



Empresas Familiares versus Empresas não Familiares: uma análise comparativa sobre o nível de representação fidedigna de suas demonstrações contábeis

Guilherme Henrique de Lima
gustavo_hlima@hotmail.com
UFMG

Cícero José Oliveira Guerra
cicero-oli@hotmail.com
UFMG

Anselmo Sebastião Botelho
anselmo.botelho@uemg.br
UEMG

José Roberto de Souza Francisco
jroberto@face.ufmg.br
UFMG

Resumo: É de se esperar que os relatórios contábeis das empresas familiares sejam menos conservadores, uma vez que nelas os acionistas majoritários tendem a possuir grande conhecimento sobre o negócio da organização. O presente trabalho tem por objetivo analisar se o nível de representação fidedigna das demonstrações contábeis reportadas pelas empresas familiares difere-se do nível de representação fidedigna das organizações não familiares, após a adoção dos padrões internacionais de contabilidade, no período de 2010 a 2014. A população objeto do presente estudo são empresas listadas na B3 – Bolsa, Brasil, Balcão enquadradas no Índice Brasil Amplo (IBrA), índice é composto por 120 organizações e tem por objetivo oferecer uma visão ampla do mercado acionário, medindo o comportamento das ações de todas as empresas listadas na B3, sendo que a amostra final compreendeu em 74 empresas em 504 observações. Após a definição das empresas objeto de estudo partiu-se para a classificação de tais empresas em familiares e não familiares. Para isso utilizou-se da metodologia usada por Lafond e Roychowdhury (2008) e Chen et al. (2013). As pesquisas apresentadas na revisão bibliográfica, pesquisando nos mais variados países, por mais divergentes que sejam os resultados entre os trabalhos, normalmente convergem em um ponto: a presença familiar exerce influencia nas diretrizes da empresa, afetando conseqüentemente seus números contábeis. No entanto com base no modelo regressão estimado não se pode confirmar que a representação fidedigna das empresas familiares é significativamente

diferente das empresas não-familiares.

Palavras Chave: Representação - Fidedigna - Empresas Familiares - Governança - Corpovativa



EMPRESAS FAMILIARES VERSUS EMPRESAS NÃO FAMILIARES: UMA ANÁLISE COMPARATIVA SOBRE O NÍVEL DE REPRESENTAÇÃO FIDEDIGNA DE SUAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

1 Introdução

Sob a ótica da Teoria dos Contratos, é possível diferenciar os custos empresariais em dois: os de contratação (que incluem os custos de renegociação) e os de monitoramento (HALLBER, 2015). Nesses dois casos, a Contabilidade apresenta papel fundamental, uma vez que fornece informações relevantes para a elaboração de acordos empresariais (Magee, 2001; Silva, 2008; Aghion, Bloom & Reenen, 2014). De acordo com Stroeher e Freitas (2008), dentre os objetivos principais das informações contábeis destaca-se a geração de conhecimento para a tomada de decisão empresarial, tanto para grandes quanto para pequenas organizações. A Contabilidade mostra-se útil, portanto, para a redução dos custos de contratação e, também, para a otimização dos custos de monitoramento, já que ela reduz a assimetria informacional entre os diferentes agentes do mercado (Nascimento & Reginato, 2008; Kirch, Lima & Terra, 2012; Rothenberg, 2012).

Segundo Holthausen e Leftwich (1983), na presença da Hipótese de Custos Contratuais (HCC), a mudança nas regras para se apurar os números produzidos pela Contabilidade (como a alteração das práticas contábeis, por exemplo) pode gerar consequências econômicas para os diferentes *stakeholders* do mercado. Essas alterações provocam variações no fluxo de caixa esperado das empresas e, conseqüentemente, mudam os benefícios financeiros dos agentes relacionados a essas organizações (Marquardt & Wiedman, 2007). Assim, tendo em vista os objetivos que se pretende alcançar, assim como os usuários para quem as demonstrações contábeis são elaboradas, pode-se afirmar que as escolhas de reconhecimento da informação contábil (discricionariedade) podem gerar resultados distintos (Sek & Taylor, 2011).

Nesse contexto, a representação fidedigna contábil apresenta-se como um exemplo de mecanismo de reconhecimento que impacta diretamente os números contábeis (Pereira, 2013). Para Basu (1997), a representação fidedigna pode ser entendida como a prática de se reconhecer com maior facilidade as despesas (redução do ativo ou aumento do passivo) do que as receitas (aumento do ativo ou redução do passivo). Dessa forma, na presença da representação fidedigna, o lucro contábil tenderia a refletir mais tempestivamente às perdas econômicas do que os ganhos, graças à assimetria de tratamento dado ao registro antecipado dos fenômenos contábeis (Santos & Costa, 2008; Paulo, Antunes & Formigoni, 2008).

Ball, Kothari e Robin (2000) entendem que a representação fidedigna é um importante mecanismo de governança corporativa, pois permitem melhor monitoramento de gestores e controladores. A partir dessa visão, a aplicação do princípio da representação fidedigna pelas empresas teria a capacidade de reduzir as adversidades decorrentes da separação entre proprietários e gestores, ou seja, a representação fidedigna teria a capacidade de atenuar os problemas de agência, conforme descrito por Jensen e Meckling (1976). Cabe destacar, contudo, que os problemas de agência não se restringem apenas à relação estabelecida entre acionistas e executivos. Em muitos casos, a relação entre controladores e minoritários também pode apresentar problemas de agência, uma vez que os primeiros, por apresentarem maior poder de decisão, podem deliberar pautando-se, exclusivamente, em objetivos próprios, prejudicando os acionistas com pouco poder de decisão (Porta, Lopez-de-Silanes & Shleifer 1999; Ferrero, Vásques, Bejarano & Dávila, 2010).

Para Chen et al. (2010), as empresas do tipo familiar são um exemplo de organizações onde o conflito entre acionistas majoritários e minoritários tende a estar mais presente. Em contrapartida, essas organizações são menos afetadas por problemas de agência decorrentes da relação entre acionistas e gestores (Tong, 2007; Salvato & Moores, 2010). Nas empresas familiares, o acionista controlador tende a estar mais próximo da figura do gestor e, portanto,

existe menos assimetria de informação entre esses agentes. Nesse contexto, é de se esperar que os relatórios contábeis das empresas familiares sejam menos conservadores, uma vez que nelas os acionistas majoritários tendem a possuir grande conhecimento sobre o negócio da organização e, nesse contexto, necessitariam de menor controle (monitoramento) dos gestores via demonstrações contábeis (Grillo, 2015).

