

Relação entre dimensão das unidades empresariais e relevância da informação financeira: uma revisão sistemática da literatura

Amélia Maria Martins Pires

Instituto Politécnico de Bragança; UNIAG; amelia@ipb.pt

Fernando José Peixinho de Araújo Rodrigues

Instituto Politécnico de Bragança; peixinho@ipb.pt

Ana Isabel Rodrigues Fernandes

Instituto Politécnico de Bragança; af@ipb.pt

Tel.: +351 273 303 107

Campus de Sta. Apolónia, 5300-253 Bragança, Portugal

A) Informação Financeira e Normalização Contabilística

Resumo

No âmbito da diversidade de stakeholders e das suas necessidades, em consonância com as características da envolvente, esta investigação procura realizar uma revisão sistemática da literatura com o objetivo de por em evidência a existência de uma eventual relação entre a dimensão empresarial e a relevância que é percebida na informação financeira, com particular enfoque em Portugal. A análise permitiu concluir que a verdadeira essência da envolvente continua a justificar que se questione a existência de uma relação entre a dimensão da empresa e a estrutura do seu sistema de informação financeira, implícita quer na relação custo-benefício quer na estrutura vertical subjacente ao próprio normativo.

Relação entre dimensão das unidades empresariais e relevância da informação financeira: uma revisão sistemática da literatura

Introdução

À medida que o processo de globalização se foi intensificando assistiu-se a várias e sucessivas alterações ao normativo contabilístico das diferentes jurisdições, uma consequência da evolução e intensificação do processo de harmonização contabilística, mas que não ficou isenta de críticas e somou alguns obstáculos. O ultrapassar da influência das características da envolvente surge como um dos maiores obstáculos e o assumir de todas as empresas por igual, ignorando as idiossincrasias da estrutura empresarial e tipologia dominante, como uma das principais críticas. Na verdade, a não consideração das características do tecido empresarial tem permitido questionar a capacidade dos atributos da informação financeira para fazer alinhar as expectativas dos diferentes stakeholders e, principalmente, se será mais importante assegurar o cumprimento de todos os princípios ou os objetivos dos stakeholders. É que, com stakeholders tão diferentes, a pertinência da estratificação da norma contabilística acabaria por vir a ser inquestionável, quer para responder à diversidade de necessidades quer para o assegurar de um nível de interpretação conveniente e em linha com os seus objetivos. É neste âmbito que se desenvolve este trabalho, que tem como objetivo realizar uma revisão sistemática da literatura no âmbito da existência de uma eventual relação entre a dimensão empresarial e a relevância que é percebida na informação financeira, ainda que com particular enfoque em Portugal. A abordagem escolhida encontra motivação no facto de as Pequenas e Médias Empresas (PME) apresentarem uma enorme relevância na economia de diferentes países, onde Portugal se inclui, mas a literatura disponível refere-se, habitualmente, à realidade anglo-saxónica, por definição oposta à continental e com resultados para as grandes empresas, preferencialmente financiadas no mercado de capitais, o que não é de todo a realidade portuguesa. Admitindo que a ausência de estudos no âmbito destas empresas poderá estar relacionada também com fatores de ordem cultural, uma reflexão no âmbito destas empresas poderá ajudar a identificá-las e a concretizar a sua diversidade. Para dar resposta ao cumprimento deste objetivo este trabalho compreende, para além desta introdução e respetivas conclusões, 4 secções. Uma primeira onde se aborda a evolução da contabilidade na sua relação com o seu objetivo e a forma como, ao longo do tempo, lhe procurou dar resposta, com o intuito de por em evidência o paradoxo de uma vez reconhecida a existência de diferentes stakeholders e com necessidades igualmente diversas, a contabilidade lhe procurar responder com a produção de informação com finalidades gerais. Uma segunda para procurar

identificar os aspetos de natureza qualitativa mais capazes de poderem complementar a dimensão quantitativa geralmente utilizada para classificar as empresas, ou seja, sistematizar um conjunto de atributos que permitam oferecer uma melhor caracterização do conjunto das PME e, por essa via, do tecido empresarial em Portugal. Uma terceira secção para justificar a existência de um padrão normativo ajustado às características do tecido empresarial e, por fim, uma quarta onde, considerando a necessidade que a contabilidade tem de fazer opções, em função das principais características da envolvente em que opera e dos stakeholders a quem se dirige, destacar esses indicadores pela importância que revestem na definição de uma certa hierarquia para os stakeholders e, por essa via, para o processo de classificação empresarial e da relevância a atribuir à informação financeira.

1. Evolução da regulamentação contabilística: um percurso peculiar e resistente às principais características da envolvente

O tempo está na base das principais concretizações e realizações humanas, na medida em que sem tempo nada se poderá apresentar de forma suficientemente desenvolvida e amadurecida. É igualmente verdade que a falta de resultados não poderá, por si só, ser assacada ao tempo, na medida em que nem sempre os resultados estão em proporcionalidade direta com o tempo consumido. No campo da ciência contabilística, por exemplo, é possível constatar que o seu já longo percurso, tão antigo quanto o do próprio homem, não se traduziu num desenvolvimento proporcional e linear. Muito condicionada pelos progressos e vicissitudes da própria humanidade, à semelhança de qualquer ramo da ciência, a contabilidade foi apresentando ao longo dos tempos um padrão de desenvolvimento nem sempre sequenciado e harmonioso. A contabilidade dos velhos tempos atingiu a sua mais alta expressão no Império Romano, pela importância então conquistada como instrumento de apoio ao Governo, mas, com a queda do Império, um patamar semelhante só viria a ser novamente alcançado muitos séculos depois. Com a exceção para o surgimento da “partida dobrada”, a contabilidade passou por um processo de ténues e tímidos avanços até ao último quartel do século XIX. A visão milenar da riqueza, sob uma ótica isolada e sem qualquer conexão com o que a envolve, foi modificada. Não se tratou de abandonar o seu objeto de estudo – o património – mas de trazer para a análise de um qualquer fenómeno a ocorrência de um ou mais factos que com ele possam estar relacionados e ou na sua dependência (Lopes de Sá, 1998).

A contabilidade, sem renunciar à sua essência, admite ser necessário compreender como se comporta diante das influências externas que recebe (envolvente), pelo que chega aos nossos dias após percorrer uma direção que lhe permitiu ampliar a sua

utilidade e assumir, à semelhança de outras ciências sociais, que se apresenta como um produto do ambiente onde funciona (Tua, 1995; 1988). Satisfazer o objetivo de comunicar passou a ser a sua missão elementar na conjuntura económica que se desenvolveu a partir do final do segundo quartel do século XX (pós-guerra), o que lhe gerou novas necessidades e a levou a ser entendida como determinante para o funcionamento de uma economia de mercado. Adquire um novo propósito – necessidade de responder a um grupo de utilizadores cada vez mais heterogéneo – que a converte à necessidade de preparar informação cada vez mais aberta e capaz de ser influenciada pela envolvente em cada momento. É neste contexto que se assiste a uma mudança de paradigma, operada pela importância de a contabilidade passar a ser medida pela capacidade que tem para ser útil aos stakeholders. Em concordância com isso, os critérios de verificabilidade e objetividade, em que até então se fazia assentar por excelência, dão também lugar a critérios de relevância (Tua, 1998; 1988). Esta mudança retira de cena as influências continentais para dar protagonismo crescente às anglo-saxónicas, que chegam pela mão do IASB.

