

Partes Relacionadas e Relação Familiar: um panorama sobre o gerenciamento de resultados em empresas listadas na B3

Trabalho de Conclusão de Curso

Manoel Lucas Mendes Neto¹

Kléber Formiga Miranda²

RESUMO

O estudo tem como objetivo investigar o nível de gerenciamento de resultados das empresas listadas na bolsa (B3), que apresentam transações com partes relacionadas, relação familiar ou ambas. A amostra é composta por 201 companhias listadas na bolsa que apresentam de forma individual ou simultânea os dois requisitos da pesquisa. Os dados para análise foram obtidos através dos formulários de referência disponibilizados pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), e compreendem o período de 2018 a 2022. A análise dos dados é realizada pela análise exploratória de dados (EDA – Exploratory Data Analysis), realizada através de duas vertentes, análise por estratégia de resultados e análise por nível de gerenciamento de resultado, ambas observadas sob quatro aspectos, accruals discricionários, produção, despesas discricionárias e fluxo de caixa operacional. Os resultados da pesquisa evidenciam que a quantidade de transações com partes relacionadas não tem relação como gerenciamento de resultados. Por outro lado, a relação familiar evidencia, principalmente, nos grupos que mantêm duas, três e quatro relações e poucas e médias transações com partes relacionadas, indício de gerenciamento de resultados, pois são eles que apresentam as maiores variações. O estudo contribui para o conhecimento, tanto da gestão de empresas que tem na sua estrutura administrativa relações familiares, como para análise de possíveis investimentos por parte de investidores, credores e potenciais investidores.

Palavras-Chave: Partes relacionadas. Relação Familiar. Gerenciamento de Resultados. Accruals. Atividades reais.

¹Aluno vinculado ao Curso de Ciências Contábeis da UFERSA.

²Professor vinculado ao Curso de Ciências Contábeis da UFERSA, membro do projeto de pesquisa contabiliDados. [lattes.cnpq.br/5969359253746807]

Artigo relativo ao componente curricular Trabalho de Conclusão de Curso (ACS0678), elaborado conforme art. 12 da Resolução CONSEPE/UFERSA n.º 003/2019.

Agradecimentos: Ao professor Dr. Yuri Gomes Paiva Azevedo [lattes.cnpq.br/4060685200362433] e ao professor Dr. Alessandro Gonçalves da Silva Prado [lattes.cnpq.br/4254857944224293] pelas contribuições para melhoria da pesquisa.

Autor correspondente: Manoel Lucas Mendes Neto (manoel.neto48440@alunos.ufersa.edu.br).

Artigo de acesso aberto sob a licença Creative Commons BY-NC-ND, que permite o uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, desde que o artigo seja devidamente citado.

1 INTRODUÇÃO

Diante da complexidade do ambiente empresarial, várias estratégias são assumidas pelas companhias com o intuito de melhor se posicionar no mercado e de melhor gerir suas operações, na busca de resultados. Transações entre coligadas, controladas e empreendimentos controlados em conjunto são comuns nos negócios de várias empresas. As transações com partes relacionadas, comuns nesse ambiente, são vistas como uma possível forma de diminuição dos custos de transação entre empresas, por meio de um planejamento fiscal que as beneficie (MATOS & GALDI, 2014).

A gestão ou a assunção de cargos que influenciam em decisões estratégicas das companhias, independentemente de sua forma societária, muitas vezes é exercida por membros de uma mesma família. O negócio gerido por familiares abrange dois aspectos distintos, o empresarial e o familiar, sendo necessário que haja uma constante busca por equilíbrio entre esses dois ambientes (WILDNER; ORO; PETRY, 2020).

O contexto no qual a empresa está inserida e como ela utiliza a transação com partes relacionadas e a relação familiar nos negócios pode ser visto de forma positiva, negativa ou de forma indiferente quando falamos de resultados.

Para Ferreira (2012) as transações com partes relacionadas têm relação negativa no que diz respeito aos índices positivos de governança nas companhias, além de hipótese de geração de conflitos de interesse e possíveis gerenciamento de resultados. Porém para Moraes et al (2019) e Mendonça (2016) achados em ambos os estudos indicam que não há indícios de que tais transações sejam usadas para gerenciar resultados nas companhias.

