e outros	- 1,1844
256	BTG PACTUAL PARTICIPATIONS. LTD.	Financeiro e outros	- 0,6421
257	BCO BTG PACTUAL S.A.	Financeiro e outros	0,3776
258	BV LEASING - ARRENDAMENTO MERCANTIL S.A.	Financeiro e outros	- 1,1695
259	CABINDA PARTICIPACOES S.A.	Financeiro e outros	- 1,2238
260	CACONDE PARTICIPACOES S.A.	Financeiro e outros	- 1,2238
261	CAIANDA PARTICIPACOES S.A.	Financeiro e outros	- 1,2238
262	CAPITALPART PARTICIPACOES S.A.	Financeiro e outros	- 1,8449

<b>Nº</b>	<b>Empresa</b>	<b>Setor</b>	<b>Escala</b>
263	CEMEPE INVESTIMENTOS S.A.	Financeiro e outros	- 1,8449
264	CETIP S.A. - MERCADOS ORGANIZADOS	Financeiro e outros	0,7111
265	CIELO S.A.	Financeiro e outros	0,4767
266	CIMS S.A.	Financeiro e outros	- 1,5349
267	CORREA RIBEIRO S.A. COMERCIO E INDUSTRIA	Financeiro e outros	- 1,0618
268	CYRELA COMMERCIAL PROPERT S.A. EMPR PART	Financeiro e outros	- 0,0507
269	BCO DAYCOVAL S.A.	Financeiro e outros	- 0,0742
270	DIBENS LEASING S.A. - ARREND.MERCANTIL	Financeiro e outros	- 1,8449
271	DINAMICA ENERGIA S.A.	Financeiro e outros	- 1,8449
272	DOMMO EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS S.A.	Financeiro e outros	- 1,8449
273	ELETRON S.A.	Financeiro e outros	- 1,5349
274	FINANSINOS S.A.- CREDITO FINANC E INVEST	Financeiro e outros	- 1,4060
275	FRIGOL FOODS PARTICIPAÇÕES S.A.	Financeiro e outros	- 1,1428
276	FUTURETEL S.A.	Financeiro e outros	- 1,5349
277	GAIA AGRO SECURITIZADORA S.A.	Financeiro e outros	- 0,5568
278	GAIA SECURITIZADORA S.A.	Financeiro e outros	- 0,3064
279	GENERAL SHOPPING BRASIL S.A.	Financeiro e outros	- 0,0134
280	GP INVESTMENTS. LTD.	Financeiro e outros	- 1,4124
281	GRUCAI PARTICIPACOES S.A.	Financeiro e outros	- 1,2238
282	CIA HABITASUL DE PARTICIPACOES	Financeiro e outros	- 1,5349
283	IGUATEMI EMPRESA DE SHOPPING CENTERS S.A	Financeiro e outros	0,1443
284	PIPA CIA SECURITIZADORA DE CRÉDITOS IMOBILIÁRIO	Financeiro e outros	- 1,8449

<b>Nº</b>	<b>Empresa</b>	<b>Setor</b>	<b>Escala</b>
285	BCO INDUSVAL S.A.	Financeiro e outros	0,2583
286	INFRASEC SECURITIZADORA S.A.	Financeiro e outros	- 1,8449
287	INVESTIMENTOS BEMGE S.A.	Financeiro e outros	- 1,8449
288	INVITEL LEGACY S.A.	Financeiro e outros	- 1,8449
289	ISEC SECURITIZADORA S.A.	Financeiro e outros	- 1,6414
290	ITAITINGA PARTICIPACOES S.A.	Financeiro e outros	- 1,2238
291	ITAUSA INVESTIMENTOS ITAU S.A.	Financeiro e outros	0,4511
292	ITAU UNIBANCO HOLDING S.A.	Financeiro e outros	1,3940
293	INDUSTRIAS J B DUARTE S.A.	Financeiro e outros	- 1,5349
294	LONGDIS S.A.	Financeiro e outros	- 1,8449
295	TERMINAL GARAGEM MENEZES CORTES S.A.	Financeiro e outros	- 0,9894
296	BCO MERCANTIL DO BRASIL S.A.	Financeiro e outros	1,0371
297	MERCANTIL BRASIL FINANC S.A. C.F.I.	Financeiro e outros	- 0,6229
298	BCO MERCANTIL DE INVESTIMENTOS S.A.	Financeiro e outros	- 1,8449
299	MGI - MINAS GERAIS PARTICIPAÇÕES S.A.	Financeiro e outros	- 0,4162
300	MONTEIRO ARANHA S.A.	Financeiro e outros	- 0,6239
301	MULTIPLAN - EMPREEND IMOBILIARIOS S.A.	Financeiro e outros	0,4863
302	NAOMI PARTICIPAÇÕES S.A.	Financeiro e outros	- 0,4279
303	NEWTEL PARTICIPACOES S.A.	Financeiro e outros	- 1,5349
304	NOAH PARTICIPAÇÕES S.A.	Financeiro e outros	- 1,8449
305	BCO NORDESTE DO BRASIL S.A.	Financeiro e outros	0,9689
306	OCTANTE SECURITIZADORA S.A.	Financeiro e outros	- 0,1413

