



ASSOCIAÇÃO DE POLITÉCNICOS DO NORTE (APNOR)

INSTITUTO POLITÉCNICO DE BRAGANÇA

A importância da informação financeira para o processo de tomada de decisão em empresas de estrutura familiar

Joana Patrícia Friães dos Santos

Dissertação apresentada no Instituto Politécnico de Bragança para obtenção de Grau de Mestre em Gestão das Organizações, Ramo de Gestão de Empresas

Orientada pela Doutora Amélia Maria Martins Pires e Doutora Paula Odete Fernandes

Bragança, maio 2016.



**POLITÉCNICO
DO PORTO**



ASSOCIAÇÃO DE POLITÉCNICOS DO NORTE (APNOR)

INSTITUTO POLITÉCNICO DE BRAGANÇA

A importância da informação financeira para o processo de tomada de decisão em empresas de estrutura familiar

Joana Patrícia Friães dos Santos

Orientada pela Doutora Amélia Maria Martins Pires e Doutora Paula Odete Fernandes

Bragança, maio 2016.

RESUMO

Em Portugal, assim como um pouco por todo o mundo, a maioria das empresas são de cariz familiar. A predominância destas empresas faz com que as mesmas tenham um papel relevante na economia, seja pela criação e distribuição de riqueza seja pela criação de emprego. A importância que se lhes reconhece constituiu o fator ou motivação suficiente para desenvolver este trabalho que, com base numa metodologia preferencialmente quantitativa, aplicada a um conjunto de empresas familiares associadas da Associação Portuguesa das Empresas Familiares, se propõe averiguar se estas empresas atribuem importância à informação financeira no processo da tomada de decisão. Utilizou-se como instrumento de recolha de informação um inquérito por questionário e cujos resultados permitiram desenvolver uma análise descritiva exploratória e aplicar testes estatísticos não paramétricos.

O trabalho realizado permitiu recolher evidência suficiente para concluir sobre a importância das demonstrações financeiras para o processo de tomada de decisão, em particular no que respeita à utilização do balanço e da demonstração dos resultados. Não foi, porém, possível identificar um padrão sobre as demonstrações financeiras preparadas em função do tipo de norma contabilística aplicável e do setor de atividade, nem sobre a importância atribuída à informação financeira em função da dimensão da empresa. Foi possível concluir que a informação financeira é, fundamentalmente, utilizada para avaliar os impactos financeiros, apoiar na gestão corrente, tomar decisões de investimento e cumprir com obrigações fiscais, sendo muito evidente a importância que as empresas familiares atribuem à informação financeira como forma de dar cumprimento às obrigações fiscais.

Palavras-chave: Empresas familiares; Informação financeira; Tomada de decisão.

ABSTRACT

In Portugal, as well as all over the world, most companies have a family pattern. The predominance of family businesses makes them have an important role in the Portuguese economy, by creation and distribution of wealth or employment creation. The importance that them recognize it was enough for the motivation to develop this work, based on a quantitative methodology. To this end there was need to use family businesses enrolled in the *Associação Portuguesa das Empresas Familiares* trying to find out whether these companies assign importance to financial information in the decision-making process. It was used as data collection instrument a questionnaire and whose results allowed the development an exploratory descriptive analysis and apply non-parametric statistical tests.

The results show there is enough evidence to conclude about the importance of financial statements for decision-making process, particularly in relation to use the balance sheet and income statement. It was not possible to identify a standard on the prepared financial statements based on the kind of accounting standard applicable and the activity sector, or on the importance given to financial information based on the company size. It was concluded that the financial information is primarily used to evaluate the financial impacts, support the current management, making investment decisions and comply with tax obligations. Also, it was found that the importance that the family businesses confer to the financial information are a way to comply the tax obligations.

Keywords: Family business; Financial reporting; Decision-making.

RESUMEN

En Portugal, así como en todo el mundo, la mayoría de las empresas están orientadas a la familia, o que les hace tener un papel importante en la economía, en la creación y distribución de la riqueza y en la creación de empleo. La importancia de reconocerlo constituye suficiente factor o motivación para desarrollar este trabajo, basado en una metodología cuantitativa, aplicada a un conjunto de empresas familiares asociadas de la *Associação Portuguesa das Empresas Familiares*, que tiene como objetivo determinar si estas empresas dan importancia a la información financiera en el proceso de toma de decisiones. Se utilizó como instrumento de colecta de datos una encuesta y los resultados obtenidos ayudaran a desarrollar un análisis exploratorio descriptivo y aplicar pruebas estadísticas no paramétricas.

El trabajo permitió recoger suficiente evidencia para concluir al respecto de la importancia de los estados financieros para el proceso de toma de decisiones, especialmente en lo que concierne a la utilización del balance y cuenta de resultados. Sin embargo, no fue posible identificar un patrón para los estados financieros preparados con base en el tipo de normas contables aplicables y el sector de actividad, ni el importancia dada a la información financiera con base en el tamaño de la empresa. Se concluyó que la información financiera se utiliza principalmente para evaluar los impactos financieros, apoyar la gestión, la toma de decisiones de inversión y cumplir con las obligaciones tributarias, fundamentalmente esta porque estas empresas tienen muy clara la importancia a dar a la información para cumplir con las obligaciones tributarias.

Palabras clave: Empresa familiar; Información financiera; Toma de decisiones empresariales.

AGRADECIMENTOS

A execução da presente dissertação não seria possível sem a colaboração e compreensão de um conjunto de pessoas e entidades às quais não posso deixar de agradecer, pois os seus contributos tornaram-se indispensáveis para a sua elaboração.

Agradeço em primeiro lugar às minhas orientadoras, Prof^a. Dr^a. Amélia Maria Martins Pires, que me acompanhou desde o início do meu percurso académico no IPB, em 2010, e à Prof^a. Dr^a. Paula Odete Fernandes. A ambas agradeço a disponibilidade, paciência, dedicação, conhecimentos e sugestões, que muito contribuíram para a sua realização, mas também a motivação e encorajamento ao longo de todo este percurso.

Agradeço à minha família esta oportunidade e o seu apoio incondicional e aos meus amigos a sua paciência, apoio e compreensão, em particular nos momentos em que me sentia com falta de ânimo para continuar.

Quero deixar também um agradecimento muito especial à Sra. Zakyia Mamad e à Marina de Sá Borges, da APEF, por todo o apoio e esclarecimentos fornecidos, bem como a todas as empresas que colaboram comigo e que dispensaram um pouco do seu tempo para responder ao questionário e sem os quais a realização desta dissertação não teria sido possível. A todos o meu muito obrigada.

Por fim, mas não menos importante, agradeço a todos os professores que contribuíram para a minha formação ao longo destes cinco anos no IPB, destacando a disponibilidade e forma afetuosa como fui acolhida nesta instituição.

LISTA DE SIGLAS

APEF - Associação Portuguesa das Empresas Familiares

EC - Estrutura Concetual

EF - Empresas Familiares

ENF - Empresas Não Familiares

IAS/IFRS - *International Accounting Standards/International Financial Reporting Standards*

INE - Instituto Nacional de Estatística

NCRF - Normas Contabilísticas de Relato Financeiro

NCRF-ME - Normas Contabilísticas de Relato Financeiro para as Microentidades

NCRF-PE - Normas Contabilísticas de Relato Financeiro para as Pequenas Entidades

PIB - Produto Interno Bruto

PME - Pequenas e Médias Empresas

TOC - Técnico Oficial de Contas

ÍNDICE GERAL

ÍNDICE DE TABELAS.....	viii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xi
INTRODUÇÃO.....	1
1. CARATERIZAÇÃO DAS EMPRESAS FAMILIARES	4
1.1. CONCEITO DE EF.....	4
1.2. CARATERÍSTICAS DAS EF	7
1.3. RELEVÂNCIA NO CONTEXTO NACIONAL	9
1.4. DESAFIOS E DIFICULDADES	12
1.4.1. Acesso ao crédito ou outras fontes de capital	13
1.4.2. Custos decorrentes do seu contexto	13
1.4.3. Práticas e rotinas instituídas	14
1.4.4. Custos de sucessão e de promoção dos membros da família.....	15
2. CARATERIZAÇÃO DOS SISTEMAS DE INFORMAÇÃO FINANCEIRA E SEUS <i>OUTPUTS</i> ...	16
2.1. A CONTABILIDADE ENQUANTO SISTEMA DE INFORMAÇÃO E O SEU PAPEL NAS ORGANIZAÇÕES.....	16
2.2. A INFORMAÇÃO FINANCEIRA COMO CONSEQUÊNCIA DAS CARATERÍSTICAS DA ENVOLVENTE.....	18
2.3. A IMPORTÂNCIA DA INFORMAÇÃO FINANCEIRA PARA O PROCESSO DE TOMADA DE DECISÃO NAS EF.....	20
3. METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO	24
3.1. OBJETIVOS DO ESTUDO E HIPÓTESES DE INVESTIGAÇÃO.....	24
3.1.1. Objetivos do estudo	24
3.1.2. Hipóteses de investigação	26
3.2. INSTRUMENTO DE RECOLHA DE DADOS	27
3.3. TÉCNICAS DE TRATAMENTO DOS DADOS	28
3.4. POPULAÇÃO vs AMOSTRA	29
3.5. INFORMAÇÃO SOBRE O PRÉ-TESTE	31

4. APRESENTAÇÃO, ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	34
4.1. ANÁLISE DESCRITIVA EXPLORATÓRIA	34
4.2. VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES DE INVESTIGAÇÃO	60
CONCLUSÕES, LIMITAÇÕES E FUTURAS LINHAS DE INVESTIGAÇÃO	73
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	76
ANEXOS.....	83
ANEXO I- DEFINIÇÕES DE EF.....	84
ANEXO II- APRESENTAÇÃO DOS DADOS OBTIDOS NO PRÉ-TESTE.....	89
ANEXO III- RESPOSTAS DOS INQUIRIDOS RELATIVAMENTE ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS QUE SÃO PREPARADAS PELA EMPRESA E SEU SETOR DE ATIVIDADE.....	98
ANEXO IV- RESPOSTAS DOS INQUIRIDOS RELATIVAMENTE À IMPORTANCIA ATRIBUIDA À INFORMAÇÃO FINANCEIRA E A SUA DIMENSÃO.....	101
ANEXO V- INQUÉRITO APLICADO ÀS EF.....	107

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1: Características das empresas familiares.....	9
Tabela 2: Critérios para a classificação das empresas por dimensão.....	11
Tabela 3: População em estudo.....	31
Tabela 4: Caracterização da amostra.....	36
Tabela 5: Estrutura dos capitais das EF, no ano de 2014 (n=54).....	37
Tabela 6: Fontes de financiamento preferencialmente utilizadas pelas EF e utilização da informação financeira e a finalidade para que a mesma é usada.....	38
Tabela 7: Norma contabilística adotada pelas EF.....	40
Tabela 8: Demonstrações financeiras preparadas pelas EF.....	40
Tabela 9: Estrutura da propriedade e da gestão.....	41
Tabela 10: Composição do órgão de gestão.....	42
Tabela 11: Por quem é exercida a administração/gerência das EF.....	42
Tabela 12: Formação académica, sexo e idade dos integrantes do órgão de gestão.....	43
Tabela 13: Avaliação do conhecimento dos administradores/gerentes quanto à informação financeira preparada pela empresa.....	44
Tabela 14: Local onde a informação financeira é preparada.....	45
Tabela 15: Formação académica de quem prepara a informação financeira.....	45
Tabela 16: Quando os serviços de contabilidade não estão integrados na empresa.....	46
Tabela 17: Regularidade com que o TOC se deslocaliza à empresa para prestar serviço.....	46
Tabela 18: Recursos afetos à preparação da informação financeira.....	46
Tabela 19: A informação financeira que é regularmente preparada pela empresa adequa-se às suas necessidades.....	47
Tabela 20: Quem toma as decisões sobre as políticas contabilísticas adotadas pela empresa.....	47
Tabela 21: Grau de concordância com a opção de as políticas contabilísticas serem escolhidas tendo em atenção as necessidades dos utilizadores da informação financeira.....	48

Tabela 22: Opinião do(s) proprietário(s), gerente(s) ou membros do conselho de administração sobre o que é um bom TOC.....	48
Tabela 23: Opinião do(s) proprietário(s), gerente(s) ou membros do conselho de administração sobre a informação financeira.....	49
Tabela 24: Vantagens em ter um sistema de contabilidade organizada na empresa.....	49
Tabela 25: Grau de importância atribuído a cada uma das peças que formam o conjunto das demonstrações financeiras.....	51
Tabela 26: Grau de importância atribuído à informação proporcionada por um bom sistema de informação e por este a cada um dos utilizadores.....	53
Tabela 27: Utilização da informação financeira.....	54
Tabela 28: Regularidade da sua utilização.....	54
Tabela 29: Critérios que servem de base à preparação da informação financeira.....	55
Tabela 30: Como a empresa prepara a informação financeira.....	55
Tabela 31: Recorre à informação financeira no momento de tomada de decisão.....	56
Tabela 32: Caso não recorra à informação financeira, em que se baseia a tomada de decisão.....	56
Tabela 33: Num cenário de dispensa da obrigatoriedade de ter contabilidade organizada.....	56
Tabela 34: Demonstrações financeiras preparadas consoante a norma contabilística adotada.....	57
Tabela 35: Demonstrações financeiras preparadas consoante o setor de atividade.....	58
Tabela 36: Importância atribuída às demonstrações financeiras preparadas pelas EF consoante a sua dimensão.....	60
Tabela 37: Síntese das hipóteses de investigação e testes a serem aplicados.....	61
Tabela 38: Teste de <i>Fisher</i> sobre a H_1	61
Tabela 39: Teste de <i>Phi</i> sobre a H_2	63
Tabela 40: Teste de <i>Fisher</i> sobre H_3	64
Tabela 41: Teste de <i>Fisher</i> sobre H_4	66
Tabela 42: Coeficiente de correlação <i>Spearman</i> sobre H_5 e H_6	67
Tabela 43: Teste de <i>Fisher</i> sobre H_7	68

Tabela 44: Teste de <i>Fisher</i> sobre a H_8	69
Tabela 45: Teste de <i>Phi</i> sobre a H_9 e H_{10}	70
Tabela 46: Tabela síntese do resultado obtido para as hipóteses de investigação.....	71

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Modelo dos três círculos.....	6
---	---

INTRODUÇÃO

As EF começaram a ser estudadas em 1950 (Andrade, Lima, Antonialli, & Filho, 2013), sendo que os estudos sobre elas acentuaram nos anos sessenta e setenta do século XX as quais passaram a ser vistas como sistemas e, ainda que não tenham deixado de despertar interesse (Andrade et al., 2013; Centurion & Viana, 2007; Paulo, 2009; Sena, Santos, & Trzaskos, 2013), existem ainda poucos estudos sobre este tipo de empresas (Bird, Welsch, Astrachan, & Pistrui, 2002; Bottino-Antonaccio, 2007; Correia, 2003; Gomes, 2005; Silva, Fischer, & Davel, 1999), sendo que os mais frequentes se prendem com questões de sucessão (Bird et al., 2002; Bottino-Antonaccio, 2007; Martins, Maccari, Campanário, & Almeida, 2008), entrada da mulher no mercado de trabalho das EF (Bird et al., 2002; Bottino-Antonaccio, 2007), processos de profissionalização dos seus recursos humanos e formação dos seus sucessores (Bottino-Antonaccio, 2007; Martins et al., 2008), sobre as especificidades das EF (Bottino-Antonaccio, 2007), conflitos mais frequentes no seu seio (Bird et al., 2002; Bottino-Antonaccio, 2007; Martins et al., 2008), estratégias de gestão mais comuns (Bird et al., 2002; Bottino-Antonaccio, 2007), como garantir o sucesso e a sua continuidade (Bottino-Antonaccio, 2007), principais dificuldades enfrentadas ou, ainda, sobre as vantagens e desvantagens em ser uma empresa familiar (Bottino-Antonaccio, 2007).

De acordo com Gersick, Hampton e Lansberg (1998) citado em Paulo (2009) e Sinapse (2005) citado em Bottino-Antonaccio (2007) as EF representam cerca de 65% a 80% das empresas a nível mundial. Atualmente estima-se que mais de 70% das empresas portuguesas sejam EF (Fernandes & Ussman, 2012; Villax, s.d.). Verifica-se uma predominância de EF quer na economia nacional quer internacional (Correia, 2003; Filho, Nascimento, Borges, Soares, Moraes, & Teixeira, 2010; Gallo & Ribeiro, 1996; Garbeti, Terrin, Bigoni, & Bueno, 2008; Gomes, 2005; Nascimento, Kreisig, Springer, & Petry, 2005; Neves, 2001; Nogueira & Machado, 2005; Pamplona, Magro, & Silva, 2015; Petry & Nascimento, 2009; Silva, Fischer, & Davel, 1999). Alerta-se, porém, para o facto de estes dados nem sempre serem precisos porque muito depende da definição de EF (Bottino-Antonaccio, 2007) que, como se terá oportunidade de discutir ao longo deste trabalho, são várias as definições encontradas para EF (Andrade et al., 2013; Borges, Silva, & Junior, 2013; Bottino-Antonaccio, 2007; Filho et al., 2010; Garbeti et al., 2008). O conceito não está ainda muito bem definido (Bottino-Antonaccio, 2007; Garbeti et al., 2008), ou seja, falta consentimento na definição de EF (Brêtas, Soares, & Brandão, 2011; Correia, 2003; Fernandes & Ussman, 2012; Gallo & Ribeiro, 1996; Garbeti et al., 2008; Martins et al., 2008; Silva, Fischer, & Davel, 1999).

Na realidade, as EF são ainda vistas por muitos como um pequeno negócio de subsistência de uma família e sem intenção ou possibilidade de crescimento (Gallo & Ribeiro, 1996; Paulo, 2009) ou como empresas com problemas e conflitos internos que, ao serem geridas de maneira pouco profissional, podem encerrar de forma inesperada (Empresas Familiares, 2015c). Normalmente estas empresas são criadas por pessoas que têm necessidade de ter uma maior independência

profissional e pessoal e possuir maior controlo sobre as suas próprias vidas ou, também, por pessoas que por razões diversas, normalmente a sua condição económica (Silva, Fischer, & Davel, 1999), são impelidas a criarem e gerirem o seu próprio negócio (Borges, Silva, & Junior, 2013; Silva, Fischer, & Davel, 1999). As EF são, ainda, e erradamente, muitas vezes confundidas com pequenas empresas. Existem EF de grande dimensão pelo que não se devem confundir estes dois conceitos (Coelho, 2002; Gallo & Ribeiro, 1996; Paulo, 2009; Ussman, 2004), ou seja, não devem ser diferenciadas pela sua dimensão (Nogueira & Machado, 2005) porque existem EF de todos os tamanhos (Bottino-Antonaccio, 2007; Garbeti et al., 2008; Gomes, 2005; Silva, Fischer, & Davel, 1999).

De realçar, a este propósito, que a atual estrutura empresarial portuguesa é fundamentalmente constituída por microempresas e pequenas e médias empresas (PME) (INE, 2014; INE, 2015) maioritariamente familiares (Fernandes & Ussman, 2012; Villax, s.d.). Um pouco à semelhança do que se passa em todo o mundo, em Portugal a maior parte das EF são, também, de pequena dimensão (Paulo, 2009).

No que respeita à informação, e neste particular à informação financeira, o seu papel é hoje um elemento diferenciador e, por isso, de grande importância para a continuidade e sobrevivência de toda e qualquer empresa (Dantas, 2013). Na verdade, uma utilização adequada da informação financeira vem sendo assumida como um relevante meio de apoio ou ajuda no processo de tomada de decisão (Alves, 2005) pelo que a contabilidade, enquanto sistema de informação, se apresenta como um importante instrumento de gestão (Oliveira, 1997).

Na realidade existem poucos estudos sobre EF em Portugal (Correia, 2003), desconhecendo-se, neste particular, qual a importância que é atribuída por estas empresas à informação financeira. A investigação disponível refere-se à importância da informação financeira nas empresas de uma forma geral (e.g., Lima, 2000; Passos, 2010), nas empresas de determinado setor de atividade (e.g., Alves, 2005) ou nas empresas com uma determinada dimensão e/ou de determinado local (e.g., Abatti, 2004; Bezerra, 2012; Laureano, 2006; Moreira, Encarnação, Bispo, Angotti & Colauto, 2013; Nunes & Serrasqueiro, 2004; Santos, 2012; Stroehrer & Freitas, 2008) existindo, assim, escassez de resultados.

O facto de esta problemática ter sido muito pouco estudada em Portugal e as EF terem um peso significativo na economia nacional constituem o principal fator de motivação quando não mesmo o elemento determinante para a escolha do tema em torno do qual se realizará o presente estudo. Em face de todo o exposto, resulta não só a inquestionável importância das EF como o papel da informação financeira para o desenvolvimento da atividade dos negócios em geral. É, pois, no âmbito desta importância e da pouca investigação que ainda existe em Portugal relativamente às EF que se situa o objetivo deste estudo, mais concretamente o de procurar averiguar acerca da importância da informação financeira no processo de tomada de decisão nas EF portuguesas, ou seja, analisar o papel e importância da contabilidade no processo de decisão nas EF em Portugal.

Atendendo ao objetivo definido, a presente dissertação encontra-se organizada em quatro capítulos, para além desta introdução e das necessárias conclusões.

O primeiro capítulo pretende oferecer uma caracterização geral das EF com o objetivo de ajudar a compreender o conceito, como funcionam, como se encontram organizadas, qual o seu papel e relevância no contexto nacional, bem como os desafios e dificuldades que se lhes colocam e que resposta se afigura mais adequada no quadro de uma economia aberta e competitiva em que se vive.

O segundo capítulo surge para explicar a importância da informação financeira e dos seus *outputs* no contexto empresarial, com o objetivo de procurar demonstrar o nível de importância que genericamente lhe é atribuído e, a partir daí, se discutir e contrastar com o grau de importância e utilidade que lhe são conferidas no contexto das EF.

Na continuação surge o capítulo terceiro para dar corpo à apresentação dos objetivos do estudo e das hipóteses de investigação. Compreende, nesta dimensão, a caracterização da amostra, a identificação das fontes de informação, a caracterização do instrumento de recolha de informação, a análise do pré-teste efetuado e a identificação das técnicas estatísticas de tratamento e análise dos dados.

O quarto capítulo consubstancia o estudo empírico propriamente dito, suportado numa metodologia preferencialmente quantitativa e utilizando como técnica de recolha de dados a aplicação de um inquérito por questionário especialmente construído e dirigido para responder ao principal objetivo deste estudo, que consiste em discutir o papel da informação financeira no processo de tomada de decisão nas EF. Nesta conformidade, os dados recolhidos serão apresentados e analisados com recurso a testes estatísticos que permitam a sua quantificação, tratamento, análise e respetiva discussão (Seabra, 2010).

Por fim, a apresentação das principais conclusões a extrair do trabalho realizado, limitações enfrentadas e algumas sugestões para futuras investigações. Acredita-se que este trabalho, ainda que de objetivos modestos, poderá ser capaz de contribuir para o aumento do conhecimento acerca desta temática, quer os resultados obtidos nos permitam, ou não, corroborar os resultados anteriormente obtidos no plano nacional (e.g., Santos, 2014) ou internacional (e.g., Albuquerque, Quirós & Justino, 2013; Borba, Martendal & Múrcia, 2006; Nunes & Serrasqueiro, 2004; Passos, 2010) e, ainda, servir de referência para a definição do objetivo e metodologia de trabalhos futuros.

1. CARATERIZAÇÃO DAS EMPRESAS FAMILIARES

1.1. CONCEITO DE EF

A literatura faz referência a várias definições de EF (Borges, Silva, & Junior, 2013; Bottino-Antonaccio, 2007; Filho et al., 2010; Garbeti et al., 2008), pelo que não existe um único conceito de empresa familiar (Bottino-Antonaccio, 2007; Gallo & Ribeiro, 1996; Paulo, 2009; Silva, Fischer, & Davel, 1999; Ussman, 2004). Na realidade, podem ser encontradas tantas definições quantos os trabalhos realizados sobre este tema, acredita-se que se deve ao facto de cada autor sentir necessidade de adaptar a definição para melhor se enquadrar no âmbito da sua investigação (Fernandes & Ussman, 2012; Paulo, 2009; Silva, Fischer, & Davel, 1999; Ussman, 2004). Neste sentido, pode-se dizer que não existe ainda consentimento na definição de EF (Brêtas, Soares, & Brandão, 2011; Correia, 2003; Fernandes & Ussman, 2012; Gallo & Ribeiro, 1996; Garbeti et al., 2008; Martins et al., 2008; Silva, Fischer, & Davel, 1999).

Em concordância, reconhecem-se diferentes critérios para definir EF. Alguns autores procuram defini-las por oposição às empresas não familiares (ENF) (Gomes, 2005; Paulo, 2009; Ussman, 2004), outros com base na transferência do poder para as gerações futuras ou no facto da empresa se encontrar nas “mãos” da família há pelo menos duas gerações (Nascimento et al., 2005). Há, também, quem utilize como critério para a classificação como EF o facto das decisões tomadas na empresa afetarem mais que um membro da família (Bottino-Antonaccio, 2007), quando o capital se encontra dividido pelos membros da família (Brêtas, Soares, & Brandão, 2011) ou, ainda, quando pelo menos dois membros da família participam na direção da empresa ou quando a família detenha a maioria do capital da empresa. Aliás, este é o aspeto determinante quando não o mais importante para a sua classificação como EF (Bottino-Antonaccio, 2007).

Neste sentido, pode-se tentar definir EF através da oposição à definição de empresa não familiar (Paulo, 2009; Ussman, 2004). Uma empresa não familiar tem como objetivo o lucro, a entrada em novos mercados, o aumento e a conservação do volume de negócios, da qualidade, de uma boa reputação, da satisfação de todas as pessoas com quem a organização estabelece qualquer tipo de ligação (quer ao nível comercial, de recursos humanos ou outros) (Gomes, 2005; Paulo, 2009; Ussman, 2004). Porém, uma empresa familiar tem, para além de todos os objetivos supramencionados, que dar resposta a um conjunto de preocupações com uma série de aspetos relacionados com a família, de que são exemplo o apoio à família fundadora e a salvaguarda ou a garantia de que a continuidade da organização se mantém com a propriedade e o controlo fechados (Gomes, 2005; Paulo, 2009; Ussman, 2004).

A maioria dos autores tende a definir empresa familiar com base em critérios de propriedade e controlo (Ussman, 2004) sendo, porém, diversos os critérios utilizados para tentar apresentar uma definição de EF. Contam-se de entre os critérios o controlo familiar, a propriedade familiar, a influência familiar, as tradições e valores familiares ou o envolvimento da família na empresa. Neste

particular, há autores que baseiam a sua definição em apenas um critério (e.g. Borba, Martendal, & Murcia, 2006) e outros em mais do que um (e.g. Filho et al., 2010; Ussman, 2004).

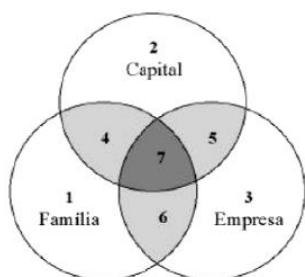
Para Ussman (2004, p. 20-21) empresa familiar é “aquela em que propriedade (ainda que parcial) e controle estão nas mãos de um grupo unido por relações de parentesco (podendo tratar-se de uma ou mais famílias a formar tal grupo). (...) Os detentores da propriedade, ainda que parcial, têm a possibilidade de determinar os destinos da empresa. Quando a propriedade se alia ao controlo/direção de um grupo de pessoas da mesma família que se repete por várias gerações, existe a possibilidade de influenciar os valores da empresa e de aí institucionalizar uma certa forma de ser dessa família. É precisamente esta relação profunda entre uma família e uma empresa que faz da segunda uma empresa familiar”. Na mesma linha surge a definição apresentada pela APEF (APEF, 2015c), para quem “empresas familiares são aquelas em que uma família detém o controlo, em termos de nomear a gestão, e alguns dos seus membros participam e trabalham na empresa”. Em concordância, nos termos do n.º 1 do artigo 5º do capítulo III dos estatutos da APEF (2008, p. 2), podem ser suas associadas “as empresas em que a maioria, ou uma parte importante do seu capital social, seja detida por pessoas ligadas por laços familiares e sempre que alguns desses detentores do capital participem nos órgãos de controlo e/ou de gestão da empresa e neles exerçam uma influência decisiva, qualquer que seja o setor de atividade económica a que esta pertença”.

Atendendo à existência de inúmeros conceitos de EF, assume-se para o desenvolvimento deste trabalho a definição da APEF, porquanto se propõe a aplicar um inquérito por questionário a um conjunto de EF portuguesas registadas na APEF, apresentando-se as demais definições em anexo (Anexo I). Realça-se, porém, que não obstante dos diferentes critérios em que as mesmas se fazem assentar, a maioria das definições tem por base a propriedade, o controlo, a direção e o envolvimento da família na empresa. Isto parece querer dizer que as EF resultam da interseção de distintos sistemas ou modelos.

Ao longo dos anos foram criados vários modelos com o objetivo de explicar a complexidade do funcionamento deste tipo de organizações (Paulo, 2009). Porém, é o Modelo dos três círculos, que se encontra em constante evolução, o que reúne um maior consentimento entre os diversos autores (Leal, 2011) que assumem que os principais problemas das EF derivam da interseção de três sistemas distintos (Coelho, 2002; Petry & Nascimento, 2009).

Com base no modelo dos três círculos (Figura 1), referenciado por Coelho (2002), Correia (2003), Costa, Rio e Rio (2011), Garbeti et al. (2008), Matos, Sêro e Correia (2007), Ussman (2004), a empresa familiar resulta da interseção de três sistemas distintos mas interligados (Coelho, 2002; Leal, 2011; Ussman, 2004) e que permitem compreender as suas características (Matos, Sêro, & Correia, 2007). Consubstancia-se, portanto, num modelo que permite identificar as possíveis relações existentes nas EF através da interseção de três sistemas distintos, a saber: (i) família, (ii) propriedade/capital e (iii) direção/gestão/empresa. Ou seja, é um modelo que considera as diferentes relações que podem existir numa EF, conforme se procura ilustrar na figura 1 que a seguir se apresenta.

Legenda:



(1) Membros da família que não têm capital nem trabalham na empresa;

(2) Detentores de participações sociais que não são membros da família e não trabalham na empresa;

(3) Empregados que não são membros da família;

(4) Membros da família que têm participações no capital da empresa mas que não trabalham nela;

(5) Detentores de participações sociais que não são membros da família mas que trabalham na empresa;

(6) Membros da família que trabalham na empresa mas não têm participações no capital da empresa;

(7) Membros da família que têm participações no capital da empresa e trabalham nela.

Figura 1: Modelo dos três círculos.

Fonte: Gersick et al. (1997), citado por Leal (2011, p. 6).

A análise e interpretação da figura permitem alcançar que o modelo consiste na combinação de vários sistemas distintos (família, propriedade/capital e direção/gestão/empresa) que levaram à geração de três tipos básicos de EF (Silva, Fischer, & Davel, 1999) e que segundo Gersick et al. (1997), citado por Petry e Nascimento (2009, p. 112), são: “a) a empresa familiar de um proprietário controlador, em que a propriedade é controlada por um dono ou por um casal; b) a empresa familiar de sociedade entre irmãos, onde o controlo acionista pertence a um ou mais irmãos, geralmente ocorrendo na segunda geração familiar; e c) a empresa familiar de consórcio entre primos, em que o controlo da empresa é exercido por primos de diferentes ramos da família, normalmente atingindo a terceira geração”.

A literatura faz ainda referência à existência de outra classificação que, de acordo com Lethbridge (1997, p. 190), assenta em “três tipos básicos de empresa familiar: (i) a tradicional, que mais corresponde ao estereótipo da instituição, onde o capital é fechado, existe pouca transparência administrativa e financeira e a família exerce um domínio completo sobre os negócios; (ii) a híbrida, onde o capital é aberto mas a família ainda detém o controlo havendo, contudo, maior transparência e participação na administração por profissionais não-familiares; e (iii) a de influência familiar, em que a maioria das ações está em poder do mercado mas a família, mesmo afastada da administração quotidiana, mantém uma influência estratégica através de uma participação acionista significativa”.

Pode-se assim constatar, pelas diversas definições aduzidas, que, tal como era o propósito do trabalho, a apresentação de uma única definição para EF se torna bastante complicado (Correia, 2003). Isto deve-se, em grande medida, à largueza de critérios em que se pode fazer assentar (Correia, 2003; Silva, Fischer, & Davel, 1999). Alerta-se, por isso, e desde já, para o facto de que a inexistência de consenso sobre a definição de EF obrigou a adotar uma definição, o que limita ou

dificulta, na hora da apresentação e discussão dos resultados, a estabelecer comparações com os resultados obtidos em estudos anteriores (Correia, 2003; Silva, Fischer, & Davel, 1999).

1.2. CARATERÍSTICAS DAS EF

As EF possuem várias características muito próprias e que as diferenciam das demais empresas (Bottino-Antonaccio, 2007; Brêtas, Soares, & Brandão, 2011; Correia, 2003; Silva, Fischer, & Davel, 1999; Ussman, 2004) e que podem tornar-se, consoante os casos, num ponto forte ou fraco para a organização (Correia, 2003; Ussman, 2004).

Segundo Bernhoeft (1987) citado por Borba, Martendal e Murcia (2006, p. 12), as EF são caracterizadas por uma “forte valorização da confiança mútua, independente dos vínculos familiares; laços afetivos extremamente robustos e que, por isso, influenciam os comportamentos, relacionamentos e decisões da organização; valorização da antiguidade como atributo que supera a exigência de eficácia ou competência; exigências de dedicação (“vestir a camisa”), caracterizada por atitudes como sejam não ter horário para sair, levar trabalho para casa ou dispor dos fins de semana para convivência com pessoas do trabalho; postura de austeridade, seja na forma de vestir, seja na administração dos gastos; expectativa de elevada fidelidade, manifestada através de comportamentos como não ter outras atividades profissionais não relacionadas com a vida da empresa; dificuldades na separação entre o que é emocional e racional, tendendo mais para o emocional; jogos de poder, onde muitas vezes mais vale a habilidade política do que a capacidade administrativa”. A estes, Garbeti et al. (2008, p. 17) vêm acrescentar ainda, como elementos caracterizadores das EF “... a sua identificação com o sobrenome de seu fundador, a sucessão do poder decisório, a sua gestão profissional e a estrutura tradicional”.

Para Leone (1992) uma empresa para ser considerada familiar precisa de ter certas características, como ter sido iniciada por um membro da família, os seus membros (da família) estarem ligados à propriedade e/ou à direção, os valores do fundador ou da família estarem presentes na organização e a sucessão estar ligada ao fator hereditário. Segundo Bottino-Antonaccio (2007) as EF caracterizam-se por um comprometimento de longo prazo, principalmente com relação aos membros da família; possibilidade de haver tensões no que se refere à lealdade dos indivíduos para com a família e a empresa, maior evidência de problemas entre a família e uma reduzida eternização para a maioria das EF. Para Matos, Sêrro e Correia (2007, p. 58) “algumas das características das EF assentam na coincidência de interesses entre proprietários e gestores (McConaughy et al., 1996; Vilaseca, 1995; Daily & Dollinger, 1992; Donnelley, 1964), na existência de uma forte relação entre o fundador e a empresa (Ussman, 2004), na criação de valores e tradições de forma continuada (Ussman, 2004), na sua capacidade e vontade para operarem, sobretudo, numa perspetiva de longo prazo (Ussman, 2004; Rock, 1997; Aronoff & Ward, 1995; Donnelley, 1964), maior conflitualidade (Ussman, 2004; Martins, 1999; Gallo, 1995; Ward, 1987, citado por Dreux, 1990; Horton, 1986; Donnelley, 1964), lealdade familiar (Ussman, 2004; Miller & Rice, 1988; Donnelley,

1964), reputação familiar (Ussman, 2004; Donnelley, 1964), possibilidade de obter custos mais baixos (Martins, 1999; Aronoff & Ward, 1995), capital fechado a estranhos à família (Ussman, 2004; Martins, 1999; Dreux, 1990; Miller & Rice, 1988; Gallo, 1995), maior facilidade de comunicação entre os sócios (APEF, 2015; Rock, 1997), dificuldade em identificar, em tempo útil, novos desafios de marketing (Donnelley, 1964) e maiores dificuldades em passar de uma gestão familiar para uma gestão profissional (Rock, 1997; Miller & Rice, 1988; Martins, 1999)".

