

**PROPENSÃO AO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS EM EMPRESAS
FAMILIARES E NÃO FAMILIARES****Micheli Aparecida Lunardi***Universidade Regional de Blumenau***Darclê Costa Silva Haussmann***Universidade Regional de Blumenau***Roberto Carlos Klann***Universidade Regional de Blumenau***RESUMO**

Este estudo analisou 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 contadores de empresas familiares e não familiares do Estado de Santa Catarina. Os resultados demonstraram que técnicas semelhantes de GR são realizadas pelas empresas familiares e não familiares de Santa Catarina, 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 catarinenses 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 catarinenses 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.

1. INTRODUÇÃO

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 os 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). Para Jara e López-Iturriaga (2011) 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-deSilanes & 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). 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 (Ali et al., 2007) e maiores (Chi et al., 2015; Razzaque, Ali, & Mather, 2016) 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 empresas familiares privadas receberam pouca atenção (Gim et al., 2019; Kvaal, Langli & Abdolmohammadi, 2012).

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). Desta maneira, o objetivo do estudo consiste em analisar a propensão ao GR em empresas familiares e não familiares.

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.

Este estudo avaliou empresas do Estado de Santa Catarina, sede de 43 empresas que estão entre as mil maiores do Brasil, de acordo com ranking elaborado em 2018 pelo jornal Valor Econômico em parceria com a Serasa Experian e a Fundação Getúlio Vargas (FGV-SP). Santa Catarina, possui uma economia bastante competitiva, mesmo no período pós-crise internacional de 2008, apresenta um ambiente multisetorial e alta participação no PIB brasileiro (Perin & Martignano, 2018).

Destaca-se que não há, até o presente momento, estudos com o mesmo enfoque na delimitação territorial, neste caso Santa Catarina, analisando as práticas de GR financeiros e seus incentivos em empresas familiares e não familiares. Também se identificou poucos estudos

que avaliaram aspectos da contabilidade financeira em empresas familiares e não familiares com empresas sediadas no Brasil.

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 & Rasheed (2005), 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.

Por fim, o estudo contribui avaliando as práticas contábeis das empresas sediadas no estado de Santa Catarina. Para Perin e Martignago (2018) Santa Catarina se destaca pela capacidade empreendedora, o que permite manter-se em crescimento mesmo em um momento de desaceleração da economia. Desde modo, o entendimento sobre suas práticas contábeis pode contribuir para que empresas de outros estados possam também adotá-las e alavancar a sua economia local.

2. FUNDAMENTAÇÃO TÓRICA

2.1 Gerenciamento de Resultados

Existem inúmeras definições de GR que apontam a sua complexidade (Beneish, 1999). Quando os gerentes preparam relatórios financeiros, eles geralmente têm alguma flexibilidade nas normas contábeis (Healy & Wahlen, 1999). O GR ocorre quando os gerentes aproveitam a natureza flexível das normas contábeis para criar demonstrações financeiras que reflitam mais favoravelmente o desempenho financeiro de uma empresa (Braam, Nandy, Weitzel, & Lodh, 2015). Deste modo, o GR pode ser aceitável pela flexibilidade das regras contábeis, permitindo a adoção de políticas contábeis que admitam aos gerentes antecipar ou adiar os resultados na direção desejada, sem violar as regras contábeis (Pereira & Alves, 2017).

O conceito de GR é apoiado pela ideia de que os gerentes podem alterar os resultados a serem relatados e modificar a percepção dos resultados pelos stakeholders (Prencipe et al., 2014). A flexibilidade das normas contábeis permite que os gestores desenvolvam a maioria das práticas de GR (Pereira & Alves, 2017). Há muitas maneiras pelas quais os contadores e gerentes podem influenciar os resultados contábeis relatados de suas unidades organizacionais (Fischer & Rosenzweig, 1995).

Segundo Fischer e Rosenzweig (1995), as ações de GR podem ser classificadas em, as que envolvem a mudança de métodos contábeis e aquelas que envolvem decisões operacionais. Um exemplo de mudança de métodos contábeis é ajustar os valores das reservas, alterando, assim, o lucro líquido reportado. Já o GR por decisões operacionais, consiste em oferecer condições especiais aos clientes no final do exercício social para antecipar as vendas do ano (Fischer & Rosenzweig, 1995).