<b>Nº</b>	<b>Empresa</b>	<b>Setor</b>	<b>Escala</b>
307	OPPORTUNITY ENERGIA E PARTICIPACOES S.A.	Financeiro e outros	- 1,8449
308	CIA PARTICIPACOES ALIANCA DA BAHIA	Financeiro e outros	- 0,3480
309	PARANA BCO S.A.	Financeiro e outros	- 0,7859
310	FPC PAR CORRETORA DE SEGUROS S.A.	Financeiro e outros	0,9593
311	BCO PATAGONIA S.A.	Financeiro e outros	0,3392
312	PATRIA CIA SECURITIZADORA DE CRED IMOB	Financeiro e outros	- 1,8449
313	PDG COMPANHIA SECURITIZADORA	Financeiro e outros	- 1,5349
314	BCO PINE S.A.	Financeiro e outros	0,0643
315	POLO CAPITAL SECURITIZADORA S.A	Financeiro e outros	- 1,8449
316	POLPAR S.A.	Financeiro e outros	- 1,5349
317	PORTO SEGURO S.A.	Financeiro e outros	1,0030
318	PROMPT PARTICIPACOES S.A.	Financeiro e outros	- 1,8449
319	RB CAPITAL COMPANHIA DE SECURITIZAÇÃO	Financeiro e outros	- 1,8449
320	RB CAPITAL SECURITIZADORA S.A.	Financeiro e outros	- 1,5349
321	RET PARTICIPACOES S.A.	Financeiro e outros	- 1,8449
322	BCO SANTANDER (BRASIL) S.A.	Financeiro e outros	1,0531
323	SAO CARLOS EMPREENDE PARTICIPACOES S.A.	Financeiro e outros	- 0,5909
324	CIA SEGUROS ALIANCA DA BAHIA	Financeiro e outros	- 0,3661
325	SELECTPART PARTICIPACOES S.A.	Financeiro e outros	- 1,8449
326	SONAE SIERRA BRASIL S.A.	Financeiro e outros	0,1229
327	BCO SOFISA S.A.	Financeiro e outros	0,1144
328	SUDESTE S.A.	Financeiro e outros	- 1,8449

<b>Nº</b>	<b>Empresa</b>	<b>Setor</b>	<b>Escala</b>
329	SUL 116 PARTICIPACOES S.A.	Financeiro e outros	- 1,5349
330	SUL AMERICA S.A.	Financeiro e outros	0,6866
331	TARPON INVESTIMENTOS S.A.	Financeiro e outros	- 0,1818
332	TC SECURITIES CIA DE SECURITIZACAO	Financeiro e outros	- 1,5349
333	TELINVEST S.A.	Financeiro e outros	- 1,8449
334	ULTRAPAR PARTICIPACOES S.A.	Financeiro e outros	0,5566
335	REAL AI PIC SEC DE CREDITOS IMOBILIARIO S.A.	Financeiro e outros	- 1,2227
336	XX DE NOVEMBRO INVESTIMENTOS E PARTICIPAÇÕES S.A.	Financeiro e outros	- 1,5349
337	ZAIN PARTICIPACOES S.A.	Financeiro e outros	- 1,5349
338	ÉVORA S.A.	Materiais básicos	1,3397
339	METALGRAFICA IGUACU S.A.	Materiais básicos	- 0,7497
340	DURATEX S.A.	Materiais básicos	0,0729
341	EUCATEX S.A. INDUSTRIA E COMERCIO	Materiais básicos	0,0015
342	CELULOSE IRANI S.A.	Materiais básicos	0,8475
343	CIA MELHORAMENTOS DE SAO PAULO	Materiais básicos	- 0,4929
344	FIBRIA CELULOSE S.A.	Materiais básicos	1,2566
345	KLABIN S.A.	Materiais básicos	0,2401
346	SANTHER FAB DE PAPEL STA THEREZINHA S.A.	Materiais básicos	0,5417
347	SUZANO HOLDING S.A.	Materiais básicos	- 0,1956
348	SUZANO PAPEL E CELULOSE S.A.	Materiais básicos	0,1517
349	MAGNESITA REFRACTORIOS S.A.	Materiais básicos	1,2758
350	SANSUY S.A. INDUSTRIA DE PLASTICOS	Materiais básicos	- 1,1034