O objetivo que a informação financeira persegue e os atributos a observar para que esse objetivo seja alcançado, ainda que assentes num corpo de princípios previamente definidos (critérios gerais de reconhecimento, mensuração e divulgação) – Estrutura Conceptual – não deixam de constituir a mais clara resposta à reconhecida influência da envolvente na contabilidade e, com ela, uma mudança de paradigma. Assim, e ainda que a resposta ao objetivo geral se tenha procurado construir a partir de uma ampla reflexão acerca dos fundamentos conceptuais da teoria geral da contabilidade, e que levaram à construção de uma rede de princípios, regras e procedimentos derivados da envolvente, utilizando como raciocínio base o itinerário lógico-dedutivo (Tua, 1995), a verdade é que, ao tomar como ponto de partida a envolvente, não tem como não desenvolver, ainda que implicitamente, uma hierarquia para os stakeholders. A teoria contabilística remete, assim, o processo de preparação da informação financeira para os fatores da envolvente, na medida em que é a partir destes que são deduzidos os princípios e critérios contabilísticos em que esta se faz assentar. Em conformidade, a sua definição não tem como não implicar apreciações e opções, tornando-a dependente da envolvente onde a entidade que a prepara atua (Pires, Rodrigues & Lopes, 2015; Rodrigues, Pires & Pereira, 2014; Rodrigues & Pires, 2011). E tanto assim que os sistemas contabilísticos são geralmente apresentados como o resultado de um conjunto de influências da envolvente, que também justificam a existência de sistemas contabilísticos diferentes (Nobes & Parker, 2008; Nobes, 1981).

Tal como acontece noutras áreas do conhecimento, também no campo da ciência contabilística se assiste à existência de correntes que defendem que a informação

financeira é necessariamente coerente com a envolvente onde é elaborada, pelos que os mais variados utilizadores a quem ela se dirige a usam para diferentes fins. Assim, e ainda que as preocupações em torno da sua utilidade tenham acompanhado a contabilidade desde a sua mais tenra idade, o seu progressivo interesse e preocupação com os stakeholders adquiriu maior intensidade no último quartel do século XX, como tão bem a testemunha a promulgação do grande volume de regulamentação contabilística e a crescente preocupação com a sua qualidade e supervisão. Porém, e paradoxalmente, a resposta a esta crescente complexidade, em grande medida determinada pela existência de stakeholders muito diferentes, passou a estar dependente da produção de informação com finalidades gerais – dirigida de forma igual para todos. Ora, se em teoria a contabilidade responde a um objetivo genérico, na prática vê-se forçada a fazer opções (Schwes, 1991; Cravo, 1991; Kerlinger, 1980), ajustando-se em função da sua relação de interdependência com a envolvente (Tua, 2000; 1995).

Ainda que em Portugal a contabilidade não se comporte de forma diferente, o seu percurso é peculiar. Desde logo porque só viria a adquirir algum reconhecimento nos finais dos anos 20 do século passado (Noel Monteiro, 1965), com a normalização a chegar apenas com a mudança de regime político, na sequência da Revolução de 1974. O primeiro Plano Oficial de Contabilidade (POC), a utilizar por todas as empresas para a promoção da justiça fiscal e evitar a evasão, só chegou em 1977, com a publicação, pelo Decreto-Lei 47/77. Este POC acabaria por vigorar, nas suas diferentes versões, até dezembro de 2009, momento da sua revogação e entrada em vigor do Sistema de Normalização Contabilística (SNC). A mudança de regime político conferiu a Portugal a possibilidade de se estabelecer como uma democracia e a hipótese, conquistada em janeiro de 1986, de se converter em membro efetivo da União Europeia (então CEE), com as consequências que daí resultaram em termos orientativos. No plano contabilístico a regulamentação passa a acolher a estratégia europeia, o que lhe fez perder alguma da sua “identidade”, mas também a possibilidade de ganhar o seu “próprio peso”. Esta evolução e a sua preponderância acabariam por ficar aquém das expectativas pelas fragilidades económicas nacionais como um todo, mas, fundamentalmente, pela não existência de um tecido empresarial forte e pujante. As diferentes alterações que se foram registando de então para cá, desencadeadas pela mudança de paradigma e consequente perda de protagonismo das influências continentais até então sentidas, nomeadamente da francesa, não foram suficientes para que em Portugal se tivessem operado mudanças muito significativas nas práticas contabilísticas que, fruto da reduzida influência da profissão no processo normativo, decorrente da forma como a norma é elaborada e aplicada, ou do facto de a norma fiscal

se ter antecipado à norma contabilística, apontam para uma ligação muito estreita entre a contabilidade e a fiscalidade (Rodrigues et al., 2014) vêm convertendo o Estado no utilizador privilegiado da informação financeira. A perspetiva estritamente legalista, que persiste por toda a Europa Continental, manifesta-se em Portugal de forma particular (Cravo, 1991), onde o sistema contabilístico apresenta uma matriz muito conservadora e marcada pela sua forte tradição “legislativa” (Nobes, 1981). Assim, e sem renunciar à sua essência, está em clara coerência com a envolvente onde atua e com as suas necessidades fundamentais.

2. Classificação das unidades empresariais: alternativas e sistematização dos principais critérios

No âmbito dos critérios geralmente seguidos para a classificação empresarial, a designação de PME associa-se a empresas de menor dimensão, dentro do universo empresarial das entidades não cotadas e em oposição aos grandes *players* que operam nos mercados financeiros. Por sua vez, esta classificação, que tal como a sua designação sugere, compreende ainda uma diversidade de entidades (médias e pequenas) que exige que não nos fiquemos por uma classificação global. A designação de PME respeita a um grupo de empresas muito significativo e heterogéneo e cuja classificação pode resultar da utilização de diferentes critérios, designadamente de natureza quantitativa ou qualitativa.

No plano europeu, mais concretamente no espaço da União Europeia (EU), em resultado da publicação do Basileia II, existe hoje uniformização de critérios para a classificação de uma PME, assentes num conjunto de indicadores quantitativos que asseguram que serão assim classificadas as empresas que nos últimos dois anos consecutivos empreguem um número médio de trabalhadores ≤ 250 e possuam um volume de negócio líquido ≤ 50 milhões de euros ou um total de balanço ≤ 43 milhões de euros. Com a transposição destas diretrizes (Basileia II) para os diferentes Estados-membros, que em Portugal se produziu com a publicação do Decreto-Lei n.º 372/2007, de 6 de novembro, tal classificação passou a obedecer aos seguintes limites (Tabela 1).

Tabela 1: Critérios gerais de classificação das empresas em Portugal

Categoria	Micro	Pequena	Média	Grande
TB	$\leq 2.000.000\text{€}$	$\leq 10.000.000\text{€}$	$\leq 43.000.000\text{€}$	$> 43.000.000\text{€}$
VNL	$\leq 2.000.000\text{€}$	$\leq 10.000.000\text{€}$	$\leq 50.000.000\text{€}$	$> 50.000.000\text{€}$
NMT	≤ 10	≤ 50	≤ 250	> 250

Fonte: Elaboração própria.

A análise (Tabela 1) permite concluir que a classificação proposta assenta em critérios quantitativos e, ao permitir optar entre VN e TA, assegura uma maior equidade na classificação, uma vez que, em função do setor a que pertençam, as empresas podem

apresentar um maior VN ou de TA. Ainda que estas especificidades pudessem ser também extensíveis ao número de trabalhadores, na medida em que há setores com mão de obra mais intensiva, a EU decidiu uniformizar este critério e assegurar a classificação das empresas em função da sua dimensão económica. A utilização destes critérios pode, no entanto, variar consoante a norma a aplicar. Por exemplo, no plano contabilístico, a norma europeia em vigor (Diretiva 2013/34/EU, de 26 de junho), e que em Portugal se traduziu na publicação do Decreto-Lei n.º 98/2015, de 2 de junho, deu lugar à seguinte categorização (Tabela 2).

Tabela 2: Classificação das empresas para efeitos de aplicação do normativo contabilístico

Categoria	Micro	Pequena	Média	Grande
TB	350.000€	4.000.000€	20.000.000€	>20.000.000€
VNL	700.000€	8.000.000€	40.000.000€	>40.000.000€
NMT	10	50	250	>250

Fonte: Elaboração própria.

A não utilização de um critério quantitativo único para o processo de classificação (Tabelas 1 e 2) cria dificuldades na comparação e compromete os resultados das diferentes análises realizadas e o seu alcance. Para além disso, o processo de classificação pode basear-se também em critérios qualitativos, assentes na (i) relação identificada entre a propriedade e a gestão; (ii) estrutura de capitais e fontes de financiamento preferenciais; ou (iii) no modelo de Governança Corporativa. Estes, por sua vez, permitem, ainda, alcançar um outro conjunto de subcritérios, pelo que, não obstante os méritos que lhe possam estar associados, a sua natureza subjetiva cria necessariamente dificuldade de estratificar o tecido empresarial.