Numa outra perspetiva, tanto na União Europeia (Ussman, 2004) como no Brasil (Filho et al., 2010) a maioria das EF apresentam características coincidentes com as PME. De acordo com Filho et al. (2010, p. 9-10) destacam-se a "agilidade no processo decisório em resultado da reduzida componente técnica que é normalmente utilizada, ideias criativas em função das necessidades, comunicação informal e horizontal, falta de visão crítica do próprio negócio, escassez de visão estratégica no longo prazo, funcionários virados para a "Unidade", paternalismo, falta de profissionalismo, critérios injustos de cargos e salários e promoções, ética duvidosa e muito assente em preceitos familiares, ausência de compromisso com o social; desprezo por técnicas modernas de administração, comunicação e sistema de informações ineficazes, custos suportados sem uma análise prévia e devidamente sustentados e lucros e resultados vistos como um todo".

A tudo isto Ussman (2004, p. 29) vem acrescentar que as EF "têm características muito próprias e que cada uma delas é como uma moeda, tem verso e tem reverso, ou seja, pode funcionar como um aspeto potenciador de sucesso ou, ao invés, como elemento potenciador de problemas, dependendo sempre da atitude com que os empresários os encarem na sua empresa". Assim, em função de como são geridas, as diferentes características podem traduzir-se em vantagens ou desvantagens para a empresa (Silva, Fischer, & Davel, 1999).

Numa outra perspetiva, Hoffman, Hoelscher e Sorenson (2006), citado por Andrade et al. (2013), mencionam que a lealdade, o respeito mútuo, a confiança existente entre as relações familiares, o desenvolvimento de uma linguagem familiar, o custo reduzido com as transações e com o recrutamento constituem as principais características das EF. Quando bem geridas podem constituir uma vantagem competitiva para as EF (Andrade et al., 2013).

De todo o exposto, resulta claro que há um conjunto de características que são frequentemente identificadas ou apontadas como caracterizadoras das EF: (i) uma forte relação entre a empresa e o seu fundador; (ii) criação de valores e tradições e um vínculo de continuidade com a empresa; (iii) dificuldades na adaptação ao trabalho nestas empresas; (iv) elevado potencial de conflitualidade; (v) grande lealdade com a empresa, em particular por parte dos membros da família; (vi) notória identidade entre a empresa e a família; (vii) capital fechado; (viii) funcionam numa perspetiva de grande continuidade, isto é, no médio e longo prazo; e (ix) são encaradas como empresas em constante evolução. Neste particular, as duas primeiras, ou seja, a existência de uma forte relação entre empresa e fundador e a criação de valores e a sua aplicação de forma continuada são normalmente apresentadas como potencialmente geradoras de maiores problemas (Gomes, 2005). Também Coelho (2002), num trabalho de cariz muito prático, se referiu a todas estas características,

ainda que as apresente como problemas destas empresas e não propriamente como características. Por sua vez, Paulo (2009) não só as enunciou como as descreveu pelo que, e em jeito de síntese, apresenta-se na Tabela 1 que se segue não só as principais características das EF como uma breve descrição para cada uma.

Tabela 1: Características das empresas familiares.

Caraterísticas	Descrição
Forte relação que se estabelece entre a empresa e o seu fundador.	- Empresa é uma extensão de si próprio. - Entidade onde o poder é por ele completamente centralizado. - Autoritarismo.
A criação de valores e tradições é mais continuada.	- As jovens gerações trazem para a empresa os seus valores pessoais que, afinal, não são mais do que a extensão dos valores dos seus pais e que se tornam num ingrediente chave para a continuidade da empresa.
É complicado trabalhar na empresa da família.	- Os jovens sentem-se bloqueados, pressionados e incapazes de desenvolver uma entidade própria em termos pessoais e profissionais, pois muitas das suas decisões pessoais influenciam a vida da empresa e vice-versa.
A empresa familiar é uma empresa de conflitos.	- A dupla relação entre as pessoas, que são da mesma família e por isso herdeiras potenciais ou efetivas de parte do capital e trabalham juntas, aumenta os problemas.
A lealdade na empresa familiar.	- Ativo intangível de valor incalculável, manifesta-se nos membros da família mas também nos trabalhos e, frequentemente, também em clientes e fornecedores relativamente à empresa, mas também na empresa em relação a essas mesmas pessoas. - Pode levar ao comodismo e a pessoas passivas, assim como problemas relacionados com as competências de cada um.
A família identifica-se profundamente com a empresa.	- Na família criou-se um saber que é transmitido de geração em geração que, na maioria dos casos, só pode ser aprendido com anos de contacto com o setor mas que na família passa quase naturalmente, sem esforço.
Fechada a capital estranho à família.	- Fecham-se à entrada de novos sócios mesmo quando este facto é benéfico para a empresa. - A empresa é assunto da família e continuará a ser.
Operam sobretudo numa perspetiva de longo prazo.	- O empresário trabalha para os filhos e assim sucessivamente pelas gerações fora.
A empresa familiar como entidade que evolui.	- Cada nova geração cria novos desafios à empresa, da mesma forma que a empresa desafia a família a reunir-se num equilíbrio de forças já que cada um tem uma perceção própria da empresa.

Fonte: Paulo (2009, p. 12).

Resulta, portanto, que cada uma destas características, capazes de permitirem distinguir ou diferenciar as EF das demais empresas, podem ser assumidas como um ponto forte destas empresas relativamente às não familiares (ENF). Porém, importa realçar, para não se correr o risco de cair em deficientes interpretações, que as EF serão sempre empresas mais suscetíveis que as ENF e, por isso, mais expostas à necessidade de enfrentarem uma série de desafios por força dessas mesmas características. Por exemplo, uma má gestão destas empresas, para além de trazer todos os problemas que se colocam a qualquer empresa, pode expô-las a situações particularmente delicadas, inclusivamente o comprometimento da sua continuidade.

1.3. RELEVÂNCIA NO CONTEXTO NACIONAL

São vários os estudos que apontam para a existência de uma elevada predominância de EF no tecido empresarial a nível mundial (Borges, Silva, & Junior, 2013; Brêtas, Soares, & Brandão, 2011; Centurion & Viana, 2007; Correia, 2003; Filho et al., 2010; Gallo & Ribeiro, 1996; Garbeti et al., 2008; Gomes, 2005; Nascimento et al., 2005; Nogueira & Machado, 2005; Pamplona, Magro, &

Silva, 2015; Petry & Nascimento, 2009; Silva, Fischer, & Davel, 1999; Ussman, 2004), pelo que são normalmente apresentadas como empresas com um impacto fulcral no crescimento das economias dos diferentes países, quer seja pela criação de riqueza e/ou pela distribuição da mesma através da criação de emprego (produto interno bruto - PIB) (Andrade et al., 2013; Borges, Silva, & Junior, 2013; Brêtas, Soares, & Brandão, 2011; Centurion & Viana, 2007; Correia, 2003; Filho et al., 2010; Gallo & Ribeiro, 1996; Garbeti et al., 2008; Gomes, 2005; Lethbridge, 1997; Nascimento et al., 2005; Nogueira & Machado, 2005; Pamplona, Magro, & Silva, 2015; Petry & Nascimento, 2009; Silva, Fischer, & Davel, 1999).

Contudo, não existe ainda uma perceção muito clara acerca da importância das EF na economia (Correia, 2003) pelo facto de serem ainda escassos os estudos a incidir sobre a importância das EF na economia e de não haver um consenso na definição de EF, o que dificulta a comparação dos resultados obtidos (Correia, 2003).

Segundo Ussman (2004), Filho et al. (2010), Gersick, Hampton e Lansberg (1998) citado por Paulo (2009) e Sinapse, citado em Bottino-Antonaccio (2007), as EF representam cerca de 65% a 80% das empresas a nível mundial e Costa, Rio e Rio (2011) apontam que cerca de 70% a 80% das empresas são EF. Para reforçar estes números, Garbeti et al. (2008) e Gersick et al. (1997), citado por Borges, Silva e Júnior (2014, p. 14), afirmam que mais de 80% das empresas a nível mundial são de cariz familiar e para Avelar (1998), citado por Filho et al. (2010), este número sobe para 90%.

No contexto nacional, e ainda que a realidade aponte para a escassez de dados disponíveis sobre (Paulo, 2009) que os mesmos não sejam muito precisos (Bottino-Antonaccio, 2007; Empresas & Negócios, 2014; Paulo, 2009; Villax, s.d.) ou suficientemente conclusivos porque a sua interpretação se encontra muito dependente da definição que é utilizada (Bottino-Antonaccio, 2007; Paulo, 2009), estima-se que as EF representavam, na década de 1990, cerca 99% das PME (Bottino-Antonaccio, 2007) e que para Tirapelle (2006), citado por Garbeti et al. (2008), cerca de 70% das empresas portuguesas eram familiares. Fernandes e Ussman (2012, p. 1) reforçam esta ideia ao afirmarem que "... mais de 70% de todas empresas portuguesas têm estrutura e propriedade familiar". Na mesma linha, a Empresas & Negócios (2014, p. 6) refere que "Em Portugal, as empresas familiares empregam 60% da população ativa, representam cerca de 70% do tecido empresarial, contribuem para 50% do emprego e 66% do produto interno bruto...". Continua afirmando que, "apesar de não existirem estatísticas precisas sobre esta matéria", os estudos internacionais indicam "... que a maioria das empresas do mundo são familiares (...)" (Empresas & Negócios, 2014, p. 6). A APEF (APEF, 2015a) reforça esta opinião, ao referir que se estuda que em Portugal "... entre 70 a 80% das empresas sejam de natureza familiar e que contribuam para 60% do emprego e 50% do Produto Interno Bruto".

Resulta, claro, no peso das EF na economia de um qualquer país mas é também evidente a sua representatividade e significativa importância na economia portuguesa (Empresas Familiares, 2015a; Empresas Familiares, 2015b). São as responsáveis pela maioria dos empregos criados no

território nacional, respondendo por 60% do emprego total (Empresas Familiares, 2015a; Empresas Familiares, 2015b). O seu domínio, explicado pelo seu peso relativo (60% a 90%), demonstra a importância destas empresas no que diz respeito à criação de postos de trabalho.

Por outro lado, e ainda que Gallo e Ribeiro (1996, p. 14), afirmem que “Em Portugal não se conhecem estudos sobre esta matéria”, tal como Ussman (2004, p. 53), que também defende que “não existem dados sobre a economia portuguesa que permitam avaliar a representatividade das empresas familiares em Portugal”, há exemplos de investigações realizadas em outros países e onde foi possível chegar a resultados credíveis, ainda que com base em amostras restritas, que tornam possível afirmar que algumas das maiores e prestigiadas empresas portuguesas são de cariz familiar (Ussman, 2004).

De referir, porém, que não obstante de existirem EF de grande dimensão, estas empresas são, não raras vezes, confundidas com pequenas empresas, pelo que importa ter alguns cuidados para não confundir estes dois conceitos (Coelho, 2002; Gallo & Ribeiro, 1996; Paulo, 2009; Ussman, 2004). Ou seja, as EF não devem ser diferenciadas pela sua dimensão (Nogueira & Machado, 2005) pois existem EF de todos os tamanhos (Bottino-Antonaccio, 2007; Garbeti et al., 2008; Gomes, 2005; Silva, Fischer, & Davel, 1999).

Acredita-se que esta confusão pode dever-se ao facto de a base da economia nacional, isto é, da estrutura empresarial portuguesa ser maioritariamente formada por microempresas e PME (INE, 2014; INE, 2015; Pires & Rodrigues, 2011; Ussman, 2004). Na verdade, e de acordo com os dados disponibilizados pelo INE (2014; 2015), as microempresas e as PME representam cerca de 98% do tecido empresarial português. Neste sentido, as microempresas e as PME são as principais responsáveis pelo desenvolvimento económico nacional, nomeadamente pela maior parte dos postos de trabalho criados e pelo PIB. Dado o peso que estas empresas têm na economia torna-se relevante compreender não só o seu significado como a sua importância para o desenvolvimento económico nacional. Neste sentido entende-se ser necessário enunciar ou esclarecer, ainda que de forma breve, que critérios permitem classificar uma empresa como micro, pequena, média e grande empresa. Neste particular, e para efeitos do desenvolvimento da presente investigação, serão adotados os limites dos critérios estabelecidos pela U.E., através da Diretiva 2013/34/EU, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 26 de junho de 2013, e que se enunciam na Tabela 2.

Tabela 2: Critérios para a classificação das empresas por dimensão.

Tipo	Total do balanço	Volume de negócios líquido	Número médio de empregados
Microempresas	350.000 €	700.000 €	10
Pequenas empresas	4.000.000 €	8.000.000 €	50
Médias empresas	20.000.000 €	40.000.000 €	250
Grandes empresas	20.000.000 €	40.000.000 €	250

Fonte: Elaboração própria.

Assim, classificam-se como micro, pequenas e médias empresas aquelas que à data do balanço não excedem dois dos três limites dos critérios referidos no Tabela 2. Relativamente às grandes empresas, são aquelas que à data do balanço excedem pelo menos dois dos três limites dos critérios evidenciados no mesmo quadro.

Em Portugal, tal como um pouco por todo mundo, a maior parte das EF são de pequena dimensão (Paulo, 2009). Isto deve-se ao facto de, atualmente, a estrutura empresarial portuguesa ser constituída maioritariamente por microempresas e por PME (INE, 2014; INE, 2015).

Em suma, pode afirmar-se, com base no exposto anteriormente, que existe uma predominância de EF em Portugal e que estas são responsáveis pela maior parte da criação de emprego e da produtividade (PIB) nacional, o que faz destas empresas um dos principais agentes da economia de um país (Correia, 2003; Nascimento et al., 2005; Ussman, 2004), sendo que a maioria destas são microempresas e PME. Neste sentido, as EF possuem um papel muito relevante na economia nacional (Bottino-Antonaccio, 2007; Correia, 2003; Paulo, 2009). Pode constatar-se ainda que as EF não estão associadas a nenhum setor de atividade económica (Lethbridge, 1997; Ussman, 2004) nem a uma dimensão específica (APEF, 2015b; Bottino-Antonaccio, 2007), ou seja, existem EF presentes em quase todos os setores de atividade económica e de todas as dimensões (Correia, 2003; Leal, 2011; Ussman, 2004).

1.4. DESAFIOS E DIFICULDADES

A análise dos desafios e dificuldades que se colocam a estas empresas justificam-se no âmbito da sua caracterização e, portanto, deste trabalho. E são vários os desafios e dificuldades já sobejamente identificados no âmbito do desenvolvimento das atividades destas empresas, como sejam a sucessão (APEF, 2015b; Borges, Silva, & Junior, 2013; Coelho, 2002; Empresas Familiares, 2015a; Empresas Familiares, 2015b; Empresas Familiares, 2015c; Garbeti et al., 2008; Leone, 1992; Lethbridge, 1997; Martins et al., 2008), a profissionalização (APEF, 2015b; Empresas Familiares, 2015b; Garbeti et al., 2008; Lethbridge, 1997), a capacidade para contratar trabalhadores pouco conciliáveis com as necessidades da empresa (Garbeti et al., 2008), dificuldades em diferenciar a gestão da propriedade e a gestão da empresa (Costa, Rio, & Rio, 2011; Empresas Familiares, 2015c), gerir a entrada de membros da família e as suas respetivas remunerações (Coelho, 2002; Empresas Familiares, 2015b), a manutenção da união da família em torno do negócio (Empresas Familiares, 2015b), o desgaste da empresa (Empresas Familiares, 2015c), gerir as rivalidades entre os membros da família (APEF, 2015b), a gestão de conflitos de interesses (Coelho, 2002; Fernandes & Ussman, 2012; Filho et al., 2010; Martins et al., 2008; Matos, Sêro, & Correia, 2007), o uso inadequado dos recursos da empresa por parte dos membros da família (Borges, Silva, & Júnior, 2014; Filho et al., 2010), a interferência na empresa de problemas familiares (Borges, Silva, & Júnior, 2014) ou a capacidade para encontrar formas de aumentar o capital para a empresa crescer sem diluir o controlo dos proprietários (APEF, 2015b).

Porém, tendo presente o objetivo central deste estudo – importância da informação financeira no processo de tomada de decisão, neste subcapítulo será dada uma maior importância aos desafios e dificuldades que são colocados às EF no acesso ao crédito ou outras fontes de capital, custos decorrentes do seu contexto, práticas e/ou rotinas instituídas e os custos de sucessão e de promoção dos membros da família.

1.4.1. Acesso ao crédito ou outras fontes de capital

Uma das principais dificuldades que estas empresas enfrentam, e que também se transforma num desafio, é a capacidade para aceder e obter financiamento (Alves & Mendonça, 2013; Lethbridge, 1997). De acordo com dados divulgados no Monitor Digital (2014) apenas 58% das EF a nível mundial têm acesso ao crédito.

Numa circunstância de dificuldades de acesso ao crédito, em particular ao crédito bancário, as fontes de financiamento ficam praticamente limitadas aos capitais próprios (lucros acumulados e retidos de anos anteriores) e aos empréstimos dos proprietários (sócios/acionistas) que, por si, já são limitados. Recorde-se que as EF estão fechadas a capital estranho à “família”, ou seja, fecham-se à entrada de novos sócios mesmo quando é benéfico para a empresa. Segundo Coelho (2002, p. 8), “raramente os sócios de uma empresa familiar admitem a entrada de capitais estranhos e quando o fazem é em valores mínimos e em situações extremas”.

As EF só recorreram à obtenção de financiamento por capitais próprios a partir de “elementos estranhos” em última instância porque, normalmente, são fechadas a capital estranho à empresa. No entanto, quando precisam de o fazer vêm-se confrontadas com dificuldades acrescidas porque não estão preparadas para o fazer nas condições em que um investidor tipo tende a exigir. Tal como referem Alves e Mendonça (2013, p. 14), “muito poucas estão preparadas para oferecer aos parceiros externos a participação que eles exigiram”. Neste sentido, torna-se um desafio para as EF não só aumentar o capital como fazê-lo sem necessidade de diluir o controlo dos membros da família (APEF, 2015b).

1.4.2. Custos decorrentes do seu contexto

Em muitos casos, as EF não adotam critérios financeiros para proceder à distribuição do valor gerado pelas empresas, vulgo lucros, quer seja pela remuneração dos familiares quer seja pela distribuição de resultados ou dividendos (Bottino-Antonaccio, 2007; Filho et al., 2010).

Ainda são muitas as EF que não praticam as remunerações estabelecidas no quadro geral remuneratório vigente em Portugal, situando-se umas vezes acima outras abaixo desse referencial. Tal facto vem-se traduzindo em problemas de motivação nos acionistas e/ou nos trabalhadores (Filho et al., 2010) e em distorções na informação preparada e relatada. A este propósito Filho et al.

(2010) defendem que o efeito destas políticas provoca distorção nos custos destas empresas e, conseqüentemente, na imagem verdadeira e apropriada da empresa e que é suposto estar subjacente à informação financeira por esta preparada e divulgada. Tem também efeitos perversos na política de dividendos, de reinvestimento e/ou aumentos de capital.

Deste modo, a não adoção de critérios para a remuneração dos trabalhadores e para a distribuição de resultados ou dividendos concorre desfavoravelmente para a observância do objetivo da representação apropriada das operações da empresa e, conseqüentemente, coloca em causa a importância da informação financeira e, inclusive, tornar-se num grande desafio no plano da continuidade destas empresas.

1.4.3. Práticas e rotinas instituídas

Uma das dificuldades que as EF têm é a de separar o património familiar do empresarial e as finanças da família das da empresa (Filho et al., 2010), ou seja, existe uma certa tendência para misturar “valores” pessoais com os da empresa (Sena, Santos, & Trzaskos, 2013). Por exemplo, segundo Bottino-Antonaccio (2007, p. 28) uma “prática bastante comum é a do pagamento das despesas pessoais dos membros da família com os recursos da empresa, o que se traduz na redução dos resultados e, conseqüentemente, dos impostos a pagar. É uma prática muito comum nas pequenas empresas, mas igualmente presente em empresas de média e grande dimensão, e que coloca grandes dificuldades, em particular em famílias mais numerosas, na medida em que todos os seus elementos vão querer ter os mesmos benefícios. Por sua vez, os membros da família que não trabalham na empresa mas que recebem os dividendos no final do ano, sentem-se prejudicados e dificilmente acreditarão na informação financeira apresentada”. Este autor defende, ainda, que a família, quando tal se apresente necessário, “ao invés de retirar altos salários ou dividendos, autoriza a que esses recursos sejam reinvestidos e/ou supram as necessidades da empresa. Uma vez estabilizada a situação que o motivou, agem como se estivessem exigindo a devolução dos recursos nela investidos, ainda que sem adotarem critérios financeiros pré-determinados para tal” (Bottino-Antonaccio, 2007, p. 28).

Na mesma linha de pensamento, Filho et al. (2010, p. 12) defendem que existe um risco claro de “... confusão entre património familiar e empresarial. Em muitos casos, os benefícios conseguidos ao longo de toda uma vida são reinvestidos na própria empresa” e um elevado risco de “... confusão entre as finanças da empresa e as da família. Em muitos casos, o pagamento de dividendos ou remunerações são feitos de acordo com as necessidades familiares e não na proporção dos benefícios obtidos”. Sena, Santos e Trzaskos (2013, p. 8) vêm reforçar esta ideia ao afirmar que nas pequenas e médias empresas “os diretores e administradores algumas vezes utilizam o dinheiro em caixa da empresa para o pagamento das suas contas pessoais ou para a aquisição de bens para uso próprio ou da família”.

Em suma, o uso indevido dos recursos da empresa, para satisfazer as necessidades dos membros familiares, faz com que as demonstrações financeiras não traduzam uma representação apropriada das operações da empresa, fazendo com que a informação financeira perca credibilidade junto dos seus utilizadores. A falta de credibilidade traduz-se em perda de relevância pelo que os potenciais utilizadores tendem a não a utilizar como base ou ponto de partida para o processo de tomada de decisão (Sena, Santos, & Trzaskos, 2013).

1.4.4. Custos de sucessão e de promoção dos membros da família

Uma das dificuldades das EF consiste, com o passar das gerações, no número crescente de sucessores (Nascimento et al., 2005) e no emprego e promoção de membros da família por favoritismo, descurando as competências e formação inadequadas (Nascimento et al., 2005) e, por esta via, podendo colocar em causa a continuidade destas empresas.

Deste modo, as EF, ao contratarem e promoverem desmerecidamente membros da família e sem terem em atenção os recursos financeiros que estas são capazes de disponibilizar para o efeito, podem estar a colocar em causa a sua continuidade.

2. CARATERIZAÇÃO DOS SISTEMAS DE INFORMAÇÃO FINANCEIRA E SEUS OUTPUTS

2.1. A CONTABILIDADE ENQUANTO SISTEMA DE INFORMAÇÃO E O SEU PAPEL NAS ORGANIZAÇÕES

A contabilidade assume, desde os primórdios da atividade comercial, uma significativa importância na gestão das empresas (Santos, 2012). Surgiu com o objetivo de registrar e controlar as operações resultantes da atividade comercial (Oliveira, 1997) e, com base num processo evolutivo relativamente à forma de relevar e divulgar, fundamentalmente esta, tem procurado ir de encontro com a satisfação das necessidades de todos os seus utilizadores (*stakeholders*).

Num ambiente globalizado como o que caracteriza o momento presente, as empresas estão não só mais expostas como também mais pressionadas a adaptarem-se às constantes mudanças (ao nível tecnológico, social, ambiental, económico e financeiro, entre outros), o que as obriga a reestruturarem-se de maneira a permanecerem no mercado e competitivas (Bottino-Antonaccio, 2007; Garbeti et al., 2008; Passos, 2010). Para isso, as empresas contam com informação de qualidade e tempestiva, ou seja, fornecida a tempo útil que as pode auxiliar no processo de tomada de decisão (Bezerra, 2012; Passos, 2010). A informação financeira assume aqui um papel de particular relevância na medida em que ao constituir um dos principais outputs da contabilidade tem como principal objetivo oferecer um conjunto de informação que traduza de forma apropriada a posição financeira e os resultados de uma entidade e que possa auxiliar no processo de tomada de decisões de um conjunto diversificado de utilizadores (*stakeholders*) (Almeida, 2012; Bezerra, 2012; Santos, 2014).

Neste sentido, a contabilidade surge como um poderoso instrumento de gestão (Borges, Rodrigues, & Rodrigues, 2010; Oliveira, 1997; Passos, 2010) na medida em que se propõe fornecer às empresas informação útil para as auxiliar no planeamento, controlo e processo de tomada de decisão e, assim, contribuir para o seu sucesso (Passos, 2010), ou seja, é um instrumento que ajuda à melhoria da eficiência e eficácia da empresa (Bezerra, 2012) porquanto lhe cumpre fornecer, a qualquer momento, informação acerca da situação patrimonial e respetiva análise da situação económica e financeira de qualquer empresa para que os seus gestores/administradores possam fazer dela bom uso (Oliveira, 1997). Na mesma linha de pensamento se apresenta Argenti (1998), quando defende que o objetivo da contabilidade financeira é o de comunicar para o exterior (das empresas) as consequências das decisões tomadas pelos seus gestores, ou seja, vê a contabilidade como um método de registo, interpretação e comunicação de informações económico-financeiras acerca da empresa para um conjunto de diversas pessoas e/ou entidades nela interessadas. Também Ludícibus, Martins e Gelbcke (2006), citados por Passos (2010), bem como Bezerra (2012), vêm reiterar esta mesma opinião, ao referirem-se à contabilidade como um sistema de informação e avaliação que tem como finalidade fornecer aos seus utilizadores um

conjunto de informações acerca das operações de determinada empresa. Deste modo, a contabilidade envolve-se num processo repetitivo de identificação, mensuração, análise e interpretação de dados e comunicação desses dados aos diferentes utilizadores (Passos, 2010).

Com base no que se acabou de aduzir parece ficar claro que a contabilidade se justifica no quadro das necessidades informativas de uma empresa e, nesse sentido, que a informação que prepara e divulga surge especialmente orientada para satisfazer necessidades de um conjunto vasto de utilizadores, designados na literatura, em particular na anglo-saxónica, como *stakeholders*. Porém, este grupo de utilizadores, que vai dos detentores do capital e potenciais investidores aos credores financeiros (banca), passando pelos credores comerciais, trabalhadores, clientes, Estado, sindicatos e outras entidades ou associações, são tantos e tão variados quantos os interesses que procuram ver satisfeitos através da informação financeira. Neste sentido questiona-se, com oportunidade, até que ponto esta informação será capaz de cumprir um objetivo tão amplo quanto genérico. Ou seja, como poderá a mesma informação satisfazer tantos interesses sem, ela mesma, ter necessidade de fazer opções.

De acordo com Pires e Rodrigues (2011), a contabilidade surge, não raras vezes, apresentada como uma ciência aplicada à realidade e uma consequência dessa mesma realidade. “A contabilidade, enquanto sistema de informação, existe para satisfazer necessidades informativas. (...) Porém, os fins para os quais ela pode resultar útil são tantos e tão variados que cada vez mais se tem questionado a teoria e defendido que a contabilidade, enquanto ciência aplicada à envolvente e por esta condicionada, está muito mais vocacionada para responder a necessidades específicas dessa mesma realidade do que a um objetivo genérico – ser útil para os “*stakeholders*”” (Pires & Rodrigues, 2011, p. 1).

Por sua vez, Tua (1998) defende que o desenvolvimento de um sistema contabilístico, e fundamentalmente os pressupostos em que o mesmo se faz assentar (doutrina contabilística), não é arbitrário nem obra do acaso. Deriva da envolvente, ou seja, sofre a influência de fatores culturais, da fiscalidade, das características do sistema legal, ao nível do desenvolvimento dos mercados e do tecido empresarial, maior ou menor influência das principais fontes de financiamento, da estrutura de propriedade, da separação entre propriedade e gestão, entre outros. Neste sentido, é a própria doutrina contabilística que não só assenta neste pressuposto como, ela própria, permite e ajuda a suportar a defesa da tese de que a preparação da informação financeira implica julgamentos e opções (Rodrigues, Pires, & Pereira, 2014), como que uma consequência imediata da influência dos fatores da envolvente que condicionam e determinam, em grande medida, as características do sistema contabilístico (Pires & Rodrigues, 2011; Pires, Rodrigues, & Lopes, 2015).

Neste sentido, a contabilidade não é mais do que o resultado da aplicação do sistema contabilístico de cada país ou uma consequência imediata das características da envolvente onde se insere a entidade que a prepara. Está-se com isto a procurar dizer que a informação financeira é o resultado da necessidade de ponderar os pressupostos que a suportam (a informação) em função dos fatores da envolvente, de onde deriva um utilizador padrão ou utilizador preferencial. A importância que será dada à informação financeira, em cada momento, está na justa proporção do que lhe for exigido pelas características da envolvente em geral e pelas do tecido empresarial em particular.

Para reforçar a ideia, de que a contabilidade deriva da envolvente e é por esta condicionada, cite-se o facto de países com envolventes semelhantes apresentarem sistemas contabilísticos idênticos e países com ambientes culturais diferentes apresentarem sistemas contabilísticos diferentes (Alexander, Britton, & Jorissen, 2003; Cañibano & Mora, 2000; Choi, Frost, & Meek, 1999).

2.2. A INFORMAÇÃO FINANCEIRA COMO CONSEQUÊNCIA DAS CARACTERÍSTICAS DA ENVOLVENTE

As demonstrações financeiras são preparadas com o intuito de proporcionar informação útil para o processo de tomada de decisão de modo a responder às necessidades comuns da maior parte dos seus utilizadores (Almeida, 2012; Bezerra, 2012; Diário da República, 2009; Rodrigues, 2011; Santos, 2014). Porém, é da responsabilidade dos administradores a preparação das demonstrações financeiras (Almeida, 2012; Bezerra, 2012; Diário da República, 2009; Oliveira, 1997; Rodrigues, 2011; Santos, 2014), sendo que alguns dos utilizadores podem exigir, caso tenham possibilidades, mais informações do que as que as demonstrações financeiras contêm (Almeida, 2012; Diário da República, 2009; Rodrigues, 2011). Recorde-se, a este respeito, que os utilizadores da informação financeira utilizam esta informação para satisfazer apenas algumas das suas necessidades pois nem todas as necessidades de informação são supridas pelas demonstrações financeiras (Almeida, 2012; Diário da República, 2009; Rodrigues, 2011).

Ainda que, num sentido lato, a informação financeira assuma um papel de extrema importância para as empresas em resultado da existência de uma elevada competitividade (Argenti, 1998), de ciclos de negócios e de produtos cada vez mais curtos e com margens muito apertadas, a utilização de informação de qualidade e oportuna apresenta-se como um fator ou elemento crucial no momento de tomada de decisão (Passos, 2010). Porém, acredita-se que esta importância não assume igual importância em qualquer empresa porque nem todas as empresas têm igual dimensão e nível de complexidade, nem todas estão expostas ao mesmo tipo de riscos e nas mesmas proporções, ou seja, nem todas são objeto de elevada rivalidade, e nem todas são pressionadas pelos utilizadores externos para prepararem informação financeira em quantidade e qualidade que satisfaça os seus anseios.

Neste sentido, pode-se dizer que a informação proporcionada pela contabilidade se constituiu num importante instrumento de apoio à gestão para qualquer empresa, independentemente do setor de atividade e de sua dimensão, oferecendo-se como um suporte para os gestores no momento de tomada de decisão (Bezerra, 2012), mas que também se apresenta como o resultado do balanceamento entre o custo da sua preparação e o retorno esperado, ou seja, do nível de utilidade que será capaz de satisfazer. Normalmente, as empresas tendem a preparar apenas a informação financeira a que estão obrigadas por lei devido à elevada competitividade existente entre as empresas e ao custo que as empresas têm com a preparação da informação financeira (Santos, 2013).

E é isto que justifica que haja ainda hoje muitas empresas que não dispõem de sistemas de informação integrados, ou seja, recorrem a *outsourcing*, contratando fora a preparação da informação financeira o que, para além de se traduzir por norma em informação de menor qualidade e oportunidade é, também, informação mais barata. Esta opção pode ser justificada por uma certa iliteracia, isto é, por um real desconhecimento acerca do papel da contabilidade e das potencialidades da informação financeira, traduzida em decisões que podem não ser as melhores relativamente às mais diversas questões relacionadas com a gestão e funcionamento da empresa (Passos, 2010). Segundo o estudo de Nunes e Serrasqueiro (2004), quando a informação financeira é preparada na empresa os administradores/gerentes tendem a atribuir-lhe maior importância e utilidade para tomar decisões de investimento, financiamento e operacionais. Nesta conformidade, apontam para a existência de indícios de que quando a informação é preparada “externamente” à empresa a sua finalidade tende a ser, quase que exclusivamente, para satisfazer a necessidade ou obrigatoriedade de ver cumpridas as obrigações legais e parafiscais.

Quando a informação financeira é preparada externamente à empresa, a informação preparada pode não ir de encontro com as necessidades das PME (Santos, 2014). Em conformidade, existem indícios de que quando a informação financeira é preparada externamente à empresa o nível de formação académica dos proprietários/gestores tende a ser reduzido, podendo ser este o motivo para que haja desinteresse por parte destes utilizadores na utilização da informação financeira no processo de tomada de decisão (Santos, 2014).

Segundo Laureano (2006) e Santos (2014), os administradores/gerentes possuem poucos conhecimentos sobre contabilidade e seus respetivos benefícios para a gestão. Utilizando a informação financeira para cumprir com os seus propósitos fiscais (Laureano, 2006; Pires & Rodrigues, 2011; Pires, Rodrigues, & Lopes, 2015; Rodrigues, Pires, & Pereira, 2014). No entanto, esta visão está a mudar, havendo já alguns administradores/gestores com noção da importância da informação financeira (Laureano, 2006).

Por outro lado, e no dizer de Oliveira (1997), a crescente e progressiva pressão que a Administração Fiscal vem exercendo sobre as empresas, assim como a sua intervenção nos domínios da técnica contabilística, fizeram com que se perdesse de vista aquela que era a finalidade elementar da contabilidade, ou seja, levaram a que a contabilidade passasse a ser considerada, em particular no seio de um certo tipo de empresas, como pouco mais do que uma obrigação “nascida” do Direito Fiscal e por este imposta para dar resposta às suas necessidades. Neste contexto, a Administração Fiscal apresenta-se como um utilizador privilegiado.

E isto não é de agora. Desde uma perspetiva histórica que em Portugal, à semelhança de outros países onde a contabilidade tem poder para influenciar, que a contabilidade é condicionada pela fiscalidade no momento da definição das políticas contabilísticas (Ferreira, 2008). E não é só condicionada quando se aceita e assume que a contabilidade não se constitui num instrumento de gestão para fornecer informações aos mais diversos utilizadores mas antes vista como um meio para satisfazer as obrigações fiscais, nomeadamente apurar e recolher impostos (Passos, 2010).

Não se poderá ignorar, a este respeito, que Portugal se caracteriza por ter um tecido empresarial formado maioritariamente por empresas de pequena e muito pequena dimensão (INE, 2014; INE, 2015; Pires & Rodrigues, 2011; Ussman, 2004). Empresas que têm associado operações simples e que desenvolvem sem necessidade de recorrerem a modelos de gestão sofisticados, onde normalmente a propriedade e a gestão se encontram concentradas (Almeida, 2010; Brêtas, Soares, & Brandão, 2011; Freitas & Barth, 2011; Nascimento et al., 2005; Nascimento et al., 2006), pelo que não se lhe colocam grandes exigências ao nível da informação que precisam para suportar e monitorar as suas decisões.

Na verdade, o padrão de desenvolvimento dos sistemas de informação contabilística e, como consequência, as exigências que se colocam à informação financeira não só tendem a ser baixos como muito direcionados em países onde as empresas e os negócios se apresentem pouco sofisticados, como é o caso de Portugal. As empresas tipo em Portugal têm necessidades muito específicas e utilizadores tipo para satisfazer, geralmente o fisco e os credores financeiros nos casos em que as empresas se apresentem muito dependentes de financiamento bancário (Pires & Rodrigues, 2011). Ou seja, em tecidos empresariais com estas características as necessidades de muitos utilizadores tendem a ser satisfeitas de forma muito direta, muito assente na existência de um relacionamento estreito e de conhecimento pessoal, o que faz com que as necessidades de preparar e divulgar informação sejam muito reduzidas (Pires & Rodrigues, 2011).

2.3. A IMPORTÂNCIA DA INFORMAÇÃO FINANCEIRA PARA O PROCESSO DE TOMADA DE DECISÃO NAS EF

As características da empresa, em particular no que respeita a aspetos estruturais como a sua dimensão e tipologia, estrutura de capital, inexistência de separação entre propriedade e gestão, nível de endividamento ou variáveis de desempenho e mercado, são fatores amplamente apresentados para justificar a existência de padrões de divulgação de informação e amplamente estudados para reforçar esta ideia e ajudar a identificar fatores capazes de justificar a existência de determinados padrões para preparar e divulgar informação. Ferreira (2008) estudou estes fatores e permitiu-se concluir que há características que ajudam a explicar o nível de divulgação da informação ainda que nem todas confirmem a existência de uma associação positiva (Ferreira, 2008).

