

Relação Entre as Características Observáveis dos Altos Escalões e o Nível de Insolvência das Empresas Listadas na BM&FBovespa do Setor de Bens Industriais

Rafael Pereira Martins
Graduando em Ciências Contábeis
Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)
e-mail: martinss_@hotmail.com

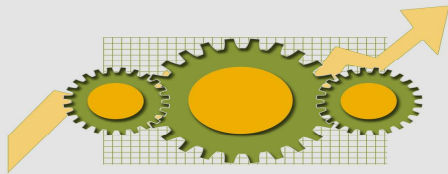
Beatriz da Silva Pereira
Mestranda em Contabilidade
Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)
e-mail: beatriz.silva.p@gmail.com

Rogério João Lunkes
Pós-doutorado em Contabilidade
Universidad de Valencia (España)
e-mail: rogeriolunkes@hotmail.com

Área Temática: Contabilidade para Usuários Internos

Resumo: O presente estudo busca analisar a relação das características observáveis dos gestores que compõem os altos escalões das empresas do setor de bens industriais que possuem suas ações listadas na BM&FBovespa, com o nível de insolvência destas empresas no ano de 2014. Para o entendimento dos principais conceitos, a fundamentação teórica aborda os conceitos da Teoria dos Escalões Superiores, que é caracterizado como um dos maiores recursos estratégicos de uma organização, assim como também trata da Insolvência, que se refere a empresas que estão com impossibilidade de honrar com seus compromissos. Quanto aos procedimentos metodológicos, o estudo caracteriza-se como descritivo, de abordagem qualitativa, onde os procedimentos utilizados o caracterizam como documental. Inicialmente a BM&FBovespa totaliza uma população de trinta e cinco empresas a serem analisadas no setor de bens industriais, porém por falta de informações de três destas a pesquisa se limitou a analisar trinta e duas empresas que possuem suas ações listadas na BM&FBovespa. Os resultados obtidos evidenciam que entre as características dos Escalões Superiores analisadas, a que apresentou maior relação com o nível de insolvência foi a experiência, onde de forma geral, os subsetores que eram compostos por gestores com maior experiência, foram os que apresentaram os melhores níveis de solvência. Ressalta-se ainda que a característica idade vai de confronto aos achados de Hambrick e Mason, dando assim margem para novas pesquisas comprovarem os achados do presente estudo. Por fim, nas considerações finais, são sugeridas novas pesquisas relacionadas ao tema a fim de se realizar estudos comparativos e também novos estudos com outras características, além das observáveis.

Palavras-chave: Índice de Insolvência. Teoria dos Escalões Superiores. Características Observáveis.



1 INTRODUÇÃO

Os últimos anos foram marcados por diversos fracassos no mundo empresarial. Entre falências e recuperações judiciais figuram grandes organizações brasileiras, o que mostra a gravidade da crise pela qual o país passa. Em economias saudáveis a crise é resultado de altos índices de inovação que podem causar resultados negativos em empresas concorrentes que não conseguem acompanhar as mudanças (HERMES, 2016).

No entanto, em outras economias a crise pode ter outras origens como a queda de demanda, dificuldade de obtenção de crédito, aumento de custos resultando na diminuição de lucros, além de o alto custo da mão de obra. O que conseqüentemente resulta no pedido de recuperação judicial (HERMES, 2016).

A nova Lei de Falências foi criada no ano de 2005 e, desde então o número de pedidos vem crescendo ano a ano. Pedir proteção é um método para reestruturação visando a sobrevivência da organização. No entanto, medidas anteriores poderiam impedir que a empresa chegasse a esse ponto como a utilização de estratégias que antecipassem cenários futuros e auxiliassem na tomada de decisões que visem a obtenção da vantagem competitiva (11.101/2005).

Uma fonte de criação e manutenção da vantagem competitiva são os talentos humanos da empresa (SERRA, SERRA, TOMEI, 2014; RAJA et al., 2009). Segundo Hambrick e Mason (1984), os gestores que compõem os altos escalões são um recurso estratégico capaz de influenciar o desempenho organizacional através de suas decisões.

Essa é a premissa da Teoria dos Escalões Superiores que afirma que as características demográficas e cognitivas dos executivos que estão à frente das empresas são capazes de influenciar seus resultados (HAMBRICK, MASON, 1984). Até então os estudos sobre o tema têm focado seus esforços em relacionar determinadas características dos executivos que compõem os altos escalões com um bom desempenho, ao invés de buscar relacionar essas características a nível de probabilidade de falência das organizações. Partindo do pressuposto que as características observáveis influenciam as decisões dos gestores temos então a seguinte questão norteadora: as características observáveis idade, experiência e formação dos escalões superiores influenciam o nível de insolvência das empresas?