No âmbito da utilização dos critérios qualitativos, a identificação do tipo de relação entre propriedade e gestão, identificando-se a existência ou não de concentração, surge como uma das principais variáveis a seguir. Parte do pressuposto que as empresas nascem geralmente da iniciativa de uma pessoa ou de um conjunto reduzido de pessoas da mesma família, onde tendencialmente as características da empresa se confundem com as daqueles que detêm a sua propriedade que, em regra, acumulam com as funções de gestão (Brêtas, Soares, & Brandão, 2011; Freitas & Barth, 2011; Almeida, 2010; Matos, Sêro, & Correia, 2007; Nascimento et al., 2005; Nascimento et al., 2006; 2005; Ang, 1991; Pettit & Singer, 1985; Fama & Jensen, 1983). A conjugação destas características numa empresa possibilita a sua classificação como de tipo familiar (EF), apresentadas por Santos, Pires & Fernandes (2018) como exemplo de entidades onde a propriedade e a gestão se encontram concentradas e onde, por consequência, se identificam outras características como uma estrutura de capitais tendencialmente fechado, um grau de independência do órgão menor (Peasnell, Pope & Young, 2005) e com uma estratégia

de crescimento condicionada (Caprio, Croci, & Del Giudice, 2011; Reddy, 2014). Assim, as EF, ainda que possam ser classificadas por oposição às empresas não familiares (ENF) (Paulo, 2009; Gomes, 2005; Ussman, 2004), apresentam sempre este conjunto de características que as tornam facilmente distinguíveis das demais (Brêtas et al., 2011; Bottino-Antonaccio, 2007; Ussman, 2004; Correia, 2003; Silva, Fischer, & Davel, 1999), ao exigirem o consequente envolvimento da família na propriedade e/ou gestão (Leone, 1992), que procuram garantir pela sucessão (Brêtas et al., 2011; Bottino-Antonaccio, 2007; Nascimento et al., 2005), fechando o capital a membros externos à família (Paulo, 2009; Matos et al., 2007; Ussman, 2004) para assegurar o seu controlo ou influência preponderante (APEF, 2015; Borba et al., 2006; Ussman, 2004). Apresentam uma estrutura tradicional (Garbeti et al., 2008), de grande lealdade familiar (Andrade et al., 2013; Bottino-Antonaccio, 2007; Borba et al., 2006; Ussman, 2004), de forte confiança e laços de afetividade (Borba et al., 2006) e onde alguns de seus membros participam e trabalham (APEF, 2015; Bottino-Antonaccio, 2007; Borba et al., 2006), o que cria uma grande identificação da empresa com os valores familiares (Paulo, 2009; Garbeti et al., 2008; Ussman, 2004; Leone, 1992) mas também potencia a existência de conflitos de família (Bottino-Antonaccio, 2007; Matos et al., 2007; Paulo, 2009; Ussman, 2004), o que muitas vezes acaba por dificultar a missão de assegurar um bom relacionamento entre a empresa e o(s) seu(s) fundador(es) (Paulo, 2009; Matos et al., 2007; Ussman, 2004). Por sua vez, identificam-se, também, custos mais baixos (Andrade et al., 2013; Matos et al., 2007), consequência de uma maior dedicação (Borba et al., 2006), maior facilidade de comunicação dentro da organização, mais respeito e reputação familiar (Matos et al., 2007), ainda que, por vezes, seja também mais difícil separar o emocional do racional (Borba et al., 2006). O bem-estar da família no tempo acaba por ser o objetivo último destas empresas, pelo que operam numa perspetiva de longo prazo para assegurar (Paulo, 2009; Bottino-Antonaccio, 2007; Matos et al., 2007; Ussman, 2004), o que por sua vez pode criar dificuldades com a implementação de um modelo de gestão profissional (Matos et al., 2007), dificuldades com a gestão da sucessão (Garbeti et al., 2008) e em fazer coincidir os interesses (Matos et al., 2007). E tanto assim que, considerando a dificuldade em encontrar um conceito de EF, dada a diversidade de características que lhe podem ser assacadas, segundo Chua et al. (1999) trata-se de empresas conduzidas por uma coligação dominante (formada ou controlada por elementos da família), que opera como veículo para alcançar um futuro melhor para a família a partir de uma visão que lhes permita alcançar esse objetivo, ou seja, sustentável pela sucessão familiar, facto que permite distinguir estas empresas das ENF. As características enunciadas, e que sistematizamos na tabela 3, oferecem

uma caracterização do que é uma EF, ainda que sem qualquer relação com a sua dimensão.

Tabela 3: Classificação empresarial em função da natureza dos capitais: EF e ENF

Características	Categorias	
	Empresas Familiares (EF)	Empresas Não Familiares (ENF)
Propriedade/Gestão	Concentrada Iniciativa elemento/grupo reduzido de elementos da família	Não concentrada Investidores diversos
Estrutura de capital	Fechado/tendencialmente fechado	Aberto
Controlo/Massa trabalho	Controlo familiar/Grande influência da família	Origem diversa
Valores	Grande identidade entre a empresa e família Elevada lealdade com as tradições e preservação dos valores da família	Diversos
Modelo Financiamento	Capitais internos (Família e autofinanciamento)	Indefinido
Modelo de Gestão	Estrutura tradicional Dificuldade em implementar modelo profissional	Indefinido/Tendencialmente mais profissional
Independência do órgão de gestão	Deduzida	Tendencialmente maior
Estratégia crescimento	Orgânico	Inorgânico
Sucessão	Sustentável pela sucessão familiar/ Coligação familiar dominante	Inexistência de coligação dominante

Fonte: Elaboração própria.

Uma outra opção de classificação pode surgir do recurso às teorias, de cariz mais económico ou sociológico. Um caminho que, para além de proporcionar a classificação, permite estabelecer uma certa analogia entre EF e PME. Desde logo, a teoria da contingência ajuda a compreender que numa realidade “tudo é relativo” e “tudo depende” do conjunto de fatores da envolvente em que essa realidade se insere, designadamente a dimensão dos agentes a operar, os recursos de que dispõem e as principais necessidades que procuram satisfazer (Major & Vieira, 2009), criando uma perceção generalizada sobre as ações praticadas por uma entidade e com base na qual os agentes se procuram adaptar a um quadro social de normas, valores, crenças e definições (Suchman, 1995) que lhes permitam legitimar-se perante a sociedade a que respondem. Esta relação, defendida pela teoria da legitimidade, sugere a existência de uma espécie de “contrato social”, entre empresa e sociedade, representativo das expectativas desta sobre a forma como a empresa desenvolve as suas atividades (Guthrie, Petty, Yongvanich, & Ricceri, 2004; Watson, Shrives, & Marston, 2002) e entronca na teoria institucional, de acordo com a qual as empresas são um elemento social que permite produzir e replicar hábitos, pensamentos e ações (Guerreiro, Pereira & Rezende, 2006; Burns & Scapens, 2000) e instituir padrões comportamentais (Johanson & Siverbo, 2009). Juntam-se as teorias da sinalização e assimetria informativa, que vêm oferecer uma perspetiva complementar pela sua capacidade para explicar as motivações da empresa, neste particular no que respeita aos critérios de divulgação (Ross, 1977; Spence, 1973), consoantes os incentivos (maiores ou menores) para sinalizar o mercado (Miller & Whiting, 2005; Botosan, 1997). Por exemplo, em

