
PROPENSÃO AO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS EM EMPRESAS FAMILIARES E NÃO FAMILIARES

Micheli Aparecida Lunardi¹
Darclê Costa Silva Hausmann²
Roberto Carlos Klann³

▪ Artigo recebido em: 17/02/2022 ▪▪ Artigo aceito em: 03/10/2022 ▪▪▪ Segunda versão aceita em: 16/12/2022

RESUMO

Este estudo analisou os incentivos e a propensão ao Gerenciamento de Resultados (GR) em empresas familiares e não familiares. Pesquisa descritiva, foi realizada por meio de levantamento e abordagem quantitativa dos dados. A amostra do estudo correspondeu a 182 contadores de empresas familiares e não familiares. Os resultados demonstraram que técnicas semelhantes de GR são realizadas pelas empresas familiares e não familiares, bem como diferentes incentivos impulsionam a utilização de tais técnicas. Infere-se que as empresas familiares estão menos propensas ao GR. Os achados também revelam que a atividade econômica e os incentivos fiscais estão relacionados à propensão ao GR. O estudo contribui ao demonstrar que empresas realizam técnicas de GR, as quais são motivadas por diferentes incentivos. Esses resultados revelam a necessidade de criação de normatizações para a redução de tais práticas e aumento da qualidade da informação contábil. Além disso, ao demonstrar que empresas familiares apresentam menor propensão ao gerenciamento de resultados, demonstra-se que a propriedade da empresa pode ser um fator explicativo para o aumento da qualidade da informação contábil.

Palavras-Chave: Gerenciamento de resultados. Empresas familiares. Empresas não familiares. Incentivos ao gerenciamento de resultados.

PROPENSITY TO EARNINGS MANAGEMENT IN FAMILY AND NON-FAMILY FIRMS

¹ Doutora em Ciências Contábeis e Administração pela Universidade Regional de Blumenau. Rua Antônio da Veiga, 140 - Itoupava Seca, Blumenau - SC, 89030-903, 47 3321-0200, malunardi@furb.br.

<https://orcid.org/0000-0003-0622-928X>

² Doutora em Ciências Contábeis e Administração pela Universidade Regional de Blumenau. Rua Antônio da Veiga, 140 - Itoupava Seca, Blumenau - SC, 89030-903, 47 3321-0200, darclê@furb.br.

<https://orcid.org/0000-0002-6647-4722>

³ Doutor em Ciências Contábeis e Administração pela Universidade Regional de Blumenau. Professor no PPGCC – Universidade Regional de Blumenau, Rua Antônio da Veiga, 140 - Itoupava Seca, Blumenau - SC, 89030-903, 47 3321-0200, rklann@furb.br.

<https://orcid.org/0000-0002-3498-0938>

Editor responsável pela aprovação do artigo: Dr. João Estevão Barbosa Neto
Editor responsável pela edição final do artigo: Dr. Ewerton Alex Avelar

ABSTRACT

This study analyzed the incentives and propensity for Earnings Management (GR) in family and non-family businesses. Descriptive research was carried out by means of a survey and a quantitative approach to the data. The study sample corresponded to 182 accountants from family and non-family businesses. The results showed that similar EM techniques are performed by family and non-family businesses, as well as different incentives drive the use of such techniques. It is inferred that family businesses are less prone to EM. The findings also reveal that economic activity and tax incentives are related to the propensity to GR. The study contributes by demonstrating that companies perform EM techniques, which are motivated by different incentives. These results reveal the need to create norms to reduce such practices and increase the quality of accounting information. In addition, by demonstrating that family businesses are less prone to earnings management, it is shown that company ownership can be an explanatory factor for increasing the quality of accounting information.

Keywords: Results management; Family businesses; Non-family businesses. Incentives for earnings management

1 INTRODUÇÃO

O objetivo do estudo consiste em analisar os incentivos e a propensão ao GR em empresas familiares e não familiares. O ambiente contábil é frequentemente caracterizado por normas e procedimentos complexos e muitas vezes ambigualmente definidos, que permitem aos gerentes fazer escolhas que melhor correspondam aos fatos contábeis da empresa (Crossland & Hambrick, 2007). Evidências teóricas sugerem que os gerentes influenciam nas decisões e nas práticas de gerenciamento de resultados (GR) (Skaerbaek & Tryggestad, 2010). Ainda, para Ramírez-Orellana et al. (2017) e Borralho, Vázquez e Hernández-Linares (2020), a concentração de propriedade das empresas (não familiares ou familiares) pode influenciar as práticas de divulgação das empresas e de GR.

A empresa familiar está concentrada nos membros das famílias (La Porta, López-de Silanes & Shleifer, 1999), reduzindo o problema tradicional de agência (Ali, Chen & Radhakrishnan, 2007; Fama & Jensen, 1983; Jensen & Meckling, 1976). No entanto, outros problemas de agência podem ocorrer em empresas familiares (Singla, Veliyath, & George, 2014), nos quais o proprietário da família dominante pode extrair a riqueza da empresa em detrimento dos acionistas minoritários (Miller & Le Breton-Miller, 2006), gerenciando os resultados para interesse próprio (Fan & Wong, 2002). Além disso, os membros da família podem estar menos dispostos a supervisionar a atividade de outros membros por razões que refletem principalmente laços emocionais (Pieper, 2010), o que dá liberdade aos gestores a optarem por diferentes técnicas de GR.

Por outro lado, os gestores das empresas familiares não estão interessados em benefícios de curto prazo porque mantêm seus papéis por longos períodos e estão interessados em defender o nome e a reputação da família (Block & Wagner, 2014; Prencipe, Bar-Yosef, & Dekker, 2014), portanto, estão menos

propensos a gerenciar resultados (Ferramosca & Allegrini, 2018). Além disso, durante períodos de baixo desempenho, os gerentes não possuem motivações para aumentar os ganhos, porque não possuem medo de perder o emprego, já que a família tem confiança na sua gestão (Ferramosca & Allegrini, 2018). Além disso, a família desempenha um papel fundamental no desenvolvimento do capital humano de seus membros, investindo em educação, transmitindo valores e desenvolvendo as habilidades necessárias para controlar comportamentos oportunistas (Ferramosca & Allegrini, 2018).

Estudos sugerem que as técnicas de GR derivam principalmente de incentivos (Burgstahler, Hail, & Leuz, 2006; Dechow, Ge, & Schrand, 2010; Bhatti et al. 2021). Bhatti et al. (2021), Chi, Hung, Cheng e Lieu (2015) e Noronha, Zen e Vinten (2008) destacam que as empresas possuem diferentes incentivos e técnicas para a prática de GR. De acordo com a literatura, os pesquisadores testaram e resumiram quatro tipos principais de incentivos para o GR: incentivos externos ao contrato, incentivos ao contrato de remuneração de administradores, motivações regulatórias e motivações do mercado de capitais.

Healy (1985) e Lambert (1984) foram os primeiros a destacar a relevância do GR. Desde então, pesquisadores tem analisado essa questão. Alguns detectaram o GR (Dechow, Sloan e Sweeney, 1995; Jones, 1991; Peasnell, Pope & Young, 2000), outros focaram nos seus incentivos (Dechow et al., 1995; Healy & Wahlen, 1999; Roychowdhury, 2006). No entanto, recentemente os esforços de pesquisa estão buscando entender a propensão ao GR em diferentes ambientes organizacionais (Gim, Choi, & Jang, 2019).

Estudos têm explorado o GR em ambientes de negócios familiares, com resultados inconclusivos, já que as empresas familiares têm sido associadas com menores (Bansal, 2021, Ferramosca e Allegrini (2018); Block e Wagner (2014); Prencipe Bar-Yosef e Dekker (2014); Ali et al., 2007) e maiores (Chi et al., 2015; Razzaque, Ali, e Mather, 2016; Salehi, Hoshmand, e Ranjbar, 2019; Paiva et al., 2020) práticas de GR. Além disso, a associação entre empresas familiares e GR tem sido amplamente explorada em relação às empresas com capital aberto, enquanto as familiares privadas receberam pouca atenção (Gim et al., 2019; Kvaal, Langli & Abdolmohammadi, 2012; Paiva, Lourenço, & Dias Curto, 2019).