Diante do exposto, surge o seguinte questionamento: **quais as diferenças do nível de representação fidedigna das empresas familiares e não familiares brasileiras após a adoção dos padrões internacionais de contabilidade?** O objetivo desta pesquisa é, portanto, analisar se o nível de representação fidedigna das demonstrações contábeis reportadas pelas empresas familiares difere-se do nível de representação fidedigna das organizações não familiares, após a adoção dos padrões internacionais de contabilidade, no período de 2010 e 2014. Paulo, Paulo e Cavalcante (2015), afirmam que a despeito de um número expressivo de corporações nacionais e internacionais serem controladas por grupos familiares, poucas pesquisas analisam a relação dos números contábeis com as especificidades da gestão de empresas familiares. Nesse contexto, o presente estudo busca preencher uma lacuna existente na literatura, uma vez que os resultados da pesquisa possibilitarão um maior entendimento das especificidades das organizações familiares.

2 Revisão Bibliográfica

2.1 QUALIDADE DA INFORMAÇÃO CONTÁBIL

Para a contabilidade atingir seu objetivo, que é o de fornecer informações necessárias para que os seus usuários tomem decisões acertadas, estas devem ser capazes de prever situações futuras, reportando sobre as mudanças do patrimônio, gerando segurança para os usuários externos e internos das entidades, independente do setor de atuação das mesmas (Beatty & Liao, 2014).

A qualidade da informação contábil deve ser uma preocupação no meio dos negócios, uma vez que os cenários se tornam altamente competitivos. Ademais, uma informação de qualidade pode influenciar as expectativas e os benefícios dos agentes econômicos (Almeida, 2010).

Não há um conceito padrão para medir a qualidade da informação contábil (GAIO, 2010), entretanto, a literatura apresenta algumas métricas capazes de mensurá-la, tais como gerenciamento de resultados, tempestividade, persistência dos lucros, representação fidedigna (Gabriel, 2011; Fathi, 2013; Yurisandi & Puspitasari, 2015; Moura, Ziliotto & Mazzioni, 2016).

No que se refere a representação fidedigna, no entanto, este pode ser entendido com a antecipação das más notícias em relação as boas notícias, tais como antecipação do reconhecimento de perdas ou a escolha de mensuração de uma opção contábil que considere um maior valor para o ativo do que para o passivo (Basu, 1997).

Tem este mesmo pensamento Paulo, Cavalcante e Paulo (2013) entendendo que a representação fidedigna toma como premissa o reconhecimento oportuno dos ganhos e das perdas, modificando as escolhas contábeis. Por meio da representação fidedigna é possível auferir um nível maior de qualidade da informação contábil reportada para os administradores, dado a existência da assimetria informacional já que, há incertezas da assimetria da informação existente separação da propriedade e controle (Watts, 2003).

Assim sendo, desde os estudos seminais, têm se consolidado na literatura a relevância sobre a representação fidedigna contábil, que implica na redução da assimetria informacional entre principais e agentes. É a partir desta constatação que se pode afirmar que há o aumento da qualidade dos resultados e, em consequência disso, diminuição do gerenciamento de

resultado nas entidades (Basu, 1997; Lara & Mora, 2004; Raonic; Mcleay & Asimakopoulos, 2004; Roychowdhury; Watts, 2007; Lafond & Roychowdhury, 2008). É necessário considerar, entretanto que, a representação fidedigna sofre influência do ambiente institucional e organizacional que as firmas estão inseridas (Paulo & Martins, 2007).

2.2 DEFINIÇÕES E ESTRUTURA DAS EMPRESAS FAMILIARES

Há diversas definições para o conceito de empresa familiar, não existindo, ainda, um consenso na literatura (Lodi, 1998; Upton, Teal & Felan, 2001; Wang, 2006; Oro, Beuren & Hein, 2007; Rapozo, Aquino & Pagliarussi, 2007; Chen et al., 2010; Cascino et al. 2010).

Lodi (1998, p. 6), por exemplo, menciona que a empresa familiar “é aquela em que a consideração da sucessão da diretoria está ligada ao fator hereditário e onde os valores institucionais da firma identificam-se com um sobrenome de família ou com a figura de um fundador”. Oro, Beuren e Hein (2007), corroboram esta ideia salientando que as empresas familiares caracterizam-se como empresas em que a gestão dos negócios é realizada por membros familiares. Upton, Teal e Felan (2001), define empresa familiar como negócios em que a propriedade e o controle são de uma ou mais famílias, que sofrem a influência dela(s) na tomada de decisão e onde existe a intenção de transferir a empresa (propriedade e gestão) para a próxima geração. Essa transferência, segundo os autores, tem o intuito de proteger o patrimônio, mantendo-o na família.

Para Rapozo, Aquino e Pagliarussi (2007, p.2) “firmas familiares são organizações nas quais um ou mais membros da família influenciam a direção dos negócios, por meio de seus papéis gerenciais ou de seus direitos de propriedade”. Desse modo, entende-se por organização familiar aquela em que os negócios são realizados por membros da família. Nessa mesma linha, Chen et al. (2010) conceituam as firmas familiares como aquelas em que os membros da família fundadora continuam ocupando os principais cargos executivos na administração, são do conselho de administração ou detêm o controle acionário da companhia. Para esses autores, portanto, haveria uma sobreposição entre os conceitos de propriedade e controle nas empresas familiares.

Cascino *et al.* (2010), salientam que as empresas familiares são consideradas uma forma menos eficiente de organização, na medida em que a intenção de perpetuar o controle do negócio, muitas vezes, leva ao nepotismo destrutivo e a falta de gestão profissional nessas entidades. Isso ocorreria porque, em muitos casos, existe um relacionamento pessoal entre membros da alta administração, os gestores, e os acionistas (ou donos do capital), provocando uma redução do poder de monitoramento. Consequentemente, a estrutura organizacional mantida por uma organização familiar tende a gerar maior desconfiança no mercado quanto à independência da gestão, questionando, inclusive, a qualidade da informação contábil produzida.