empresas de menor dimensão, o processo de tomada de decisão tende a basear-se no imprevisto e intuição (Bezerra, 2012) e menos em critérios de racionalidade económica (Rodrigues et al., 2014; Pires & Rodrigues, 2011), o que contribui para desviar a informação do seu objetivo final (Santos, 2014; Laureano, 2006) por não reconhecerem à informação a importância que ela efetivamente tem para o processo de tomada de decisão (Stroeher & Freitas, 2008). Esta perspetiva entronca na teoria dos stakeholders, de acordo com a qual todos eles (stakeholders) deverão obter informação sobre a forma como a atividade da empresa os afeta, mesmo que decidam não a utilizar, ou seja, dever ser objeto de igual tratamento, o que obriga os gestores a divulgar informação tendo em conta o interesse e expectativas da generalidade dos utilizadores (Guthrie et al., 2004). Não obstante isso, esta teoria não deixa de sugerir, também, que a forma como o órgão de gestão olha para cada um é influenciada pelo seu poder ou importância relativa, pelo que quanto maior o poder de um determinado stakeholder maior a probabilidade de a empresa influenciar o modelo e conteúdo da informação em função das suas expectativas, sugerindo a existência de uma certa hierarquia, que não deixa de estar relacionada, ainda que indiretamente, com a busca de um certo equilíbrio entre o custo de preparar a informação e o retorno que ela pode vir a proporcionar. A relação custo-benefício, entendida como um constrangimento à preparação de informação fiável e relevante, é sugerida pela literatura como uma forma de ajudar a compreender o nível de divulgação de informação (García-Meca et al., 2005; Vergauwen & Alem, 2005; Oliveira, Rodrigues, & Craig, 2006) e a definir um padrão comportamental. Em empresas de menor dimensão, resulta clara e inequívoca tendência para preparar informação em resposta às obrigações legais (Pires et al., 2015; Rodrigues et al., 2014; Santos, 2013; Pires & Rodrigues, 2011), alterada apenas nas situações em que há dependência de credores financeiros (Pires & Rodrigues, 2011), o que permite assumir a necessidade que as empresas sentem para “gerir” o processo de preparar e relatar informação em função das necessidades daqueles a quem se dirigem preferencialmente (Healy & Wahlen, 1999; Ross, 1977). A teoria do pecking order, ao ajudar a compreender o porquê de em PME o financiamento ser fundamentalmente assegurado por autofinanciamento, porque mais barato (Pettit & Singer, 1985; Myers & Majluf, 1984), ficando o recuso aos capitais externos para segunda opção, não só por ser mais caro, de acesso mais condicionado (Holmes & Kent, 1991) ou comprometer a manutenção do controlo (Hutchinson, 1995), complementa esta leitura e reforça a ideia de existência de assimetria informativa (García-Teruel & Martínez-Solan, 2008; Jiménez & Saurina, 2004) que, por sua vez, sustenta a noção da existência de um menor grau de independência do órgão de gestão (Gave et al., 1995) e, conseqüentemente, de constrangimentos no acesso a financiamento externo (García-Teruel & Martínez-Solan,

2008; Jiménez & Saurina, 2004), logo a existência de conflitos de agência (Jensen & Meckling, 1976). A teoria da agência, em articulação com os fundamentos da positiva da contabilidade (PAT), o gestor assume a posição de agente com motivações próprias e agindo no seu próprio interesse, pelo que protagonista comportamentos oportunistas que podem comprometer os interesses de acionistas e credores. A PAT, ao defender que o conteúdo da informação financeira é determinado pelos incentivos que movem os gestores está, implicitamente, a assumir que a divulgação de informação é por estes influenciada (assimetria informativa) (Botosan, 1997). Ainda que em empresas de menor dimensão, pareça menos provável a existência de conflitos derivados de assimetria informativa, na opinião de Schulze, Lubatkin e Dino (2002) a concentração não significa, por si só, ausência de conflito de interesses, designadamente em EF, onde as questões de ordem familiar podem conflitar com os interesses e/ou influência pessoal de quem detém a propriedade e a gestão (Jensen & Meckling, 1976). Temos, assim, as teorias a ajudar a identificar um padrão comportamental (tabela 4) que, por sua vez, pode induzir à classificação empresarial.

Tabela 4: Identificação de um padrão comportamental a partir das teorias

Teorias explicativa	Padrão comportamental
Contingência	Tudo é relativo e tudo depende dum utilizador tipo.
Legitimidade	Resposta social a partir das expectativas induzidas na sociedade.
Institucional	Padrão comportamental a partir de um conjunto de regras, rotinas e instituições.
Assimetria Informativa	Informação produzida é dirigida, produzindo assimetrias e comprometendo a independência.
Sinalização	Uma consequência da assimetria informativa.
Stakeholder	Vistos pela empresa em função do seu grau de importância/poder.
Custo - Benefício	Constrangimento à preparação de informação relevante e fiável.
Packing - Order	Financiamento preferencial por capital interno (via autofinanciamento), colocando o capital externo de forma subsidiária.
Agência/PAT	Existência de conflitos entre a propriedade e a gestão, independentemente da existência ou não de concentração.

Fonte: Elaboração própria.

3. Caracterização e relevância das PME no contexto internacional e nacional

Em linha com o que acabámos de aduzir, as PME tendem a apresentar-se com uma estrutura que deriva da relação entre a propriedade e a gestão, que é geralmente concentrada uma vez que os seus proprietários tendem a acumular com funções de gestão (Bunea, Săcărin, & Minu, 2012; Smreker, 2009; Dugdale & Hussey, 1998), chamando a si todo o controlo e mostrando, inclusive, uma atitude muito adversa a qualquer tipo de partilha, ao ponto de muitas vezes estas empresas serem vistas como um prolongamento dos proprietários (Neag, Masca, & Pascau, 2009; Smreker, 2009), facto que também pode justificar a inexistência de um verdadeiro modelo de gestão (Neag et al., 2009). A conjugação destas características, que derivam da sua matriz, permite estabelecer uma certa analogia entre PME e EF e equacionar a existência de

uma eventual relação entre a “dimensão” e a natureza do capital, ou seja, ser ou não fechado ao núcleo familiar e/ou fundador.

A classificação como PME, por oposição às grandes empresas, permite destacar o elemento dimensão, enquanto requisito básico para a sua categorização como tal e a partir do qual se desenham os demais. Desde logo a política de financiamento, na medida em que as empresas de menor dimensão tendem a apresentar maiores dificuldades em responder às restrições colocadas pelas instituições financeiras (Rupeika-Apoga, 2014; Grabinski, Kedzior, & Krasodomska, 2014; Amorós & Bosma, 2014; Neag et al., 2009; Smreker, 2009), estando igualmente limitadas no acesso aos mercados financeiros, onde geralmente se financiam as grandes empresas, pelo que lhe resta como alternativas o autofinanciamento ou o sistema bancário, ainda que com este, pelas restrições impostas, tendam a estabelecer uma relação complexa, desigual e nem sempre do seu interesse (Rostamkalai & Freel, 2016). E tanto assim que a teoria de pecking-order vaticina, a este respeito, uma hierarquia de fontes de financiamento em PME que privilegia os capitais internos, pela via do autofinanciamento, relativamente aos capitais externos, não só mais caros como geralmente mais difíceis de conseguir, uma vez que a banca tende a apresentar preferência pelas grandes empresas que, comparativamente às PME, são geralmente mais organizadas, documentadas e com melhores garantias para oferecer (Rottmann & Wollmershaeser, 2013), designadamente no que respeita à informação solicitada (Cotugno et al., 2013). A natureza familiar que geralmente as PME tendem a apresentar dificulta o processo de conhecimento das suas estruturas e modelo de funcionamento (Bonfim & Dai, 2012) e dificulta a sua resposta às exigências impostas, fragiliza-as (Cotugno et al., 2013). Estas características, que tornam muito difícil convencer um investidor a ganhar interesse por um pequeno negócio, condenando-o a manter-se pequeno, mesmo que não seja essa a vontade dos seus promotores, acabando, muitas vezes, por, ainda que difícil, ser mais fácil um financiamento bancário, mesmo que em más condições (Tavares, Pacheco, & Almeida, 2015; Grabinski et al., 2014; Neag et al., 2009). Esta fragilidade ajuda a justificar o apoio histórico dos respetivos governos, inclusive da própria EU, que muito tem apoiado as PME com fundos próprios, pela influência e importância que lhe reconhece na economia europeia (Bauchet & Morduch, 2013). Um conjunto de dificuldades vivenciadas pelas PME que decorrem do fator dimensão, designadamente os constrangimentos ao financiamento, e que acabam por comprometer o seu crescimento, desenvolvimento (Aminu & Shariff, 2015; Amorós & Bosma, 2014; Mazanai & Fatoki, 2012) e desempenho e pronunciam a existência de debilidades internas ao nível da organização e sistemas de informação, aposta nas tecnologias e na inovação, (Iacob & Buse, 2010) ou no profissionalismo (Neag et al., 2009) e diferenciação do

peçoal (Smareker, 2009). Uma essência difícil de contrariar e que acaba por condicionar a estratégia de crescimento, inibindo estas empresas de optar pelo crescimento inorgânico, mais rápido e de mais fácil acesso aos mercados (Caprio et al., 2011; Reddy, 2004). Em suma, uma caracterização (Tabela 5) que deriva da sua dimensão, de quem, no essencial, se fazem depender as demais e que permite estabelecer também uma certa analogia entre PME e EF, na medida em que, em termos de dimensão, há estudos que apontam que as EF são, por norma, do tipo PME e micro (Santos et al., 2018; Paulo, 2009; Bottino-Antonaccio, 2007; Correia, 2003).