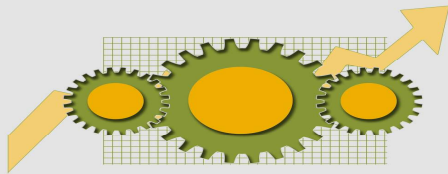
Para responder a essa questão, tem-se como objetivo geral analisar a relação das características observáveis idade, experiência e formação dos gestores que compõem os altos escalões das empresas do setor de bens industriais listadas na BM&FBovespa, no ano de 2014, com o nível de insolvência.

Para o alcance deste objetivo, temos os seguintes objetivos específicos: a) Levantamento das características observáveis idade, nível de educação e experiência dos gestores que compõem a diretoria executiva; b) análise das demonstrações contábeis para obtenção do índice de insolvência; c) comparação entre as características dos altos executivos levantadas e o índice de insolvência obtido.

A justificativa dessa investigação consiste na importância de estudar a influência das características observáveis dos executivos que compõem os Escalões Superiores sobre os resultados que as organizações auferem, ainda pouco abordados em âmbito nacional.

O artigo em questão está estruturado em cinco seções, sendo elas: inicialmente este capítulo introdutório, em seguida será evidenciado o referencial teórico seguido pela metodologia, posteriormente serão apresentados os resultados da pesquisa, e por fim, as considerações finais e referências bibliográficas utilizadas para realização do estudo.

2 REFERENCIAL TEÓRICO



Este item descreve primeiramente a conceituação da Teoria dos Escalões Superiores, seguido pelo entendimento do que é a Insolvência nas organizações.

2.1 Teoria dos Escalões Superiores

Os recursos são uma das características internas da organização que merecem destaque, pois são através deles que se busca uma vantagem competitiva. Esta vantagem competitiva decorre da Visão Baseada em Recursos. Esta teoria afirma que as empresas obtêm vantagem competitiva sustentada quando implementam estratégias que exploram suas forças internas, respondendo a oportunidades do ambiente, neutralizando assim ameaças externas e evitando fraquezas internas. A visão baseada em recursos diz que as empresas chegam a resultados diferentes por possuírem recursos diferentes. (BARNEY, 1991).

Não existe um modelo pré determinado que defina que a soma de determinados bens garantirão um melhor desempenho, contudo, sabe-se que os executivos que estão à frente da organização são um recurso (SERRA et al, 2014). Buscando dar ainda mais valor aos seus recursos, as empresas voltaram-se para bens não monetários e não físicos que fossem total ou parcialmente controlados pela organização e que contribuíssem para a criação de valor (DIAZ et al., 2015), e é a partir deste ponto que Hambrick e Mason (1984) dão origem a Teoria dos Escalões superiores.

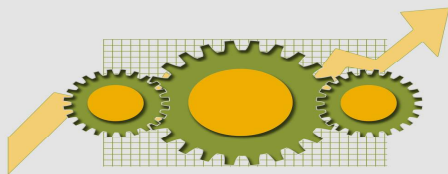
Hambrick e Mason (1984) introduzem a concepção da Teoria dos Escalões Superiores, expondo que a Alta Administração é um importante recurso estratégico, e afirmam ainda que o resultado organizacional é o reflexo das características do chefe executivo (CEO) e de sua equipe executiva. O Alto Escalão toma decisões específicas que influenciam o desdobramento e desenvolvimento de recursos com impacto no atingir de vantagens sustentáveis (AMIT; SCHOEMAKER, 1993). Sob a perspectiva de Rumelt (1984) o Alto Escalão é capaz de afastar suas empresas da imitação por sua atuação de manutenção e acesso a clientes, ao direcionamento de inovações e à descoberta de oportunidades.

Hambrick (2007) postulou que altos gestores que enfrentam um nível elevado de desafios terão menos tempo para atentar as suas decisões e, portanto, estas decisões tomam atalhos mentais, com isso é necessário confiar em suas características pessoais. Assim, ele prevê que a relação entre as características de gestão e resultados organizacionais será mais forte quando o nível de desafios de gestão for maior. Por outro lado, nas situações onde gestores enfrentam um menor nível de desafios, sua tomada de decisão será mais completa dependendo menos de suas características pessoais. Assim, a ligação entre características de escalões superiores e resultados organizacionais deve ser mais fraca em tais situações.