Estudos demonstram diferentes técnicas de GR praticadas pelos gestores, dentre elas, encontram-se ajustes para créditos de liquidação duvidosa (McNichols & Wilson, 1988); mudando as fórmulas de custo para estoques (Sweeney, 1994), alterando os métodos de amortização (Keating & Zimmerman, 2000; Sweeney, 1994), mudando a vida útil estimada dos ativos (Keating & Zimmerman, 2000); através de ativos e passivos fiscais diferidos (Phillips, Pincus, & Rego, 2003; Pereira & Alves, 2017). Atrasar o reconhecimento de despesas para

evitar a violação de cláusulas restritivas ou adiar intencionalmente a assinatura de um contrato rentável para suavizar os valores trimestrais de lucros (Geiger et al., 2006).

Noronha et al. (2008) destaca 11 técnicas de GR que pode ser usado pelas empresas; ajustar as contas a receber ou a provisão para devedores duvidosos (aumentar ou diminuir despesa de provisão); ganhos ou perdas de alienações (prolongar ou encurtar o período de alienação); construção em andamento (postergando ou adiantando o tempo de conclusão); alterar o método de depreciação (método linear para saldo decrescente); ajustar outras receitas e ganhos (aluguel, venda de propriedade); ajuste de operações de investimento (valor justo para o método de equivalência patrimonial); transações com partes relacionadas (compra e venda, transferência); receita operacional (recomprar, adiar ou antecipar o tempo de reconhecimento); receita de subsídios do governo; ajustando as despesas administrativas (despesas de entretenimento, salários dos oficiais); ajustar despesas promocionais e despesas de publicidade.

2.2 Incentivos para o Gerenciamento de Resultados

Reconhecendo as preocupações crescentes sobre o GR, a literatura tem concentrado na identificação de incentivos gerenciais para a prática do GR (Gim et al. 2019). A literatura citou uma série de motivos, incluindo o aumento de capital (Healy & Wahlen, 1999; Teoh et al., 1998; Dechow et al., 1995) violações de obrigações de dívida (DeFond & Jiambalvo, 1994) e gerentes que buscam ganhos pessoais, tais como aumento na remuneração (Gaver, Gaver & Austin, 1995).

No entanto, a literatura existente sobre os incentivos para a prática do GR não é consensual. Como afirmam 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, a gestão de relatórios também é usada para aprovar 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 os lucros do futuro 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 a 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 tenham sido identificados que impulsionam os comportamentos de GR dos gerentes, 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.

2.3 Antecedentes do Gerenciamento de Resultados em Empresas Familiares e Hipótese de Pesquisa

O GR geralmente é uma estratégia dos gerentes para alterar o relatório da empresa, a fim de alcançar um determinado objetivo, devido a vários e diferentes motivos (Lisboa, 2016). No entanto, dado que o objetivo principal das demonstrações financeiras 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 deve 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 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 (Cascino, Pugliese, Mussolino & Sansone, 2010; Wang, 2006). 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. Consequentemente, essas empresas podiam gerenciar os resultados e utilizar diferentes técnicas em comparação com as empresas não familiares.

Outra tendência na literatura argumenta que as 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). 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.

No que se refere aos incentivos ao gerenciamento de empresas familiares em comparação com as empresas não familiares, as empresas familiares são menos sensíveis às motivações de suavização de receitas, ao mesmo tempo que são motivadas de forma semelhante para gerir os lucros por razões de dívida (Prencipe et al. 2014). 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). Ao mesmo tempo, as relações de longo prazo com os credores e a vontade de proteger suas posições de controle (Anderson et al., 2003; Miller & Le Breton-

Miller, 2006) tornam as famílias dominantes sensíveis aos efeitos das violações de cláusulas de dívidas (Prencipe et al. 2014), estando menos propensas ao GR.

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

3. MÉTODO E PROCEDIMENTOS DA PESQUISA

A metodologia adotada nesta investigação é caracterizada como uma pesquisa descritiva, sendo o processo utilizado para a coleta de dados o levantamento ou *survey* e a abordagem para análise dos dados quantitativa.