Tabela 5: Caracterização das PME por oposição às grandes empresas

Características	Categorias	
	PME	Grandes Empresas
Propriedade/Gestão	Concentrada Iniciativa elemento/grupo reduzido de elementos	Não concentrada Investidores diversos
Estrutura de capital	Fechado/tendencialmente fechado	Aberto
Controlo	Controlo proprietário(s)	Origem diversa
Modelo Financiamento	Capitais internos (autofinanciamento)	Indefinido
Relação com a banca	Difícil	Mais fácil e duradoura
Acesso ao mercado	Inexistente	Facilitado
Investidores	Difíceis de convencer	Maior disponibilidade
Modelo de Gestão	Estrutura tradicional Dificuldade em implementar modelo profissional	Profissional
Independência do órgão de gestão	Reduzida	Independente
Organização interna/Recursos	Deficiente/Limitados	Bem organizadas/Suficientes
Profissionalismo/Diferenciação	Reduzido/mão de obra indiferenciada	Elevado/ Mão de obra diferenciada
Independência do órgão de gestão	Reduzida	Independente
Sistemas de informação	Insuficientes/deficientes	Bons
Tecnologia/Inovação	Resistência	Aposta
Estratégia de crescimento	Orgânico	Inorgânico
Possibilidade crescer/desenvolver	Limitadas	Maiores
Desempenho	Menor	Maior

Fonte: Elaboração própria.

A sua verdadeira essência das PME, e que procurámos sistematizar na tabela 5, por oposição às grandes empresas, tende a inibir estas empresas de crescer, ou seja, a capacidade para crescer parece ser o grande desafio destas empresas e que, de certa forma, é também comum às EF, como tão bem o traduzem as expressões populares “pai rico, filho nobre, neto pobre” ou “construir, herdar e estragar” para traduz que uma empresa com estas características dificilmente sobrevive à terceira geração (Waurd, 2004).

Não obstante isso, as PME têm, tal como já tivemos oportunidade de referir, uma influência muito significativa na economia (Bauchet & Morduch, 2013). A nível europeu surgem classificadas pela Comissão Europeia (CE) como a espinha dorsal da economia, onde desempenham, a par do empreendedorismo, um papel fundamental ao nível do crescimento económico, inovação, criação de emprego e integração social,

reconhecimento que é também partilhado pelo Banco Europeu de Investimento e Fundo de Investimento Europeu (Rupeika-Apoga, 2014; Iacob & Buse, 2010). Na verdade, em termos de representatividade, dominam o tecido empresarial europeu, onde respondem por 99,8% das empresas constituídas (Muller et al., 2016), realidade extensível a Portugal, onde respondem por 99% das empresas nacionais (INE, 2020). Comparativamente com as EF, cujo peso e influência são igualmente inquestionáveis (Andrade et al., 2013; Brêtas et al., 2011), porquanto se estima que representem cerca de 70% das empresas em Portugal (APEF, 2015; Fernandes & Ussman, 2012), o seu grau de significância é maior

4. A regulamentação contabilística e a sua estratificação a partir do elemento dimensão: uma necessidade que decorre das características das entidades

Genericamente, corresponde à “informação financeira” toda aquela que é elaborada e tornada pública pelas empresas, em conformidade com o normativo contabilístico aplicável, a partir do conjunto das demonstrações financeiras (DF), e que deverá resultar útil para um conjunto diversificado de utilizadores no seu processo de tomada de decisão, ainda que este objetivo se considere alcançado quando satisfeitas as necessidades dos investidores (EC, §12). Deve a empresa divulgar informação tendo em conta o interesse e expectativas da generalidade dos stakeholders, na medida em que ambos devem ser objeto de igual tratamento, tal como preceitua a respetiva teoria (do stakeholders) (Guthrie et al., 2004), ainda que sem esquecer que sendo muitos e com interesses diversificados a “utilidade” por cada um percebida vai muito para lá das “necessidades” dos investidores e que a forma como o órgão de gestão olha para cada um será também influenciada pelo seu poder ou importância relativa, tal como se alcança a partir da teoria da contingência, à luz da qual “tudo é relativo” e “tudo depende” de um conjunto de fatores que derivam da envolvente (Major & Vieira, 2009). Perspetiva que justifica que os gestores, porque mais próximos dos preparadores da informação financeira, tenderão a aproveitar essa facilidade para refletirem na informação os seus próprios interesses, estabelecendo-se uma relação do tipo agência (Jensen & Meckling, 1976), em que o gestor tenderá a aproveitar o seu poder para exercer influência no momento de escolher as políticas contabilísticas, teoria como justifica a teoria positiva da contabilidade (PAT) (Watts & Zimmerman, 1978), confirmando-se a existência de uma certa hierarquia de utilizadores da informação financeira a partir das características da envolvente, de quem se fez depender também a construção do próprio sistema contabilístico (Tua, 1998; 1995) e que não deixa de estar relacionada com a necessidade de estabelecer um certo equilíbrio entre o custo em divulgar e o retorno

proporcionada por essa divulgação (Oliveira et al., 2006; García-Meca et al, 2005; Vergauwen & Alem, 2005).

Digamos que o comportamento que é possível ser observado em cada país surge moldado por fatores ambientais, que não só explicam como ajudam a entender que o nível de divulgação e orientação que vêm sendo dados à informação financeira assentam na flexibilidade que caracteriza o normativo e que proporciona aos gestores uma gestão conveniente para estabelecerem com o exterior um tipo de comunicação ajustada ao conhecimento privilegiado que têm da empresa e aos incentivos que recebam. Em Portugal, por exemplo, onde a regulamentação contabilística assenta em leis detalhadas e de cumprimento obrigatório, com um certo alinhamento com a regulamentação fiscal e um sistema bancário que assume uma certa posição de universalidade (Allen & Gale, 2000), com um mercado de capitais reduzido e sem qualquer tradição, unidades empresariais maioritariamente pequenas, caracterizada por uma elevada concentração da propriedade e gestão e onde o exercício do controlo por parte da família é significativamente importante, um pouco à semelhança do que se verifica noutros países da Europa Continental (Faccio & Lang, 2002), a orientação do normativo contabilístico tende a privilegiar a proteção de credores, colocando a banca, bem como o Governo e as suas instituições, numa posição de stakeholders “preferenciais” (Meek & Thomas, 2004). Tal como já tivemos oportunidade de discutir (ponto 1), a preponderância verificada pelas influências anglo-saxónicas com o intensificar do processo de harmonização contabilística não foi suficiente para que em Portugal se tivessem operado mudanças muito significativas nas práticas contabilísticas (Rodrigues et al., 2014). A perspetiva estritamente legalista que caracteriza a Europa Continental (Cravo, 1991) manifesta-se em Portugal a partir de um sistema contabilístico que continua a apresentar uma matriz muito conservadora e marcada pela sua forte tradição “legislativa” (Nobes, 1981), em coerência com a verdadeira essência da envolvente onde atua e das principais necessidades daqueles que nela operam.