Hambrick e Mason (1984) destacam que as características dos executivos podem ser divididas em dois níveis, que são: psicológicas e observáveis. Nas observáveis estão destacadas as informações demográficas e de *background*. As informações demográficas englobam a idade e perfil sócio-econômico dos gestores. Já as informações de *background* tratam das experiências profissionais e educacionais. Se tratando das características psicológicas estão enquadrados os valores, a base cognitiva e a personalidade dos executivos. Posteriormente outras características foram inseridas na teoria como dualidade, heterogeneidade funcional e nível de internacionalização (CARPENTER et al., 2004; TETRAULT SIRSLY, 2009; LI, TAN, 2013). A partir deste pressuposto, na Figura 1 a seguir são descritas as características observáveis que foram utilizadas na pesquisa:

Tabela 1 – Características Observáveis

Características Observáveis



Idade	→ Estudos anteriores sugerem que a idade média dos gestores influencia a gestão empresarial e nas atitudes de assumir riscos (HART, MELLONS, 1970; CHILD, 1974; HAMBRICK, MASON, 1984)
Experiência	→ Muitos anos de experiência de gestores do alto escalão podem produzir coesão social e esse atributo pode aumentar a socialização e levar a empresa a um melhor desempenho. O lado negativo disto, fica por conta de um certo gestor se tornar obsoleto e resistir algumas mudanças. (HAMBRICK, MASON, 1984; MICHAEL, HAMBRICK, 1992; BACK, SMITH, 2007; SIMSEK, 2007).
Formação	→ Os níveis educacionais dos gestores podem representar um alto ou baixo índice de repulsa a riscos e mudanças. (HAMBRICK, MASON, 1984); ROGERS, 1995; SMITH, COLLINS, CLARK, 2005)

Fonte: Adaptado de Pereira, Pereira e Lunkes (2016).

Com o evidenciado até o momento sobre a Teoria dos Escalões Superiores é possível dar início ao próximo tema que explana a conceituação da Insolvência.

2.2 Insolvência

Mora (1994) descreve que não há um único modo para se construir modelos de avaliação de insolvência e tampouco concordância teórica sobre qual a melhor metodologia a ser utilizada. Gimenes (1998) interpreta estado de insolvência como a situação em que a empresa declara suspensão de pagamentos ou quebra por impossibilidade de honrar seus compromissos com os credores. Como exemplos de fatores de origem interna à empresa que levam à insolvência, Gimenes (1998) pontua como principais pontos a ineficácia da direção, as estratégias errôneas e inadequadas adotadas, a utilização de sistema produtivo ineficiente, endividamento excessivo e elevada morosidade.

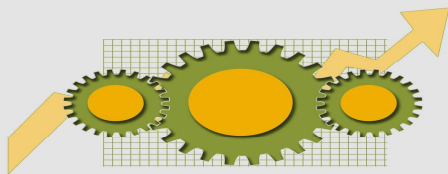
O estudo realizado por Altman (1968), diz que a insolvência de uma empresa fica evidenciada quando os acionistas recebem por suas ações rentabilidade menor que a oferecida pelo mercado, que trabalha com ações similares. Kanitz (1978) cita a existência de vários estudos que mostram que as empresas insolventes começam a acusar sinais de dificuldades bem antes de chegar ao ponto crítico de uma falência ou concordata, e que talvez seja impossível prever uma falência com plena certeza, porém é perfeitamente possível identificar aquelas que possuem maior probabilidade de falir em um futuro não muito distante. Gitman (1997) expõe que a insolvência ocorre quando a empresa é incapaz de pagar suas obrigações na sua devida data de vencimento.

O próximo tópico irá abordar os procedimentos metodológicos, demonstrando os passos que foram realizados para elaboração da pesquisa.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Em termos de enquadramento metodológico, esse estudo é caracterizado como descritivo no que tange aos objetivos já que tem como finalidade o exame da relação entre características observáveis dos executivos com o seu nível de insolvência (RICHARDSON, 1999).

Do ponto de vista dos procedimentos técnicos, a pesquisa é bibliográfica, uma vez que foi feito um levantamento da literatura existente (GIL, 2002). Em relação à coleta de dados, a pesquisa é documental, pelo uso das demonstrações contábeis e de relatórios financeiros das empresas listadas na BM&FBovespa (GIL, 2002). No que tange a abordagem a pesquisa caracteriza-se como qualitativa (RICHARDSON, 1999).



O estudo em questão se baseia em empresas do setor de bens industriais que apresentam ações negociadas na BM&FBovespa, no ano de 2014. A escolha do período deve-se pela disponibilização de informações sobre as características demográficas estarem disponíveis nos Formulários de Referência, do mesmo modo a possibilidade de acesso às informações contidas no Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado do Exercício.