Com base nesta mesma linha de raciocínio muitos estudos têm sido desenvolvidos e os seus resultados apontam que as fontes de financiamento preferencialmente utilizadas pela empresa e as características do tecido empresarial se constituem em importantes justificações para a existência de diferenças no nível de informação produzida e na importância que lhe é atribuída. Por exemplo, quando as empresas se financiam de modo preferencial a partir do sistema bancário, não só obedecem a uma determinada tipologia e estrutura de capitais como tendem a preparar informação mais cuidada e orientada para satisfazer as necessidades informativas dos credores financeiros. Por sua vez, nas empresas de capital aberto os investidores constituem o seu alvo principal, enquanto financiadores por excelência, e, nessa circunstância, um utilizador a privilegiar no momento de prepararem a sua informação financeira (Nobes & Parker, 2008). Nesta

circunstância, as EF, enquanto empresas de capital fechado, ou satisfazem as suas necessidades de financiamento no quadro das opções oferecidas pela família ou, em alternativa, recorrem ao crédito bancário (Alves & Mendonça, 2013), situações que a levará a ponderar as necessidades e exigências destes utilizadores no momento da preparação da sua informação financeira. Isto porque as EF tendem a alavancar o seu balanço e a fazer uma gestão rigorosa dos seus empréstimos, não estando ainda muito mentalizadas em deixar entrar pessoas externas à família para gerir o capital (Alves & Mendonça, 2013). Desta forma, dado à estrutura empresarial portuguesa ser constituída maioritariamente por micro e PME (INE, 2014; INE, 2015; Pires & Rodrigues, 2011; Ussman, 2004), dada a presença da característica do capital fechado a membros fora da família (Borges, Silva, & Júnior, 2014; Filho et al., 2010; Leal, 2011; Lethbridge, 1997; Matos, Sêro, & Correia, 2007; Mealha, 2011; Paulo, 2009; Petry & Nascimento, 2009; Sena, Santos, & Trzaskos, 2013; Ussman, 2004), as EF tendem a ser avessas ao risco e, conseqüentemente, enfrentam dificuldades no acesso ao crédito de grandes quantias de capital (Alves & Mendonça, 2013; Lethbridge, 1997; Santos, 2014).

Um outro fator ou elemento justificativo das diferenças ao nível da informação que é preparada pelas empresas é a relação entre a fiscalidade e a contabilidade (Pires & Rodrigues, 2011; Pires, Rodrigues, & Lopes, 2015; Radebaugh & Gray, 1993; Rodrigues, Pires, & Pereira, 2014). Em Portugal, por exemplo, tal como já se teve oportunidade de referir, há uma certa ingerência da fiscalidade na contabilidade e que se fica a dever, para além das características das empresas, a aspetos de natureza cultural e histórica, nomeadamente ao facto de a norma fiscal se ter antecipado à norma contabilística e ter ocupado o lugar que naturalmente caberia à contabilidade (Rodrigues, Pires, & Pereira, 2014). Porém, e em termos gerais, parece poder-se afirmar que nos casos onde é possível identificar a existência de influência do sistema fiscal as empresas tendem a adotar soluções contabilísticas que lhes permitam potenciar os benefícios fiscais. Este efeito tende a ser tanto maior quanto maior a influência da fiscalidade na contabilidade (Dechow, Sloan, & Sweeney, 1995; Scholes, Wilson, & Wolfson, 1990).

A maior ou menor separação entre a propriedade e a gestão assume, também aqui, uma certa importância. Nobes e Parker (2008) apontam, a par de outras, a existência ou não de separação entre a propriedade e a gestão das empresas como um elemento condicionador do desenvolvimento dos sistemas contabilísticos o que, indiretamente, equivalerá por dizer que este fator será capaz de exercer alguma influência. Esta presunção assenta no pressuposto de que a separação não só justifica a existência de diferentes grupos de pressão como ajuda a compreender que as necessidades informativas são diferentes. Ou seja, quando o órgão de gestão tem motivações próprias, resultantes da necessidade de se manter no cargo e ver renovados os seus mandatos e aumentadas as suas remunerações, é levado a agir no seu próprio interesse e a desenvolver comportamentos que podem comprometer quer os interesses dos proprietários ou de outros interessados, como sejam os credores (Watts & Zimmermann, 1979). Quando a propriedade e a gestão estão separadas tem-se aquilo a que vulgarmente se designa de custo de agência. Mas nas EF, por princípio, esta questão tende a não se colocar (Matos, Sêro, & Correia, 2007). A propriedade e a gestão tendem a estar concentradas (Almeida, 2010; Brêtas, Soares, & Brandão,

2011; Freitas & Barth, 2011; Nascimento et al., 2005; Nascimento et al., 2006). Aliás, e tal já foi referido anteriormente, esta é uma das fragilidades deste tipo de empresas porque o interesse excessivo em manter a gestão nas mãos da família faz com que nem sempre esta fique entregue a profissionais (Freitas & Barth, 2011; Nascimento et al., 2006).

As empresas, mesmo as mais pequenas, atuam num ambiente muito competitivo e concorrencial, que as obriga a uma gestão muito profissional e criteriosa, sob pena de não conseguirem manter-se competitivas e no mercado (Bottino-Antonaccio, 2007; Garbeti et al., 2008; Passos, 2010). Sendo assim, os gestores/administradores não podem só recorrer à sua intuição (Bezerra, 2012; Pires & Rodrigues, 2011; Pires, Rodrigues, & Lopes, 2015; Rodrigues, Pires, & Pereira, 2014) e experiência profissional (Bezerra, 2012) para gerir e orientar a empresa. Devem fazer suportar as suas decisões em informação financeira credível (Abatti, 2004) e tempestiva (Stroeher & Freitas, 2008). Contudo, segundo Laureano (2006) e Santos (2014), os administradores/gerentes possuem limitados conhecimentos sobre contabilidade e seus respetivos benefícios para a gestão. O que origina a utilização da informação financeira apenas para fazer o cumprimento das obrigações fiscais (Laureano, 2006; Pires & Rodrigues, 2011; Pires, Rodrigues, & Lopes, 2015; Rodrigues, Pires, & Pereira, 2014), se bem que já existe alguns gestores/administradores com noção da importância da informação financeira (Laureano, 2006).

Nestes termos, nem a gestão se deverá fazer assentar em amadorismo, intuição ou improviso nem a contabilidade encarada como um mero instrumento para cumprimento exclusivo de obrigações fiscais (Pires & Rodrigues, 2011; Pires, Rodrigues, & Lopes, 2015; Rodrigues, Pires, & Pereira, 2014), mas antes como um instrumento capaz de auxiliar o órgão de gestão e demais utilizadores a tomarem decisões de forma mais sustentada e segura (Santos, 2012).

Assim, a informação assume um papel de extrema importância para qualquer empresa, quer sejam familiares ou não (Argenti, 1998). A utilização de informação precisa, relevante e oportuna constitui um fator crucial para qualquer tipo de organização no momento de tomada de decisão, podendo esta ditar o sucesso ou insucesso da empresa (Passos, 2010).

Ora, com um tecido empresarial com estas características impõe-se, no quadro dos objetivos que presidem a este estudo, procurar saber qual o grau de importância que é atribuído à informação financeira, enquanto meio de suporte ao processo de tomada de decisão nas empresas de capital fechado ou de estrutura familiar (EF), com o objetivo de confirmar ou refutar a teoria que, a este respeito, vem defendendo que as empresas de reduzida dimensão, que tendem a apresentar a propriedade e a gestão tendencialmente concentradas e onde o processo de tomada de decisão nem sempre é assumido de forma profissional e com decisões que não raras vezes se fazem assentar no improviso, dão pouca importância e atenção no momento de preparar e divulgar a informação (Pires & Rodrigues, 2011; Rodrigues, Pires, & Pereira, 2014). Isto pode-se dever ao facto de os gestores/administradores deterem poucos conhecimentos sobre contabilidade e dos seus respetivos benefícios para o suporte à gestão (Laureano, 2006; Santos, 2014). Neste sentido, a falta de conhecimentos dos gerentes/administradores pode originar a que estes não a utilizem para a tomada de decisões (Stroeher & Freitas, 2008), baseando, deste modo, a sua decisão na intuição

(Bezerra, 2012; Pires & Rodrigues, 2011; Pires, Rodrigues, & Lopes, 2015; Rodrigues, Pires, & Pereira, 2014) e na experiência (Bezerra, 2012).

Consequentemente, os gestores/administradores iram ter tendência para utilizar a informação financeira apenas com o propósito do cumprimento das obrigações fiscais (Laureano, 2006; Pires & Rodrigues, 2011; Pires, Rodrigues, & Lopes, 2015; Rodrigues, Pires, & Pereira, 2014).

Em face de todo o exposto e atendendo a que a maioria das EF portuguesas são PME, onde são evidentes um conjunto de particularidades que tem-se vindo a aduzir, não só permite afirmar que as EF enfrentam dificuldades e desafios resultantes da interação, de entre outros, da família, propriedade/capital e direção/gestão/empresa, bem como que estas podem e devem tentar suprir algumas das suas dificuldades e desafios, que se foram discutindo ao longo deste trabalho, com recurso a uma boa utilização de informação financeira precisa, relevante e oportuna. Quer-se com isto dizer que a tomada de decisão não pode ser suportada unicamente na intuição.

3. METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO

3.1. OBJETIVOS DO ESTUDO E HIPÓTESES DE INVESTIGAÇÃO

3.1.1. Objetivos do estudo

Tal como foi referido anteriormente, vários autores referem que as empresas familiares (EF) têm um papel fulcral na economia nacional (e.g., Borges, Silva, & Júnior, 2013; Brêtas, Soares, & Brandão, 2011; Centurion & Viana, 2007; Correia, 2003; Filho et al., 2010; Gallo & Ribeiro, 1996; Garbeti et al., 2008; Gomes, 2005; Lethbridge, 1997; Mealha, 2011; Nascimento et al., 2005; Nogueira & Machado, 2005; Pamplona, Magro, & Silva, 2015; Paulo, 2009; Petry & Nascimento, 2009; Silva, Fischer, & Davel, 1999) e são diversas as características que as diferenciam das ENF (Mealha, 2011; Silva, Fischer, & Davel, 1999). Desde logo, estas empresas possuem realidades diferentes (Paulo, 2009), não pela atividade económica da empresa mas pelas relações que se estabelecem entre a família e a empresa (Mealha, 2011; Paulo, 2009).

Segundo Ussman (2004, p. 29), as EF “têm características muito próprias e cada uma delas é como uma moeda, tem verso e tem reverso”, ou seja, pode funcionar como elemento propulsor do sucesso ou, ao invés, fonte de problemas, dependendo sempre da atitude com que os empresários encaram a sua empresa. Assim, quando as EF conseguem retirar o maior partido dessas características pode ser um ponto forte, caso contrário pode levar a empresa, que por força das suas particularidades é desde logo mais suscetível que as empresas não familiares (ENF), a enfrentar uma série de desafios durante o seu ciclo de vida (Gomes, 2005) em condições adversas e, inclusive, levar ao seu insucesso e mesmo à falência.

Todavia, a continuidade e sobrevivência de uma empresa também pode estar ligada à posse de informação, que é atualmente considerada um ponto-chave para ajudar qualquer empresa a ultrapassar os desafios que se lhes colocam ou a enfrentá-los com os menores danos possíveis. Neste sentido, a informação, nomeadamente a informação financeira, constitui um fator de extrema importância para a continuidade e sobrevivência de uma qualquer empresa (Dantas, 2013). Neste particular, uma correta utilização da informação concorre positivamente para fundamentar o processo de tomada de decisões e, por essa via, como meio para procurar garantir que foram tomadas as melhores e mais importantes decisões (Alves, 2005).

Entende-se, por isso, que o processo de tomada de decisões por parte dos gestores/administradores não se deve fazer assentar apenas na sua intuição. Esta prática é, por si só, válida mas bastante redutora. Gerir e orientar uma empresa exige profissionalismo, o que compreende que se obtenham conhecimentos precisos e objetivos acerca das diferentes operações da empresa (Oliveira, 1997).

Deste modo, a informação assume um papel de extrema importância para qualquer empresa (Argenti, 1998), quer sejam familiares ou não. A utilização de informação precisa, relevante e

oportuna constitui um fator crucial para qualquer tipo de empresa, em particular quando é chegado o momento da tomada de decisão. Fazer suportar o processo de tomada de decisão em informação de qualidade é, quando não o garante, pelo menos o caminho necessário para o sucesso (Passos, 2010).

É no quadro da importância da informação financeira no processo de tomada de decisão que se situa o objetivo geral do presente trabalho, mais concretamente o de discutir e avaliar o nível de utilização da informação financeira no processo de tomada de decisão nas empresas de capital fechado.

Neste sentido, pretende-se, com esta investigação, e utilizando como população as EF sediadas em Portugal e que são associadas da Associação Portuguesa das Empresas Familiares (APEF), procurar verificar, globalmente, se as EF portuguesas atribuem importância à informação financeira no processo de tomada de decisão, ou seja, se as EF utilizam a informação financeira e em que medida, para auxiliar na tomada de decisões. Para tal, foram definidos os seguintes objetivos específicos:

- a) As EF portuguesas atribuem importância à informação financeira (conjunto básico das demonstrações financeiras);
- b) As EF portuguesas atribuem mais importância à informação financeira quando esta é preparada na empresa, ou seja, internamente e não em regime de *outsourcing*;
- c) As EF portuguesas atribuem mais/menos importância à informação financeira consoante o custo que têm com a sua preparação;
- d) As EF portuguesas atribuem mais importância à informação financeira quando esta se encontra relacionada com a posição financeira, desempenho e/ou fluxos de caixa;
- e) As EF portuguesas utilizam preferencialmente a informação financeira que é preparada pela empresa, quer seja interna ou externamente, quando necessitam medir o desempenho, acompanhar metas, avaliar impactos financeiros, tomar decisões de investimento, fazer a gestão corrente e para operações rotineiras;
- f) As EF portuguesas com gerentes ou membros do conselho de administração que possuem poucos conhecimentos acerca da informação financeira têm tendência a utilizar no processo de tomada de decisão a experiência profissional e/ou a intuição, descurando a informação financeira que é preparada internamente ou externamente;
- g) As EF portuguesas elaboram a informação financeira essencialmente para sustentar o processo de tomada de decisão e não apenas para cumprir as obrigações fiscais a que estão obrigadas;
- h) Nas EF portuguesas os gerentes ou membros do conselho de administração veem a preparação da informação financeira como o resultado de um imperativo legal, fundamentalmente como uma ferramenta necessária para atender as exigências fiscais, mas também como uma ferramenta necessária para suportar o processo de tomada de decisão;

- i) As EF portuguesas apenas preparam a informação financeira a que estão obrigadas pela legislação fiscal portuguesa;
- j) Nas EF portuguesas existe alguma relação entre o uso da informação financeira e a estrutura de capitais da empresa;
- k) As EF portuguesas com maior autonomia financeira atribuem uma maior importância à informação financeira;
- l) As EF portuguesas que preparam mais informação financeira, para além daquela a que estão obrigadas pela legislação fiscal portuguesa, pertencem a um determinado setor de atividade;
- m) As EF portuguesas que atribuem uma maior importância à informação financeira são de uma determinada dimensão;
- n) As EF portuguesas constituídas até à década de 70 são as que maior importância conferem à informação financeira que é preparada;
- o) As EF portuguesas fazem depender a importância que atribuem à informação financeira consoante a geração que comanda a empresa (a última ou não);
- p) As EF portuguesas com gerentes ou membros do conselho de administração com um maior grau académico são as que atribuem uma maior importância à informação financeira;
- q) As EF portuguesas com gerentes ou membros do conselho de administração que detêm um maior grau académico são as que preparam a informação financeira dentro das infraestruturas da empresa, ou seja, preparam a contabilidade internamente.

3.1.2. Hipóteses de investigação

Para dar resposta ao objetivo geral e aos objetivos específicos que presidem ao desenvolvimento deste trabalho, foram fixadas as seguintes dez hipóteses de investigação (HI):

HI₁: Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e o local onde esta é preparada.

HI₂: Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e o custo que as EF portuguesas têm com a sua preparação.

HI₃: Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e o seu relacionamento com a posição financeira, desempenho e/ou fluxos de caixa.

HI₄: Existe uma associação entre o conhecimento dos administradores/gestores quanto à informação financeira preparada pela empresa e a sua respetiva utilização no processo de tomada de decisões.

HI₅: Existe uma relação entre a utilização da informação financeira e a estrutura de capitais da empresa.

HI₆: Existe uma relação entre a autonomia financeira e a importância atribuída à informação financeira.

HI₇: Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e o ano de fundação da empresa.

HI₈: Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e a última geração incorporada na empresa.

HI₉: Existe uma associação entre a formação académica dos gerentes ou membros do conselho de administração e a importância atribuída à informação financeira.

HI₁₀: Existe uma associação entre a formação académica dos gerentes ou membros do conselho de administração e o local onde é preparada a informação financeira.

3.2. INSTRUMENTO DE RECOLHA DE DADOS

Recorde-se que o desenvolvimento desta investigação e respetiva elaboração da dissertação decorreu em diferentes etapas, distintas mas claramente complementares, e que se podem agrupar em duas grandes fases:

- i. Uma primeira, de pesquisa bibliográfica, com o objetivo de recolher, no essencial, fontes secundárias de informação capazes de permitirem identificar o estado da arte e a reflexão suficiente para clarificar o objetivo geral e estabelecer os objetivos específicos a que este trabalho se propõe dar resposta e, nessa circunstância, construir o suporte teórico deste trabalho para dar corpo e suportar a componente empírica;
- ii. Uma segunda, que consubstancia o trabalho empírico e onde, com base nos objetivos delineados (geral e específicos), se construiu o instrumento para a recolha de dados primários, um inquérito por questionário (ver Anexo V), e respetiva aplicação a um conjunto EF, associados efetivos da APEF, com sede em Portugal.

Cabe, a este propósito, referir que a construção do inquérito por questionário levou em consideração as seguintes preocupações:

- a) A necessidade de contextualizar, num pequeno texto, o inquirido, o tema em estudo e a finalidade do respetivo questionário; e
- b) A necessidade de fazer menção a quem o mesmo se dirige (gerentes ou membros do conselho de administração), atendendo a que o questionário foi entregue pessoalmente ou enviado por correio eletrónico para as empresas.

No que respeita à sua estrutura ou conteúdo, este encontra-se dividido em três partes:

1. Uma primeira que se intitula de “Caraterização da empresa” e que, como a sua designação sugere, pretende recolher informação capaz de permitir desenvolver a caraterização da amostra. Compreende as questões 1.1 a 1.9, inclusive;
2. Uma segunda, designada de “Estrutura proprietária/gestão da empresa”, com o objetivo de confirmar a estrutura do capital, o tipo de gestão e, ainda, se a propriedade e a gestão se encontram ou não concentradas, como é expetável em empresas de capital fechado. Compreende um conjunto de questões, da 2.1 a 2.4, inclusive; e
3. Por fim, a terceira parte, denominada de “A importância da informação financeira para o processo de tomada de decisão”, que compreende um conjunto suficientemente abrangente de questões, da 3.1 à 3.23, com o objetivo de encontrar resposta para os objetivos específicos definidos e para testar as hipóteses de investigação.

A opção pelo inquérito por questionário foi ponderada a partir de um conjunto de fatores, designadamente ao facto de se constituir numa fonte de recolha de dados menos dispendiosa, por permitir abranger um maior número de sujeitos, porque as fontes de erro resultantes se circunscrevem ao próprio inquérito e à amostra, por garantir o anonimato e por apresentar os dados de uma forma uniforme, o que concorre ou facilita a comparação entre os sujeitos inquiridos. Porém, este acarreta também algumas desvantagens, nomeadamente no que respeita às dificuldades com a sua construção, a eventual reduzida taxa de respostas e o facto de não permitir personalizar e aprofundar as perguntas relativamente a cada sujeito inquirido (Seabra, 2010).

O inquérito por questionário construído e aplicado para desenvolver esta investigação contém algumas questões que foram elaboradas com base na revisão da literatura. Mais concretamente, foi retirada uma questão do trabalho de Correia (2003), que se adaptou ao presente estudo e que corresponde à questão 1.7.2., duas questões do trabalho de Santos (2014), igualmente adaptadas ao presente estudo e que correspondem às questões 3.14 e 3.17, um conjunto de questões adaptadas do trabalho de Pires e Rodrigues (2011), que correspondem às questões 1.2., 2.2.2., 3.7., 3.8., 3.9., 3.11., 3.19., 3.20. e 3.23., e duas questões do trabalho de Santos (2014), também adaptadas e que correspondem às questões 3.1. e 3.17. do questionário aplicado.

De referir ainda, e por fim, que se realizou um pré-teste para validação do instrumento de recolha de dados tendo o mesmo sido aplicado a 12 empresas. Verificou-se a necessidade, para validar o instrumento de recolha de dados, de proceder à retificação de oito questões antes da sua aplicação aos associados da APEF. As questões objeto de retificação foram as questões 1.6, 2.3, 3.2, 3.8, 3.10, 3.12, 3.14 e 3.17.

3.3. TÉCNICAS DE TRATAMENTO DOS DADOS

Para dar resposta aos objetivos e respetivas hipóteses de investigação estabelecidas vão ser utilizadas técnicas estatísticas de análise descritiva exploratória e testes estatísticos para a análise inferencial, mais concretamente testes não-paramétricos dada a natureza das questões (variáveis)

utilizadas. O recurso à estatística descritiva tem como objetivo primeiro descrever e caracterizar a amostra, pelo que se irá recorrer à produção de frequências absolutas e relativas, bem como a medidas de tendência central (média) e de dispersão (desvio padrão). E, a análise inferencial pretende ajudar a validar as hipóteses de investigação.

Para realizar a análise inferencial, e dada a natureza qualitativa das variáveis em estudo, medidas na escala nominal, serão aplicados o teste de *Fisher* e o teste de coeficiente de correlação de *Phi*, com o propósito de analisar a existência de associação entre variáveis e a intensidade da associação entre as variáveis em estudo, respetivamente. Para a aplicação do teste de *Fisher*, vai ser necessário recorrer à produção de uma tabela 2x2, pelo que vai ter-se em conta como medida de corte a mediana. Será, ainda, aplicado o coeficiente de correlação de *Spearman* para analisar se existe uma relação entre as variáveis qualitativas medidas na escala ordinal.

As variáveis implícitas no questionário encontram-se maioritariamente medidas na escala nominal pelo que a sua avaliação só pode ser feita através de testes não-paramétricos (Hill & Hill, 2002). Porém, para tornar possível a aplicação destes testes é necessário converter algumas das variáveis em variáveis dicotómicas, nomeadamente o ano de fundação da empresa (questão 1.7.1.), a última geração a ser incorporada pela empresa (questão 1.7.2.), a formação académica dos elementos do órgão de gestão (questão 2.3.), os recursos afetos à preparação da informação financeira (questão 3.5.), a avaliação dos conhecimentos dos administradores/gerentes relativamente à informação financeira que é preparada pela empresa (questão 2.4.) e a importância atribuída às demonstrações financeiras (questão 3.13.).

De referir, ainda, que para se tomar a decisão sobre as hipóteses de investigação vai assumir-se um nível de significância de 5%. Também, quando existir mais que uma hipótese de investigação a suportar a hipótese de investigação principal, vai ter-se como critério em que a principal será validada parcialmente desde que pelo menos uma das hipóteses de suporte se confirme.

3.4. POPULAÇÃO vs AMOSTRA

A predominância e importância das EF no tecido empresarial a nível mundial tem sido sobejamente discutida e debatida (Borges, Silva, & Junior, 2013; Brêtas, Soares, & Brandão, 2011; Centurion & Viana, 2007; Correia, 2003; Filho et al., 2010; Gallo & Ribeiro, 1996; Garbeti et al., 2008; Gomes, 2005; Nascimento et al., 2005; Nogueira & Machado, 2005; Pamplona, Magro, & Silva, 2015; Petry & Nascimento, 2009; Silva, Fischer, & Davel, 1999; Ussman, 2004), assim como o seu impacto fulcral no crescimento das economias dos diferentes países, quer seja pela criação de riqueza quer pela distribuição da mesma através da criação de emprego (produto interno bruto - PIB) (Andrade et al., 2013; Borges, Silva, & Junior, 2013; Brêtas, Soares, & Brandão, 2011; Centurion & Viana, 2007; Correia, 2003; Filho et al., 2010; Gallo & Ribeiro, 1996; Garbeti et al., 2008; Gomes, 2005; Lethbridge, 1997; Nascimento et al., 2005; Nogueira & Machado, 2005; Pamplona, Magro, & Silva,

2015; Petry & Nascimento, 2009; Silva, Fischer, & Davel, 1999). De acordo com a publicação Empresas & Negócios (2014) estima-se que cerca de 70% das empresas existentes são EF e que estas contribuem em 50% para a criação de emprego e em 66% para a formação do PIB. Por sua vez, a APEF (APEF, 2015a) vem reforçar esta opinião ao referir que em Portugal se estima que "... entre 70 a 80% das empresas sejam de natureza familiar e que contribuam para 60% do emprego e 50% do Produto Interno Bruto".

Porém, não existe ainda uma percepção muito clara e precisa sobre a importância das EF na economia de um país (Correia, 2003). Por exemplo, em Portugal não existem dados precisos sobre a representatividade na economia nacional (Empresas & Negócios, 2014) muito por causa, acredita-se, do reduzido número de estudos sobre esta problemática (Correia, 2003) e, eventualmente, pela inexistência de um entendimento concertado sobre o que se deve entender por EF (Brêtas, Soares, & Brandão, 2011; Correia, 2003; Fernandes & Ussman, 2012; Gallo & Ribeiro, 1996; Garbeti et al. 2008; Martins et al., 2008; Silva, Fischer, & Davel, 1999), o que acarreta maiores dificuldades no momento de analisar e comparar resultados (Correia, 2003).

Assim, e não obstante se reconhecer e assumir que as EF têm uma elevada representatividade e significativa importância na economia portuguesa (Empresas Familiares, 2015a; Empresas Familiares, 2015b), ao serem as responsáveis pela maioria dos empregos criados no território nacional e, nesse sentido, responderem por 60% do emprego total (Empresas Familiares, 2015a; Empresas Familiares, 2015b), não se sabe muito mais do que isto. As EF representam um número significativo em Portugal, porém as diversas definições que são disponibilizadas na literatura relativamente ao que se deve entender por EF (ver Anexo I) e os poucos estudos sobre o assunto não permitiram até hoje saber em concreto quantas são pelo que, e para efeitos do desenvolvimento deste estudo, se optou, para se poder definir o campo de observação, que a população corresponde às EF associadas da APEF com sede em Portugal.

Neste sentido, as empresas consideradas para aplicação do inquérito por questionário são as que respeitam os seguintes critérios: (i) serem EF sediadas em Portugal e (ii) estarem associadas à APEF. Consequentemente, não se pode assumir que se trata de um conjunto de empresas representativo, no sentido estatístico, da população global das EF portuguesas. Recorde-se que a APEF disponibiliza na sua página oficial uma lista das EF associadas tendo sido sobre estas que incidiu a presente investigação.

Neste sentido, de um total de 279 empresas associadas, conforme Tabela 3, 7 não estão sediadas em Portugal, pelo que a população a considerar para efeitos do presente estudo é de 272 empresas.

Tabela 3: População em estudo.

Descrição	N.º
N.º de EF associadas à APEF	279
N.º de EF com sede fora de Portugal	7
População em estudo (N.º de EF com sede em Portugal)	272

Porém, das 272 empresas que formam a população só foi possível estabelecer contacto, telefónico e/ou via eletrónica, com 245 porque para as restantes 27 não foi possível encontrar informação capaz de permitir estabelecer tal contacto. Assim, foram contactadas, telefonicamente, 245 empresas a quem foi pedida a colaboração dos proprietários, gerentes ou membros do conselho de administração para o preenchimento do inquérito por questionário que posteriormente foi enviado via correio eletrónico. Ou seja, foi possível aplicar 245 inquéritos por questionário. O contacto decorreu entre 19 de Março de 2015 e 15 de Junho de 2015. O contacto, telefónico e/ou via eletrónica, foi efetuado três vezes para cada empresa. Foram apenas obtidos 66 inquéritos respondidos o que corresponde a uma taxa de resposta de 26,94%, que se pode dizer ser satisfatória.

Deste modo, a amostra final é constituída por apenas 66 EF portuguesas, o que não permite considerar que a amostra é representativa da população. Assim, o presente estudo irá ter um carácter exploratório, o que permitirá chegar a favoráveis estimativas sobre as características da população mas não permitirá avaliar a precisão dos dados da amostragem e as estimativas obtidas não são estatisticamente generalizadas à população.

3.5. INFORMAÇÃO SOBRE O PRÉ-TESTE

O questionário final elaborado, tomando por base a revisão de literatura, foi objeto de validação, através da realização de um pré-teste e cujos resultados se apresentam em anexo (Anexo II), no sentido de verificar se as questões se encontravam construídas de modo compreensível e objetivo. De referir que, por questões de conveniência, as 12 EF a quem se aplicou o inquérito por questionário, para fins de validação, não são associadas à APEF.

Estes resultados permitiram verificar que as empresas da amostra do pré-teste são maioritariamente do distrito de Bragança (91,67%), do setor de atividade de comércio (50%), constituídas sob a forma de sociedade por quotas (58,33%), do tipo micro empresas (têm até 10 empregados - 75%, volume de negócios até 700.000€ - 66,67%, e o total do balanço até 350.000€ - 75%), surgiram principalmente na década de 80 (33,33%) e 90 (41,67%) e que se encontram entre a 1ª e a 2ª geração, ainda que com uma maior predominância da 1ª geração (75%).

No que respeita à estrutura dos capitais esta é formada maioritariamente por capitais próprios (87,50%), apresentam uma boa situação no que respeita ao equilíbrio financeiro e utilizam como fonte de financiamento preferencial o capital próprio (83,33%).

Relativamente ao órgão de gestão, este é composto somente por membros da família (100%), sendo que a administração/gerência é, em 41,67% das empresas, exercida por sócios/acionistas com posição majoritária, em 16,67% por sócios/acionistas sem posição majoritária, em 33,33% empresas por sócios/acionista com e sem posição majoritária e em 8,33% por outro nomeado para o efeito.

A maioria das EF aplica as NCRF-ME (66,67%) e apenas prepara a informação financeira a que está obrigada. Somente três microempresas e uma pequena empresa produziram mais informação financeira do que a que estão obrigadas por lei. Verificou-se, ainda, que 41,67% das empresas não têm conhecimentos muito aprofundados sobre que tipo de informação financeira a empresa está obrigada a produzir e que esta varia consoante a norma contabilística que a empresa adota. Todavia, observou-se que os administradores/gerentes têm, em média, um razoável conhecimento sobre a informação financeira que é preparada pela empresa, ainda que somente 16,67% dos administradores/gerentes tenham demonstrado possuir muito bons conhecimentos sobre a informação financeira que é preparada e 33,33% bons conhecimentos.

Pôde verificar-se que a maioria dos sócios são do sexo feminino (56,67%) e apenas 15,38% dos gerentes ou membros do conselho de administração é que não são sócios/acionistas da empresa. Também se pode constatar que as pessoas que integram o órgão de gestão, independentemente de serem sócios/acionista da empresa, são maioritariamente do sexo masculino (56,41%). Independentemente do género, a maioria dos elementos que integram o órgão de gestão não possui o ensino secundário completo (53,57%) e apenas 21,43% possuem o ensino superior (14,29% detentores de licenciatura, 3,57% com mestrado e 3,57% com doutoramento). Desta forma, verifica-se que cerca de 78,57% das pessoas que integram o órgão de gestão não possuem um grau académico de ensino superior.

Quanto ao local onde é preparada a informação financeira, constatou-se que a maioria das empresas recorre a serviços de contabilidade externos à empresa (83,33%), ainda que, nestes casos, o TOC se desloque na maioria das vezes à empresa para prestar esse serviço (70%). Metade dos administradores/gestores veem a informação financeira como uma ferramenta necessária para atender às exigências fiscais e para suportar o processo de tomada de decisão.

No que concerne à importância atribuída à informação proporcionada por cada uma das demonstrações financeiras, os resultados mostram que a informação contida no balanço e demonstração dos resultados é classificada como muito importante e que a informação contida na demonstração das alterações no capital próprio, demonstração dos fluxos de caixa e anexo é moderadamente importante. Porém, no momento da preparação da informação financeira, o órgão de gestão das EF tende a atribuir maior importância ao cumprimento das obrigações legais, sendo levado a ponderar ou balancear o custo em preparar a informação financeira com o retorno esperado (muito importante) e a tempestividade na apresentação da informação financeira (moderadamente importante).

De uma forma geral, as EF utilizam a informação financeira para analisar a posição financeira, desempenho e fluxos de caixa da empresa. A informação financeira é, em média, muitas vezes utilizada quando se trata de obrigações fiscais e de decisões de financiamento, sendo às vezes utilizada quando se trata de medir o desempenho, fazer o acompanhamento de metas, avaliar os impactos financeiros, cumprir com as exigências dos credores financeiros, fazer uma gestão corrente, apoiar nas operações rotineiras e decisões de investimento. Em suma, os administradores/gerentes referem recorrer à informação financeira no momento de tomada de decisão (91,67%) e consideram a informação financeira que é regularmente preparada pela empresa adequada às suas necessidades (75%).

No entanto, as empresas encaram a informação financeira como uma ferramenta necessária para responder às exigências fiscais e para suportar o processo de tomada de decisão, fundamentalmente esta última (33,33%). Porém, cerca de 41,67% das empresas encara a informação financeira como um imperativo legal e uma necessidade de gestão, ainda que com maior preponderância do imperativo legal. Ainda, a maioria dos administradores/gerentes referem ser impensável deixar de ter contabilidade organizada mesmo num cenário de dispensa da obrigatoriedade (91,67%).

Os resultados desta aplicação (pré-teste), com o objetivo de proceder à validação do inquérito por questionário, tornaram indispensável a retificação de oito questões, nomeadamente as questões 1.6., 2.3., 3.2., 3.8., 3.10., 3.12., 3.14. e a 3.17. O pré-teste permitiu perceber que, relativamente às questões 1.6. e 3.14. trabalhar numa escala de *Likert* transmitiria melhor a opinião do inquirido e responderia melhor ao pretendido. As questões 3.8., 3.12. e 3.17 não estavam colocadas de forma suficientemente explícita e que para a questão 3.10 a ordem inicialmente assumida para as possíveis respostas não era a mais adequada. Produziu-se, ainda, uma retificação na questão 2.3 em resultado de uma dúvida levantada por um dos inquiridos, na medida em que a forma como a questão se encontrava formulada não era suficientemente perceptível. Esta alteração produziu, como consequência, uma modificação na questão 3.2.

4. APRESENTAÇÃO, ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

4.1. ANÁLISE DESCRITIVA EXPLORATÓRIA

Tal como já fora referido, o presente estudo recaiu nas Empresas Familiares (EF) associadas à APEF. No total participaram na presente investigação 66 EF associadas à APEF. Ao longo da presente secção vão apresentar-se os resultados do estudo empírico recorrendo a uma análise descritiva exploratória.

