



**INFLUÊNCIA DA ESTRUTURA DE PROPRIEDADE
FAMILIAR NA SUAUIZACÃO DE RESULTADOS**

**INFLUENCE OF THE FAMILY PROPERTY
STRUCTURE ON SOFTING RESULTS**

**INFLUENCIA DE LA ESTRUCTURA DE PROPIEDAD
FAMILIAR EN LOS RESULTADOS DE SUAUIDAD**

Wanderlan Praia Gomes

<https://orcid.org/0000-0003-0201-8557>

Servidor Público Federal da Universidade Federal do Amazonas (ISB-Coari/UFAM)
Mestre em Ciências Contábeis e Administração pela Unochapecó
E-mail: praiagomes@hotmail.com

Geovanne Dias de Moura

<https://orcid.org/0000-0003-0900-5249>

CEO e Professor da FGK Empreendimentos Educacionais
Doutor em Ciências Contábeis e Administração pela Universidade Regional de Blumenau
E-mail: geomoura@terra.com.br

Silvana Dalmutt Kruger

<https://orcid.org/0000-0002-3353-4100>

Professora do Programa de Pós-graduação em Ciências Contábeis e Administração
(Unochapecó)
Doutora em Contabilidade pela Universidade Federal de Santa Catarina
E-mail: silvanak@unochapeco.edu.br

Anderlan Pereira Gomes

<https://orcid.org/0000-0002-8132-8379>

Discente do curso de Graduação em Ciências Contábeis (UNISA)
Graduando em Ciências da Contábeis pela Universidade de Santo Amaro (UNISA)
E-mail: derlan.peh@gmail.com

RESUMO

O objetivo do estudo foi verificar a influência da estrutura de propriedade familiar na suavização de resultados das companhias abertas listadas na B3, no período de 2013 a 2017. Primeiramente foram feitas análises descritivas, tabulações cruzadas, estatística do Qui-Quadrado, teste de *Kruskal-Wallis* e posteriormente regressão logística. Os resultados demonstram aumento gradativo no número de empresas que adotaram práticas de suavização no período investigado. Tal resultado pode indicar que essas mesmas empresas tenham apresentado baixa lucratividade no período em questão, mascarando prejuízos e suavizando resultados. Constatou-se ainda, que o tipo de propriedade familiar é maioria entre as empresas pesquisadas. As empresas familiares tendem a adotar uma gestão conservadora, o que pode

Influência da Estrutura de Propriedade Familiar na Suavização de Resultados

contribuir na suavização de resultados. Reportando menos lucro aos investidores, conseguem manter a política centralizada de sucessão, na qual, paga-se menos dividendos a terceiros e resguarda-se o capital familiar.

Palavras-chave: Empresa familiar; Suavização de resultados; Contabilidade gerencial; Finanças.

ABSTRACT

The aim of the study was to verify the influence of the family ownership structure in the smoothing of results of publicly-held companies listed in B3, in the period from 2013 to 2017. First, descriptive analysis, cross-tabulations, Chi-Square statistics, Kruskal test were performed. Wallis and later logistic regression. The results show a gradual increase in the number of companies that adopted smoothing practices in the investigated period. This result may indicate that these same companies have shown low profitability in the period in question, masking losses and smoothing results. It was also found that the type of family property is the majority among the companies surveyed. Family businesses tend to adopt a conservative management, which can contribute to smoothing results. Reporting less profit to investors, they manage to maintain the centralized succession policy, in which less dividends are paid to third parties and family capital is protected.

Keywords: Family business; Smoothing results; Management accounting; Finance.

RESUMEN

El objetivo del estudio fue verificar la influencia de la estructura de propiedad familiar en el suavizado de resultados de las empresas públicas listadas en B3, en el período de 2013 a 2017. Primero, análisis descriptivo, tabulaciones cruzadas, estadísticas Chi-Cuadrado Se realizaron test de Kruskal, Wallis y posterior regresión logística. Los resultados muestran un aumento gradual en el número de empresas que adoptaron prácticas de suavizado en el período investigado. Este resultado puede indicar que estas mismas empresas han mostrado una baja rentabilidad en el período en cuestión, enmascarando pérdidas y suavizando los resultados. También se encontró que el tipo de propiedad familiar es mayoritaria entre las empresas encuestadas. Las empresas familiares tienden a adoptar una gestión conservadora, lo que puede contribuir a suavizar los resultados. Al reportar menos ganancias a los inversionistas, logran mantener la política de sucesión centralizada, en la que se pagan menos dividendos a terceros y se protege el capital familiar.

Palabras clave: Empresa familiar; Resultados suavizados; Contabilidad Gerencial; Finanzas.

1. INTRODUÇÃO

No atual cenário econômico brasileiro, o crescimento e desenvolvimento é fortemente marcado pela presença de empresas com propriedade familiar e que adotam práticas de suavização de resultado. Nesse sentido, observa-se que empresas com a estrutura de propriedade familiar tornam-se importantes para o país. Na perspectiva social, as empresas de propriedade familiar constituem-se como as principais geradoras de emprego, com descentralização dos polos regionais de desenvolvimento.

A suavização de resultados é comumente definida como o uso discricionário dos princípios e das técnicas de contabilidade para reduzir a variabilidade dos resultados (LI; RICHIE, 2016). Nesse sentido, diversos autores, (HUANG et al., 2009; SUN, 2011; LI; RICHIE, 2016; CLEN; KIN; YAO, 2017 e YU; HAGIGI; STEWART, 2018), assevera que a suavização ocorre principalmente por dois motivos gerenciais: (i) “informativo”; e (ii) “oportunista”.

Os negócios de família são essencialmente os mesmos em todos os países (BELLET, 2002). Destaca-se a importância deste tipo de empresa para a economia, para a criação de

Influência da Estrutura de Propriedade Familiar na Suavização de Resultados

riqueza e geração de empregos, podendo ser observada essa importância na representatividade que elas têm nos indicadores econômicos e sociais, como o PIB e o nível de emprego. As empresas familiares podem ser competitivas e mantidas no mercado, quando bem administradas, atentas e abertas a mudanças (CRUZ, 1998).

Cabe destacar que as empresas familiares ainda estão relacionadas a falências precoces no mundo dos negócios, com baixos níveis de possibilidade de crescimento antes dos 5 anos de existência (GALLO; RIBEIRO, 1996).

Com relação as influências das informações financeiras para a suavização de resultados na propriedade familiar, destaca-se a Teoria Institucional que tem sido amplamente utilizada na literatura gerencial, principalmente sobre novas tecnologias da contabilidade para a gestão e sua implementação (LUKKA, 2007). Além da literatura gerencial, a teoria é cada vez mais utilizada na pesquisa contábil financeira para compreender as influências nas estruturas internas das organizações (HASSAN, RANKIN; LU, 2014).

Neste contexto, a Teoria Institucional é o resultado da convergência teórica advinda da ciência política, da sociologia e da economia, que buscam incorporar em suas proposições a ideia de instituições e de padrões de comportamento, de normas, valores, crenças e de pressupostos, nos quais se encontram imersos indivíduos, grupos e organizações (MACHADO; GONÇALVES, 1999). Porém, a Teoria Institucional como abordagem para entendimento dos fenômenos da estabilidade e da mudança nos sistemas contábeis gerenciais.

Um sistema de informação gerencial visa medir os resultados das empresas de propriedade familiar e avaliar o desempenho de seus negócios, fornecendo informações financeiras necessárias para os seus membros a tomar de decisões de forma eficiente, eficaz e com efetividade. O sistema de informação gerencial e um sistema de pessoas, equipamentos, procedimentos, documentos e comunicação que coleta, valida, executa operações, transforma, armazena, recupera e apresenta dados para uso no planejamento, no orçamento, na contabilidade, no controle e em outros processos gerenciais (SCHWARTZ, 1970).