Destaca-se ainda que pesquisas anteriores sobre as empresas familiares e o GR não levaram em consideração a propensão ao GR e os incentivos para a sua prática. Por estas razões, ainda resta muito a explorar sobre a qualidade dos relatórios financeiros nas empresas familiares (Ferramosca & Allegrini, 2018; Songini, Gnan & Malmi, 2013; Prencipe et al., 2014; Eng et al., 2019).

O surgimento de escândalos contábeis nos últimos anos, juntamente com casos contínuos de corrupção, falsificação de contas e financiamento ilegal tem levado a uma maior análise das práticas de GR (Abdullah & Ismail, 2016). Embora tais práticas tenham sido estudadas por acadêmicos e profissionais nas últimas décadas (Healy & Wahlen, 1999; Burgstahler et al., 2006; Dechow & Dichev, 2002), a pesquisa no contexto de empresas familiares ainda é incipiente no que se refere às práticas adotadas de gerenciamento de resultados e quais os incentivos para tal.

Este artigo contribui para a literatura sobre a propriedade de empresas familiares e não familiares e o GR, buscando identificar os incentivos das empresas para a realização do GR. Segundo Zahra, Priem e Rasheed (2005) e Xie, Chang e

Shiue (2022), as consequências desses comportamentos afetam investidores, funcionários, clientes e comunidades locais, refletindo-se, eventualmente, na reputação corporativa. Para o investidor é importante entender se a qualidade dos lucros difere dependendo da estrutura de propriedade.

O estudo contribui também ao investigar as práticas de GR em empresas de capital fechado e sociedades limitadas. Para Jacoby, Lie e Liu (2019), existe uma lacuna na literatura para pesquisa sobre o GR em tais empresas, apesar do papel significativo que desempenham no crescimento econômico e na criação de empregos.

2.2. INCENTIVOS E ANTECEDENTES DO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS EM EMPRESAS FAMILIARES

Ao reconhecer as preocupações crescentes sobre o GR, a literatura tem se concentrado na identificação de incentivos gerenciais para a prática do GR (Gim et al. 2019). Dentre uma série de motivos, inclui-se o aumento de capital (Healy & Wahlen, 1999; Dechow et al., 1995), evitar violações de obrigações de dívida (DeFond & Jiambalvo, 1994) e gerentes que buscam ganhos pessoais, tais como aumento na remuneração (Gaver, Gaver & Austin, 1995, Bhatti et al. 2021).

No entanto, os estudos sobre os incentivos para a prática do GR não apresentam resultados consensuais. Como afirmam Bhatti et al. (2021), Noronha et al. (2008) e Healy e Wahlen (1999), os gestores gerenciam os resultados para quatro tipos de incentivos, a saber, incentivos externos ao contrato, incentivos ao contrato de remuneração de administradores, motivações regulatórias e motivações do mercado de capitais.

No que diz respeito aos incentivos externos ao contrato, os gestores querem evitar violações das cláusulas restritivas que poderiam aumentar os custos financeiros (Healy & Wahlen, 1999; DeFond & Jiambalvo, 1994). Além disso, o gerenciamento de resultado também é utilizado para facilitar a aprovação de empréstimos e se beneficiar de um custo mais baixo da dívida (Kacharava, 2016).

Watts e Zimmerman (1986) afirmaram que os gerentes possuem incentivos para evidenciar lucros futuros para o período contábil atual quando existir um plano de bônus. Ainda, os gerentes, para aumentar sua remuneração, podem usar procedimentos contábeis específicos para gerenciar os resultados (Healy & Wahlen, 1999; Schipper, 1989; Healy, 1985).

A estreita relação entre contabilidade e a tributação faz com que os profissionais encarem as políticas regulatórias como incentivos para a prática de GR (Ball, Kothari & Robin, 2000). A política fiscal incentiva o GR em algumas situações (Formigoni, Antunes, & Paulo, 2009; Noronha et al., 2008). Marques, Rodrigues e Craig (2011) demonstram que as empresas com alíquotas de imposto de renda mais alta têm maior probabilidade de desenvolver práticas de GR (Pereira & Alves, 2017). Além disso, o GR pode ser usado para evitar ou reduzir custos de ações trabalhistas (Dutzi & Rausch, 2016), cumprir diretrizes do governo (Dutzi & Rausch, 2016), responder às novas políticas ambientais e à proteção legal dos investidores (Leuz, Nanda & Wysocki, 2003). Finalmente, o GR pode ser usado para aumentar alguns benefícios regulatórios, seja do governo ou da indústria (Lisboa, 2016; Healy & Wahlen, 1999).

Embora vários motivos diferentes que impulsionam os comportamentos de GR dos gerentes tenham sido identificados, o incentivo para influenciar positivamente as expectativas do mercado de capitais e acesso ao capital com custos de transação mais baixos foi reconhecido como o mais convincente (Dechow et al., 1995; Healy & Wahlen, 1999). Para Burgstahler et al. (2006), o financiamento externo nos mercados de capital cria a demanda por informações úteis para avaliar e monitorar a empresa, os investidores dependem fortemente de informações, tais como demonstrações financeiras e lucros reportados. Ainda, Erickson e Wang (1999) e Healy e Wahlen (1999) destacam que um dos motivos para a empresa se engajar no GR é influenciar o preço das ações, especialmente para aumentar a liquidez do mercado.

No que se refere ao gerenciamento de resultados, Lisboa (2016) apresenta-o como uma estratégia dos gerentes para alterar o relatório da empresa, a fim de alcançar um determinado objetivo, devido a vários e diferentes motivos. No entanto, dado que o objetivo principal das demonstrações contábeis é transmitir informações financeiras às partes interessadas externas de maneira oportuna e confiável (FASB, 1984), abusar da flexibilidade contábil com a intenção de manipular os lucros reportados pode ser uma ameaça potencial à qualidade da informação contábil (Kacharava, 2016).

Segundo Noronha et al. (2008), os gestores utilizam-se de diferentes técnicas de GR. Dechow e Skinner (2000) apontam que o foco principal do GR não está apenas nas atividades de GR baseadas nos princípios e regras contábeis, referindo-se ao momento e reconhecimento das receitas e despesas. O GR também pode incluir atividades operacionais que lidam com decisões de negócios voluntárias, como redução de preços quando as vendas estão atrasadas (Schipper, 1989), ou o timing de decisões de negócios, como atrasar ou acelerar gastos discricionários. Ainda, para aumentar os ganhos no curto prazo, os gerentes podem escolher uma política contábil que permita que os custos sejam capitalizados, em vez de serem contabilizados no resultado imediatamente. Isso pode atrasar o reconhecimento de despesas, melhorando, assim, os ganhos atuais no relatório financeiro de uma empresa.

Estudos anteriores enfatizam que a prática de GR difere dependendo se a empresa é de propriedade de uma família ou não (Salvato & Moores, 2010). As empresas familiares estão negativamente associadas à qualidade do relatório financeiro, medida em termos de menor informatividade dos lucros (Ding, Qu & Zhuang, 2011), maior uso de *accruals* discricionários (Chi et al., 2015) e GR por atividades reais (Razzaque et al., 2016). As informações financeiras das empresas familiares são menos transparentes e a assimetria de informação é maior, diminuindo a qualidade de seus relatórios (Casino, Pugliese, Mussolino & Sansone, 2010; Wang, 2006).

Por outro lado, Siregar e Utama (2008) sugeriram que as empresas familiares tinham maior probabilidade de adotar práticas eficientes de GR para transmitir informações, em vez de práticas oportunistas. Greco, Ferramosca e Allegrini (2015) forneceram evidências de que as empresas familiares eram menos propensas a usar baixa de ativos de longo prazo para fins de GR. As relações mais próximas entre executivos e a família controladora (Brunello, Graziano e Parigi, 2003; Miller e Le Breton-Miller, 2006) e o horizonte de investimento de longo prazo (Anderson, Mansi, & Reeb, 2003) tornam as empresas familiares menos sensíveis às oscilações de curto prazo dos mercados financeiros (Prencipe et al. 2014).