Não obstante, cabe salientar que a literatura também destaca pontos positivos da estrutura organizacional das empresas familiares. Nessas entidades, tendo em vista que os interesses da alta administração e dos donos do capital (por serem, em muitos casos, os mesmos indivíduos) são coincidentes, há uma orientação para os resultados de longo prazo, ou seja, para a continuidade dos negócios e não para a maximização do resultado do curto prazo relacionado com o mandato dos administradores da organização. Sendo assim, nas empresas familiares, o risco de comportamento oportunista por parte dos tomadores de decisão é reduzido.

Contudo, Wang (2006), destaca que mesmo presumindo uma redução do comportamento oportunista, as empresas familiares, assim como as empresas não familiares, também apresentam uma estrutura de controle que irá afetar a qualidade das informações contábeis, uma vez que nem todos os conflitos internos são eliminados nas empresas familiares. Em muitos casos podem existir divergências entre os interesses dos acionistas

minoritários e majoritários, entre credores e gestores, entre empregados e a alta administração, dentre diversas outras possibilidades de conflitos de interesse.

2.3 ESTUDOS ANTERIORES

A pesquisa realizada por Basu (1997), que é considerada um marco teórico na literatura acadêmica sobre representação fidedigna, demonstrou evidências empíricas de que o resultado contábil apresenta maior associação com retornos negativos da ação (“más notícias”) se comparado a retornos positivos (“boas notícias”). Para isso, Basu (1997), utilizou dados de empresas dos EUA considerando o período de 1963 a 1990, constituindo uma amostra formada por 43 mil observações.

Ball *et al.* (2000), analisaram a influência política nos padrões contábeis. Os dados da pesquisa mostraram a prática contábil é influenciada pela origem do sistema jurídico do país. Nos países com sistema jurídico de direito codificado (*code-law*), a prática contábil sofre influências políticas, enquanto nos países de direito consuetudinário (*common-law*), a contabilidade é influenciada principalmente pelo setor privado. Como principal resultado, Ball *et al.* (2000) evidenciou que os números contábeis em países oriundos do *common-law* são mais conservadores do que nos países do *code-law*.

Ball e Shivakumar (2005), analisaram as diferenças no grau da representação fidedigna entre empresas britânicas de capital aberto e fechado, utilizando-se de informações para o período de 1990 a 2000, por meio de uma metodologia baseada nos componentes transitórios dos lucros e em apropriações contábeis. A hipótese testada na pesquisa foi que a demanda por informações contábeis de alta qualidade é menor para as empresas fechadas do que para as companhias abertas. Como principais resultados, Ball e Shivakumar (2005), encontraram que, em média, o reconhecimento assimétrico e tempestivo é maior para as empresas listadas em bolsa britânica, pois reflete uma menor frequência de reconhecimento oportuno das perdas, devido à menor demanda por comportamento conservador na mensuração das informações contábeis.

Lara *et al.* (2007), realizaram estudos na Espanha com dados de 1997 a 2002, de 69 companhias, utilizando-se do modelo de Basu (1997) e Ball e Shivakumar (2005) para testar a representação fidedigna. Lara *et al.* (2007), analisaram se as empresas com baixa influenciam do CEO no conselho de administração são mais conservadoras do que empresas nas quais o CEO exerce grande influência sobre os gestores. Os principais resultados da pesquisa corroboram com a hipótese testada, logo, a influência do CEO na companhia pode impactar nos mecanismos de reconhecimento contábil.

Sarlo Neto, Lopes e Dalmácio (2010), pesquisaram a relação entre estrutura de propriedade e representação fidedigna. A amostra do estudo foi formada por 617 observações no período de 2000 a 2008. Os autores também trabalharam com uma amostra alternativa de dados, formada por 544 observações de 2000 a 2007. Para a mensuração da representação fidedigna Sarlo Neto, Lopes e Dalmácio (2010), utilizaram a regressão reversa entre lucro e retorno, conforme proposições de Basu (1997). A pesquisa teve como foco a influência específica de duas características da estrutura de propriedade: a concentração dos votos e a presença de acordos entre acionistas. Os principais resultados evidenciaram que a concentração dos votos exerce uma influência negativa sobre a informatividade dos lucros contábeis. Ademais, constatou-se que a divergência entre direitos apresentou influência negativa na informatividade dos lucros quando ocorre o excesso de votos. O maior impacto negativo sobre a informatividade dos lucros contábeis foi observado quando ocorre a combinação da concentração de votos com a divergência entre direitos.

Chen *et al.* (2013) estudaram o efeito das ações em posse das famílias fundadoras sobre a representação fidedigna contábil. Chen *et al.* (2013) argumentaram que em razão das famílias fundadoras possuírem, na maioria das vezes, grande participação no capital,

horizonte de tempo e de investimento longos e, ainda, reduzida diversificação em sua carteira, conflitos de agência e riscos de litígios reduziram a riqueza desses indivíduos. Assim, a fim de mitigar os possíveis custos de agência, esse tipo de acionista teria incentivos para demandar informações contábeis mais conservadoras. Assim, para a realização do estudo, os autores utilizaram apenas companhias nas quais o CEO não pertencia a família. O período analisado pela pesquisa foi de 1996 a 2005 e incluiu 8.264 observações. A *proxy* de representação fidedigna utilizada foi de *accruals* não operacionais. Os resultados indicaram que as companhias nas quais a família fundadora detinha ações apresentaram maior nível de representação fidedigna, não refutando, portanto, a hipótese de pesquisa traçada pelo estudo.

Paulo *et al.* (2014), analisou se o nível de representação fidedigna contábil é divergente entre as empresas familiares e não-familiares. Para tanto, os autores utilizaram o modelo de Ball e Shivakumar (2005), em uma amostra de companhias abertas listadas na Bolsa de Mercadorias & Futuros Bovespa S. A. – BM&FBovespa, que compõem o Índice Brasil - 100, durante os anos de 2006 a 2010. As evidências observadas apontam que as empresas familiares apresentam maior reversão de perdas contábeis do que as firmas não-familiares, sugerindo que elas têm práticas contábeis mais agressivas. Porém, com base na análise estatística proposta, não foi possível concluir que a representação fidedigna contábil é significativamente diferente entre as empresas familiares e não familiares.

