

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

JESSÉ HENRIQUE

**DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO: UMA ANÁLISE DO PERFIL DAS
EMPRESAS FAMILIARES E NÃO FAMILIARES NO PERÍODO DE 2012 A 2014**

NATAL
2015

JESSÉ HENRIQUE

**DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO: UMA ANÁLISE DO PERFIL DAS
EMPRESAS FAMILIARES E NÃO FAMILIARES NO PERÍODO DE 2012 A 2014**

Monografia apresentada ao Departamento de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Rio Grande do Norte – UFRN em cumprimento às exigências legais como requisito à obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador (a): Prof.^a Ms Giovanna Tonetto Segantini

NATAL
2015

JESSÉ HENRIQUE

**DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO: UMA ANÁLISE DO PERFIL DAS
EMPRESAS FAMILIARES E NÃO FAMILIARES NO PERÍODO DE 2012 A 2014**

Monografia apresentada ao Departamento de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Rio Grande do Norte – UFRN em cumprimento às exigências legais como requisito à obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador (a): Prof.^a Ms Giovanna Tonetto Segantini

Aprovado em 19 de junho de 2015.

BANCA EXAMINADORA

Prof.^a Ms Giovanna Tonetto Segantini
Orientadora

Prof. Ms Paulo de Tarso Silva Braga
Membro

Prof. Marcelo Daniel Araújo Ermel
Membro

AGRADECIMENTOS

Ao longo do curso houve vários desafios, “desafios” estes que me inspiraram a sempre ter esperança de receber futuros benefícios. Entretanto, incorreram diversos custos, como custo familiar, psicológico, espiritual e econômico, mas nada que viessem a me fazer desistir e expressar aqui os meus sinceros agradecimentos.

Ao maravilhoso Deus, por ensinar-me a sempre agradecer por tudo que aconteceu e está para acontecer, sabendo que Ele conhece nossos corações, nossos medos e nossas necessidades.

À minha família pelo incentivo e dedicação em todos os momentos e, principalmente, a minha mãe, Maria da Conceição, que inspira amor, carinho, humildade e paciência em todos os momentos. A minha esposa, Rosângela, e a minha filha, Rílyan, por estarem ao meu lado em todos esses momentos.

Meus amigos, pelas palavras motivadoras nas horas mais difíceis e por ouvirem-me quando precisei falar algo, sobretudo quando precisava de uma opinião, um conselho. Aqueles que entenderam todas as vezes que precisei me ausentar do trabalho para fazer presente na sala de aula e, também, os que criticavam a minha ausência, pois, inspirava-me a jamais desistir quando diante de obstáculos. A todos os colegas que conheci na universidade, sentirei saudades das conversas, descobertas e sonhos que compartilhamos em todo esse tempo que permanecemos estudando juntos.

Aos professores pela dedicação que tiveram na construção de conhecimentos dentro e fora da sala de aula, dentre os quais cito a minha orientadora professora Giovanna. Bem como outros que estiveram presentes por mais de um semestre, a saber: as professoras Aparecida e Daniele, e os professores Edmilson Batista, Josué, Pedro, e por fim, mas não menos importante, o professor Atelmo, ao qual tenho muita admiração.

“Ai daquele que edifica a sua casa com injustiça, e os seus aposentos sem direito, que se serve do serviço do seu próximo sem remunerá-lo, e não lhe dá o salário do seu trabalho”. (JEREMIAS 22:13)

RESUMO

A necessidade das empresas buscarem meios de serem competitivas surge alinhada com o objetivo de gerar mais riquezas. Conseqüentemente, se faz necessário tornar público a forma como essas riquezas são distribuídas aos diferentes *Stakeholders*. Este trabalho enfocou uma das vertentes do Balanço Social, a Demonstração do Valor Adicionado – DVA, evidenciando como foi gerada e distribuída a riqueza de qualquer organização. Com esse demonstrativo, buscou-se verificar qual o perfil de empresas cuja gestão se caracteriza como familiares e aquelas não familiares na geração e distribuição de riquezas. Para isso, o objetivo geral foi analisar o perfil de distribuição de riqueza das empresas que estão listadas na BM&FBovespa no período de 2012 a 2014, especificamente buscando evidenciar o desempenho de cada perfil de modo econômico-social, comparando e avaliando estatisticamente se existe ou não diferença na participação da riqueza distribuída a cada agente econômico. Para responder à questão, a metodologia utilizada quanto ao objetivo é descritiva, com procedimentos documental e bibliográfico e, quanto à abordagem da pesquisa é quantitativa. O estudo tomou como base uma amostra composta de informações da DVA das 132 empresas do Novo Mercado, um dos segmentos da BM&FBovespa, com abrangência aos anos de 2012 a 2014. Classificando-se as empresas familiares quanto ao tipo de parentesco com o administrador do emissor ou controlador, quando verificado no Formulário de Referência no item 12 (Assembleia e Administração) e 12.9 (Relação Familiar) distinguindo então as empresas familiares das não familiares. Para análise dos dados foi utilizado a média do valor adicionado de cada agente econômico para responder o comportamento do perfil econômico-social de distribuição de riqueza e um estudo estatístico com o teste *t-Student* para amostras independentes, com propósito de verificar a hipótese nula da não existência de diferença na distribuição de riquezas das gestões analisadas. Os resultados evidenciaram que não existe diferença significativa na distribuição de riqueza para os agentes econômicos das empresas familiares e não familiares, apesar das empresas familiares demonstrarem um melhor comportamento na distribuição da riqueza gerada. Isso conclui que os perfis de distribuição de riqueza por estas empresas são semelhantes.

Palavras-chave: Agentes econômicos. Demonstrações do Valor Adicionado. Empresas Familiares e Não Familiares.

ABSTRACT

The need for companies to seek ways to be competitive comes in line with the objective of generating more wealth. Consequently, it is necessary to make public how these riches are distributed to different stakeholders. This work focused on one of the aspects of the Social Balance Sheet, the Statement of Value Added - DVA, showing how it was generated and distributed the wealth of any organization. With this statement, we attempted to verify the profile of companies whose management is characterized as family and those unfamiliar in the generation and distribution of wealth. For this, the general objective was to analyze the distribution of wealth of the companies that are listed on the BM & FBovespa in 2012 to 2014, specifically to disclosing the performance of each economic and social mode profile, comparing and assessing statistically whether or not difference in the richness of participation distributed to each economic agent. To answer the question, the methodology used as the goal is descriptive, with documentary and bibliographic procedures and, as regards the research approach is quantitative. The study was based on a sample of DVA information of 132 companies in the Novo Mercado segment of the BM & FBovespa, with coverage to the years 2012 to 2014. Sorting up family businesses in the type of relationship with the sender administrator or controller, when checked in the Program in item 12 (Meeting and Management) and 12.9 (Family Relationship) then distinguished family of companies unfamiliar. For data analysis we used the average value added for each economic agent to address the socio-economic profile of the behavior of wealth distribution and a statistical study with the Student t test for independent samples, with purpose to check the null hypothesis there are no differences in the distribution of wealth of the analyzed administrations. The results showed no statistically significant difference in the distribution of wealth to the economic agents of the familiar and unfamiliar companies, despite family enterprises show a better performance in the distribution of wealth generated. It concludes that the wealth distribution profiles by these companies are similar.

Keywords: economic agents. Statements of Value Added. Family and Non-Family Businesses.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Comparação Empresas Familiares e Não Familiares	35
Quadro 2 – Empresas Pesquisadas Novo Mercado – BM&FBovespa.....	39

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Modelo Demonstração do Valor Adicionado – EMPRESAS EM GERAL	29
Tabela 2 – Distribuição do Valor do Adicionado Médio do Período de 2012 a 2014.....	41
Tabela 3 – Resultado dos Testes <i>t-Student</i> – Pessoal.....	43
Tabela 4 – Resultado dos Testes <i>t-Student</i> – Governo.....	45
Tabela 5 – Resultado dos Testes <i>t-Student</i> – Remuneração do Capital de Terceiros	46
Tabela 6 – Resultado dos Testes <i>t-Student</i> – Remuneração dos Sócios/Acionistas	48

LISTA DE GRÁFICOS

- Gráfico 1** – Distribuição e Evolução comparativa da Riqueza ao Pessoal no Período Analisado e por Gestão de Empresa-----43
- Gráfico 2** – Distribuição e Evolução comparativa da Riqueza ao Governo no Período Analisado e por Gestão de Empresa-----44
- Gráfico 3** – Distribuição e Evolução comparativa da Riqueza aos Financiadores no Período Analisado e por Gestão de Empresa-----45
- Gráfico 4** – Distribuição e Evolução comparativa da Riqueza aos Sócios e Acionistas no Período Analisado e por Gestão de Empresa-----47

LISTA DE SIGLAS

ASSC – *Accounting Standards Steering Committee*

CFC – Conselho Federal de Contabilidade

CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis

CVM – Comissão de Valores Mobiliários

DFP – Demonstrações Financeiras Padronizadas

DRE – Demonstrações do Resultado do Exercício

DVA – Demonstrações do Valor Adicionado

FASB – *Financial Accounting Standards Board*

FGTS – Fundo de Garantia Por Tempo de Serviço

IASB – *International Accounting Standards Board*

IBASE – Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IFRS – *International Financial Reporting Standards*

JCP – Juros Sobre o Capital Próprio

MN – Novo Mercado

PIB – Produto Interno Bruto

PwC – *PricewaterhouseCoopers*

RS – Responsabilidade Social

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	13
1.1 PROBLEMA DE PESQUISA	15
1.2 OBJETIVOS	16
1.2.1 Objetivo Geral	16
1.2.2 Objetivos Específicos	17
1.3 JUSTIFICATIVA DO ESTUDO	17
1.4 ESTRUTURA DO TRABALHO	18
2 FUDAMENTAÇÃO TEÓRICA	19
2.1 GERAÇÃO DE RIQUEZA – VALOR ADICIONADO	19
2.2 DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO	21
2.2.1 Aspectos Históricos	21
2.2.2 Responsabilidade Social e Balanço Social	22
2.2.3 Aspectos Conceituais e Normativos	26
2.2.4 Estrutura e Agentes Econômicos	28
2.3 EMPRESAS FAMILIARES E NÃO FAMILIARES	32
2.4 ESTUDOS COMPARATIVOS DA DISTRIBUIÇÃO DE RIQUEZA	35
3 METODOLOGIA DA PESQUISA	37
3.1 CARACTERIZAÇÃO DO MÉTODO DE PESQUISA	37
3.2 EMPRESAS ANALISADAS	38
3.3 TRATAMENTOS DOS DADOS	39
4 ANÁLISES DOS DADOS	41
4.1 ANÁLISES GERAIS DA DISTRIBUIÇÃO DE RIQUEZAS	41
4.2 ANÁLISES DESCRITIVAS E ESTATÍSTICAS POR VARIÁVEL	42
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	49
REFERÊNCIAS	52
APÊNDICE	56

1 INTRODUÇÃO

O objetivo da empresa é gerar riqueza, a qual é distribuída aos agentes econômicos que ajudaram a produzi-la, lembrando que esses agentes não participam com igualdade de condições. Assim, diante do mercado exigente, um dos grandes desafios das empresas é se manterem competitivas perante os seus concorrentes, buscando o máximo de transparências nas suas atividades.

A Responsabilidade Social – RS vista através de um Balanço Social, é uma das formas da empresa se tornar competitiva diante do mercado, pois, segundo Cunha (2002, p.13) “[...] e, ainda, que as variáveis sociais podem e devem fazer parte dos seus critérios de gestão, e a otimização do seu lucro não pode ser o único objetivo de suas atividades”. E Tinoco e Moraes (2008, p.5) salientam que, “o Balanço Social é algo bem mais abrangente que apenas este relatório, pois engloba uma série de informações relevantes sobre as várias vertentes da empresa socialmente responsável”.

O Balanço Social é identificado através de algumas vertentes: a de Recursos Humanos, a Ambiental e a do Valor Adicionado. Esta última, com característica mais econômica, segundo Santos (2007) do ponto de vista microeconômico, é o quanto de riqueza a organização pode agregar na produção aos insumos adquiridos de terceiros junto às despesas de depreciações e, na visão contábil, é uma diferença aritmética entre o valor das vendas e os insumos adquiridos de terceiros mais as depreciações.

Portanto, para tornar público à riqueza de uma organização, a Demonstração do Valor Adicionado - DVA é uma adequada demonstração contábil capaz de evidenciar como está sendo gerada e distribuída a riqueza a todos os interessados. Como é de se observar, esta demonstração, conforme o Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC 09, deve proporcionar informações sobre a riqueza criada e a forma como é distribuída aos diversos *Stakeholders*. Aos sócios e acionistas remunerados através de juros sobre o capital próprio (JCP) e dividendos, querem se apropriar de uma parte cada vez maior do lucro do negócio; o Governo por meio de impostos, taxas e contribuições; os Financiadores por meio de juros e aluguéis, entre outros, e os Trabalhadores por meio das remunerações em contrapartida aos serviços prestados, além de alguns benefícios como assistência médica, transporte e outros.

Isso mostra que é essencial para os participantes uma adequada distribuição da riqueza gerada para o desenvolvimento econômico e social da comunidade onde a empresa está inserida (município, estado ou país). Segundo Haberkamp e Mallmann (2013) a DVA é

relevante para a empresa comprovar a sua importância, pois possibilita visualizar os benefícios incrementados com suas atividades nas áreas de atuação. É por isso que é preciso que o crescimento seja acompanhado do aprofundamento de um justo processo de distribuição de riqueza que satisfaça a todos os interessados; que mostre uma relação do crescimento econômico e distribuição de riqueza sistematizada.

Tal correlação é amplamente favorável a qualquer avanço na direção do desenvolvimento competitivo, porque a distribuição de riqueza interessa a todos os *Stakeholders*. Como é possível observar, Cosenza (2003) argumenta que, diante a relação mútua da contribuição de cada fator produtivo ao seu processo de produção, a eficiência e a produtividade de uma empresa pode ser explicada através da análise do valor adicionado. Sendo assim, a DVA, como um dos demonstrativos de RS, pode ser utilizada por qualquer organização como instrumentos de tomada de decisões, de gestão, mensuração de desempenho econômico-social, planejamento, marketing dentre outros, para todos os interessados pelas informações contábeis. Conforme comenta Tinoco e Moraes (2008, p.10) “a elaboração e a divulgação da DVA pelas empresas em muito enriqueceria a informação contábil e social, sendo de importância vital para todos que se dedicam à atividade de analisar demonstrações contábeis/financeiras, das organizações”.

Diferentemente de outras demonstrações, como por exemplo, a Demonstração do Resultado do Exercício – DRE, que mostra apenas o valor adicionado (lucro líquido) de interesse do proprietário, sócios ou acionistas, a DVA demonstra como as riquezas geradas são distribuídas aos agentes econômicos, ou seja, aos empregados, governo, financiadores e acionistas. Para Cosenza (2003) não é a intenção a DVA substituir a DRE, porque as necessidades pelas demonstrações são distintas.