Portanto, de maneira geral, assume-se nesta pesquisa o pressuposto de que as empresas familiares são menos propensas ao GR.

H1: Empresas familiares são menos propensas ao gerenciamento de resultados.

Dessa maneira, a relação testada na hipótese levantada neste estudo contribui para um melhor entendimento sobre as práticas de gerenciamento de resultados e seus incentivos em empresas familiares e não familiares. Noronha et al. (2008), Ding, Qu e Zhuang (2011), Ferramosca e Allegrini (2018) e Eng et al. (2019) identificaram uma relação entre a propriedade das empresas (familiares e não familiares) e o gerenciamento de resultados e seus incentivos. A propriedade da empresa é uma determinante chave das características informacionais dos relatórios da contabilidade.

3 MÉTODO E PROCEDIMENTOS DA PESQUISA

Estudo descritivo com abordagem quantitativa foi realizado por meio de pesquisa de levantamento. A abordagem desta pesquisa é de natureza quantitativa. A pesquisa de levantamento foi realizada com a utilização de um questionário enviado aos contadores das empresas que compõem a amostra da pesquisa

O instrumento de pesquisa adotado para a coleta dos dados foi desenvolvido com questões objetivas, contemplando as variáveis analisadas no estudo. O instrumento de pesquisa foi composto de três partes para identificar a variável dependente, independentes e variáveis de controle. A primeira destinou-se a identificar a variável dependente, propensão das empresas para a prática de gerenciamento de resultados, sendo avaliado dez técnicas de GR. A segunda teve a finalidade de verificar as variáveis independentes, incentivos que levam as práticas de gerenciamento de resultados e classificação das empresas em empresas familiares e não familiares. Por fim, a terceira parte buscou-se identificar quais variáveis de controle que podem interferir nas práticas de gerenciamento de resultados. Para cada uma das variáveis expostas nas três partes do questionário, o respondente (contador) foi solicitado a opinar de acordo com a escala.

Na Tabela 1 são apresentadas as variáveis utilizadas e sua definição operacional. Inicialmente, os instrumentos utilizados para a coleta de dados foram traduzidos e retraduzidos, o questionário original foi traduzido para português, e este retraduzido novamente para o inglês. O pré-teste foi realizado mediante a aplicação do instrumento de pesquisa, enviado via e-mail, para três pesquisadores doutores com experiência em contabilidade. Explicou-se a finalidade do pré-teste e solicitou-se a sua participação e colaboração, para que avaliassem cada item do instrumento de coleta de dados proposto.

Tabela 1

Variáveis de Pesquisa e Definição Operacional

Variáveis	Questões	Escala	Definição operacional	Autores
Variável Dependente				
PG01	Ajustes da provisão de estoque.	Likert		

	PG02	Ajustes nas contas a receber ou na provisão para devedores duvidosos (aumento ou diminuição da despesa de provisão).	Cinco Pontos (Nunca) a (Sempre)	Avaliar as diferentes técnicas de GR	Adaptado de Noronha et al. (2008) e Baralexis (2004)
	PG03	Ajustar as despesas administrativas (despesas discricionárias e os salários dos diretores).			
	PG04	Ajustes no reconhecimento de juros sobre empréstimo.			
	PG05	Ajuste da receita operacional (adiantamento ou antecipação do tempo de reconhecimento).			
	PG06	Ajustar despesas promocionais e despesas de publicidade.			
	PG07	Contrapartida de ajuste de valor justo de instrumentos financeiros reconhecida no resultado ou no Patrimônio Líquido.			
	PG08	Alterar o método de depreciação (método linear para quotas decrescentes ou outro modelo).			
	PG09	Ajustes de operações de investimento (método de valor justo ou equivalência patrimonial).			
	PG10	Ativar ou lançar como despesas gastos com pesquisa/desenvolvimento			
Variáveis Independentes					
Incentivos ao Gerenciamento de Resultados	IG01	Aumentar o montante da remuneração dos administradores	Likert Cinco Pontos (Discordo Plenamente) e (Concordo Plenamente)	Incentivos percebidos pela empresa para a prática de GR	Adaptado de Noronha et al. (2008) e Salim (2012)
	IG02	Manter dividendos estáveis			
	IG03	Relatar um lucro razoável e evitar perdas			
	IG04	Aumentar a confiança dos investidores			
	IG05	Obter empréstimo bancário			
	IG06	Obter posição e reputação no mercado empresarial			
	IG07	Atender às expectativas do mercado de ações			
	IG08	Manter o desempenho estável			
Empresas Familiares	EF	Empresa Familiar	1 empresas familiares e 0 empresas não familiares	Caracterização das empresas	Ding, Qu e Zhuang (2011); Salvato e Moores (2010)
	ENF	Empresa Não Familiar			
Variáveis de Controle					
Atividade econômica	AT01	Empresa Nacional	1 empresa nacional e 0 multinacional	Classificação da empresa em nacional e multinacional	Grecco, Formigoni, Geron e Segura (2013).
	AT02	Empresa Multinacional			

Capital	CA 01 CA 02 CA 03	Aberto Fechado Sociedade Limitada	1 - Aberto 2 - Fechado 3 - Sociedade Limitada	Classificação econômica da empresa	Rezende e Nakao (2012)
Enquadramento Tributário	ET	Lucro Real Lucro Presumido Simples Nacional	1 - Lucro Real 2 - Lucro Presumido 3 - Simples Nacional	Enquadramento tributário das empresas.	Rezende e Nakao (2012); Ball et al. (2000); Noronha et al. (2008)
Incentivo Fiscal	IF	Possui algum incentivo fiscal	1 empresa com incentivo fiscal e 0 caso contrário	Verificar se a empresa possui algum incentivo fiscal	Formigoni, Antune e Paulo (2009)
Tempo de Existência	TE	Até 10 anos Entre 11 a 50 anos Mais que 50 anos	1- Até 10 anos 2 - 11 a 50 anos 3 - Mais que 50 anos	Tempo de existência da empresa	Noronha et al. (2008)

Fonte: elaborado pelos autores.

A amostra analisada é caracterizada como não-probabilística, intencional e obtida por acessibilidade e contou com a participação de contadores de diferentes empresas familiares e não familiares sediadas no Brasil. Optou-se pelo profissional contador, pelo fato dele assumir diferentes posturas em diferentes empresas, o que o torna uma peça estratégica dentro das organizações, pois ele é o profissional que possui excelência nas informações contábeis geradas, além de ser o profissional responsável pela contabilidade financeira de uma organização.

Para a definição da amostra utilizou-se o auxílio de grupos no *Linkedin*. Após a identificação dos profissionais que exercem a função de contadores, enviou-se inicialmente um convite pela rede de negócios *Linkedin* a profissionais ali cadastrados. A partir do recebimento do aceite do convite pelo profissional, realizou-se o envio do link do questionário, elaborado no Google Docs. Foram encaminhados 1.968 convites e destes 612 aceitaram responder o instrumento de pesquisa, por fim obteve 182 questionários válidos para a realização da pesquisa. Sendo 101 empresas familiares e 81 empresas não familiares.

Após a coleta de dados, realizou-se o teste de Alfa de Cronbach para estimar a confiabilidade do questionário. Realizou-se o Teste t de amostra independente nos dois grupos (empresas familiares e não familiares) para ver se eles eram significativamente diferentes. Para ponderar os construtos da propensão ao GR (PG) e dos incentivos para o GR (IG) nas empresas familiares e não familiares, fez-se uso da entropia para medir o peso que cada variável possui no conjunto, possibilitando a execução do método multicritério TOPSIS e, assim, formando um ranking entre as técnicas de GR e os incentivos ao gerenciamento mais utilizadas pelas empresas familiares e não familiares.

Com o intuito de verificar a relação entre a propensão ao GR com a classificação das empresas (familiares e não familiares), foi operacionalizada uma regressão Poisson censurada, controlando os efeitos fixos por setor, utilizando-se

do software *Statistics Data Analysis (Stata® 13.0)*. Utilizou-se a regressão de Poisson, pois a variável dependente (propensão ao GR) pretende expressar o grau de concordância ou discordância, neste estudo avaliada nas dez questões sobre propensão ao GR.