Barros (2015) investigou quatro características da estrutura de propriedade que podem influenciar a representação fidedigna contábil: i) concentração de direitos de votos pelo maior acionista último, ii) divergência entre direito de votos e fluxo de caixa do maior acionista, iii) presença de segundo maior acionista que não faz parte do bloco de controle e iv) controle exercido por meio de estruturas de propriedade piramidais. Para isso, foram empregados quatro métricas para a mensuração da representação fidedigna, sendo duas baseadas em Basu (1997) e outras duas provenientes da pesquisa de Ball e Shivakumar (2005) e Khan e Watts (2009). Os autores utilizaram como variáveis de controle o tamanho da empresa, o nível de endividamento, o *market to book*, um constructo para governança corporativa e o risco de litígio. O período de análise abrangeu dados de 2010 a 2013 e a amostra final foi composta por 260, gerando um total de 887 observações. Os resultados dos testes não indicaram haver efeito sistemático e significativo das características de estrutura de propriedade sobre a representação fidedigna contábil.

3 Procedimentos Metodológicos

Conforme definições propostas por Martins e Theóphilo (2009), o presente estudo pode ser caracterizado de acordo com seus objetivos como descritivo, uma vez que busca estabelecer relações entre diferentes variáveis. Já quanto à abordagem do problema, a pesquisa classifica-se como quantitativa, já que lança mão de modelos estatísticos e testes econométricos. Finalmente, quanto aos procedimentos de pesquisa, trata-se de análise documental, uma vez que serão utilizados dados secundários extraídos das demonstrações contábeis das empresas que compõem a amostra da pesquisa.

A amostra da pesquisa foi formada pelas empresas listadas na B3 enquadradas no Índice Brasil Amplo (IBrA). Esse índice é composto por 120 organizações e tem por objetivo oferecer uma visão ampla do mercado acionário, medindo o comportamento das ações de todas as empresas listadas na B3 que atendam a seus critérios de inclusão. As ações componentes são selecionadas por sua liquidez e ponderadas nas carteiras pelo valor de mercado das ações disponíveis à negociação. Cabe ressaltar, ainda, que o IBrA é composto pelas empresas listadas na B3, cujo a carteira de ações atendam aos seguintes critérios, considerando os 12 meses anteriores à divulgação do índice: a) inclusão em uma relação de ações cujos índices de negociabilidade somados representem 99% do valor acumulado de

todos os índices individuais; e b) participação em termos de presença em pregão igual ou superior a 95% no período. Finalmente, salienta-se que não estão incluídas nesse universo as empresas emissoras de BDRs e empresas em recuperação judicial ou falência.

Foram excluídas empresas do setor financeiro, por possuírem características particulares específicas e que fogem da proposta da pesquisa e também empresas que não possuíam todas as informações no período analisado.

Os dados das companhias a serem utilizados para as variáveis do modelo econométrico foram extraídos dos Demonstrativos Contábeis Consolidados e Relatórios da Administração referentes aos exercícios financeiros anuais de 2010 a 2014, através do sítio da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e do banco de dados Economática®. O período de análise compreendido entre 2010 e 2014 foi selecionado devido à promulgação da Lei 11.638/07, com vigência obrigatória a partir exercício findo em 2010, cujo principal objetivo foi adequar a parte contábil da Lei das Sociedades por Ações (Lei 6.404/76), à nova realidade, em face da internacionalização do mercado de capitais, propiciando a convergência das normas contábeis brasileiras às normas internacionais.

Após a definição das empresas objeto de estudo partiu-se para a classificação de tais empresas em familiares e não familiares. Para isso utilizou-se da metodologia utilizada por Lafond e Roychowdhury (2008) e Chen et al. (2013). Nesses estudos, os autores verificaram se o presidente da empresa CEO - *Chief Executive Officer* apresentava o mesmo sobrenome dos fundadores. Nesta pesquisa analisou-se cada empresa separadamente verificando o sobrenome do(s) fundador(es), comparando com os sobrenomes do presidente do conselho de administração e presidente da empresa. Pois conforme a literatura revisada, propriedade e controle caracterizam a empresa como sendo familiar.

Das 72 companhias que compõem a amostra, 35 são familiares e 37 não familiares conforme apresentado no Quadro 1.

Quadro 1: Amostra Definida

EMPRESAS A SEREM ANALISADAS					
AES TIETE	Não familiar	EQUATORIAL	Não familiar	ODONTROPREV	Familiar
ALIANSC	Familiar	EVEN	Familiar	OI	Não familiar
ALPARGATAS	Não familiar	EZTEC	Familiar	P.ACUCAR-CBD	Não familiar
AMBEV S/A	Não familiar	FIBRIA	Não familiar	PETROBRAS	Não familiar
ARTERIS	Não familiar	GAFISA	Não familiar	RAIADROGASIL	Familiar
B2W DIGITAL	Não familiar	GERDAU	Familiar	RANDON PART	Familiar
BR MALLS PAR	Não familiar	GOL	Familiar	ROSSI RESID	Familiar
BRASKEM	Não familiar	GRENDENE	Familiar	SABESP	Não familiar
BRF S/A	Não familiar	HELBOR	Familiar	SID NACIONAL	Familiar
CCR S/A	Familiar	HYPERMARCAS	Familiar	SLC AGRICOLA	Familiar
CEMIG	Não familiar	IGUATEMI	Familiar	SUZANO PAPEL	Familiar
CESP	Não familiar	IOCHP-MAXION	Familiar	TAESA	Não familiar
CIA HERING	Familiar	JBS	Familiar	TECNISA	Familiar
COPASA	Não familiar	KLABIN S/A	Familiar	TELEF BRASIL	Não familiar
COPEL	Não familiar	LIGHT S/A	Não familiar	TIM PART S/A	Não familiar
CPFL ENERGIA	Não familiar	LOCALIZA	Familiar	TOTVS	Familiar
CYRELA REALT	Familiar	LOJAS RENNER	Não familiar	TRACTEBEL	Não familiar
DIRECIONAL	Familiar	M.DIASBRANCO	Familiar	TRAN PAULIST	Não familiar
DURATEX	Familiar	MARCOPOLO	Familiar	ULTRAPAR	Não familiar
ECORODOVIAS	Não familiar	MARFRIG	Familiar	USIMINAS	Não familiar
ELETOBRAS	Não familiar	METAL LEVE	Familiar	VALE	Não familiar
ELETROPAULO	Não familiar	MINERVA	Familiar	VALID	Não familiar
EMBRAER	Não familiar	MRV	Familiar	VIAVAREJO	Não familiar
ENERGIAS BR	Não familiar	NATURA	Familiar	WEG	Familiar