A escolha pelo setor de Bens Industriais foi feita tendo por base que, nos dias de hoje, segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) seria impossível imaginar o mundo sem as indústrias, isto porque elas trouxeram diversos benefícios como produção em larga escala e diminuição do esforço realizado pela força de trabalho, ou seja, ela é o setor econômico que têm como responsabilidade transformar a matéria-prima em produtos que tenham plenas condições de chegarem ao mercado para serem comercializadas. Para atingir tal fim são utilizadas máquinas, força humana e energia.

A população corresponde a 35 empresas listadas na Bovespa. Foram excluídas as empresas que não apresentaram dados necessários para a análise, como por exemplo, dados sobre as características da diretoria ou que não tinham suas ações negociadas em todos os anos analisados. Desta forma, o estudo apresenta como amostra inicial 32 empresas.

Os dados das demonstrações contábeis foram obtidos através do site da BM&FBovespa. As informações dos CEOs e a sua Compensação foram coletadas do Formulário de Referência de cada empresa e ano, de acordo com os subitens existentes no formulário, denominados de 12 - 6.8 Assembleia e administração e 13 - 2 Remuneração de executivos.

Para empresas que apresentaram troca de gestores dentro do ano, como critério de classificação, o gestor que ficou o maior período dentro do ano estará incluído na análise. Na realização do cálculo do índice de insolvência foi utilizada a fórmula segundo Kanitz, a qual é caracterizada da seguinte forma:

Figura 1 – Fórmula de cálculo do fator de insolvência

Fator insolvência = $0,05X1 + 1,65X2 + 3,55X3 - 1,06X4 - 0,33X5$
Onde: $X1 = \text{Lucro Líquido} / \text{Patrimônio Líquido}$
$X2 = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Ativo Realizável a longo prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Exigível a longo prazo}}$
$X3 = \text{Ativo Circulante} - \text{Estoques} / \text{Passivo Circulante}$
$X4 = \text{Ativo Circulante} / \text{Passivo Circulante}$
$X5 = \frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Exigível a longo prazo}}{\text{Patrimônio Líquido}}$

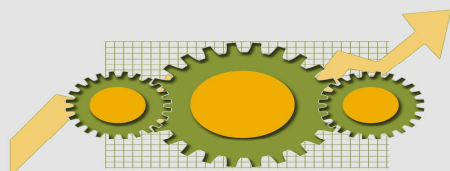
Fonte: Adaptado de Kanitz (1978).

Após o cálculo efetuado, o fator de insolvência é descoberto e ele nos diz, através de uma escala, se uma empresa está propensa a falir ou não. Esta escala foi denominada por Kanitz de Termômetro de Kanitz, onde existem três situações possíveis como seguem:

Figura 2 – Termômetro de Insolvência de Kanitz



Fonte: Adaptado de Kanitz (1978).



Kanitz, através deste termômetro, nos mostra como a empresa está estruturada no que diz respeito a sua saúde financeira, ou seja, se corre risco de falência ou não. As empresas que apresentarem índices positivos indicam que estão em uma boa situação, tendo pouquíssimo risco de vir a falir, e são caracterizadas como “solventes”. Já as que evidenciarem seu índice entre -1 e -3 precisam de uma certa atenção, pois o risco de falência começa a aumentar, a empresa estaria na “penumbra”. Por fim, as empresas classificadas de -4 em diante, possuem um alto risco de falência, podendo a qualquer momento encerrar suas atividades, seriam as empresas caracterizadas como “insolventes”.

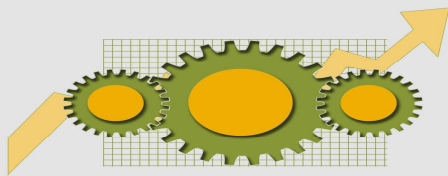
Demonstrados os procedimentos metodológicos seguidos, a seguir são evidenciados os resultados e suas respectivas análises.

4 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Nesse item são apresentados os resultados obtidos com a pesquisa. Para iniciar a análise são apresentados os índices de Insolvência destacando o subsetor:

Tabela 2 – Índice de insolvência das empresas do setor de Bens Industriais.