Para a determinação da propensão ao gerenciamento de resultados utilizou-se da contagem das técnicas utilizadas pelos contadores. Para isso, se analisou as respostas com a escala quase sempre (4) e sempre (5). Ou seja, a propensão ao gerenciamento corresponde a soma das técnicas que os contadores assinalaram como quase sempre e sempre.

Referente à variável dependente incentivos para o GR, segundo Paulo, Martins e Corrar (2007), na possibilidade de gerenciar os resultados contábeis, os gestores o fazem mediante diferentes incentivos. Walker (2013) identificou três conjuntos gerais de incentivos que estimulam o uso de discricionariedades nas escolhas contábeis. A classificação foi realizada para atingir termos contratuais ou metas relacionadas aos relatórios financeiros, influenciar investidores externos e/ou intermediários financeiros na formação de expectativas sobre os fluxos de caixa e/ou percepção de risco da firma e para disponibilizar um conjunto de informações para partes externas (Walker, 2013; Martinez, 2013).

No que tange às variáveis de controle, devido ao processo de globalização, fez com que empresas multinacionais se espalhassem em diversos setores da economia, implicando na necessidade de melhor qualidade da informação contábil (Manzano & Conesa, 2005). No que se refere às empresas abertas, fechadas e limitadas, Coelho e Lima (2009) avaliaram o gerenciamento de resultados nas companhias abertas e fechadas e demonstraram que, no Brasil, o GR ocorria nas empresas de capital aberto para demonstrar melhor desempenho ao mercado.

Segundo Rezende e Nakao (2012), o enquadramento tributário pode ser um fator para que a empresa opte pelo GR, pois este pode impactar no pagamento de tributos pela empresa. Por fim, para Gu, Lee e Rosett (2005) a idade da empresa é um fator que pode impactar no gerenciamento de resultados, sendo que empresas com maior tempo de atuação tendem a ter um estado mais sólido de desempenho financeiro e operacional.

Buscando avaliar a propensão ao gerenciamento de resultados em empresas familiares, utilizou-se a Equação 1. Em seguida, na Equação 2 verificou-se a relação entre a propensão ao gerenciamento de resultados, os incentivos e as empresas familiares. Para ambas equações (Equação 1 e 2) a modelagem Poisson foi utilizada, pois a variável dependente consiste em dados de contagem.

Desse modo, o modelo empírico apresenta-se nas Equações 1 e 2. Na Equação 1 é apresentada a modelagem utilizada para a relação entre as empresas familiares e a propensão ao gerenciamento de resultados. Na Equação 2 estimou-se os efeitos das empresas familiares, incentivos ao gerenciamento de resultados e variáveis de controles na propensão ao gerenciamento de resultados.

$$PG_{it} = \beta_0 + \beta_1 EF_{it} + i.setor + \varepsilon$$

Equação 1

$$PG_{it} = \beta_0 + \beta_1 EF_{it} + \beta_2 IG01_{it} + \beta_3 IG02_{it} + \beta_4 IG03_{it} + \beta_5 IG04_{it} + \beta_6 IG05_{it} + \beta_7 IG06_{it} + \beta_8 IG07_{it} + \beta_9 IG08_{it} + \beta_{10} VC + i.setor + \varepsilon$$

Equação 2

Onde:

PG = Propensão ao Gerenciamento de Resultados;

EF = *Dummy* para Empresas Familiares e Não Familiares;

IG01 = Incentivo ao gerenciamento de resultados (Aumentar o montante da remuneração dos administradores);

IG02 = Incentivo ao gerenciamento de resultados (Manter dividendos estáveis);

IG03 = Incentivo ao gerenciamento de resultados (Relatar um lucro razoável e evitar perdas);

IG04 = Incentivo ao gerenciamento de resultados (Aumentar a confiança dos investidores);

IG05 = Incentivo ao gerenciamento de resultados (Obter empréstimo bancário);

IG06 = Incentivo ao gerenciamento de resultados (Obter posição e reputação no mercado empresarial);

IG07 = Incentivo ao gerenciamento de resultados (Atender às expectativas do mercado de ações);

IG08 = Incentivo ao gerenciamento de resultados (Manter o desempenho estável)

VC = Variáveis de Controle (atividade econômica, capital, enquadramento tributário, incentivo fiscal e tempo de existência)

ε = Erro da Regressão.

As equações 1 e 2 foram rodadas e analisadas separando-se as amostras em empresas familiares e não familiares. A Equação 1 foi analisada somente entre a propensão ao gerenciamento de resultados (PG) e a *dummy*, 1 para empresas familiares e 0 não familiares. Já as Equação 2 foi rodada e analisada com a PG com a *dummy* (empresa familiar e não familiar), acrescentando as variáveis de incentivo ao gerenciamento de resultados e as variáveis de controle, com o objetivo de identificar o comportamento do gerenciamento de resultados mediante diferentes incentivos.

Alguns estudos apontam que empresas familiares produzem melhores relatórios financeiros, recorrendo a menores *accruals* discricionários (Eng, Fang, Tian, Yu, & Zhang, 2019; Cascino et al., 2010; Jiraporn & DaDalt, 2009; Ali et al, 2007), maior informatividade dos lucros e capacidade de antecipar fluxos de caixa futuros, bem como maiores coeficientes de resposta de ganhos (Ali et al., 2007). Portanto, esperamos um efeito negativo nas práticas de gerenciamento de resultados nas empresas familiares.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 Análise Exploratória dos Dados

A pesquisa compreendeu 182 contadores de empresas familiares e não familiares de diferentes organizações sediadas no Brasil. Destas, 101 foram classificadas como empresas familiares e 81 não familiares. As empresas que compõem a amostra analisada estão distribuídas em três atividades econômicas: indústrias (36,27%), comércio (12,08%) e prestadoras de serviço (51,64%).

Percebeu-se ainda uma predominância (51,21%) de empresas que apresentaram faturamento anual superior a cinco milhões de reais. Em relação ao número de empregados, 89 empresas possuem até 100 colaboradores, 38 até 1.000 e há ainda 55 empresas com mais de 1.000 empregados.

Na Tabela 2 (Painel A), inicialmente, verifica-se a distribuição das empresas de acordo com a classificação familiar e não familiar. Em seguida, a análise descritiva dos resultados é demonstrada, como a avaliação da média e desvio padrão, seguido do teste de médias e TOPSYS (teste de ranking) de cada constructo.

Tabela 2

Estatística descritiva, ranking e teste de médias

Painel A - Estatística descritiva dos constructos de PG e IG									
Variável	Ind.	Empresas Familiares (101)			Empresas Não Familiares (81)			Teste t	
		Média	DP	Ranking	Média	DP	Ranking	t	p-value
Propensão ao Gerenciamento (PG)	PG01	2,77	1,30	4°	2,27	1,27	9°	1,40	0,081
	PG02	3,09	1,28	1°	3,50	1,20	1°	-1,09	0,861
	PG03	2,91	1,28	2°	3,11	1,18	2°	-0,36	0,643
	PG04	2,85	1,44	3°	3,05	1,34	3°	-0,44	0,669
	PG05	2,50	1,38	8°	2,88	1,32	5°	-1,24	0,891
	PG06	2,63	1,39	5°	2,55	1,14	6°	0,30	0,381
	PG07	2,35	1,33	9°	2,44	1,09	8°	-0,11	0,544
	PG08	2,13	1,34	10°	1,77	1,00	10°	1,17	0,121
	PG09	2,50	1,45	6°	2,50	1,04	7°	0,17	0,431
	PG10	2,51	1,40	7°	3,16	1,09	4°	-1,92	0,971
ANOVA: F = 1,74, df = 81, p = 0,051.									
Incentivos ao Gerenciamento de Resultado (IG)	IG1	3,09	1,26	7°	3,22	1,21	7°	-0,25	0,600
	IG2	3,59	1,18	5°	3,50	0,92	5°	0,27	0,392
	IG3	3,58	1,38	4°	3,88	1,33	6°	0,43	0,333
	IG4	4,17	1,26	2°	4,11	1,23	2°	0,33	0,367
	IG5	3,01	1,20	8°	3,00	1,08	8°	-0,61	0,730
	IG6	3,99	1,25	3°	4,11	1,07	1°	-0,54	0,705
	IG7	3,36	1,46	6°	3,77	1,00	4°	-1,17	0,878
	IG8	4,05	1,11	1°	3,88	1,07	3°	0,75	0,226
ANOVA: F = 0,99, df = 81, p = 0,502.									