O papel da contabilidade gerencial evolui e se propaga conforme as necessidades das empresas no mercado corporativo global (BEUREN; ERFURTH, 2010). A contabilidade gerencial pode contribuir com as empresas de propriedade familiar, gerando informações financeiras para tomada de decisão que levarão a melhoria contínua do desempenho da empresa, acarreta rentabilidade, suavização de resultados, na geração de valor e maximização do capital.

O presente estudo pretende responder à seguinte questão: qual a influência da estrutura de propriedade familiar na suavização de resultados? O objetivo do estudo consiste em verificar se a estrutura de propriedade familiar influencia na suavização de resultados das empresas brasileiras listadas na B3.

A relevância da pesquisa se justifica por não haver ainda um consenso na literatura se empresas familiares se utilizam de práticas de suavização de resultados mais do que as companhias não familiares e se esse tipo de propriedade é fator relevante para a prática de suavização (PRENCIPE *et al.*, 2011). Empresas familiares tendem adotar estratégias conservadoras com a finalidade de manutenção da sucessão familiar, remunerando menos seus investidores e o governo, com a redução de lucros e conseqüentemente impostos (SANTOS *et al.*, 2017).

Complementarmente cita-se a importância das empresas familiares na geração de empregos e sua participação na formação do PIB do país. Outro aspecto que as diferencia é a forte presença do fundador ou de membros da família na sua gestão, hábitos, rotinas e controle o que influencia a cultura organizacional e na suavização de resultado como um todo.

Além desta introdução, contextualizando o objetivo da pesquisa realizada, o estudo apresenta, na segunda seção, a revisão da literatura, que aborda os conceitos de estrutura familiar, gerenciamento de resultados, suavização de resultados na propriedade familiar, influências das informações financeiras internas para a suavização de resultados na propriedade

familiar; na terceira seção, os procedimentos metodológicos da pesquisa; na quarta seção, análise e interpretação dos resultados da pesquisa; e, na quinta seção, as conclusões e sugestões para futuras pesquisas.

2. REVISÃO DA LITERATURA

Nesta seção, apresentam-se os tópicos sobre estrutura de propriedade, gerenciamento de resultados, suavização de resultados em estrutura familiar e a influência das informações financeiras internas para a suavização de resultados na propriedade familiar, a fim de suportar os achados da pesquisa.

2.1 COMPREENDENDO OS CONCEITOS E ABORDAGEM DA ESTRUTURA DE PROPRIEDADE FAMILIAR

A propriedade familiar em sua estrutura utiliza um modelo de gestão de governança familiar, ou seja, pertence a um sistema de governança cooperativa. No entanto, vale destacar que os fatores culturais e ambientais são importantes para explicar e ajudar a compreender os conceitos e a estrutura de propriedade familiar observado em cada país. O envolvimento da primeira e da segunda geração na gestão da empresa possibilita a transmissão de conhecimento e experiência, uma vez que se trata de conhecimento de negócios, normas, princípios e valores, preceitos da unidade familiar (GERSICK et al.1997).

Neste mesmo sentido, para entender melhor a estrutura de propriedade familiar, uma empresa possui estrutura de propriedade familiar quando há a presença de um indivíduo ou um grupo de pessoas ligadas por laços de sangue ou casamento, com participações de propriedade de grandes dimensões (CLAESSENS et al., 2002).

Os pontos fortes da empresa de propriedade familiar, são o respeito, reconhecimento e a sua influência na sociedade, sobretudo, pelo grande intangível que essas entidades carregam com o nome da família perfazendo melhor credibilidade e confiança junto aos seus *stakeholders* (ADACHI, 2006)

Ressalta-se que as empresas familiares são menos sensíveis do que as empresas não familiares, principalmente no que diz respeito às flutuações no mercado de curto prazo, pois o objetivo principal da família proprietária é apresentar bons resultados em longo prazo, assegurando deste modo, a sua continuidade no mercado e a sucessão familiar (PRENCIPE; MARKARIANE POZZA, 2008).

A Associação Empresarial Portuguesa (APEF, 2015), considera as empresas familiares como aquelas que o controle é exercido pela família e onde alguns de seus membros também participam e trabalham. Dessa forma, as empresas familiares possuem estruturas e características diferentes das demais, no que tange controle e mecanismos de governança corporativa.

2.2 GERENCIAMENTOS DE RESULTADOS

Faz-se necessária a compreensão da definição de gerenciamento de resultados para verificar seu impacto em empresas com gestão familiar. O Gerenciamento de resultados ocorre no momento em que os gestores se utilizam de certa discricionariedade para realizar escolhas não em função do que dita à realidade concreta dos negócios, mas em função de outros incentivos, que o levam a desejar reportar um resultado distinto (MARTINEZ, 2001).

Porém, com base nos fatores que motivam os gerentes a gerenciarem resultados, definem-se alguns tipos de gerenciamento de resultados, quais sejam: (i) *Target Earnings* que foca no gerenciamento para aumentar ou diminuir os resultados contábeis; (ii) *Income Smoothing* que foca no gerenciamento para reduzir a variabilidade dos resultados contábeis; e (iii); *Big*

Influência da Estrutura de Propriedade Familiar na Suavização de Resultados

Bath Accounting que foca no gerenciamento para reduzir o lucro corrente, de modo a aumentar o lucro futuro.

Existem vários incentivos econômicos que levam os executivos a manipular os resultados, tais como contratuais, mercado e regulatórios (ALMEIDA; ALMEIDA, 2009). O gerenciamento de resultados ocorre quando os gestores usam de julgamento pessoal nas demonstrações financeiras e na estruturação das transações para alterar os relatórios financeiros (HEALY; WAHLEN, 1999).

É relevante mencionar, que o gerenciamento de resultados não é fraude, ou seja, opera-se dentro dos limites das regras de contabilidade, em consonância com os princípios contábeis enquanto a fraude mediante violação destes, falsificando documentos, registros contábeis e balanços patrimoniais (MARTINEZ, 2001; ALMEIDA, 2006; CARDOSO, 2005).

No Quadro 1, apresentam-se três tipos de gerenciamento de resultados e suas respectivas descrições.

Quadro 1- Tipos de Gerenciamento de resultados.

Tipologia	Descrição
<i>Target Earnings</i>	“Gerenciar” para aumentar (melhorar) ou diminuir (piorar) os Resultados Contábeis.
<i>Income Smoothing</i>	“Gerenciar” para reduzir a variabilidade dos Resultados Contábeis.
<i>Big Bath Accounting</i>	“Gerenciar” para reduzir o Lucro Corrente, de modo a aumentar o Lucro Futuro.

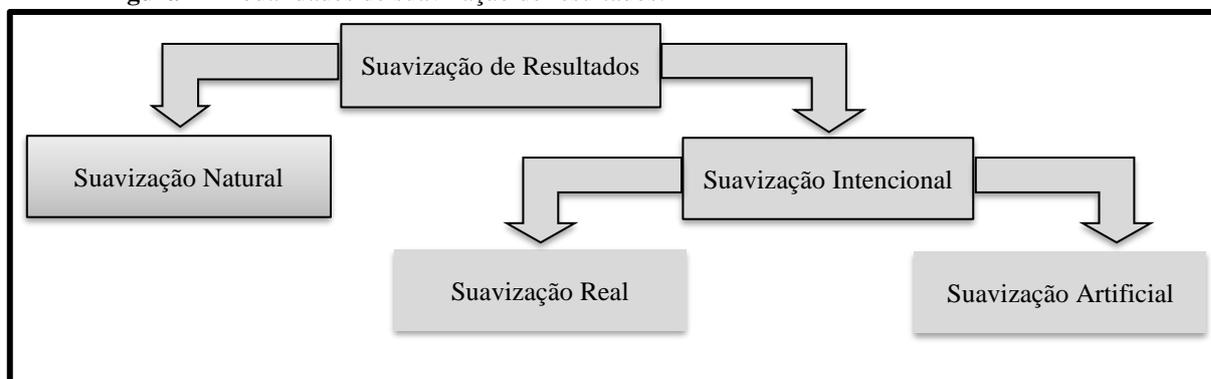
Fonte: adaptado de Martinez (2001).