Na Tabela 4 apresenta-se um conjunto de informações que permitem caracterizar a amostra que participou no estudo. Assim, pode concluir-se que:

- As EF associadas à APEF encontram-se localizadas principalmente em Lisboa (46,97%) e no Porto (27,27%), ou seja, nas grandes áreas metropolitanas. Porém, há também, ainda que sem grande representatividade, EF localizadas em Leiria (6,06%), Évora (4,55%), Coimbra (3,03%), Portalegre (3,03%), Setúbal (3,03%), Beja (1,52%), Braga (1,52%), Castelo Branco (1,52%) e Faro (1,52%). Os distritos de Aveiro, Bragança, Guarda, Santarém, Viana do Castelo, Vila Real, Viseu e as ilhas (Açores e Madeira) não apresentam qualquer registo;

- As EF atuam principalmente no setor de atividade dos serviços (43,94%), com o comércio, a indústria e construções a registar igual peso (22,73%), seguidos da hotelaria e sociedades gestoras de participações sociais (SGPS) (10,61%). Ainda, pode constatar-se que existe uma discrepância significativa entre o peso do setor dos serviços relativamente aos demais setores de atividade, pois existem EF presentes em quase todos os setores de atividade económica, o que se encontra em linha com o até agora defendido por Correia (2003), Leal (2011) e Ussman (2004);

- No que respeita à forma jurídica adotada pelas EF, verifica-se que a maioria são sociedade por quotas (48,48%), seguindo-se sociedade anónima (42,42%) e com apenas 9,09% das empresas constituídas sob a forma jurídica de sociedade unipessoal por quotas. De referir que nenhuma das EF pertencentes à amostra está constituída sobre a forma jurídica de empresário em nome individual;

- Relativamente ao número de trabalhadores, verifica-se que 39,39% das EF empregam até 10 trabalhadores, 34,85% empregam entre 11 a 50 trabalhadores, 19,70% empregam entre 51 a 250 trabalhadores e 6,06% mais que 250 trabalhadores;

- No que respeita ao volume de negócios, 27,45% tem um volume de negócio até 700.000€, 41,18% entre 700.001€ a 8.000.000€, 23,53% entre 8.000.001€ a 40.000.000€ e as restantes empresas um volume de negócios superior a 40.000.000€ (7,84%);

- Quanto ao total do balanço, cerca de 27,69% das empresas tem um total do balanço até 350.000€, 26,15% um total que se situa entre 350.001€ e 4.000.000€, 27,69% um total entre 4.000.001€ e 20.000.000€, com as restantes a registarem um total de balanço superior a 20.000.000€ (18,46%);

- A dimensão predominante das EF, atendendo ao número de trabalhadores, é micro (39,39%) e pequenas (34,85%) empresas, seguidas das médias (19,70%) e, por último, as grandes empresas (6,06%). Neste sentido, conclui-se a existência de EF de todas as dimensões, o que vai de encontro ao defendido por Correia (2003), Leal (2011) e Ussman (2004);

- Quanto à sua antiguidade, a maior parte das EF foram fundadas antes ou na década de 70 (45,45%), podendo isto estar associado ao facto de ter sido nos anos setenta que se verificou um significativo aumento de empresas (Guerreiro, 1996). Todavia, verificou-se, também, que cerca de 18,18% das EF foram constituídas na década de 80 e 16,67% na década de 90, tendência que não vai de encontro à posição defendida por Guerreiro (1996, p. 25) que afirmou que “a segunda metade dos anos 70 parece ter sido fortemente desencadeadoras da constituição de novas empresas, tendo a partir de então sido mais frequente o nascimento de outras empresas”. Constatou-se também, ainda que com pouca expressão, um aumento do número de EF constituídas nos anos 2000 (19,70%);

- No que se refere à geração, foi possível apurar que 37,10% das EF estudadas se encontra na 1ª geração, 27,42% na 2ª geração, 24,19% na 3ª geração e apenas 11,29% na 4ª geração ou mais gerações. Assim, e ainda que cerca de 62,90% já tenha ultrapassado a 1ª geração é, no entanto, na 1ª geração onde se encontram a maioria das EF estudadas. Recorde-se, a este propósito, que a APEF foi constituída com cerca de 311 associados (Correia, 2003) e que, decorridos uns bons anos conta, atualmente, com apenas 279. Esta diminuição pode estar relacionada com a elevada taxa de mortalidade das EF (Filho et al., 2010; Silva, Fischer, & Davel, 1999). Em 2005, as pequenas empresas que sobreviviam pelo menos 2 anos foi de 78% (Filhos et al., 2010). O número de EF tende a diminuir com o passar dos anos devido à sua baixa esperança de vida (Correia, 2003; Filho et al., 2010; Silva, Fischer, & Davel, 1999), que se situa nos 25 anos (Silva, Fischer & Davel, 1999) ou 24 anos (Correia, 2003), afirmando este último autor que esta empresa se extingue com a ausência do seu fundador, ou seja, na 1ª geração. Soares (1997), citado por Silva, Fischer e Davel (1999), corroboram esta opinião, ao afirmarem que cerca de 70% das EF não sobrevive à morte do seu fundador. Esta ideia é igualmente reforçada por Martins et al., (2008), que referem que as EF que resistem à ausência do seu fundador constituem uma exceção. Segundo Timmons (1994) e Gersick et al. (1997), citados por Silva, Fischer e Davel (1999, p. 2), “nos EUA, cerca de 40% das empresas fracassam na primeira geração”. Opinião partilhada por Silva, Fischer e Davel (1999, p. 3), quando afirmam que “nos EUA, somente 40% deles chegam à segunda geração e que este número cai para 30% na Europa”. Bottino-Antonaccio refere que “em cada 100

empresas familiares fundadas no Brasil e no mundo, apenas 30 sobrevivem à segunda geração e 15 à terceira" (2007, p. 16). A probabilidade de uma empresa sobreviver até à quarta geração é muito reduzida (Bottino-Antonaccio, 2007; Correia, 2003; Martins et al., 2008; Nascimento et al., 2005; Petry & Nascimento, 2009; Silva, Fischer, & Davel, 1999). Desta forma, o reduzido número de EF que pode sobreviver até à quarta ou mais gerações pode estar relacionado com o facto de serem muito poucas as empresas que conseguem atingir este patamar.

Tabela 4: Caracterização da amostra.

	n	%		n	%
Distrito:			Número de trabalhadores:		
Aveiro	0	0%	Até 10 empregados	26	39,39%
Beja	1	1,52%	11 - 50 empregados	23	34,85%
Braga	1	1,52%	51 - 250 empregados	13	19,70%
Bragança	0	0%	Superior ou igual a 251 empregados	4	6,06%
Castelo Branco	1	1,52%	Total	66	100%
Coimbra	2	3,03%	Volume de negócios:		
Évora	3	4,55%	Até 700.000€	14	27,45%
Faro	1	1,52%	700.001€ - 8.000.000€	21	41,18%
Guarda	0	0%	8.000.001€ - 40.000.000€	12	23,53%
Leiria	4	6,06%	Superior ou igual a 40.000.001€	4	7,84%
Lisboa	31	46,97%	Total	51	100%
Portalegre	2	3,03%	Total do balanço:		
Porto	18	27,27%	Até 350.000€	18	27,69%
Santarém	0	0%	350.001€ - 4.000.000€	17	26,15%
Setúbal	2	3,03%	4.000.001€ - 20.000.000€	18	27,69%
Viana do Castelo	0	0%	Superior ou igual a 20.000.001€	12	18,46%
Vila Real	0	0%	Total	65	100%
Viseu	0	0%	Ano de fundação:		
Ilhas	0	0%	Até à década de 70	30	45,45%
Total	66	100%	Na década de 80	12	18,18%
CAE:			Na década de 90	11	16,67%
Comércio	15	22,73%	Nos anos 2000	13	19,70%
Indústrias e construção	15	22,73%	Total	66	100%
Serviços	29	43,94%	Geração:		
Outra	7	10,61%	1ª geração	23	37,10%
Total	66	100%	2ª geração	17	27,42%
Tipologia:			3ª geração	15	24,19%
Empresário em nome individual	0	0%	4ª geração ou superior	7	11,29%
Sociedade anónima	28	42,42%	Total	62	100%
Sociedade por quotas	32	48,48%			
Sociedade unipessoal por quotas	6	9,09%			
Total	66	100%			

No que respeita à estrutura de capitais, constatou-se que as empresas em estudo se encontram financeiramente equilibradas, como se pode comprovar pelo peso dos capitais próprios relativamente aos capitais alheios. A análise à informação apresentada na Tabela 5 permite verificar que, em média, as EF analisadas financiam-se maioritariamente por capitais próprios (77,2%, um desvio padrão de 27,11) e, conseqüentemente, o peso médio dos seus capitais alheios não vai além dos 22,8% (desvio padrão no valor de 27,11).

Tabela 5: Estrutura dos capitais das EF no ano de 2014 (n=54).

	Média	Desvio padrão
Capitais próprios	77,20	27,11
Capitais alheios	22,80	27,11

Neste sentido, as EF estudadas encontrando-se em equilíbrio financeiro, ou seja, possuem capacidade de autofinanciamento. Esta constatação vem de encontro a uma das principais características destas empresas, que se prende com o facto de o seu capital se encontrar fechado para estranhos à família (Borges, Silva, & Júnior, 2014; Filho et al., 2010; Leal, 2011; Lethbridge, 1997; Matos, Sêro, & Correia, 2007; Mealha, 2011; Paulo, 2009; Petry & Nascimento, 2009; Sena, Santos, & Trzaskos, 2013; Ussman, 2004) ou de ser muito rara a abertura do capital a estranhos (Coelho, 2002). Isto é, a maioria das EF são avessas à entrada de capital externo à família, mesmo quando possa essa opção se traduzir no desafogo da empresa ou até mesmo na possibilidade de investirem em novos mercados ou produtos (Correia, 2003; Ussman, 2004). Desta forma, entende-se estar suficientemente justificada a reduzida percentagem de capitais alheios.

Conseqüentemente, quando as EF necessitam de financiamento recorrem, como se pode observar na Tabela 6, primeiramente ao seu capital próprio, mais concretamente aos lucros acumulados e retidos de anos anteriores (com uma média de 3,71 pontos e 1,407 de desvio padrão), seguindo-se os financiamentos bancários (média de 3,02 pontos e desvio padrão de 1,312). O recurso a empréstimos dos proprietários e aos pagamentos aos fornecedores e outros credores registam médias inferiores. Estes resultados estão em linha com a teoria. Na verdade, as EF tendem a utilizar, como fontes de financiamento, o seu capital próprio, autofinanciando-se, sempre que possível. No entanto, quando a capacidade de se autofinanciar é insuficiente, recorrem aos financiamentos bancários. As EF são avessas ao endividamento o que faz com que, sempre que possível, se façam depender dos sócios/acionistas e do reinvestimento dos lucros (total ou parcial) (Lethbridge, 1997). De referir, porém, que há também quem defenda que o reduzido peso dos capitais alheios na estrutura de capital se deve, em parte, às dificuldades que estas empresas têm em aceder ao crédito quando se trata de elevadas quantias (Alves & Mendonça, 2013). Ainda na mesma linha, Anjos (2009) vem defender que as micro e pequenas empresas têm como principal fonte de financiamento as instituições bancárias e os empréstimos/reservas familiares.

Tabela 6: Fontes de financiamento preferencialmente utilizadas pelas EF e utilização da informação financeira e finalidade para que a mesma é usada.

	Nunca	Raramente	Às vezes	Muitas vezes	Sempre	Média	Desvio padrão
Das fontes de financiamento:							
Capital próprio (lucros acumulados e retidos de anos anteriores) (n=62)	7 11,29%	6 9,68%	12 19,35%	10 16,13%	27 43,55%	3,71	1,407
Empréstimos dos proprietários (sócios/acionistas) (n=62)	22 35,48%	13 20,97%	18 29,03%	6 9,68%	3 4,84%	2,27	1,19
Financiamento bancário (n=62)	12 19,35%	6 9,68%	23 37,10%	11 17,74%	10 16,13%	3,02	1,312
Fornecedores e outros credores (n=61)	29 47,54%	8 13,11%	7 11,48%	11 18,03%	6 9,84%	2,3	1,465
Da utilização da informação financeira para:							
Medir o desempenho (n=63)	1 1,59%	2 3,17%	16 25,40%	22 34,92%	22 34,92%	3,98	0,942
Acompanhamento de metas (objetivos) (n=63)	1 1,59%	5 7,94%	12 19,05%	23 36,51%	22 34,92%	3,95	1,007
Avaliar impactos financeiros (n=61)	-	-	19 31,15%	21 34,43%	21 34,43%	4,03	0,816
Obrigações fiscais (n=63)	-	1 1,59%	10 15,87%	21 33,33%	31 49,21%	4,3	0,796
Exigências dos credores financeiros (n=61)	3 4,92%	6 9,84%	16 26,23%	21 34,43%	15 24,59%	3,64	1,111
Gestão corrente (n=62)	-	2 3,23%	11 17,74%	26 41,94%	23 37,10%	4,13	0,82
Operações rotineiras (n=62)	2 3,23%	9 14,52%	23 37,10%	14 22,58%	14 22,58%	3,47	1,097
Decisões de investimento (n=62)	1 1,61%	-	18 29,03%	18 29,03%	25 40,32%	4,06	0,921
Decisões de financiamento (n=63)	1 1,59%	4 6,35%	14 22,22%	23 36,51%	21 33,33%	3,94	0,982

Quanto à utilização da informação financeira e à finalidade para que a mesma é usada, na Tabela 6 pode verificar-se que a maioria das EF respondeu que, à exceção da rúbrica operações rotineiras, que utilizam muitas vezes a informação financeira. Ressalta-se a ausência de valores no que toca a nunca utilizarem a informação financeira para avaliar impactos financeiros, cumprir com as obrigações fiscais e fazer uma gestão corrente. No entanto, em média, a informação financeira é utilizada muitas vezes para avaliar impactos financeiros (4,03 pontos e com um desvio padrão de 0,816), cumprir com as obrigações fiscais (uma média de 4,3 pontos correspondendo a um desvio padrão 0,796), fazer uma gestão corrente (4,13 pontos médios e um desvio padrão de 0,82) e tomar decisões de investimento (4,06 pontos médios e um desvio padrão de 0,921). A informação financeira é, em média, às vezes utilizada para medir o desempenho (3,98 pontos médios e um desvio padrão de 0,942), fazer o acompanhamento de metas (uma média de 3,95 pontos

correspondendo a um desvio padrão 1,007), cumprir com as exigências dos credores financeiros (3,64 pontos médios e um desvio padrão de 1,111), realizar operações rotineiras (3,47 pontos médios e um desvio padrão de 1,097) e tomar decisões de financiamento (3,94 pontos médios e um desvio padrão de 0,982).

Os resultados obtidos acerca da utilização da informação financeira para medir o desempenho, fazer o acompanhamento das metas e avaliar os impactos financeiros não vão de encontro com os resultados alcançados por Santos (2014), que concluiu que, de uma forma geral, os administradores/gerentes não utilizam a informação financeira para analisar estas situações.

No que diz respeito aos resultados alcançados quanto à utilização da informação financeira para tomar decisões de financiamento, investimento e operações rotineiras os resultados apontam para uma utilização moderadas (às vezes) para decisões de financiamento e operações rotineiras e para uma utilização frequente (a muitas vezes) nos casos de decisões de investimento. Isto pode estar associado à importância que os administradores/gerentes lhes atribuem e à presença das características associadas à estrutura empresarial nacional que é constituída maioritariamente por micro e PME (INE, 2014; INE, 2015; Pires & Rodrigues, 2011; Ussman, 2004). De ressaltar, também, que além de a maioria das empresas existentes em Portugal serem micro e PME (INE, 2014; INE, 2015; Pires & Rodrigues, 2011; Ussman, 2004), são maioritariamente de carácter familiar (Borges, Silva, & Júnior, 2013; Brêtas, Soares, & Brandão, 2011; Centurion & Viana, 2007; Correia, 2003; Filho et al., 2010; Gallo & Ribeiro, 1996; Garbeti et al., 2008; Gomes, 2005; Nascimento et al., 2005; Nogueira & Machado, 2005; Pamplona, Magro, & Silva, 2015; Petry & Nascimento, 2009; Silva, Fischer, & Davel, 1999). Deste modo, encontram-se presente as características do capital e gestão/direção da empresa concentrados no(s) proprietário(s), de serem empresas fechadas a capital estranho e de terem uma perspectiva de longo prazo. Isto explica o facto de as decisões de financiamento não serem muito suportadas em informação financeira e, conseqüentemente, segundo Santos (2014), não lhes ser atribuída mais importância. Ou seja, para Santos (2014), os empresários atribuem às decisões de investimento e às operações rotineiras muita importância e às decisões de financiamento uma moderada importância.

Neste sentido, os resultados alcançados permitem destacar a utilização da informação financeira para o cumprimento das obrigações fiscais, como a rubrica que obteve a média mais alta, seguida das rubricas relacionadas com a gestão, nomeadamente a medição do desempenho, acompanhamento das metas, avaliação dos impactos financeiros, cumprir com as exigências dos credores financeiros, fazer uma gestão corrente, realizar operações rotineiras, tomar decisões de financiamento e de investimento. Sendo que a rubrica que teve a média mais baixa foi a das operações rotineiras (somente às vezes é que era utilizada).

Estes resultados chamam à atenção para o uso que é dado à informação financeira. Primeiramente para o cumprimento das obrigações fiscais e só depois para questões ligadas com a gestão. Este resultado vai de encontro com Bezerra (2012), Kassai (1997) citado por Silva (2010) e Stroehrer e Freitas (2008), que apontam para uma maior preocupação em cumprir com as obrigações fiscais do

que com os aspetos de gestão, auxiliando os administradores/gerentes a tomar decisões. O mesmo acontece com os resultados alcançados por Santos (2014), que também concluiu que a utilização da informação financeira tende a ser preferencialmente para cumprir com as obrigações fiscais e, em segundo plano, para auxiliar no processo de tomada de decisão. Por sua vez, Pires e Rodrigues (2011) também referem que os principais utilizadores da informação financeira são o fisco, a banca e o Estado. Para Santos (2014) os principais utilizadores da informação financeira são os investidores, mutuantes e gestão/administração enquanto para Correia (2003) são as instituições bancárias.

No que respeita ao normativo contabilístico utilizado, os resultados encontrados e expressos na Tabela 7 permitem verificar que a maioria das EF, que participaram no estudo, aplicam as Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro (NCRF) (52,31%). Relativamente ao número de EF que adotam a *International Accounting Standards/International Financial Reporting Standards* (IAS/IFRS), Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro para as Pequenas Entidades (NCRF-PE) e Normas Contabilísticas de Relato Financeiro para as Micro Entidades (NCRF-ME) os resultados são muito aproximados, de 14%, 18% e 15%, respetivamente. É importante ressaltar que as EF que aplicam as IAS/IFRS ou as NCRF são obrigadas a preparar todas as demonstrações financeiras (Almeida, 2012; Diário da República, 2009; Rodrigues, 2011). Já as EF que aplicam as NCRF-ME ou as NCRF-PE apenas são obrigadas a preparar o balanço, demonstração de resultados e anexo (Almeida, 2012; Diário da República, 2009; Rodrigues, 2011).

A este respeito os resultados apontam, conforme Tabela 8, que as demonstrações financeiras mais preparadas anualmente pelas EF são o balanço (21,58%), a demonstração de resultados por natureza (20,55%), o anexo (19,18%), seguido a demonstração dos fluxos de caixa (15,41%), a demonstração das alterações no capital próprio (14,04%) e a demonstração dos resultados por funções (9,25%), ainda que esta demonstração (dos resultados por funções) tenha um carácter facultativo. A predominância da elaboração do balanço, da demonstração dos resultados e do anexo prende-se com o facto de serem as três demonstrações financeiras básicas e, nessa circunstância, de carácter obrigatório no âmbito de qualquer norma e para qualquer empresa.

Tabela 7: Norma contabilística adotada pelas

	EF.	
	n	%
IAS/IFRS	9	13,85%
NCRF	34	52,31%
NCRF-PE	12	18,46%
NCRF-ME	10	15,38%
Total	65	100%

Tabela 8: Demonstrações financeiras preparadas pelas EF.

	n	%
Balanço	63	21,58%
Demonstração dos resultados por natureza	60	20,55%
Demonstração dos resultados por funções	27	9,25%
Demonstração das alterações no capital próprio	41	14,04%
Demonstração dos fluxos de caixa	45	15,41%
Anexo	56	19,18%
Total	292	100%

Os resultados obtidos (Tabela 8) levam a deduzir que os administradores/gerentes, a quem se destinava o questionário, não têm muito conhecimento sobre a informação financeira que a empresa está obrigada a preparar anualmente. E diz-se isto porque, qualquer que seja a norma adotada pela empresa estas têm em comum o balanço, a demonstração dos resultados e o anexo. Porém, das 66 empresas que responderam a esta questão, verifica-se que nenhuma das demonstrações financeiras obrigatórias (comuns a todas as normas) obteve a totalidade das respostas. Ou seja, esperava-se que o número de respostas quanto à preparação do balanço, demonstração dos resultados e anexo fosse igual, tal como deveria ser.

Uma análise mais minuciosa aos resultados (Anexo III) permitiu verificar que 17 EF das empresas inquiridas não respondeu de forma completa a esta questão por desconhecimento, ou seja, não sabiam que a demonstração a preparar é diferente consoante o normativo aplicável. No entanto, 49 empresas manifestaram ter conhecimento bastante acerca das obrigações de relato, ou seja, sabem efetivamente que demonstrações preparar, pelo que somos levados a concluir que a maioria das EF inquiridas (74,24%) têm conhecimentos sobre que demonstrações financeiras devem ser preparadas. Esta conclusão não vai, no entanto, de encontro aos resultados de Laureano (2006), Santos (2014) e Stroehler e Freitas (2008), que apontam para a falta de conhecimento sobre as obrigações de natureza contabilística por parte dos empresários das empresas.

Relativamente à estrutura da propriedade e da gestão pôde-se verificar que a maioria dos sócios/acionistas da empresa e dos gerentes ou membros do conselho de administração, independentemente de serem sócios/acionistas da empresa, são do sexo masculino e a maioria dos gerentes ou membros do conselho de administração são sócios/acionistas. Apenas 66 gerentes ou membros do conselho de administração não são sócios/acionistas da empresa (Tabela 9). Verifica-se, ainda, no que respeita ao peso no capital, que existe um número significativo de indivíduos detentores de até 25% de capital.

Tabela 9: Estrutura da propriedade e da gestão.

	N.º de indivíduos por sexo		Total
	Masculino	Feminino	
Total de sócios/acionistas da empresa	154	112	266
Total de sócios/acionistas que detêm mais de 75% de capital	8	5	13
Total de sócios/acionistas que detêm mais de 50% até 75% de capital	10	1	11
Total de sócios/acionistas que detêm mais de 25% até 50% de capital	46	22	68
Total de sócios/acionistas que detêm até 25% de capital	83	79	162
Total de gerentes ou membros do conselho de administração que são sócios/acionistas	98	44	142
Total de gerentes ou membros do conselho de administração que não são sócios/acionistas	53	13	66
Total	452	276	

Estes resultados vêm reforçar a posição defendida por Guerreiro (1996), quando refere que as estatísticas sobre a estrutura de propriedade das empresas portuguesas apontam para uma predominância do sexo masculino entre os administradores/gestores. Também aqui se destaca a principal característica das EF, o facto de serem empresas de capital fechado a estranhos à família, o que vai ao encontro com Borges, Silva e Júnior (2014), Filhos et al. (2010), Leal (2011), Lethbridge (1997), Matos, Sêro e Correia (2007), Mealha (2011), Paulo (2009), Petry e Nascimento (2009), Sena, Santos e Trzaskos (2013) e Ussman (2004), ou seja, que as EF raramente abrem o capital da empresa a estranhos (Coelho, 2002; Paulo, 2009; Ussman, 2004) e lhes entregam o seu comando (gestão/administração), mesmo quando tal possa ser benéfico para a empresa (Correia, 2003; Ussman, 2004).

Segundo Grzbovski, Boscarin e Miggot (2002), o reduzido número de mulheres a ocupar o cargo de gerente ou membros do conselho de administração deve-se ao facto de ainda existir algum preconceito acerca da presença da mulher no mundo empresarial. Este autor refere serem raros os casos em que as mulheres ocupam lugares de administração. Desta forma, o resultado alcançado vai de encontro às posições defendidas por Grzbovski, Boscarin e Miggot (2002), que referem que as mulheres ainda não têm uma presença notável nos cargos de gestão.

Relativamente à composição do órgão de gestão e por quem é que esta é exercida, e cujos resultados se apresentam nas Tabelas 10 e 11, pode concluir-se que cerca de 68,18% da composição do órgão de gestão é feita por membros da família e cerca de 19,70% das EF onde o órgão de gestão é composto por membros da família e fora da família, ainda que a maior preponderância vá para os membros da família.

Tabela 10: Composição do órgão de gestão.

	n	%
Membros da família	45	68,18%
Fora da família	3	4,55%
Ambos, mas principalmente membros da família	13	19,70%
Ambos, mas principalmente fora da família	5	7,58%
Total	66	100%

Tabela 11: Por quem é exercida a administração/gerência das EF.

	n	%
Sócio/acionista com posição maioritária	13	19,70%
Sócio/acionista sem posição maioritária	20	30,30%
Ambos (sócio/acionista com e sem posição maioritária)	27	40,91%
Outro nomeado para o efeito	1	1,52%
Outro nomeado para o efeito e por sócio/acionista	5	7,58%
Total	66	100%

Também aqui sobressai a principal característica das EF, ou seja, o facto de a maioria das EF ter um órgão de gestão composto principalmente por membros da família está relacionado com o facto de se estar em presença de empresas de capital fechado a estranhos à família (Tabela 10). Estes resultados vão de encontro às características referidas por Borges, Silva e Júnior (2014), Filhos et al. (2010), Leal (2011), Lethbridge (1997), Matos, Sêro e Correia (2007), Mealha (2011), Paulo (2009), Petry e Nascimento (2009); Sena, Santos e Trzaskos (2013) e Ussman (2004).

Os resultados obtidos relativamente a quem exerce as funções de administração/gerência nas EF (Tabela 11) vêm reforçar esta característica, ou seja, que o capital e a gestão se encontram concentradas nos proprietários. Permitem concluir que a administração/gerência é exercida maioritariamente por sócios/acionistas (90,91%), dos quais 19,70% corresponde a sócios/acionista com posição maioritária, 30,30% a sócios/acionistas sem posição maioritária e 40,91% sócios/acionistas com e sem posição maioritária. De referir, ainda, que cerca de 1,52% destas funções são exercidas por alguém nomeado para o efeito e que cerca de 7,58% são exercidas por alguém nomeado para o efeito juntamente com os sócios/acionistas.

No que respeita à formação académica, sexo e idade dos integrantes do órgão de gestão, e cujos resultados se apresentam na Tabela 12, conclui-se que o órgão de gestão é constituído maioritariamente por indivíduos do sexo masculino e que a maioria dos indivíduos se encontra na faixa etária dos 34 anos ou mais anos. Relativamente à formação académica de quem integra o órgão de gestão, verifica-se que a maioria possui um grau académico de ensino superior, concentrando-se nos detentores de licenciatura. No entanto, são os indivíduos do sexo masculino que apresentam um maior nível de formação. Destaca-se a ausência do número de indivíduos portadores apenas de curso profissional.

A predominância do sexo masculino no órgão de gestão, tal como já se teve oportunidade de destacar, vai de encontro às posições defendidas por Guerreiro (1996), quando aludiu para a estrutura de propriedade das empresas portuguesas e realçou o facto de esta apontar para a predominância do sexo masculino no órgão de gestão.

Tabela 12: Formação académica, sexo e idade dos integrantes do órgão de gestão.

Formação	Idade / Sexo								Total
	18 – 25 anos		26 – 33 anos		34 – 41 anos		42 ou mais anos		
	M	F	M	F	M	F	M	F	
Até ao Ensino Secundário	2	1	0	1	1	1	20	5	31
Curso Profissional	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ensino Secundário e Curso Profissional	3	2	0	0	3	0	27	5	40
Licenciatura	0	0	7	4	16	8	44	21	100
Mestrado	0	0	1	0	4	1	12	4	22
Doutoramento	0	0	0	0	0	0	7	0	7
Total	5	3	8	5	24	10	110	35	

Nota: M – Masculino; F – Feminino.

O principal objetivo das demonstrações financeiras é o de responder às necessidades de um vasto leque de utilizadores, apresentando-se útil para suportar e auxiliar o processo de tomada de decisão (Almeida, 2012; Bezerra, 2012; Diário da República, 2009; Rodrigues, 2011; Santos, 2014). Porém,

para que este objetivo seja plenamente atingido, importa que aqueles que dela fazem uso detenham um conhecimento mínimo não só sobre a forma como esta informação é preparada, bem como sobre a terminologia utilizada. Neste sentido, na Tabela 13 apresentam-se os resultados obtidos relativamente aos conhecimentos dos administradores/gestores sobre a informação financeira que é preparada e relatada pelas empresas. Pode observar-se que a maioria dos administradores/gerentes classificam os seus conhecimentos sobre a informação financeira como bons (34,85%) e muito bons (51,52%). Assim, e em termos médios, os administradores/gerentes detêm bons conhecimentos sobre a informação financeira que é preparada pela empresa (4,33 pontos e um desvio padrão de 0,847). Neste sentido, os administradores/gerentes encontram-se capacitados para fazerem um bom uso da informação financeira enquanto instrumento de suporte ao processo de tomada das suas decisões. Estes resultados não estão, porém, em linha com os apresentados Laureano (2006), que refere que os administradores/gerentes possuem poucos conhecimentos sobre a contabilidade e as suas potencialidades enquanto ferramenta de apoio à gestão, tal como também não corroboram a posição apresentada por Santos (2014) e Stroehrer e Freitas (2008), que referem que os administradores/gestores possuem poucos conhecimentos contabilísticos.

Tabela 13: Avaliação do conhecimento dos administradores/gestores quanto à informação financeira preparada pela empresa.

	Muito mau	Mau	Razoável	Bom	Muito bom	Média	Desvio padrão
Quanto à informação financeira preparada (n=66)	1 1,52%	1 1,52%	7 10,61%	23 34,85%	34 51,52%	4,33	0,847

Quanto ao local onde a informação financeira é preparada, verifica-se (Tabela 14) que cerca de 56,06% das EF dispõe de infraestrutura para a preparação da informação financeira dentro da empresa e que cerca de 43,94% recorre à subcontratação destes serviços. Estes resultados estão muito próximos dos alcançados por Bezerra (2012), que evidencia que a maioria das empresas prepara a informação financeira nas infraestruturas da empresa, o que não deixa de ser um sinal sobre a importância que estas empresas conferem à informação financeira. Porém, a este nível os resultados estão longe de ser consensuais. Por exemplo, Santos (2014) concluiu que a maioria das empresas subcontrata (recorre a serviços externos) a preparação da informação financeira. Nesta mesma linha, Nunes e Serrasqueiro (2004) concluíram que as empresas que preparam a informação financeira fora das infraestruturas da empresa tendem a utilizá-la para satisfazer obrigações de cariz fiscal e legal. Esta posição é também reforçada por Bezerra (2012) e Santos (2014). Porém, pode dizer-se que a subcontratação, por si só, não traduz falta de importância mas antes falta de recursos da empresa para a preparar internamente. Não se pode ignorar que está-se a falar de empresas normalmente pequenas e com recursos escassos, em particular no que respeita à infraestrutura capital humano. Neste particular, importa também realçar a questão do balanceamento entre custo benefício, ou seja, que a preparação da informação financeira tem um custo e que, por isso, a

empresa terá que estar permanentemente a balancear o custo da sua preparação com o retorno que esta lhe pode potencialmente proporcionar. O custo da preparação da informação internamente é, por princípio, muito superior ao seu custo se preparada externamente à empresa. Este diferencial terá que ser balanceado com o retorno proporcionado e esperado.

Tabela 14: Local onde a informação financeira é preparada.

	n	%
Estão integrados na estrutura interna da empresa	37	56,06%
Não estão integrados na estrutura interna da empresa (são externos)	29	43,94%
Total	66	100%

A formação do profissional responsável pela preparação da informação financeira também não é um elemento de menor importância quando se procura avaliar o grau que lhe é atribuído pelos responsáveis da empresa que a prepara e relata. Neste particular pôde verificar-se (Tabela 15) que o responsável pela preparação da informação financeira, ou seja, o contabilista tem, maioritariamente, o ensino superior (89,07%), nomeadamente o grau de licenciado (67,19%). Verifica-se, contudo, que ainda existe um indivíduo com escolaridade até ao ensino secundário e 6 com ensino secundário e curso profissional, o que se pode ficar a dever ao facto de ainda estarem no ativo profissionais que apanharam o período de transição de inscrição na ordem profissional (por exemplo, Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas, atual Ordem dos Contabilistas Certificados).

Tabela 15: Formação académica de quem prepara a informação financeira.

	n	%
Até ao Ensino Secundário	1	1,56%
Curso Profissional	0	0%
Ensino Secundário e Curso Profissional	6	9,38%
Licenciatura	43	67,19%
Mestrado	11	17,19%
Doutoramento	3	4,69%
Total	64	100%

Nas situações em que os serviços de contabilidade não estão integrados nas infraestruturas da empresa (são externos) entende-se relevante analisar se o profissional se desloca ou não à empresa para prestar esse serviço (Tabela 16) e, nos casos em que se desloca, com que regularidade o faz (Tabela 17). Verifica-se, a este propósito, que em cerca de 48,28% das EF o TOC não vai prestar esse serviço à empresa, mas que a maioria o faz (51,72%), aspeto que se considera ser positivo. Quando se avalia a regularidade com que o faz, em 40% das EF vai à empresa apenas uma vez por mês (Tabela 17), o que é manifestamente insuficiente e comprova, uma vez mais, a tese que defende que nestas empresas a contabilidade tende a ser encarada para cumprir obrigações de

natureza fiscal e legal (Nunes & Serrasqueiro, 2004; Pires & Rodrigues, 2011) o que, de resto, não deixa, também, de estar relacionado com a estrutura empresarial portuguesa, maioritariamente constituída por micro e PME (INE, 2014; INE, 2015; Pires & Rodrigues, 2011; Ussman, 2004).

Tabela 16: Quando os serviços de contabilidade não estão integrados na empresa.

	n	%
O TOC vai à empresa prestar serviço	15	51,72%
O TOC não vai à empresa prestar serviço	14	48,28%
Total	29	100%

Tabela 17: Regularidade com que o TOC se deslocaliza à empresa para prestar serviço.

	n	%
Todos os dias	0	0%
Uma a duas vezes por semana	3	20%
Três a quatro vezes por semana	3	20%
Uma vez por mês	6	40%
Duas a três vezes por mês	3	20%
Total	15	100%

A qualidade da informação financeira que é preparada e divulgada pelas empresas é o critério ou elemento que melhor traduz a importância que estas lhe atribuem. Neste sentido, os recursos que as empresas afetam à sua preparação não deixam de traduzir isso mesmo. Assim, e no que respeita aos recursos associados à preparação da informação financeira, pode-se verificar (Tabela 18) que a maioria dos administradores/gerentes consideram adequados os recursos de que dispõem para as suas necessidades e que estes se encontram ajustados à capacidade da empresa (90,91%). Apenas cerca de 4,55% dos administradores/gerentes consideram os recursos associados à preparação da informação financeira insuficientes para as necessidades mas elevados para a capacidade que a empresa tem para os suportar e 3,03% dos administradores/gerentes não tem opinião acerca deste assunto. Pode, assim, dizer-se que estes resultados se encontram em linha com a teoria na medida em que, segundo Ismail e Chandler (2004), citado por Santos (2013), as empresas tendem a produzir somente a informação financeira a que estão obrigadas por lei, estando isto muito associado à sua competitividade e, fundamentalmente, ao custo que as empresas têm que suportar com a sua preparação.

Tabela 18: Recursos afetos à preparação da informação financeira.

	n	%
Insuficientes para as necessidades mas elevados para as capacidades da empresa	3	4,55%
Insuficientes para as necessidades e sem capacidade para investir mais, ainda que os mesmos não sejam elevados (relativamente ao que produzem)	0	0%
Adequados para as necessidades e ajustados à capacidade da empresa	60	90,91%
Excessivos para as necessidades ainda que ajustados às possibilidades da empresa	1	1,52%
Não tem opinião	2	3,03%
Total	66	100%

Os administradores/gerentes quando questionados sobre se a informação financeira que é regularmente preparada pela empresa adequa-se às suas necessidades, a maioria respondeu sim (92,42%), ou seja, a informação financeira preparada pela empresa preenche as necessidades de informação provenientes da gestão da empresa (Tabela 19). Os resultados obtidos vão de encontro com os resultados alcançados por Sebastião (2014), que defende que a informação financeira que é preparada pela empresa se adequa e satisfaz as necessidades da gestão e dos diversos utilizadores da informação (*stakeholders*). Porém, os resultados alcançados com a investigação, bem como os obtidos por Sebastião (2014), divergem dos apresentados por Stroehrer e Freitas (2008), que defendem que a maioria da informação financeira não satisfaz as necessidades da gestão ou, quando as satisfaz, se limita a responder às necessidades de cumprimento legal.

No que respeita à questão de quem toma as decisões sobre as políticas contabilísticas adotadas pela empresa, os resultados obtidos (Tabela 20) indicam ser maioritariamente a gerência/administração juntamente com o TOC (54,55%), ainda que uma percentagem significativa (30,30%) refira que são tomadas apenas pela gerência/administração. Estes resultados estão em linha com o exetável porquanto o normativo contabilístico, em particular a Estrutura Concetual (EC), determina ser o órgão de gestão o responsável pelas políticas contabilísticas (Almeida, 2012; Diário da República, 2009; Pires & Rodrigues, 2011; Rodrigues, 2011) e, também, com os resultados apresentados por Pires e Rodrigues (2011), que também concluíram que a maioria das decisões sobre as políticas contabilísticas envolve a gerência/administração.