Variáveis	Painel B - Estatística descritiva das variáveis dicotômicas		
	Categoria	Observações	Frequência
EF	1	101	55,49
	0	81	44,51
AT	1	146	80,22
	0	36	19,78
CA	1	47	25,82
	2	48	26,38
	3	87	47,80
ET	1	124	68,13
	2	17	9,34
	3	41	22,53
IF	1	81	44,51
	0	101	55,49
TE	1	31	17,03
	2	97	53,30
	3	54	29,67

Legenda: PG. Propensão ao Gerenciamento de Resultados; IG. Incentivos ao Gerenciamento de Resultados; EF. Dummy para empresas familiares e não familiares; AT. Atividade Econômica; CA.

Capital; ET. Enquadramento Tributário; IF. Incentivo Fiscal; TE. Tempo de Existência da Empresa. Fonte: dados da pesquisa.

Ainda na Tabela 2 nota-se que os resultados do teste t são insignificantes. Isso indica que a propensão ao GR para as duas amostras (empresas familiares e não familiares) não apresenta diferenças significativas, tais resultados podem ser motivados pela diferença entre o número de empresas familiares e não familiares, o que constitui uma limitação do artigo.

Em relação às técnicas de GR utilizadas pelas empresas familiares e não familiares, verifica-se que a técnica ajustes nas contas a receber ou na provisão para devedores duvidosos (aumento ou diminuição da despesa de provisão) (PG02) e ajustar as despesas administrativas (despesas discricionárias e os salários dos diretores) (PG03) são as mais utilizadas, independentemente de a empresa ser familiar ou não.

Além disso, verifica-se que a técnica menos utilizada foi alterar o método de depreciação (método linear para quotas decrescentes ou outro modelo) (PG08), o que está de acordo com Noronha et al. (2008), que destacam que essa técnica pode ser muito complicada ou o efeito pode ser muito pequeno em magnitude, o que explica sua baixa utilização.

No que se refere aos incentivos ao GR, conforme percebido para a propensão ao GR, os resultados do teste t indicam que não existe diferença entre empresas familiares e não familiares. No entanto, ao avaliar o ranking, o principal incentivo para o GR nas empresas familiares é para manter o desempenho estável, enquanto nas empresas não familiares obter posição e reputação no mercado empresarial. Tal resultado pode indicar que as empresas familiares possuem uma tendência a gerenciar os resultados para manter o desempenho e a continuidade da empresa, preservando o patrimônio da família.

De um modo geral, as empresas, familiares ou não, preferem empregar formas simples de GR. As técnicas são diretas e eficazes, como ajustar contas a receber, ajustar as despesas administrativas e ajustes no reconhecimento de juros sobre empréstimo, para reportar relatórios financeiros mais atrativos.

No Painel B (Tabela 2) verifica-se que a maior concentração da amostra corresponde as empresas familiares (55,49% da amostra). Das empresas analisadas, 80,22% correspondem à empresas nacionais, 47,80% são sociedades limitadas, 68,13% consistem em empresas do Lucro Real e 55,49% são empresas sem incentivos fiscais. Ainda, no que consiste tempo de existência, 53,30% das empresas analisadas possuem entre 11 à 50 anos e 29,67% possuem mais de 50 anos de existência.

Na Tabela 3 apresenta-se correlação entre as variáveis analisadas no estudo.

Tabela 3
Correlação de Pearson entre as Variáveis

V	PG	IG1	IG2	IG3	IG4	IG5	IG6	IG7	IG8	CA	ET	TE
PG	1											
IG1	0,11	1										
IG2	0,16*	0,30*	1									
IG3	0,31*	0,36*	0,34*	1								

IG4	0,24*	0,23*	0,25*	0,26*	1							
IG5	0,11	0,18*	0,20*	0,26*	0,30*	1						
IG6	0,13*	0,26*	0,36*	0,24*	0,61*	0,36*	1					
IG7	0,21*	0,16*	0,22*	0,15*	0,56*	0,26*	0,57*	1				
IG8	0,19*	0,15*	0,32*	0,31*	0,52*	0,22*	0,51*	0,42*	1			
CA	-0,06	0,13	0,04	0,02	-0,16*	-0,04	0,0*	-0,15*	-0,09	1		
ET	-0,07	0,20*	0,20*	-0,01	-0,06	-0,00	0,01	0,00	0,00	0,50*	1	
TE	0,10	-0,20*	-0,07	-0,06	0,08	-0,01	0,01	0,06	0,00	-0,60*	-0,64*	1

Legenda: PG. Propensão ao Gerenciamento de Resultados; IG. Incentivos ao Gerenciamento de Resultados; CA. Capital; ET. Enquadramento Tributário; TE. Tempo de Existência da Empresa. Notas: Níveis de significância: * $p < 0,01$ à $p < 0,05$. Fonte: Elaborado pelos autores.

Referente à Correlação de Pearson entre as variáveis demonstradas na Tabela 3, percebe-se a existência da correlação entre as variáveis. A propensão ao gerenciamento de resultados (PG) apresenta correlação positiva com os incentivos, o que indica a interligação entre os incentivos e as práticas do gerenciamento de resultados. Ainda, percebe-se correção entre os incentivos entre as práticas de gerenciamento de resultados

No que se refere aos incentivos percebe-se uma correlação positiva e significativa com o enquadramento tributário das empresas analisadas. No entanto, com os incentivos apresentam-se com correlação positiva e negativa com capital da empresa.

Os resultados apresentados na correlação de Pearson demonstram a baixa correlação entre as variáveis analisadas na pesquisa, o que justifica a utilização da regressão, conforme demonstrado na Tabela 4.

4.2 Resultados dos Fatores que afetam a Propensão ao Gerenciamento de Resultados

Para a realização do teste da hipótese, sobre a propensão ao GR e empresas familiares, realizou-se a regressão Poisson, censurada. Os resultados desses testes estão apresentados na Tabela 4.

Na Tabela 4 verifica-se que as empresas familiares possuem relação negativa (-0,5010; $p < 0,05$) com a propensão ao GR (Equação 1). Além disso, percebe-se na Equação 2, em que os incentivos e as variáveis de controle foram inseridos, que as empresas familiares ainda apresentam menor propensão ao gerenciamento de resultados (-0,4945; $p < 0,01$). Deste modo, tal evidência comprova a hipótese de pesquisa H1.

Tabela 4
Resultado Regressão

Variáveis Dependente: PG	Sinal Previsto	Equação 1		Equação 2	
		Coef.	Teste t	Coef.	Teste t
Const.	+/-	0,8825***	3,99	-0,3342	-0,57
EF	-	-0,5010**	-2,04	-0,4945***	-3,03
IG01	+			0,1247**	2,14
IG02	+			0,3106***	4,54

IG03	+	0,1750***	3,32
IG04	+	0,0738	1,00
IG05	+	0,0675	0,97
IG06	+	0,1791**	0,94
IG07	+	0,067***	3,05
IG08	+	0,0937	0,91
AT	+	1,2031***	4,96
CA	+/-	0,4569***	1,64
ET	-	0,1000	0,70
IF	-	0,9686***	5,04
TE	-	0,1228	0,57
Efeito Fixo Setor		Sim	Sim
Teste Goodness-of-fit		0,000	0,000
AIC		296,97	250,92
BIC		309,00	294,24
Log. pseudo-likelihood		-143,48	-107,46
Sig. do modelo		0,000	0,000
N.		182	182

Legenda: PG. Propensão ao Gerenciamento de Resultados; IG. Incentivos ao Gerenciamento de Resultados; EF. *Dummy* para empresas familiares e não familiares; AT. Atividade Econômica; CA. Capital; ET. Enquadramento Tributário; IF. Incentivo Fiscal; TE. Tempo de Existência da Empresa. N. Número de Observações.