Empresa	Setor	Subsetor	Índice de Insolvência - 2014
Minasmaquinas	Bens Industriais	Comércio	10,30
Wlm Ind Com	Bens Industriais	Comércio	18,84
Metalfrio	Bens Industriais	Equipamentos elétricos	2,23
Forja Taurus	Bens Industriais	Máquinas e equipamentos	-3,31
Aco Altona	Bens Industriais	Máquinas e equipamentos	2,10
Metisa	Bens Industriais	Máquinas e equipamentos	15,06
Baumer	Bens Industriais	Máquinas e equipamentos	5,91
Bardella	Bens Industriais	Máquinas e equipamentos	3,35
Inds Romi	Bens Industriais	Máquinas e equipamentos	4,67
Inepar	Bens Industriais	Máquinas e equipamentos	1,06
Kepler Weber	Bens Industriais	Máquinas e equipamentos	5,55
Nordon Met	Bens Industriais	Máquinas e equipamentos	0,61
Lupatech	Bens Industriais	Máquinas e equipamentos	-0,28
Schulz	Bens Industriais	Máquinas e equipamentos	5,25
Weg	Bens Industriais	Máquinas e equipamentos	35,18
Embraer	Bens Industriais	Material de Transporte	3,59
Cobrasma	Bens Industriais	Material de Transporte	1,36
Fras-Le	Bens Industriais	Material de Transporte	6,58
Iochnp-Maxion	Bens Industriais	Material de Transporte	1,51
Metal Leve	Bens Industriais	Material de Transporte	4,70
Marcopolo	Bens Industriais	Material de Transporte	8,47
Riosulense	Bens Industriais	Material de Transporte	-6,94
Randon Part	Bens Industriais	Material de Transporte	6,82
Recrusul	Bens Industriais	Material de Transporte	0,67
Tupy	Bens Industriais	Material de Transporte	4,90
Wetzel S/A	Bens Industriais	Material de Transporte	2,74
Altus S/A	Bens Industriais	Serviços	-0,01
Contax	Bens Industriais	Serviços	1,95
Csu Cardsyst	Bens Industriais	Serviços	2,90
Dtcom Direct	Bens Industriais	Serviços	0,34
Mills	Bens Industriais	Serviços	5,23



Valid	Bens Industriais	Serviços	4,49
-------	------------------	----------	------

Fonte: Dados de pesquisa.

Seguindo o modelo proposto por Kanitz é possível perceber, ao analisar a Tabela 1, que as empresas listadas no setor de Bens Industriais na BM&FBovespa no ano de 2014 se encontram em situações satisfatórias em relação a sua saúde financeira, excetuando 4 empresas que estão com seus índices abaixo de 0, colocando assim em risco a sua continuidade no mercado.

Dentro do subsetor de comércio, as duas empresas listadas evidenciam um ótimo resultado, tendo seus índices muito acima de 7, o que as caracterizam como “solventes”. A concessionária de automóveis Minasmáquinas, de acordo com o Diário do Comércio, não sentiu a retração nas vendas caracterizadas pela restrição ao crédito e o alto nível de endividamento do consumidor que o mercado vinha sentindo no ano de 2014, pelo contrário ainda conseguiu um crescimento de 25% se comparado ao ano de 2013, devido ao lançamento de novos modelos. Isto explica o porquê de a empresa evidenciar um índice caracterizado como “solvente”. Já no subsetor de Equipamentos elétricos, a Metalfrio vem sofrendo com um prejuízo, que vai acarretando num nível de solvência acima de 0, porém preocupante caso a empresa não consiga alavancar seu resultado nos anos seguintes. Esse prejuízo, de acordo com o site Expressão MS, se deu por conta de uma interdição imposta pela Superintendência Regional do Trabalho de Campo Grande, onde auditores encontraram irregularidades na empresa paralisando 100% das suas atividades, o que resultou em um prejuízo superior a 20 milhões.

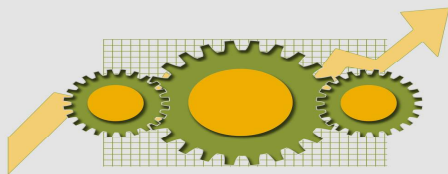
No subsetor de máquinas e equipamentos, há duas empresas com problemas, sendo uma delas já classificada como insolvente que é o caso da Forja Taurus, e uma encontra-se na penumbra que é o caso da Lupatech. Segundo o periódico Valor Econômico a empresa Taurus no ano de 2014 mais que dobrou o seu prejuízo se comparado ao ano de 2013, chegando a um total de R\$ 185,4 milhões de reais devido à forte retração do mercado norte americano de armas, novas provisões tendo em vista a alta probabilidade de perda em processos cíveis e também a perda de rentabilidade em função da improdutividade e diminuição dos volumes. Vale ainda destacar que dentro desse subsetor foi calculado o mais alto nível de solvência das empresas analisadas, no caso a WEG. Segundo a revista exame a companhia faturou 2,7 bilhões de dólares em 2014, um valor que superou em 42% o que a empresa havia registrado no ano 2010, isto se deu graças a diversificação e exportação de seus produtos. E o desejo de crescimento dos gestores é ainda maior, tendo em vista que a companhia prevê que as receitas até 2020 superem 20 bilhões de reais. Demonstrando assim o comprometimento dos gestores com a empresa e justificando seu alto nível de solvência.