<b>Nº</b>	<b>Empresa</b>	<b>Setor</b>	<b>Escala</b>
351	LITEL PARTICIPACOES S.A.	Materiais básicos	- 0,5877
352	MLOG S.A.	Materiais básicos	0,1837
353	MMX MINERACAO E METALICOS S.A.	Materiais básicos	- 1,1865
354	VALE S.A.	Materiais básicos	0,2572
355	CCX CARVÃO DA COLÔMBIA S.A.	Materiais básicos	- 1,6137
356	FERTILIZANTES HERINGER S.A.	Materiais básicos	0,3275
357	NUTRIPLANT INDUSTRIA E COMERCIO S.A.	Materiais básicos	0,0281
358	BRASKEM S.A.	Materiais básicos	0,9242
359	ELEKEIROZ S.A.	Materiais básicos	0,2242
360	GPC PARTICIPACOES S.A.	Materiais básicos	- 1,2238
361	UNIPAR CARBOCLORO S.A.	Materiais básicos	0,6589
362	CRISTAL PIGMENTOS DO BRASIL S.A.	Materiais básicos	- 0,0305
363	PARANAPANEMA S.A.	Materiais básicos	- 0,0252
364	FIBAM COMPANHIA INDUSTRIAL	Materiais básicos	- 1,0959
365	MANGELS INDUSTRIAL S.A.	Materiais básicos	- 0,0390
366	PANATLANTICA S.A.	Materiais básicos	- 0,5291
367	SIDERURGICA J. L. ALIPERTI S.A.	Materiais básicos	- 0,6879
368	TEKNO S.A. - INDUSTRIA E COMERCIO	Materiais básicos	0,0057
369	CIA FERRO LIGAS DA BAHIA - FERBASA	Materiais básicos	- 0,0188
370	CIA SIDERURGICA NACIONAL	Materiais básicos	0,9146
371	GERDAU S.A.	Materiais básicos	0,2295
372	METALURGICA GERDAU S.A.	Materiais básicos	0,0590



<b>Nº</b>	<b>Empresa</b>	<b>Setor</b>	<b>Escala</b>
373	USINAS SID DE MINAS GERAIS S.A.- USIMINAS	Materiais básicos	0,4895
374	OSX BRASIL S.A.	Petróleo, gás e biocombustíveis	- 0,6484
375	OGX PETROLEO E GAS S.A.	Petróleo, gás e biocombustíveis	0,3829
376	ÓLEO E GÁS PARTICIPAÇÕES S.A.	Petróleo, gás e biocombustíveis	- 1,4124
377	PETRO RIO S.A.	Petróleo, gás e biocombustíveis	0,1336
378	PETROLEO BRASILEIRO S.A. PETROBRAS	Petróleo, gás e biocombustíveis	1,4047
379	QGEP PARTICIPAÇÕES S.A.	Petróleo, gás e biocombustíveis	0,5374
380	REFINARIA DE PETROLEOS MANGUINHOS S.A.	Petróleo, gás e biocombustíveis	- 1,2685
381	ITAUTEC S.A. - GRUPO ITAUTEC	Tecnologia da informação	- 0,1850
382	POSITIVO INFORMATICA S.A.	Tecnologia da informação	0,3307
383	BRQ SOLUCOES EM INFORMATICA S.A.	Tecnologia da informação	0,2029
384	GAMA PARTICIPACOES S.A.	Tecnologia da informação	- 1,8449
385	IDEIASNET S.A.	Tecnologia da informação	0,3126
386	LINX S.A.	Tecnologia da informação	0,2657
387	QUALITY SOFTWARE S.A.	Tecnologia da informação	- 0,0901
388	SENIOR SOLUTION S.A.	Tecnologia da informação	0,1879
389	TELEC BRASILEIRAS S.A. TELEBRAS	Tecnologia da informação	0,7132
390	TOTVS S.A.	Tecnologia da informação	0,2465
391	ALGAR TELECOM S.A.	Telecomunicações	1,4047
392	JEREISSATI PARTICIPACOES S.A.	Telecomunicações	0,1666
393	JEREISSATI TELECOM S.A.	Telecomunicações	- 0,8370
394	TELEFÔNICA BRASIL S.A	Telecomunicações	1,8554