As pesquisas sobre *Income Smoothing* têm se destacado por dois motivos: primeiro, o alisamento (suavização) de resultado tem sido definido com mais precisão e, o segundo, a diferenciação entre empresas que suavizam ou não os resultados tem sido operacionalizada com sucesso em numerosos estudos (BELKAOUI; PICUR, 1984; MICHELSON; JORDAN-WAGNER; WOOTTON, 1995; BAO; BAO, 2004). Para Scott (2012), essa é a modalidade de gerenciamento mais interessante para os gestores que são avessos ao risco, pois, o *Income Smoothing* reduz a variabilidade dos lucros.

2.3 SUAVIZAÇÃO DE RESULTADOS NA PROPRIEDADE FAMILIAR

Existem dois tipos de suavização: (i) a natural; (ii) e a intencional. No qual a suavização natural é representada como algo inerente ao negócio, ou seja, trata-se do resultado das ações tomadas pela administração em detrimento do processo de geração de lucro. O segundo tipo que trata-se da suavização intencional representada com a vontade do gestor de praticar certas ações com o propósito de obter um resultado alinhado ao seu interesse (BELKAOUI, 2003). Para Ronen, Tzur e Yaahi (2007), a suavização intencional pode ser subdividida em duas formas: suavização real e a artificial, conforme apresentado na Figura 1.

Figura 1- Modalidades de suavização de resultados.



Fonte: adaptado de Ronen, Tzur e Yaahi, (2007).

Suavização de Resultados é uma forma intencional de amortecimento ou flutuação dos rendimentos normais da empresa (BELKAOUI, 2003). Por outro lado, a Suavização de Resultado tende a atenuar as flutuações no lucro gerado pela empresa ao longo dos anos,

Influência da Estrutura de Propriedade Familiar na Suavização de Resultados

denotando estabilidade do negócio e maior valorização do mesmo (TRIGO; MARTÍNEZ, 1991).

No entanto, a suavização real refere-se a escolhas econômicas que afetam o fluxo de caixa da empresa, que têm origem a partir de decisões econômicas tomadas pelos gestores, como redução de despesas com treinamento, aumento de despesas publicitárias, venda de ativos da organização. Já a suavização artificial representa manipulações contábeis feitas pelos gestores para alisar os resultados. Porém, distingue a suavização artificial em dois grupos: i) as práticas vinculadas ao momento de reconhecimento de receitas e despesas; e ii) as práticas vinculadas as contas de resultados (MARTINEZ, 2001).

Suavização de resultados pode ser definida como um grau relativamente baixo de variabilidade dos lucros (ROUCHON, 1994). Os gestores também podem gerenciar os resultados com o objetivo de não apresentar quedas nos resultados, alcançando expectativas, ou seja, de sustentar o desempenho recente, este tipo de gerenciamento de resultados dentre outros, é conhecido como *Income Smoothing* ou pela tradução alisamento de suavização de resultados (MARINEZ, 2008).

Neste contexto, Eckel (1981) menciona que a suavização de resultados é praticada para reduzir a variabilidade dos lucros. Neste mesmo sentido, as variações constantes nos lucros são vistas, pelos usuários, como sério indicador de risco. Percebe-se que existem diversos fatores motivadores que contribui para a empresa de propriedade familiar analisar a suavização de resultados (TORRES *et al.*, 2009)

Dessa forma, o ambiente de regulação dos mercados, as empresas com estrutura familiar podem utilizar da prática de suavização de resultados a fim de evitar despertar a atenção dos agentes reguladores. Normalmente, utiliza-se dois tipos de suavização: real e artificial (*accruals* anormais). A suavização real compreende a tomada de decisões de produção e as especulações que diminuem a inconsistência de lucro, e a suavização artificial é obtida por meio de práticas contábeis (SARINGAT *et al.*, 2013).

Por sua vez, os gestores também podem gerenciar os resultados com o objetivo de não apresentar quedas nos resultados, alcançando expectativas por meio do gerenciamento do tipo *Income Smoothing* ou pela tradução alisamento/suavização de resultados (MARTINEZ, 2008). Neste contexto, Eckel (1981), destaca que a suavização de resultados é praticada para reduzir a variabilidade dos lucros.

O enfoque teórico adotado para diferenciar a contabilidade pelo regime de competência e a contabilidade pelo regime de caixa, é o aspecto temporal do reconhecimento de receitas e despesas (MARTINEZ, 2008),

Nessa abordagem, a prática da suavização de resultados reflete o oportunismo gerencial, como exemplo, Myers, Myers e Skinner, 2007 apresentaram evidências de que as empresas se utilizam da suavização de resultados como uma ferramenta de gerenciamento de resultados para manter sequências artificialmente longas de aumento do lucro por ação. Percebe que a suavização distorce o conteúdo informativo dos lucros e dos fluxos de caixa e, de modo geral, levava a uma menor qualidade da informação (JAYARAMAN, 2008).

2.4 INFLUÊNCIAS DAS INFORMAÇÕES FINANCEIRAS INTERNAS PARA A SUAUIZACÃO DE RESULTADOS NA PROPRIEDADE FAMILIAR

O atual mercado competitivo, as mudanças tecnológicas e econômicas, dentre outros, são alguns fatores externos que fazem com que as empresas de propriedade familiar procurem alternativas de melhorar e continuar em seu negócio, na qual deve ser ágil, ter visão empreendedora e inovadora, e, buscar ter informações e ferramentas que possa contribuir para a suavização de resultados. Para isso, elas têm a sua disposição ferramentas, técnicas e instrumentos de gestão que auxiliam no processo decisório.

Influência da Estrutura de Propriedade Familiar na Suavização de Resultados

No entanto, o papel da informação financeira é fundamental para influenciar e contribuir para continuidade e sobrevivência de qualquer nível e tamanho da empresa, pois, a contabilidade é um instrumento fundamental para a gestão e a suavização de resultados de uma propriedade familiar, ou seja, é um instrumento muito importante para a tomada de decisão e o desempenho de resultados para estrutura de propriedade familiar, no contexto de seus negócios. Através das informações financeiras o membro e gestor da empresa familiar constrói habilidades básicas, conhecimento e competências essenciais, com isso desenvolve melhorias em seu negócio e planeja seu futuro.

Neste sentido, o ambiente em que a contabilidade gerencial é praticada certamente parece ter mudado, com os avanços da tecnologia da informação, mercados mais competitivos, diferentes estruturas organizacionais, e de novas práticas de gestão (BURNS; SCAPENS, 2000).

No mesmo sentido, no ambiente de negócios da atualidade, em que uma das principais características é a alta competitividade entre as organizações, ocorre, de forma permanente, o surgimento e a consequente disseminação de novas técnicas gerenciais para dar suporte ao processo de tomada de decisão, o que acaba por provocar a quebra de antigos paradigmas (REIS, 2011).

Os gestores inovadores e responsáveis estão cada vez mais preocupados com as informações financeiras de seus negócios, pois, estas informações financeiras podem afetar e influenciar significante a propriedade familiar e as concepções de seus gestores na sua tomada de decisões. A eficácia da implementação das estratégias passa, em grande parte das empresas, pelo desafio da mudança organizacional e da revisão de seu modelo de gestão (MOTTA, 1995).