Diante de tais fatos, seja qual for o modelo de gestão das empresas no Brasil, a DVA é de grande relevância para comprovar a importância das organizações, pois possibilita mensurar os reais benefícios da área de atuação de suas atividades tanto nos aspectos econômicos como no social.

Atualmente o ambiente econômico mostra a competitividade cada vez mais intensa e com aceleradas mudanças, com isso, há necessidade de estratégias de gestão capaz de acompanhar, no mesmo ritmo, as mudanças tecnológicas e do ambiente econômico. Ambientes competitivos em que, as empresas classificadas como familiares e não familiares vivem em suas diferenças de modelo de gestão. Como é de se observar, conforme Pesquisas Globais sobre Empresas Familiares da PricewaterhouseCoopers – PwC Brasil (2014) as empresas vencedoras serão aquelas capazes de acompanhar os avanços tecnológicos, quebrar

paradigmas em algumas dessas formas: de abordar o mercado, ou desenvolvimento produtivos e serviços, ou disposição de mudança de estratégia, ou aproveitar novas oportunidades. Situação bastante complicada para as empresas de capital aberto, principalmente pelo fato do difícil acesso a recursos no mercado, a bancos e a profissionais mais capacitados.

As empresas familiares podem ser definidas como aquela cujo controle é do fundador da empresa, ou formada por um grupo que tenha grau de parentesco, ou mesmo, tratando-se das organizações de capital aberto, do fundador ou grupo de parentes detentores da maior parte das ações. Percebe-se que, diante do modelo de gestão, a empresa familiar passa por várias gerações, onde em cada uma delas nascem novos líderes, baseados no profissionalismo e competência. Porém, um fato negativo é que essas empresas familiares opõem-se a entrada na organização de profissionais preparados no comando da empresa. Segundo Gonçalves (2000) são empresas com visão patrimonialista, que pratica o autoritarismo, o nepotismo, um relacionamento paternalista para com os empregados, em detrimento a competência técnica.

Assim, a DVA, como um demonstrativo econômico-social, pode evidenciar as diferenças dos modelos de gestão para uma melhor tomada de decisão. Consenza (2003, p.14) relata que “a elaboração de indicadores econômico-financeiros, a partir do valor adicionado, resulta em um instrumento de indubitável utilidade e relevância para a avaliação da gestão econômica da empresa em geral e de seu processo produtivo em particular”. Ainda segundo Consenza (2003), devido a ineficiência da existência de dados sociais nos demais demonstrativos, observadas nas novas necessidades da sociedade moderna, a DVA surgiu para disponibilizar informações a todos os usuários nas suas tomadas de decisões. Sendo assim, é com esse demonstrativo contábil que o gestor de qualquer empresa, familiar ou não familiar, disporá de mais uma ferramenta para tomada de decisão no que concerne a quebra dos paradigmas e acompanhamento da evolução do mercado competitivo.

1.1 PROBLEMAS DE PESQUISA

Diante de diversas estruturas organizacionais formadas de grandes desafios competitivos atuam constantemente diversos agentes econômicos por desejos e necessidades individuais, isso porque cada organização possui cultura diferente, objetivos distintos, que atendidos, esses agentes tendem a ficar motivados e conseqüentemente produzirá um reflexo positivo no ambiente organizacional.

A preocupação constante de muitas organizações é oferecer produtos e serviços de alta qualidade, visando sempre o lucro, em detrimento a satisfação coletiva dos agentes participantes da geração desses produtos e serviços. Neste aspecto, diante das diferentes gestões, acredita-se que as empresas mostram-se divergentes na distribuição de riqueza gerada.

Nas empresas familiares existe uma melhor aproximação, confiança, fidelidade entre os profissionais envolvidos com a empresa, diferente das não familiares com relação profissional e jurídica. Porém, essas empresas familiares em seu processo sucessório, com uma cultura patriarcal e patronal de privilégios dos sucessores, passam por conflitos que podem ser transferidos para a empresa (GONÇALVES, 2000).

Contrária às empresas familiares, as não familiares são mais predispostas a riscos, objetivam a maximização do lucro e a satisfação dos acionistas. Entretanto, falando em distribuição de riquezas e desenvolvimento da economia no mundo globalizado dos negócios, não se pode dá maior importância a um só modelo de gestão.

Dados da PwC (2011) quanto ao perfil das corporações, futuras estratégias de negócios são o maior foco de discussões nas empresas familiares, além de 95% delas se enxergarem como empresa competitiva em seu mercado de atuação.

Desse modo, independente do modelo de gestão (familiar ou não familiar), sabendo da importância da empresa distribuir a riqueza gerada de uma maneira sistematizada, uma vez que é fato que a DVA mostra-se como indicativo para melhor visualizar a forma como a empresa distribui toda riqueza, define-se o seguinte problema de pesquisa:

Com base nas informações contidas na Demonstração do Valor Adicionado, qual o perfil das empresas familiares e não familiares na distribuição da riqueza gerada?

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

Analisar o perfil das empresas familiares e não familiares listadas na BM&FBovespa observando o desempenho da distribuição da riqueza gerada através das informações contidas nas DVA's no período de 2012 a 2014.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Evidenciar economicamente e socialmente o perfil da distribuição da riqueza gerada pelas empresas familiares e não familiares;
- Comparar o perfil da distribuição de riqueza realizada por essas empresas;
- Avaliar se existe ou não diferença entre a participação dos agentes econômicos quanto à distribuição de riquezas pelas empresas analisadas.

1.3 JUSTIFICATIVA DO ESTUDO

A importância do estudo sobre as empresas é saber as vantagens e desvantagens da gestão familiar e não familiar, sabendo que a necessidade de alcançar maior competitividade no mundo dos negócios tem sido um dos principais motivos de mudanças nas organizações. Quando se fala em geração e, principalmente, na distribuição de riquezas, Santos (2007) afirma que dentre as demonstrações contábeis, apenas na DVA, todos os interessados nas informações vão poder visualizar todos os gastos com pessoal, remunerações e encargos, de uma forma comparativa entre empresas do mesmo setor ou de setores distintos.

Sendo assim, a DVA se destaca em relação às outras demonstrações que oferecem informações para alcançar maior competitividade dentre os distintos modelos de gestão por evidenciar na organização a distribuição da riqueza gerada.

Neste contexto, as empresas familiares e não familiares têm grande importância no cenário brasileiro, entretanto, toda e qualquer entidade econômica, quando lucrativa, agrega ou deveria agregar valor quanto à distribuição da riqueza gerada. É nesse caso que a contabilidade divulga informações de natureza econômica-social em um mesmo demonstrativo. Consequentemente, a contribuição deste trabalho, destacam-se pelas informações econômicas e sociais que se apresentam a gestores, empresários, acionistas, fornecedores, financiadores e a empregados diretos e indiretos sobre a análise do perfil das empresas familiares e não familiares com base nessa estrutura de distribuição de riquezas evidenciada na DVA.

Em estudo comparativo do perfil de distribuição de riqueza pelas empresas estatais e privadas do Brasil, utilizando-se da DVA, Braga (2008) assinala que existe diferença, de modo geral, no perfil de distribuição de riqueza, visualizados nas diferenças apresentadas pelo Governo e Acionistas (Lucros retidos/prejuízo do exercício), porém, não existe para os empregados, acionistas (juros sobre o capital próprio e dividendos) e financiadores.

Com base no assunto exposto, entende-se que a mensuração dessa relação será útil na análise do comportamento dos agentes econômicos, comparando o perfil de distribuição de riqueza e, conseqüentemente, demonstrando a relevância do tema através da exposição dos benefícios sociais trazidos ou não pelas empresas.

A importância de evidenciar a relação é, principalmente, para servir como base de tomada de decisões de todos os envolvidos na riqueza gerada, além de contribuir para incentivar a pesquisa sobre a perspectiva do comportamento de distribuição de riqueza, pois a DVA possibilita melhor avaliação das atividades da empresa dentro da sociedade na qual está inserida.

1.4 ESTRUTURAS DO TRABALHO

O referido estudo foi desenvolvido em 5 (cinco) capítulos, inclusive as referências.

O 1º capítulo está inserido a introdução, subdividindo-se em problema de pesquisa, objetivos gerais e específicos, as justificativas e a organização do trabalho.

No 2º capítulo desenvolve-se o referencial teórico, onde foram tratados aspectos conceituais de valor adicionado, da própria Demonstração do Valor Adicionado relacionando a Responsabilidade Social, Balanço Social, aspectos conceituais, normativos e estruturais. Como também, características de empresas familiares e não familiares e estudos comparativos relacionados à DVA.

Para o 3º capítulo é relatada a Metodologia. Inicialmente a pesquisa foi classificada quanto aos objetivos, procedimentos e o problema de pesquisa. Em seguida, apresenta-se o processo de coleta e análise de dados (população e amostra) e tratamento dos dados por meio de testes estatísticos.

Já no 4º capítulo é descrito à análise da amostra e divulgação dos resultados obtidos na pesquisa.

Por fim, no 5º capítulo, são apresentadas as conclusões e recomendações acerca de futuros trabalhos.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Em princípio, destaca-se uma relação entre a interpretação da estrutura de gestão de empresas com características familiares e as não familiares dentro do conceito da Demonstração do Valor Adicionado – DVA. Neste contexto, torna-se relevante também a evolução de outros mecanismos de governança corporativa, dentre as quais se inclui a estrutura de propriedade de empresas. Também se tem necessidade de apresentar os conceitos de Balanço Social, com uma exposição das teorias de responsabilidade social. Destacam-se ao final alguns estudos comparativos entre modelos de gestão.

2.1 GERAÇÃO DE RIQUEZA – VALOR ADICIONADO

A mensuração da riqueza, perante diferentes conceitos, resgata a necessidade de conhecer a forma como é gerada. Sobre esse entendimento, Cunha (2002, p.47) relata que, “haverá geração de riqueza (ou agregação de valor) sempre que o valor econômico do produto que foi gerado for superior ao valor dos recursos consumidos para sua geração”. Scherer (2006, p.27) após expor algumas definições de alguns autores sobre o valor adicionado, entende que “o valor adicionado corresponde à diferença entre os valores de saída do bem produzido pela entidade econômica e os valores de entrada dos insumos básicos”. Nesse caso, quando os bens ou serviços transformados durante o processo produtivo forem vendidos por valor superior aos gastos que os produzirem, teremos o valor adicionado.

Como se observa, o valor adicionado é definido segundo várias concepções. Conforme Santos (2007) os conceitos mostram-se diferentes de forma que, economicamente, consideram o valor da produção ligada ao Produto Nacional, ou seja, ao PIB, no seu aspecto macroeconômico. Quanto à empresa, a relação é observada no aspecto microeconômico, mostrando o quanto agrega de riqueza aos insumos de sua produção mais despesas de depreciação adquiridos de terceiro, relacionando-se com o conceito contábil, ou seja, parte da diferença entre as vendas e os insumos pagos a terceiro, incluindo às despesas de depreciação.

Como forma de mostrar o significado de valor adicionado, o Pronunciamento Técnico CPC 09 de 2011 estabelece a definição voltada para a contabilidade como sendo a seguinte “[...] a riqueza criada pela empresa, de forma geral medida pela diferença entre o valor das vendas e os insumos adquiridos de terceiros. Inclui também o valor adicionado recebido em transferência, ou seja, produzido por terceiros e transferido à entidade”.

Nesse contexto contábil, discute-se o valor adicionado no nível de empresa, considerando o valor total das vendas tendo como base o regime de competência, ou seja, a realização da receita.

Simonsen (1975 apud SANTOS, 2007 p. 27) argumenta uma definição voltada para o conceito econômico, em consonância ao IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, expressando-se da seguinte forma:

“Denomina-se valor adicionado em determinada etapa de produção, à diferença entre o valor bruto da produção e os consumos intermediários nessa etapa. Assim, o produto nacional pode ser concebido como a ‘soma dos valores adicionados, em determinado período de tempo, em todas as etapas dos processos de produção do país’.”

É observado nessa definição um modelo econômico voltado para o cálculo do PIB baseado na produção de bens e serviços depois de deduzidos os insumos adquiridos de terceiros, mostrando a capacidade de geração de riqueza de uma nação. Entendendo que essa diferença do valor bruto da produção e insumos consumidos são os produtos e serviços de consumo final, onde essa diferença denomina-se valor adicionado.

Nesse caso, segundo Cunha (2002) no aspecto econômico a inquietação dos estatísticos é calcular o Produto Nacional dentro de um ambiente macroeconômico, pois o que é produzido por um setor é utilizado como matéria-prima por outro, sendo, desta forma, somado-se a produção, ocorrerá dupla contagem. Porém, para evitar o problema, a mensuração será apenas dos bens finais eliminando os intermediários utilizados na produção de outros, ou computando o valor adicionado em cada etapa produtiva.

Quanto o aspecto contábil, o autor relata um ambiente microeconômico onde o valor adicionado limita-se individualmente a cada empresa, considerando o valor total das vendas. Com isso, Fregonesi (2009, p.69) diz que “se todas as entidades produtivas do país elaborassem essa demonstração, a soma da riqueza gerada seria o produto nacional”.

Sendo assim, diante do entendimento econômico e contábil do valor adicionado, Scherer (2006), considera que as diferenças estão na forma de mensuração e no momento da apuração. Concluindo através de análises que essa diferença pode ser conciliada quando não existir estoques iniciais e finais; além do mais, sabendo que toda produção de uma empresa ou produto adquirido para revenda será vendido dentro do período de apuração ou períodos posteriores, entendendo, com isso, que essas diferenças são momentâneas.

2.2 DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO

2.2.1 Aspectos Históricos

Os relatos históricos mostram as relevâncias dadas por alguns órgãos e estudiosos e a falta de interesses de muitas empresas na adoção da DVA junto às outras demonstrações. Momentos de incorporação de uma demonstração que faz parte das informações sociais, associada à responsabilidade social e o Balanço Social.

Apesar de mencionada em anos anteriores, a DVA surgiu nos anos de 1970 na Europa, mas precisamente em 1975 na Inglaterra, momento em que houve uma maior impulsão no seu desenvolvimento com a publicação do *Corporate Report pelo Accounting Standards Steering Committee* – ASSC, hoje *International Accounting Standards Committee* – IASB, recomendando publicar essa demonstração junto às demais para evidenciar a distribuição da riqueza gerada para todos os *stakeholder* (FREGONESI, 2009; CUNHA, 2002; SHERER, 2006).

Nesse caso, foi a partir período dos anos de 1970 que melhor evidenciou-se um demonstrativo contábil capaz de proporcionar aos agentes econômicos uma visão de como é distribuída a riqueza gerada. Entretanto, segundo Haller e Stolowy (1998 apud Cunha, 2002), nessa década, apesar da popularidade das informações contidas na DVA para sociedade, acadêmicos, comitês e institutos contábeis terem ocorridos em vários países, em especial, França, Alemanha, Estados Unidos e a própria Inglaterra, eles concluíram em seus estudos que houve resistência na divulgação de informações sobre valor adicionado na França e Alemanha, onde neste país apresentaram baixo nível de comparabilidade de forma que a DVA era usada pelas empresas com propósito de relações públicas em detrimento ao principal objetivo que é de informações a todos os interessados.