É neste âmbito que faz todo o sentido questionar a relação que é possível estabelecer entre a dimensão da empresa e a estrutura do seu sistema de informação financeira ou qual o tipo de informação que produz e divulga. Uma questão que não só não é nova como é o próprio normativo a assumi-la, quer através do reconhecimento da relação “custo/benefício”, que apresenta como um dos principais constrangimentos à apresentação de informação relevante e fiável (Oliveira et al., 2006; García-Meca et al, 2005; Vergauwen & Alem, 2005), seja pela estrutura do próprio normativo que, ao oferecer um conjunto de normas de aplicação vertical, seguindo no essencial critérios que se fazem depender da dimensão, deixa evidente a existência dessa relação.

Um reconhecimento institucional que iniciou com a CE, a primeira a reconhecer que “uma pequena empresa não é uma versão reduzida de uma grande empresa” (CE, 2008, p. 22), alertando assim para a necessidade de olhar para o conjunto de variáveis que caracterizam as empresas no momento de as classificar e definir o normativo a aplicar, seguido do IASB, que também acabaria por reconhecer a premência de criar uma norma exclusivamente para as PME (Strouhal, Pasekova, Mullerová, 2010), quebrando, assim, o entendimento até então defendendo e suportado na ideia de que um único conjunto de normas (IAS/IFRS) seria adequado para satisfazer as necessidades gerais dos diferentes stakeholders (Eierle & Haller, 2009).

Anotamos, a propósito, que o IASB segue critérios qualitativos para a estratificação das empresas, designadamente o facto de serem ou não de interesse público, o que apenas lhes permite classifica-las em cotadas e não cotadas, ou seja, ignorando que as não cotadas compreendem uma diversidade significativa de empresas de diferentes tamanhos, mas que o IASB acaba por não reconhecer. A maior heterogeneidade que é possível encontrar dentro do conjunto das PME, comparativamente às empresas cotadas, exige que se olhe para estas empresas com outra atenção. A falta de capacidade do IASB para reconhecer esta diferenciação prende-se com a sua falta de capacidade para compreender que a informação produzida não consegue satisfazer, em simultâneo, a autoridade tributária, as necessidades dos proprietários e as exigências de uma economia global. Este é o caminho preconizado pelo IASB, mas incompatível com a diversa realidade das PME pela desproporção que tal presunção representa na relação custo benefício associada à preparação de informação para fins fiscais e de mercado em simultâneo. A existência desta desigualdade acabaria por ser assumida em toda a sua dimensão pela EU (Diretiva 2013/34/U.E.) e vertida nos normativos dos diferentes Estados-membros. Em Portugal materializou-se com a criação de um regime de exceção para as Micro Entidades (ME), até então consideradas dentro das Pequenas Entidade (PE), com a publicação da Lei n.º 35/2010, de 2 de setembro, posteriormente regulamentada pelo Decreto-Lei n.º 36-A/2011, de 9 de março, que fez publicar a NCRF-ME, produzindo alterações na versão até então em vigor e publicada pelo Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho, que já fazia a distinção entre empresas cotadas (sujeitas ao referencial do IASB) e não cotadas (sujeitas à aplicação das NCRF) e, dentro destas, reconhecia as PE, para quem foi preparado um normativo específico (NCRF-PE). Este novo enquadramento normativo mais não é do que o resultado de mais um esforço de adaptação à envolvente e, conseqüentemente, o assumir de que as entidades devem, em função da sua dimensão, ter obrigações de relato distintas. Uma estrutura normativa mais coadunada com a realidade nacional que, conseqüência da influência das características da envolvente, torna possível observar

como prática das empresas a preparação de informação que não deixa de traduzir uma significativa influência da norma fiscal (Pires et al., 2015; Rodrigues et al., 2014; Pires & Rodrigues, 2011; Radebaugh & Gray, 1993), pela manifesta preocupação com a adoção de soluções contabilísticas muito próximas das preconizadas pelo normativo fiscal, para que seja possível responder às necessidades da Administração Fiscal (Alves & Mendonça, 2013) sem onerar em demasia o processo de relato (Pires et al., 2015; Rodrigues et al., 2014; Pires & Rodrigues, 2011). Uma prática que em Portugal surge também alicerçada no facto de dispor de decisores empresariais menos bem preparados e que fazem suportar as decisões mais na intuição e improviso (Pires et al., 2015; Rodrigues et al., 2014; Bezerra, 2012; Pires & Rodrigues, 2011) do que em critérios de racionalidade económica (Rodrigues et al., 2014; Pires & Rodrigues, 2011), acabando por não reconhecer na informação a utilidade que ela efetivamente pode proporcionar (Santos, 2014; Laureano, 2006) e, ainda que indiretamente, conseguindo o ajustado balanceamento entre o custo de preparar e divulgar e o retorno esperado que justifica, em grande medida, a menor qualidade da informação que apresentam (Santos et al., 2018; Pires et al., 2015; Rodrigues et al., 2014; Bezerra, 2012; Pires & Rodrigues, 2011; Garcia-Teruel & Martínez-Solan, 2008; Mitchell & Volking, 1993; Bryan & Friedlob, 1984). Um padrão comportamental que se vem manifestando em PME, particularmente em Portugal, onde a falta de dimensão e de sofisticação dos negócios, que também condicionada a escassez de recursos, conflituam com a preparação de informação de maior qualidade, pelo que se busca o melhor compromisso entre o conservadorismo e o sigilo do sistema em que operam e a opção por práticas contabilísticas que permitam, em simultâneo, satisfazer as necessidades dos principais stakeholders (Albuquerque, Quirós & Justino, 2017) que, na sua maioria veem as suas necessidades satisfeitas de forma muito direta, como acontece no universo das EF (Santos et al., 2018).

Conclusões, limitações e linhas para investigação futura

Recordamos que este trabalho foi desenvolvido com o objetivo de realizar uma revisão sistemática da literatura no âmbito da existência de uma eventual relação entre a dimensão empresarial e a relevância que é percebida na informação financeira, ainda que com particular enfoque em Portugal, reflexão que permitiu extrair as seguintes conclusões:

1. Que a maior influência que vem sendo exercida pela corrente anglo-saxónica, com o intensificar do processo de harmonização contabilística, não parece ter sido suficiente para alterar, de forma significativa, o rumo dos acontecimentos em Portugal;

2. Fruto de um conjunto de influências, com destaque para as características do tecido empresarial, a antecipação e preponderância do normativo fiscal ou a reduzida capacidade para envolver a profissão, vêm contribuindo para perpetuar o Estado como utilizador preferencial da informação financeira;
3. Que o processo de classificação empresarial pode ser feito a partir de diferentes critérios, quantitativos e qualitativos, o que, num mundo globalizado, dificulta o processo de análise e comparação dos resultados obtidos assim como do entendimento acerca da estratificação empresarial e das suas necessidades em termos de informação financeira;
4. Duma reflexão maior no âmbito das PME e dos seus elementos diferenciadores resulta que a relação que é possível identificar entre a propriedade e a gestão apresenta uma relação muito significativa com a dimensão e demais elementos caracterizadores. Os seus proprietários, ao acumularem funções de gestão e chamar a si todo controlo, assumindo a empresa como um prolongamento deles próprios, acabam por definir uma estrutura matriz para a empresa que condiciona o seu tamanho e a estrutura de capitais que, por sua vez, a inibe de crescer e lhe cria uma série de outras dificuldades e debilidades;
5. Que esta tende a ser a realidade em muitas economias, designadamente na Europa e em Portugal, onde as estruturas empresariais do tipo PME respondem por mais de 99% das empresas constituídas;
6. Que a informação financeira, sem deixar de atender a necessidades gerais, não deixa de considerar também as necessidades específicas dos diferentes stakeholders, em sintonia com as características da envolvente, pelo que o órgão de gestão não deixa de olhar para cada um em função do seu peso e influência, como tão bem o explicam as diferentes teorias, que vão da contingência, passando pela do stakeholders até a da agência ou PAT;
7. Que estas influências vêm determinando que em Portugal persista um sistema contabilístico que continua a apresentar uma matriz conservadora, em coerência com a verdadeira essência da envolvente onde atua e as principais necessidades daqueles que nela operam, e que continua a justificar que se questione o tipo de informação que se produz e divulga, como que em resposta ao assumir de que existe uma relação entre a dimensão da empresa e a estrutura do seu sistema de informação financeira;
8. Uma relação que, de resto, está implícita quer na relação custo-benefício quer na estrutura vertical em que assenta a aplicação do normativo, e que mais não é do que o resultado do esforço de adaptar o normativo à envolvente, uma vez

assumido e reconhecido, institucionalmente, que as entidades devem ter obrigações de relato distintas.