A contabilidade enquanto sistema de informação trata de responder às diversas necessidades de todos os *stakeholders* da propriedade familiar, bem como influenciar a importância do uso das informações financeiras para a estrutura da empresa familiar. A qualidade das informações financeiras pode ser utilizada para contribuir e beneficiar a empresa familiar.

As informações financeiras é uma forma de influenciar os fatores motivacionais para a suavização de resultados da propriedade familiar. A intervenção intencional no processo de elaboração e divulgação da informação contábil é conhecida como gerenciamento de resultado. O mesmo autor destaca que gerenciamento de resultados está relacionado à gestão de divulgação, ou seja, uma intervenção proposital no processo de divulgação da informação financeira externa com intenção de obter algum ganho particular (SCHIPPER, 1989).

O gerenciamento de resultados ocorre quando os gestores usam do julgamento nos relatórios financeiros para estruturar operações com o objetivo de enganar algumas partes interessadas no desempenho econômico subjacente da empresa ou para influenciar os resultados contratuais que dependem dos números contábeis divulgados (HEALY; WAHLEN, 1999).

O uso das informações financeiras contribui para o desempenho do capital financeiro, cria valor de relacionamento, dentre outros valores. Logo, o valor criado pela organização deve ser compartilhado entre proprietários, sociedade e outras partes interessadas (ERNST; YOUNG, 2014).

Quando as informações financeiras se tornam efetivamente institucionalizadas na empresa familiar, a sua contribuição será fundamental no processo organizacional e na tomada de decisões, bem como no resultado e de implementação estratégia na propriedade familiar com aceitação de seus membros. Dessa forma, as informações financeiras, torna-se um mecanismo que dá sentido às atividades empresariais de propriedade familiar.

Alguns estudos com empresas de propriedade familiares utilizaram medidas econômico-financeiras para avaliar o desempenho (ACQUAAH 2013; MILLER, LE BRETON-MILLER, LESTER; CANELLA, 2007; ZAHRA, 2005). Assim é necessário que a empresa com estrutura de propriedade familiar utiliza de técnicas e metodologia para a construção de informações

Influência da Estrutura de Propriedade Familiar na Suavização de Resultados

financeira de forma estratégica, a fim de contribuir com a sua gestão estratégica, com seus negócios e maximizar o seu capital.

Os sistemas de controle devem ser formulados de tal maneira que sejam capazes de promover a unidade de propósito através da utilização dos diversos esforços individuais dentro de uma organização (MACIARELLO; KIRBY, 1994).

A Contabilidade Gerencial considerada uma ferramenta de potencial de informações financeiras, nesse sentido, a contribuição dessa ferramenta é fundamental para a suavização de resultados da empresa de propriedade familiar. Por outro lado, a Contabilidade Financeira enfoca conceitos e procedimentos relacionados à elaboração e à disponibilização de relatórios contábeis a usuários externos à organização (JIAMBALVO, 2009).

2.5 ESTUDOS ANTERIORES

Nesta seção, serão abordados estudos anteriores que suportarão os achados da pesquisa. Destacam-se os estudos nacionais e internacionais.

O estudo de Gassen et al., (2006) verificaram como o conservadorismo influencia a suavização de resultados em países *code law* e *common law* considerando 23 jurisdições. Os achados da pesquisa indicam a cerne de que a suavização de resultados interfere na capacidade das empresas em reconhecer oportunamente as más notícias.

Almeida et al., (2012), versaram sobre como as práticas de suavização de resultados afetam o grau de conservadorismo condicional das companhias abertas brasileiras no período de 1997 a 2009. Os resultados demonstram que as firmas que menos interferem no resultado por práticas de suavização de resultados, possuem maior oportunidade no reconhecimento de perdas futuras, o que foi confirmado pela utilização dos modelos de regressão do estudo.

Scherer et al., (2018), analisaram a influência do ciclo de vida das organizações nas práticas de suavização dos resultados contábeis das empresas de capital aberto listadas na B3. A amostra foi composta por 126 empresas totalizando 630 observações, compreendendo o período de 2011 a 2015. Os resultados indicam que o estágio do ciclo de vida das empresas pode influenciar significativamente na prática de suavização de resultados e na discricionariedade dos gestores, sendo mais visível em empresas que passam por momentos de turbulências.

Por sua vez, Klann e Fasolin (2015), versaram sobre o gerenciamento de resultados em empresas familiares. A amostra da pesquisa contemplou 171 empresas de capital aberto listadas na B3, compreendendo o período de 2006 a 2013. Os achados da pesquisa apontam que as empresas familiares tendem a gerenciar resultados principalmente pelos *accruals*.

Contudo, pode-se observar que ainda há divergências sobre as empresas brasileiras no que tange a utilização de práticas contábeis de suavização de resultados. Desta forma, faz-se necessário investigar a temática para que novos resultados possam convergir a teoria ou contrariar.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 TIPOLOGIA DE ESTUDO

Com base e levando em considerando o objetivo e características da pesquisa, a pesquisa pode ser classificada como um estudo que se utilizou procedimento descritivo e documental, com abordagem metodológica quantitativa dos dados, a fim de coletar os dados das empresas com estrutura de propriedade familiar (companhias abertas) listada na B3. Porém, em cada ano as empresas que não possuíam informações necessárias para todas as variáveis utilizadas foram excluídas da amostra, assim como as empresas do setor financeiro, em razão das peculiaridades do setor.

Influência da Estrutura de Propriedade Familiar na Suavização de Resultados

Uma pesquisa pode ser classificada como descritiva em seu desenvolvimento (MALHOTA; BIRKS, 2007; SAMPIERE; COLADO; LUCIO, 2006). Neste contexto, o método científico consiste no conjunto de regras ou procedimentos empregados na investigação e demonstração do ocorrido. Assim, observa-se que o pesquisador é responsável por seguir um processo formal para realizar suas pesquisas (MARTINS; THEÓPHILO, 2007).

Existem vários modelos utilizados na literatura para medir gerenciamento de resultados, pois, como por exemplos, desenvolver diferentes medidas capazes de capturar especificamente o grau de discricionariedade dos administradores para suavizarem os resultados divulgados (ECKEL, 1981; LEUZ *et al.*, 2003).

A pesquisa documental é aquela em que a fonte de coleta de dados está restrita a documentos, escritos ou não, constituindo o que se denomina de fontes primárias (LAKATOS; MARCONI, 2003). O documento utilizado na pesquisa foram os Relatórios da Administração, divulgado pela empresa pesquisada nos anos 2013 a 2017. Os RA pesquisados foram retirados do sítio da B3 (BOVESPA) (www.bovespa.com.br).

Os procedimentos metodológicos referem-se a sistemática adotada para a condução do estudo e na obtenção do conhecimento, bem como verificar o objetivo do estudo, onde a qualidade estará na técnica e habilidade do pesquisador. A pesquisa seguirá os critérios e procedimentos como: adequação aos conceitos, adequação aos objetivos, validade de construção, validade interna, validade externa e confiabilidade; a fim de selecionar a abordagem de pesquisa (SALOMON, 1991; BRYMAN, 1989; YIN, 1989).

3.2 POPULAÇÃO E AMOSTRA

No total, foram selecionadas e estudadas 1245 amostras (vide tabela 2). A amostra foi composta com as características de propriedade familiar listada na B3 do período de 2013 a 2017, bem como as análises, resultados e conclusões foram obtidas a partir dos dados oriundos da base da amostra dos dados coletados.

3.3 COLETA DE DADOS E SEUS CÁLCULOS

Foi analisada a suavização de resultados, por meio do modelo de Eckel (1981). A escolha para esta medida foi baseada principalmente nos estudos similares de (TORRES; BRUNI, RIVERA-CASTRO; MARTINEZ, 2010; YANG; MURINDE; DING, 2010; PRENCIPE *et al.*, 2011; YANG; TAN; DING, 2012).