Quanto aos Estados Unidos, Fregonesi (2009), argumenta em sua tese que nesse país não foi dada relevância a DVA pelas empresas, mesmo após recomendações da *American Accounting Association Committee on Accounting and Auditing* e o estudo realizado por Meek e Gray (1988), intitulada *The value added statement: na innovation for U.S. companies?* - onde expõe a relevância dessa demonstração.

Opondo-se a essa não importância dada a DVA pelos Estados Unidos, Van Staden (2003, apud SHERER, 2006, p. 53) descreve que no país da África do Sul “em 1998 cerca de metade das 526 companhias listadas na Bolsa de Valores de Johannesburgo (JSE) publicaram

a DVA”. Conclui Sherer (2006) que, mesmo com toda popularidade, não havia sistematização nem obrigatoriedade para divulgar a DVA.

Cunha (2002) relata que no Brasil, a Lei 6.404/76 (Lei das Sociedades por Ações) e o Decreto nº 3.708/19 (Regulatório da constituição de sociedade por quotas de responsabilidade limitada) não contemplam a DVA. Tentativas foram feitas através do Projeto de Lei nº 3.741/00 em seu artigo 176 inciso V, propondo a evidenciação da DVA por todas aquelas empresas consideradas de grande porte em modificação ao disposto na Lei 6.404/76. Entretanto, não houve êxito na inclusão da DVA. Assim como, o Projeto de Lei nº 2.813/00, que trata da obrigatoriedade da publicação das demonstrações contábeis pelas empresas de responsabilidades limitadas, em modificação ao Decreto nº 3.708/19.

Após discussões internacionais sobre convergências das normas, entre o IASB – *International Accounting Standards Board* e o FASB – *Financial Accounting Standards Board*, Silva (2010) relata que em 2002 houve a intenção da convergência, mas apenas em 2005 a Europa passou a adotar as “normas internacionais de contabilidade” – IFRS (International Financial Reporting Standards) e em 2008 foi firmado o acordo definitivo. Logo, no ano de 2007 no Brasil foi sancionada a Lei 11.638, modificando a Lei 6.385/76 (Lei que dispõe sobre o mercado de valores mobiliários e criação da Comissão de Valores Mobiliários) e a 6.404/76, tornando obrigatória a divulgação da DVA pelas Companhias Abertas.

2.2.2 Responsabilidade Social e Balanço Social

É percebida uma forte relação da empresa com a sociedade. As empresas, portanto, segundo esse contexto, deve satisfazer todos os envolvidos no seu processo de instalação e manutenção, como se deduz da citação seguinte:

A empresa socialmente responsável é aquela que possui a capacidade de ouvir os interesses das diferentes partes envolvidas no negócio (stakeholders): acionistas, funcionários, fornecedores, consumidores, comunidade, governo e meio ambiente, de forma que consiga incorporá-los no planejamento de suas atividades, buscando atender as demandas de todos (Francischini, 2005, p.15).

Nesse caso, segundo Moraes e Sousa (2002, p.2) “o mundo empresarial vê, na responsabilidade social, uma nova estratégia para aumentar seu lucro e potencializar seu desenvolvimento”. Assim, considera-se como provável a contribuição para o desempenho da

sociedade quando a empresa age com responsabilidade social para obter lucro, com toda ação dentro da Lei e um comércio sem interferência (AZEVEDO; CRUZ, 2007).

Para melhor entender essa relação de responsabilidade social entre os interessados que antecede o embasamento do foco do trabalho aqui apresentado, é exposto, no item seguinte, a história dessa responsabilidade e alguns conceitos importantes para o entendimento. Assim, de acordo com Bertonecello e Chang Júnior (2007), a evolução da relação empresa-sociedade baseia-se num contrato social onde é legitimada a existência da empresa, reconhecendo suas atividades, obrigações e limites legais de atuação. No decorrer do tempo, diante das mudanças e transformações desse contrato, as empresas passaram a entender a necessidade de assumir a responsabilidade social, porém, sem saber o limite de ação e a efetiva responsabilidade para com a sociedade.

Em estudos realizados por Santana (2008) e Bertonecello e Chang Júnior (2007) fazem referências à década de 1960 como o início das discussões do conceito de responsabilidade social. Mencionando uma discussão que levaram as organizações a buscarem uma postura nas tomadas de decisões, observando as responsabilidades sociais diante todos os envolvidos (stakeholders), não apenas voltado para os recursos econômicos de interesse individual.

Conforme Dias (2012) nesta década de 1960 especialistas e estudiosos através de seus trabalhos publicados (artigos, livros e outros), recomendaram em longo prazo que as empresas que não agirem com responsabilidade social, serão responsabilizadas pela própria sociedade e, conseqüentemente, ficarão em situação desvantajosa. Isso contraria as décadas anteriores argumentada em artigo de Lourenço e Schroder (2003, p. 4), ao relatar que:

[...] na evolução da ideia de responsabilidade social viveu-se os momentos onde estudiosos acreditavam que cabia ao governo, igreja, sindicatos e organizações não governamentais o suprimento das necessidades comunitárias através de ações sociais organizadas e não às corporações, que na verdade precisavam satisfazer seus acionistas.

Sendo assim, segundo Oliveira (2008) as RS estão ligadas as ações sociais, mas essas ações não significa por completo que as empresas são socialmente responsáveis, apesar de aplicações de recursos as ações sociais controlados pela empresa, ou em separado na criação de fundações e instituições, ou mesmo por meio do empreendedorismo social (fomentar a pró-atividade nos problemas sociais), mas, na verdade, as empresas devem estar ligadas a todos os interessados (stakeholders), sem interesse exclusivo de associar as suas ações sociais a ações de marketing, pois muitas dessas ações sociais praticadas por muitas empresas são

desvirtuadas com corrupções, trabalhadores com documentações irregulares, problemas ambientais, judiciais, etc.

Diante dessas discussões, Dias (2012, p.20) define responsabilidade social da seguinte forma:

A RS é um conjunto de ideias e práticas da organização que fazem parte de sua estratégia e que tem como objetivo evitar prejuízos e/ou gerar benefícios para todas as partes interessadas (stakeholders) na atividade da empresa (consumidores, empregados, acionistas, comunidade local, meio ambiente etc.), adotando métodos racionais para atingir esses fins e que devem resultar em benefícios tanto para a organização como para a sociedade.

Além disso, Dias (2012) expõe, dentre inúmeros aspectos estruturantes da RS das organizações com relação ao desenvolvimento sustentável, o tripé da sustentabilidade (Triple Botton Line), assim definidas:

- Economicamente, a dimensão está relacionada com o desempenho financeiro e a capacidade da empresa em contribuir no desenvolvimento econômico;
- Socialmente, refere-se a uma dimensão social envolvendo a empresa e seus *stakeholders*;
- Ambientalmente, essa variável deve representar medições de recursos naturais e refletir possíveis influências a sua viabilidade.

Nesse contexto, em relação à divulgação das práticas sociais executadas pelas empresas para integração entre os diversos *stakeholders* no processo de decisões no que lhes interessam, o Balanço Social surge em meio a Contabilidade como uma forma de demonstrar a responsabilidade social existente por parte da organização. Assim, Segundo Oliveira (2008, p.178) o Balanço Social “[...] surge como uma das principais ferramentas para sintetizar e disponibilizar as informações sobre como a empresa vem trabalhando as questões socioambientais”.

De acordo com o IBASE – Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas, o Balanço Social pode ser definido como:

“um demonstrativo publicado anualmente pela empresa reunindo um conjunto de informações sobre os projetos, benefícios e ações sociais dirigidas aos empregados, investidores, analistas de mercado, acionistas e à comunidade. É também um instrumento estratégico para avaliar e multiplicar o exercício da responsabilidade social corporativa”.

Segundo Moraes e Sousa (2002), o Balanço Social mostra uma ligação da empresa com a sociedade e o meio ambiente, incluindo informações de distribuição da riqueza gerada, de maneira mais transparente, que se torna a mais eficaz e completa dentre as demais demonstrações. Ainda Moraes e Sousa (2002, p. 11) complementa a relevância afirmando que esse demonstrativo “[...] tem por finalidade conferir maior transparência e visibilidade às informações que interessam não apenas aos sócios e acionistas das companhias, mas também a um número maior de atores: empregados, fornecedores, investidores, parceiros, consumidores e comunidade (*stakeholders*)”.

Esse demonstrativo dentro da Contabilidade Social, Ferreira *et al* (2009), relata que, por ser uma ciência social, a Contabilidade além de demonstrar a situação patrimonial, financeira e econômica, surge com informações em demonstrativos de ordem qualitativa e quantitativa que engloba dados financeiros e econômicos, como social e ambiental por motivo de outros demonstrativos não dispor de informações de cunho socioambiental. Como expressa Kroetz (1999, p.9) “em termos da Contabilidade Social busca-se a verdade (impactos) sobre a circulação da riqueza entre a entidade e a sociedade – causa e efeito”.

Conforme Beuren, Boff e Hein (2008, p.1), quanto aos relatórios contábeis destaca que:

Se por um lado os relatórios contábeis têm o encargo de evidenciar informações econômico-financeiras, destacando a capacidade lucrativa e financeira das empresas, por outro, estes mesmos relatórios podem evidenciar informações relacionadas ao envolvimento e posicionamento da administração perante o meio ambiente, aos recursos humanos e à sociedade em que está inserida.

Isso reforça o entendimento de Azevedo e Cruz (2007, p.7) quanto à definição do demonstrativo da responsabilidade social da empresa da seguinte forma:

Balanço Social é um relatório que apresenta um conjunto de informações econômicas e sociais, com o objetivo de demonstrar os gastos e investimentos realizados em benefício dos empregados, da comunidade e do meio ambiente e informações sobre a formação e distribuição da riqueza gerada; é, portanto um instrumento de gestão estratégica.

Com isso, apesar de não existir uma padronização de modelo de Balanço Social, GODOY *et al* (2007) em seu estudo sobre convergências e divergências entre os modelos mais utilizados pelas empresas brasileiras (IBASE, GRI e Instituto Ethos) observou que todos abordam o tema econômico, social e ambiental, de forma que no desempenho econômico as

empresas tratam da distribuição da riqueza gerada. Porém, Ferreira *et al* (2009, p.7) diz que “pode-se observar uma carência de informações de ordem econômica no modelo proposto pelo IBASE, sendo que tais informações servem quase que unicamente como base de cálculo dos indicadores sociais e ambientais”.

Entretanto, o Balanço Social mostra o valor adicionado através de uma de suas vertentes que, segundo De Luca (1991 apud Azevedo e Cruz, 2007, p. 9), “A Demonstração de Valor Adicionado é um conjunto de informações de caráter econômico, normalmente apresentado com as informações do Balanço Social. [...] demonstrar o valor da riqueza gerada pela empresa e a sua distribuição”.

Observa-se que, dentro da metodologia de apresentação do Balanço Social segue informações de valor adicionado no ambiente econômico. De acordo com Kroetz (1999, p.14), as informações desse valor podem ser divulgadas de forma separada da estrutura, como assim define:

“[...] a Demonstração do Valor Adicionado encontra-se associada à estrutura, porém reconhece-se sua autonomia, como demonstração que tem características próprias, podendo ser divulgada em separado do Balanço Social, até por ter enfoque quase que exclusivamente econômico”.

Nesse caso, Azevedo e Cruz (2007), consideram a formação e distribuição do valor adicionado como principal motivo do Balanço Social torna-se essencial às informações para diversos *stakeholders* e a prática de responsabilidade social consciente.

2.2.3 Aspectos Conceituais e Normativos

Por se tratar de uma demonstração contábil de origem econômica e social, a informação contida na DVA conforme Santos (2007), é parte mais apropriada do Balanço Social que surgiu na contabilidade para mensurar a geração e distribuição da riqueza das entidades.

Contrapondo aos interesses de quem participa da geração dessa riqueza, Cunha (2002) evidencia uma demonstração ligada à responsabilidade social representada pela DVA que, além de mostrar parte da riqueza de outros interessados que ajudaram a produzi-la, proporciona informações que sirva para tomada de decisão desses interessados dentro do conceito social e base contábil para negociação entre empresa e sindicatos; diferente das outras demonstrações que se baseia em informações sobre o lucro destinado a auxiliar nas decisões dos investidores.

É nesse contexto econômico e social que explica Tinoco e Kraemer (2001 apud SILVA, 2010, p.38) quando diz:

[...] Uma das formas que ampliam a capacidade de se analisar o desempenho econômico e social das organizações, é através do valor econômico que é agregado aos bens e serviços adquiridos de terceiros, valor este denominado de Valor Adicionado ou Valor Agregado (valor total da produção de bens e serviços de um determinado período, menos os custos dos recursos adquiridos de terceiros, necessários a esta produção), bem como a forma pela qual está sendo distribuído entre os diferentes grupos sociais, que interagem com suas atividades. [...]

Ou seja, a DVA, além de permitir verificar o desempenho econômico e social da empresa, possibilita também que os *stakeholders* possam dispor das informações nela contida para tomada de decisões.

Segundo Braga (2008), trata-se de um relatório contábil que auxilia no entendimento da riqueza distribuída para a sociedade quanto o papel da empresa e, conseqüentemente, proporciona um melhor planejamento de forma que beneficia a todos o *stakeholders*, pois seu objetivo é demonstrar a distribuição da riqueza gerada para estes agentes econômicos.

Para tanto, as normas regulamentadoras no Brasil para evidenciar informações econômicas e sociais relacionadas à DVA pela entidade foram conquistadas após muitos anos.

Como disposto nas modificações da Lei nº 6.404/76, a referida obrigatoriedade das demonstrações em seu artigo 176 e 188, alterada pela referida Lei nº 11.638/07:

Art. 176. Ao fim de cada exercício social, a diretoria fará elaborar, com base na escrituração mercantil da Companhia, as seguintes demonstrações financeiras, que deverão exprimir com clareza a situação do patrimônio da Companhia e as mutações ocorridas no exercício:

[...] V – se Companhia Aberta, demonstração do valor adicionado.

Art. 188. As demonstrações referidas nos incisos IV e V do *caput* do art. 176 desta lei indicarão no mínimo:

[...] II – demonstração do valor adicionado – o valor da riqueza gerada pela Companhia, a sua distribuição entre os elementos que contribuíram para a geração dessa riqueza, tais como empregados, financiadores, acionistas, governo e outros, bem como a parcela da riqueza não distribuída.

O Brasil acompanha essas normas representadas pelos CPC's tendo como finalidade os estudos, o preparo e pronunciamentos para as interpretações e, em seguida orientação dos procedimentos contábeis (SILVA, 2010).

Dessa forma, com a Lei 11.638/07 dentro das normas IFRS, a contabilidade no Brasil passa a ser influenciada com essa convergência, com a garantia da oficialização em 1º de janeiro de 2008.

Assim, com a deliberação CVM nº 557 de 12 de novembro de 2008, foi aprovado o Pronunciamento Técnico CPC 09, tornando obrigatório a DVA para as companhias abertas (COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS, 2008).

Na redação dada ao item 3 do CPC 09, referente ao alcance da DVA, relata que “a entidade deve elaborar a DVA e apresentá-la como parte integrante das suas demonstrações contábeis divulgadas ao final de cada exercício social”.