Estas conclusões devem, no entanto, ser interpretadas no âmbito da metodologia utilizada para a realização do trabalho apresentado. Não podem, por isso, ser generalizadas sem antes as complementar com um trabalho empírico, de âmbito nacional ou, preferencialmente, europeu, a realizar com o objetivo de se poder reforçar os indícios agora apresentados.

Referências Bibliográficas

- Albuquerque, F., Quirós, J. T., & Justino, R. (2017). Are the cultural Accounting values a relevant issue for the SME`s financing options?, *Contaduría y Administración*, 62, 279-298.
- Allen, F., & Gale, D. (2000). *Comparing financial systems*, Cambridge: MIT Press.
- Almeida, A. (2010). *Profissionalização em empresas familiares: os desafios da implementação de mecanismos de governança corporativa numa empresa do setor de transportes*, Universidade FuMEC/FACE: Belo Horizonte.
- Aminu, I. M., & Shariff, M. N. M. (2015). "Influence of strategic orientation on SMEs access to finance in Nigeria", *Asian Social Science*, 11(4), 298-309.
- Amorós, J. E., & Bosma, N. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor GEM 2013 Global report*, Massachusetts.
- Ang, J. S. (1991). Small Business Uniqueness and the Theory of Financial Management, *The Journal of Small Business Finance*, 1(1), 1-13.
- APEF (2015). Associação das Empresas Familiares, in <http://www.empresasfamiliares.pt/index>.
- Bauchet, J., & Morduch, J. (2013). "Is Micro too Small? Microcredit vs. SME Finance", *World Development*, 43, 288-297.
- Beck, T., Klapper, L., & Mendoza, J. (2010). "The typology of partial credit guarantees funds around the world", *Journal of Financial Stability*, 6, 10-25.
- Bezerra, D. (2012). *Um estudo sobre a percepção de gestores de médias empresas da região metropolitana de Recife sobre a utilização e importância das informações contábeis no processo de tomada de decisão*, Universidade Federal de Pernambuco: Recife.
- Bonfim, D., & Dai, Q. (2012). *Bank size and lending specialization*, Edição Banco de Portugal: Lisboa.
- Borba, J., Martendal, T., & Murcia, F. (2006). Analisando a utilização da contabilidade nas empresas familiares de pequeno porte de Santa Catarina: um estudo múltiplo de casos, *Revista Catarinense da Ciência Contábil*, 5(14), 9-22.

- Bottino-Antonaccio, C. (2007). *Empresas Familiares: uma compreensão sistêmica*, Rio de Janeiro, Pontifícia Universidade Católica: Rio de Janeiro.
- Botosan, C.A. (1997). Disclosure Level and the Cost of Equity Capital, *The Accounting Review*, 72 (3), 323-350.
- Brêtas, E., Soares, E., & Brandão, R. (2011). A Perspetiva das Empresas familiares no Processo de Transição para Seus Sucessores na Cidade de Lajinha/mg, *VIII Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia*, in <http://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos11/60214763.pdf>.
- Bunea, S., Săcărin, M., & Minu, M. (2012). "Romanian Professional accountants' perception on the differential financial reporting for small and medium sized enterprises", *Accounting and Management Information Systems*, 11(1), 27-43.
- Caprio, L., Croci, E., & Del Giudice, A. (2011). "Ownership Structure, family control and acquisition decision", *Journal of Corporate Finance*, 17, 1636-1657.
- Chua, J. H., Chrisman, J. J., & Sharma, P. (1999). "Defining the Family Business Behaviour", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23, 19-39.
- Correia, T. (2003). *Determinantes da estrutura de capital das empresas familiares portuguesas*, Universidade do Algarve: Faro.
- Cotugno, M., Monferrà, S., & Sampagnaro, G. (2013). Relationship lending, hierarchical distance and credit tightening: Evidence from the financial crisis, *Journal of Banking & Finance*, 37, 1372-1385.
- Cravo, D. (1991). "Considerações em torno do paradigma da utilidade", *IV Jornadas de Contabilidade*, ISCAA, Aveiro.
- Decreto-Lei n.º 98/2015, de 2 de junho, alterações ao Sistema de Normatização Contabilística (SNC).
- Decreto-Lei n.º 36-A/2011, de 9 de março, que fez publicar a NCRF-ME.
- Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho, aprova o SNC.
- Decreto-Lei n.º 372/2007, de 6 de novembro, que cria a classificação de PME.
- Diretiva 2013/34/EU do Parlamento Europeu e do Conselho, de 26 de junho de 2013.
- Dugdale, D., & Hussey, J. (1998). The statutory accounts of smaller companies: a burden or an aid to business?, *Management Accounting*, 76(2), 50-52.
- Faccio, M., & Lang, L. H. P. (2002). The ultimate ownership of western European Corporations, *Journal of Financial Economics*, 65(3), 365-395.
- Fama, E. F. e Jensen, M. C. (1983). Separation of Ownership and Control, *Journal of Law and Economics*, 26, 301-325.
- Freitas, E., & Barth, M. (2011), Profissionalização da gestão nas empresas familiares: estagnar ou inovar?, *Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional*, 7(3), 158-185.

- Garcia-Teruel, P. J. & Martinez-Solan, P. (2008). On the Determinants of SME Cash Holdings: Evidence from Spain, *Journal of Business Finance & Accounting*, 35(1) e (2), 127-149.
- García-Meca, E., Parra, I., Lárran, M. & Martínez, I. (2005). The Explanatory Factors of Intellectual Capital Disclosure to Financial Analysts, *European Accounting Review*, 14 (1), 63-94.
- Garbeti, A., Terrin, A., Bigoni, M., & Bueno, M. (2008), *Empresa familiar: competências e perspectivas*, Faculdade de Ciências Econômicas e Administrativas: Presidente Prudente.
- Gomes, R. (2005), *Reorganização empresarial - a empresa familiar (um modelo)*, Faculdade de Direito da Universidade do Porto: Porto.
- Grabinski, K., Kedzior, M., & Krasodomska, J. (2014). The Polish accounting system and IFRS implementation process in the view of empirical research, *Accounting and Management Information Systems*, 13(2), 281-310.
- Guerreiro, R., Pereira, C., & Rezende, A. (2006). Em busca do entendimento da formação dos hábitos e das rotinas da contabilidade gerencial, *Revista de Administração Mackenzie*, 7(2), 78-101.
- Guthrie, J., Petty, R., Yongvanich, K. & Ricceri, F. (2004). Using Content Analysis as a Research Method to Inquire into Intellectual Capital Reporting, *Journal of Intellectual Capital*, 5(2), 282-293.
- Healy, P. M. e Wahlen, J. M. (1999). A Review of the earnings management literature and its implications of standard setting, *Accounting Horizons*, Vol. 13, no 4, 365-383.
- Honohan, P. (2010). Partial credit guarantees: Principles and practice, *Journal of Financial Stability*, 6, 1-9.
- Hutchinson, R. W. (1995). The Capital Structure and Investment Decisions of the Small Owner-Management Firm: Some Exploratory Issues, *Small Business Economics*, 7(3), 231-239.
- Iacob, C., & Buşe, S. (2010). Necessity And Reality Between Information Transparency In Performance SMEs To Track, *Annals of the University of Petrosani - Economics.*, 10(4), 117-124.
- INE (2020). *Empresas em Portugal 2018*, Instituto Nacional de Estatística, Edição digital, Edição 2020: INE: Lisboa.
- Jensen, M. & Meckling, W. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, *Journal of Financial Economics*, 2(4), 305-360.
- Jimenez, G. & Saurina, J. (2004). Collateral, Type of Lender and Relationship Banking as Determinants of Credit Risk, *Journal of Banking & Finance*, 28(9), 2191-2212.