Tabela 19: A informação financeira que é regularmente preparada pela empresa adequa-se às suas necessidades.

	n	%
Sim	61	92,42%
Não	4	6,06%
Não tem opinião	1	1,52%
Total	66	100%

Tabela 20: Quem toma as decisões sobre as políticas contabilísticas adotadas pela empresa.

	n	%
Pela gerência/administração	20	30,30%
Pelo TOC	4	6,06%
Pelos dois	36	54,55%
Pelos dois, em função dos interesses de cada momento	6	9,09%
Total	66	100%

Quando questionados sobre se concordam que as políticas contabilísticas são definidas tendo em conta as necessidades dos utilizadores da informação financeira, os resultados mostram (Tabela 21) que a maioria dos administradores/gerentes concorda (41,54%) ou concorda totalmente (23,08%), ainda que um número igualmente significativo (23,08%) nem concorda nem discorda.

Tabela 21: Grau de concordância com a opção de as políticas contábilísticas serem escolhidas tendo em atenção as necessidades dos utilizadores da informação financeira.

	Discordo totalmente	Discordo	Nem concordo nem discordo	Concordo	Concordo totalmente	Média	Desvio padrão
As opções sobre as políticas contábilísticas são tomadas tendo em atenção as necessidades dos utilizadores da informação financeira (n=65)	2 3,08%	6 9,23%	15 23,08%	27 41,54%	15 23,08%	3,72	1,023

Quanto à opinião que o(s) proprietário(s), gerente(s) ou membros do conselho de administração têm sobre o que é um bom TOC, a maioria dos administradores/gerentes consideram, como se pode concluir a partir da análise aos dados apresentados na Tabela 22, que um bom TOC é aquele que respeita o normativo contábilístico e fiscal de igual modo (89,39%). Estes resultados evidenciam a enorme importância que a fiscalidade tem no momento de escolher as políticas contábilísticas a ser adotadas pela empresa. Estes resultados vão de encontro aos apresentados por Pires e Rodrigues (2011).

Tabela 22: Opinião do(s) proprietário(s), gerente(s) ou membros do conselho de administração sobre o que é um bom TOC.

	n	%
Prepara a informação de acordo com o normativo contábilístico	2	3,03%
Prepara a informação de acordo com as obrigações fiscais	2	3,03%
Prepara a informação para cumprir com as obrigações fiscais mas sem violar grosseiramente o normativo contábilístico	3	4,55%
Respeitando o normativo contábilístico e fiscal de igual modo	59	89,39%
Total	66	100%

No que respeita à opinião do(s) proprietário(s), gerente(s) ou membros do conselho de administração sobre a principal função da informação financeira, os resultados obtidos permitem constatar que (Tabela 23) a maioria vê a preparação da informação financeira como uma necessidade para atender às exigências fiscais e para suportar o processo de tomada de decisão (81,82%), o que permite concluir que os administradores ou gerentes veem a preparação da informação financeira como um imperativo legal, fundamentalmente como uma ferramenta necessária para cumprir com as obrigações fiscais, ainda que também como uma ferramenta necessária para suportar o processo de tomada de decisão.

Os resultados obtidos vão de encontro aos resultados apresentados por Laureano (2006), que concluiu que a maioria dos administradores/gerentes encara a informação financeira como uma ferramenta necessária para atender às exigências fiscais e para suportar o processo de tomada de decisão, ainda que divergentes dos alcançados no estudo desenvolvido por Santos (2014). Este concluiu que a informação financeira é utilizada como suporte ou processo para satisfazer as necessidades de gestão por parte da maioria das empresas, sendo que existe uma percentagem não muito significativa de empresas que utiliza a informação financeira para fins fiscais.

Tabela 23: Opinião do(s) proprietário(s), gerente(s) ou membros do conselho de administração sobre a informação financeira.

	n	%
Uma ferramenta necessária para atender as exigências fiscais	3	4,55%
Uma ferramenta necessária para suportar o processo de tomada de decisão	8	12,12%
Ambas as anteriores	54	81,82%
O resultado de um imperativo legal	1	1,52%
Total	66	100%

Ao nível das vantagens em ter um sistema de contabilidade organizada na empresa, a maioria dos administradores/gerentes reconhecem que dispor de um sistema de contabilidade organizada na empresa (informação preparada internamente) superam os custos com a sua preparação (53,85%) (Tabela 24). Há, porém, uma percentagem significativa (23,08%) de administradores/gerentes que entende que as vantagens em dispor de um sistema de contabilidade organizada não superam os custos com a sua preparação e outros tantos (23,08%) que entende que os custos e o retorno proporcionado são equivalentes. Estes resultados vão de encontro aos apresentados por Pires e Rodrigues (2011), que também haviam concluído que 49% dos inquiridos admitia que as vantagens reconhecidas superam os custos e que para cerca de 13% as vantagens e os custos se igualam.

A necessidade de balancear os custos de preparar a informação financeira com o retorno esperado é uma questão importante, e tanto assim é que é o próprio normativo que o assume. Na verdade, a EC admite a existência de um conjunto de constrangimentos à obtenção de informação compreensível, comparável, fiável e relevante e um deles é precisamente o custo que a observância destes requisitos ou atributos pode representar para a empresa. Segundo Ismail e Chandler (2004), citado por Santos (2013), as empresas tendem a produzir somente a informação financeira a que estão obrigadas por lei, defendendo que esta prática está particularmente relacionada com o nível de competitividade e, conseqüentemente, com o custo que as empresas têm com a preparação da informação financeira.

Tabela 24: Vantagens em ter um sistema de contabilidade organizada na empresa.

	n	%
Superam os custos com a sua preparação	35	53,85%
Não superam os custos com a sua preparação	15	23,08%
Igualam aos custos com a sua preparação	15	23,08%
Total	65	100%

Quando inquiridos sobre o grau de importância que reconhecem a cada uma das peças que formam o conjunto das demonstrações financeiras, os resultados expressam (Tabela 25), claramente, que os administradores/gerentes reconhecem ao balanço e à demonstração dos resultados extrema

importância (69,23% e 78,46% respetivamente) e confirmam as expectativas porquanto o balanço e a demonstração dos resultados se constituem nas demonstrações financeiras básicas ou elementares e cuja elaboração e divulgação se impõe a qualquer entidade, como um imperativo para o cumprimento das obrigações de natureza legal, em particular as fiscais e parafiscais. Realçase, também, o facto de cerca de 20,97% dos inquiridos classificar a demonstração das alterações no capital próprio como extremamente importante, 33,87% como muito importante e 30,65% como moderadamente importante. A importância reconhecida à demonstração dos fluxos de caixa é igualmente positiva. Cerca de 30,16% classificou-a como de extrema importância, 33,33% como muito importante e 26,98% de moderadamente importante. O mesmo se concluiu relativamente ao anexo, com 38,60% dos inquiridos a atribuir-lhe extrema importância, 28,07% muita importância e 24,56% importância moderada. Notou-se, ainda, que os resultados apontam para uma maior concentração de respostas nas rubricas de muito e extremamente importante relativamente ao balanço e à demonstração dos resultados e moderadamente, muito e extremamente importante por parte das restantes demonstrações financeiras. A maior concentração de respostas obtidas para o balanço e demonstração dos resultados não deixa de, implicitamente, permitir estabelecer uma certa hierarquia relativamente a cada um dos elementos que formam o conjunto das demonstrações financeiras, com o balanço e a demonstração dos resultados a ocuparem os lugares de topo.

Os administradores/gerentes atribuem uma grande importância às demonstrações financeiras, com destaque para o balanço e a demonstração dos resultados, o que vai ao encontro dos resultados alcançados por Santos (2014) e Albuquerque, Quirós e Justino (2013) que, relativamente à perspectiva dos preparadores da informação financeira em Portugal, concluíram “que a informação proveniente do balanço e da demonstração dos resultados ocupa a posição de maior utilidade e o anexo a de menor utilidade, em comparação com as restantes demonstrações” (Santos, 2014, p. 75).

As demonstrações financeiras têm como principal objetivo fornecer informações úteis acerca da posição, do desempenho e das alterações na posição financeira de uma determinada empresa aos mais diversos utilizadores (Almeida, 2012; Fonseca, 2014; Rodrigues, 2011; Silva, 2010). Porém, este posicionamento deve ser assumido ou interpretado como a base para uma hierarquização ou priorização de cada uma das diferentes demonstrações financeiras em função de uma importância relativa que cada utilizador lhe atribuirá em função das suas necessidades específicas. E é com base neste princípio que, em termos médios, o balanço, demonstração dos resultados e anexo se apresentam como aquelas demonstrações a quem é reconhecida muita importância pelos inqueridos.

Por fim, salienta-se que a importância atribuída à informação financeira pelos administradores/gerentes é maioritariamente classificada de muito e extremamente importante, resultado que vai de encontro com os alcançados por Lopes (2014).

Tabela 25: Grau de importância atribuído a cada uma das peças que formam o conjunto das demonstrações financeiras.

	Nada importante	Pouco importante	Moderadamente importante	Muito importante	Extremamente importante	Sem opinião	Média	Desvio padrão
Balanço (n=65)	-	-	4	16	45	-	4,63	0,601
	-	-	6,15%	24,62%	69,23%	-		
Demonstração dos resultados (n=65)	-	-	1	13	51	-	4,77	0,46
	-	-	1,54%	20%	78,46%	-		
Demonstração das alterações no capital próprio (n=62)	3	6	19	21	13	-	3,56	1,081
	4,84%	9,68%	30,65%	33,87%	20,97%	-		
Demonstração dos fluxos de caixa (n=63)	2	4	17	21	19	-	3,81	1,045
	3,17%	6,35%	26,98%	33,33%	30,16%	-		
Anexo (n=57)	-	2	14	16	22	3	4,07	0,908
	-	3,51%	24,56%	28,07%	38,60%	5,26%		

A informação fornecida por um sistema de contabilidade tem como objetivo disponibilizar, para um conjunto alargado e diversificado de utilizadores, informações úteis acerca de uma determinada empresa com o objetivo de os auxiliar no processo de tomada de decisão (Almeida, 2012; Diário da República, 2009; Fonseca, 2014; Rodrigues, 2011; Santos, 2014; Silva, 2010). A este propósito, ou seja, relativamente ao grau de importância atribuído à informação proporcionada por um bom sistema de informação e por este a cada um dos utilizadores, pode concluir-se que a maioria dos administradores/gerentes atribui extrema importância à informação financeira proporcionada por um bom sistema de contabilidade (59,09%) e um número muito representativo (37,88%) muita importância (Tabela 26). Ressalta, ainda, a ausência de resposta nas rubricas de nada e pouco importante, o que poderá querer dizer, ainda que implicitamente, que os administradores/gerentes reconhecem a importância da contabilidade enquanto instrumento de suporte à gestão.

Relativamente à importância em se dispor de um bom sistema de informação financeira para cada um dos seus utilizadores, os resultados mostram que 46,88% e 32,81% dos inquiridos considera que ele pode ser, respetivamente, de extrema e muita importância para os investidores, ou seja, em termos médios é reconhecida uma maior importância aos investidores, o que vai de encontro ao definido pelo próprio normativo (EC). Merece também destaque a importância que é atribuída aos mutuantes (de 46,88% e 35,94%, respetivamente), e ao utilizador Governo e seus departamentos, com cerca de 25% dos inquiridos a atribuir-lhe muita importância e 34,38% importância moderada.

Assim, pôde constatar-se que os utilizadores da informação financeira a quem os administradores/gerentes atribuem maior grau de importância são os investidores e os mutuantes (credores financeiros), seguidos do Governo e seus departamentos e aqueles a que reconhecem importância menor é o público em geral. Estes resultados vão ao encontro dos apresentados por Santos (2014), que refere que os principais utilizadores da informação financeira são os investidores, mutuantes e o órgão de gestão/administração, e, parcialmente, aos apresentados por

Pires e Rodrigues (2011), que referem que os principais utilizadores da informação financeira são o fisco, a banca e o Estado.

A análise aos resultados apresentados na Tabela 26 permite ainda verificar qual a importância atribuída, aquando da preparação da informação financeira, à questão da tempestividade, à necessidade em balancear custos com retornos esperados e ao cumprimento das obrigações fiscais.

Os resultados obtidos mostram que, no que respeita à tempestividade, os administradores/gestores conferem importância moderada (32,26%), muita importância (25,81%) e extrema importância (27,42%). Este resultado não vai ao encontro dos apresentados pela teoria, que vem atribuindo pouca importância à questão da tempestividade (Abatti, 2004; Albuquerque, Quirós, & Justino, 2013).

Relativamente ao balanceamento, pode observar-se que cerca de 19,4% dos administradores/gerentes considera extremamente importante fazer o balanceamento do custo em preparar com o retorno proporcionado pela informação financeira, 43,55% considera muito importante e 32,26% moderadamente importante. Estes resultados estão de acordo com as expectativas porquanto os custos de preparar se apresentam, tal como já se teve oportunidade de destacar ao longo da discussão destes resultados, como um dos constrangimentos à obtenção de informação fiável e relevante.

No que diz respeito ao cumprimento das obrigações legais, verifica-se que cerca de 34,38% dos administradores/gerentes atribuem extrema importância, 45,31% muita importância e 20,31% importância moderada. Ressalta-se a ausência, como expeável, de respostas nos itens “nada” e “pouco importante”.

Em suma, pode concluir-se a este propósito que no momento da preparação da informação financeira é atribuída muita importância ao cumprimento das obrigações legais e uma importância moderada à tempestividade e ao balanceamento do custo em preparar com o retorno esperado, o que não deixa de demonstrar que a informação financeira é primeiramente, e ainda que implicitamente, utilizada para cumprir com as obrigações legais e só depois será usada para auxiliar ou suportar o processo de tomada de decisão aos mais variados níveis. Nestes termos, pensa-se poder afirmar que estes resultados corroboram os até agora apresentados por Bezerra (2012) e Santos (2014), quando referem que as empresas, no que respeita à preparação da informação financeira, manifestam uma preocupação maior com o cumprimento das obrigações legais do que com os aspetos relacionados com a gestão. Ou seja, primeiro as responsabilidades que decorrem da necessidade de dar cumprimento aos dispositivos de natureza legal, fiscal ou outros, e só depois é que pensam no potencial da informação financeira enquanto instrumento de auxílio no processo de tomada de decisão.

Tabela 26: Grau de importância atribuído à informação proporcionada por um bom sistema de informação e por este a cada um dos utilizadores.

	Nada importante	Pouco importante	Moderadamente importante	Muito importante	Extremamente importante	Média	Desvio padrão
À informação proporcionada por um bom sistema de contabilidade (n=66)	-	-	2	25	39	4,56	0,558
	-	-	3,03%	37,88%	59,09%		
Aos utilizadores da informação financeira:							
Investidores (n=64)	2 3,13%	4 6,25%	7 10,94%	21 32,81%	30 46,88%	4,14	1,052
Mutantes (credores financeiros) (n=64)	3 4,69%	4 6,25%	4 6,25%	23 35,94%	30 46,88%	4,14	1,096
Empregados (n=63)	5 7,94%	14 22,22%	23 36,51%	13 20,63%	8 12,70%	3,08	1,126
Fornecedores e outros credores comerciais (n=64)	3 4,69%	9 14,06%	19 29,69%	23 35,94%	10 15,63%	3,44	1,067
Clientes (n=64)	6 9,38%	9 14,06%	22 34,38%	13 20,31%	14 21,88%	3,31	1,233
Governo e seus departamentos (n=64)	6 9,38%	9 14,06%	22 34,38%	16 25%	11 17,19%	3,27	1,185
Público em geral (n=63)	20 31,75%	11 17,46%	21 33,33%	8 12,70%	3 4,76%	2,41	1,2
Na preparação da informação financeira:							
Tempestividade na apresentação (n=62)	3 4,84%	6 9,68%	20 32,26%	16 25,81%	17 27,42%	3,61	1,136
Balanceamento do custo em preparar com o retorno esperado (n=62)	1 1,61%	2 3,23%	20 32,26%	27 43,55%	12 19,35%	3,76	0,862
Cumprimento das obrigações legais (n=64)	-	-	13 20,31%	29 45,31%	22 34,38%	4,14	0,732

Atendendo a que o principal objetivo das demonstrações financeiras consiste em fornecer informações úteis acerca da posição, do desempenho e das alterações na posição financeira de uma determinada empresa para os diversos utilizadores (Almeida, 2012; Fonseca, 2014; Rodrigues, 2011; Silva, 2010), questionaram-se os gestores/administradores com o propósito de apurar para que finalidade a informação financeira é mais utilizada e a regularidade com que o fazem, os resultados apontam (Tabela 27) que a maioria dos administradores/gerentes inquiridos utilizam a informação financeira para analisar a posição financeira (93,38%), o desempenho (95,48%) e os fluxos de caixa (73,44%). Quanto à regularidade com que o fazem, a análise à Tabela 28 permite verificar que a informação financeira é utilizada todos os meses por 60%, trimestralmente por 29,23%, semestralmente por 7,69% e 3,08% apenas uma vez por ano. Pode-se assim concluir que

97,61% dos inquiridos utiliza a informação financeira com uma periodicidade inferior ao ano, o que poderá querer traduzir a utilidade que lhe reconhecem para ajudar na gestão. Ou seja, que as empresas utilizam a informação financeira não apenas para o cumprimento das obrigações legais mas também para apoiar na gestão e avaliação da situação da empresa. Este resultado vai de encontro às posições defendidas por Santos (2014).

Neste sentido, uma parte dos resultados obtidos vão de encontro com os resultados alcançados por Abatti (2004), que refere que o balanço e a demonstração dos resultados são as demonstrações financeiras mais utilizadas pelas empresas.

Tabela 27: Utilização da informação financeira.

	n	%
Posição financeira:		
Sim	62	95,38%
Não	3	4,62%
Total	65	100%
Desempenho:		
Sim	65	98,48%
Não	1	1,52%
Total	66	100%
Fluxos de caixa:		
Sim	47	73,44%
Não	17	26,56%
Total	64	100%

Tabela 28: Regularidade da sua utilização.

	n	%
Mensal	39	60%
Trimestral	19	29,23%
Quadrimestral	0	0%
Semestral	5	7,69%
Anual	2	3,08%
Total	65	100%

Relativamente aos critérios utilizados ou que servem de base à preparação da informação financeira, a maioria dos inquiridos referiu ter como critério base para a preparação da informação financeira critérios económicos e fiscais, ainda que com maior preponderância para os contabilísticos (54,69%) (Tabela 29). Há, no entanto, uma percentagem significativa (34,38%) que prepara a informação financeira tendo por base os critérios económicos e fiscais, mas com maior preponderância dos fiscais. Ou seja, pôde verificar-se, como se pode deduzir da análise à Tabela 29, pela existência de uma influência significativa, ainda que não preponderante, dos critérios fiscais no momento da definição das políticas contabilísticas. Estes resultados não corroboram, ou pelo menos não com a mesma intensidade, os apresentados por Pires e Rodrigues (2011), que haviam concluído pela existência de uma grande influência da fiscalidade sobre a contabilidade.

Tabela 29: Critérios que servem de base à preparação da informação financeira.

	n	%
Essencialmente com base em regras fiscais	4	6,25%
Essencialmente com base em normas contabilísticas	3	4,69%
Tendo por base critérios económicos e fiscais, mas com maior preponderância dos fiscais	22	34,38%
Tendo por base critérios económicos e fiscais, mas com maior preponderância dos contabilísticos	35	54,69%
Total	64	100%

No que toca à forma como as empresas tendem a encarar a informação financeira, os atuais resultados parecem querer indicar (Tabela 30) que a preparam como um imperativo legal e como uma necessidade de gestão, principalmente esta (75,76%), o que parece querer traduzir que as empresas elaboram a informação financeira essencialmente para sustentar o processo de tomada de decisão e não para cumprir com as obrigações legais, fiscais e parafiscais. Estes resultados são contrários aos obtidos por Bezerra (2012), que concluiu que as empresas se encontram mais preocupadas em satisfazer o cumprimento de obrigações legais do que com os aspetos relacionados com a gestão, nem com Santos (2014), que verificou a utilização da informação financeira primeiramente para cumprir com as obrigações fiscais e só depois para auxiliar os proprietários no processo de tomada de decisão.

Tabela 30: Como a empresa encara a informação financeira.

	n	%
Um imperativo legal	2	3,03%
Uma necessidade de gestão	2	3,03%
Ambas, mas fundamentalmente como um imperativo legal	12	18,18%
Ambas, mas fundamentalmente como uma ferramenta de gestão	50	75,76%
Total	66	100%

Seguindo a presente linha de investigação pretende-se apurar se os gestores/administradores recorrem à informação financeira no momento de tomada de decisão e, caso não o façam, ou seja, não recorrendo em que se baseiam para a tomada de decisões. A investigação desenvolvida permite concluir, conforme Tabela 31 e Tabela 32, respetivamente, que a maioria dos administradores/gerentes recorre à informação financeira no momento de tomar decisões (92,42%), o que vai de encontro ao alcançado por Laureano (2006) e Santos (2014), que se referem à utilização da informação financeira no momento de tomada de decisão. De referir que um número muito reduzido de inquiridos (7,58%) alude não recorrer à informação financeira no momento de tomada de decisão, apoiando-se antes na experiência profissional (60%) e no instinto e experiência profissional, ainda que com maior preponderância para a experiência profissional (40%). Estes resultados não deixam, de certa forma, de confirmar as posições defendidas por Laureano (2006), que referiu que os administradores/gerentes possuem poucos conhecimentos sobre contabilidade

e sobre os benefícios efetivos que esta pode trazer para a gestão, assim como os resultados alcançados por Silva (2010), para quem os administradores/gerentes das micro e pequenas empresas não recorrem a informação financeira no processo de tomada de decisão. O desconhecimento, por parte do órgão de gestão (administradores/gerentes), a este respeito, pode justificar, se não no todo pelo menos em parte, a não procura da informação financeira nem a sua utilização para a tomada de decisões (Stroeher & Freitas, 2008), apoiando-se mais na intuição (Bezerra, 2012; Pires & Rodrigues, 2011; Pires, Rodrigues, & Lopes, 2015; Rodrigues, Pires, & Pereira, 2014) e na experiência (Bezerra, 2012; Santos, 2014; Silva, 2010).

Tabela 31: Recorre à informação financeira no momento de tomada de decisão.

	n	%
Sim	61	92,42%
Não	5	7,58%
Total	66	100%

Tabela 32: Caso não recorra à informação financeira, em que se baseia a tomada de decisão.

	n	%
No instinto	0	0%
Na experiência profissional	3	60%
Ambos os anteriores	0	0%
Ambos, mas fundamentalmente com base no instinto	0	0%
Ambos, mas fundamentalmente com base na experiência profissional	2	40%
Total	5	100%

Dada a importância que a informação financeira tem enquanto instrumento base do processo de tomada de decisão, inquiriu-se as empresas da amostra sobre a posição que assumiriam num cenário de dispensa de obrigatoriedade de terem contabilidade organizada. A análise à Tabela 33 permite concluir que para a maioria dos administradores/gerentes inquiridos seria impensável deixar de ter contabilidade organizada, mesmo num cenário de poderem vir a ser dispensados da obrigatoriedade de terem de a ter (95,45%). Apenas 4,55% dos administradores/gerentes inquiridos admitiram a hipótese de tal vir a ser uma questão a ponderar. Neste sentido, verifica-se que existe, por parte dos administradores/gerentes, reconhecimento suficiente quanto à importância e indispensabilidade de disporem de contabilidade organizada. Esta conclusão vai ao encontro dos resultados apresentados por Pires e Rodrigues (2011) e por Santos (2014), tendo ambos concluído, nas suas investigações a este respeito, ser impensável deixar de ter contabilidade organizada.

Tabela 33: Num cenário de dispensa da obrigatoriedade de ter contabilidade organizada.

	n	%
Deixar de ter contabilidade organizada	0	0%
Impensável deixar de ter contabilidade organizada	63	95,45%
É uma hipótese a ponderar	3	4,55%
Total	66	100%

Atendendo a que as empresas inquiridas podem, teoricamente, utilizar diferentes referenciais normativos (IAS/IFRS, NCRF, NCRF-PE e NCRF-ME) procurou-se investigar qual a demonstração financeira mais preparada consoante o referencial normativo aplicável (Tabela 34). Os resultados

obtidos, e que se apresentam na Tabela 34, permitem concluir que a demonstração financeira mais preparada é o balanço (62 empresas), seguindo-se a demonstração dos resultados (59 empresas) e o anexo (55 empresas). Verificou-se, assim, que a demonstração dos fluxos de caixa e a demonstração das alterações no capital próprio são as menos preparadas (44 e 40 empresas, respetivamente). Acredita-se que esta diferença poderá estar relacionada com o facto de todos os referenciais normativos que a empresa pode optar por adotar apenas terem em comum o balanço, demonstração dos resultados e o anexo. Neste particular, a demonstração das alterações no capital próprio e a demonstração dos fluxos de caixa surge, neste contexto, com um carácter facultativo para as empresas que aplicam as NCRF-ME ou NCRF-PE (Almeida, 2012; Diário da República, 2009; Rodrigues, 2011). Por sua vez, as empresas que apliquem as IAS/IFRS ou as NCRF são obrigadas a preparar todas as demonstrações financeiras (Almeida, 2012; Diário da República, 2009; Rodrigues, 2011). Porém, o alcance destes resultados torna-se limitado. Uma leitura mais atenta (à Tabela 34) permite verificar que os administradores/gerentes detêm poucos conhecimentos acerca dos diferentes referenciais normativos e, fundamentalmente, sobre o que cada um representa em termos de obrigações de relato na medida em que, por exemplo, independentemente do normativo aplicável (IAS/IFRS, NCRF, NCRF-PE ou NCRF-ME) o número de respostas obtidas para o balanço, demonstração dos resultados e anexo deveria ter sido igual dado o seu carácter obrigatório para todos estes referenciais. Levanta-se, então, esta objeção ao alcance destes resultados porque das 65 empresas que responderam a esta questão nenhuma das demonstrações financeiras obrigatórias (comuns a todas as normas) obteve a totalidade das respostas. Quer-se com isto dizer que o número de respostas quanto à preparação do balanço, demonstração dos resultados e anexo deveria ser igual. Esta situação pode ser analisada com maior detalhe com recurso ao Anexo III, onde se apresentam todas as respostas dos inquiridos por setor de atividade e por tipo de norma contabilística adotada pela empresa. Esta análise permite, desde logo, verificar que 17 empresas não responderam de forma completa a esta questão por desconhecimento do tipo de informação que são obrigadas a preparar em função do referencial normativo que utilizam. Neste sentido, ainda que não de forma conclusiva ou muito convincente, pensa-se poder realçar que estes resultados vão ao encontro dos apresentados por Laureano (2006) e Stroeher e Freitas (2008) que apontam para a falta de conhecimentos contabilísticos por parte dos empresários das empresas.

Tabela 34: Demonstrações financeiras preparadas consoante a norma contabilística adotada.

Norma contabilística	Balanço	Demonstração dos resultados	Demonstração das alterações no capital próprio	Demonstração dos fluxos de caixa	Anexo
IAS/IFRS (n=9)	9	9	6	7	8
NCRF (n=34)	33	31	27	29	31
NCRF-PE (n=12)	12	10	4	4	10
NCRF-ME (n=10)	8	9	3	4	6
Total	62	59	40	44	55

A leitura da Tabela 35, que a seguir se apresenta, permite também alcançar que há falta de conhecimento dos administradores/gerentes pelas razões já referidas. Ou seja, quando questionados sobre as demonstrações financeiras que estão obrigados a preparar em função do

setor de atividade percebe-se alguma falta de coerência nas respostas obtidas, sendo este facto mais evidente por parte dos administradores/ gerentes ligados a empresas do setor de atividade dos serviços. Assim, e tendo por base os argumentos que se acabou de aduzir acerca da preparação das demonstrações financeiras de carácter obrigatório consoante a norma contabilística aplicada, as EF que adotam a IAS/IFRS ou NCRF estão obrigadas a preparar mais informação que aquelas que adotam a NCRF-ME ou NCRF-PE, o que equivale por dizer que estas poderão, se assim o entenderem, preparar e divulgar informação para além do que está legalmente estabelecido (Almeida, 2012; Diário da República, 2009; Rodrigues, 2011). A este respeito, a análise à Tabela 35 permite constatar que as microempresas produzem mais informação financeira de carácter facultativo que as pequenas empresas, ainda que estes resultados sejam muito pouco significativos. Verifica-se, também, que, das empresas que não têm obrigatoriedade de preparar a demonstração das alterações no capital próprio e a demonstração dos fluxos de caixa, ou seja, as micro e pequenas empresas, são as empresas do setor de atividade dos serviços aquelas que mais preparam esta informação. Mas, também aqui, os resultados se manifestaram sem grande expressividade ou significância. A análise desenvolvida e os resultados obtidos não permitiram estabelecer qualquer tipo de relação entre a preparação de informação financeira de carácter facultativo e o setor de atividade da empresa ainda que, como já fora referido, os resultados careçam de expressividade. Recorda-se, por isso, que a informação constante no Anexo III permite complementar esta análise, ou seja, proporciona uma maior perceção sobre a evidência que se acabou de apresentar e discutir.

Tabela: 35: Demonstrações financeiras preparadas consoante o setor de atividade.

Norma contabilística	Setor de atividade	Balanço	Demonstração dos resultados	Demonstração das alterações no capital próprio	Demonstração dos fluxos de caixa	Anexo
IAS/IFRS (n=9)	Indústrias e construção (n=5)	5	5	4	5	5
	Comércio (n=2)	2	2	2	2	2
	Serviços (n=2)	2	2	0	0	1
Total		9	9	6	7	8
NCRF (n=34)	Indústrias e construção (n=6)	6	6	5	6	6
	Comércio (n=11)	10	10	9	9	9
	Serviços (n=12)	12	11	8	9	11
	Outra (n=5)	5	5	5	5	5
Total		33	32	27	29	31
NCRF-PE (n=12)	Indústrias e construção (n=3)	3	3	1	2	3
	Comércio (n=1)	1	1	1	0	1
	Serviços (n=6)	6	4	2	1	4
	Outra (n=2)	2	2	0	1	2
Total		12	10	4	4	10
NCRF-ME (n=10)	Comércio (n=1)	1	1	1	1	1
	Serviços (n=9)	7	8	3	4	6
Total		8	9	4	5	7

Com o objetivo de procurar encontrar algum tipo de relação entre a preparação da informação financeira e a dimensão da empresa, ou seja, apurar se a dimensão da empresa, tendo por base os limites dos critérios estabelecidos pela U.E., através da Diretiva 2013/34/EU, do Parlamento

Europeu e do Conselho, de 26 de junho de 2013, determina, e em que medida, o grau de importância que é conferido à informação financeira, questionaram-se os inquiridos e pôde constatar-se, conforme Tabela 36, que os administradores/gerentes das grandes e médias empresas atribuem muita ou extrema importância ao balanço e à demonstração dos resultados, que os das pequenas empresas atribuem moderada, muita e extrema importância ao balanço e à demonstração dos resultados, ainda que seja possível observar uma maior concentração de repostas na extrema importância atribuída a essas demonstrações financeiras. Por sua vez, as microempresas consideram o balanço moderadamente, muito e extremamente importante, ainda que com maior predominância para a extrema importância.

A importância atribuída pelas microempresas à demonstração dos resultados é a mesma que as grandes empresas atribuem à demonstração das alterações no capital próprio. Neste sentido, estas demonstrações foram classificadas como muito e extremamente importantes, havendo maior concentração de resposta na opção extremamente importante. Relativamente à demonstração das alterações no capital próprio e à demonstração dos fluxos de caixa das médias empresas e à demonstração dos fluxos de caixa e ao anexo das pequenas empresas, a importância atribuída encontra-se entre o pouco, moderadamente, muito e extremamente importante, ou seja, não foi possível verificar grandes diferenças de valores.

De referir, também, que as grandes empresas consideram o anexo de extrema importância e que à demonstração dos fluxos de caixa atribuem moderada e extrema importância.

Relativamente às médias empresas destaca-se a concentração da importância atribuída ao balanço e à demonstração dos resultados nas rúbricas de muito e extremamente importante, sendo que na demonstração das alterações no capital próprio, demonstração dos fluxos de caixa e anexo a importância atribuída se encontra mais dispersa. As micro e médias empresas consideram o anexo como moderadamente, muito e extremamente importante, sendo os valores muito próximos uns dos outros. Relativamente à demonstração das alterações no capital próprio para as pequenas empresas e demonstração dos fluxos de caixa para as microempresas, não é possível observar valores significativos. Quanto à demonstração das alterações no capital próprio nas microempresas verificou-se uma maior concentração na opção muito e extrema importância havendo, contudo, duas empresas que classificaram esta demonstração como nada importante.

Pode, em suma, referir-se que é relativamente ao balanço e à demonstração dos resultados onde se verifica a concentração de respostas nos graus de importância máxima, independentemente da dimensão da empresa, e que foram as micro e pequenas empresas que atribuíram à demonstração das alterações no capital próprio e à demonstração dos fluxos de caixa nenhuma importância. Isto pode estar relacionado com o facto de estas empresas não serem obrigadas a preparar estas demonstrações, ou seja, de se tratar de demonstrações financeiras com carácter facultativo para estas empresas (Almeida, 2012; Diário da República, 2009; Rodrigues, 2011). Neste sentido, os administradores/gerentes tendem a atribuir maior importância às demonstrações financeiras que são de preparação obrigatória. Em face destes resultados, acredita-se não ser demais afirmar que

a importância que é atribuída à informação financeira varia consoante a dimensão da empresa. Recorda-se, também aqui, que o Anexo IV contém informação que permite dar um outro alcance a esta análise.

Tabela 36: Importância atribuída às demonstrações financeiras preparadas pelas EF consoante a sua dimensão.

Dimensão da empresa	Grau de importância de importância atribuído:	Balanço	Demonstração dos resultados	Demonstração das alterações no capital próprio	Demonstração dos fluxos de caixa	Anexo
Microempresas (n=22)	Nada importante	0	0	2	2	0
	Pouco importante	0	0	0	1	0
	Moderadamente importante	1	0	5	4	4
	Muito importante	5	5	10	8	4
	Extremamente importante	16	17	3	6	6
Total		22	22	20	21	14
Pequenas empresas (n=20)	Nada importante	0	0	1	0	0
	Pouco importante	0	0	3	1	2
	Moderadamente importante	3	1	8	6	5
	Muito importante	3	2	3	5	4
	Extremamente importante	14	17	4	7	8
Total		20	20	19	19	19
Médias empresas (n=15)	Nada importante	0	0	0	0	0
	Pouco importante	0	0	2	1	0
	Moderadamente importante	0	0	4	5	4
	Muito importante	3	2	4	5	7
	Extremamente importante	11	12	4	3	3
Total		14	14	14	14	14
Grandes empresas (n=3)	Nada importante	0	0	0	0	0
	Pouco importante	0	0	0	0	0
	Moderadamente importante	0	0	0	1	0
	Muito importante	1	1	1	0	0
	Extremamente importante	2	2	2	2	2
Total		3	3	3	3	2

4.2. VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES DE INVESTIGAÇÃO

Esta secção irá ser dedicada, como a própria designação sugere, à apresentação, análise e respetiva discussão dos resultados obtidos, com o intuito de validar as hipóteses de investigação levantadas e já oportunamente apresentadas e, por essa via, procurar dar resposta aos objetivos previamente definidos e que presidem ao desenvolvimento deste estudo. Para o efeito foram aplicados testes estatísticos não-paramétricos tendo em conta a natureza das variáveis, mais concretamente o Teste de *Fisher*, o coeficiente de correlação de *Phi* e o coeficiente de correlação de *Spearman* uma vez que se verificou que a variável não seguia a distribuição normal.

Na Tabela 37 que a seguir se apresenta resumem-se as hipóteses de investigação bem como o teste a aplicar para cada uma delas.

Tabela 37: Síntese das hipóteses de investigação e testes a serem aplicados.

Hipóteses de investigação	Teste a aplicar
HI₁ : Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e o local onde é preparada.	<i>Fisher</i>
HI₂ : Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e o custo que as EF portuguesas têm com a sua preparação.	<i>Phi</i>
HI₃ : Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e o seu relacionamento com a posição financeira, desempenho e/ou fluxos de caixa.	<i>Fisher</i>
HI₄ : Existe uma relação entre o conhecimento dos administradores/gestores quanto à informação financeira preparada pela empresa e a sua respetiva utilização no processo de tomada de decisão.	<i>Fisher</i>
HI₅ : Existe uma relação entre a utilização da informação financeira e a estrutura de capitais da empresa.	<i>Spearman</i>
HI₆ : Existe uma associação entre a autonomia financeira e a importância atribuída à informação financeira.	<i>Spearman</i>
HI₇ : Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e o ano de fundação da empresa.	<i>Fisher</i>
HI₈ : Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e a última geração incorporada na empresa.	<i>Fisher</i>
HI₉ : Existe uma associação entre a formação académica dos gerentes ou membros do conselho de administração e a importância atribuída à informação financeira.	<i>Phi</i>
HI₁₀ : Existe uma associação entre a formação académica dos gerentes ou membros do conselho de administração e o local onde a informação financeira é preparada.	<i>Phi</i>

Na continuação, passa-se a apresentar os resultados alcançados com a aplicação de cada um dos testes supramencionados com o objetivo de proceder à validação de cada uma das hipóteses de investigação.