<b>Nº</b>	<b>Empresa</b>	<b>Setor</b>	<b>Escala</b>
395	ATOM PARTICIPACOES S.A.	Telecomunicações	- 0,8786
396	TIM PARTICIPACOES S.A.	Telecomunicações	1,6199
397	524 PARTICIPACOES S.A.	Utilidade pública	- 1,8449
398	AES ELPA S.A.	Utilidade pública	0,1421
399	AES SUL DISTRIB GAUCHA DE ENERGIA S.A.	Utilidade pública	1,1735
400	AES TIETE ENERGIA SA	Utilidade pública	0,7974
401	AFLUENTE GERAÇÃO DE ENERGIA ELÉTRICA S.A.	Utilidade pública	0,5278
402	AFLUENTE TRANSMISSÃO DE ENERGIA ELÉTRICA S.A.	Utilidade pública	0,4841
403	ANDRADE GUTIERREZ CONCESSOES S.A.	Utilidade pública	- 0,6932
404	ALUPAR INVESTIMENTO S.A.	Utilidade pública	0,9870
405	AMPLA ENERGIA E SERVICOS S.A.	Utilidade pública	0,4149
406	BONAIRE PARTICIPACOES S.A.	Utilidade pública	- 1,4145
407	CIA ÁGUAS DO BRASIL - CAB AMBIENTAL	Utilidade pública	0,9753
408	CACHOEIRA PAULISTA TRANSMISSORA ENERGIA S.A.	Utilidade pública	- 1,2845
409	CIA CATARINENSE DE AGUAS E SANEAM.-CASAN	Utilidade pública	0,9508
410	CIA ENERGETICA DE BRASILIA	Utilidade pública	0,8453
411	CIA ESTADUAL DE DISTRIB ENER ELET-CEEE-D	Utilidade pública	1,3045
412	CIA ESTADUAL GER.TRANS.ENER.ELET-CEEE-GT	Utilidade pública	1,1831
413	CIA DISTRIB DE GAS DO RIO DE JANEIRO-CEG	Utilidade pública	1,6338
414	CENTRAIS ELET DE SANTA CATARINA S.A.	Utilidade pública	1,4058
415	CIA CELG DE PARTICIPACOES - CELGP	Utilidade pública	0,0878
416	CENTRAIS ELET DO PARA S.A. - CELPA	Utilidade pública	0,8709