O instrumento de pesquisa adotado para a coleta dos dados foi desenvolvido com questões objetivas, contemplando as variáveis analisadas no estudo. No Quadro 1, é apresentada as variáveis utilizadas e sua definição operacional.

Variáveis	Questões	Escala	Definição operacional	Autores	
Dependente					
Propensão ao Gerenciamento de Resultados	PG01	Ajustes da provisão de estoque.	<i>Likert</i> Cinco Pontos (Nunca) a (Sempre)	Avaliar as diferentes técnicas de GR	Adaptado de Noronha et al. (2008) e Baralexis (2004)
	PG02	Ajustes nas contas a receber ou na provisão para devedores duvidosos (aumento ou diminuição da despesa de provisão).			
	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	<i>Likert</i> 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 ENF	Empresa Familiar Empresa Não Familiar	1 empresas familiares e 0 empresas não familiares	Caracterização das empresas	Ding, Qu e Zhuang (2011); Salvato e Moores (2010)
Variáveis de Controle					
Atividade econômica	AT01 AT02	Empresa Nacional Empresa Multinacional	1 empresa nacional e 0 multinacional	Classificação da empresa em nacional e multinacional	Grecco, Formigoni, Geron e Segura (2013).
Capital	CA01 CA02 CA03	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)

Quadro 1. **Variáveis de Pesquisa e Definição Operacional.** Fonte: elaborado pelos autores.

Inicialmente, os instrumentos a serem 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 neste estudo 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.

A definição da população desta pesquisa foi estabelecida a partir da identificação das empresas em operações no Estado de Santa Catarina que possuem contadores realizando as atividades de contabilidade internamente. A seleção das empresas de Santa Catarina se deu pelo Estado ser uma economia representativa no Brasil, com indicador elevado de PIB em comparação com demais estados do Brasil. Como a mesma lei contábil e sistema contábil existe em todo o país, o estado de Santa Catarina pode refletir, em grande parte, a prática do GR dos demais estados do Brasil.

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 em Santa Catarina. Optou-se pelo profissional contador, pelo fato de o contador 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 a ser investigada na pesquisa, utilizou-se o auxílio de grupos no *Linkedin*. Após a identificação dos profissionais que exercem a função de contadores em

empresas catarinenses, 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 863 convites e destes 322 aceitaram responder o instrumento de pesquisa, por fim obteve 82 questionários válidos para a realização da pesquisa. Sendo 64 empresas familiares e 18 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 TOPSIS (*Technique for Order Preference by Similarity to an Ideal Solution*), afim de escolher a melhor e mais próxima alternativa para a solução ideal positiva e a mais distante da solução ideal negativa (solução ótima/solução inferior), determinando-se, na sequência, a melhor da classificação e, conseqüentemente, a melhor alternativa (Tzeng & Huang, 2011). Ademais, fez-se uso da entropia para medir o peso que cada variável possui no conjunto, possibilitando a execução do método multicritério TOPSIS e, assim, a classificação das técnicas de GR nas empresas familiares e não familiares, 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, por meio do *software Statistics Data Analysis* (Stata® 13.0). Utilizou-se a regressão de Poisson pois a variável dependente pretende expressar o grau de concordância ou discordância, neste estudo avaliada nas dez questões sobre GR. Foi assumido valores de zero (escala *likert* nunca) para os casos em que o respondente não realizou a técnica de GR, até dez, que representa a quantidade máxima de vezes em que o respondente foi favorável (escala *likert* sempre) em realizar a técnica.

Dessa forma, tendo por base o tipo de regressão utilizada, a variável dependente apresenta as características constantes da Tabela 1.

Tabela 1
Características da Variável Dependente

Intensidade desfavorável (Escala <i>likert</i> nunca)			Intensidade favorável (Escala <i>likert</i> sempre)		
Código	Intensidade	Frequência	Código	Intensidade	Frequência
1	7	13,72%	1	16	31,37%
2	16	31,37%	2	7	13,72%
3	3	5,88%	3	2	3,92%
4	6	11,76%	4	4	7,84%
5	8	15,68%	5	3	5,88%
6	3	5,88%	6	3	5,88%
7	2	3,92%	7	0	0,00%
8	1	1,96%	8	1	1,96%
9	1	1,96%	9	0	0,00%
10	4	7,84%	10	1	1,96%

Fonte: elaborado pelos autores.