Nesse contexto, têm-se o posicionamento do CFC (Conselho Federal de Contabilidade) na sua Resolução CFC nº 1.138/08 em modificação a Resolução CFC nº 1.010/05, aprova a NBC TG 09 em consideração a regulamentação do Pronunciamento Técnico CPC 09 – Demonstração do Valor Adicionado. Sendo essa modificação regulamentada pela Resolução CFC nº 1.162/09, resolvendo alterar o item 03 da NBC T 3.7 da DVA, passando a ter a seguinte redação:

A entidade, sob a forma jurídica de sociedade por ações, com capital aberto, e outras entidades que a lei assim estabelecer, devem elaborar a DVA e apresenta-la como parte das demonstrações contábeis divulgadas ao final de cada exercício social. É recomendado, entretanto, a sua elaboração por todas as entidades que divulgam demonstrações contábeis.

Diante desses fatos, o CPC 09 contempla em seu item 07, três modelos onde o modelo 01 engloba as indústrias e comércios (empresas em geral), o modelo 02 que ressalta as instituições financeiras bancárias e, por fim, o modelo 03 traz as seguradoras.

2.2.4 Estrutura e Agentes Econômicos

De acordo com o já mencionado, para exemplificar a estrutura da DVA, este trabalho toma como base o modelo 01 (empresas em geral) apresentado pelo Pronunciamento Técnico 09, que estabelece critérios para elaboração e apresentação desse demonstrativo.

É importante destacar que esse relatório destaca duas partes: a primeira mostra toda riqueza gerada pela entidade e a segunda a forma como a entidade distribuiu para os agentes econômicos, conforme tabela que segue.

Tabela 1 – Demonstração do Valor Adicionado – EMPRESAS EM GERAL

DESCRIÇÃO	Em milhares de reais 20X1	Em milhares de reais 20X0
1 – RECEITAS		
1.1) Vendas de mercadorias, produtos e serviços		
1.2) Outras receitas		
1.3) Receitas relativas à construção de ativos próprios		
1.4) Provisão para créditos de liquidação duvidosa – Reversão/(Contribuição)		
2 – INSUMOS ADQUIRIDOS DE TERCEIROS (inclui os valores dos impostos – ICMS, IPI, PIS E COFINS)		
2.1) Custos dos produtos, das mercadorias e dos serviços vendidos		
2.2) Materiais, energia, serviços de terceiros e outros		
2.3) Perda / Recuperação de valores ativos		
2.4) Outros (especificar)		
3 – VALOR ADICIONADO BRUTO (1-2)		
4 – DEPRECIAÇÃO, AMORTIZAÇÃO E EXAUSTÃO		
5 – VALOR ADICIONADO LÍQUIDO PRODUZIDO PELA ENTIDADE (3-4)		
6 – VALOR ADICIONADO RECEBIDO EM TRANSFERÊNCIA		
6.1) Resultado de equivalência patrimonial		
6.2) Receitas financeiras		
6.3) Outras		
7 – VALOR ADICIONADO TOTAL A DISTRIBUIR (5+6)		
8 – DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO		
8.1) Pessoal		
8.1.1 – Remuneração direta		
8.1.2 – Benefícios		
8.1.3 – F.G.T.S		
8.2) Impostos, taxas e contribuições		
8.2.1 – Federais		
8.2.2 – Estaduais		
8.2.3 – Municipais		
8.3) Remuneração de capital de terceiros		
8.3.1 – Juros		
8.3.2 – Aluguéis		
8.3.3 – Outros		
8.4) Remuneração de Capital Próprio		
8.4.1 – Juros sobre o Capital Próprio		
8.4.2 – Dividendos		
8.4.3 – Lucros retidos / Prejuízo do exercício		
8.4.4 – Participação dos não-controladores nos lucros retidos (só p/ consolidação)		

Fonte: CPC 09

Diante do modelo exposto, relacionam-se os conceitos da primeira parte demonstrando como a empresa agrega valor por meio da sua atividade econômica.

1 - RECEITAS: Este item relaciona o montante das atividades operacionais da empresa com vendas de mercadorias e/ou serviços prestados, incluindo todos os tributos. Também relaciona

outras receitas, receitas relativas à construção de ativos próprios e a constituição e reversão das perdas que poderá vir a ocorrer.

2 - INSUMOS ADQUIRIDOS DE TERCEIROS: Inclui todos os custos e despesas dos materiais e, ou serviços prestados adquiridos de terceiros mais os tributos. Entretanto não inclui os custos com pessoal; valores relativos a ajustes por avaliação a valor de mercado quanto à perda e recuperação de valores ativos e; também os valores reconhecidos no resultado do período com a constituição e a reversão de provisão para perdas por desvalorização de ativos.

3 - VALOR ADICIONADO BRUTO: Representa a diferença entre as receitas e insumos consumidos, ou seja, o que foi agregado aos bens ou serviços vendidos pela empresa.

4 - DEPRECIAÇÃO, AMORTIZAÇÃO E EXAUSTÃO: Corresponde à perda do valor dos bens físicos por desgastes, do valor do capital aplicado na aquisição de direitos e a perda do valor decorrente de exploração de direitos que contribuem na geração de riquezas.

5 - VALOR ADICIONADO LÍQUIDO PRODUZIDO PELA ENTIDADE: Valor agregado ao produto ou serviço depois de deduzidos os consumos intermediários e depreciação, amortização e exaustão.

6 - VALOR ADICIONADO RECEBIDO EM TRANSFERÊNCIA: Correspondem as receitas provenientes de ganhos financeiros, de ganhos ou perdas que não estão relacionadas com a atividade fim da empresa como os resultados da equivalência patrimonial e das atividades não operacionais.

7 - VALOR ADICIONADO TOTAL A DISTRIBUIR: Resultado da riqueza gerada durante o período.

Distribuição do Valor Adicionado aos agentes que participaram da geração da riqueza, correspondendo à segunda parte do modelo.

8 – DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO:

– **Pessoal:** Este item refere-se aos valores pagos aos empregados de forma direta através de salário, férias, 13º salário, comissões, horas extras, participação nos resultados, entre outros. E de forma indireta constituído de FGTS e benefícios como assistência médica, alimentação, transporte, planos de aposentadoria etc., que poderão ser utilizados tanto no presente como no futuro pelo empregado.

– **Impostos, taxas e contribuições:** Este item é a parte do valor adicionado destinada ao Governo. Dentre os quais, destacam-se os tributos federais como IRPJ, CSSL, IPI, CIDE, PIS, COFINS, contribuição sindical patronal e contribuição ao INSS; os tributos estaduais como o

ICMS e IPVA; e os municipais como o ISS e IPTU. Nesse caso, segundo Cunha (2002) o apoio as estrutura social, política e econômica que permita a empresa operar as atividades onde estão instaladas, caracteriza o Governo como agente econômico.

– **Remuneração de capitais de terceiros:** Item que evidencia a parte do valor adicionado distribuído a terceiros na forma de juros onde se inclui as despesas financeiras relativas a empréstimos e financiamentos juntos a instituições financeiras, alugueis pagos ou creditados e outras remunerações que configurem transferência de riqueza a terceiros.

– **Remuneração de capitais próprios:** Item que relaciona o valor adicionado pela remuneração do capital próprio investido na empresa atribuído aos sócios e acionistas, resultante do período através de Juros sobre o capital próprio – JCP e dividendos, e do lucro destinados às reservas ou prejuízos do exercício. Podendo este agente econômico, diante das informações do valor distribuído, efetuar análises para tomadas de decisões do investimento em novas aplicações ou reestruturação da empresa.

Entretanto, Santos (2007) relata conceitos polêmicos, discutíveis em alguns itens da estruturação da DVA.

- **Vendas de mercadorias, produtos e serviços:** apesar da grande maioria das empresas reconhecerem suas receitas no momento do faturamento, em outras empresas devem ser reconhecidas na sua realização; ambas atendendo o regime de competência. Enquanto ao valor adicionado, deve ser utilizado o conceito contábil (vendas), ou seja, no momento da transferência para terceiro e não o econômico (produção).

- **Provisão para devedores duvidosos (PDD):** teoricamente é dado como custo. Assim, confronta as provisões anteriormente constituídas com as duplicatas (vendas). Caso venha a receber as duplicatas, evidenciaria no grupo perda/recuperação de ativos, gerando uma riqueza e retificando a receita.

- **Não operacionais:** Estes ganhos ou perdas estão relacionados com baixa de imobilizado, investimento e etc. Nesse caso, não poderia ser considerado não operacional, pois as despesas com depreciações e amortizações, que estão relacionados com a baixa desses ativos de longo prazo, são consideradas operacionais.

- **Insumos adquiridos de terceiros:** da mesma forma que as riquezas são criadas quando na transferência dos produtos ou serviços para terceiros, os insumos, também, só serão incluído no valor adicionado bruto apenas após transformações em despesas do período.

- **Depreciação, amortização e exaustão:** a polêmica está na depreciação, onde o autor entende que deve ser considerada redutora do valor adicionado, pois esta polêmica está relacionada à formação e distribuição da riqueza (depreciação como formador do valor

adicionado) ou como insumo amortizado ao longo da vida útil do ativo (como depreciação do ativo adquiridos de terceiros), sendo que esta argumentando que, o fato de não considerar a depreciação como formador de valor adicionado é que os insumos são consumidos imediatamente, sendo o ativo em longos períodos; enquanto que aquele, pelo fato de ser uma constituição de fundo e não um simples registro de custo. Até porque, o ativo quando totalmente depreciado, pode está ainda gerando receitas ou não.

- **Leasing:** para o leasing operacional o tratamento é o mesmo das despesas com aluguel. Entretanto, para o financeiro na DVA, a forma ideal é considerar o valor das prestações pagas, dividindo a parcela que representa a compra financiada, na parte da parcela referente aos encargos financeiros, ocasionando no mesmo tratamento das demais despesas financeiras e, a outra, entrando no cálculo da depreciação.

2.3 EMPRESAS FAMILIARES E NÃO FAMILIARES

Diante das peculiaridades das empresas familiares e não familiares, convém observar os conceitos, a questão de sucessão de gerações nas empresas, além da geração e profissionalização da gestão da empresa.

Para tanto, conforme concepção de Floriani (2006 apud BEUREN; BOFF; HEIN, 2008, p.5), conceitua empresa familiar como “a extensão de uma grande família a partir do núcleo encabeçado pelo empreendedor-fundador e a partir deste, pelos seus herdeiros e sucessores que irão dar continuidade a um sonho por ele concretizado”. Nesse sentido, Boff (2007, p. 22) destaca que:

Tradicionalmente, o fundador da empresa familiar é o precursor da gestão da organização. Ao gerenciar a empresa idealiza a perpetuação desta por mais de uma geração. Logo, precisa gerir a empresa de tal maneira que garanta o futuro financeiro e social da família, assim como a continuidade da empresa ao longo do tempo.

Conforme Lodi (1998 apud SCARPIN; ALMEIDA; MACHADO, 2012, p.5) menciona que a empresa familiar “é aquela que a consideração da sucessão da diretoria está ligada ao fator hereditário e onde os valores institucionais da firma identificam-se com a figura de um fundador”.

Beuren, Boff e Hein (2008) consideram que não há uma definição única e sim um consenso nos aspectos de controle e origem da empresa familiar, pois precisa haver uma sucessão com controle sempre com membros da família; sendo assim, também definem a

empresa familiar como sendo aquela que detém sempre o controle acionário e de propriedade desde a sua origem, independente do gestor não ser da família.

Apesar de diferentes definições, a que prevalece é aquela que a administração da empresa está com o fundador ou alguém da família. Sendo assim, de acordo com a definição de Bernhoeft (1991 apud ORO 2006, p.28) “uma empresa familiar é aquela que tem sua origem e sua história vinculadas a uma família; aquela que mantém membros da família na administração dos negócios”.

Entretanto, o processo sucessório é o momento mais difícil para as empresas consideradas como familiar. Sua continuidade se dá pela substituição do fundador, muitas vezes prejudicada por escolhas erradas, pelo fato do não comprometimento do substituto na administração da organização, pois o êxito desta depende da capacidade de enfrentar desafios entre um processo e outro. Porém, na ausência de um substituto em meio à família, busca-se um administrador externo, fato não tendencioso, pois de acordo com estudos a gestão das empresas familiares está concentrada entre os membros familiares (ORO, 2006).

Petry e Nascimento (2009, p.112) no processo sucessório na empresa familiar argumenta que:

A sucessão, realmente, não deve ser um acontecimento repentino, um evento, pois necessita do planejamento de vários fatores para que ocorra de maneira tranquila, o que pode levar vários anos, e todo o processo anterior à sucessão pode ser um facilitador na transferência do poder e na gestão de quem o assumir.

Isso configura momentos comuns de conflitos, tanto dentro da família como nos negócios, pois, existem aqueles que valorizam o caráter pessoal do seu negócio, determinante para o sucesso ou fracasso da empresa.

Para Duarte e De Oliveira (2012) simplesmente, para continuidade do negócio, o processo sucessório pode ser à saída do executivo e gestores da empresa para entrada de outros. Sendo que para isso, é necessária uma gestão estratégica que sirva como base de sucessão e enfrentamento das dificuldades diante do mercado competitivo. Além do mais, exige uma gestão profissionalizada, pois, para isto, há necessidade de uma política criteriosa de participação da família.

Najjar (2011, p.12) menciona que “a perpetuação da empresa familiar, assim como a transição de seu controle de uma geração para a próxima, depende, decisivamente, da harmonia entre os membros da família”.

Dentre os tipos de empresas familiares, Letthbridge (1997 apud PETRY; NASCIMENTO, 2009, p.112) destaca três tipos de empresas familiares:

- a) A empresa familiar tradicional: a cia é fechada, pouca transparência administrativa e financeira e o domínio completo sobre os negócios exercidos pela família;
- b) A empresa familiar híbrida: a companhia é aberta, mas a família ainda detém o controle, havendo, contudo, maior transparência e participação na gestão de profissionais não pertencentes à família;
- c) A empresa com influência familiar: a maioria das ações está em poder do mercado, mas a família, mesmo afastada da gestão cotidiana, mantém uma influência estratégica mediante participação acionária significativa.

Entretanto, Gersick et al. (1997), também citado por Petry e Nascimento (2009, p.112), comentam que depois da primeira geração não há apenas uma alteração nos proprietários, mas também na forma de propriedade, que passa a ser mais diluída, apresentando outra forma de classificação:

- a) A empresa familiar de um proprietário controlador: a propriedade é controlada por um dono ou por um casal;
- b) A empresa familiar de sociedade entre irmãos: o controle acionário pertence a um ou mais irmãos, geralmente ocorrendo na segunda geração familiar;
- c) A empresa familiar de consórcio entre primos: controle da empresa exercido por primos de diferentes ramos da família, normalmente atingido na terceira geração.