Material de transporte é um subsetor onde as empresas se encontram com um bom nível de solvência com exceção da Riosulense que ficou classificada como insolvente, tendo em vista seu alto valor de obrigações que excede em praticamente 70% de seus ativos. Por fim as empresas do subsetor de serviços não necessitam de maior atenção, isto porque apenas uma empresa encontra-se na penumbra, porém com um índice pouco significativo aproximado de 0.

Na sequência serão apresentadas as características analisadas dos gestores divididas por subsetor.

Tabela 3 – Idade Média

Subsetor	Idade Média
Comércio	56
Máquinas e Equipamentos	56



1º CONGRESSO DE CONTABILIDADE DA UFRGS
1º CONGRESSO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA EM CONTABILIDADE DA UFRGS
Dias 20 e 21 de Outubro de 2016

Serviços	49
Equipamentos Elétricos	43
Material de Transporte	52

Fonte: Dados de pesquisa.

Quando analisa-se a idade dos executivos, pode-se observar que não existem muitas diferenças entre cada subsetor. A diferença entre a idade máxima (56 anos) e mínima (43 anos) foi pouco representativa. A média de idade dos gestores das organizações aponta para diretores longevos. Hambrick e Mason (1984) apontaram uma relação negativa no que tange à influência dos gestores mais longevos, afirmando que os mesmos poderiam influenciar negativamente os desempenhos da organização por serem mais resistentes a inovações e estarem mais preocupados com a manutenção de seus empregos. Porém, o presente estudo mostra que apesar de os gestores serem longevos, isso não afeta diretamente o desempenho das empresas de forma negativa, tendo em vista que o subsetor de comércio apresentou maior média de idade e ainda assim obteve um bom desempenho no quesito de insolvência de Kanitz se comparado aos outros subsetores. Posteriormente são apresentadas as médias de experiência:

Tabela 4 – Experiência Média

Subsetor	Experiência Média
Comércio	12
Máquinas e Equipamentos	7
Serviços	5
Equipamentos Elétricos	3
Material de Transporte	7

Fonte: Dados de Pesquisa.

Ao analisar a experiência percebe-se que os subsetores de comércio, máquinas e equipamentos e serviços apresentam a melhor média de experiência. Comparando os resultados deste item com a o nível de insolvência é possível observar que os subsetores com maior média de experiência possuem o melhor percentual de solvência, e o inverso também ocorre, o subsetor de serviços e equipamentos elétricos que possuem as menores médias apresentam menores níveis de solvência.

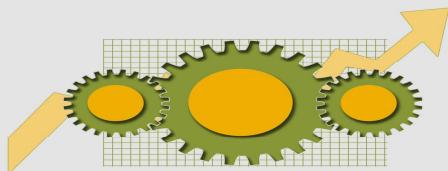
Colaborando assim com os achados de Gupta e Govindarajan (1986) e Hambrick (1996) que descrevem que quanto maior o tempo no cargo, maior será competência do gestor e conseqüentemente os seus resultados. Abaixo são apresentadas a predominância da formação dos gestores:

Tabela 5 – Predominância Formação

Subsetor	Predominância Formação
Comércio	Ciências Sociais Aplicadas
Máquinas e Equipamentos	Ciências Exatas
Serviços	Ciências Exatas
Equipamentos Elétricos	Ciências Exatas/ Ciências Sociais Aplicadas
Material de Transporte	Ciências Exatas

Fonte: Dados de Pesquisa.

Ao analisar a formação é possível notar que existe a predominância de gestores com formação na área de exatas, os engenheiros (que são a maior parte desse número) estão cada



vez mais “humanos” e assumindo postos no mercado financeiro ou de gestão empresarial. No Brasil, de cada sete engenheiros formados, dois trabalham diretamente em atividades de sua área de formação, a grande maioria está assumindo postos de direção. Dessa forma é difícil analisar esses dados com o nível de insolvência já que a maioria dos subsetores possuem gestores das mesmas áreas. A seguir são apresentados o nível de formação dos gestores, se os mesmos possuem apenas graduação ou se deram continuidade a sua formação:

Tabela 6 – Ausência e presença de pós-graduação

Subsetor	Ausência e Presença de Pós-Graduação
Comércio	Ausência
Máquinas e Equipamentos	Presença
Serviços	Presença
Equipamentos Elétricos	Presença
Material de Transporte	Ausência

Fonte: Dados de Pesquisa.