No que tange a relação familiar do mesmo modo são defendidas duas vertentes, a benéfica e a menos benéfica para a condução do negócio. Brant, Kroenke e Pletsch (2018) investigando o efeito da relação familiar nas empresas do setor de consumo cíclico, identificaram que a gestão familiar influencia positivamente o desempenho destas empresas. Já Guce et al (2015), em estudo realizado com empresas do setor do agronegócio relata que a participação familiar pode prejudicar o resultado, devido a tendência da família no interesse próprio, em detrimento dos da empresa.

Os resultados apresentados pelas companhias e o desempenho dos gestores sobre esses resultados influenciam na decisão ou não de investimento por parte dos usuários ou investidores. Segundo Noga, Ribeiro e Gerigk (2021) por conveniências pessoais gestores podem, entre alternativas legais, decidirem mostrar números que evidenciem melhor os resultados da companhia. Lunardi, Ferrari e Klann (2022) pontuam que a habilidade dos gestores possui uma relação positiva quanto ao gerenciamento de resultados baseados em accruals e atividades reais. Insere-se, dentre as possíveis formas de gerenciamento de resultados, transações entre grupos empresariais, com intuito de melhor apresentar seus resultados, sejam gerencias ou financeiros.

Com base no exposto o presente estudo tem por objetivo analisar a influência das transações com partes relacionadas e a relação familiar no gerenciamento de resultados. Aliando, assim, as duas bases de estudos já realizados com os temas. O que o difere destes. Espera-se, dessa forma, contribuir para o conhecimento de investidores, potenciais investidores e para gestores, pois possibilita o conhecimento dos possíveis efeitos que as variáveis citadas têm no possível gerenciamento de resultados, quando as empresas apresentam uma ou ambas reunidas no ambiente empresarial.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Nesse tópico busca-se analisar conceitos atribuídos às transações com partes relacionadas e a empresas familiares, de modo a determinar quais delas estão abrangidas por eles, colocando-as assim no escopo do presente estudo.

2.1 Transação com partes relacionadas

O ambiente empresarial, aqui entendido tanto na perspectiva do ambiente externo e principalmente na dos investidores, pois estes não estão na vivência do cotidiano das empresas, requer a transparência nos negócios e divulgação que represente fidedignamente as informações financeiras.

Magalhães, Pinheiro e Lamounier (2011) ressaltam que a contabilidade está cada vez mais

valorizada pelo âmbito empresarial, pois representa um instrumento de gestão imprescindível para uma análise das situações das companhias, diante da necessidade cada vez mais evidente da busca pela informação confiável e fidedigna. Nesse sentido órgãos reguladores e entidades conjuntas atentas a essa necessidade de mercado, emitem normas e regulamentos para divulgação dessas transações e descrevem seus possíveis efeitos nas informações emitidas pelas entidades que reportam a informação.

O CPC 05, aprovado pela deliberação CVM nº 642/2010, traz conceitos necessários a identificação e evidência de partes relacionadas, bem como transações entre partes relacionadas. O referido Pronunciamento define parte relacionada como sendo a pessoa (física ou jurídica) que tem uma relação de controle com a entidade que reporta a informação; e transação entre parte relacionada como a transferência de recursos, serviços ou obrigações, independentemente de ser cobrado ou não um preço em contrapartida. Dessa forma, há a obrigatoriedade de divulgação de tais relações quando de sua realização por parte das companhias, havendo ou não numerário nessa transação.

Estudos mostram que essas relações podem ter efeitos positivos e negativos. Dentre os estudos que teve resultados positivos está o de Matos e Galdi (2014), que indica uma relação positiva quando analisado o montante de operações e a performance das empresas listadas na bolsa. Para Mendonça (2016) é possível que haja uma geração de valor quando da criação pelo grupo de um mercado interno, ou seja, empresas pertencentes a um mesmo grupo, aumentando a eficiência de suas compras e vendas. Porém ambos alertam de possíveis efeitos negativos como conflito de interesses e a discricionariedade na realização de tais operações por parte dos administradores, podendo dessa forma resultar em transações que beneficiem controladores em, detrimento de acionistas minoritários.

Já estudos como o de Santos (2017), identifica relação significativamente negativa entre transações com partes relacionadas, desempenho financeiro e retorno sobre ativos, além de ter sido observado resultado negativo também na governança da empresa. Nessa linha Ferreira (2012) alerta que tais transações apresentam relação negativa para valor de mercado das empresas, além de apresentar índices negativos de governança corporativa.