Fonte: Elaborado pelos autores

3.1 HIPÓTESE E MODELO ANALÍTICO UTILIZADO

O presente trabalho testou a hipótese apresentada, dentro da metodologia desenvolvida por Paulo, Paulo e Cavalcante (2015):

H1: O nível de representação fidedigna nas demonstrações contábeis das empresas familiares é significativamente menor, do que o contido nas demonstrações contábeis das empresas não familiares.

Na análise do nível de representação fidedigna, foi utilizado o modelo desenvolvido por Ball e Shivakumar (2005), modificado conforme metodologia dos autores supracitados, através da inclusão de uma variável *dummy* que capta o comportamento diferenciado da representação fidedigna das firmas familiares conforme representado pela equação 1.

$$\text{Equação 1: } \Delta NI_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 D \Delta NI_{it-1} + \alpha_2 \Delta NI_{it-1} + \alpha_3 \Delta NI_{it-1} * D \Delta NI_{it-1} + \alpha_4 DF + \alpha_5 DF * D \Delta NI_{it-1} + \alpha_6 DF * \Delta NI_{it-1} + \alpha_7 DF * D \Delta NI_{it-1} * \Delta NI_{it-1} + \epsilon_{it}$$

em que:

ΔNI_{it} = variação no lucro líquido contábil da empresa *i* do ano *t-1* para o ano *t*, ponderada pelo valor do ativo total no início do ano *t*;

ΔNI_{it-1} = variação no lucro líquido contábil da empresa *i* do ano *t-2* para o ano *t-1*, ponderada pelo valor do ativo total no início do ano *t-1*;

$D \Delta NI_{it-1}$ = variável *dummy* para indicar se a variação no lucro líquido contábil da empresa *i* do ano *t-1* para o ano *t* é negativa; assumindo valor 1 se $\Delta NI_{it} < 0$, e 0 nos demais casos;

DF = variável *dummy* para indicar se a firma é empresa familiar, assumindo valor 1 se for empresa familiar, e valor 0 se for uma empresa não familiar;

ϵ_{it} = é o resíduo da regressão.

De acordo com Ball e Shivakumar (2005), a significância estatística do coeficiente α_2 revela variações positivas do resultado. Espera-se que, devido ao maior grau de verificabilidade exigido para o reconhecimento de receitas/ganhos, os resultados positivos constituam componente persistente do resultado contábil e que, portanto, o mesmo não seja revertido. Assim, espera-se que o coeficiente α_2 não seja significativo. Caso esse reconhecimento não seja postergado, o resultado positivo há de se tornar um componente transitório e será revertido em períodos subsequentes. Como a reversão ocorreria em sinal contrário à variação positiva do resultado, isso implicaria em um coeficiente α_2 estatisticamente negativo.

Por outro lado, α_3 revela variações negativas do resultado. A baixa verificabilidade para o reconhecimento de despesas/perdas há de tornar os resultados negativos transitórios, fazendo com que os mesmos sejam revertidos em períodos seguintes. Assim, com base no reconhecimento oportuno das más notícias, tem-se a expectativa de que o coeficiente α_3 seja menor que zero ($\alpha_3 < 0$), e que o somatório dos coeficientes α_2 e α_3 seja menor que zero ($\alpha_2 + \alpha_3 < 0$).

Similarmente, devido às características de cada tipo de empresa, tem-se a hipótese de que as companhias familiares possuem menor reconhecimento oportuno das perdas do que as companhias não familiares, assim, espera-se que o coeficiente α_7 seja, significativamente, maior que 0 ($\alpha_7 > 0$). É importante mencionar também, que não existe uma predição para os coeficientes α_0 , α_1 , α_4 , α_5 e α_5 no modelo proposto.

4 Resultados e Análise dos resultados

Com objetivo de responder o problema de pesquisa utilizou-se o modelo de regressão *pooling of independent cross section*, apresentado na Tabela 1, extraído a partir do software STATA 12.

Tabela 1: Equação de Regressão obtida para o modelo proposto.

ΔNI_{it}	Coefficiente	Std. Error	Estatística-t	P> t
$D\Delta NI_{it-1}$	-0.0535773	0.0045819	-11.69	0.000
ΔNI_{it-1}	-0.1150934	0.0814455	-1.41	0.158
$\Delta NI_{it-1} * D\Delta NI_{it-1}$	-0.1221891	0.1042099	-1.17	0.242
DF	-0.0012378	0.0053811	-0.23	0.818
$DF * D\Delta NI_{it-1}$	-0.0058828	0.0066822	-0.88	0.379
$DF * \Delta NI_{it-1}$	0.0778012	0.1121805	0.69	0.88
$DF * D\Delta NI_{it-1} * \Delta NI_{it-1}$	-0.1022438	0.1450787	-0.70	0.481
CONSTANTE	0.0290732	0.036376	7.99	0.000

$R^2=0.4153$ R^2 Ajustado= 0.4071 Breusch-Pagan - Prob > chi2 = 0.6412 $\alpha = 0,05$

Mean VIF = 4.31 Ramsey RESET - Prob > F = 0.000 Observações: 504

Fonte: Elaborado pelos autores.

A validação dos pressupostos do modelo de regressão foi efetuada por meio da aplicação de testes quanto à ausência de multicolinearidade, homocedasticidade e correta especificação do modelo.

Para verificar a ausência de multicolinearidade foram geradas regressões auxiliares e analisados os fatores de inflação da variância (VariationInflationFactor- VIF) das variáveis explicativas. Verificou-se que os VIF's encontrados foram baixos (menores que 10),

De acordo com Gujarati (2006), problemas de multicolinearidade são considerados quando se constata VIF acima de 10. Portanto, no modelo final, não há quaisquer problemas de multicolinearidade entre as variáveis explicativas.