O modelo de Eckel (1981) parte da premissa de que as receitas e os lucros devem ser lineares ao longo do tempo e, por isso, devem crescer ou diminuir na mesma proporção. Porém, quando essa relação não ocorre, pode ser devido a alguma interferência dos gestores para suavizarem os resultados. Porém, a definição de Eckel (1981) é: $CV\Delta\%LucroLiquido < CV\Delta\%Vendas = Suavização$

A partir dos dados, calculou-se a suavização de resultados, expressa pela fórmula do índice de Eckel (IE): $IE = CV\Delta\%LucroLiquido / CV\Delta\%Vendas$. Após obter os resultados da Fórmula, foi estabelecido um intervalo entre 0,9 e 1,0.

Esse procedimento, permite a classificação das empresas de maneira objetiva, reduzindo risco de viés por parte do pesquisador. Isso significa que, se o índice obtido for menor que 0,9, indica que a companhia praticou suavização de resultados e, se o índice obtido for 1,0, demonstra que a companhia não praticou suavização de resultado (ECKEL, 1981). O período analisado foi de 2013 a 2017.

Por fim, foram coletados os dados das variáveis de controle, que também são fatores apontados na literatura como determinantes da suavização de resultados. O desenvolvimento e informações referentes ao estudo foram analisadas por meios das seguintes técnicas: tabulações cruzadas, estatísticas do Qui-Quadrato e teste de Kruskal-Wallis. Destaca-se que as tabulações cruzadas podem ser conceituadas como técnicas estatísticas que descrevem duas ou mais

Influência da Estrutura de Propriedade Familiar na Suavização de Resultados

variáveis simultaneamente por meio de tabelas, que representam o conjunto de distribuição dessas variáveis em número limitado de categorias (MALHORA; BIRKS, 2007)

O mesmo autor define que estatística do Qui-Quadrado é um teste estatístico empregado para se analisar a significância de uma associação observada em uma tabulação cruzada. Essa métrica estatística permite determinar se há uma alocação sistemática entre duas variáveis analisadas. Porém, vale destacar que os resultados da estatística do Qui-Quadrado devem ser analisados com ressalva quando há poucas observações em uma dada célula de uma tabulação cruzada.

Por outro lado, o teste de Kruskal-Wallis é um teste não paramétrico empregado para avaliar se duas ou mais amostras provêm de uma mesma população ou de populações diferentes ou se as amostras derivam de populações com a mesma distribuição (MAROCO, 2010). Todavia, esse mesmo autor, assevera que os testes não paramétricos (tais como o Kruskal-Wallis), apesar de terem a vantagem de não pressuporem a normalidade dos dados, tendem a ser menos potentes que os paramétricos sob dadas condições.

4. ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS

Inicialmente, destaca-se que esta seção do artigo, são demonstradas as análise e descrição dos dados das empresas estudadas na pesquisa, com a estrutura de propriedade familiar na suavização de resultados. Destaca-se ainda que foram feitas análise e descrição de forma inerente limitadas as estatísticas descritivas do tipo de estrutura de propriedade, bem como de empresas suavizadoras e não suavizadoras do período de estudo. Ressalta-se também a análise dos coeficientes da regressão logística da influência da estrutura familiar na suavização de resultados.

4.1 DESCRIÇÃO GERAL

O Quadro 2 demonstra a descrição geral do tipo de estrutura de propriedade do período de 2011 a 2017. Em seguida são apresentados os totais do tipo de estrutura familiares, não familiares, suavizadoras e não suavizadoras, com sua percentualidade relativa de cada período, mas descrita de forma diferente. E que na tabela 1 e 2 foram demonstrados os resultados de forma específica de cada tipo da estrutura familiar e com suavizadoras e não suavizadoras.

Quadro 2 – Descrição geral do tipo de estrutura de propriedade do período de 2011 a 2017.

Ano	Tipo de estrutura familiar								Total
	Familiars	(%)	Não Familiars	(%)	Suavização	(%)	Não Suavização	(%)	
2013	126	10,12	108	8,67	91	7,32	143	9,40	468
2014	131	10,52	111	8,92	90	7,23	152	9,71	484
2015	137	11,00	118	9,48	133	10,70	122	10,24	510
2016	132	10,60	122	9,80	137	11,00	117	10,20	508
2017	138	11,09	122	9,80	145	11,65	115	10,45	520
Total	664	53,33	581	46,67	596	48,00	649	52,00	2490

Fonte: elabora pelo autor com base nos dados da pesquisa (2021).

Por sua vez, é possível perceber no Quadro 2 que a quantidade total de empresa familiares e não familiares não ultrapassou, respectivamente, de 664 e 581 relativo período de 2013 a 2107, que corresponde respectivamente, 53,33% e 46,67%. No entanto, o total de suavização e não suavização no período de amostra foram, respectivamente, 596 e 649, que representa um percentual de 48% e 52%, respectivamente.

Destaca-se que, com relação aos maiores percentuais apresentado de empresas familiares e não familiares, com suavização e não suavização. O quadro 2, evidencia-se um total de 53.33% para as empresas familiares e total de 52% para não suavização.

Influência da Estrutura de Propriedade Familiar na Suavização de Resultados

4.2 ANÁLISE DOS RESULTADOS DAS ESTATÍSTICAS DO TIPO DE ESTRUTURA DE PROPRIEDADE FAMILIAR

A Tabela 1 apresenta os resultados das estatísticas descritivas do tipo de estrutura de propriedade familiar analisadas. Observa-se que as estatísticas descritivas na Tabela 1, evidencia-se cada ano de amostra.

Tabela 1 – Estatísticas descritivas do tipo de estrutura de propriedade do período de 2011 a 2017.

Período	Tipo de Propriedade	Nº	%
2013	Familiares	126	54%
	Não Familiares	108	46%
2014	Familiares	131	54%
	Não Familiares	111	46%
2015	Familiares	137	54%
	Não Familiares	118	46%
2016	Familiares	132	52%
	Não Familiares	122	48%
2017	Familiares	138	53%
	Não Familiares	122	47%
2013 a 2107	Familiares	664	53,33%
	Não Familiares	581	46,67%

Fonte: dados da pesquisa (2021)

Por sua vez, a Tabela 1, demonstra as quantidades da Propriedade Familiares e não Familiares analisados por tipo de propriedade anualmente. Sendo que nos anos (2013 a 2017) foram pesquisadas 664 do tipo de propriedade Familiares e 581 de tipo de propriedade não familiares. Salienta-se que nos três período do ano (2013, 2014 e 2015), o tipo de propriedade familiares corresponde 54% de todo a propriedade averiguadas (1.245). Enquanto o tipo de Propriedade não Familiares demonstrou um percentual menor, respectivamente, 46% no período de 2013, 2014 e 2015. Pois, no período de 2016 e 2017, respectivamente obtiveram 48% e 47% no período.

Nos anos (2013, 2014 e 2015), em que as estatísticas do tipo de propriedade familiares e não familiares, correspondia o percentual de 54% familiares e de 46 não familiares, o percentual de propriedade familiares foram reduzidos para 52% no período de 2016, ao contrário da propriedade não familiares que aumentou o seu percentual para 48%, no ano de 2016. É possível perceber que na Tabela 1, demonstra-se que a o tipo de propriedade familiares são a maioria que chega no total de 664 no período de amostra. Conclui-se que, estatísticas totais de estrutura familiares e não familiares do período de amostra do ano de 2013 a 2017, corresponde 664 familiares e 581 familiares, que corresponde um percentual de 53,33% e 46,67, respectivamente.