<b>Nº</b>	<b>Empresa</b>	<b>Setor</b>	<b>Escala</b>
417	CIA ENERGETICA DE PERNAMBUCO - CELPE	Utilidade pública	1,5325
418	CIA ENERGETICA DO MARANHAO - CEMAR	Utilidade pública	1,3408
419	CIA ENERGETICA DE MINAS GERAIS - CEMIG	Utilidade pública	1,6167
420	CEMIG DISTRIBUICAO S.A.	Utilidade pública	1,5091
421	CEMIG GERACAO E TRANSMISSAO S.A.	Utilidade pública	1,5091
422	CESP - CIA ENERGETICA DE SAO PAULO	Utilidade pública	0,5012
423	CIA ELETRICIDADE EST. DA BAHIA - COELBA	Utilidade pública	1,6508
424	CIA ENERGETICA DO CEARA - COELCE	Utilidade pública	0,6482
425	CIA GAS DE SAO PAULO - COMGAS	Utilidade pública	0,7057
426	CIA SANEAMENTO DE MINAS GERAIS - COPASA MG	Utilidade pública	1,0648
427	CIA PARANAENSE DE ENERGIA - COPEL	Utilidade pública	1,6124
428	CIA ENERGETICA DO RIO GDE NORTE - COSERN	Utilidade pública	1,5293
429	CPFL ENERGIA S.A.	Utilidade pública	0,7420
430	CPFL GERACAO DE ENERGIA S.A.	Utilidade pública	0,8251
431	CIA PIRATININGA DE FORCA E LUZ	Utilidade pública	0,5140
432	CPFL ENERGIAS RENOVÁVEIS S.A.	Utilidade pública	0,4436
433	BANDEIRANTE ENERGIA S.A.	Utilidade pública	1,3216
434	ELEKTRO - ELETRICIDADE E SERVICOS S.A.	Utilidade pública	0,9156
435	CENTRAIS ELET BRAS S.A. - ELETROBRAS	Utilidade pública	2,2624
436	ELETROBRÁS PARTICIPAÇÕES S.A. - ELETROPAR	Utilidade pública	- 1,3921
437	ELETROPAULO METROP. ELET. SAO PAULO S.A.	Utilidade pública	1,6274
438	EMAE - EMPRESA METROP.AGUAS ENERGIA S.A.	Utilidade pública	0,0537

<b>Nº</b>	<b>Empresa</b>	<b>Setor</b>	<b>Escala</b>
439	EDP - ENERGIAS DO BRASIL S.A.	Utilidade pública	1,5538
440	ENERGISA S.A.	Utilidade pública	1,1287
441	ENERGISA MATO GROSSO-DISTRIBUIDORA DE ENERGIA S.A.	Utilidade pública	0,9540
442	ENERGISA MATO GROSSO DO SUL - DIST DE ENERGIA S.A.	Utilidade pública	0,9913
443	ENEVA S.A	Utilidade pública	0,3350
444	ENGIE BRASIL ENERGIA S.A.	Utilidade pública	1,5134
445	EQUATORIAL ENERGIA S.A.	Utilidade pública	0,6429
446	ESPIRITO SANTO CENTR.ELETR. S.A.-ESCELSA	Utilidade pública	1,4324
447	DUKE ENERGY INT. GER. PARANAPANEMA S.A.	Utilidade pública	1,4345
448	INVESTCO S.A.	Utilidade pública	1,0030
449	ITAPEBI GERACAO DE ENERGIA S.A.	Utilidade pública	1,5528
450	LIGHT SERVICOS DE ELETRICIDADE S.A.	Utilidade pública	0,8453
451	LIGHT S.A.	Utilidade pública	1,0829
452	NEOENERGIA S.A.	Utilidade pública	1,5645
453	CIA PAULISTA DE FORCA E LUZ	Utilidade pública	1,2640
454	PRODUTORES ENERGET.DE MANSO S.A.- PROMAN	Utilidade pública	- 1,2526
455	REDE ENERGIA S.A.	Utilidade pública	0,5161
456	RENOVA ENERGIA S.A.	Utilidade pública	- 0,6271
457	RIO GRANDE ENERGIA S.A.	Utilidade pública	1,1096
458	CIA SANEAMENTO BASICO EST SAO PAULO	Utilidade pública	2,0802
459	CIA SANEAMENTO DO PARANA - SANEPAR	Utilidade pública	1,6199
460	SANESALTO SANEAMENTO S.A.	Utilidade pública	- 0,0678

<b>Nº</b>	<b>Empresa</b>	<b>Setor</b>	<b>Escala</b>
461	STATKRAFT ENERGIAS RENOVAVEIS S.A.	Utilidade pública	0,6898
462	TRANSMISSORA ALIANÇA DE ENERGIA ELÉTRICA S.A.	Utilidade pública	1,2513
463	TERMOPERNAMBUCO S.A.	Utilidade pública	1,3088
464	CTEEP - CIA TRANSMISSÃO ENERGIA ELÉTRICA PAULISTA	Utilidade pública	0,4234
465	UPTICK PARTICIPACOES S.A.	Utilidade pública	0,1325