Notas: Níveis de significância: * $p < 0,1$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Em termos práticos, esses resultados indicam que as empresas familiares apresentam uma redução de -16,64% (-0,5010/3,01⁴) de propensão ao GR conforme seu efeito isolado, ou 16,42% (-0,4945/3,01) de propensão ao GR quando consideradas as variáveis de incentivo e de controle.

Depreende-se desses resultados (regressão de Poisson) que as empresas familiares estão menos propensas ao gerenciamento de resultados, o que converge com os estudos de Bansal (2021), Ferramosca e Allegrini (2018), Block e Wagner (2014) e Prencipe Bar-Yosef e Dekker (2014), que apontam que gestores das empresas familiares estão interessados em defender o nome e a reputação da família e, portanto, estão menos propensos a gerenciar resultados.

Ainda, conforme apontado por Ferramosca e Allegrini (2018), quando uma empresa familiar apresenta períodos de baixo desempenho, os gerentes podem não possuir motivações para aumentar os ganhos porque não possuem medo de perder o emprego, pois a família possui confiança na sua gestão. O estudo também converge com o demonstrado por Ferramosca e Allegrini (2018) em que empresas familiares investem no capital intelectual, e buscam preservar os valores e desenvolver habilidades para controlar comportamentos oportunistas dos seus gestores.

Percebe-se relação positiva e significativa entre o incentivo aumentar o montante da remuneração dos administradores (0,1247; $p < 0,05$) e a propensão ao gerenciamento de resultados. Deste modo, tais resultados comprovam achados anteriores em que a remuneração dos executivos é um incentivo significativo para as práticas ao gerenciamento de resultados Healy e Wahlen (1999), Schipper (1989), Healy (1985), Noronha et al. (2008) e Gaver et al. (1995).

⁴ Média da propensão ao gerenciamento de resultados (3,01) não tabulada.

Para Martinez (2013) entre as motivações para a prática de gerenciamento de resultados destaca-se a preocupação dos gestores com os seus contratos de remuneração, o que é possível perceber nos resultados deste estudo. Neste mesmo sentido, Cunha e Piccoli (2016) demonstra que a remuneração influencia positivamente na propensão ao gerenciamento de resultados por escolhas contábeis.

Além disso, verifica-se que o incentivo ao GR para manter dividendos estáveis (IG02) possui relação positiva (0,310; $p < 0,01$) com a propensão ao GR. Isso indica que empresas tendem a realizar a prática de gerenciamento de resultados para apresentarem dividendos estáveis aos seus acionistas, conforme proposto por Noronha et al. (2008). Kasanen e Kinnuanen (1996) identificam que as empresas recorrem ao gerenciamento de resultados para apresentar fluxos regulares de dividendos aos seus acionistas. Verifica-se ainda que o incentivos ao gerenciamento de resultados, relatar um lucro razoável e evitar perdas (IG03) (0,175; $p < 0,01$), obter posição e reputação no mercado empresarial (IG06) (0,1791; $p < 0,05$) e atender às expectativas do mercado de ações (IG07) (0,067; $p < 0,01$) possuem relação com a propensão ao GR. Deste modo, pode-se inferir que para relatar um lucro razoável e evitar perdas, ainda aumentar a confiança dos investidores e atender as expectativas do mercado de ações são fatores que levam as empresas a se engajarem em práticas do GR.

Os resultados na Tabela 4, de maneira geral apresentam que diferentes incentivos percebidos pelos gestores exercem efeito nas diferentes técnicas de gerenciamento de resultados utilizadas pelas empresas familiares e não familiares, tais resultados convergem dos estudos de (Gim et al., 2019; Noronha et al., 2008; Healy & Wahlen, 1999; DeFond & Jiambalvo, 1994).

A atividade econômica (nacional ou internacional) da empresa demonstrou relação positiva (1,2031; $p < 0,01$) com a propensão ao gerenciamento de resultado. Tal resultado indica que empresas multinacionais tendem a apresentar menor propensão ao gerenciamento de resultados, provavelmente por possuírem maiores controles e processos que minimizam tal comportamento, conforme demonstrado por Greco et al. (2015).

Percebe-se que o capital possui relação significativa e positiva com a propensão ao gerenciamento de resultados (0,968; $p < 0,01$). Deste modo, é possível inferir que empresas de capital aberto estariam menos propensas ao gerenciamento de resultados. Isso pode ocorrer pelo fato de que empresas de capital aberto estariam impulsionadas pelo mercado a não recorrerem a práticas de GR.

Verifica-se que o incentivo fiscal possui relação positiva (0,968; $p < 0,01$) com a propensão ao GR. Este resultado demonstra que empresas que possuem incentivos fiscais tendem a utilizar com maior frequência as técnicas de GR, o que corrobora o apontado pelo estudo de Noronha et al. (2008). Uma possível explicação seria o uso do GR justamente para conseguir obter ou manter tais incentivos, embora isto não tenha sido objeto de investigação deste estudo, mas pode constituir uma lacuna para pesquisa futura.

De maneira geral, os achados da pesquisa corroboram com pesquisas anteriores que empresas familiares são menos propensas ao gerenciamento de resultados (Bansal, 2021; Ferramosca & Allegrini, 2018; Block & Wagner, 2014; Prencipe Bar-Yosef e Dekker, 2014; Ali et al., 2007). Ainda, no que se refere aos

incentivos as práticas de gerenciamento de resultados a remuneração dos executivos, manter dividendos estáveis, relatar um lucro razoável e evitar perdas, obter posição e reputação no mercado empresarial e atender às expectativas do mercado de ações foram os que se demonstraram evidentes, conforme Gim et al. (2019), Noronha et al. (2008), Kasanen e Kinnuanen (1996) e Gaver et al. (1995).

5 CONCLUSÕES

O objetivo do estudo busca analisar os incentivos e a propensão ao GR em empresas familiares e não familiares. Para a realização do objetivo pesquisou-se as opiniões de contadores de empresas familiares e não familiares sobre os incentivos ao gerenciamento de resultados e a propensão ao GR.

Os achados do estudo demonstraram que não há diferença significativa entre as técnicas de gerenciamento de resultados utilizadas entre as empresas familiares e não familiares, conforme o ranking do constructo. Deste modo, com base na percepção dos contadores, pode-se concluir que as empresas utilizam técnicas semelhantes de GR, não importando o fato de serem familiares ou não.

No que se refere às diferentes técnicas de GR, notou-se que a mais usada é na provisão para devedores duvidosos (aumento ou diminuição da despesa de provisão), em ambos os grupos de empresas. Esse achado reforça o observado por Noronha et al. (2008), para o qual se deve exigir regulamentações rígidas sobre transações entre partes relacionadas e apresentação clara de contas a receber, bem como das provisões. Regulamentos rigorosos não podem remover completamente o GR do mercado, mas, provavelmente, podem reduzi-lo e fornecer evidências explícitas para detectar e penalizar tais comportamentos.

Por meio do ranking de incentivos, constatou-se que o principal incentivo para o GR nas empresas familiares é para manter o desempenho estável, enquanto nas empresas não familiares pode-se destacar obter posição e reputação no mercado empresarial. Assim, pode-se supor que as empresas não familiares se preocupam mais com as respostas do mercado do que as empresas familiares, o que pode ocorrer por empresas não familiares se exporem mais, principalmente por possuírem tendência maior de serem listadas na B3 (Brasil, Bolsa, Balcão).

Como contribuição o estudo pauta-se na combinação da empresa familiar e as práticas de gerenciamento de resultados, ao possibilitar a identificação das práticas de GR adotadas pelas empresas familiares e não familiares, bem como os incentivos que fazem com que as empresas adotem o gerenciamento de resultados, o que possibilita aos stakeholders refletir sobre a necessidade de ferramenta específica para mitigar tal prática. Ainda, contribuirá para a literatura de gerenciamento de resultados e de empresas familiares ao compreender quais os aspectos detalhados de GR e incentivos ao GR são praticados pelas empresas familiares.