Oro (2006), destaca que a primeira geração é quando se inicia as atividades da empresa, caracterizando como base de sustentação familiar, mas, sempre em busca de estratégias no preparo do seu substituto para dá continuidade dos negócios. Enquanto na segunda geração, sociedade entre irmãos, o autor discorre que, nessa etapa de transição, a empresa passa a ter mais importância do que o proprietário fundador, pois é momento de mudanças na estrutura organizacional. E por ultimo, a terceira geração, o consórcio entre primos que, observar-se um momento em que à opção por gestão profissionalizada e afastamento entre os membros familiares.

Após contextualização, valer salientar um comparativo das características de empresas familiares e não familiares. Nesse caso, conforme Najjar (2011, p.15) observar-se no quadro a seguir:

Quadro 1 – Comparação Empresas Familiares e Não Familiares

EMPRESA FAMILIAR	EMPRESA NÃO FAMILIAR
O objetivo é a continuidade.	O objetivo é a maximização do valor das ações, a curto prazo.
A meta é a conservação dos ativos e do prestígio da família controladora.	A meta é a satisfação das expectativas dos acionistas.
A crença fundamental é de que é prioridade proteger a empresas dos riscos.	A crença fundamental é de que um risco maior promete rendimentos maiores.
A orientação estratégica é a adaptação.	A orientação estratégica é o crescimento constante.
Os interessados mais importantes são os clientes e os funcionários.	Os interessados mais importantes são os acionistas e os gestores.
A empresa enxerga-se como uma instituição social.	A empresa enxerga-se como um ativo descartável.
A liderança é a administração.	A liderança é o carisma pessoal.

Fonte: Najjar (2011)

As peculiaridades das diferenças entre a gestão familiar e não familiar se mostram divergentes, onde a familiar caracteriza-se com visão conservadora. Isso pode proporcionar menos riscos, porém, menos oportunidade de se fortalecer e ganhar seu espaço no mercado.

2.4 ESTUDOS COMPARATIVOS DA DISTRIBUIÇÃO DE RIQUEZA

O estudo requer um perfil comparativo da distribuição da riqueza gerada das empresas familiares e não familiares. Nesse caso, este capítulo relata estudos que mostram o comportamento da DVA quando comparado modelos de gestão de empresas. Com isso, Schneider e Schmitt (1998, p.1) descrevem que, “a comparação, enquanto momento da atividade cognitiva pode ser considerada como inerente ao processo de construção do conhecimento nas ciências sociais”.

Sendo assim, Braga (2008) realizou um estudo comparativo entre empresas estatais e privadas brasileiras visando analisar a distribuição de riqueza evidenciada na DVA no período de 2002 a 2006, período antes da obrigatoriedade da publicação, por parte das companhias abertas imposta pela Lei 11.638/07. A conclusão obtida foi uma diferença apenas entre o Governo e Acionistas, comprovando interesse das empresas estatais nos objetivos sociais e os acionistas na maximização dos lucros.

Machado *et al.* (2009) também analisou a diferença entre as empresa estatais e privadas relacionando a distribuição de riqueza. Porém, verificando a diferença na percentagem da distribuição de riqueza gerada e quantidade de empregados no setor elétrico brasileiro no período de 2004 a 2007. Os resultados apontaram que houve um maior gasto com funcionários nas empresas estatais, provocado por uma maior quantidade de funcionários, complementado, por maiores remunerações a partir de 2006.

Já Boscov e Bispo (2010), realizaram uma análise na distribuição da riqueza criada aos agentes econômicos verificando a diferença nos setores de comércio, indústria e serviço no período de 1997 a 2006. Constataram que o setor de serviços é o segmento que proporciona, em média, a maior remuneração a seus credores, enquanto os empregados são os menos remunerados no setor industrial. Quando compararam os setores de comércio e serviços, observaram uma diferença significativa na riqueza produzida destinada aos credores, assim como, o lucro retido em cada instituição. Enquanto a grande diferença entre os três setores ficou com os acionistas.

Isso implica em resultados que permitem comprovar a importância do estudo, de acordo com a análise da distribuição da riqueza entre os agentes participantes da sua geração. Até porquê, não foram encontrados trabalhos que referenciassem comparativamente a distribuição de riqueza gerada entre empresa de gestão familiar e não familiar.

3 MÉTODO DE PESQUISA

3.1 CARACTERIZAÇÃO DO MÉTODO DE PESQUISA

Para o presente trabalho, os aspectos metodológicos desta pesquisa, em relação aos objetivos, caracterizam-se como descritiva, devido à análise exploratória das características das informações sobre geração e distribuição de riquezas das empresas de controle familiar e não familiar que integram a BM&FBovespa. Conforme Gil (2006), referida modalidade visa descrever características de determinada população ou fenômeno, ou o estabelecimento de relação entre variáveis. Nesse mesmo sentido, Rodrigues (2006, p.90) destaca que, “a pesquisa descritiva é usada, por exemplo, para descrever características de um determinado grupo e estudos de opinião, de motivações, de mercado e socioeconômicos”.

Como o objeto do estudo são as DVA's das empresas, e como um dos objetivos é verificar a diferença do perfil de distribuição de riquezas entre as empresas familiares e não familiares, a abordagem da pesquisa é quantitativa. A abordagem quantitativa, segundo Rodrigues (2006) está relacionada à quantificação, análise e interpretação de dados obtidos mediante técnicas estatísticas, como percentagem, média, desvio-padrão etc. Conforme Beuren (2004, p.93) “a utilização dessa tipológica de pesquisa torna-se relevante na medida em que se utilizam instrumentos estatísticos desde a coleta, até a análise e o tratamento dos dados”.

Quanto aos procedimentos técnicos, a pesquisa baseia-se em bibliográfica e documental, pois, utilizou-se de livros, artigos, dissertações e relatórios de empresas obrigadas a divulgar a DVA. Com isso, devido a grande semelhança, Gil (2006) descreve que a diferença está na natureza das fontes. A pesquisa bibliográfica utiliza fontes constituídas por material já elaborado, constituído basicamente por livros, artigos e dissertações localizadas em bibliotecas. A pesquisa documental recorre a fontes mais diversificadas e dispersas, sem tratamento analítico, como: tabelas estatísticas, documentos oficiais, cartas, gravações etc. Entretanto, existem aquelas secundárias, ou seja, aquelas que já foram processadas, mas podem receber outras interpretações, como relatórios de pesquisas, relatórios de empresas, tabelas estatísticas e outros. Esta é a usada no presente trabalho.

A classificação descritiva, quantitativa, bibliográfica e documental apresentadas para o presente estudo, caracterizam-se por descrever o comportamento econômico-social representado pelas DVA's, mediante a mensuração do valor adicionado gerado pelas empresas familiares e não familiares, e a forma como são distribuídos aos agentes

econômicos. Delimitando-se a uma amostra das Companhias Abertas listadas na BM&FBovespa.

3.2 EMPRESAS ANALISADAS

Considerando que, a partir de 2008, todas as empresas de capital aberto são obrigadas a publicar a DVA, conforme descreve a Lei nº 11.638/07, a escolha de uma fração de todas as empresas que são obrigadas a publicar a DVA, corresponde a uma determinada quantidade que o referido estudo toma como parâmetro para inferir a população das empresas familiares e não familiares.

Sendo assim, para a pesquisa em questão, as empresas foram escolhidas intencionalmente, ou seja, é uma amostra não probabilística. Segundo Stevenson (1981) é uma amostragem subjetiva, ou seja, por julgamento. Com isso, o cenário populacional a ser analisado parte das empresas de capital aberto participantes da BM&FBovespa. Dessa população foram selecionados como amostra a ser analisada as 132 (cento e trinta e duas) empresas do segmento do Novo Mercado – NM para o período de 2012 a 2014.

A escolha por essas empresas do segmento NM foi devido estas encontrarem-se no mais avançado nível de governança corporativa, pois o objetivo deste segmento é incentivar o interesse dos investidores e a valorização das empresas, comprometendo-se a adotar práticas que excedem as exigências da legislação, onde o capital social dessas empresas é constituído inteiramente de ações ordinárias, ou seja, ações com direito a voto (BM&FBOVESPA). Enquanto a limitação do período escolhido, as razões estão ligadas a uma comparação de informações mais recentes de distribuição de riqueza pelas empresas analisadas.

A estrutura da amostra, para representar a população, compreendeu-se dos seguintes procedimentos:

- a) Obteve-se todas as 132 DVA's das empresas para o período de 2012, 2013 e 2014 no site da BM&FBovespa a partir dos relatórios financeiros – DFP (Demonstrações Financeiras Padronizadas);
- b) Excluíram-se, além das instituições financeiras pelas suas especialidades, as empresas que não publicaram a DVA para um desses períodos e aquelas que não apresentaram receitas;
- c) Classificaram-se as empresas familiares quanto ao tipo de parentesco com o administrador do emissor ou controlada. Verificando-se no Formulário de Referência no item 12 (Assembleia e Administração) e 12.9 (Relação Familiar), para então distinguir as empresas familiares das não familiares;

d) por fim, a amostra resultou em 92 empresas, ou seja, 69,70% das empresas do Novo Mercado. Entretanto, 52 familiares (39,39%) e, 40 não familiares (30,30%).

Diante das considerações, segue tabela que apresenta as 132 empresas do NM – BM&FBovespa pesquisadas, que deram base para a amostra selecionada.

Quadro 2 – Empresas Pesquisadas Novo Mercado – BM&FBovespa

CLASSIFICAÇÃO	QTD	EMPRESAS
FAMILIARES SELECIONADAS	52	ABRIL EDUCA, ANIMA, AREZZO CO, B2W DIGITAL, BR PHARMA, BRF SA, CCR SA, CPFL ENERGIA, CSU CARDSYST, CVC BRASIL, CYRELA REALT, DURATEX, ECORODOVIAS, ESTACIO PART, DURATEX, ECORODOVIAS, ESTACIO PART, ETERNIT, EVEN, EZTEC, FER HERINGER, GRENDENE, HELBOR, HYPERMARCAS, INDS ROMI, IOCHP-MAXION, JBS, JHSF PART, JSL, KROTON, LE LIS BLANC, LINX, LOCALIZA, LOJAS MARISA, LOPES BRASIL, M.DIASBRANCO, MARFRIG, MILLS, MINERVA, MRV, MULTIPLUS, PORTOBELLO, POSITIVO INF, PROFARMA, QGEP PART, RAIADROGASIL, RODOBENSIMOB, SAO MARTINHO.
FAMILIARES EXCLUIDAS	19	BR INSURANCE, BR PROPERT, BRASILAGRO, CCX CARVAO, COSAN, COSAN LOG, DASA, DIRECIONAL, GENERALSHOPP, IGUATEMI, LIGHT S/A, MAGAZ LUIZA, PORTO SEGURO, ROSSI RESID, RUMO LOG, SAO CARLOS, SER EDUCA, SIERRABRASIL, SMILES, UNICASA
NÃO FAMILIARES SELECIONADAS	40	ARTERIS, BEMATECH, BR BROKERS, CETIP, CIA HERING, COPASA, CPFL RENOVAV, CR2, EMBRAER, ENERGIAS BR, EQUATORIAL, FIBRIA, FLEURY, GAFISA, HRT PETROLEO, LOCAMERICA, LOG-IN, LOJAS RENNER, LUPATECH, MAGNESITA SA, METALFRIIO, MMX MINER, NATURA, OSX BRASIL, PARAPANEMA, PDG REALT, PROVIDENCIA, PRUMO, QUALICORP, RENAR, SPRINGS, TECHNOS, TEREOS, TIM PART S/A, TIME FOR FUN, TUPY, V-AGRO, VIVER, WEG.
NÃO FAMILIARES EXCLUIDAS	21	ALIANSCCE, BBSEGURIDADE, BIOSEV, BMFBovespa, BR MALLS PAR, BR PROPERT, BRASIL, CIELO, CYRE COM-CCP, ENEVA, IDEIASNET, IMC S/A, METAL LEVE, ODONTOPREV, OGX PETROLEO, OUROFINO S/A, SABESP, TARPON INV, TRACTEBEL, ULTRAPAR, VALID.

Fonte: Elaborado pelo autor a partir dos dados da BM&FBovespa

3.3 TRATAMENTOS DOS DADOS

Após o levantamento dos dados, para efetuar as análises e comentários neste estudo, o elemento que representa o valor designado aos empregados por meio da remuneração direta, Benefícios e FGTS – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço é designado como “Pessoal”; já o os impostos, taxas e contribuições, refere-se ao Governo; enquanto o a designação Terceiros, refere-se à remuneração do capital dos financiadores através de juros e aluguéis; e a

remuneração de capitais próprios, por meio de juros sobre o capital próprio – JCP, dividendos, lucros retidos e prejuízos do exercício, referem-se aos Sócios e Acionistas; por fim, a designação Outros que, devido a pouca relevância não será analisado.

Para a operacionalização da pesquisa, utilizou-se de planilhas do Excel, no qual foi possível, além de tabular os dados para os testes estatísticos de hipóteses, também contribuiu para transformação das informações em gráficos de linha para melhor descrever a distribuição de riqueza e chegar ao objetivo que é verificar o perfil das empresas familiares e não familiares quanto a sua geração e distribuição de riquezas aos agentes econômicos.

Stevenson (1981) relata que, conforme o Teorema do Limite Central, para uma amostra acima de 30 observações admite-se a normalidade da distribuição das médias. “A distribuição *t* supõe que a população submetida à amostragem seja normal” (STEVENSON, 1981). Nesse caso, pelo fato da distribuição de *t-Student* ter o formato semelhante ao da distribuição normal e sendo a amostra de 92 empresas, optou-se por esse teste para verificar se existe ou não diferença do valor adicionado distribuído a cada agente econômico entre as modalidades de gestão da presente pesquisa. Acrescentando também que estatística paramétrica, *t-Student*, para amostras independentes, testa a existência de uma diferença estatisticamente significativa entre os resultados médios dos dois tipos de gestão.

Com isso, segundo Gil (2006), a hipótese consiste em enunciar se é possível comprovar ou não um problema que se pretende resolver. Com isso, para que os objetivos sejam alcançados, sugerem-se as seguintes hipóteses:

- H_0 : NÃO existe diferença na distribuição de riquezas entre as empresas familiares e não familiares e para os seus agentes econômicos.
- H_1 : Existe diferença na distribuição de riquezas entre as empresas familiares e não familiares e para os seus agentes econômicos.

Assim, para verificação da hipótese, o nível de significância adotado para as decisões dos testes estatísticos é igual a 5% ($p\text{-valor} = 0,5$) para rejeitar a hipótese nula de igualdade das médias. Quanto aos testes estatísticos, optou-se para fazer os cálculos no programa *Stata12*, onde, antes da realização do teste *t-Student*, foram feitos os seguintes procedimentos:

- Elevaram-se todos os valores ao quadrado para eliminar os que estavam negativos;
- Logo após, calculou-se o logaritmo para reduzir o desvio-padrão, ou seja, ajustar os dados reduzindo o intervalo de análise;
- Por fim, foi realizado o teste *t-Student* para o ano de 2012, 2013 e 2014.