- Johansson, T., & Siverbo, S. (2008). Why is research on management accounting change not explicitly evolutionary? Taking the next step in the conceptualization of management accounting change, *Management Accounting Research*, 20, 146-162.
- Kerlinger, F. N. (1980). Metodologia de pesquisa em ciências sociais: um tratamento conceitual, EPU/EDUSP: São Paulo.
- Laureano, A. (2006). *A importância da contabilidade como meio de informação no processo decisório das micro e pequenas empresas*, Universidade Federal de Santa Catarina: Florianópolis.
- Leach, P. (2011). *Family Business the Essential*, Profile Books: Londres.
- Lopes de Sá, A. (1998). História Geral e das Doutrinas da Contabilidade (2.^a Ed. Ampliada), Vislis Editores: Lisboa.
- Major, M. & Vieira, R. (2009). *Contabilidade e Controlo de Gestão: Teoria, Metodologia e Prática*, Escolar Editora: Lisboa.
- Matos, A., Sêro, S., & Correia, T. (2007). A estrutura de propriedade como determinante da estrutura de capital - aplicação prática nas empresas familiares portuguesas, *Dos Algarves*, 16, 56-62.
- Meek, G., & Thomas, W. (2004). A review of markets-based international accounting research, *Journal of Intenational Accounting Research*, 3(1), 21-24.
- Miller, J. & Whiting, R. (2005), "Voluntary Disclosure of Intellectual Capital and the «Hidden Value»", *2005 Accounting and Finance Association of Australia and New Zealand Conference*, Melbourne, 3-5 July.
- Muller, P., Caliandro, C., Peycheva, C., Gagliardi, D., Marzocchi, C., Ramlogan, R., & Cox, D. (2016). *Annual Report on European SMEs 2014 / 2015*.
- Myers, S. & Majluf, N.S. (1984). Corporate financing and investment decision when firms have information that investors do not have, *Journal of Financial Economics*, 5, 147-175.
- Nascimento, A., Kreisig, D., Springer, F., & Petry, L. (2005). "Um estudo sobre o modelo de gestão das empresas familiares", *IX Congresso Internacional de Custos*, Florianópolis.
- Nascimento, A., Kreisig, D., & Springer, F. Petry, L. (2006). "Um Estudo sobre o Modelo de Gestão e o Processo Sucessório em Empresas Familiares", *30º Encontro da ANPAD*, São Salvador.
- Neag, R., Maşca, E., & Păşcan, I. (2009). Actual Aspects Regarding The IFRS For SME: Opinions, Debates And Future Developments, *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, 11(1), 32-42.
- Nobes, C.W. (1981). An empirical investigation of international accounting principles: A comment, *Journal of Accounting Research*, Spring, 268-80.

- Nobes, C., & Parker, R. H. (2008). *Comparative international accounting* (10th Ed.), Pearson Education: UK.
- Noel Monteiro, M. (1965). *A contabilidade e o seu mundo: manual enciclopédico de cultura e técnica contabilística*, 1, Portugália Editora: Lisboa.
- Oliveira, L., Rodrigues, L. & Craig, R. (2006). Firm-specific Determinants of Intangibles Reporting: Evidence from the Portuguese Stock Market, *Journal of Human Resource Costing and Accounting*, (10)1, 11-33.
- Peasnell, K.V.; Pope, P.F. e Young, S. (2005). Board monitoring and earnings management: Do outside directors influence abnormal accruals?, *Journal of Business Finance & Accounting*, 32(7-8), 1311-1346.
- Pettit, R.R. e Singer, R.F. (1985). Small business finance: A research agenda, *Journal of Financial Management Association* 14(3), 47-60.
- Paulo, D. (2009). *Empresas familiares em Portugal: "sucessão competente"*, Universidade Técnica de Lisboa: Lisboa.
- Pires, A. M. M., Rodrigues, F. J. P. A., & Lopes, M. A. (2015). " Os Impostos Diferidos no Balanço: Estudo de caso", *XXV Jornadas Hispano-Lusas de Gestão Científica*, Ourense.
- Radebaugh, L., & Gray, S. (1993). *International accounting and multinational enterprises*, John Wiley & Sons: New York.
- Reddy, K. S. (2014). Extant reviews on entry-mode/internationalization, mergers& acquisitions, and diversification: understanding theories and establishing interdisciplinary research, *Pacific Science Review*, 16, 250-274.
- Rodrigues, F. J. P. A., Pires, A. M. M., & Pereira, Hélio F. R. M. (2014). " A definição das políticas contabilísticas e a sua relação com as principais forças da envolvente: uma interpretação e alguma evidência sobre a influência que é exercida pela fiscalidade, *XXIV Jornadas Hispano-Lusas de Gestão Científica*, Leiria.
- Rodrigues, F. J. P. A. & Pires, A. M. M. (2011); "As características do tecido empresarial determinam necessidades específicas e definem um utilizador padrão para a informação financeira: evidência empírica", *XXI Jornadas Hispano-Lusas de Gestão Científica*, Córdoba.
- Rostamkalei, A., & Freel, M. (2016). The cost of growth: small firms and the pricing of bank loans, *Small Business Economy*, 46, 255-272.
- Ross, S. (1977). The Determination of Financial Structure: the Incentive-Signalling Approach, *Bell Journal of Economics*, 8(1), 23-40.
- Rupeika-Apoga, R. (2014). Financing in SMEs: Case of the Baltic states. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 150, 116-125.

- Santos, M. (2014). *A relevância e utilidade das demonstrações financeiras - a perceção dos gestores das PME*, ISCAL: Lisboa.
- Santos, J. P. F., Pires, A. M. M.; & Fernandes, P. O. (2018). "The importance to financial information in the decision-making process in company's family structure", *Contaduría y Administración* 63(2), Especial 2018, 1-23.
- Schwes, N. (1991); "Contabilidade: ciencia técnica ou arte?", *IV Jornadas de Contabilidade*, ISCAA, Aveiro.
- Silva, J., Fischer, T., & Davel, E. (1999). *Organizações familiares e tipologias de análise: o caso da organização Odebrecht*, Encontro ANPAD: Brasil.
- Spence, M. (1973). Job Market Signalling, *Quarterly Journal of Economics*, 87(3), 355-374.
- Strouhal, J., Pasekova, M., & Mullerová, L. (2010). Is Harmonization of SMEs Reporting Really Necessary? A Case of Central and Eastern European Countries, *Journal of Business & Economic*, 2(1), 48-63.
- Suchman, M. C. (1995). Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches, *Academy of Management Review*, 20(3), 571-610.
- Tavares, F., Pacheco, L., & Almeida, E. (2015). Financiamento das pequenas e médias empresas: análise das empresas do distrito do Porto em Portugal. *Revista De Administração*, 50(2), 254-267.
- Tua P. J. (2000); El marco conceptual: ¿los mismos perros con diferentes collares?, *Boletín AECA*, abril-julio, AECA, Madrid.
- Tua P. J. (1998). "El derecho contable: Una realidad de nuestros días", *VII Jornadas de Contabilidade e Auditoria*, Coimbra.
- Tua P. J. (1995). *Lecturas de teoria e investigacion contable*, Medellin: Centro Interamericano Jurídico-Financeiro: Colombia.
- Tua P. J. (1988). *Evolución del concepto de Contabilidad a través de sus definiciones*, XXV Años de Contabilidad Universitaria en España, Homenaje al Dr. D. Mario Pifarré Riera, Instituto de Planificación Contable, Madrid, 895-956.
- Ussman, A. (2004). *Empresas Familiares*, Edições Sílabo: Lisboa.
- Vergauwen, P. & Alem, F. (2005). Annual Report IC Disclosures in the Netherlands, France and Germany, *Journal of Intellectual Capital*, 6(1), 89-104.
- Ward, J. L. (2004). *Perpetuating the Family Business - 50 Lessons Learned from Long-Lasting, Successful Families in Business*, Palgrave Macmillan: New York.
- Watson, A., Shrivs, P. & Marston, C. (2002). Voluntary Disclosure of Accounting Rations in UK, *British Accounting Review*, 34, 289-313.
- Watts, R. & Zimmerman, J. (1978). Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards, *The Accounting Review*, 53(1), 112-134.