Como limitação do estudo, a análise por acessibilidade fez com que fossem analisados somente um público-alvo de contadores, gerando impossibilidade da generalização dos resultados. Além disso, utilizou-se como proxy do GR a probabilidade de uso das técnicas empregadas pelas empresas,

ao invés de se estimar os *accruals* discricionários ou resíduos dos modelos de GR por decisões operacionais, mais comuns na literatura.

REFERÊNCIAS

- Abdullah, S. N., Ismail, K. N. I. K., & Nachum, L. (2016). Does having women on boards create value? The impact of societal perceptions and corporate governance in emerging markets. *Strategic Management Journal*, 37(3), 466-476. <https://doi.org/10.1002/smj.2352>
- Ali, A., Chen, T. Y., & Radhakrishnan, S. (2007). Corporate disclosures by family firms. *Journal of accounting and economics*, 44(1-2), 238-286. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2007.01.006>
- Anderson, R. C., Mansi, S. A., & Reeb, D. M. (2003). Founding family ownership and the agency cost of debt. *Journal of Financial economics*, 68(2), 263-285. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(03\)00067-9](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(03)00067-9)
- Ball, R., S. Kothari, & Robin A. (2000). The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. *Journal of Accounting and Economics* 29: 1–51. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(00\)00012-4](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(00)00012-4)
- Bansal, M. (2021). Board independence and earnings management: influence of family business generation. *Journal of Asia Business Studies*. 15 (5), 748-768.
- Baralexis, S. (2004). Creative accounting in small advancing countries: The Greek case. *Managerial auditing journal*, 19(3), 440-461. <https://doi.org/10.1108/02686900410524427>
- Bhatti, K. I., Husnain, M. I. U., Saeed, A., Naz, I., & Hashmi, S. D. (2021). Are top executives important for earning management and firm risk? Empirical evidence from selected Chinese firms. *International Journal of Emerging Markets*.
- Block, J. H., & Wagner, M. (2014). The effect of family ownership on different dimensions of corporate social responsibility: Evidence from large US firms. *Business Strategy and the Environment*, 23(7), 475-492. <https://doi.org/10.1002/bse.1798>
- Borralho, J. M., Vázquez, D. G., & Hernández-Linares, R. (2020). Earnings management in private family versus non-family firms. The moderating effect of family business generation. *Spanish Journal of Finance and Accounting/Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 49(2), 210-233. <https://doi.org/10.1080/02102412.2019.1616480>
- Brunello, G., Graziano, C., & Parigi, B. M. (2003). CEO turnover in insider-dominated boards: The Italian case. *Journal of Banking & Finance*, 27(6), 1027-1051. [https://doi.org/10.1016/S0378-4266\(02\)00244-3](https://doi.org/10.1016/S0378-4266(02)00244-3)
- Burgstahler, D. C., Hail, L., & Leuz, C. (2006). The importance of reporting incentives: Earnings management in European private and public firms. *The accounting review*, 81(5), 983-1016. <https://doi.org/10.2308/accr.2006.81.5.983>
- Cascino, S., Pugliese, A., Mussolino, D., & Sansone, C. (2010). The influence of family ownership on the quality of accounting information. *Family Business Review*, 23(3), 246-265. <https://doi.org/10.1177/0894486510374302>
- Chi, C. W., Hung, K., Cheng, H. W., & Lieu, P. T. (2015). Family firms and earnings management in Taiwan: Influence of corporate governance. *International Review of Economics & Finance*, 36, 88-98. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2014.11.009>

- Coelho, A. C., & Lima, I. S. (2009). Gerenciamento de resultados contábeis no Brasil: comparação entre companhias de capital fechado e de capital aberto. *Revista de Administração-RAUSP*, 44(3), 207-221.
- Crossland, C., & Hambrick, D. C. (2007). How national systems differ in their constraints on corporate executives: A study of CEO effects in three countries. *Strategic Management Journal*, 28(8), 767-789. <https://doi.org/10.1002/smj.610>
- Cunha, P. R. D., & Piccoli, M. R. (2017). Influência do board interlocking no gerenciamento de resultados. *Revista Contabilidade & Finanças*, 28, 179-196.
- Dechow, P. M., & Skinner, D. J. (2000). Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. *Accounting Horizons*, 14(2), 235-250. <https://doi.org/10.2308/acch.2000.14.2.235>
- Dechow, P. M., & Dichev, I. D. (2002). The quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. *The Accounting Review*, 77(s-1), 35-59. <https://doi.org/10.2308/accr.2002.77.s-1.35>
- Dechow, P., Ge, W., & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), 344-401. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.001>
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *Accounting Review*, 193-225.
- DeFond, M. L., & Jiambalvo, J. (1994). Debt covenant violation and manipulation of accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 17(1-2), 145-176. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(94\)90008-6](https://doi.org/10.1016/0165-4101(94)90008-6)
- Ding, S., Qu, B., & Zhuang, Z. (2011). Accounting properties of Chinese family firms. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 26(4), 623-640. <https://doi.org/10.1177/0148558X11409147>
- Dutzi, A., & Rausch, B. (2016). Earnings management before bankruptcy: a review of the literature. *Journal of Accounting and Auditing: Research & Practice*, 2016, 1-21. DOI: 10.5171/2016.245891
- Fama, E. F., & Jensen, M. C. (1983). Separation of ownership and control. *The Journal of Law and Economics*, 26(2), 301-325.
- Fan, J. P., & Wong, T. J. (2002). Corporate ownership structure and the informativeness of accounting earnings in East Asia. *Journal of Accounting and Economics*, 33(3), 401-425. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(02\)00047-2](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(02)00047-2)
- Fasb, R. (1984). Measurements in financial statements of business enterprises. *Exposure Draft*, 1, 235-236.
- Ferramosca, S., & Allegrini, M. (2018). The complex role of family involvement in earnings management. *Journal of Family Business Strategy*, 9(2), 128-141. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2018.01.001>
- Formigoni, H., Antunes, M. T. P., & Paulo, E. (2009). Diferença entre o lucro contábil e lucro tributável: uma análise sobre o GR contábeis e gerenciamento tributário nas companhias abertas brasileiras. *BBR-Brazilian Business Review*, 6(1), 44-61.
- Gim, J., Choi, K., & Jang, S. S. (2019). Do franchise firms manage their earnings more? Investigating the earnings management of restaurant firms. *International Journal of Hospitality Management*, 79, 70-77. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2018.12.013>

- Erickson, M., & Wang, S. W. (1999). Earnings management by acquiring firms in stock for stock mergers. *Journal of Accounting and Economics*, 27(2), 149-176. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(99\)00008-7](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(99)00008-7)
- Eng, L. L., Fang, H., Tian, X., Yu, T. R., & Zhang, H. (2019). Financial crisis and real earnings management in family firms: A comparison between China and the United States. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 59, 184-201. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2018.12.008>
- Gaver, J. J., Gaver, K. M., & Austin, J. R. (1995). Additional evidence on bonus plans and income management. *Journal of Accounting and Economics*, 19(1), 3-28. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(94\)00358-C](https://doi.org/10.1016/0165-4101(94)00358-C)
- Greco, G., Ferramosca, S., & Allegrini, M. (2015). The influence of family ownership on long-lived asset write-offs. *Family Business Review*, 28(4), 355-371. <https://doi.org/10.1177/0894486515590017>
- Grecco, M. C. P., Formigoni, H., Geron, C. M. S., & Segura, L. C. (2013). Brazilian professionals' perception in relation to the accounting convergence process to IFRS. *Enfoque*, 32(3), 111. DOI:10.4025/enfoque.v32i3.17587
- Gu, Z., Lee, C. W. J., & Rosett, J. G. (2005). What determines the variability of accounting accruals?. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 24(3), 313-334.
- Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 7(1-3), 85-107. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(85\)90029-1](https://doi.org/10.1016/0165-4101(85)90029-1)
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383. <https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>
- Jacoby, G., Li, J., & Liu, M. (2019). Financial distress, political affiliation and earnings management: the case of politically affiliated private firms. *The European Journal of Finance*, 25(6), 508-523. <https://doi.org/10.1080/1351847X.2016.1233126>
- Jara, M., & López-Iturriaga, F. J. (2011). Earnings management and contests for control: An analysis of European family firms. *Journal of Centrum Cathedra*, 4(1), 100-120.
- Jiraporn, P., & DaDalt, P. J. (2009). Does founding family control affect earnings management?. *Applied Economics Letters*, 16(2), 113-119. <https://doi.org/10.1080/17446540701720592>
- Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193-228.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Kacharava, A. (2016). Impacto Financial Crisis on Earnings Management in Listed Companies of Portugal and UK Master thesis in International Business do Instituto Politécnico de Leiria.
- Kasanen, E., Kinnunen, J., & Niskanen, J. (1996). Dividend-based earnings management: Empirical evidence from Finland. *Journal of Accounting and Economics*, 22(1-3), 283-312.
- Kvaal, E., Langli, J. C., & Abdolmohammadi, M. J. (2012). Earnings management priorities of private family firms. Available at SSRN 1532824.
- Lambert, R. A. (1984). Income smoothing as rational equilibrium behavior. *Accounting Review*, 604-618.

- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (1999). Corporate ownership around the world. *The Journal of Finance*, 54(2), 471-517. <https://doi.org/10.1111/0022-1082.00115>
- Leuz, C., Nanda, D., & Wysocki, P. D. (2003). Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of financial economics*, 69(3), 505-527. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(03\)00121-1](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(03)00121-1)
- Lisboa, I. (2016). Impact of financial crisis and family control on earning management of Portuguese listed firms. *European Journal of Family Business*, 6(2), 118-131. <https://doi.org/10.1016/j.ejfb.2017.06.002>
- Martinez, A. L. (2013). Gerenciamento de resultados no Brasil: um survey da literatura. *BBR-Brazilian Business Review*, 10(4), 1-31.
- Marques, M., Rodrigues, L. L., & Craig, R. (2011). Earnings management induced by tax planning: The case of Portuguese private firms. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 20(2), 83-96. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2011.06.003>
- Miller, D., & Le Breton-Miller, I. (2006). Family governance and firm performance: Agency, stewardship, and capabilities. *Family business review*, 19(1), 73-87. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2006.00063.x>
- Noronha, C., Zeng, Y., & Vinten, G. (2008). Earnings management in China: an exploratory study. *Managerial Auditing Journal*, 23(4), 367-385. <https://doi.org/10.1108/02686900810864318>
- Paiva, I. S., Lourenço, I. C., & Dias Curto, J. (2019). Earnings management in family versus non-family firms: the influence of analyst coverage. *Spanish Journal of Finance and Accounting/Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 48(2), 113-133. <https://doi.org/10.1080/02102412.2018.1463764>
- Paulo, E., Martins, E., & Corrar, L. J. (2007). Detecção do gerenciamento de resultados pela análise do diferimento tributário. *Revista de Administração de Empresas*, 47(1), 46-59.
- Peasnell, K. V., Pope, P. F., & Young, S. (2000). Detecting earnings management using cross-sectional abnormal accruals models. *Accounting and Business research*, 30(4), 313-326. <https://doi.org/10.1080/00014788.2000.9728949>
- Pereira, A., & Alves, M. D. C. G. (2017). Earnings management and European Regulation 1606/2002: Evidence from non-financial Portuguese companies listed in Euronext. *Revista de Contabilidade*, 20(2), 107-117. <https://doi.org/10.1016/j.rcsar.2017.05.002>
- Pieper, T. M. (2010). Non solus: Toward a psychology of family business. *Journal of Family Business Strategy*, 1(1), 26-39. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2010.02.003>
- Salehi, M., Hoshmand, M., & Ranjbar, H. R. (2019). The effect of earnings management on the reputation of family and non-family firms. *Journal of Family Business Management*, 10(2), 128-143.
- Salvato, C., & Moores, K. (2010). Research on accounting in family firms: Past accomplishments and future challenges. *Family Business Review*, 23(3), 193-215. <https://doi.org/10.1177/0894486510375069>
- Schipper, K. (1989). Earnings management. *Accounting horizons*, 3(4), 91.
- Siregar, S. V., & Utama, S. (2008). Type of earnings management and the effect of ownership structure, firm size, and corporate-governance practices: Evidence from Indonesia. *The International Journal of Accounting*, 43(1), 1-27. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2008.01.001>

- Singla, C., Veliyath, R., & George, R. (2014). Family firms and internationalization-governance relationships: Evidence of secondary agency issues. *Strategic Management Journal*, 35(4), 606-616. <https://doi.org/10.1002/smj.2111>
- Skaerbaek, P., & Tryggestad, K. (2010). The role of accounting devices in performing corporate strategy. *Accounting, Organizations and Society*, 35(1), 108-124. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2009.01.003>
- Songini, L., Gnan, L., & Malmi, T. (2013). The role and impact of accounting in family business. *Journal of Family Business Strategy*, 4(2), 71-83. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2013.04.002>
- Sweeney, A. P. (1994). Debt Covenant Violations and Managers' Accounting Responses. *Journal of Accounting and Economics*, 17, 281-308. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(94\)90030-2](https://doi.org/10.1016/0165-4101(94)90030-2)
- Palacios Manzano, M., & Martínez Conesa, I. (2005). El proceso de armonización contable en Latinoamérica: camino hacia las normas internacionales. *Revista Contabilidade & Finanças*, 16(39), 103-117.
- Prencipe, A., Bar-Yosef, S., & Dekker, H. C. (2014). Accounting research in family firms: Theoretical and empirical challenges. *European Accounting Review*, 23(3), 361-385. <https://doi.org/10.1080/09638180.2014.895621>
- Ramírez-Orellana, A., Martínez-Romero, M. J., & Mariño-Garrido, T. (2017). Measuring fraud and earnings management by a case of study: Evidence from an international family business. *European Journal of Family Business*, 7(1-2), 41-53. <https://doi.org/10.1016/j.ejfb.2017.10.001>
- Razzaque, R. M. R., Ali, M. J., & Mather, P. R. (2016). Real earnings management in family firms: Evidence from an emerging economy. *Pacific-Basin Finance Journal*, 40, 237-250. <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2015.12.005>
- Rezende, G. P., & Nakao, S. H. (2012). Gerenciamento de resultados e a relação com o lucro tributável das empresas brasileiras de capital aberto. *Revista Universo Contábil*, 8(1), 06-21. Doi:10.4270/ruc.2012101
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42(3), 335-370. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2006.01.002>
- Xie, X., Chang, Y. S., & Shiue, M. J. (2022). Corporate life cycle, family firms, and earnings management: Evidence from Taiwan. *Advances in Accounting*, 100579. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2021.100579>
- Zahra, S. A., Priem, R. L., & Rasheed, A. A. (2005). The antecedents and consequences of top management fraud. *Journal of Management*, 31(6), 803-828. <https://doi.org/10.1177/0149206305279598>
- Walker, M. (2013). How far can we trust earnings numbers? What research tells us about earnings management. *Accounting and Business Research*, 43(4), 445-481. <https://doi.org/10.1080/00014788.2013.785823>
- Wang, D. (2006). Founding family ownership and earnings quality. *Journal of Accounting Research*, 44(3), 619-656. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2006.00213.x>
- Watts, R., Zimmerman, J., 1986. Positive Accounting Theory. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ. Zingales, L., 1994. The value of the voting right: a study of the Milan stock exchange experience. *Review of Financial Studies* 7, 125-148. <https://doi.org/10.1093/rfs/7.1.125>

CONTRIBUIÇÕES DOS AUTORES

Contribuição	Micheli Aparecida Lunardi	Darclê Costa Silva Haussmann	Roberto Carlos Klann
1. Idealização e concepção do assunto e tema da pesquisa	✓	✓	✓
2. Definição do problema de pesquisa	✓	✓	✓
3. Desenvolvimento da Plataforma Teórica	✓	✓	✓
4. Delineamento da abordagem metodológica da pesquisa	✓	✓	✓
5. Coleta de dados	✓	✓	✓
6. Análises e interpretações dos dados coletados	✓	✓	
7. Conclusões da pesquisa	✓	✓	✓
8. Revisão crítica do manuscrito			✓
9. Redação final do manuscrito, conforme as normas estabelecidas pela Revista.	✓	✓	✓
10. Orientação			✓