4 ANÁLISES DOS DADOS

Visando identificar o perfil da distribuição de riquezas aos agentes econômicos das empresas com características familiares e as não familiares participantes da BM&FBovespa, a análise para os anos de 2012, 2013 e 2014 foi feita em dois momentos. Inicialmente, apresenta-se a tabela geral da distribuição do valor adicionado das empresas para análise da evolução e comparação entre os agentes econômicos para descrever o comportamento econômico e social e, posteriormente, uma análise individual por meio de gráfico de linha e teste de hipótese para constatar ou não a igualdade de cada agente econômico.

4.1 ANÁLISES GERAIS DE DISTRIBUIÇÃO DE RIQUEZAS

Após expor a metodologia a ser empregada, com a distinção das empresas familiar da não familiar, discutem-se os resultados alcançados entre os grupos de destinação da riqueza. Com isso, para evidenciar a distribuição do valor adicionado de acordo com as DVA's divulgadas pelas empresas, apresentam-se no quadro abaixo os valores e percentuais médios apurados acumuladamente entre os períodos analisados. Tais valores são distribuídos de acordo com cada variável pessoal, governo, remuneração de capital de terceiros, remuneração de capital próprio/acionistas e outros, conforme a tabela 2.

Tabela 2 – Distribuição do Valor do Adicionado do Período de 2012 a 2014 – (R\$ Mil)

Ano	Empresa	Pessoal	Governo	Terceiros	Sócios	Outros	Total
2012	Não Familiar	329.727,10 22,34%	717.808,70 48,63%	371.259,10 25,15%	57.386,57 3,89%	10,03 0,00%	1.476.191,50 100%
	Familiar	501.403,50 37,36%	306.760,10 22,86%	329.129,40 24,52%	200.932,70 14,97%	3.862,71 0,29%	1.342.088,41 100%
2013	Não Familiar	365.181,00 24,90%	691.510,50 47,16%	409.689,80 27,94%	-34,35 0,00%	33,53 0,00%	1.466.380,48 100%
	Familiar	566.754,90 35,71%	352.162,80 22,19%	458.103,10 28,86%	207.042,10 13,04%	3.236,19 0,20%	1.587.299,09 100%

(continua)

							(conclusão)
Ano	Empresa	Pessoal	Governo	Terceiros	Sócios	Outros	Total
2014	Não Familiar	390.130,20	707.420,60	436.919,50	-10.322,42	0,00	1.524.147,88
		25,60%	46,41	28,67%	-0,68%	0,00%	100%
	Familiar	677.158,30	411.719,30	606.097,80	255.312,00	-5.643,1	1.944.644,30
		34,82%	21,17%	31,17%	13,13%	-0,29%	100%

Fonte: Dados da pesquisa

Percebe-se que, a amostra analisada no período observado na tabela 2, o montante de riqueza distribuída pelas empresas analisadas foi praticamente igual, entretanto, é possível verificar uma melhor distribuição pelas empresas familiares quando observado os sócios com menor remuneração, girando em torno de 13% e o pessoal com maior, girando em torno de 36%, mostrando uma diferença de 23%. Já as não familiares observa-se uma oscilação maior, onde os sócios no ano de 2013 e 2014 tiveram resultados negativos, ou seja, tiveram prejuízos. Neste caso o destaque estar na participação da riqueza repassada por meio de impostos, taxas e contribuições ao governo com pouco mais 47%, sendo o agente que mais absolveu valor adicionado. Entretanto, diferentemente dos agentes econômicos pessoal, governo e sócio-acionistas, a remuneração destinadas por ambas as gestões, comportaram-se praticamente iguais nos 03 (três) anos quanto ao recebido por terceiros, observando a maior diferença de 2,5% no ano de 2013.

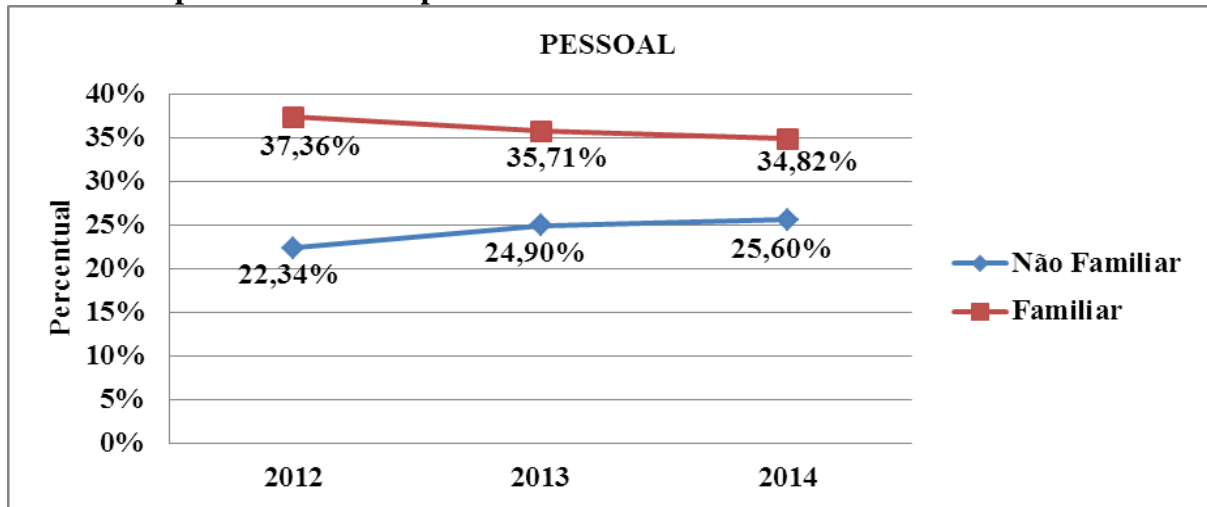
Sendo assim, verifica-se que a gestão familiar tem características econômicas e sociais melhor que a não familiar, evidenciando um melhor perfil de distribuição de riqueza.

4.2 ANÁLISES DESCRITIVAS E ESTATÍSTICAS POR VARIÁVEL

Neste tópico são apresentados e discutidos os resultados comparativos para cada agente econômico através dos gráficos em linha e o modelo estatístico mostrados em tabelas. Assim, em termos estatísticos, a hipótese aponta para a uma probabilidade da média do valor adicionado distribuído a cada agente econômico pelas empresas familiares e não familiares seja igual.

Nesse caso, o comportamento de distribuição de riqueza pelas empresas, constantes da amostra, aos trabalhadores, tem-se no gráfico 1 como uma da referência que contribui para melhor esclarecimento da análise.

Gráfico 1 – Distribuição e Evolução comparativa da Riqueza ao Pessoal no Período Analisado e por Gestão de Empresa



Fonte: Dados da pesquisa

Individualmente, as empresas que mais distribuíram a título de remuneração aos trabalhadores no período analisado foram as familiares, chegando respectivamente a 37,36%, 35,71% e 34,82% do valor adicionado apurado. Já as empresas não familiares, apresentaram uma menor média para o período com 22,33%, 24,90% e 25,60%, respectivamente. Entretanto, os resultados evidenciam que a riqueza distribuída aos trabalhadores pelas empresas familiares, apesar de ser maior que as não familiares, tiveram uma redução de 2,54% com o passar dos anos. No que se refere às não familiares, tiveram um aumento de 3,27%. Mesmo assim, comparando todo o período, as empresas familiares distribuíram 15,03%, 10,81 e 9,22% a mais que as não familiares, caracterizando que, apesar das empresas familiares terem reduzido o valor adicionado para os trabalhadores, elas remuneraram melhor os seus empregados do que as não familiares.

Estatisticamente, a hipótese da não diferença de distribuição de riqueza analisada, foi obtida de acordo com os seguintes resultados, conforme a tabela 3.

Tabela 3 – Resultado dos Testes *t-Student* – Pessoal

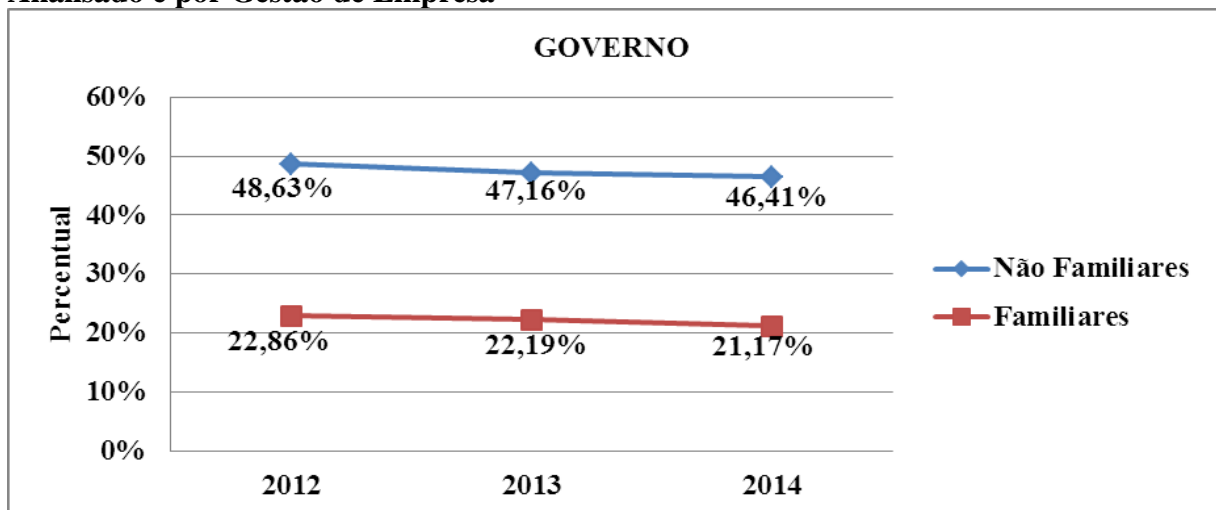
Empresas Familiares e Não Familiares			
Ano	2012	2013	2014
<i>p</i> -valor	0,4177	0,2404	0,1457

Fonte: Dados da pesquisa

Os resultados para esse teste estatístico bilateral, referente aos anos analisados, podem ser observados na tabela acima pelos *p-valores* maiores que o nível de significância determinado de 5%. Consequentemente, verifica-se que o valor encontrado para cada ano, está dentro do intervalo de confiança de 95 %. Desse modo, com o *p-valores* de 0,4177, 0,2404 e 0,1457, não rejeita a hipótese nula de igualdade de médias da riqueza distribuída aos trabalhadores sob a forma de remuneração direta, benefícios e FGTS, ou seja, apesar da diferença mostrada no gráfico em linha 1, não há diferenças estatísticas na média da riqueza distribuída pelas empresas familiares e não familiares da BM&FBovespa.

Em relação à distribuição de Valor Adicionado para remunerar o Governo, a comparação e evolução das riquezas destinadas pelas empresas familiares e as não familiares para esse segmento, no período de 2012 a 2014, é observada no gráfico 2.

Gráfico 2 – Distribuição e Evolução comparativa da Riqueza ao Governo no Período Analisado e por Gestão de Empresa



Fonte: Dados da pesquisa

Nesse segmento, as empresas não familiares foram as que mais distribuíram valor adicionado, alcançando uma média de 48,62%, 47,16% e 46,41%, respectivamente. Para as empresas familiares é possível observar médias de 22,86%, 22,19% e 21,17. Nota-se que as médias das distribuições dos Valores Adicionados para cada ano analisado tiveram uma redução nos impostos, taxas e contribuições destinados ao governo, porém, pouco expressiva. Por outro lado, numa comparação de gestão, há uma expressiva diferença de maior participação para empresas não familiares de praticamente 25% para cada ano analisado.

Na tabela 4, classifica o valor da riqueza distribuída para o Governo de forma a verificar a igualdade ou desigualdade dessa distribuição no período analisado.

Tabela 4 – Resultado dos Testes *t-Student* – Governo

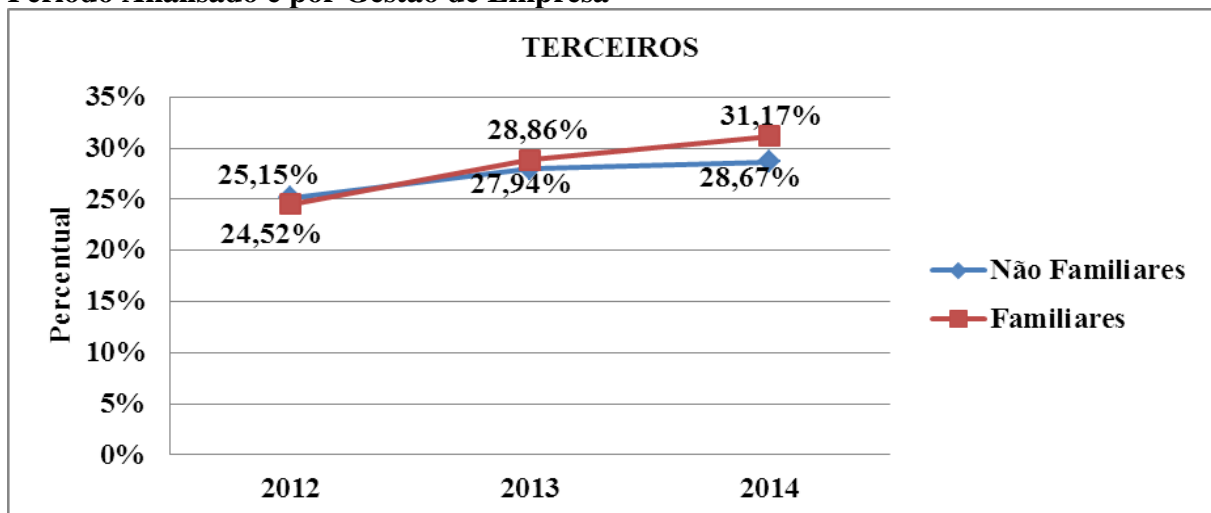
Empresas Familiares e Não Familiares			
Ano	2012	2013	2014
<i>p</i> -valor	0,7630	0,7759	0,5302

Fonte: Dados da pesquisa

De acordo com os resultados do teste estatístico, é possível notar que, ao longo dos anos analisados, não é possível rejeitar a hipótese de igualdade entre as médias da riqueza distribuída ao governo pelas empresas familiares e não familiares a um nível de significância de 5%. Em todo o período a probabilidade de rejeição da hipótese nula não se confirmou, pois, o *p*-valor variou entre 0,53 e 0,77, superiores a 0,05.

No entanto, destaca-se o fato de que a análise descritiva dos resultados mostrados no gráfico 2, as empresas não familiares contribuíram com mais impostos, taxas e contribuições, ou seja, nestas empresas, há uma maior participação no montante do valor adicionado do que nas empresas familiares. Entretanto, este teste estatístico, constatou que a diferença do valor de 25% entre as gestões não foi estatisticamente significativa, não podendo rejeitar a hipótese de que não existe diferença na distribuição de riqueza para o governo entre as empresas familiares e não familiares.

Para o valor adicionado destinado a terceiros, o comportamento da distribuição de riqueza pode ter como um dos amparos da análise o seguinte gráfico 3. Mostra de forma evolutiva e comparativa o comportamento de parte da riqueza gerada por cada gestão.