Na Tabela 38 sistematizam-se os resultados obtidos com a aplicação do teste de *Fisher* que foi aplicado com o objetivo de validar “*HI₁: Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e o local onde é preparada*”.

Tabela 38: Teste de *Fisher* sobre HI₁.

Hipótese de investigação	Variáveis	Valor de prova
HI₁ : Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e o local onde é preparada.	Balanço x Local onde a informação financeira é preparada	0,598
	Demonstração dos resultados x Local onde a informação financeira é preparada	0,764
	Demonstração das alterações no capital próprio x Local onde a informação financeira é preparada	0,612
	Demonstração dos fluxos de caixa x Local onde a informação financeira é preparada	0,117
	Anexo x Local onde a informação financeira é preparada	0,230

A aplicação do teste de *Fisher* pressupõe a transformação prévia da variável “importância atribuída à informação financeira” em variável dicotómica tendo como suporte a mediana. Os resultados obtidos com a aplicação do teste de *Fisher* revelaram não existir evidências estatísticas suficientes

e estatisticamente significativas para afirmar a associação entre a importância atribuída à informação financeira e o local onde esta é preparada (dentro das infraestruturas da empresa ou num gabinete de contabilidade), pois os valores de prova são superiores ao nível de significância assumido (5%). Assim, tendo por base a informação obtida, pode dizer-se que não se corrobora a hipótese de investigação H_{11} .

Estes resultados estão em linha com os apresentados por Bezerra (2012) e Santos (2014), que referem não ter sido possível encontrar evidências estatísticas para afirmar uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e o local onde esta é preparada. Mais, a investigação desenvolvida por Bezerra (2012) permitiu concluir que grande parte da informação financeira disponibilizada pela contabilidade não apresenta qualquer tipo de associação com o local onde é preparada.

Os resultados obtidos divergem, porém, dos apresentados por Nunes e Serrasqueiro (2004) que concluíram pela existência de uma associação positiva entre o local e a importância que é atribuída à informação financeira. Ou seja, a investigação que levaram a cabo permitiu-lhes chegar à conclusão que quando os serviços de contabilidade estão integrados na infraestrutura da empresa os empresários/gestores atribuem uma maior importância à informação financeira. Outros autores têm saído em defesa desta tese, ou seja, da existência de uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e o local onde esta é preparada na medida em que a qualidade da informação financeira varia consoante o local onde é preparada. A informação contabilística que é elaborada dentro das infraestruturas da empresa tende a responder e a ir mais de encontro às necessidades dos seus utilizadores, em particular dos administradores/gestores (Santos, 2014). Posicionamento idêntico já havia sido apresentado por Nunes e Serrasqueiro (2004), ao argumentarem que quando a informação financeira é preparada fora da empresa tem como principal objetivo responder ao cumprimento das obrigações fiscais. Não é possível garantir que a informação financeira corresponda de forma adequada às necessidades dos seus utilizadores se a empresa não dispuser de serviços específicos para o efeito (Santos, 2014). Por sua vez, para Bezerra (2012) as PME que dispõem de um profissional para lhes prestar os serviços de contabilidade dentro das infraestruturas da empresa tendem a perceber melhor a importância da informação financeira para o processo de tomada de decisão.

Na continuação, procedeu-se à aplicação do teste de *Phi* com o objetivo de validar " H_{12} : Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e o custo que as EF portuguesas têm com a sua preparação". Os resultados obtidos constam na Tabela 39.

Tabela 39: Teste de *Phi* sobre *H12*.

Hipótese de investigação	Variáveis	Valor do teste	Valor de prova
H1₂ : Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e o custo que as EF portuguesas têm com a sua preparação.	Balanço x Custo associados com a preparação da informação financeira	0,171	0,168
	Demonstração dos resultados x Custo associados com a preparação da informação financeira	0,241	0,052
	Demonstração das alterações no capital próprio x Custo associados com a preparação da informação financeira	0,097	0,443
	Demonstração dos fluxos de caixa x Custo associados com a preparação da informação financeira	-0,015	0,907
	Anexo x Custo associados com a preparação da informação financeira	0,197	0,148

Para a aplicação do coeficiente de correlação de *Phi* (Tabela 39) foi necessário transformar as variáveis envolvidas em variáveis dicotómicas com a ajuda da mediana. De uma forma genérica, foi obtido pelas cinco demonstrações financeiras um valor de prova superior ao nível de significância assumido de 5%. Atendendo aos resultados obtidos verifica-se que não existem evidências estatísticas suficientes para afirmar que a importância atribuída à informação financeira e o custo que as EF têm com a sua preparação estejam associadas, o que vale por dizer que não se valida a segunda hipótese de investigação.

Estes resultados não estão, no entanto, em sintonia com os apresentados por Ismail e Chandler (2004), citado por Santos (2013), que concluíram que as empresas tendem a produzir somente a informação financeira a que estão obrigadas por lei e que este facto está muito associado à competitividade e ao custo que as empresas têm que suportar com a sua preparação.

Com o objetivo de dar resposta à “*H1₃*: Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e o seu relacionamento com a posição financeira, desempenho e/ou fluxos de caixa”, produziu-se o teste de Fisher. De salientar que para dar resposta a esta hipótese de investigação a mesma é suportada por 3 hipóteses. Os resultados obtidos encontram-se sistematizados na Tabela 40.

Tabela 40: Teste de *Fisher* sobre H_{I3} .

Hipóteses de investigação	Variáveis	Valor de prova
H_{I3a}: Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e o seu relacionamento com a posição financeira.	Balanço x Posição financeira	0,027
	Demonstração dos resultados x Posição financeira	0,009
	Demonstração das alterações no capital próprio x Posição financeira	0,585
	Demonstração dos fluxos de caixa x Posição financeira	1,000
	Anexo x Posição financeira	0,296
H_{I3b}: Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e o seu relacionamento com desempenho.	Balanço x Desempenho	0,308
	Demonstração dos resultados x Desempenho	0,215
	Demonstração das alterações no capital próprio x Desempenho	0,452
	Demonstração dos fluxos de caixa x Desempenho	0,365
	Anexo x Desempenho	1,000
H_{I3c}: Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e o seu relacionamento com os fluxos de caixa.	Balanço x Fluxos de caixa	0,112
	Demonstração dos resultados x Fluxos de caixa	0,498
	Demonstração das alterações no capital próprio x Fluxos de caixa	0,019
	Demonstração dos fluxos de caixa x Fluxos de caixa	<0,001
	Anexo x Fluxos de caixa	0,731

Recorde-se, a este propósito, que o principal objetivo das demonstrações financeiras é o de se apresentarem úteis para um conjunto alargado de utilizadores e com interesses diversos e, nessa circunstância, de proporcionarem informação adequada acerca da posição financeira, do desempenho e das alterações na posição financeira de uma determinada empresa (Almeida, 2012; Fonseca, 2014; Rodrigues, 2011). Neste sentido, considerou-se relevante verificar se as EF utilizam a informação financeira para analisar a posição financeira, o desempenho, os fluxos de caixa da empresa ou ambas.

A análise aos resultados obtidos e apresentados na Tabela 40 permitem concluir que a posição financeira obteve um valor de prova de 0,027 quando relacionada com o balanço e um valor de prova de 0,009 quando relacionada com a demonstração dos resultados o que significa que existem evidências estatísticas suficientes para afirmar, para um nível de significância de 5%, que a análise da posição financeira encontra-se associada ao balanço e à demonstração de resultados. O mesmo já não acontece para a demonstração das alterações no capital próprio, a demonstração dos fluxos de caixa e o anexo, quando relacionados com a posição financeira, tendo estes obtido um valor de prova superior ao nível de significância de 5%. Assim, não existem evidências estatísticas suficientes para afirmar que a posição financeira encontra-se associada à demonstração das alterações no capital próprio, à demonstração dos fluxos de caixa e ao anexo.

Relativamente ao desempenho, este obteve um valor de prova de 0,308 quando relacionado com o balanço, de 0,215 quando relacionado com a demonstração dos resultados, de 0,452 quando relacionado com a demonstração das alterações no capital próprio, de 0,365 quando relacionado com a demonstração dos fluxos de caixa e de 1 quando relacionado com o anexo. Desta forma,

verifica-se que não existem evidências estatísticas suficientes para afirmar, para um nível de significância de 5%, que o desempenho de uma empresa encontra-se associado ao balanço, à demonstração dos resultados, à demonstração das alterações no capital próprio, à demonstração dos fluxos de caixa e ao anexo. Porém, os resultados não deixam de ser surpreendentes relativamente à demonstração dos resultados, enquanto demonstração por excelência do desempenho empresarial. Também aqui, e mais uma vez, acredita-se que o reduzido conhecimento que os inquiridos eventualmente têm em matérias contabilísticas possam ter contribuído para estes resultados.

No entanto, os fluxos de caixa registaram um valor de prova de 0,112 quando relacionado com o balanço, de 0,498 quando relacionado com a demonstração dos resultados e de 0,731 quando relacionado com o anexo. Desta forma, verifica-se que não existem evidências estatísticas suficientes para afirmar, para um nível de significância de 5%, que os fluxos de caixa de uma empresa encontram-se associados ao balanço, à demonstração dos resultados e ao anexo. Um resultado exetável em função da informação que se espera obter de cada demonstração financeira. O mesmo já não acontece para a demonstração das alterações no capital próprio e a demonstração dos fluxos de caixa quando relacionados com os fluxos de caixa da empresa, tendo estes obtido um valor de prova de 0,019 e inferior a 0,001, respetivamente, o que significa que existem evidências estatísticas suficientes para afirmar, para um nível de significância de 5%, que os fluxos de caixa de uma empresa estão associados à demonstração das alterações no capital próprio e à demonstração dos fluxos de caixa, fundamentalmente a esta última.

Todavia, a associação que se procurou estabelecer entre a importância atribuída à informação financeira e a análise da posição financeira, do desempenho e/ou fluxos de caixa, e uma vez que existem valores de prova obtidos inferiores a 5%, pode concluir-se que se confirma parcialmente a hipótese de investigação H1₃.

Atendendo a que a informação acerca da posição financeira de uma empresa é fundamentalmente obtida através do balanço, que a informação acerca do desempenho se obtém através da demonstração dos resultados e que a informação sobre os fluxos de caixa (alterações na posição financeira) é fornecida pela demonstração das alterações no capital próprio e pela demonstração dos fluxos de caixa (Almeida, 2012; Diário da República, 2009; Rodrigues, 2011; Santos, 2014; Silva, 2012), os resultados estão em linha com o exetável no que respeita ao balanço, na medida em que se pode verificar uma associação entre a utilização do balanço e a posição financeira. Não foi, porém, possível estabelecer nenhuma associação entre a importância da demonstração dos resultados com o desempenho, o que causou admiração dado o facto de ser a partir da demonstração dos resultados que se analisa o desempenho da empresa. Verificou-se ainda uma associação entre os fluxos de caixa com a demonstração das alterações no capital próprio e a demonstração dos fluxos de caixa, tal como exetável dado ser através destas duas demonstrações financeiras que se analisam os fluxos de caixa de uma empresa.

Prosseguindo com a utilização do teste de *Fisher* com o objetivo de validar “*H14: Existe uma associação entre o conhecimento dos administradores/gestores quanto à informação financeira preparada pela empresa e a sua respetiva utilização no processo de tomada de decisões*”.

Tabela 41: Teste de *Fisher* sobre *H14*.

Hipótese de investigação	Variáveis	Valor de prova
H14: Existe uma associação entre o conhecimento dos administradores/gestores quanto à informação financeira preparada pela empresa e a sua respetiva utilização no processo de tomada de decisão.	Conhecimento dos administradores/gestores sobre a informação financeira que é preparada pela empresa x Utilização da informação financeira no processo de tomada de decisão	0,357

A tentativa em procurar estabelecer uma associação entre o conhecimento dos administradores/gerentes relativamente à informação financeira que é preparada pela empresa e a utilização que estes fazem dessa mesma informação para suportar e/ou auxiliar o processo de tomada de decisão não é uma questão recente mas também não é uma discussão fechada.

Neste sentido, procurou-se acrescentar algo a esta discussão. Para tornar possível esta análise, recorreu-se à aplicação do teste de *Fisher*, para o que foi necessário transformar a variável “conhecimento dos administradores/gerentes” em variável dicotómica tendo em atenção a mediana. Os resultados obtidos (Tabela 41) com a aplicação do teste de *Fisher* permitem concluir que, atendendo ao facto de o valor de prova ser de 0,357, não existem evidências estatísticas suficientes para afirmar, para um nível de significância de 5%, que o conhecimento dos administradores/gestores quanto à informação financeira que é preparada pela empresa e a sua utilização no processo de tomada de decisão estejam associadas.

Estes resultados estão, de certa forma, em linha com a teoria que a este propósito se apresenta ainda muito vaga ou inconclusiva. Segundo Laureano (2006) e Santos (2014), os administradores/gerentes possuem poucos conhecimentos sobre contabilidade em geral e relativamente aos seus respetivos benefícios para apoiar no processo de gestão. No entanto, os gestores/administradores tendem a utilizar a informação financeira com o propósito de dar cumprimento às obrigações fiscais (Laureano, 2006; Pires & Rodrigues, 2011; Pires, Rodrigues, & Lopes, 2015; Rodrigues, Pires, & Pereira, 2014), se bem que já existem alguns gestores/administradores com noção da importância da informação financeira (Laureano, 2006). Neste sentido, a falta de conhecimentos dos administradores/gerentes pode justificar o facto de estes não a valorizarem e, por isso, não a procurarem nem utilizarem para suportar o processo de tomada de decisões (Stroeher & Freitas, 2008) que se baseiam, de um modo geral, na intuição (Bezerra, 2012; Pires & Rodrigues, 2011; Pires, Rodrigues, & Lopes, 2015; Rodrigues, Pires, & Pereira, 2014) e na experiência (Bezerra, 2012). Desta forma, e atendendo aos resultados obtidos com a aplicação do teste de *Fisher*, pode dizer-se que não se corrobora a hipótese de investigação *H14*.

Continuando com a investigação recorreu-se à aplicação do coeficiente de correlação de *Spearman* com o objetivo de testar HI₅ e HI₆, ou seja, “*Existe uma relação entre a utilização da informação financeira e a estrutura de capitais da empresa*” e se “*Existe uma relação entre a autonomia financeira e a importância atribuída à informação financeira*”, respetivamente. Os resultados obtidos são os que se apresentam na Tabela 42.

Tabela 42: Coeficiente de correlação *Spearman* sobre HI₅ e HI₆.

Hipótese de investigação	Variáveis		Média da frequência com que a informação financeira é utilizada	Média da importância atribuída à informação financeira
HI ₅ : Existe uma relação entre a utilização da informação financeira e a estrutura de capitais da empresa.	Peso relativo dos capitais próprios	Rho	0,034	-0,040
		Valor de prova	0,807	0,772
		n	53	54
HI ₆ : Existe uma relação entre a autonomia financeira e a importância atribuída à informação financeira.	Peso relativo dos capitais alheios	Rho	-0,034	0,040
		Valor de prova	0,807	0,772
		n	53	54

A revisão de literatura efetuada para o desenvolvimento desta investigação permitiu identificar que um dos desafios que as EF mais enfrentam ao longo do seu ciclo de vida são os que decorrem de uma inadequada ou deficiente estrutura de capitais. Desta forma, entendeu-se ser oportuno e relevante averiguar se existe alguma relação entre a estrutura de capitais e a frequência com que estas empresas utilizam a informação financeira, mais concretamente, verificar se quem utiliza a informação financeira possui uma maior autonomia financeira (capitais próprios de 50% ou superior). Poderá ou não ser estabelecida algum tipo de relação entre a existência de uma estrutura de capitais inadequada e uma reduzida ou deficiente utilização da informação financeira, na medida em que às EF estão associadas uma grande taxa de mortalidade (Filho et al., 2010; Silva, Fischer, & Davel, 1999).

No sentido de dar resposta a esta questão, recorreu-se ao teste do coeficiente de correlação *Spearman*, com base no qual se pode constatar que o valor de prova obtido na relação entre a utilização da informação financeira e a estrutura de capitais (capitais próprios e alheios) é de 0,807. Isto significa que não existem evidências estatísticas suficientes para afirmar, para um nível de significância de 5%, que a utilização da informação financeira e a estrutura dos capitais estejam correlacionadas. Desta forma, pode-se dizer que não se corrobora a hipótese de investigação HI₅.

Prosseguindo com a mesma linha de raciocínio, entendeu-se ser igualmente interessante analisar a existência de uma eventual relação entre a autonomia financeira das empresas com a importância que se atribui à informação financeira. Será que as empresas que se encontram em equilíbrio financeiro são as que maior importância conferem à informação financeira ou, pelo contrário, serão as empresas que se encontram em desequilíbrio financeiro e com dificuldades financeiras que mais importância atribui à informação financeira? Os resultados obtidos (Tabela 42) permitiram chegar a um valor de prova de 0,772 relativamente à existência de uma correlação entre a autonomia financeira e a importância atribuída à informação financeira. Como este valor é superior ao nível de

significância definido conclui-se pela não existência de uma relação entre estas variáveis, ou seja, não existem evidências estatísticas suficientes para afirmar que a autonomia financeira (capital próprio igual ou superior a 50%) e a importância atribuída à informação financeira estejam relacionadas. Logo, não se valida a sexta hipótese de investigação.

Para dar resposta à “*HI₇: Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e o ano de fundação da empresa*”, recorreu-se à aplicação do teste de *Fisher*. Os resultados obtidos constam na Tabela 43.

Tabela 43: Teste de *Fisher* sobre HI₇.

Hipótese de investigação	Variáveis	Valor de prova
HI₇: Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e o ano de fundação da empresa.	Balanço x Ano de fundação da empresa	0,598
	Demonstração dos resultados x Ano de fundação da empresa	1,000
	Demonstração das alterações no capital próprio x Ano de fundação da empresa	0,444
	Demonstração dos fluxos de caixa x Ano de fundação da empresa	0,294
	Anexo x Ano de fundação da empresa	0,77

Para aplicar o teste de *Fisher* foi necessário transformar as variáveis “importância atribuída à informação financeira” e “ano de fundação da empresa” em variáveis dicotómicas com recurso à mediana. Os valores de prova obtidos foram superiores ao nível de significância assumido (5%), pode concluir-se que não existem evidências estatísticas suficientes para afirmar que a importância da informação financeira e o ano de fundação da empresa estejam associadas. Deste modo, e perante os resultados obtidos, pode dizer-se que não se corrobora a hipótese de investigação HI₇.

Atendendo à importância da informação financeira em geral (Argenti, 1998) e à sua utilidade para o processo de tomada de decisão, a sua boa utilização é entendida como fator crucial para qualquer empresa (Passos, 2010). Neste sentido, analisar se existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e o ano de fundação da empresa ganha particular relevância e equidade, dada a importância da informação financeira enquanto instrumento de gestão (Borges, Rodrigues, & Rodrigues, 2010; Oliveira, 1997; Passos, 2010), e mais ainda caso se atenda à elevada taxa de mortalidade das EF (Filho et al., 2010; Silva, Fischer, & Davel, 1999). Porém, os resultados obtidos não permitiram enriquecer a teoria a este respeito.

Com o objetivo de testar a hipótese de investigação “*HI₈: Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e a última geração incorporada na empresa*”, produziu-se o teste de *Fisher*. Os resultados obtidos são os que se apresentam na Tabela 44.

Tabela 44: Teste de *Fisher* sobre a H_{I8} .

Hipótese de investigação	Variáveis	Valor de prova
H_{I8} : Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e a última geração incorporada na empresa.	Balanço x Última geração incorporada	0,264
	Demonstração dos resultados x Última geração incorporada	0,749
	Demonstração das alterações no capital próprio x Última geração incorporada	0,031
	Demonstração dos fluxos de caixa x Última geração incorporada	0,585
	Anexo x Última geração incorporada	0,533

Retomando a questão da elevada taxa de mortalidade que recai sobre as EF (Filho et al., 2010; Silva, Fischer, & Davel, 1999), na medida em que o número de EF tende a diminuir com o passar dos anos em resultado da sua baixa esperança de vida (Correia, 2003; Filho et al., 2010; Silva, Fischer, & Davel, 1999), quanto maior é a “última geração incorporada pela empresa” (Bottino-Antonaccio, 2007; Correia, 2003; Martins et al., 2008; Nascimento et al., 2005; Petry & Nascimento, 2009; Silva, Fischer, & Davel, 1999). Ou, ainda, atendendo ao papel que a informação financeira pode representar quando bem utilizada (Argenti, 1998) e de forma oportuna (Passos, 2010), nomeadamente para a sua sobrevivência e continuidade no mercado, entendeu-se ser não só interessante como oportuno analisar a existência de uma eventual associação entre a importância atribuída à informação financeira e a última geração incorporada na empresa.

Os resultados obtidos por aplicação do teste de *Fisher*, para o qual foi necessário transformar as variáveis “importância atribuída à informação financeira” e “última geração incorporada pela empresa” em variáveis dicotómicas recorrendo à mediana. Apenas, se verificou existir uma associação entre a variável demonstração das alterações no capital próprio com a última geração incorporada na empresa, pois obteve-se um valor de prova inferior a 5% ($p\text{-value} = 0,031$). Atendendo que a hipótese de investigação (H_{I8}) engloba as cinco demonstrações financeiras e que a maioria dos valores de provas encontrados são superiores a 5% conclui-se que, apesar de haver associação entre a demonstração das alterações no capital próprio e a última geração incorporada na empresa, de um modo geral, não existem evidências estatísticas suficientes para afirmar, para um nível de significância de 5%, que a importância atribuída à informação financeira e a última geração incorporada na empresa estejam associados. Ou seja, os resultados permitem apenas concluir que se corrobora parcialmente a hipótese de investigação.

Prosseguindo a investigação com a aplicação do teste de *Phi* com o objetivo de validar, respetivamente, as hipóteses de investigação H_{I9} e H_{I10} , ou seja, analisar se “Existe uma associação entre a formação académica dos gerentes ou membros do conselho de administração e a importância atribuída à informação financeira” e se “Existe uma associação entre a formação

acadêmica dos gerentes ou membros do conselho de administração e o local onde é preparada a informação financeira". Os resultados obtidos constam na Tabela 45.

Tabela 45: Teste de *Phi* sobre a H_{I9} e H_{I10} .

Hipótese de investigação	Variáveis	Valor do teste	Valor de prova
H_{I9} : Existe uma associação entre a formação acadêmica dos gerentes ou membros do conselho de administração e a importância atribuída à informação financeira.	Têm ensino superior	-0,195	0,122
	Não têm ensino superior	-0,145	0,251
H_{I10} : Existe uma associação entre a formação acadêmica dos gerentes ou membros do conselho de administração e o local onde a informação financeira é preparada.	Têm ensino superior	-0,078	0,536
	Não têm ensino superior	-0,110	0,382

Também aqui, e uma vez mais, para proceder à aplicação do teste de *Phi* foi necessário calcular a média da importância atribuída à informação financeira e, posteriormente, transformar as variáveis em análise em variáveis nominais dicotômicas. Os resultados encontrados (Tabela 45) permitem constatar que o valor de prova obtido na análise à associação entre a média da importância atribuída à informação financeira e os administradores/gerentes que detêm formação até ao ensino secundário é de 0,251, enquanto o valor de prova obtido para os administradores/gerentes que detêm formação académica acima do ensino secundário é de 0,122. Isto quer dizer que em ambos os casos não existem evidências estatísticas suficientes para afirmar que a formação académica dos gerentes/membros do conselho de administração e a importância atribuída à informação financeira estejam associadas, assumindo um nível de significância de 5%. Os resultados obtidos não permitem corroborar a hipótese de investigação H_{I9} , conclusão que vai de encontro aos estudos apresentados por Bezerra (2012) e Santos (2014), que também concluíram não ser possível estabelecer uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e o nível de escolaridade, mas são contrários aos apresentados por Nunes e Serrasqueiro (2004), que encontram relação entre o nível de formação académica e a importância atribuída à informação financeira.

Por sua vez, no que respeita à análise realizada relativamente a H_{I10} , os resultados obtidos (Tabela 45) a partir do teste aplicado à associação entre o local onde é preparada a informação financeira e a formação académica dos administradores/gerentes apontam para um valor de prova de 0,382 para os que detêm até o ensino secundário, enquanto para os que possuem o ensino superior é de 0,536. Pode, assim, dizer-se que em ambos os casos não existem evidências estatísticas suficientes para afirmar, assumindo um nível de significância de 5%, que a formação académica dos gerentes/membros do conselho de administração e o local onde é preparada a informação financeira estejam associadas. No entanto, os resultados obtidos aparentam mostrar que os administradores/gerentes com ensino superior são menos suscetíveis ao local onde a informação financeira é preparada. Em face destes resultados conclui-se que não se corrobora a hipótese de investigação H_{I10} , o que vai de encontro com as conclusões do estudo desenvolvido por Nunes e

Serrasqueiro (2004), que também concluíram que a formação académica dos administradores/gerentes não tem influência sobre o local onde a informação financeira é preparada.

Em jeito de síntese apresenta-se, na Tabela 46, uma síntese dos resultados obtidos para as hipóteses de investigação levantadas.

Tabela 46: Tabela síntese do resultado obtido para as hipóteses de investigação.

Hipóteses de investigação	Validação da hipótese
HI₁ : Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e o local onde é preparada.	Não validada
HI₂ : Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e o custo que as EF portuguesas têm com a sua preparação.	Não validada
HI₃ : Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e o seu relacionamento com a posição financeira, desempenho e/ou fluxos de caixa.	Validada parcialmente
HI₄ : Existe uma associação entre o conhecimento dos administradores/gestores quanto à informação financeira preparada pela empresa e a sua respetiva utilização no processo de tomada de decisão.	Não validada
HI₅ : Existe uma relação entre a utilização da informação financeira e a estrutura de capitais da empresa.	Não validada
HI₆ : Existe uma relação entre a autonomia financeira e a importância atribuída à informação financeira.	Não validada
HI₇ : Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e o ano de fundação da empresa.	Não validada
HI₈ : Existe uma associação entre a importância atribuída à informação financeira e a última geração incorporada na empresa.	Validada parcialmente
HI₉ : Existe uma associação entre a formação académica dos gerentes ou membros do conselho de administração e a importância atribuída à informação financeira.	Não validada
HI₁₀ : Existe uma associação entre a formação académica dos gerentes ou membros do conselho de administração e o local onde a informação financeira é preparada.	Não validada

A sua análise mostra que das dez hipóteses de investigação levantadas apenas duas foram validadas parcialmente. Neste sentido, não foi possível obter resultados conclusivos de forma a verificar a existência de associação entre:

- A importância atribuída à informação financeira e o local onde esta é preparada (HI₁);
- A importância atribuída à informação financeira e o custo que as EF têm com a sua preparação (HI₂);
- A importância atribuída à informação financeira e o seu relacionamento com o desempenho (HI_{3b});
- O conhecimento dos administradores/gestores quanto à informação financeira preparada pela empresa e respetiva utilização no processo de tomada de decisões (HI₄);
- A utilização da informação financeira e a estrutura de capitais (HI₅);
- A autonomia financeira e a importância atribuída à informação financeira (HI₆);
- A importância atribuída à informação financeira e o ano de fundação da empresa (HI₇);

- A importância atribuída à informação financeira, à exceção da demonstração das alterações no capital próprio, e a última geração incorporada pela empresa (HI₈);
- A formação académica dos gerentes ou membros do conselho de administração e a importância atribuída à informação financeira (HI₉); e
- A formação académica dos gerentes ou membros do conselho de administração e o local onde a informação financeira é preparada (HI₁₀).

Contudo, foi possível validar parcialmente as hipóteses de investigação HI₃ e HI₈, mais concretamente, confirmou-se existir uma associação entre:

- A posição financeira da empresa e a importância atribuída ao balanço e à demonstração dos resultados e entre os fluxos de caixa da empresa e a importância atribuída à demonstração das alterações no capital próprio e à demonstração dos fluxos de caixa (HI_{3a,3c}); e
- A importância atribuída à demonstração das alterações no capital próprio e a última geração incorporada pela empresa (HI₈).

CONCLUSÕES, LIMITAÇÕES E FUTURAS LINHAS DE INVESTIGAÇÃO

Com o presente trabalho de investigação procurou-se dar, ainda que modesto, um contributo para a compreensão do fascinante 'mundo' das EF, quer pelo peso significativo que estas empresas têm na economia nacional quer, ainda, por existir um conjunto de temáticas muito pouco exploradas, em particular no que respeita à utilidade que a informação financeira representa ou pode vir a representar para o sucesso destas empresas e, nesse alinhamento, qual a importância que estas lhe vêm atribuindo. Na verdade, o facto de esta problemática ter sido muito pouco estudada em Portugal e as EF terem um peso significativo na economia nacional constituem o principal fator de motivação quando não mesmo o elemento determinante para a escolha do tema em torno do qual se desenvolveu esta investigação.

Neste sentido, e assumindo, por um lado, a inquestionável importância das EF e o papel da informação financeira para o desenvolvimento da atividade dos negócios em geral e, por outro, a reduzida ou incipiente investigação existente em Portugal relativamente a esta problemática decidiu-se procurar averiguar qual a importância da informação financeira no processo de tomada de decisão nas EF portuguesas, ou seja, analisar o papel e importância da contabilidade no processo de decisão nas EF em Portugal, sendo este o principal objetivo do presente estudo.

Deste modo, efetuou-se uma revisão da literatura com o objetivo de conhecer o estado da arte e, a partir dele, desenvolver a reflexão necessária para levantar as hipóteses de investigação que nortearam todo a investigação empírica. Da revisão da literatura pôde-se concluir que:

- Ainda que não se possa falar propriamente da existência de diferentes conceitos, a discussão sobre o que é uma empresa familiar ainda não está completamente fechada. Na verdade, é possível encontrar na literatura diferentes definições para EF, ainda que a mais consensual, no momento, seja a que considera os três seguintes critérios: propriedade, direção e família (modelo dos três círculos);
- Num ambiente globalizado, como o que se vive, as empresas encontram-se mais expostas e pressionadas e a terem de se adaptar às constantes mudanças. As EF não constituem uma exceção. Na verdade, dada às suas particularidades, estas empresas enfrentam situações únicas e vêm sendo caracterizadas por uma elevada taxa de mortalidade, sendo poucas as que conseguem atingir a terceira ou mais gerações;
- A inversão desta situação impõe mudanças aos mais variados níveis, de entre as quais se encontram as relacionadas com a necessidade de a gestão passar a ser mais profissional e, nessa circunstância, o processo de tomada de decisão mais apoiado e fundamentado;
- A utilização da informação de qualidade, no momento certo (tempestiva), e na proporção adequada assume, acredita-se, um papel crucial para o sucesso destas empresas. Preparar e facultar aos seus utilizadores um conjunto de informação que traduza de forma apropriada a sua posição financeira e os seus resultados, não só auxilia na gestão como

credibiliza a informação e dá maior segurança aos agentes económicos que com ela interagem;

- Consequentemente, a informação financeira (vulgo contabilidade) surge, neste contexto, como um poderoso instrumento de gestão que tem como principal intuito auxiliar na melhoria da eficiência e eficácia de uma empresa.

O trabalho empírico desenvolvido, com recurso à aplicação de um conjunto de testes com o objetivo de reforçar estas conclusões e, fundamentalmente, de enriquecer a teoria suportada num conjunto de fontes empíricas disponíveis, levou a concluir pela não presença de evidências estatísticas suficientes para afirmar a existência de associação entre:

- A importância atribuída à informação financeira e o local onde esta é preparada;
- A importância atribuída à informação financeira e o custo que as EF têm com a sua preparação;
- A importância atribuída à informação financeira e o seu relacionamento com o desempenho;
- O conhecimento dos administradores/gestores quanto à informação financeira preparada pela empresa e respetiva utilização no processo de tomada de decisões;
- A utilização da informação financeira e a estrutura de capitais;
- A autonomia financeira e a importância atribuída à informação financeira;
- A importância atribuída à informação financeira e o ano de fundação da empresa;
- A importância atribuída à informação financeira, à exceção da demonstração das alterações no capital próprio, e a última geração incorporada pela empresa;
- A formação académica dos gerentes ou membros do conselho de administração e a importância atribuída à informação financeira; e
- A formação académica dos gerentes ou membros do conselho de administração e o local onde a informação financeira é preparada.

E a confirmar pela existência de evidências estatísticas suficientes que apontam para uma associação entre:

- A posição financeira da empresa e a importância atribuída ao balanço e à demonstração dos resultados e entre os fluxos de caixa da empresa e a importância atribuída à demonstração das alterações no capital próprio e à demonstração dos fluxos de caixa; e
- A importância atribuída à demonstração das alterações no capital próprio e a última geração incorporada pela empresa.

Conclui-se, ainda, que:

- As EF atribuem muita importância ao balanço, à demonstração dos resultados e ao anexo, enquanto que à informação financeira contida na demonstração das alterações no capital próprio e na demonstração dos fluxos de caixa a classificam como de importância moderada. Com isto, verifica-se que as demonstrações financeiras melhor classificadas são as comuns ou de elaboração obrigatória, independentemente do referencial contabilístico aplicável;
- As EF utilizam muitas vezes a informação financeira para avaliar os impactos financeiros, para apoiar na gestão corrente, para tomarem decisões de investimento e para cumprir com as obrigações fiscais, sendo relativamente a esta última onde se encontra a maior evidência;
- A forma como os gerentes/administradores tendem a encarar a informação financeira é como uma ferramenta necessária para atender às exigências fiscais e como suporte ao processo de tomada de decisão. Assim, verifica-se que existe uma forte presença da utilização da informação financeira para o cumprimento das obrigações fiscais;
- Não foi possível identificar um padrão de comportamento relativamente à importância atribuída à informação financeira em função da dimensão nem relativamente às demonstrações financeiras preparadas em função do normativo ou referencial contabilístico adotado ou do setor de atividade;
- Não se verificou existir coerência relativamente à opinião manifestada pelos gerentes/administradores no que respeita aos custos a suportar com a preparação da informação financeira. De referir, a este propósito, que para as duas questões onde se procurou medir este efeito se obtiveram resultados divergentes (ver Tabelas 18 e 24).

De referir, contudo, e à semelhança de qualquer investigação, que este estudo não está isento de críticas e limitações, que pensa-se poderem vir a ser colmatadas em trabalhos futuros. A este respeito destacam-se as limitações que decorrem da escassez de fontes de informação disponíveis sobre este assunto, da inexistência de uma única definição de EF razoavelmente aceite e capaz de permitir estabelecer a comparação dos resultados obtidos nas diversas investigações e, por fim, mas não menos importante, as que se prendem com as dificuldades em obter colaboração por parte das EF para a realização da investigação. De salientar ter-se encontrado muita resistência e alguma relutância no acesso à informação, nomeadamente o total do volume de negócios e do balanço, e nas respostas ao questionário, com os consequentes efeitos ao nível da dimensão da amostra.

Como linhas de investigação futura apresenta-se a possibilidade de se analisar como funcionam os sistemas de recompensa dos gestores/administradores nestas empresas e respetivas penalizações, qual a sua responsabilidade social empresarial e imagem que têm e que gostariam de fazer passar e qual o contributo ou papel da contabilidade nesse contexto.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abatti, G. (2004). *Avaliação da informação contábil como instrumento da gestão das micro e pequenas empresas*. Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina.
- Albuquerque, F., Quirós, J., & Justino, M. (2013). A utilidade da informação financeira: Estudo empírico sob perspectiva dos preparadores da informação financeira em Portugal. *XIV Congresso Internacional de Contabilidade e Auditoria*. Lisboa.
- Alexander, D., Britton, A., & Jorissen, A. (2003). *International Financial Reporting and Analyze*. Londres: Thomson Learning.
- Almeida, A. (2010). *Profissionalização em empresas familiares: os desafios da implementação de mecanismos de governança corporativa numa empresa do setor de transportes*. Belo Horizonte: Universidade FuMEC/FACE.
- Almeida, R. (2012). *SNC Legislação*. ATF - Edições Técnicas.
- Alves, E. (2005). *O sistema de informação contábil como instrumento de gestão no terceiro setor*. Florianópolis, Universidade Federal de Santa Catarina.
- Alves, F., & Mendonça, C. (2013). *Empresa familiar: Um negócio que se adapta ao século 21*. Brasil: PwC.
- Andrade, D., Lima, J., Antonialli, L., & Filho, G. (2013). Estudo dos fatores que determinam a formação do capital social familiar em empresas familiares na região sul de Minas Gerais. *Revista de Administração*, 48(3), 426-439.
- Anjos, L. (2009). *Um estudo sobre a percepção dos gestores de micro e pequenas empresas acerca da utilização da contabilidade para obtenção de financiamento*. Recife: Universidade Federal de Pernambuco.
- APEF (2008). *Estatutos da Associação Portuguesa das Empresas Familiares*. Consultado a 29 de julho de 2015, de APEF: <http://foreigners.textovirtual.com/apef/estatutos.pdf>
- APEF (2015a). *A Associação das Empresas Familiares*. Consultado a 07 de agosto de 2015, de Empresas Familiares: <http://www.empresasfamiliares.pt/quem-somos>
- APEF (2015b). *A Associação das Empresas Familiares*. Consultado a 07 de agosto de 2015, de Empresas Familiares: <http://www.empresasfamiliares.pt/o-que-e-uma-empresa-familiar?article=291-desafios-colocados-as-empresas-familiares>
- APEF (2015c). *A Associação das Empresas Familiares*. Consultado a 07 de agosto de 2015, de Empresas Familiares: <http://www.empresasfamiliares.pt/faq>
- Argenti, P. (1998). *MBA Intensivo: Guia de Referência*. Linda-a-Velha: Abril Controljournal.