4.3 ANÁLISE DOS RESULTADOS TOTAL DE EMPRESAS SUAVIZADORAS E NÃO SUAVIZADORAS

Na Tabela 2, demonstram-se os resultados total de empresas suavizadoras e não suavizadoras analisadas no período de 2013 a 2017, que respectivamente, corresponde 596 e 649, com percentual de 48% e 52%, respectivamente. Estes resultados foram similares ao evidenciado por Torres et al. (2010) que investigaram a suavização de resultados em uma amostra de companhias abertas brasileiras no ano de 2007.

Influência da Estrutura de Propriedade Familiar na Suavização de Resultados

Tabela 2 - Total de empresas suavizadoras e não suavizadoras no período de 2013 a 2017.

Período	Amostra total	Suavizadoras	Percentual de suavizadoras	Não Suavizadoras	Percentual de não suavizadoras
2013	234	91	39%	143	61%
2014	242	90	37%	152	63%
2015	255	133	52%	122	48%
2016	254	137	54%	117	46%
2017	260	145	56%	115	44%
2013-2017	1245	596	48%	649	52%

Fonte: dados da pesquisa (2021).

Esses resultados do presente estudo também têm similares aos de Yang et al. (2010) e de Yang et al. (2012) que analisaram companhias abertas chinesas no período de 1999 a 2006, onde, em média, 52% das companhias, respectivamente, suavizaram resultados. E, ainda, há uma similar aos estudos de Prencipe et al. (2011) para uma amostra de companhias abertas italianas no período de 2001 a 2004 em que 59% delas foram classificadas como suavizadoras, confirmando que a suavização de resultados, de modo geral, tende a ser bastante frequente entre as empresas.

Destaca-se que, com relação aos maiores percentuais apresentados de empresas suavizadoras e não suavizadoras em cada ano do período. A tabela 2, evidencia-se, que no ano de 2013 as empresas não suavizadoras apresentaram um maior percentual de 61%, enquanto no mesmo período, as empresas suavizadoras apresentaram um percentual menor de 39%.

Por outro lado, a tabela 2, apresenta-se no ano de 2017, uma amostra total de 260 empresas, no qual corresponde 145 de empresas suavizadoras, com percentual de 56% e 115 empresas não suavizadoras, com percentual de 44%.

Nesse sentido, observa-se, que houve uma evolução de percentual de empresas suavizadoras de 39% (2013) para 56% (2017). Enquanto, já as empresas não suavizadoras regrediu, ou seja, reduziu de 61% (2013) para 44% (2017). Esses percentuais das empresas suavizadoras elevou 39 % em 2013 para 37% em 2014, para 52% em 2015, para 54% em 2016 e para 56% em 2017. Enfim, ao se analisar os dados da Tabela 2, é possível verificar que o total de empresas classificadas como suavizadoras se elevou no período de 2013 a 2017.

4.4 ANÁLISE DOS RESULTADOS DOS COEFICIENTES DA REGRESSÃO LOGÍSTICA DA INFLUÊNCIA DA ESTRUTURA FAMILIAR NA SUAUIZAÇÃO DE RESULTADOS

A Tabela 3, demonstra os coeficientes da regressão logística da influência da estrutura familiar na suavização de resultados. Pois, os testes Stepe, Block e Model visa demonstrar a capacidade preditiva do modelo. Baseado com a tabela 3, o resultado foi significativo estatisticamente a um nível de 0,00, afirmando que as variáveis independentes contribuem para uma melhor qualidades das predições.

Influência da Estrutura de Propriedade Familiar na Suavização de Resultados

Tabela 3 - Coeficientes da regressão logística da influência da estrutura familiar na suavização de resultados.

Variáveis	Variável dependente: Suavização		
	B	Wald	Sig.
Estrut_Famil	-0,236	3,70	0,05**
Tamanho	-0,22	7,30	0,01***
Desempenho	-0,01	3,21	0,06*
Crescimento	0,02	31,37	0,00***
Endividamento	0,04	0,39	0,53
Governança	-0,33	6,57	0,01*
Constante	1,16	4,48	0,03**
Verossimilhança de log -2		1.598,85	
R Quadrado Cox & Snell		0,10	
R Quadrado Nagelkerke		0,13	
Teste de Hosmer e Lemeshow		<0,01	
Step / Block / Model		<0,01	

Fonte: dados de pesquisa (2021).

*** Significativo a 1%; ** Significativo a 5%; * Significativo a 10%.

Observa-se ainda um valor para Verossimilhança de log-2 que, correspondente a 1.598,85, que indica um bom ajuste. Neste contexto, os testes Cox & Snell e Nagelkerke são considerados Pseudos-R-quadrados e, conforme Corrar, Paulo e Dias Filho (2009), se assemelham ao coeficiente de determinação R² utilizado no modelo linear.

Além do mais, o O Cox & Snell, nessa pesquisa, indica que aproximadamente 10% das variações ocorridas no log da razão da variável dependente (suavizadoras e não suavizadoras) são explicadas pelo conjunto das variáveis independentes.

Por outro lado, o Nagelkerke, trata-se de uma versão adaptada do Cox e Snell, que fornece resultados entre zero e um e, nessa pesquisa, indica que o modelo é capaz de explicar em torno de 13% das variações registradas na variável dependente (CORRAR ET AL., 2009),

Corrar et al. (2009), destaca que o teste Hosmer e Lemeshow tem como objetivo, testar a hipótese de que não ocorrem diferenças significativas entre o que foi predito e o observado pelo modelo, no qual resulta em um indicador que não possui significância estatística (Sig = 0,40). Esse resultado demonstra que os valores preditos não foram significativamente diferentes dos observados, logo, tem-se mais um sinal de que o modelo é adequado para verificar a influência da independência do conselho na suavização de resultados das empresas que compõem a amostra.

Pode verificar, na Tabela 3, que as cinco variáveis relacionadas o tipo de estrutura família revela 5% significativo, ou seja, a variável que capta o percentual dos tipos de estrutura familiar tamanho, desempenho, crescimento, endividamento e governança.

Dentre as variáveis da estrutura familiar, verifica-se na Tabela 3 que cinco revelam estatisticamente significantes. Sendo que as variáveis crescimento e endividamento apresentaram coeficientes positivos de 0,02 e 0,04, respectivamente. De modo contrário, as variáveis desempenho, tamanho e governança apresentaram coeficientes negativos de -0,01 e -0,22 e -0,33, respectivamente. Cabe destacar que a possibilidade de haver influência negativa da variável tamanho não foi prevista no estudo de Prencipe et al., (2011). O resultado também pode ser decorrente do maior nível de escrutínio público a que as empresas brasileiras estão expostas em relação aos mercados analisados pelos estudos anteriores.

O coeficiente positivo na variável de crescimento confirmou a tendência de que gestores de empresas com alto potencial de crescimento tendem a ser mais preocupados com a necessidade de atingir metas de resultados e, por isso, possuem mais incentivos à prática da suavização de resultados (MACHUGA; TEITEL, 2009; PRENCIPE et al., 2011; CHEN et al., 2015).

Influência da Estrutura de Propriedade Familiar na Suavização de Resultados

Com relação ao desempenho das empresas com estrutura familiares com o coeficiente negativo (-0,01), esse resultado confirmou que a suavização de resultados pode se tornar menos relevante para gestores e investidores quando a lucratividade é alta o suficiente para satisfazer todas as partes interessadas. Ou seja, quando a empresa possui bons resultados, a administração tende a se envolver menos em suavização de resultados (YANG et al., 2010; PRENCIPE et al., 2011; CHEN et al., 2015; YU et al., 2018).