Gráfico 3 – Distribuição e Evolução comparativa da Riqueza aos Financiadores no Período Analisado e por Gestão de Empresa

Fonte: Dados da pesquisa

Para esse agente econômico, observa-se uma proximidade numérica entre as duas gestões em todos os anos analisados. Destaque para as médias que se apresentam nos anos 2012 e 2013 que, respectivamente, expressam percentuais médios praticamente iguais a 25% e 28%, diferenciando apenas no ano de 2014 que, para as empresas não familiares foi de 28,67% e as familiares foi de 31,17%.

Percebe-se também que houve uma evolução de participação de ambas as gestões no valor adicionado no período analisado, onde 6,65% para as familiares e de 3,51% para as não familiares.

Tal resultado coaduna com o estudo de Braga (2008) que, ao analisar o perfil de distribuição de riquezas entre as empresas privadas e estatais, mostrou que a fatia do valor adicionado dos financiadores, juros e aluguéis, tiveram comportamentos praticamente iguais em ambas às gestões.

Quanto ao teste estatístico para análise da diferença de distribuição de riqueza aos agentes econômicos, caracteriza-se pelos resultados mostrados logo abaixo na tabela 5.

Tabela 5 – Resultado dos Testes *t-Student* – Remuneração do Capital de Terceiros

Ano	Empresas Familiares e Não Familiares		
	2012	2013	2014
<i>p</i> -valor	0,3947	0,3201	0,4923

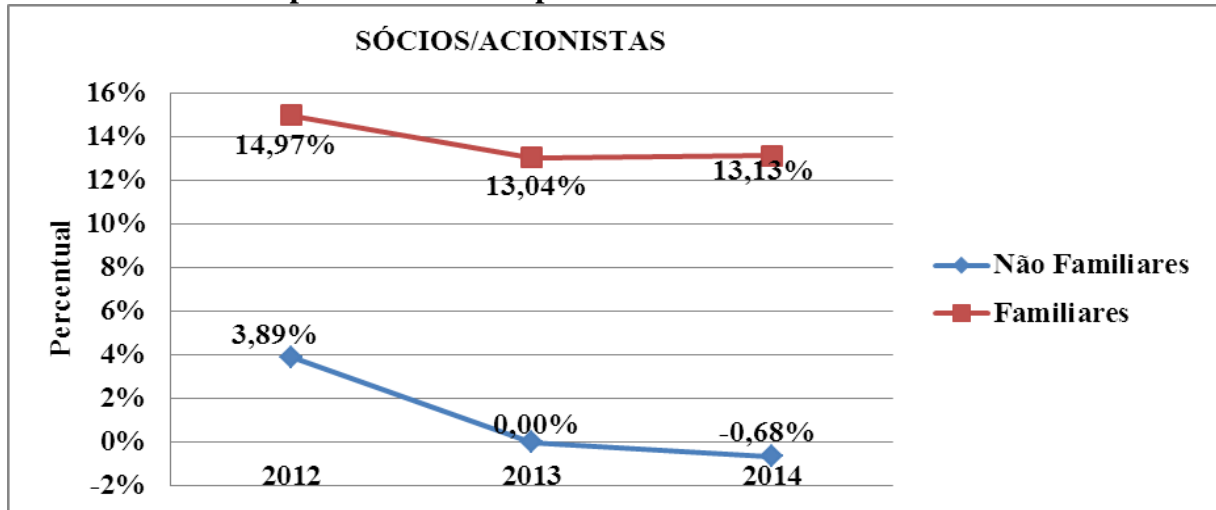
Fonte: Dados da pesquisa

Para análise da média do valor adicionado destinados a remunerar, através de juros e aluguéis, aos financiadores, os resultados dos testes mostram-se que não há probabilidade de rejeição da hipótese de médias iguais da distribuição da riqueza pelas empresas familiares e não familiares. Isso foi provado quanto ao teste utilizando o nível de significância de 5%, assim a probabilidade de rejeitar a hipótese nula não foi aceita, pois os resultados do teste estatístico, *t-Student*, mostrou valores de 0,39, 0,32 e 0,49, respectivos aos anos analisados, maiores do que a do nível crítico.

Dos agentes econômicos que receberam uma parcela do valor adicionado, a que foi destinada aos financiadores pelas empresas familiares e não familiares foi à única que, praticamente, não teve diferença quando observado nos percentuais de participação do valor adicionado no gráfico e no teste estatístico. Isso foi confirmado com a aceitação da igualdade entre as médias de ambas as gestões empresariais.

Por último, o comparativo da remuneração dos sócio/acionistas, conforme o gráfico 4 verifica-se o que foi destinado como JCP e dividendos.

Gráfico 4 – Distribuição e Evolução comparativa da Riqueza aos Sócios e Acionistas no Período Analisado e por Gestão de Empresa



Fonte: Dados da pesquisa

A título de remuneração de capital próprio para as empresas familiares e não familiares, assim como na comparação de distribuição de riqueza para o Governo, percebe-se também uma diferença de proporção entre as médias da riqueza destinadas aos sócios e acionistas pertencentes aos tipos de gestões em estudo. Conforme evidenciado no gráfico acima, enquanto que no período analisados os sócios/acionistas das empresas não familiares tiveram prejuízos, mostrando-se que em 2012 foram remunerados com 3,89% do valor adicionado, no ano de 2013 não foi remunerado e, em 2014 ficou com prejuízo de 0,68%. Já as empresas familiares, permaneceram praticamente estáveis, quando demonstrado uma distribuição de 14,97%, 13,04% e 13,13%, respectivamente aos anos analisados.

Os resultados da amostra evidenciam que as empresas familiares distribuíram melhor e mais valor adicionado para os sócios/acionistas do que às não familiares, caracterizando, economicamente e socialmente, um melhor perfil de distribuição de riquezas.

Finalmente, na tabela 6 demonstra se existe ou não diferença entre as empresas familiares e não familiares quando comparado os 03 (três) anos analisados.

Tabela 6 – Resultado dos Testes *t-Student* – Remuneração dos Sócio/Acionistas

Empresas Familiares e Não Familiares			
Ano	2012	2013	2014
<i>p</i> -valor	0,7830	0,8021	0,5911

Fonte: Dados da pesquisa

Como já observado no gráfico 4, assim como nas análises da amostra para o segmento pessoal e governo, em ambos os modelos de gestão, há também uma diferença na média amostral quanto ao resultado da remuneração dos sócio/acionistas.

Entretanto, nas informações do teste estatístico, observa-se que, não existem indícios de rejeição da hipótese nula ao nível de significância de 5%. Os *p*-valores de 0,78, 0,80 e 0,59, resultantes do teste *t-Student* no período analisado, revelam que as médias de todas as empresas estão dentro do nível de 95% de aceitação, ou seja, temos confiança de 95% de que a média real da distribuição de riqueza aos sócios e acionistas da população encontra-se dentro dos limites do intervalo de confiança. Estatisticamente mostra que não existe diferença na média de distribuição de riquezas entre as empresas familiares e não familiares, apesar das diferenças observadas nas médias da amostra evidenciadas no gráfico.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O comportamento econômico-social das empresas vem sendo observado pela Contabilidade, o que torna visível a crescente participação na divulgação de relatórios que mostram as responsabilidades sociais e econômicas necessárias nas tomadas de decisões e competitividade no mercado globalizado. A DVA apresenta-se como um importante demonstrativo capaz de atender o interesse de usuários das informações contábeis de diversas categorias.

Ao analisar o comportamento, comparativamente, do perfil de distribuição de riquezas as diversas empresas de gestão familiar e as não familiar, tornou-se possível perceber a expressiva importância desse demonstrativo econômico-social para todos os agentes participantes na geração dessa riqueza. Assim, esse conjunto de informações proveniente desse demonstrativo tornou possível visualizar as diferenças e as semelhanças das duas gestões. Isso porque, a divulgação da DVA, torna-se uma ferramenta adotada por muitas empresas para atender aos anseios do mercado globalizado, refletindo positivamente nos resultados das vendas, no valor de mercado, na aceitação diante da sociedade e bons resultados financeiros etc.

Para isso, a pesquisa partiu do objetivo geral de analisar o perfil de distribuição de riqueza pelas empresas de gestão familiar e às não familiar diante de um demonstrativo contábil que divulga a riqueza distribuída aos seus agentes que participaram da sua criação. O fato é que, o problema consistiu na forma de distribuição de riqueza dos dois tipos de gestão conservadora ou mais predispostas a risco diante de um cenário econômico competitivo. A partir de uma abordagem teórica e metodológica, para as quais estabeleceu a análise do estudo, tendo em vista responder qual o perfil das empresas familiares e não familiares na geração e distribuição de riqueza conforme informações contidas na DVA. Com os resultados da pesquisa, foi possível responder os seguintes objetivos específicos: evidenciar de maneira econômica-social o perfil da distribuição de riqueza, comparando as médias dessa riqueza das empresas familiares e não familiares. Além disso, verificar se existe ou não diferença estatísticas nessa distribuição.

Os resultados da análise indicaram evidências econômicas e sociais melhores no comportamento quanto à riqueza distribuída pelas empresas familiares, pois, quando comparado à distribuição da riqueza por cada gestão, as familiares tiveram um comportamento menos disperso entre os agentes econômicos, com diferença de 23% entre média de quem recebeu maior remuneração, o pessoal, e o de menor remuneração, os

sócios/acionistas. Diferentemente, as não familiares, além de economicamente mostrar que no período de 2013 e 2014 não conseguiram remunerar os sócios/acionistas, socialmente, isso afeta a continuação da aplicação de investimento ou o redimensionamento da empresa. Apesar de remunerar com média aproximada de 47% ao governo que é principal agente social, a proposta é uma distribuição que satisfaça melhor a todos os agentes participantes da geração da riqueza.

Considerando a análise estatística para cada agente econômico, a distribuição de riqueza nos anos analisados para os trabalhadores na forma de remuneração direta, benefícios e FGTS, conforme o gráfico apresentado, mostrou-se com tendência diferente entre as empresas familiares e não familiares. Isso quando foi observado que foram destinados 15,03%, 10,81 e 9,22% a mais de riquezas para as empresas familiares. Entretanto, os testes estatísticos mostraram que as médias são iguais em cada ano, quando resultaram no p-valor superior ao nível de significância de 5%. Com isso, não foi significativa essa diferença percentual entre as médias de ambas as gestões para rejeitar a hipótese da não existência de diferença na distribuição de riquezas.

Para a riqueza distribuída ao governo, na forma de impostos, taxas e contribuições, o modelo gestão comportou-se contraria a riqueza distribuída aos trabalhadores, passando então, as empresas não familiares remunerarem melhor com diferença de 25,76%, 24,97 e 25,24%, respectivamente. No entanto, os testes confirmaram a igualdade na distribuição de riqueza entre as duas gestões em todo o período analisado.

Na verificação da riqueza distribuída aos financiadores, às empresas, praticamente os remuneraram de forma igual, havendo pequena diferença de valores no ano de 2014. Nesse caso, os testes apenas confirmaram a igualdade de distribuição de riqueza as empresas familiares e não familiares.

Como os agentes econômico, pessoal e governo, o percentual das médias da riqueza distribuída aos sócios e acionistas, mostrada no gráfico, também se diferenciaram entre as empresas familiares e as não familiares. Porém, o teste estatístico não rejeitou a hipótese de que não existe diferença na média de distribuição de riqueza para os sócios e acionistas. Ou seja, o teste mostrou ser insuficiente a diferença das médias apresentadas no gráfico para rejeitar a hipótese nula.

Por fim, apesar de, percentual, as empresas familiares se comportarem melhor que as não familiares, conclui-se que não existe diferença significativa no perfil da distribuição de riqueza entre a gestão familiar e não familiar para cada agente econômico.

Como sugestão para futuros trabalhos, faz-se recomendável a aplicação desse estudo objetivando a verificação de diferenças entre as empresas familiares e não familiares nos diversos setores de atuação ou entre empresas de mesma atividade.

REFERÊNCIAS

_____. **Classificação por Segmento das Empresas Listadas na BM&FBOVESPA.**

Disponível em: <<http://www.bmfbovespa.com.br/Cias-Listadas/Empresas-Listadas/BuscaEmpresaListada.aspx?idioma=pt-br>>. Acesso em: 05 de mar. 2015.

_____. **Lei nº 11.638 de 28 de dezembro de 2007. Altere e revoga dispositivos da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976.** Disponível em: <<https://www.planalto.gov.br>>. Acesso em: 15 de março de 2015.

_____. **Lei nº 6.404 de 15 de dezembro de 1976.** Dispõe sobre as sociedades por ações. Disponível em: <<https://www.planalto.gov.br>>. Acesso em: 15 de março de 2015.

AZEVEDO, Tânia Cristina; CRUZ, Claudia Ferreira da. **Balanco social como instrumento para demonstrar a responsabilidade social das entidades: uma discussão quanto à elaboração, padronização e regulamentação.** *Pensar Contábil*, v. 8, n. 34, 2007.

Balanco social, dez anos: o desafio da transparência / [texto Ciro Torres, Cláudia Mansur] – Rio de Janeiro: IBASE, 2008.

BERTONCELLO, Silvio Luiz Tadeu; CHANG JR, João. **A importância da responsabilidade social corporativa como fator de diferenciação.** *FACOM – Revista da Faculdade de Comunicação da FAAP*. (17) 2007.

BEUREN, Ilse Maria; BOFF, Marines Lucia; HEIN, Nelson. **Informações recomendadas pelo Parecer de Orientação nº 15/87 da CVM nos relatórios da administração de empresas familiares de capital aberto.** Congresso USP de controladoria e contabilidade. Vol. 8. 2008.

BOFF, Marines Lúcia. **Estratégias de legitimidade organizacional de Lindblom na evidência ambiental e social em relatórios da administração de empresas familiares.** Diss. Dissertação de Mestrado. Universidade Regional de Blumenau, Blumenau, 2007.

BOSCOV, Camila, and BISPO, Jorge de Souza. **“A comparação da distribuição de riqueza gerada entre os setores de serviço, comércio e indústria.”** *ComTexto*, v. 10, n. 17, p. 59-70, 2010.

BEUREN, Ilse Maria. **Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade: Teoria e Prática.** 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2004.

BRAGA, Paulo de Tarso Silva. **“Demonstração do valor adicionado (DVA): um estudo comparativo do perfil de distribuição de riqueza pelas empresas estatais e privadas do Brasil.”** (2008).

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. **Deliberação CVM nº 557, de 12 de novembro de 2008.** Aprova o Pronunciamento Técnica CPC 09 do Comitê de Pronunciamentos Contábeis, que trata da Demonstração do Valor Adicionado. Disponível em: <<http://www.cvm.gov.br/export/sites/cvm/legislacao/anexos/deli/0500/deli557.pdf>>. Acesso em: 28 de abril de 2015.

COSENZA, José Paulo. **“A eficácia informativa da Demonstração do Valor Adicionado.”** Revista Contabilidade & Finanças 14 SPE (2003): 07-29

CUNHA, Jacqueline Veneroso Alves da. **Demonstração contábil do valor adicionado-DVA: um instrumento de mensuração da distribuição da riqueza das empresas pra os funcionários.** 2002. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade) – Faculdade de Economia e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo.