- Bezerra, D. (2012). *Um estudo sobre a percepção de gestores de médias empresas da região metropolitana de Recife sobre a utilização e importância das informações contábeis no processo de tomada de decisão*. Recife: Universidade Federal de Pernambuco.
- Bird, B., Welsch, H., Astrachan, J., & Pistrui, D. (2002). Family Business Research: The Evolution of an Academic Field. *Family Business Review*, XV(4), 337-350.
- Borba, J., Martendal, T., & Murcia, F. (2006). Analisando a utilização da contabilidade nas empresas familiares de pequeno porte de Santa Catarina: um estudo múltiplo de casos. *Revista Catarinense da Ciência Contábil*, 5(14), 9-22.
- Borges, A., Rodrigues, A., & Rodrigues, R. (2010). *Elementos de Contabilidade Geral* (25ª ed.). Áreas Editora.
- Borges, L., Silva, M., & Junior, V. (2013). Modelos de gestão utilizados pela empresa familiar: Madeireira Piranguinhense situada no Sul de Minas Gerais. *Encontro Científico Sul Mineiro de Administração, Contabilidade e Economia*. Itajubá - Brasil.
- Borges, L., Silva, M., & Júnior, V. (2014). Análise da Visão Estratégica no Processo de Duas Micro Empresas Familiares, Situada no Sul de Minas Gerais. *VIII Encontro de Estudos em Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*. Goiânia - Brasil.
- Bottino-Antonaccio, C. (2007). *Empresas Familiares: uma compreensão sistêmica*. Rio de Janeiro: Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.
- Brêtas, E., Soares, E., & Brandão, R. (2011). A Perspectiva das Empresas familiares no Processo de Transição para Seus Sucessores na Cidade de Lajinha/mg. *VIII Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia*. Consultado a 20 de março de 2015, de <http://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos11/60214763.pdf>
- Cañibano, L., & Mora, A. (2000). Evaluating the statistical significance of "de facto" accounting harmonization: a study of European global players. *The European Accounting Review*, 9(3), 349-369.
- Centurion, J., & Viana, J. (2007). Empresa familiar, suas vantagens, desvantagens e desafios: o caso da empresa Recuperadora Bras Soldas Ltda. Brasil. Consultado a 20 de março de 2015, de http://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos07/1162_1162_gestao%20de%20empresas%20familiares.pdf
- Choi, F., Frost, C., & Meek, G. (1999). Internayonal Accounting. *The International Journal of Accounting*, 34(4), 617-621.
- Coelho, A. (2002). Aspectos críticos numa empresa familiar - Estudo de um caso. *Gestin*(1), 51-64.
- Correia, T. (2003). *Determinantes da estrutura de capital das empresas familiares portuguesas*. Faro: Universidade do Algarve.

- Costa, A., Rio, F., & Rio, J. (2011). *50 perguntas essenciais sobre empresas familiares* (1ª ed.). Vida Económica.
- Dantas, E. (2013). *A importância da pesquisa para a tomada de decisões*. Consultado a 03 de abril de 2015, de Biblioteca on-line de ciências da comunicação: <http://www.bocc.ubi.pt/pag/dantas-edmundo-2013-importancia-pesquisa-tomada-decisoes.pdf>
- Dechow, P., Sloan, R., & Sweeney, A. (1995). Detecting Earnings Managements. *Accounting Review*, 70(2), 193-225.
- Diário da República (2009). *Diário da República, 2.ª série — N.º 173 — 7 de Setembro de 2009*. Consultado a 02 de setembro de 2015, de http://www.cnc.min-financas.pt/pdf/SNC/Aviso_15652_2009_EC.pdf
- Empresas & Negócios (2014). *Empresas familiares rondam 70% do total de empresas*. Empresas Familiares. Consultado a 27 de agosto de 2015, de <http://foreigners.textovirtual.com/empresas-familiares/62/129294/empresas-e-negocios-25-mar.pdf>
- Empresas Familiares (2015a). Debater a sucessão nos negócios de cariz familiar. *Jornal de Notícias*. Consultado a 16 de agosto de 2015, de <http://empresasfamiliares.jn.pt/2015/07/03/debater-sucessao-nos-negocios-de-cariz-familiar/>
- Empresas Familiares (2015b). "Empresas familiares são motores de dinamismo". *Jornal de Notícias*. Consultado a 16 de agosto de 2015, de <http://empresasfamiliares.jn.pt/2015/07/08/empresas-familiares-sao-motores-de-dinamismo/>
- Empresas Familiares (2015c). Entrevista com Miguel Ángel Gallo, especialista em empresas familiares. *Jornal de Notícias*. Consultado a 16 de Agosto de 2015, de <http://empresasfamiliares.jn.pt/2015/07/09/entrevista-com-miguel-angel-gallo-especialista-em-empresas-familiares/#prettyPhoto>
- Fernandes, A., & Ussman, A. (2012). Capacidade de aprendizagem das empresas familiares. *XXIIª Jornadas Luso-Espanholas de Gestão Científica*. Vila Real - Portugal.
- Ferreira, A. (2008). *A divulgação de informação sobre capital intelectual em Portugal*. Porto: Universidade do Porto.
- Filho, O., Nascimento, J., Borges, G., Soares, K., Moraes, A., & Teixeira, E. (2010). Gestão Financeira em Micro Empresas Familiares: um Estudo na Indústria Moveleira de Santa Cruz de Minas - MG. *VII Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia*. Consultado a 20 de março de 2015, de http://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos10/522_522_Artigo_Gestao%20Financeira_Final.pdf

- Fonseca, A. (2014). *A Utilidade da Demonstração de Fluxos de Caixa na Óptica dos Técnicos Oficiais de Contas*. Porto: Instituto de Contabilidade e Administração do Porto.
- Freitas, E., & Barth, M. (2011). Profissionalização da gestão nas empresas familiares: estagnar ou inovar? *Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional*, 7(3), 158-185.
- Gallo, M., & Ribeiro, V. (1996). *A gestão das Empresa Familiares*. Lisboa: Cadernos Iberconsult.
- Garbeti, A., Terrin, A., Bigoni, M., & Bueno, M. (2008). *Empresa familiar: competências e perspectivas*. Presidente Prudente: Faculdade de Ciências Econômicas e Administrativas de Presidente Prudente.
- Gomes, R. (2005). *Reorganização empresarial - a empresa familiar (um modelo)*. Porto: Faculdade de Direito da Universidade do Porto.
- Grzybovski, D., Boscarin, R., & Migott, A. (2002). Estilo Femenino de Gestão em Empresas Familiares Gaúchas. *Revista de Administração Contemporânea*, 6(2), 185-207.
- Guerreiro, M. (1996). *Famílias na Actividade Empresarial: PME em Portugal (1ª ed.)*. Oeiras: Celta Editora.
- Hill, M., & Hill, A. (2002). *Investigação por questionário*. Edições Sílabo.
- INE (2014). Empresas em Portugal 2012. *Instituto Nacional de Estatística*, 1-61.
- INE (2015). Empresas em Portugal 2013. *Instituto Nacional de Estatística*, 1-56.
- Laureano, A. (2006). *A importância da contabilidade como meio de informação no processo decisório das micro e pequenas empresas*. Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina.
- Leal, J. (2011). *Empresas Familiares - reflexão sobre o seu governo e sucessão*. Lisboa: Católica Lisbon School of Business and Economics.
- Leone, N. (1992). A sucessão em pequena e média empresa comercial na região de João Pessoa. *Revista de Administração*, 27(3), 84-91. Consultado a 29 de Agosto de 2015, de http://www.rausp.usp.br/busca/artigo.asp?num_artigo=414
- Lethbridge, E. (1997). Tendências da Empresa Familiar no Mundo. *Revista do BNDES*(7), 185-200. Consultado a 03 de novembro de 2015, de https://www.google.pt/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiy7a7P6KDJAhVCThQKHUjJAs0QFggpMAE&url=https%3A%2F%2Fweb.bndes.gov.br%2Fbib%2Fjspui%2Fbitstream%2F1408%2F869%2F4%2FRB%252007_completa_BD.PDF&usg=AFQjCNGwkDVuX_x8SvCyNr
- Lima, W. G. (Março de 2000). A importância da contabilidade na economia das empresas. *Economia & Pesquisa*, 2(2), 79-93.

- Lopes, J. (2014). *Gestão de Pequenas e Médias Empresas: Importância da Informação Financeira na Tomada de Decisão. Estudo de Caso: PME's na Cidade da Praia*. Santiago: Universidade Jean Piaget de Cabo Verde.
- Martins, A., Maccari, E., Campanário, M., & Almeida, M. (2008). Empresa familiar e as dificuldades enfrentadas pelos membros da terceira geração. *Revista de Ciências da Administração*, 10(22), 30 -54.
- Matos, A., Sêro, S., & Correia, T. (2007). A estrutura de propriedade como determinante da estrutura de capital - aplicação prática nas empresas familiares portuguesas. *Dos Algarves*(16), 56-62.
- Mealha, C. (2011). *Internacionalização de pequenas e médias empresas familiares: um contributo à compreensão das potencialidades e limitações destas empresas num processo de expansão internacional*. Lisboa: Universidade Técnica de Lisboa.
- Monitor Digital (2014). *58% das empresas familiares não têm acesso ao crédito*. Consultado a 30 de agosto de 2015, de Monitor Mercantil: <http://www.monitormercantil.com.br/index.php?pagina=Noticias&Noticia=162800&Categoria=CONJUNTURA>
- Moreira, R., Encarnação, L., Bispo, O., Angotti, M., & Colauto, R. (2013). *A importância da informação contábil no processo de tomada de decisão nas micro e pequenas empresas*. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 10(19), 119-140.
- Nascimento, A., Kreisig, D., Springer, F., & Petry, L. (2005). Um estudo sobre o modelo de gestão das empresas familiares. *IX Congresso Internacional de Custos*.. Florianópolis - Brasil.
- Nascimento, A., Petry, L., Kreisig, D., & Springer, F. (2006). Um Estudo sobre o Modelo de Gestão e o Processo Sucessório em Empresas Familiares. *30º Encontro da ANPAD*. Salvador - Brasil.
- Neves, J. (2001). A sucessão na empresa familiar: a estrutura de governo e o controlo do capital. *Conferência de Finanças*. Açores: Universidade dos Açores.
- Nobes, C., & Parker, R. (2008). *Comparative International Accounting*. Londres: Prentice Hall.
- Nogueira, L., & Machado, H. (2005). A inserção da empresa familiar no contexto regional paranaense: o caso do restaurante familiar. *Caderno de Administração*, 13(2), 72-81.
- Nunes, L., & Serrasqueiro, Z. (2004). A informação contabilística nas decisões financeiras das pequenas empresas. *Revista Contabilidade & Finanças*(36), 87-96.
- Oliveira, A. (1997). *Contabilidade Geral e Financeira* (3ª ed.). Lisboa: Rei dos Livros.
- Pamplona, E., Magro, C., & Silva, T. (2015). A estrutura de capital e o desempenho econômico de empresas familiares do Brasil e de Portugal. *IX Congresso anpcont*. Curitiba - Brasil.

- Passos, Q. (2010). *A importância da Contabilidade no Processo de Tomada de Decisão nas Empresas*. Consultado a 05 de abril de 2015, de LUME: <http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/25741/000751647.pdf?sequence=1>
- Paulo, D. (2009). *Empresas familiares em Portugal: "sucessão competente"*. Lisboa: Universidade Técnica de Lisboa.
- Petry, L., & Nascimento, A. (2009). Um estudo sobre o modelo de gestão e o processo sucessório em empresas familiares. *Revista Contabilidade & Finanças*, 20(49), 109-125.
- Pires, A., & Rodrigues, F. (2011). As características do tecido empresarial determinam necessidades específicas e definem um utilizador padrão para a informação financeira: evidência empírica. *XXI Jornadas Hispano-Lusas de Gestão Científica*. Córdoba - Espanha.
- Pires, A., Rodrigues, F., & Lopes, M. (2015). Os Impostos Diferidos no Balanço: Estudo de caso. *XXV Jornadas Hispano-Lusas de Gestão Científica*. Ourense - Espanha.
- Radebaugh, L., & Gray, S. (1993). *International accounting and multinational enterprises*. New York: John Wiley & Sons.
- Rodrigues, F., Pires, A., & Pereira, H. (2014). A definição das políticas contabilísticas e a sua relação com as principais forças da envolve: uma interpretação e alguma evidência sobre a influência que é exercida pela fiscalidade. *XXIV Jornadas Hispano-Lusas de Gestão Científica*. Leiria - Portugal.
- Rodrigues, J. (2011). *Sistema de Normalização Contabilística Explicado*. Porto Editora.
- Santos, A. (2012). A importância da contabilidade na administração da micro e pequena empresa. *Revista Conteúdo*, 2(1), 38-43.
- Santos, M. (2014). *A relevância e utilidade das demonstrações financeiras - a perceção dos gestores das PME*. Lisboa: Instituto Politécnico de Lisboa.
- Santos, S. (2013). *A divulgação de informação financeira no relato intercalar: uma análise às entidades cotadas no PSI geral*. Lisboa: Instituto Politécnico de Lisboa.
- Scholes, M., Wilson, G., & Wolfson, M. (1990). Tax planning, regulatory capital planning and financial reporting strategy for commercial banks. *Review of Financial Studies*(2), 625-650.
- Seabra, F. (2010). *Ensino Básico: Repercussões da Organização Curricular por Competências na Estruturação das Aprendizagens Escolares e nas Políticas Curriculares de Avaliação*. Braga: Universidade do Minho.
- Sebastião, J. (2014). *Análise das demonstrações financeiras como fator determinante na tomada de decisão: Estudo de caso de entidades angolanas*. Setubál: Instituto Politécnico de Setubál.

- Sena, D. C., Santos, E. R., & Trzaskos, J. L. (2013). Gerenciamento de custos em empresas familiares de pequeno e médio porte: desafios e dificuldades. *Revista das Faculdades Santa Cruz*, 9(1), 5-16.
- Silva, E. (2012). *As Novas Demonstrações Financeiras: Empresas Comerciais e Bancárias*. Porto: Vida Económica.
- Silva, J., Fischer, T., & Davel, E. (1999). Organizações familiares e tipologias de análise: o caso da organização Odebrecht. *Encontro ANPAD*. Foz do Iguaçu - Brasil. Consultado a 20 de Março de 2015, de http://www.anpad.org.br/diversos/trabalhos/EnANPAD/enanpad_1999/ORG/1999_ORG42.pdf
- Silva, M. (2010). *Utilidade da informação contábil para tomada de decisões: Um estudo sobre a percepção dos gestores de micro e pequenas empresas da Grande João Pessoa*. João Pessoa: Programa Multi-Institucional e Inter-Regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da UnB/UFPB/UFRN.
- Stroeher, A. M., & Freitas, H. (2008). O uso das informações contábeis na tomada de decisão em pequenas empresas. *Revista de Administração - eletrônica*, 1(1), 1-25.
- Tua, J. (1998). El derecho contable: Una realidad de nuestros días. *VII Jornadas de Contabilidade e Auditoria. I*. Coimbra - Portugal.
- Ussman, A. (2004). *Empresas Familiares* (1ª ed.). (M. Robalo, Ed.) Lisboa: Edições Sílabo.
- Villax, P. (s.d.). *Associação Portuguesa das Empresas Familiares*. Obtido em 25 de Janeiro de 2015, de APEF: <http://www.empresasfamiliares.pt/mensagem-do-presidente>
- Watts, R., & Zimmermann, J. (1979). The Demand for and Supply of Accounting Theories: The Market for Excuses. *The Accounting Review*, 54(2), 273-305.

ANEXOS

ANEXO I - DEFINIÇÕES DE EF

Tabela I.1: Definições apresentadas por diversos autores (cont.).

Autores	Definição	Fonte
Gaj (1990)	São aquelas que foram iniciadas por um membro da família que as passou ou tem intenção de passar com base no fator da hereditariedade.	Leone (1992)
Lodi (1986)	São aquelas em que a sucessão da gestão está ligada ao fator hereditário e onde os valores institucionais da empresa identificam-se com um sobrenome de família ou com a figura de um fundador.	Leone (1992)
Lodi (1998)		Petry & Nascimento (2009)
Leone (1991)	São aquelas que são iniciadas por um membro da família e onde os membros da família participam no capital e/ou na gestão da empresa. Sendo que os valores institucionais identificam-se com um sobrenome de família ou com a figura do fundador e a sucessão está ligada ao fator hereditário.	Martins, Maccari, Campanário, & Almeida (2008)
Leone (1992)		Leone (1992)
Bernhoeft (1989)	São aquelas onde a sua origem e sua história estão ligadas a uma família ou aquela que mantém membros da família na gestão dos negócios.	Silva, Fischer, & Davel (1999); Sena, Santos, & Trzaskos (2013)
Bernhoeft (1991)		Nascimento, Kreisig, Springer, & Petry (2005)
Lodi (1993)	São aquelas em que os valores institucionais se identificam com um sobrenome da família ou com a figura do fundador.	Silva, Fischer, & Davel (1999)
Gersick et al. (1997)	São aquelas em que o capital da empresa pertencem à família.	Silva, Fischer, & Davel (1999)
Tagiuri e Davis (1996)	São aquelas onde dois ou mais membros da família influenciam a gestão dos negócios através da existência de laços de familiares e do controlo do capital.	Silva, Fischer, & Davel (1999)
Donelley (1964)	São aquelas que se encontram identificadas há pelo menos duas gerações com uma família, sendo que estas exercem influência sobre as políticas da empresa e nos interesses e objetivos da família. Esta influência deve-se ao fator hereditário, ao envolvimento de membros da família na gestão da empresa, aos principais valores institucionais da firma estarem identificados e influenciados com a família e à posição familiar que o membro da família detém.	Silva, Fischer, & Davel (1999)
Barry (1975) apud Déry et al. (1993)	São aquelas em que o capital pertence aos membros de uma única família.	Silva, Fischer, & Davel (1999)
Barnes, Hershon apud Déry (1993)	São aquelas em que o capital é detido por um indivíduo ou membros de uma família.	Silva, Fischer, & Davel (1999)

Tabela I.1: Definições apresentadas por diversos autores (cont.).

Autores	Definição	Fonte
Dyler citado por Chrisman et al. (1996)		Correia (2003)
Dyler citado por Martins (1999)	São aquelas em que a relação família e empresa influencia as decisões de capital e de gestão.	Coelho (2002)
Dyer (1983) apud Déry et al. (1993)		Silva, Fischer, & Davel (1999)
Silva, Fischer e Davel (1999)	São aquelas em que o capital da empresa pertence à família e que a sucessão é determinada pela mesma. Existe influência por parte da família nas políticas de gestão da empresa e os seus valores são influenciados ou identificados com a família.	Silva, Fischer, & Davel (1999); Nogueira & Machado (2005)
Sena, Santos e Trzaskos (2013)	São aquelas que foram iniciadas por uma ou mais famílias, e que se encontram ligadas à família por mais de duas gerações.	Silva, Fischer, & Davel (1999)
Donnelley (1967)		Nogueira & Machado (2005); Martins, Maccari, Campanário, & Almeida (2008)
Donnelley (1964)	São aquelas que se encontram ligadas com uma família há pelo menos duas gerações ou mais, e que a existência das relações familiares exerçam influência sobre as políticas empresariais os interesses e objetivos da família.	Borges, Silva, & Júnior (2014); Borges, Silva, & Júnior (2013)
Ricca (1998)		Martins, Maccari, Campanário, & Almeida (2008)
Chadler apud Church (1996)		Silva, Fischer, & Davel (1999)
Lanzana e Constanzi (1999)	São aquelas em que a maioria do capital e a gestão é da posse dos membros da família.	Nogueira & Machado (2005)
Oliveira (1999)	São aquelas em que a sucessão da gestão é feita com base no fator da hereditariedade de uma ou mais famílias.	Nogueira & Machado (2005)
Lanzana (1999)		Borges, Silva, & Júnior (2014)
Lanzana e Constanzi (1999)		Nogueira & Machado (2005)
Petry e Nascimento (2009)	São aquelas em que um ou mais membros da família detêm a gestão da empresa e que possuem uma parte significativa do capital da empresa.	Petry & Nascimento (2009)
Nascimento, Kreisig, Springer e Petry (2005)		Nascimento, Kreisig, Springer, & Petry (2005)

Tabela I.1: Definições apresentadas por diversos autores (cont.).

Autores	Definição	Fonte
Moreira Júnior (1999)	São aquelas em que a maioria do capital e gestão da empresa estão na posse de uma ou mais famílias. E existe envolvimento de pelo menos dois membros da família no negócio, principalmente na gestão.	Nascimento, Kreisig, Springer, & Petry (2005)
Vidigal (1996)	São aquelas em que a sucessão do capital é realizada tendo em atenção o fator hereditário.	Martins, Maccari, Campanário, & Almeida (2008)
Albi (1994)	São aquelas cujo principal objetivo é a criação de riqueza mediante a produção de bens e serviços, sob a gestão, responsabilidade e controlo do empresário que a criou. Sendo que o empresário assume o capital da empresa em seu nome ou em representação de um consenso familiar.	Martins, Maccari, Campanário, & Almeida (2008)
Leal (2011)	São aquelas em que os detentores de capital têm a possibilidade de determinar o futuro da empresa (restringindo as políticas da empresa). Sendo que o capital/direção da empresa deve-se manter na posse das gerações seguintes.	Leal (2011)
Gallo e Ribeiro (1996)	São aquelas onde existe uma relação entre a família e a empresa.	Gallo & Ribeiro (1996)
Carsud (1996)	São aquelas onde os membros da família possuem o capital e onde existe influência por parte dos membros da família na gestão do negócio.	Filho, Nascimento, Borges, Soares, Moraes, & Teixeira (2010)
Davis (2001)		Leal (2011)
Barry (1999)	São aquelas que são controladas por uma única família.	Filho, Nascimento, Borges, Soares, Moraes, & Teixeira (2010)
Lansberg, Perrow e Rogolsky (1988)	São aquelas em que os membros da família detêm o controlo da empresa através da sua percentagem de capital.	Filho, Nascimento, Borges, Soares, Moraes, & Teixeira (2010)
Gallo e Sveen (1991)	São aquelas em que os membros de uma única família detêm a maioria do capital e o controlo total. Existe ainda o envolvimento dos membros da família na gestão do negócio.	Filho, Nascimento, Borges, Soares, Moraes, & Teixeira (2010); Borges, Silva, & Júnior (2014); Borges, Silva, & Júnior (2013)
Ward (1989)		Filho, Nascimento, Borges, Soares, Moraes, & Teixeira (2010)
Ward (1987) citado por Chrisman et al. (1996)	São aquelas onde a gestão e o capital são transferidas para a próxima geração da família.	Correia (2003)

Tabela I.1: Definições apresentadas por diversos autores (cont.).

Autores	Definição	Fonte
Stern (1996)	São aquelas onde os membros de uma ou duas famílias são os proprietários e gestores do negócio.	Filho, Nascimento, Borges, Soares, Moraes, & Teixeira (2010)
Handler (1989)	São aquelas onde existe influência e envolvimento de membros da família na gestão do negócio.	Filho, Nascimento, Borges, Soares, Moraes, & Teixeira (2010); Borges, Silva, & Júnior (2014); Borges, Silva, & Júnior (2013)
Bork (1986)	São aquelas que foram fundadas por um membro da família e que foram transmitidas, ou espera-se que sejam transmitidas, aos seus descendentes. Sendo que estes possuíram o capital e o controlo da empresa. Existe ainda o envolvimento por parte dos membros da família no negócio.	Filho, Nascimento, Borges, Soares, Moraes, & Teixeira (2010)
Oliveira (2010)	São aquelas que foram fundadas por uma ou mais famílias e onde existe uma forte relação entre a família e a empresa. Sendo que a sucessão da gestão é caracterizada pelo fator hereditário.	Ferreira e Ribeiro (2012)
Guerreiro (1996)	São aquelas onde existem laços familiares entre todos ou alguns os sócios.	Coelho (2002)
Litz (1995)	São aquelas onde o capital e a gestão encontram-se concentradas numa família e onde se fomenta as relações entre a família e a empresa.	Correia (2003)
Moreira Júnior e Bortoli Neto (2007)	São aquelas em que a maioria do capital e a gestão estão na posse de uma ou mais famílias. Devendo ainda existir o envolvimento dos membros da família no negócio.	Brêtas, Soares, & Brandão (2011)
Borges, Silva e Júnior (2014)	São aquelas em que o capital e a gestão estão na posse dos membros da família.	Borges, Silva, & Júnior (2014)
Kets de Vries (1997)	São aquelas que são geridas por uma família.	Borges, Silva, & Júnior (2014)
Telo (2001)	São aquelas que são geridas por uma família e onde existe uma relação entre a empresa e a família.	Borges, Silva, & Júnior (2014)
Babicky (1987)	São aqueles pequenos negócios começados por uma ou poucas pessoas que tiveram uma ideia e que trabalharam muito para a desenvolver, tendo conseguido, normalmente com capitais limitados, crescer e manter a maioria do capital na sua posse.	Borges, Silva, & Júnior (2014); Borges, Silva, & Júnior (2013)
Churchill e Hatten (1993)	São aquelas em que o capital será transferido para um membro da família sucedendo-se, assim, ao anterior.	Borges, Silva, & Júnior (2014)

Tabela I.1: Definições apresentadas por diversos autores (cont.).

Autores	Definição	Fonte
Leach et al. (1990)	São aquelas em que uma ou mais famílias detêm mais de 50% das ações que dão direito a voto e/ou efetivamente o capital da empresa e/ou detêm uma participação significativa na gestão do negócio.	Borges, Silva, & Júnior (2014)
Pratt e Davis (1986)	São aquelas em que um ou mais membros da família influenciam a gestão do negócio através da existência de laços familiares, do envolvimento na gestão ou da percentagem de capital detida.	Borges, Silva, & Júnior (2014); Borges, Silva, & Júnior (2013)
Welsch (1993)	São aquelas em que o capital encontra-se concentrado e existe envolvimento dos proprietários ou membros da família na gestão do negócio.	Borges, Silva, & Júnior (2014)
Gonçalves (2000)	São aquelas em que mais de 50% do capital pertence a uma família e onde existe um influência da família e o envolvimento dos membros da família na gestão do negócio.	Borges, Silva, & Júnior (2014); Borges, Silva, & Júnior (2013)
Romano et al. (2000)		Correia (2003)
Borges, Silva e Júnior (2013)	São aquelas que são formadas por membros de uma única família e que detenham a gestão da empresa há pelo menos duas gerações.	Borges, Silva, & Júnior (2013)
Davis (1983)	São aquelas onde existe uma influência significativa por parte de um ou mais membros da família(s) na gestão da empresa.	Borges, Silva, & Júnior (2013)
Lyman (1991)	São aquelas onde a propriedade deve ser detida por completo por membros de uma família e deve existir o envolvimento no negócio de pelo menos um dos proprietários e dos membros da família.	Borges, Silva, & Júnior (2013)
Rosenblat, de Mik, Anderson e Johnson (1985)	São aquelas onde a maioria do capital ou controlo se encontra vinculado a uma única família. Existindo ainda o envolvimento de membros da família no negócio.	Borges, Silva, & Júnior (2013)
Borba, Martendal, & Murcia (2006)	São aquelas onde há envolvimento de membros da família no negócio.	Borba, Martendal, & Murcia (2006)

ANEXO II - APRESENTAÇÃO DOS DADOS OBTIDOS NO PRÉ-TESTE

Tabela II.1: Caracterização da amostra que participou no Pré-Teste.

	n	%		n	%
Distrito:			Número de trabalhadores:		
Aveiro	0	0%	Até 10 empregados	9	75%
Beja	0	0%	11 - 50 empregados	2	16,67%
Braga	0	0%	51 - 250 empregados	1	8,33%
Bragança	11	91,67%	Superior ou igual a 251 empregados	0	0%
Castelo Branco	0	0%	Total	12	100%
Coimbra	0	0%	Volume de negócios:		
Évora	0	0%	Até 700.000€	8	66,67%
Faro	0	0%	700.001€ - 8.000.000€	4	33,33%
Guarda	0	0%	8.000.001€ - 40.000.000€	0	0%
Leiria	0	0%	Superior ou igual a 40.000.001€	0	0%
Lisboa	0	0%	Total	12	100%
Portalegre	0	0%	Total do balanço:		
Porto	1	8,33%	Até 350.000€	9	75%
Santarém	0	0%	350.001€ - 4.000.000€	2	16,67%
Setúbal	0	0%	4.000.001€ - 20.000.000€	1	8,33%
Viana do Castelo	0	0%	Superior ou igual a 20.000.001€	0	0%
Vila Real	0	0%	Total	12	100%
Viseu	0	0%	Ano de fundação:		
Ilhas	0	0%	Até à década de 70	1	8,33%
Total	12	100%	Na década de 80	4	33,33%
CAE:			Na década de 90	5	41,67%
Comércio	6	50%	Nos anos 2000	2	16,67%
Indústrias e construção	2	16,67%	Total	12	100%
Serviços	3	25%	Geração:		
Outra	1	8,33%	1ª geração	9	75%
Total	12	100%	2ª geração	3	25%
Tipologia:			3ª geração	0	0%
Empresário em nome individual	3	25%	4ª geração ou superior	0	0%
Sociedade anónima	1	8,33%	Total	12	100%
Sociedade por quotas	7	58,33%			
Sociedade unipessoal por quotas	1	8,33%			
Total	12	100%			

Tabela II.2: Estrutura dos capitais das EF, relativamente ao ano de 2014.

	Média	Desvio padrão
Capitais próprios	87,50	18,75
Capitais alheios	12,50	18,75

Tabela II.3: Fontes de financiamento mais utilizadas.

	n	%
Capital próprio (lucros acumulados e retidos de anos anteriores)	10	83,33%
Empréstimos dos proprietários (sócios/acionistas)	0	0%
Financiamento bancário	1	8,33%
Fornecedores e outros credores	1	8,33%
Total	12	100%

Tabela II.4: Norma contabilística adotada pelas EF.

	n	%
IAS/IFRS	1	8,33%
NCRF	1	8,33%
NCRF-PE	2	16,67%
NCRF-ME	8	66,67%
Total	12	100%

Tabela II.5: Demonstrações financeiras preparadas pelas EF.

	n	%
Balanço	12	32,43%
Demonstração dos resultados por natureza	10	27,03%
Demonstração dos resultados por funções	2	5,41%
Demonstração das alterações no capital próprio	3	8,11%
Demonstração dos fluxos de caixa	3	8,11%
Anexo	7	18,92%
Total	37	100%

Tabela II.6: Estrutura da propriedade e da gestão.

	N.º de indivíduos por sexo		Total
	Masculino	Feminino	
Total de sócios/acionistas da empresa	13	17	30
Total de sócios/acionistas que detêm mais de 75% de capital	3	1	4
Total de sócios/acionistas que detêm mais de 50% até 75% de capital	0	0	0
Total de sócios/acionistas que detêm mais de 25% até 50% de capital	8	8	16
Total de sócios/acionistas que detêm até 25% de capital	2	8	10
Total de gerentes ou membros do conselho de administração que são sócios/acionistas	17	16	33
Total de gerentes ou membros do conselho de administração que não são sócios/acionistas	5	1	6
Total	48	51	

Tabela II.7: Composição do órgão de gestão.

	n	%
Membros da família	12	100%
Fora da família	0	0%
Ambos, mas principalmente membros da família	0	0%
Ambos, mas principalmente fora da família	0	0%
Total	12	100%

Tabela II.8: Por quem é exercida a administração/gerência das EF.

	n	%
Sócio/acionista com posição majoritária	5	41,67%
Sócio/acionista sem posição majoritária	2	16,67%
Ambos (sócio/acionista com e sem posição majoritária)	4	33,33%
Outro nomeado para o efeito	1	8,33%
Outro nomeado para o efeito e por sócio/acionista	0	0%
Total	12	100%

Tabela II.9: Formação acadêmica, sexo e idade dos integrantes do órgão de gestão.

Formação	Idade / Sexo								Total
	18 – 25 anos		26 – 33 anos		34 – 41 anos		42 ou mais anos		
	M	F	M	F	M	F	M	F	
Até ao 11º ano de escolaridade	0	0	1	1	1	1	7	4	15
12º ano de escolaridade	0	1	0	0	1	0	2	0	4
Curso Profissional	0	0	0	0	0	1	0	2	3
Licenciatura	0	0	0	0	0	0	1	3	4
Mestrado	0	0	0	0	0	0	1	0	1
Doutoramento	0	0	0	0	1	0	0	0	1
Total	0	1	1	1	3	2	11	9	

Tabela II.10: Avaliação do conhecimento dos administradores/gestores quanto à informação financeira preparada.

	Muito mau	Mau	Razoável	Bom	Muito bom	Média	Desvio padrão
Quanto à informação financeira preparada (n=12)	-	-	6	4	2	3,67	0,778
	-	-	50%	33,33%	16,67%		

Tabela II.11: Local onde a informação financeira é preparada.

	n	%
Estão integrados na estrutura interna da empresa	2	16,67%
Não estão integrados na estrutura interna da empresa (são externos)	10	83,33%
Total	12	100%

Tabela II.12: Formação acadêmica de quem prepara a informação financeira.

	n	%
Até ao 11º ano de escolaridade	1	8,33%
12º ano de escolaridade	0	0%
Curso Profissional	0	0%
Licenciatura	9	75%
Mestrado	2	16,67%
Doutoramento	0	0%
Total	12	100%

Tabela II.13: Quando os serviços de contabilidade não estão integrados na empresa.

	n	%
O TOC vai à empresa prestar serviço	7	70%
O TOC não vai à empresa prestar serviço	3	30%
Total	10	100%

Tabela II.14: Regularidade com que o TOC se desloca à empresa para prestar serviço.

	n	%
Todos os dias	0	0%
Uma a duas vezes por semana	1	14,29%
Três a quatro vezes por semana	0	0%
Uma vez por mês	4	57,14%
Duas a três vezes por mês	2	28,57%
Total	7	100%

Tabela II.15: Recursos afetos à preparação da informação financeira.

	n	%
Insuficientes para as necessidades mas elevados para as capacidades da empresa	1	8,33%
Insuficientes para as necessidades e sem capacidade para investir mais, ainda que os mesmos não sejam elevados (relativamente ao que produzem)	1	8,33%
Adequados para as necessidades e ajustados à capacidade da empresa	8	66,67%
Excessivos para as necessidades ainda que ajustados às possibilidades da empresa	0	0%
Não tem opinião	2	16,67%
Total	12	100%

Tabela II.16: A informação financeira que é regularmente preparada pela empresa adequa-se às suas necessidades.

	n	%
Sim	9	75%
Não	1	8,33%
Não tem opinião	2	16,67%
Total	12	100%

Tabela II.17: Quem toma as decisões sobre as políticas contábilísticas.

	n	%
Pela gerência/administração	5	41,67%
Pelo TOC	2	16,67%
Pelos dois	3	25%
Pelos dois, em função dos interesses de cada momento	2	16,67%
Total	12	100%

Tabela II.18: Grau de concordância com a opção de as políticas contábilísticas serem escolhidas tendo em atenção as necessidades dos utilizadores da informação financeira.