Ademais, verificou-se o problema da heterocedasticidade através do teste de Breusch-Pagan. Segundo este teste, se a estatística Multiplicador de Lagrange (LM) for significativa ao nível de significância adotado (valor-p < α), rejeita-se a hipótese nula de Homocedasticidade. O valor-p encontrado (0,6412) foi superior ao nível de significância estabelecido ($\alpha = 0,05$), com isso foi possível confirmar que no modelo estimado não há presença de heterocedasticidade para as variáveis consideradas em conjunto ou individualmente.

A correta especificação do modelo foi estimada através do teste RESET. De acordo com este teste, desenvolvido por Ramsey (1969), supõe-se que, se o modelo correto for dado, nenhuma função não linear das variáveis explicativas deveria ser estatisticamente significativa quando adicionada a esse modelo. Desse modo, se o valor-p da estatística F for inferior ao nível de significância adotado ($\alpha = 0,05$) tem-se evidência estatística de que a forma funcional não foi corretamente especificada ou que variáveis relevantes foram omitidas no modelo, como pode ser observado na Tabela 1.

Nota-se a partir dos resultados apresentados na Tabela 1, que o coeficiente α_2 é estatisticamente igual a zero pois o valor-p é maior que o nível de significância, confirmando a expectativa de que os resultados positivos não são revertidos nos períodos subsequentes, pois, tornaram-se componente persistente do lucro. Diferentemente, os resultados negativos são revertidos nos anos posteriores ao seu reconhecimento oportuno, visto que, o somatório dos coeficientes α_2 e α_3 (-0,2373) é, significativamente, menor que zero ($\alpha_2 + \alpha_3 < 0$).

Corroborando com os resultados, Haw, Hu e Wu (2004), mencionam que as companhias nas quais haja um controlador, comum em empresas familiares, é esperado que as perdas não sejam incorporadas imediatamente aos resultados, reduzindo a assimetria informacional através de outros canais além das demonstrações publicadas, dado o acesso privilegiado da gestão.

Jensen e Meckling (1976), afirmam que a separação entre propriedade e controle gera conflitos de interesses entre o agente e o principal. Ball e Shivakumar (2015), argumentam que a representação fidedigna contábil é um mecanismo de governança corporativa que ajuda a mitigar os problemas decorrentes entre propriedade e controle, influenciando assim em seu reconhecimento de perdas.

Com relação à hipótese de pesquisa adotada neste estudo, não se pode confirmar, pois, o coeficiente α_7 calculado (-0.1022) não é, significativamente, maior que zero, visto que, o valor-p é maior que o nível de significância adotado. Este resultado sugere que as empresas familiares e não familiares não apresentam diferenças significativas no nível de representação fidedigna das demonstrações contábeis, resultado também encontrado por Paulo, Paulo e Cavalcante (2015), porém divergente de Chen et. al (2013), que evidenciaram que companhias nas quais a família fundadora detinha ações apresentaram maior nível de representação fidedigna.

É importante também mencionar que o FASB - *Financial Accounting Standards Board* e o IASB - *International Accounting Standards Board* mostram-se contrários à ideia de representação fidedigna, preferindo que a informação seja neutra. (Lara, Osma & Penalva, 2014). Entende-se que representação fidedigna pode provocar distorções nas demonstrações contábeis (a superavaliação de passivo acaba gerando maior receita no futuro, e a subavaliação de ativos gera menor despesa no futuro).

5 Considerações Finais

Esta pesquisa teve como objetivo analisar se o nível de representação fidedigna das demonstrações contábeis reportadas pelas empresas familiares difere-se do nível de representação fidedigna das organizações não familiares, após a adoção dos padrões internacionais de contabilidade.

Para consecução do objetivo proposto selecionou-se uma amostra de companhias abertas listadas na B3, enquadradas no IBRA – Índice Brasil Amplo. Índice composto por 120 empresas, que tem por objetivo oferecer uma visão ampla do mercado acionário, medindo o comportamento das ações de todas as empresas listadas na B3, durante os anos de 2010 a 2014.

Após a exclusão de empresas do setor financeiro e empresas que não possuíam todas as informações no período analisado a amostra ficou então composta por 72 companhias, totalizando 504 observações.

Após a definição da amostra, objeto de estudo, partiu-se para a classificação de tais empresas, em empresas familiares e empresas não familiares conforme metodologia utilizada por Lafond e Roychowdhury (2008) e Chen *et al.* (2013). Das 72 companhias que compõem a amostra, 35 são familiares e 37 não familiares conforme apresentado no Quadro 1.

Para analisar o nível de representação fidedigna foi utilizado o modelo desenvolvido por Ball e Shivakumar (2005) modificado, através da inclusão de uma variável *dummy*, que capta o comportamento diferenciado da representação fidedigna das firmas familiares.

As pesquisas apresentadas na revisão bibliográfica abrangem os mais variados países e, por mais divergentes que sejam os resultados entre os trabalhos, normalmente convergem em um ponto: a presença familiar exerce influência nas diretrizes da empresa, afetando consequentemente seus números contábeis. No entanto, não conseguimos confirmar a

hipótese de pesquisa formulada, sugerindo assim, que a representação fidedigna das empresas familiares não é diferente das empresas não familiares.

É importante ressaltar que o presente estudo apresenta como limitação, a amostra (critério de seleção, tamanho e período escolhido para o estudo), o que impossibilita generalizações. Todavia, este estudo apresenta suas contribuições. Apesar de no Brasil termos um número expressivo de empresas controladas por grupos familiares, poucas pesquisas na área contábil se concentram em analisar, a relação dos números contábeis, com as características particulares da gestão de empresas familiares e não familiares. Lethbrigde (1997) destaca que, a nível mundial, empresas controladas e administradas por familiares são responsáveis por mais da metade dos empregos e, dependendo do país, geram, de metade a dois terços do PIB.

Para pesquisas futuras sugere-se realizar os mesmos procedimentos deste trabalho em amostra diferente, a fim de identificar se os achados desta pesquisa são resultantes do contexto analisado, ou se contextos diferentes apresentam resultados similares aos aqui divulgados. Além disso, torna-se interessante ainda, verificar se empresas estatais possuem números contábeis mais conservadores do que empresas não estatais.