Por fim, a variáveis de governança, que capta a participação das empresas no IGCX da B3, ou seja, que capta as empresas que se encontravam listadas nos níveis diferenciados (N1, N2 ou Novo mercado) de governança, o coeficiente negativo (-0,33) indica que a adoção de um conjunto maior de práticas, que vão além da estrutura de propriedade familiar, pode sim influenciar na redução da prática da suavização de resultados. Assim, os resultados apontam que o IGCX capta o efeito desejado na característica individual da estrutura de propriedade na suavização de resultados.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante desse cenário, a presente pesquisa descrita evidenciou a influência da estrutura familiar na suavização de resultado das empresas listadas na B3, com a predominância de estudos empíricos, verificando se havia a influência por parte da estrutura familiar na suavização de resultado. Apesar da relevância dos estudos empíricos para o desenvolvimento do estudo, é importante não negligenciar os estudos teóricos, tal como destacam Paula et al. (2012), uma vez que tais estudos também contribuem para o desenvolvimento da pesquisa científica.

O estudo, realizou-se uma pesquisa descritiva, documental e quantitativa. Os resultados demonstraram que o total de empresas classificadas como suavizadoras listada na B3, se elevou no período de 2013 a 2017, tendo em vista que no ano de 2013, 39% foram classificadas como suavizadoras, enquanto que no ano de 2017 o percentual evoluiu para a 56%.

Estes resultados foram similares aos evidenciados Torres et al. (2010), Yang et al. (2010), Prencipe et al. (2011) e Yang et al. (2012), confirmando que a suavização de resultados, de modo geral, tende a ser bastante frequente entre as empresas, que o total de empresas classificadas como suavizadoras se elevou no período de 2012 a 2017, tendo em vista que no ano de 2013, o percentual total de 38% foi classificado como suavizadoras, enquanto que no ano de 2017 o percentual chegou a 56%.

Os achados denotam aumento gradativo no número de empresas que adotaram práticas de suavização no período investigado. Tal evidenciação, pode indicar que essas mesmas empresas tenham reportado lucratividade reduzida no período em questão, para mascarar prejuízos e suavizar resultados contábeis. Constatou-se ainda, que predominou o tipo de propriedade familiar nas empresas pesquisadas. Pode-se observar que as empresas familiares tendem a adotar uma gestão conservadora se comparada com as demais, o que pode contribuir na suavização de resultados. Reportando menos lucro aos investidores, conseguem manter a política centralizada de sucessão, na qual, paga-se menos dividendos a terceiros e resguarda-se o capital familiar

De modo geral, os resultados, fornecem evidências adicionais sobre os fatores que influenciam na suavização de resultados, contribui para o conhecimento científicos com evidências empíricas relativas ao cenário brasileiro, tendo em vista do crescimento de estudo e publicações de trabalho empírico, a temática deste estudo ainda é carente de pesquisas dessa natureza. É importante destacar, ainda, que apesar da evolução científica e dos cuidados com referencial teóricos e os aspectos metodológicos, a pesquisa apresenta limitações que devem ser consideradas.

Influência da Estrutura de Propriedade Familiar na Suavização de Resultados

Por fim, salienta-se, algumas limitações que se refere à amostra que é composta apenas por companhias abertas listadas na B3, apesar de amostra contar com ampla quantidade de empresas (2495), bem como, outra limitação refere-se a métrica utilizada para investigar a suavização de resultados. Apesar de seguir estudos anteriores similares que utilizaram o modelo de Eckel (1981).

Contudo, apesar das limitações deste trabalho, acredita-se que este estudo e tema pesquisado contribua para fomentar o debate sobre a pesquisa. Enfim, este estudo é relevante e não invalida os resultados obtidos, que podem contribuir e possibilitar uma visão ampla da temática e para a literatura e servir como referencial para estudos ou trabalhos futuros.

REFERÊNCIAS

- ACQUAAH, M. Management control systems, business strategy and performance: a comparative analysis of family and non-family businesses in a transition economy in sub-Saharan Africa. **Journal of Family Business Strategy**, v. 4, n. 2, p. 131-146, 2013.
- ADACHI, P. P. **Família S.A.:** gestão de empresa familiar e solução de conflitos. São Paulo: Atlas, 2006.
- ALMEIDA, J. E. F. Alguns aspectos das práticas de suavização de resultados no conservadorismo das companhias abertas listadas na BM & FBovespa. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 23, p. 65-75, 2012.
- ALMEIDA, J. E. F. **Earnings management no Brasil:** estudo empírico em indústrias e grupos estratégicos. 2006. 74 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças, Vitória, 2006.
- BELKAOUI, A. R. **Accounting: by principle or design?** London: Praeger, 2003.
- BELKAOUI, A.; PICUR, R. D. The smoothing of income numbers: Some empirical evidence on systematic differences between core and periphery industrial sectors. **Journal of Business Finance and Accounting**, v. 11, n. 4, p. 527-545, 1984.
- BELLET, W.; DUNN, B.; HECK, R. K. Z.; PARADY, P.; POWELL, J.; UPTON, N. B. **Family business as a field of study.** 2002.
- BEUREN, I. M.; ERFURTH, A. E. Pesquisa em contabilidade gerencial com base no futuro realizada no Brasil. **Contabilidade, Gestão e Governança**, v. 13, n. 1, p. 44-58, 2010.
- BRASIL, BOLSA E BALCÃO. [B]3. Disponível em: <http://www.b3.com.br/pt_br/>. Acesso em: 20 de outubro de 2019.
- BRYMAN, A. **Research method and organization studies.** London: Unwin Hyman, 1989.
- CARDOSO, R. L. **Regulação econômica e escolhas de práticas contábeis:** evidências no mercado de saúde suplementar brasileiro. 2005. 163 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Departamentos de Contabilidade e Atuária, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, 2005.
- CHEN, X.; CHENG, Q.; WANG, X. Does increased board independence reduce earnings management? Evidence from recent regulatory reforms. **Review of Accounting Studies**, v. 20 n. 2, p.899-933, 2015.
- CHEN, C.; KIM, J. B.; YAO, L. Earnings smoothing: Does it exacerbate or constrain stock price crash risk? **Journal of Corporate Finance**, v. 42, n. 36-54, 2017.

- CLAESSENS; STIJN; DJANKOV; SIMEON; FAN; JOSEPH P.; LANG; LARRY H. Disentangling the incentive and entrenchment effects of large shareholdings. **The journal of finance**, v. 57, n.6, p. 2741-2771, 2002.
- CORRAR, L.; PAULO, E.; DIAS FILHO, J. M. **Análise multivariada para os cursos de Administração, Ciências Contábeis e Economia**. São Paulo: Atlas. 2009.
- CRUZ JUNIOR, J. B. Século XXI: ameaças e oportunidades a pequena empresa brasileira. **Revista de Ciências da Administração, Florianópolis**, n. 1, p. 87-94, ago. 1998.
- ECKEL, N. The income smoothing hypothesis revisited. **Abacus**, v.17, n.1, p. 28-40, 1981.
- ERNST; YOUNG. **Relato Integrado: pensamento, estratégia e valor** compartilhado. Recuperado de: [http://www.ey.com.br/Publication/vwLUAssets/Relato_Integrado_2014/\\$FILE/RelatoInte-grado_WEB.pdf](http://www.ey.com.br/Publication/vwLUAssets/Relato_Integrado_2014/$FILE/RelatoInte-grado_WEB.pdf).2014.
- FONSECA, V.; MACHADO-DA-SILVA, C. L. Conversação entre abordagens da estratégia em organizações: escolha estratégica, cognição e instituição. **Organizações e Sociedade**, v. 9, n. 25, p. 93-109, 2002.
- GALLO, M.; R., V. Uma das Gestão Empresa Familiares, Lisboa, **Cadernos Iberconsult. Garbeti**. 1996.
- GASSEN, J.; UWE FÜLBIER, R.; SELLHORN, T. International differences in conditional conservatism—the role of unconditional conservatism and income smoothing. **European Accounting Review**, v. 15, n. 4, p. 527-564, 2006.
- GERSICK, K. E.; DAVIS, J. A.; HAMPTON, M. M.; LANSBERG, I. **Generation to generation: life cycles of the family business**. São Paulo, SP: Negócio. 1997.
- HASSAN, E. A.; RANKIN, M.; LU, W. The development of accounting regulation in Iraq and the IFRS adoption decision: an institutional perspective. **The International Journal of Accounting**, v.49, n.3, p.371-390, 2014.
- HEALY; PAUL M.; WAHLEN, JAMES M. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. **Accounting horizons**, v. 13, n. 4, p. 365-383, 1999.
- HUANG, P.; ZHANG, Y.; DEIS, D. R.; MOFFITT, J. S. Do artificial income smoothing and real income smoothing contribute to firm value equivalently? **Journal of Banking & Finance**, v. 33, n.2, p.224-233, 2009.
- JIAMBALVO, J. Contabilidade gerencial. 3. ed. Rio de Janeiro: LTC, p.448, 2009
- LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- LEUZ, C.; NANDA, D.; WYSOCKI, P. D. Earnings management and investor protection: an international comparison. **Journal of Financial Economics**, v.69, n.3, p.505-527, 2003.
- LI, S.; RICHIE, N. Income smoothing and the cost of debt. **China Journal of Accounting Research**, v.9, n.3, 175-190, 2016
- LUKKA, K. **Management accounting change and stability: loosely coupled rules and routines in action**. **Management Accounting Research**, v.18, n.1, p. 76-101, 2007.
- MALHOTRA, N. K.; BIRKS, D. F. **Marketing Research an Applied Approach**. 3 ed. Milão: Prentice Hall, p. 865, 2007.
- MACIARIELLO, JOSEPH A.; KIRBY, J. C. Management control systems: using adaptive systems to attain control. **New Jersey: Prentice Hall**, 1994.