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, as empresas nacionais tendem a gerenciar mais devido às características econômicas do Brasil. Para Ebaid (2011), países emergentes, como o Brasil, tendem a ter mercados de capitais menos desenvolvidos e ambientes regulatórios mais vulneráveis e menos consolidados do que países desenvolvidos. 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, a idade da empresa é um fator que impacta o gerenciamento de resultados, sendo que empresas com maior tempo de atuação tendem a ter um estado mais sólido de desempenho financeiro e operacional (Gu, Lee & Rosett, 2005).

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

Desse modo, o modelo empírico apresenta-se nas Equação 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.

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

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

IG = Incentivo ao Gerenciamento de Resultados

VC = Variáveis de Controle

ε = Erro da Regressão.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 Análise Exploratória dos Dados

A pesquisa compreendeu 82 contadores de empresas familiares e não familiares de diferentes organizações sediadas no estado de Santa Catarina. Destas, 64 foram classificadas como empresas familiares e 18 não familiares. Ainda, 79 são empresas nacionais e três multinacionais, sendo três de capital aberto, 21 de capital fechado e 58 sociedades limitadas. As empresas que compõem a amostra analisada estão distribuídas em três atividades econômicas: indústrias (24,39%) comércio (19,52%) e prestadoras de serviço (56,09%). Percebeu-se ainda uma predominância (51,21%) de empresas que apresentaram faturamento anual superior a cinco milhões de reais.

Considerando-se o tempo de atuação dessas empresas, verificou-se que 61% possuem de 10 a 50 anos de existência, 23% com mais de 50 anos e cerca de 16% apresentam até dez anos de existência no mercado. Em relação ao número de empregados, 55 empresas possuem até 100 colaboradores, 14 até 1.000 e há ainda 13 empresas com mais de 1.000 empregados.

Na Tabela 2, 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

Variável	Ind.	Empresas Familiares (64)			Empresas Não Familiares (18)			Teste t	
		Média	DP	Ranking	Média	DP	Ranking	t	p-value
Propensão ao Gerenciamento (PG)	PG01	2,74	1,34	4°	2,27	1,27	9°	1,40	0,081
	PG02	3,16	1,31	1°	3,50	1,20	1°	-1,09	0,861
	PG03	2,98	1,34	2°	3,11	1,18	2°	-0,36	0,643
	PG04	2,96	1,42	3°	3,05	1,34	3°	-0,44	0,669
	PG05	2,47	1,31	8°	2,88	1,32	5°	-1,24	0,891
	PG06	2,62	1,28	5°	2,55	1,14	6°	0,30	0,381
	PG07	2,45	1,34	9°	2,44	1,09	8°	-0,11	0,544
	PG08	2,11	1,31	10°	1,77	1,00	10°	1,17	0,121
	PG09	2,57	1,46	6°	2,50	1,04	7°	0,17	0,431
	PG10	2,50	1,35	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	3,11	1,20	7°	3,22	1,21	7°	-0,25	0,600
	IG2	3,57	1,13	5°	3,50	0,92	5°	0,27	0,392
	IG3	3,62	1,28	4°	3,88	1,33	6°	0,43	0,333
	IG4	4,18	1,21	2°	4,11	1,23	2°	0,33	0,367
	IG5	2,77	1,17	8°	3,00	1,08	8°	-0,61	0,730
	IG6	3,91	1,26	3°	4,11	1,07	1°	-0,54	0,705
	IG7	3,33	1,37	6°	3,77	1,00	4°	-1,17	0,878
	IG8	4,10	0,99	1°	3,88	1,07	3°	0,75	0,226
ANOVA: $F = 0,99$, $df = 81$, $p = 0,502$.									

Fonte: dados da pesquisa.

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, nota-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, independente 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 dos 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 catarinenses, 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.