Ao analisar o nível de formação é possível observar que a maioria dos subsetores são representados por gestores com pós-graduação. Isto vai de acordo com o que a Teoria dos Escalões Superiores aponta, que quanto maior o nível de formação maior será a busca desses gestores por um melhor desempenho para a organização.

Também pode-se destacar que o subsetor de máquinas e equipamentos que apresentou um bom nível de solvência é formado por gestores com formação continuada. O mesmo não ocorreu com o setor de comércio, o mesmo possui os melhores índices de solvência, porém os gestores que compõem a direção não possuem pós-graduação.

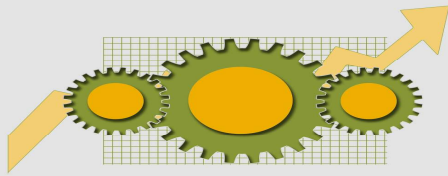
Após a análise dos resultados efetuada, o tópico seguinte faz o fechamento do estudo com as suas devidas conclusões sugerindo também pesquisas futuras relacionadas ao tema analisado.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo tinha como objetivo geral analisar a relação das características observáveis dos gestores que compõem os altos escalões das empresas do setor de bens industriais listadas na BM&FBovespa, no ano de 2014, com o nível de insolvência. Por conseguinte, é perceptível que os resultados obtidos comprovam que há uma relação entre as características observáveis e o nível de insolvência das empresas, e o perfil traçado através do estudo nos mostra que os gestores são longevos, com certa experiência e predomínio de educação continuada.

Sendo assim, pode-se destacar que entre as características dos Escalões Superiores analisadas a que apresentou maior relação com o nível de insolvência foi a experiência, de forma geral, os subsetores que eram compostos por gestores com maior experiência, foram os que apresentaram os melhores níveis de solvência. A variável idade não teve grande influência na comparação com o nível de insolvência, tendo em vista que em todos os subsetores, os gestores ficaram classificados como “longevos”.

A análise de presença ou não de pós-graduação nos mostra que a maior parte dos subsetores possuem gestores com uma educação continuada, porém isso não se torna um sinônimo de melhor desempenho, pois quando comparado o subsetor de máquinas e equipamentos, que existe a presença de formação continuada, com aqueles que não possuem, no caso comércio, os subsetores ficam bem nivelados. Porém, vale ressaltar que há uma



predominância da formação continuada nos subsetores, o que demonstra um interesse de maior conhecimento por parte dos executivos para gerir suas empresas.

Através dos resultados é possível perceber que futuros gestores precisam de um alto nível de dedicação e paciência para almejar um cargo de executivo, ou seja, é uma carreira que é construída ao longo dos anos com o crescimento do conhecimento empresarial em que o futuro gestor está inserido. Isto porque a grande maioria dos subsetores demonstram que é necessário possuir uma educação continuada e também uma certa experiência fazendo com que se alcance o cargo após a casa dos 40 anos. Tendo em vista a responsabilidade inserida no cargo, onde as decisões precisam ser tomadas a todo momento, é possível dizer que o estudo atendeu as expectativas e traçou um perfil de gestores tendo como relação o nível de insolvência das empresas.

Como sugestões para futuras pesquisas, recomenda-se acrescentar outras características a fim de relacioná-las com o nível de insolvência, tais como as psicológicas, assim como também o gênero, nível de internacionalização, estado civil etc. Ainda poderia ser explorado em novas pesquisas outros setores listados na BM&FBovespa, como setores “Cíclicos” e “Não cíclicos”, fazendo comparativos com o propósito de verificar se as características observáveis se mantêm padronizadas nos variados setores. E por fim fazer a atualização deste estudo para anos futuros.

Referências

ALTMAN, E. I. Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporation bankruptcy. **Journal of Finance**, v. 23, n. 4, p. 589- 609, 1968.

AMIT, R.; SCHOEMAKER, P. J. H. Strategic assets and organizational rent. **Strategic Management Journal**, USA, v. 14, n. 1, p. 33-46, 1993.

BACH, S. B.; SMITH, A. D. Are powerful CEOs beneficial to post IPO survival in high technology industries an empirical Investigation? **Journal of Business Research**, 2007.

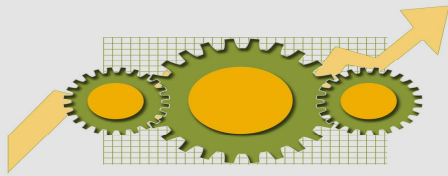
BARNEY, J. B. Firms resources and competitive advantage. **Journal of Management**, V. 17, 1991.