- MAROCO, J. **Análise estatística: com utilização do SPSS**. 3. ed. Lisboa: Sílabo, p.822, 2010.
- MARTINS, G. A.; THEÓPHILO, C. R. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. São Paulo: Atlas, 2007.
- MARTINEZ, A. L. Detectando *Earnings Management* no Brasil: Estimando os *Accruals* Discricionários. **Revista de Contabilidade e Finanças**. São Paulo, v. 19, n. 46, p. 7-17, 2008.
- MARTINEZ, A. L. **Gerenciamento” dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras**. 2001. 167 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Departamentos de Contabilidade e Atuária, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2001.
- MICHELSON, S. E.; JORDAN-WAGNER, J.; WOOTTON, C. W. A Market Based analysis of income smoothing. **Journal of Business Finance & Accounting**, v. 22, n. 8, p. 1179–1193, Dec. 1995.
- MILLER, D.; LE BRETON-MILLER, I.; LESTER, R. H.; CANELLA, A. A., Jr. Are family firms really superior performers? **Journal of Corporate Finance**, v.13,n.5, p. 829-858, 2007.
- MOTTA, R. A busca da competitividade nas empresas. In: RAE - **Revista de administração de empresas**, São Paulo, v. 35, n. 1, p. 12-16, 1995.
- MYERS, J. N.; MYERS, L. A.; SKINNER, D. J. Earnings momentum and earnings management. **Journal of Accounting, Auditing & Finance**, v.22,n.2, p.249-284, 2007.
- PAULA, M. M.; SILVA, A. J. S.; VIEIRA, J.; COUTINHO, A. Diálogo Científico nos Congressos Anpcont: Diversidade Inovadora ou Isomorfismo Institucionalizado? **Contabilidade, Gestão e Governança**, Brasília, v. 15, n. 3, p. 35-51, 2012.
- PRENCIPE, A., MARKARIAN, G.; POZZA, L. Earnings management in family firms: evidence from R&D cost capitalization in Italy. **Family Business Review**, v. 21, p. 71-88, 2008.
- PRENCIPE, A.; BAR-YOSEF, S.; MAZZOLA, P.; POZZA, L. Income smoothing in familycontrolled companies: Evidence from Italy. **Corporate Governance: An International Review**, v.19, n.6, p.529-546, 2011.
- REIS, L. G. **Tendências de Estudos em Contabilidade Gerencial, sob a Ótica da Teoria Institucional**. In C. Parisi & E. Megliorini (Org.). **Contabilidade Gerencial**. (1ª Ed. Cap. 15, p. 331-346). São Paulo: Atlas, 2011.
- RONEN, J.; TZUR, J.; YAARI, V. Legal insider trading, CEO’s incentives, and quality of earnings. **Corporate Governance and Control**, v. 4, n. 2, p. 210-219, 2007.
- ROUCHON, S.C. **The income smoothing**. Doctoral Colloquium Organisé Par European Accounting Association. 1994.
- SARINGAT, S.M.; HARON, R.; MOHD TAHIR, H.H. Income Smoothing and Islam: An evidence from Malaysian Shariah Compliant Companies. **International Journal of Social Science and Humanity**, v.3, n.2. p.160-162, 2013
- SALOMON, D. V. **Como fazer uma monografia**. 2.ed. São Paulo: Martins Fontes, 1991.
- SANTOS, P. S. et al. Propriedade familiar e o earnings management no Brasil: uma análise sob a ótica do take a bath e do income smoothing. **Enfoque: Reflexão Contábil**, v. 36, n. 1, p. 23-44, 2017.

Influência da Estrutura de Propriedade Familiar na Suavização de Resultados

SAMPIERI, R. H.; COLLADO, C. F.; LUCIO, P. B. **Metodologia de pesquisa**. 3. ed. São Paulo: McGraw-Hill, p.583, 2006.

SCAPENS, W. R. Never mind the gap: towards an institutional perspective on management accounting practice. **Management Accounting Research**, v.5, p. 301-321, 1994.

SCHERER, L. M.; CARNEIRO, L. M.; RIBEIRO, F. Ciclo de vida e suavização de resultados: evidências no mercado de capitais brasileiro. **Revista Contabilidade, Gestão e Governança**, v. 21, n. 1, p. 63-79, 2018.

SCHIPPER, K. Earnings management. **Accounting Horizons**, v. 3, n. 4, p. 91-102, 1989.

SCOTT, W. R. **Financial accounting theory**. 6 ed. Toronto: Pearson Canada, 2012.

SUN, J. The effect of analyst coverage on the informativeness of income smoothing. **The International Journal of Accounting**, v. 46, n.3, p. 333-349, 2011.

TORRES, D. *et al.* Estrutura de Propriedade e Controle, Governança Corporativa e o Alisamento de Resultados no Brasil. *In: Encontro da ANPAD, XXXIII*, 2009, São Paulo.

TORRES, D.; BRUNI, A. L.; RIVERA-CASTRO, M. A.; MARTINEZ, A. L. Ownership and Control Structures, Corporate Governance and Income Smoothing in Brazil. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, v.7, n.13, 2010

TRIGO, F. G.; MARTÍNEZ, V. P. El alisamento de beneficios en El sector electrico: un estudio empirico. **Revista Española de Financiación y Contabilidad**. v. 21, n. 66, p. 265-283, enero-marzo, 1991.

YANG, C. Y.; TAN, B. L.; DING, X. Corporate governance and income smoothing in China. **Journal of Financial Reporting and Accounting**, v.10, n. 2, p. 120-139, 2012.

YIN, R. K. *Case study research: design and methods*. 2. ed. New Delhi: Sage, 1989.

YU, K.; HAGIGI, M.; STEWART, S. D. Income smoothing may result in increased perceived riskiness: Evidence from bid-ask spreads around loss announcements. **Journal of Corporate Finance**, v. 48, p. 442-459, 2018.

ZAHRA, S. A. A theory of international new ventures: a decade of research. **Journal of International Business Studies**, v. 36, n.1, p. 20-28, 2005.

Recebido em: 09/03/2020

Aceito em: 24/08/2021