	Discordo totalmente	Discordo	Nem concordo nem discordo	Concordo	Concordo totalmente	Média	Desvio padrão
As opções sobre as políticas contábilísticas são tomadas tendo em atenção as necessidades dos utilizadores da informação financeira (n=12)	-	1	5	5	1	3,5	0,798
	-	8,33%	41,67%	41,67%	8,33%		

Tabela II.19: Opinião do(s) proprietário(s), gerentes ou membros do conselho de administração sobre o que é um bom TOC.

	n	%
Prepara a informação de acordo com o normativo contabilístico	0	0%
Prepara a informação de acordo com as obrigações fiscais	1	8,33%
Prepara a informação para cumprir com as obrigações fiscais mas sem violar grosseiramente o normativo contabilístico	2	16,67%
Respeitando o normativo contabilístico e fiscal de igual modo	9	75%
Total	12	100%

Tabela II.20: Opinião do(s) proprietário(s), gerentes ou membros do conselho de administração sobre a informação financeira.

	n	%
O resultado de um imperativo legal	1	8,33%
Uma ferramenta necessária para atender as exigências fiscais	2	16,67%
Uma ferramenta necessária para suportar o processo de tomada de decisão	3	25%
Ambas	6	50%
Total	12	100%

Tabela II.21: Vantagens reconhecidas a um sistema de contabilidade organizada na empresa.

	n	%
Superam os custos com a sua preparação	5	41,67%
Não superam os custos com a sua preparação	1	8,33%
Igualam aos custos com a sua preparação	6	50%
Total	12	100%

Tabela II.22: Grau de importância atribuído a cada uma das peças que formam o conjunto das demonstrações financeiras.

	Nada importante	Pouco importante	Moderadamente importante	Muito importante	Extremamente importante	Sem opinião	Média	Desvio padrão
Balanço (n=12)	-	-	1	7	4	-	4,25	0,622
	-	-	8,33%	58,33%	33,33%	-		
Demonstração dos resultados (n=12)	-	-	-	7	5	-	4,42	0,515
	-	-	-	58,33%	41,67%	-		
Demonstração das alterações no capital próprio (n=12)	-	1	1	7	2	1	3,91	0,831
	-	8,33%	8,33%	58,33%	16,67%	8,33%		
Demonstração dos fluxos de caixa (n=12)	-	2	3	4	2	1	3,55	1,036
	-	16,67%	25%	33,33%	16,67%	8,33%		
Anexo (n=12)	-	1	2	6	2	1	3,82	0,874
	-	8,33%	16,67%	50%	16,67%	8,33%		

Tabela II.23: Grau de importância atribuído à informação proporcionada por um bom sistema de informação.

	Nada importante	Pouco importante	Moderadamente importante	Muito importante	Extremamente importante	Média	Desvio padrão
À informação proporcionada por um bom sistema de contabilidade (n=12)	-	-	1	4	7	4,5	0,674
	-	-	8,33%	33,33%	58,33%		
Aos seguintes tópicos na preparação da informação financeira:							
Tempestividade na apresentação (n=12)	-	1	2	6	3	3,92	0,9
	-	8,33%	16,67%	50%	25%		
Balanceamento do custo em preparar com o retorno esperado (n=12)	-	-	2	5	5	4,25	0,754
	-	-	16,67%	41,67%	41,67%		
Cumprimento das obrigações legais (n=12)	-	-	-	2	10	4,83	0,389
	-	-	-	16,67%	83,33%		

Tabela II.24: Utilizadores da informação financeira mais importantes.

	n	%
Investidores	4	23,53%
Mutantes (credores financeiros)	1	5,88%
Empregados	3	17,65%
Fornecedores e outros credores comerciais	3	17,65%
Cientes	4	23,53%
Governo e seus departamentos	1	5,88%
Público em geral	1	5,88%
Total	17	100%

Tabela II.25: Utilização da informação financeira.

	n	%
Posição financeira:		
Sim	7	58,33%
Não	5	41,67%
Total	12	100%
Desempenho:		
Sim	9	75%
Não	3	25%
Total	12	100%
Fluxos de caixa:		
Sim	9	75%
Não	3	25%
Total	12	100%

Tabela II.26: Regularidade da sua utilização.

	n	%
Mensal	4	36,36%
Trimestral	5	45,45%
Quadrimestral	0	0%
Semestral	0	0%
Anual	2	18,18%
Total	11	100%

Tabela II.27: Utilização da informação financeira e a finalidade para que a mesma é usada.

	Nunca	Raramente	Às vezes	Muitas vezes	Sempre	Média	Desvio padrão
Medir o desempenho (n=12)	1 8,33%	-	4 33,33%	5 41,67%	2 16,67%	3,58	1,084
Acompanhamento de metas (objetivos) (n=12)	-	-	3 25,00%	7 58,33%	2 16,67%	3,92	0,669
Avaliar impactos financeiros (n=12)	-	1 8,33%	4 33,33%	4 33,33%	3 25,00%	3,75	0,965
Obrigações fiscais (n=12)	-	-	1 8,33%	2 16,67%	9 75,00%	4,67	0,651
Exigências dos credores financeiros (n=12)	2 16,67%	1 8,33%	1 8,33%	4 33,33%	4 33,33%	3,58	1,505
Gestão corrente (n=12)	-	1 8,33%	5 41,67%	2 16,67%	4 33,33%	3,75	1,055
Operações rotineiras (n=12)	1 8,33%	-	5 41,67%	3 25,00%	3 25,00%	3,58	1,165
Decisões de investimento (n=12)	-	2 16,67%	1 8,33%	5 41,67%	4 33,33%	3,92	1,084
Decisões de financiamento (n=12)	-	-	5 41,67%	2 16,67%	5 41,67%	4	0,953

Tabela II.28: Critérios que servem de base à preparação da informação financeira.

	n	%
Essencialmente com base em regras fiscais	0	0%
Essencialmente com base em normas contabilísticas	3	25%
Tendo por base critérios económicos e fiscais, mas com maior preponderância dos fiscais	6	50%
Tendo por base critérios económicos e fiscais, mas com maior preponderância dos contabilísticos	3	25%
Total	12	100%

Tabela II.29: Como a empresa encara a informação financeira.

	n	%
Um imperativo legal	2	16,67%
Uma necessidade de gestão	1	8,33%
Ambas, mas fundamentalmente como um imperativo legal	5	41,67%
Ambas, mas fundamentalmente como uma ferramenta de gestão	4	33,33%
Total	12	100%

Tabela II.30: Recorre à informação financeira no momento de tomada de decisão.

	n	%
Sim	11	91,67%
Não	1	8,33%
Total	12	100%

Tabela II.31: Caso não recorra à informação financeira, em que se baseia a tomada de decisão.

	n	%
No instinto	0	0%
Na experiência profissional	1	100%
Ambos os anteriores	0	0%
Ambos, mas fundamentalmente com base na experiência profissional	0	0%
Ambos, mas fundamentalmente com base no instinto	0	0%
Total	1	100%

Tabela II.32: Num cenário de dispensa da obrigatoriedade de ter contabilidade organizada.

	n	%
Deixar de ter contabilidade organizada	1	8,33%
Impensável deixar de ter contabilidade organizada	11	91,67%
É uma hipótese a ponderar	0	0%
Total	12	100%

ANEXO III - RESPOSTAS DOS INQUIRIDOS RELATIVAMENTE ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS QUE SÃO PREPARADAS PELA EMPRESA E SEU SETOR DE ATIVIDADE

Tabela III.1: Resumo das Demonstrações Financeiras que são preparadas pela EF (cont.).

Setor de atividade	Normas contábilísticas	Balço	Demonstraço dos resultados	Demonstraço das alteraço no capital prprio	Demonstraço dos fluxos de caixa	Anexo	Validados
Comrcio	IAS/IFRS	√	√	X	X	X	2/5
Comrcio	IAS/IFRS	√	√	X	X	√	3/5
Comrcio	NCRF	X	√	X	X	X	1/5
Comrcio	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Comrcio	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Comrcio	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Comrcio	NCRF	√	X	X	X	X	1/5
Comrcio	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Comrcio	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Comrcio	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Comrcio	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Comrcio	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Comrcio	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Comrcio	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Comrcio	NCRF-PE	√	√	√	X	√	4/3
Comrcio	NCRF-ME	√	√	√	√	√	5/3
Indústrias e construo	IAS/IFRS	√	√	√	√	√	5/5
Indústrias e construo	IAS/IFRS	√	√	√	√	√	5/5
Indústrias e construo	IAS/IFRS	√	√	√	√	√	5/5
Indústrias e construo	IAS/IFRS	√	√	X	√	√	4/5
Indústrias e construo	IAS/IFRS	√	√	√	√	√	5/5
Indústrias e construo	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Indústrias e construo	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Indústrias e construo	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Indústrias e construo	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Indústrias e construo	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Indústrias e construo	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Indústrias e construo	NCRF	√	√	X	√	√	4/5
Indústrias e construo	NCRF-PE	√	√	√	√	√	5/3

Tabela III.1: Resumo das Demonstrações Financeiras que são preparadas pela EF (cont.).

Setor de atividade	Normas contábilísticas	Balço	Demonstraço dos resultados	Demonstraço das alteraçes no capital prprio	Demonstraço dos fluxos de caixa	Anexo	Validados
Indústrias e construçáo	NCRF-PE	√	√	X	X	√	3/3
Indústrias e construçáo	NCRF-PE	√	√	X	√	√	4/3
Indústrias e construçáo	-	√	√	√	√	√	-
Serviços	IAS/IFRS	√	√	√	√	√	5/5
Serviços	IAS/IFRS	√	√	√	√	√	5/5
Serviços	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Serviços	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Serviços	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Serviços	NCRF	√	X	X	X	X	1/5
Serviços	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Serviços	NCRF	√	√	X	√	√	4/5
Serviços	NCRF	√	√	X	X	√	3/5
Serviços	NCRF	√	√	X	X	√	3/5
Serviços	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Serviços	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Serviços	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Serviços	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Serviços	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Serviços	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Serviços	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Serviços	NCRF-PE	√	X	X	X	X	1/3
Serviços	NCRF-PE	√	√	√	X	√	4/3
Serviços	NCRF-PE	√	X	X	X	X	1/3
Serviços	NCRF-PE	√	√	√	X	√	4/3
Serviços	NCRF-PE	√	√	X	√	√	4/3
Serviços	NCRF-PE	√	√	X	X	√	3/3
Serviços	NCRF-ME	X	√	X	X	X	1/3
Serviços	NCRF-ME	√	√	X	X	√	3/3
Serviços	NCRF-ME	√	X	X	X	X	1/3
Serviços	NCRF-ME	√	√	X	√	√	4/3
Serviços	NCRF-ME	√	√	X	X	X	2/3
Serviços	NCRF-ME	√	√	√	√	√	5/3
Serviços	NCRF-ME	√	√	X	X	√	3/3
Serviços	NCRF-ME	X	√	X	X	X	1/3
Serviços	NCRF-ME	√	√	√	√	√	5/3
Outra	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Outra	NCRF	√	√	√	√	√	5/5

Tabela III.1: Resumo das Demonstrações Financeiras que são preparadas pela EF (cont.).

Setor de atividade	Normas contabilísticas	Balço	Demonstraço dos resultados	Demonstraço das alteraçes no capital prprio	Demonstraço dos fluxos de caixa	Anexo	Validados
Outra	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Outra	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Outra	NCRF	√	√	√	√	√	5/5
Outra	NCRF-PE	√	√	X	√	√	4/3
Outra	NCRF-PE	√	√	X	X	√	3/3

ANEXO IV - RESPOSTAS DOS INQUIRIDOS RELATIVAMENTE À IMPORTÂNCIA ATRIBUÍDA ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS E A SUA DIMENSÃO.

Tabela IV.1: Resumo da Importância atribuída às Demonstrações Financeiras e a sua Dimensão (cont.).

Setor de atividade	N.º de trabalhadores	Volume de negócios	Total do balanço	Dimensão da empresa	Normas contabilísticas	Balanço	Demonstração dos resultados	Demonstração das alterações no capital próprio	Demonstração dos fluxos de caixa	Anexo
Comércio	Até 10 empregados	-	Até 350 000€	Micro	NCRF-ME	5	5	5	5	-
Comércio	Até 10 empregados	-	Até 350 000€	Micro	IAS/IFRS	4	5	4	5	3
Comércio	11 - 50 empregados	700 001€ - 8 000 000€	350 001€ - 4 000 000€	Pequena	NCRF	5	5	1	4	4
Comércio	11 - 50 empregados	700 001€ - 8 000 000€	350 001€ - 4 000 000€	Pequena	NCRF	3	4	3	5	3
Comércio	11 - 50 empregados	700 001€ - 8 000 000€	350 001€ - 4 000 000€	Pequena	NCRF	5	5	5	5	5
Comércio	11 - 50 empregados	8 000 001€ - 40 000 000€	4 000 001€ - 20 000 000€	Pequena	NCRF	5	5	2	3	5
Comércio	11 - 50 empregados	700 001€ - 8 000 000€	350 001€ - 4 000 000€	Pequena	IAS/IFRS	5	5	5	4	4
Comércio	Até 10 empregados	700 001€ - 8 000 000€	350 001€ - 4 000 000€	Pequena	NCRF	3	3	2	2	-
Comércio	11 - 50 empregados	700 001€ - 8 000 000€	350 001€ - 4 000 000€	Pequena	NCRF-PE	4	4	4	3	3
Comércio	11 - 50 empregados	700 001€ - 8 000 000€	350 001€ - 4 000 000€	Pequena	NCRF	5	5	5	5	5
Comércio	51 - 250 empregados	8 000 001€ - 40 000 000€	4 000 001€ - 20 000 000€	Média	NCRF	5	5	3	4	3

Tabela IV.1: Resumo das Demonstrações Financeiras que são preparadas pela EF e a sua Dimensão (cont.).

Setor de atividade	N.º de trabalhadores	Volume de negócios	Total do balanço	Dimensão da empresa	Normas contabilísticas	Balanço	Demonstração dos resultados	Demonstração das alterações no capital próprio	Demonstração dos fluxos de caixa	Anexo
Comércio	51 - 250 empregados	8 000 001€ - 40 000 000€	Superior ou igual a 20 000 001€	Média	NCRF	5	5	3	3	5
Comércio	Superior ou igual a 251 empregados	Superior ou igual a 40 000 001€	Superior ou igual a 20 000 001€	Grande	NCRF	4	4	4	3	-
Comércio	11 - 50 empregados	-	4 000 001€ - 20 000 000€	-	NCRF	5	5	2	2	3
Comércio	11 - 50 empregados	-	Superior ou igual a 20 000 001€	-	NCRF	4	4	4	4	-
Indústrias e construção	Até 10 empregados	-	Até 350 000€	Micro	NCRF	4	4	4	4	3
Indústrias e construção	Até 10 empregados	Até 700 000€	Até 350 000€	Micro	NCRF-PE	5	5	3	4	5
Indústrias e construção	11 - 50 empregados	700 001€ - 8 000 000€	4 000 001€ - 20 000 000€	Pequena	IAS/IFRS	5	5	2	5	2
Indústrias e construção	11 - 50 empregados	700 001€ - 8 000 000€	4 000 001€ - 20 000 000€	Pequena	NCRF	3	5	3	4	4
Indústrias e construção	11 - 50 empregados	700 001€ - 8 000 000€	4 000 001€ - 20 000 000€	Pequena	NCRF-PE	5	5	5	3	3
Indústrias e construção	11 - 50 empregados	700 001€ - 8 000 000€	4 000 001€ - 20 000 000€	Pequena	-	5	5	3	3	3
Indústrias e construção	11 - 50 empregados	-	350 001€ - 4 000 000€	Pequena	IAS/IFRS	5	5	5	5	5
Indústrias e construção	11 - 50 empregados	700 001€ - 8 000 000€	350 001€ - 4 000 000€	Pequena	NCRF-PE	5	5	3	3	5

Tabela IV.1: Resumo das Demonstrações Financeiras que são preparadas pela EF e a sua Dimensão (cont.).

Setor de atividade	N.º de trabalhadores	Volume de negócios	Total do balanço	Dimensão da empresa	Normas contabilísticas	Balanço	Demonstração dos resultados	Demonstração das alterações no capital próprio	Demonstração dos fluxos de caixa	Anexo
Indústrias e construção	51 - 250 empregados	8 000 001€ - 40 000 000€	Superior ou igual a 20 000 001€	Média	NCRF	5	5	2	3	4
Indústrias e construção	51 - 250 empregados	8 000 001€ - 40 000 000€	-	Média	IAS/IFRS	-	-	-	-	-
Indústrias e construção	51 - 250 empregados	8 000 001€ - 40 000 000€	Superior ou igual a 20 000 001€	Média	IAS/IFRS	4	5	4	4	4
Indústrias e construção	51 - 250 empregados	8 000 001€ - 40 000 000€	4 000 001€ - 20 000 000€	Média	IAS/IFRS	5	5	3	3	3
Indústrias e construção	51 - 250 empregados	8 000 001€ - 40 000 000€	Superior ou igual a 20 000 001€	Média	NCRF	5	5	5	5	3
Indústrias e construção	51 - 250 empregados	8 000 001€ - 40 000 000€	4 000 001€ - 20 000 000€	Média	NCRF	5	5	5	5	5
Indústrias e construção	51 - 250 empregados	8 000 001€ - 40 000 000€	Superior ou igual a 20 000 001€	Média	NCRF	5	5	3	3	5
Serviços	Até 10 empregados	-	Até 350 000€	Micro	NCRF-ME	5	5	-	4	-
Serviços	Até 10 empregados	Até 700 000€	Até 350 000€	Micro	NCRF-ME	4	4	1	1	-
Serviços	Até 10 empregados	Superior ou igual a 40 000 001€	Até 350 000€	Micro	NCRF-ME	5	5	3	3	3
Serviços	Até 10 empregados	Até 700 000€	Até 350 000€	Micro	NCRF-ME	4	4	4	4	-
Serviços	Até 10 empregados	Até 700 000€	Até 350 000€	Micro	NCRF-PE	5	5	5	5	5
Serviços	Até 10 empregados	-	Até 350 000€	Micro	NCRF-ME	5	5	3	3	3

Tabela IV.1: Resumo das Demonstrações Financeiras que são preparadas pela EF e a sua Dimensão (cont.).

Setor de atividade	N.º de trabalhadores	Volume de negócios	Total do balanço	Dimensão da empresa	Normas contabilísticas	Balanço	Demonstração dos resultados	Demonstração das alterações no capital próprio	Demonstração dos fluxos de caixa	Anexo
Serviços	Até 10 empregados	Até 700 000€	350 001€ - 4 000 000€	Micro	NCRF-PE	4	4	3	2	4
Serviços	Até 10 empregados	-	Até 350 000€	Micro	NCRF-ME	5	5	5	5	-
Serviços	Até 10 empregados	Até 700 000€	Até 350 000€	Micro	NCRF-ME	5	5	1	1	5
Serviços	Até 10 empregados	Até 700 000€	Até 350 000€	Micro	NCRF-PE	5	5	4	4	-
Serviços	Até 10 empregados	Até 700 000€	Até 350 000€	Micro	NCRF-ME	3	4	4	4	-
Serviços	Até 10 empregados	-	Até 350 000€	Micro	NCRF-ME	5	5	4	4	4
Serviços	Até 10 empregados	Até 700 000€	Até 350 000€	Micro	NCRF-PE	5	5	4	3	5
Serviços	Até 10 empregados	Até 700 000€	Até 350 000€	Micro	NCRF	5	5	-	-	-
Serviços	Até 10 empregados	Até 700 000€	350 001€ - 4 000 000€	Micro	NCRF	5	5	4	5	5
Serviços	Até 10 empregados	Até 700 000€	Até 350 000€	Micro	NCRF-PE	5	5	4	3	4
Serviços	11 - 50 empregados	700 001€ - 8 000 000€	4 000 001€ - 20 000 000€	Pequena	NCRF	5	5	4	4	5
Serviços	11 - 50 empregados	700 001€ - 8 000 000€	350 001€ - 4 000 000€	Pequena	NCRF	4	5	-	-	3
Serviços	11 - 50 empregados	700 001€ - 8 000 000€	4 000 001€ - 20 000 000€	Pequena	NCRF	5	5	5	5	5
Serviços	Até 10 empregados	700 001€ - 8 000 000€	350 001€ - 4 000 000€	Pequena	NCRF	5	5	5	5	5

Tabela IV.1: Resumo das Demonstrações Financeiras que são preparadas pela EF e a sua Dimensão (cont.).

Setor de atividade	N.º de trabalhadores	Volume de negócios	Total do balanço	Dimensão da empresa	Normas contabilísticas	Balanço	Demonstração dos resultados	Demonstração das alterações no capital próprio	Demonstração dos fluxos de caixa	Anexo
Serviços	11 - 50 empregados	700 001€ - 8 000 000€	4 000 001€ - 20 000 000€	Pequena	IAS/IFRS	5	5	4	5	4
Serviços	11 - 50 empregados	700 001€ - 8 000 000€	350 001€ - 4 000 000€	Pequena	NCRF-PE	4	5	4	4	4
Serviços	Superior ou igual a 251 empregados	8 000 001€ - 40 000 000€	4 000 001€ - 20 000 000€	Média	NCRF	4	4	2	3	4
Serviços	51 - 250 empregados	700 001€ - 8 000 000€	4 000 001€ - 20 000 000€	Média	NCRF	5	5	3	2	4
Serviços	51 - 250 empregados	8 000 001€ - 40 000 000€	4 000 001€ - 20 000 000€	Média	NCRF	5	5	4	4	4
Serviços	Superior ou igual a 251 empregados	Superior ou igual a 40 000 001€	Superior ou igual a 20 000 001€	Grande	IAS/IFRS	5	5	5	5	5
Serviços	Superior ou igual a 251 empregados	Superior ou igual a 40 000 001€	Superior ou igual a 20 000 001€	Grande	NCRF	5	5	5	5	5
Serviços	Até 10 empregados	-	4 000 001€ - 20 000 000€	-	NCRF	4	4	3	3	4
Serviços	51 - 250 empregados	-	Superior ou igual a 20 000 001€	-	NCRF	5	5	4	4	5
Outra	Até 10 empregados	Até 700 000€	4 000 001€ - 20 000 000€	Micro	NCRF	5	5	3	4	4
Outra	Até 10 empregados	Até 700 000€	Superior ou igual a 20 000 001€	Micro	NCRF	5	5	4	5	5

Tabela IV.1: Resumo das Demonstrações Financeiras que são preparadas pela EF e a sua Dimensão (cont.).

Setor de atividade	N.º de trabalhadores	Volume de negócios	Total do balanço	Dimensão da empresa	Normas contabilísticas	Balanço	Demonstração dos resultados	Demonstração das alterações no capital próprio	Demonstração dos fluxos de caixa	Anexo
Outra	51 - 250 empregados	700 001€ - 8 000 000€	350 001€ - 4 000 000€	Pequena	NCRF	5	5	3	4	2
Outra	11 - 50 empregados	-	350 001€ - 4 000 000€	Pequena	NCRF-PE	4	5	3	3	3
Outra	11 - 50 empregados	700 001€ - 8 000 000€	4 000 001€ - 20 000 000€	Pequena	NCRF	4	4	4	4	4
Outra	11 - 50 empregados	-	Superior ou igual a 20 000 001€	-	NCRF	5	5	4	5	5
Outra	Até 10 empregados	-	350 001€ - 4 000 000€	-	NCRF-PE	4	4	3	4	3

Nota: 1 – Nada importante; 2 – Pouco importante; 3 – Moderadamente importante; 4 – Muito importante; e 5 – Extremamente importante.

Anexo V - INQUÉRITO APLICADO ÀS EF



Associação de Politécnicos do Norte (APNOR)

Instituto Politécnico de Bragança

Mestrado em Gestão das Organizações

Ramo Gestão de Empresas

Questionário

Joana Patrícia Friães dos Santos, aluna do Mestrado em “Gestão das Organizações – Ramo de Gestão de Empresas” ministrado pela Associação dos Politécnicos do Norte (APNOR), no Instituto Politécnico de Bragança, no âmbito da preparação da Dissertação de Mestrado, cujo objetivo é analisar a importância da informação financeira para o processo de tomada de decisão em empresas de estrutura familiar, vem solicitar a vossa generosa colaboração no preenchimento deste questionário.

Este questionário é de natureza confidencial, respeitando o seu anonimato.

Joana Patrícia Friães dos Santos

Parte I - Caracterização da empresa

1.1. Em que distrito se encontra sediada a empresa.

- | | | |
|---|-------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Aveiro | <input type="checkbox"/> Faro | <input type="checkbox"/> Setúbal |
| <input type="checkbox"/> Beja | <input type="checkbox"/> Guarda | <input type="checkbox"/> Viana do Castelo |
| <input type="checkbox"/> Braga | <input type="checkbox"/> Leiria | <input type="checkbox"/> Vila Real |
| <input type="checkbox"/> Bragança | <input type="checkbox"/> Lisboa | <input type="checkbox"/> Viseu |
| <input type="checkbox"/> Castelo Branco | <input type="checkbox"/> Portalegre | <input type="checkbox"/> Ilhas |
| <input type="checkbox"/> Coimbra | <input type="checkbox"/> Porto | |
| <input type="checkbox"/> Évora | <input type="checkbox"/> Santarém | |

1.2. Enquadre a atividade principal da empresa na Classificação Portuguesa das Atividades Económicas – CAE.

- Comércio
- Indústrias e construção
- Serviços
- Outra. Indique qual: _____

1.3. Enquadre a empresa na seguinte tipologia de sociedade.

- Empresário em nome individual
- Sociedade anónima
- Sociedade por quotas
- Sociedade unipessoal por quotas
- Outra. Indique qual: _____

1.4. Indique a situação mais adequada à empresa relativamente ao ano 2014 quanto:

1.4.1. Ao número de trabalhadores.

- Até 10 empregados
- 11 - 50 empregados
- 51 - 250 empregados
- Superior ou igual a 251 empregados

1.4.2. Ao volume de negócios (em euros).

- Até 700 000€
- 700 001€ - 8 000 000€
- 8 000 001€ - 40 000 000€
- Superior ou igual a 40 000 001€

1.4.3. Ao total do balanço (em euros).

- Até 350 000€
- 350 001€ - 4 000 000€
- 4 000 001€ - 20 000 000€
- Superior ou igual a 20 000 001€

1.5. Indique, em percentagem, o peso relativo da estrutura de capitais da sua empresa, no ano 2014.

De capitais próprios %

De capitais alheios %

1.6. Numa escala de 5 pontos (onde 1 – Nunca; 2 – Raramente; 3 – Às vezes; 4 – Muitas vezes; 5 – Sempre), indique com que frequência a empresa utiliza as seguintes fontes de financiamento.

	1	2	3	4	5
Capital próprio (lucros acumulados e retidos de anos anteriores)					
Empréstimos dos proprietários (sócios/acionistas)					
Financiamento bancário					
Fornecedores e outros credores					
Outra. Indique qual:					

1.7. Enquadre a empresa relativamente:

1.7.1. Ao ano da sua fundação.

- Até à década de 70
- Na década de 80
- Na década de 90
- Nos anos 2000

1.7.2. À geração em que se encontra.

- 1ª geração
- 2ª geração
- 3ª geração
- 4ª geração ou superior

1.8. Enquadre a empresa relativamente ao tipo de norma contabilística utilizada na preparação das demonstrações financeiras (assinale apenas uma opção).

- International Accounting Standards/International Financial Reporting Standards (IAS/IFRS)
- Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro (NCRF)
- Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro para Pequenas Entidades (NCRF-PE)
- Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro para Micro Entidades (NCRF-ME)

1.9. Indique as demonstrações financeiras que são preparadas anualmente pela empresa.

- Balanço
- Demonstração dos resultados por natureza
- Demonstração dos resultados por funções
- Demonstração das alterações no capital próprio
- Demonstração dos fluxos de caixa
- Notas (anexo) às demonstrações financeiras

Parte II - Estrutura proprietária/gestão da empresa

2.1. Relativamente à estrutura proprietária da empresa, responda às seguintes questões de acordo com a situação da empresa.

	Nº de indivíduos por sexo	
	Masculino	Feminino
2.1.1. Total de sócios/acionistas da empresa		
2.1.2. Total de sócios/acionistas que detêm mais de 75% de capital		
2.1.3. Total de sócios/acionistas que detêm mais de 50% até 75% de capital		
2.1.4. Total de sócios/acionistas que detêm mais de 25% até 50% de capital		
2.1.5. Total de sócios/acionistas que detêm até 25% de capital		
2.1.6. Total de gerentes ou membros do conselho de administração que são sócios/acionistas		
2.1.7. Total de gerentes ou membros do conselho de administração que não são sócios/acionistas		

2.2. Relativamente à gestão da empresa responda às seguintes questões, assinalando apenas uma opção para cada situação.

2.2.1. O órgão de gestão da empresa é composto por:

- Membros da família
- Fora da família
- Ambos, mas principalmente membros da família
- Ambos, mas principalmente fora da família

2.2.2. A administração/gerência da empresa é exercida por:

- Sócio/acionista com posição majoritária
- Sócio/acionista sem posição majoritária
- Ambos (sócio/acionista com e sem posição majoritária)
- Outro nomeado para o efeito
- Outro nomeado para o efeito e por sócios/acionistas

2.3. Atendendo à formação académica, idade e sexo dos membros que integram o órgão de gestão da empresa, indique quantas pessoas do órgão de gestão têm:

Formação	Idade / Sexo							
	18 – 25 anos		26 – 33 anos		34 – 41 anos		42 ou mais anos	
	M	F	M	F	M	F	M	F
Até ao Ensino Secundário								
Curso Profissional								
Ensino Secundário e Curso Profissional								
Licenciatura								
Mestrado								
Doutoramento								

2.4. Numa escala de 1 a 5 (onde 1 corresponde a muito mau e 5 a muito bom), como avalia o conhecimento dos administradores/gestores quanto à informação financeira preparada pela empresa.

- Muito mau
- Mau
- Razoável
- Bom
- Muito bom

Parte III - A importância da informação financeira para o processo de tomada de decisão

3.1. Os serviços de contabilidade da empresa:

- Estão integrados na estrutura interna da empresa
- Não estão integrados na estrutura interna da empresa (são externos)

3.2. Indique a formação académica de quem prepara a informação financeira.

- | | |
|---|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Até ao Ensino Secundário | <input type="checkbox"/> Licenciatura |
| <input type="checkbox"/> Curso Profissional | <input type="checkbox"/> Mestrado |
| <input type="checkbox"/> Ensino Secundário e Curso Profissional | <input type="checkbox"/> Doutoramento |

3.3. No caso de não estarem integrados na estrutura interna da empresa, ou seja, de serem externos (outsourcing):

- O Técnico Oficial de Contas (TOC) vai à empresa prestar serviço
- O Técnico Oficial de Contas (TOC) não vai à empresa prestar serviço

3.4. Caso o Técnico Oficial de Contas (TOC) vá à empresa, com que regularidade o faz.

- Todos os dias
- Uma a duas vezes por semana
- Três a quatro vezes por semana
- Uma vez por mês
- Duas a três vezes por mês

3.5. Assinale apenas a opção que melhor traduza a sua opinião relativamente aos recursos afetos à preparação da informação financeira.

- Insuficientes para as necessidades mas elevados para as capacidades da empresa
- Insuficientes para as necessidades e sem capacidade para investir mais, ainda que os mesmos não sejam elevados (relativamente ao que produzem)
- Adequados para as necessidades e ajustados à capacidade da empresa
- Excessivos para as necessidades ainda que ajustados às possibilidades da empresa
- Não tem opinião

3.6. A informação financeira que é regularmente preparada adequa-se às necessidades da empresa?

- Sim
- Não
- Não tem opinião

3.7. As decisões sobre as políticas contabilísticas da empresa são tomadas (assinale apenas uma opção):

- Pela gerência/administração
- Pelo Técnico Oficial de Contas (TOC)
- Pelos dois
- Pelos dois, em função dos interesses de cada momento

3.8. As opções sobre as políticas contabilísticas são tomadas tendo em atenção as necessidades dos utilizadores da informação financeira. Indique a sua resposta tendo por base a escala de 1 a 5 (onde 1 corresponde a discordo totalmente e 5 a concordo totalmente).

- Discordo totalmente
- Discordo
- Nem concordo nem discordo
- Concordo
- Concordo totalmente

3.9. Na sua opinião, um bom Técnico Oficial de Contas (TOC) é aquele que (assinale apenas uma opção):

- Prepara a informação de acordo com o normativo contabilístico
- Prepara a informação para cumprir com as obrigações fiscais
- Prepara a informação para cumprir com as obrigações fiscais mas sem violar grosseiramente o normativo contabilístico
- Respeitando o normativo contabilístico e fiscal de igual modo

3.10. Na sua opinião, a informação financeira é (assinale apenas uma opção):

- Uma ferramenta necessária para atender as exigências fiscais
- Uma ferramenta necessária para suportar o processo de tomada de decisão
- Ambas as anteriores
- O resultado de um imperativo legal

3.11. As vantagens que reconhece à existência de um sistema de contabilidade organizada na empresa (assinale apenas uma opção):

- Superam os custos com a sua preparação
- Não superam os custos com a sua preparação
- Igualam aos custos com a sua preparação

3.12. Numa escala de 1 a 5 (onde 1 corresponde a nada importante e 5 a extremamente importante), que importância atribui à informação proporcionada por um bom sistema de contabilidade (assinale apenas uma opção).

- Nada importante
- Pouco importante
- Moderadamente importante
- Muito importante
- Extremamente importante

3.13. Numa escala de 5 pontos (onde 1 – Nada importante; 2 – Pouco importante; 3 – Moderadamente importante; 4 – Muito importante; 5 – Extremamente importante), indique a sua opinião quanto à importância que atribui às seguintes demonstrações financeiras.

	1	2	3	4	5	Sem opinião
Balanço						
Demonstração dos resultados						
Demonstração das alterações no capital próprio						
Demonstração dos fluxos de caixa						
Anexo						

3.14. Numa escala de 5 pontos (onde 1 – Nada importante; 2 – Pouco importante; 3 – Moderadamente importante; 4 – Muito importante; 5 – Extremamente importante), indique a sua opinião quanto à importância que atribui aos seguintes utilizadores da informação financeira.

	1	2	3	4	5
Investidores					
Mutantes (credores financeiros)					
Empregados					
Fornecedores e outros credores comerciais					
Clientes					
Governo e seus departamentos					
Público em geral					

3.15. Utiliza a informação financeira para analisar:

- 3.15.1. A posição financeira da empresa? Sim Não
- 3.15.2. O desempenho financeiro da empresa? Sim Não
- 3.15.3. Os fluxos de caixa da empresa? Sim Não

3.16. Se respondeu sim, com que regularidade o faz.

- Mensal
- Trimestral
- Quadrimestral
- Semestral
- Anual

3.17. Tendo por base uma escala de 5 pontos (onde 1 – Nunca; 2 – Raramente; 3 – Às vezes; 4 – Muitas vezes; 5 – Sempre), indique com que frequência a informação financeira é utilizada para os seguintes tópicos.

	1	2	3	4	5
Medir o desempenho					
Acompanhamento de metas (objetivos)					
Avaliar impactos financeiros					
Obrigações fiscais					
Exigências dos credores financeiros					
Gestão corrente					
Operações rotineiras					
Decisões de investimento					
Decisões de financiamento					

3.18. Tendo por base uma escala de 5 pontos (onde 1 – Nada importante; 2 – Pouco importante; 3 – Moderadamente importante; 4 – Muito importante; 5 – Extremamente importante), qual a sua opinião quanto à importância dos seguintes tópicos na preparação da informação financeira.

	1	2	3	4	5
Tempestividade na apresentação					
Balanceamento do custo em preparar com o retorno esperado					
Cumprimento das obrigações legais					

3.19. A informação financeira é preparada (assinale apenas uma opção):

- Essencialmente com base em regras fiscais
- Essencialmente com base em normas contabilísticas
- Tendo por base critérios económicos e fiscais, mas com maior preponderância dos fiscais
- Tendo por base critérios económicos e fiscais, mas com maior preponderância dos contabilísticos

3.20. A empresa encara a preparação da informação financeira como (assinale apenas uma opção):

- Um imperativo legal
- Uma necessidade de gestão
- Ambas, mas fundamentalmente como um imperativo legal
- Ambas, mas fundamentalmente como uma necessidade de gestão

3.21. No momento da tomada de decisão os administradores/gestores recorrem à informação financeira para lhes facilitar o processo de tomada de decisões?

- Sim
- Não

3.22. Se respondeu não, a tomada de decisão é feita com base:

- No instinto
- Na experiência profissional
- Ambos os anteriores
- Ambos, mas fundamentalmente com base no instinto
- Ambos, mas fundamentalmente com base na experiência profissional

3.23. Num cenário de dispensa da obrigatoriedade de ter contabilidade organizada, a empresa admite:

- Deixar de ter contabilidade organizada
- Impensável deixar de ter contabilidade organizada
- É uma hipótese a ponderar

Muito obrigada pela sua colaboração!