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	EF	AT	CA	ET	IF	TE
PG	1,000	0,083	0,109	0,246	0,277	0,062	0,111	0,187	0,066	-0,048	0,105	-0,087	-0,055	0,049	-0,145
IG1		1,000	0,453	0,375	0,162	0,117	0,340	0,040	-0,006	-0,028	-0,193	0,100	0,264	-0,189	-0,067
IG2			1,000	0,199	0,235	0,293	0,378	0,185	0,133	0,030	-0,141	0,045	0,354	-0,151	-0,252
IG3				1,000	0,205	0,296	0,136	-0,031	0,124	0,048	-0,118	0,063	-0,080	0,002	0,204
IG4					1,000	0,279	0,519	0,483	0,413	0,038	-0,078	-0,033	-0,040	0,084	-0,030
IG5						1,000	0,288	0,266	0,220	-0,068	-0,025	-0,038	0,114	-0,054	0,037
IG6							1,000	0,576	0,315	-0,060	-0,113	-0,069	0,140	-0,089	-0,184
IG7								1,000	0,1239	-0,130	0,172	-0,078	0,103	-0,085	-0,126
IG8									1,000	0,083	-0,054	-0,193	-0,021	0,061	0,141
EF										1,000	0,053	0,384	0,139	-0,254	-0,062
AT											1,000	0,121	0,189	-0,249	-0,127
CA												1,000	0,399	-0,454	-0,397
ET													1,000	-0,544	-0,366
IF														1,000	0,254
TE															1,000

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. Notas: Níveis de significância: ** p<0,05, *** p<0,01. Fonte: Elaborado pelos autores.

Referente à Correlação de *Pearson* entre as variáveis demonstradas na Tabela 4, percebe-se a existência da correlação entre as variáveis. A PG apresenta uma correlação negativa com o TE (-0,055) e EF (-0,048) e positiva com IF (0,049). Este resultado demonstra que empresas com maior propensão ao gerenciamento de resultados tendem a possuir menor tempo de existência e maior incentivo fiscal. Além disso, empresas familiares estão menos propensas ao

gerenciamento de resultados. Ainda, observa-se uma correlação positiva e significativa entre as empresas familiares e a atividade econômica (0,053), e negativa com o tempo de existência (-0,062).

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 3.

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.

Tabela 4
Resultado Regressão

Variáveis Dependente: PG	Sinal Previsto	Equação 1		Equação 2	
		Coef.	Teste t	Coef.	Teste t
Const.	+/-	0,8825***	3,99	-3,7746**	-2,64
EF	-	-0,5010**	-2,04	-0,8057***	-3,25
IG01	+			-0,1550	-1,62
IG02	+			0,5766***	5,11
IG03	+			0,1140	1,48
IG04	+			0,2382**	2,19
IG05	+			-0,0271	-0,33
IG06	-			-0,1194	-0,94
IG07	+			-0,3761***	-3,05
IG08	+			-0,1199	-0,93
AT	+			1,9635***	3,25
CA	+/-			0,4108	1,64
ET	-			0,1000	0,70
IF	-			1,3547***	5,38
TE	-			0,3100	1,59
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			82		82

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.

Na Tabela 4 verifica-se que as empresas familiares possuem relação negativa (-0,501; $p < 0,05$) 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, as empresas familiares ainda apresentam menor propensão ao gerenciamento de resultados (-0,805; $p < 0,01$).

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 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.

Além disso, verifica-se que o incentivo ao gerenciamento de resultados (IG02) possui relação positiva (0,576; $p < 0,01$) 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).

Verifica-se ainda que o incentivos ao gerenciamento de resultados (IG04) (0,238; $p < 0,05$) e (IG07) (-0,376; $p < 0,01$) possuem relação com a propensão ao GR. Deste modo, pode-se inferir que 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. Sendo assim, diferentes incentivos percebidos pelos gestores exercem efeito nas diferentes técnicas de GR 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 (1,96; $p < 0,01$) 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).

Verifica-se que o incentivo fiscal possui relação positiva (1,35; $p < 0,01$) 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.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo do estudo busca analisar 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 do estado de Santa Catarina 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 catarinenses, 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).

De maneira geral, conclui-se que as técnicas de GR são menos propensas de serem utilizadas por empresas familiares em Santa Catarina, bem como diferentes incentivos impulsionam a utilização de tais técnicas.