Referências

AGHION, P., BLOOM, N. & REENEN, J. V. (2014). Incomplete contracts and the internal organization of firms. *Journal of Law, Economics & Organization*, 30(1), 37-63. Doi: 10.1093/jleo/ewt003.

ALMEIDA, J. E. F. DE. (2010). *Qualidade da informação contábil em ambientes competitivos*. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo. doi: 10.11606/T.12.2010.tde-29112010-182706.

BALL, R., SHIVAKUMAR, L. (2005). Earnings quality in UK private firms: comparative loss recognition timeliness. *Journal of Accounting and Economics*, v.39, i.1, p. 83-128. doi: 10.1016/j.jacceco.2004.04.001.

BALL, R., KOTHARI, S. P. & ROBIN, A. (2000). The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. *Journal of Accounting and Economics*, v. 29, n. 1, p. 1-51. doi: 10.1016/S0165-4101(00)00012-4.

BARROS, P. H. *Representação fidedigna contábil e estrutura de propriedade*. (2015). 151 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) – Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo. doi: 10.11606/T.12.2015.tde-10082015-103557.

BASU, S. (1997). The conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings. *Journal of Accounting and Economics*. v. 24, p. 3-37. doi: 10.1016/S0165-4101(97)00014-1

Beatty, A. & Liao, S. (2014). Financial accounting in the banking industry: A review of the empirical literature. *Journal of Accounting and Economics*, v. 58, n. 2-3, p. 339-383. Doi: 10.1016/j.jacceco.2014.08.009.

CASCINO, S., PUGLIESE, A., MUSSOLINO, D. & SANSONE, C. (2010). The Influence of Family Ownership on the Quality of Accounting Information. *Family Business Review*, 23(3), 246- 265. doi: 10.1177/0894486510374302.



CHEN, S., CHEN X. & CHENG, Q. (2013). Conservatism and Equity Ownership of the Founding Family. *European Accounting Review*, v. 22, p. 241-262. doi: 10.1080/09638180.2013.814978.

CHEN, S., CHEN, X., CHENG, Q. & SHEVLIN, T. (2010). Are family firms more tax aggressive than non-family firms? *Journal of Financial Economics*, 95(2), 41–61. DOI:10.1016/j.jfineco.2009.02.003.

MOURA, G. D., ZANCHI, M. M., MAZZIONI, S., MACÊDO, F. F. R. R. & KRUEGER, S. D. (2017). Determinantes da qualidade da informação contábil em grandes companhias abertas listadas na BM&FBOVESPA. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, v. 11, n. 3. doi: 10.17524/repec.v11i3.1572.

FATHI, J. (2013). The determinants of the quality of financial information disclosed by French listed companies Mediterranean. *Journal of Social Sciences*, v. 4, n. 2, p. 319. Doi: 10.5901/mjss.2013.v4n2p319.

FERRERO, M. G., VÁSQUEZ, A. G., BEJARANO, C. P. & DÁVILA, M. A. T. (2010). Empresas familiares: revisión de la literatura desde una perspectiva de agencia. *Cuadernos de Administración*, 23(40), 11-33.

GAIO, C. (2010). The relative importance of firm and country characteristics for earnings quality around the world. *European accounting review*, v. 19, n. 4, p. 693-738. doi: 10.1080/09638180903384643.

GRILLO, F. F. (2015). *Presença familiar como mecanismo de governança corporativa: uma investigação da qualidade das informações contábeis nas empresas listadas no segmento tradicional da BM&FBOVESPA*. Dissertação de Mestrado (Pós-graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal do Espírito Santo, ES, Brasil).

GUJARATI, D. N. & PORTER, D. C. (2006). *Econometria básica*. 5. ed. Rio de Janeiro: AMGH Editora.

HALLBERG, N. (2015). Uncertainty, judgement, and the theory of the firm. *Journal of Institutional Economics*, 11(3), 663-650. doi: .

HAW, I., HU, B., HWANG, L. & WU, W. (2004). Ultimate Ownership, Income Management and Legal and Extra-Legal Institutions. *Journal of Accounting Research*, v. 42, p. 423–462. doi: 10.1111/j.1475-679X.2004.00144.x

HOLTHAUSEN, R. W. & LEFTWICH, R. W. (1983). The economic consequences of accounting choice: implications of costly contracting and monitoring. *Journal of Accounting and Economics*. v. 5, p. 77-117. doi: 10.1016/0165-4101(83)90007-1

JENSEN, M. C. & MECKLING, W. H. (2008). Teoria da firma: comportamento dos administradores, custos de agência e estrutura de propriedade. *Revista de Administração de Empresas*, v. 48, n. 2, p. 87-125.



KIRCH, G., LIMA, J. B. N. & TERRA, P. R. S. (2012). Determinantes da defasagem na divulgação das demonstrações contábeis das companhias abertas brasileiras. *Revista de Contabilidade e Finanças*, 23(60), 173-186.

LAFOND, R. & ROYCHOWDHURY, S. (2008). Managerial ownership and accounting conservatism. *Journal of Accounting Research*, vol. 46 mar. doi: 10.1111/j.1475-679X.2008.00268.x

LARA, J. M. G., OSMA, B. G. & PENALVA, F. (2007). Board of directors' characteristics and conditional accounting conservatism: Spanish evidence. *European Accounting Review*, 16 (4), 727-755. doi: 10.1080/09638180701706922

LARA, J. M. G. & MORA, A. (2004). Balance sheet versus earnings conservatism in Europe. *European Accounting Review*, v. 13, n. 2, p. 261-292. doi: 10.1080/0963818042000203347

LETHBRIDGE, E. (1997). Tendências da empresa familiar no mundo. *Revista BNDES*, n. 7, jun.

LODI, J. B. (1998). *A empresa familiar*. São Paulo: Pioneira.

MAGEE, R. P. (2001). Discussion of "contracting theory and accounting". *Journal of Accounting and Economics*, 32, 89-96. Doi: 10.1016/S0165-4101(01)00020-9

MARQUARDT, C. A. & WIEDMAN, C. I. (2007). Economic consequences of financial reporting changes: diluted EPS and contingent convertible securities. *Review of Accounting Studies*, 12(4), 487-523. doi: 10.1007/s11142-007-9040-5.