BRASIL. **Lei nº11.101, de 09 de fevereiro de 2005**. Regula a recuperação judicial, a extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária. Revogando Decreto-Lei nº7.661/45. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/lei/111101.htm > Acesso em: 29 de junho de 2016.

CARPENTER, M. A.; GELETKANYCZ, M. A. SANDERS, W. G. Upper echelons research revisited: Antecedents, elements, and consequences of top management team composition. **Journal of Management**, v. 30, n. 6, p. 749-778, 2004.

Depois de interdição, Metal frio volta a operar com 80% da sua capacidade. Disponível em: <<http://www.expressaoms.com.br/noticia/depois-de-interdicaometalfrio-volta-a-operar-com-80-da-sua-capacidade-13201>>. Acesso em: 26 de Julho de 2016.

DIAZ, M. C. F.; RODRÍGUEZ, M. R. G.; SIMONETTI, B. Top management team’s intellectual capital and firm performance. **European Management Journal**, 2015.



Fabricante de armas Forjas Taurus reduz prejuízo no 4º trimestre. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/empresas/3984456/fabricante-de-armas-forjas-taurus-reduz-prejuizo-no-4>>. Acesso em: 26 de Julho de 2016.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa.** São Paulo, v. 5, p. 61, 2002.

GIMENES, K. M. I. **Análise do comportamento dos administradores financeiros com respeito ao custo e estrutura de capital aplicado as cooperativas agropecuárias do Estado do Paraná.** 1998. 338p. Tese (Doutorado), Universidade de León, Espanha.

GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira.** 7ª Edição. São Paulo: Habra, 1997. 841p.

HAMBRICK, D. C.; MASON, P. A. Upper echelons: the organization as a reflection of top managers. **Academy of Management Review**, 9, pp. 193-206, 1984.

HAMBRICK, D. C. Upper echelons theory: An update. **Academy of Management Review**, 32(2), 334–343, 2007.

HERMES, Felipe. **8 Empresas que Quebraram com a Crise (e que você sequer ficou sabendo).** Disponível em: <<http://spotniks.com/8-empresas-que-quebraram-com-a-crise-e-que-voce-sequer-ficou-sabendo/>>. Acesso em: 22 de Julho de 2016.

KANITZ, S. C. **Como prever falências.** São Paulo: McGraw-Hill, 1978.

Minasmáquinas prevê expansão nas vendas com novo Classe C. Disponível em: <<http://www.diariodocomercio.com.br/noticia.php?id=139557>>. Acesso em: 26 de Julho de 2016.

MORA, A. E. Los modelos de predicción del fracaso empresarial: una aplicación empírica del Logit. **Revista Española de Financiación y Contabilidad**, Valencia, v. 23, n. 78, p. 203-233, jan.-mar. 1994.

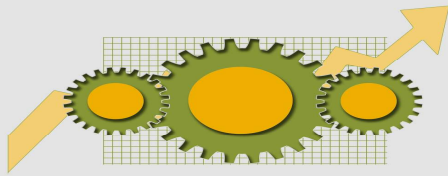
RAJA ADZRIN, R. A., ABU THANIR, A. N.; MAISARAH, M. S. **Value creation strategy for sustainability.** **Accountants Today**, 2009.

RICHARDSON, M. **Fundamentos da metodologia científica.** São Paulo, 1999.

RUMELT, R. P. Towards a strategic theory of the firm. In: LAMB, R. B. (Ed.). **Competitive Strategic Management.** Upper Sadler River: Prentice Hall, 1984. p. 95-117.

SMITH, K. G.; COLLINS, C. J.; CLARK, K. D. Existing knowledge, knowledge creation capability, and the rate of new product introduction in high-technology firms. **Academy of Management Journal**, v. 48, n. 2, p. 346-357, 2005.

SERRA, B. P. C.; SERRA, F. R.; TOMEI, P. A pesquisa em Tomada de Decisão Estratégica no Alto Escalão: evolução e base intelectual do tema. **Revista de Ciências da Administração**, p.11-28,2014.



1º CONGRESSO DE CONTABILIDADE DA UFRGS

1º CONGRESSO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA EM CONTABILIDADE DA UFRGS

Dias 20 e 21 de Outubro de 2016

TETRAULT SIRSLY, C. 75 years of lessons learned: chief executive officer values and corporate social responsibility. **Journal of Management History**, v. 15, n. 1, p. 78-94, 2009.
WEG é a empresa do ano de Melhores e Maiores 2015. Disponível em:
<<http://exame.abril.com.br/negocios/noticias/weg-e-a-empresa-do-ano-de-melhores-e-maiores-2015>>. Acesso em: 24 de julho de 2016.