Como limitação do estudo, a análise por acessibilidade fez com que fossem analisados somente um público alvo, contadores do estado de Santa Catarina, 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.
- Ali, A., Chen, T. Y., & Radhakrishnan, S. (2007). Corporate disclosures by family firms. *Journal of accounting and economics*, 44(1-2), 238-286.
- 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.
- Ball, R., S. Kothari, and A. Robin. 2000. The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. *Journal of Accounting and Economics* 29: 1-51.
- Baralexis, S. (2004). Creative accounting in small advancing countries: The Greek case. *Managerial auditing journal*, 19(3), 440-461.
- Beneish, M. D. (1999). The detection of earnings manipulation. *Financial Analysts Journal*, 55(5), 24-36.
- 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.
- Braam, G., Nandy, M., Weitzel, U., & Lodh, S. (2015). Accrual-based and real earnings management and political connections. *The International Journal of Accounting*, 50(2), 111-141.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.

- Dechow, P. M., & Skinner, D. J. (2000). Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. *Accounting horizons*, 14(2), 235-250.
- 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.
- 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.
- 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.
- Ding, S., Qu, B., & Zhuang, Z. (2011). Accounting properties of Chinese family firms. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 26(4), 623-640.
- Dutzi, A., & Rausch, B. (2016). Earnings management before bankruptcy: a review of the literature. *Journal of Accounting and Auditing: Research & Practice*, 2016, 1-21.
- Ebaid, I. El-S. (2011). Accruals and the prediction of future cash flows: empirical evidence from an emerging market. *Management Research Review*, 34(7), 838-853
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- Fischer, M., & Rosenzweig, K. (1995). Attitudes of students and accounting practitioners concerning the ethical acceptability of earnings management. *Journal of business ethics*, 14(6), 433-444.
- 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.
- Geiger, MA, O'Connell, BT, Clikeman, PM, Ochoa, E., Witkowski, K. e Basioudis, I. (2006). Percepções do GR: os efeitos da cultura nacional. *Avances in International Accounting*, 19, 175-199.
- 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.

- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- Keating, A. S., & Zimmerman, J. L. (1999). Depreciation-policy changes: tax, earnings management, and investment opportunity incentives. *Journal of Accounting and Economics*, 28(3), 359-389.
- Kvaal, E., Langli, J. C., & Abdolmohammadi, M. J. (2012). Earnings management priorities of private family firms.
- 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.
- Leuz, C., Nanda, D., & Wysocki, P. D. (2003). Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of financial economics*, 69(3), 505-527.
- 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.
- Martinez, A. L. (2013). Gerenciamento de resultados no Brasil: um survey da literatura. *BBR-Brazilian Business Review*, 10(4), 1-31.
- McNichols, M., & Wilson, P. (1988). Evidence of earnings management from the provision for bad debts. *Journal of Accounting Research*, 26, 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.
- Miller, D., & Le Breton-Miller, I. (2006). Family governance and firm performance: Agency, stewardship, and capabilities. *Family business review*, 19(1), 73-87.
- Noronha, C., Zeng, Y., & Vinten, G. (2008). Earnings management in China: an exploratory study. *Managerial Auditing Journal*, 23(4), 367-385.
- 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.
- 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.
- Perin, F. S., & Martignago, G. (2018). A baixa fragmentação da produção regional no Brasil: o caso do estado de Santa Catarina. *Estudos do CEPE*, (48), 39-54.
- Pieper, T. M. (2010). Non solus: Toward a psychology of family business. *Journal of Family Business Strategy*, 1(1), 26-39.
- Phillips, J., Pincus, M., & Rego, S. O. (2003). Earnings management: New evidence based on deferred tax expense. *The Accounting Review*, 78(2), 491-521.
- Salvato, C., & Moores, K. (2010). Research on accounting in family firms: Past accomplishments and future challenges.
- 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.
- 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.
- Skaerbaek, P., & Tryggestad, K. (2010). The role of accounting devices in performing corporate strategy. *Accounting, Organizations and Society*, 35(1), 108-124.
- 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.
- Sweeney, A. P. (1994). Debt Covenant Violations and Managers' Accounting Responses. *Journal of Accounting and Economics*, 17, 281-308.
- 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.
- 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.
- 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.
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of accounting and economics*, 42(3), 335-370.
- Tzeng, G. H., & Huang, J. J. (2011). *Multiple attribute decision making: Methods and applications*. New York: CRC Press.
- 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.
- 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.
- Wang, D. (2006). Founding family ownership and earnings quality. *Journal of accounting research*, 44(3), 619-656.
- 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.