CFC – CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Resolução CFC nº 1.138/08.** Disponível em: <<http://www.portalcfc.org.br/>>. Acesso em: 28 de abril de 2015.

CFC – CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Resolução CFC nº 1.162/09.** Disponível em: <<http://www.portalcfc.org.br/>>. Acesso em: 28 de abril de 2015.

CPC – COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **Pronunciamento Técnico CPC 09, de 30 de outubro de 2008.** Disponível em: <<http://www.cpc.org.br/CPC>>. Acesso em: 02 de maio de 2015.

DE MORAES, Daniela Andréa. **A responsabilidade social e o balanço social da empresa – ead.fae.usp.br.** (2002). Disponível em: <http://www.ead.fea.usp.br/tcc/trabalhos/artigo_Daniela%20Moraes.pdf>. Acesso em: 13 de março de 2015.

DIAS, Reinaldo. **Responsabilidade Social: Fundamentos e Gestão.** 1.ed. São Paulo: Atlas, 2012.

DUARTE, Francisco Dias; DE OLIVEIRA, Leonardo Rocha. **Análise de maturidade de processos sucessórios em empresas familiares.** Revista de Gestão, v. 18, n. 2, 2012.

FERREIRA, Luiz Felipe et al. **Indicadores de Sustentabilidade Empresarial: uma comparação entre os indicadores do balanço social IBASE e relatório de sustentabilidade segundo as diretrizes da global reporting initiative GRI.** SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA, 2009.

FRANCISCHINI, Andresa Silva. **Responsabilidade social das empresas: a contribuição das universidades.** Vol. 4. São Paulo - Editora Petrópolis: Instituto Ethos.

FREGONESI, Mariana Simões Ferraz do Amaral. **Investimentos socioambientais na demonstração do valor adicionado: formação ou distribuição do valor adicionado?** Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo, 2009.

GIL, Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa.** 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2006.

GODOY, M. et al. **Balanço Social: Convergências e divergências entre os modelos do IBASA, GRI e Instituto ETHOS.** In: I Congresso UFRS de Controladoria e Finanças, 2007.

GONÇALVES, José Sérgio Rocha de Castro et al. **As empresas familiares no Brasil.** RAE-Revista de Administração de Empresas, v. 7, n. 1, 2000.

HABERKAMP, Ângela Maria; MLLMANN, Carine Elisa. **A importância da DVA como instrumento de mensuração do Valor Adicionado e da riqueza gerada.** Revista Brasileira de Contabilidade, n. 204, nov./dez. 2013.

KROETZ, César Eduardo Stevens. **“Contabilidade social.”** Revista Brasileira de Contabilidade (1999).

LOURENÇO, Alex Guimarães; SCHRÖDER, Deborah de Souza. **Vale investir em responsabilidade social empresarial? Stakeholders, ganhos e perdas. Responsabilidade social das empresas: a contribuição das universidades.** (Vol. 2, pp. 77-119). São Paulo/Petrópolis: Instituto Ethos. 2003.

MACHADO, Esmael Almeida et. al. Destinação de riqueza aos empregados no Brasil: comparação entre empresas estatais e privadas do setor elétrico (2004-2007). Revista Contabilidade & Finanças, São Paulo, v. 20, n. 50, p. 110-122, 2009.

MORAIS, Daniela Andréa de, and Almir F. SOUSA. **“A responsabilidade social e o balanço social da empresa”.** São Paulo (2002).

NAJJAR, Eduardo. Empresa Familiar: **construindo equipes vencedoras na família empresária** – São Paulo: Integrare Editora, 2011. Disponível em: <https://www.integrareeditora.com.br/imp_download/4h021vqf94_livreto_Empresa%20Familiar.pdf>. Acesso em: 16 de abril de 2015.

OLIVEIRA, José Antônio Puppim de. **Empresas na sociedade: sustentabilidade e responsabilidade social.** 2.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

ORO, Ieda Margarete. **Avaliação da eficiência de empresas familiares brasileiras utilizando a análise envoltória de dados.** Diss. Dissertação de Mestrado – Universidade Regional de Blumenau, Blumenau, 2006.

PwC - **Publicações Análises, Estudos e Pesquisas sobre Empresas Familiares.** Disponível em: <<http://www.pwc.com.br/pt/empresas-familiares/index.jhtml>>. Acesso em: 06 de abril de 2015.

PETRY, Luiz Inácio; NASCIMENTO, Auster Moreira. **Um estudo sobre o modelo de gestão e o processo sucessório em empresas familiares.** Revista de Contabilidade & Finanças, São Paulo, v. 20, p. 109-125, 2009.

RODRIGUES, Auro de Jesus. **Metodologia científica: Completo e Essencial par a Vida Universitária.** São Paulo: Avercamp, 2006.

SANTANA, Naja Brandão. **Responsabilidade Socioambiental e Valor da Empresa: Uma Análise por Envoltória de Dados em empresas distribuidoras de Energia Elétrica, 2008.** Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/18/18140/tde-29072008-132033/pt-br.php>>. Acesso em: 14 de abril de 2015.

SANTOS, Ariovaldo dos. **Demonstração do Valor Adicionado: como elaborar e analisar a DVA.** 2.ed. São Paulo: Atlas, 2007.

SANTOS, Antônio Raimundo. **Metodologia científica**: a construção do conhecimento. 7 ed. Rio de Janeiro: Lamparina, 2007.

SCARPIN, Jorge Eduardo; ALMEIDA, Dalci Mendes; MACHADO, Débora Gomes. **Endividamento e lucratividade: Um estudo em empresas familiares e não familiares que compõem o índice IBMX-100 da BM&FBOVESPA**. Revista Ambiental Contábil – UFRN – ISSN 2176-9036, v. 4, n.2, p.93109, 2012.

SCHNEIDER, Sérgio; SCHIMITT, Cláudio Job. **O uso do método comparativo nas Ciências Sociais**. Cadernos de Sociologia, Porto Alegre, v. 9, p. 49-87, 1998.

SCHERER, Luciano Marcio. **Valor adicionado: análise empírica de sua relevância para as companhias abertas que publicam a demonstração do valor adicionado**. 2006. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

SILVA, Edilson Muniz da. **A Relevância da Demonstração do Valor Adicionado na Evidenciação da Distribuição da Riqueza. Um Estudo da DVA na Crise de 2008 – 2009, 2010**. Disponível em:
<http://www.sapientia.pucsp.br/tde_busca/arquivo.php?codArquivo=12120>. Acesso em 12 de abril de 2015.

STEVENSON, William J. **Estatística aplicada à administração**. São Paulo: Harper & Row do Brasil, 1981.

TINOCO, João Eduardo Prudêncio; MORAES, Pésio Belluomini. **Uso da Demonstração do Valor Adicionado – DVA, como ferramenta de medição da carga tributária no Brasil**. Revista eletrônica de Gestão de Negócios – eGesta, v. 4, n. 1-32, 2008.

**APÊNDICE A - TRATAMENTO DOS DADOS: FORMULAS LOGARITMAS E O
TESTE TTEST DE CADA AGENTE ECONÔMICO NO PROGRAMA STATA**

```
. import excel "D:\jesse\stata12dados\bancodedados.xlsx", sheet("banco_de_dados")
firstrow
```

```
. gen pessoal2 = ln(pessoal*pessoal)
```

```
. gen gov2 = ln(gov*gov)
```

```
. gen rem_ct2 = ln(rem_ct*rem_ct)
(3 missing values generated)
```

```
. gen rem_cp2 = ln(rem_cp*rem_cp)
```

```
. ttest pessoal2 if ano == 2012, by (class)
```

Two-sample t test with equal variances

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	40	24.15571	.3862845	2.443078	23.37437	24.93704
1	52	24.55837	.3160775	2.279267	23.92381	25.19292
combined	92	24.3833	.2447222	2.347293	23.89719	24.86941
diff		-.4026595	.4945788		-1.385227	.5799077

```
diff = mean(0) - mean(1)
Ho: diff = 0
degrees of freedom = 90
t = -0.8141
```

```
Ha: diff < 0
Pr(T < t) = 0.2089
```

```
Ha: diff != 0
Pr(|T| > |t|) = 0.4177
```

```
Ha: diff > 0
Pr(T > t) = 0.7911
```

```
. ttest pessoal2 if ano == 2013, by (class)
```

Two-sample t test with equal variances

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	40	24.24638	.4188645	2.649132	23.39915	25.09361
1	52	24.85605	.3177885	2.291606	24.21807	25.49404
combined	92	24.59098	.2562934	2.45828	24.08188	25.10007
diff		-.6096717	.5158806		-1.634558	.4152151

```
diff = mean(0) - mean(1)
Ho: diff = 0
degrees of freedom = 90
t = -1.1818
```

```
Ha: diff < 0
Pr(T < t) = 0.1202
```

```
Ha: diff != 0
Pr(|T| > |t|) = 0.2404
```

```
Ha: diff > 0
Pr(T > t) = 0.8798
```

```
. ttest pessoal2 if ano == 2014, by (class)
```

Two-sample t test with equal variances

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	40	24.28777	.4196288	2.653965	23.43899	25.13655
1	52	25.06385	.3330866	2.401922	24.39515	25.73255
combined	92	24.72643	.2637851	2.530138	24.20245	25.2504
diff		-.7760777	.5287736		-1.826579	.2744234

```
diff = mean(0) - mean(1)
Ho: diff = 0
degrees of freedom = 90
t = -1.4677
```

```
Ha: diff < 0
```

```
Ha: diff != 0
```

```
Ha: diff > 0
```


Pr(T < t) = 0.0728 Pr(|T| > |t|) = 0.1457 Pr(T > t) = 0.9272

. ttest gov2 if ano == 2012, by (class)

Two-sample t test with equal variances

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	40	23.877	.6022555	3.808998	22.65883	25.09518
1	52	24.06727	.3004497	2.166574	23.46409	24.67045
combined	92	23.98454	.310288	2.976178	23.3682	24.60089
diff		-.1902681	.6290714		-1.440028	1.059492

diff = mean(0) - mean(1) t = -0.3025
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 90

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0
 Pr(T < t) = 0.3815 Pr(|T| > |t|) = 0.7630 Pr(T > t) = 0.6185

. ttest gov2 if ano == 2013, by (class)

Two-sample t test with equal variances

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	40	24.16189	.5668573	3.58512	23.01531	25.30846
1	52	24.33363	.2974432	2.144893	23.73649	24.93077
combined	92	24.25896	.2966137	2.845019	23.66977	24.84814
diff		-.1717422	.6013817		-1.366492	1.023007

diff = mean(0) - mean(1) t = -0.2856
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 90

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0
 Pr(T < t) = 0.3879 Pr(|T| > |t|) = 0.7759 Pr(T > t) = 0.6121

. ttest gov2 if ano == 2014, by (class)

Two-sample t test with equal variances

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	40	23.95655	.5854262	3.70256	22.77241	25.14069
1	52	24.35133	.3155568	2.275512	23.71783	24.98484
combined	92	24.17969	.3095565	2.969161	23.56479	24.79458
diff		-.3947853	.6265268		-1.63949	.8499194

diff = mean(0) - mean(1) t = -0.6301
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 90

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0
 Pr(T < t) = 0.2651 Pr(|T| > |t|) = 0.5302 Pr(T > t) = 0.7349

. ttest rem_ct2 if ano == 2012, by (class)

Two-sample t test with equal variances

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	39	23.99024	.4692911	2.930722	23.04021	24.94027
1	52	23.47434	.3861196	2.784348	22.69917	24.24951
combined	91	23.69544	.2980811	2.843512	23.10325	24.28763
diff		.5158958	.6032411		-.6827314	1.714523
diff = mean(0) - mean(1)				t =	0.8552	
Ho: diff = 0				degrees of freedom =	89	
Ha: diff < 0		Ha: diff != 0		Ha: diff > 0		
Pr(T < t) = 0.8026		Pr(T > t) = 0.3947		Pr(T > t) = 0.1974		

. ttest rem_ct2 if ano == 2013, by (class)

Two-sample t test with equal variances

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	39	24.40708	.4377674	2.733856	23.52086	25.29329
1	52	23.82537	.3821952	2.756049	23.05808	24.59266
combined	91	24.07467	.2879209	2.74659	23.50267	24.64668
diff		.5817061	.5818103		-.5743386	1.737751
diff = mean(0) - mean(1)				t =	0.9998	
Ho: diff = 0				degrees of freedom =	89	
Ha: diff < 0		Ha: diff != 0		Ha: diff > 0		
Pr(T < t) = 0.8399		Pr(T > t) = 0.3201		Pr(T > t) = 0.1601		

. ttest rem_ct2 if ano == 2014, by (class)

Two-sample t test with equal variances

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	39	24.53087	.4515958	2.820215	23.61666	25.44508
1	52	24.09477	.4303162	3.103054	23.23088	24.95867
combined	91	24.28167	.3120596	2.976859	23.66171	24.90163
diff		.4360975	.6324324		-.8205323	1.692727
diff = mean(0) - mean(1)				t =	0.6896	
Ho: diff = 0				degrees of freedom =	89	
Ha: diff < 0		Ha: diff != 0		Ha: diff > 0		
Pr(T < t) = 0.7539		Pr(T > t) = 0.4923		Pr(T > t) = 0.2461		

. ttest rem_cp2 if ano == 2012, by (class)

Two-sample t test with equal variances

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	40	23.51074	.5307927	3.357028	22.43711	24.58437
1	52	23.33754	.368729	2.658943	22.59729	24.0778
combined	92	23.41285	.3092697	2.96641	22.79852	24.02717
diff		.1731987	.6270597		-1.072565	1.418962
diff = mean(0) - mean(1)					t =	0.2762
Ho: diff = 0					degrees of freedom =	90
Ha: diff < 0		Ha: diff != 0		Ha: diff > 0		
Pr(T < t) = 0.6085		Pr(T > t) = 0.7830		Pr(T > t) = 0.3915		

. ttest rem_cp2 if ano == 2013, by (class)

Two-sample t test with equal variances

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	40	23.59781	.5681813	3.593494	22.44856	24.74707
1	52	23.41878	.4462507	3.21796	22.5229	24.31467
combined	92	23.49662	.3511734	3.368337	22.79906	24.19418
diff		.1790274	.7120733		-1.235631	1.593685
diff = mean(0) - mean(1)					t =	0.2514
Ho: diff = 0					degrees of freedom =	90
Ha: diff < 0		Ha: diff != 0		Ha: diff > 0		
Pr(T < t) = 0.5990		Pr(T > t) = 0.8021		Pr(T > t) = 0.4010		

. ttest rem_cp2 if ano == 2014, by (class)

Two-sample t test with equal variances

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	40	24.05989	.509568	3.222791	23.02919	25.09059
1	52	23.71037	.4118395	2.969817	22.88357	24.53718
combined	92	23.86234	.320065	3.069956	23.22657	24.49811
diff		.3495118	.6481767		-.9382042	1.637228
diff = mean(0) - mean(1)					t =	0.5392
Ho: diff = 0					degrees of freedom =	90
Ha: diff < 0		Ha: diff != 0		Ha: diff > 0		
Pr(T < t) = 0.7045		Pr(T > t) = 0.5911		Pr(T > t) = 0.2955		