MARTINS, G. A. & THEOPHILO, C. R. (2009). *Metodologia da Investigação Científica para Ciências Sociais Aplicadas*. 2. ed. São Paulo: Atlas.

NASCIMENTO, A. M. & REGINATO, L. (2008). Divulgação da informação contábil, governança corporativa e controle organizacional: uma relação necessária. *Revista Universo Contábil*, 4(3), 25-47. doi: 10.4270/ruc.20084

ORO, I. M., BEUREN, I. M. & HEIN, N. (2009). Análise da relação entre a estrutura de capital e o lucro operacional nas diversas gerações de empresas familiares brasileiras. *Revista Contabilidade Vista & Revista*, v. 20, n. 1, p. 67-94.

PAULO, E., ANTUNES, M. T. P. & FORMIGONI, H. (2008). Representação fidedigna contábil nas companhias abertas e fechadas brasileiras, *Revista de Administração de Empresas*, 48(3), 46-60.

PAULO, I. I. S. L. M., CAVALCANTE, P. R. N., & PAULO, E. (2012). Relação entre qualidade da auditoria e representação fidedigna contábil das empresas brasileiras. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, v. 7, n. 3, p. 305-327. doi: 10.17524/repec.v7i3.984

PAULO, I. I. S. L. M., PAULO, E. & CAVALCANTE, P. R. N. (2015). Representação fidedigna contábil nas companhias abertas familiares e não-familiares no mercado

brasileiro. *Revista Enfoque: Reflexão Contábil*, 34(1), 19-28. doi: 10.4025/enfoque.v34i1.22427

PAULO, E. & MARTINS, E. (2007). Análise da Qualidade das Informações Contábeis nas Companhias Abertas. In: Encontro da Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, 31. Rio de Janeiro. Anais... Rio de Janeiro, Anpad.

PEREIRA, A. F. (2013). *Determinantes na escolha do valor justo para propriedades para investimento no Brasil*. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo. doi: 10.11606/D.12.2013.tde-25032013-161045

PORTA, R., LOPEZ-DE-SILANES, F. & SHLEIFER, A. (1999). Corporate ownership around the world. *The Journal of Finance*, v. 54, n. 2, p. 471-517. doi: 10.1111/0022-1082.00115

RAONIC, I., MCLEAY, S. & ASIMAKOPOULOS, I. (2004). The timeliness of income recognition by European companies: An analysis of institutional and market complexity. *Journal of Business Finance & Accounting*, v. 31, n. 1-2, p. 115-148. doi:10.1111/j.0306-686X.2004.00004.x

RAPOZO, F.O., AQUINO, A. C. B. & PAGLIARUSSI, M. S. (2007). Estrutura de propriedade, custos de agência e desempenho da empresa familiar: um estudo de caso em uma holding sediada no Espírito Santo – Brasil. In: Congresso USP, 7, São Paulo, 2007. Anais... São Paulo: USP.

ROTHENBERG, N. R. (2008). The effect of imprecise information on incentives and team production. *Contemporary Accounting Research*, 29(1), 176-190. doi: 10.1111/j.1911-3846.2011.01083.

ROYCHOWDHURY, S. & WATTS R. L. (2007). Asymmetric Timeliness of Earnings, Market-to-Book and Conservatism in Financial Reporting, WP no. FR04-21, Simon Business School, University of Rochester, version of July. doi: 10.1016/j.jacceco.2006.12.003

SALVATO, C. & MOORES, K. (2010). Research on accounting in family firms: past accomplishments and future challenges. *Family Business Review*, 23(3), 193-215. doi: 10.1177/0894486510375069.

SANTOS, L. S. R. & COSTA, F. M. (2008). Representação fidedigna contábil e timeliness: evidências empíricas nas demonstrações contábeis de empresas brasileiras com ADRs negociados na bolsa de Nova Iorque. *Revista de Contabilidade e Finanças*, 19(48), 27-36.

SARLO NETO, A., LOPES, A. B. & DALMÁCIO, F. Z. (2010). A influência da estrutura de propriedade sobre a informatividade dos lucros contábeis divulgados pelas empresas negociadas na Bovespa. *Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos*, v. 7, n. 4, p. 301-314. doi: 10.4013/base.2010.74.04

SEK, J. & TAYLOR, S. (2011). Profit or prophet? A case study of the reporting of non-GAAP earnings by Australian banks. *Australian Accounting Review*, 21(4), 327-339. doi: 10.1111/j.1835-2561.2011.00153.x



SILVA, A. H. C. (2008). *Escolha de práticas contábeis no Brasil: uma análise sob a ótica da hipótese dos covenants contratuais*. 151 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) – Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. doi: 10.11606/T.12.2008.tde-16012009-120147

STROEHER, A. M. & FREITAS, H. (2008). O uso das informações contábeis na tomada de decisão em pequenas empresas. *Revista de Administração Eletrônica*, 1(1), art. 7.

TONG, Y. H. (2007). Financial reporting practices of family firms. *Advances in Accounting*, 23, 231-261. doi: 10.1016/S0882-6110(07)23009-3

UPTON, N., TEAL, E. J. & FELAN, J. T. (2001). Strategic and business planning practices of fast growth family firms. *Journal of Small Business Management*, v. 39, n. 1, p. 60-72. doi: 10.1111/0447-2778.00006

VOLPIN, P. F. (2002). Governance with poor investor protection: Evidence from top executive turnover in Italy. *Journal of Financial Economics*, v. 64, n. 1, p. 61-90. doi: 10.1016/S0304-405X(02)00071-5

WANG, D. (2006). Founding Family Ownership and Earnings Quality. *Journal of Accounting Research*, 44(3), 619-656. Doi: 10.1111/j.1475-679X.2006.00213.x

WATTS, R. L. (2003). Conservatism in accounting - part II: evidence and research opportunities. *Simon Business School Working Paper* No. FR 03-25. doi: 10.2308/acch.2003.17.4.287

YURISANDI, T. & PUSPITASARI, E. (2015). Financial Reporting Quality-Before and After IFRS Adoption Using NiCE Qualitative Characteristics Measurement. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, v. 211, p. 644-652. doi: 10.1016/j.sbspro.2015.11.091