Por fim, para Magalhães, Pinheiro e Lamounier (2011), aduzem que a principal preocupação sobre tal relação, reside no fato de que as partes podem praticar transações que partes não relacionadas não praticariam.

2.2 Relação familiar

A definição de empresas familiares segundo o SEBRAE abrange uma relação entre família e negócio, sendo ambos sistemas separados, porém conectados. A entidade caracteriza o negócio familiar sob três dimensões: família, propriedade e gestão. Wildner, Oro e Petry (2020) identificam as empresas familiares por dois aspectos, a propriedade e a gestão, a primeira quando a família é fundadora e passa a seus descendentes a propriedade e a segunda quando dois ou mais integrantes da família participam do conselho de administração da empresa.

Para Ettore e Maia (2018) é considerada empresa familiar a entidade que satisfizer um dos seguintes requisitos:

Controle: busca identificar por quem é exercido o controle da empresa, que é alcançado com a maioria das ações com direito a voto, ou seja, 50% mais uma ação do total das ações ordinárias.

Propriedade: aqui é considerada a influência na empresa, que é caracterizada pela posição acionária relativa a 20%, o que mostra uma influência significativa no negócio.

Gestão: está inserida no conceito familiar as que possuir ao menos 20% dos membros do conselho de administração e/ou diretoria da mesma família.

Tomando como base o exposto nas definições anteriores, dois aspectos comuns são considerados pelos estudos para definição de empresa familiar, a propriedade e a gestão. Este estudo observará ambas as características, considerando caso haja uma delas, o estabelecimento da relação familiar em empresas que tem transações com partes relacionadas, de forma a estabelecer relação entre elas.

Assim como nas transações com partes relacionadas, a relação familiar apresenta características positivas e negativas de acordo com estudos sobre a temática. Para Ettore e Maia (2018), em empresas familiares a ideia de que a ela será passada a futuras gerações, impõe uma maior preocupação com o zelo do negócio, para proporcionar, assim, uma melhor projeção da continuidade. Goes, Martina e Filho (2017),

na mesma linha, ressaltam no aspecto positivo, que as empresas familiares tendem a proporcionar à nova geração estudos de alta qualidade voltado para gestão empresarial, mostrando com isso a preocupação também com a sucessão dos negócios.

No que tange aos aspectos negativos, empresas que apresentam essa estrutura societária tendem a apresentar problemas de governança devido as relações que são estabelecidas no ambiente empresarial. Segundo Wildner, Oro e Petry (2020) os dois ambientes, o familiar e o empresarial, na sua interação podem gerar conflitos, deles decorrendo problemas de agência, pois a diversidade de interesse contribui para que haja esse entrave na gestão mais eficiente. Para Goes, Martina e Filho (2017) e Ettore e Maia (2018) o nepotismo nesse tipo de empresa estabelece efeitos danosos na medida que a busca por permanecer no controle e gestão dos negócios, faz com que os laços familiares escolham parentes para cargo relevantes, e uma gestão não profissional.

2.3 Gerenciamento de Resultados

O gerenciamento de resultados é conceituado de várias formas, que convergem para uma definição central. Para Domingos et al (2017), o gerenciamento de resultados pode ser caracterizado como o a modificação, por parte dos administradores, proposital, com o intuito de obter resultados particulares. Baptista (2009) pode ser conceituado como o comportamento dos administradores, sob uma perspectiva de oportunidade, em apresentar a informação de forma a melhor evidenciar o valor da companhia.

Esse comportamento apesar de em algumas oportunidades, serem vistos como uma forma de manipulação de resultados, são utilizados sob uma margem geralmente aceita pelas normas contábeis. Segundo Noga, Ribeiro e Gerigk (2021) os resultados são apresentados dentro de alternativas legalmente aceitas. Não configurando, assim, irregularidades. Como no caso da possibilidade de apresentar accruals discricionários, decisões em aumentar ou reduzir níveis de produção, entre outras formas administrativas de gerenciamento de resultados. Lunardi, Ferrari e Klann (2022), em estudo sobre a habilidade gerencial e gerenciamento de resultados, evidenciam achados positivos quanto ao estudo, indicando que gestores conhecedores de formas de melhor apresentar os resultados, o fazem, resultando assim, em uma menor qualidade da informação. Já Locatelli, Ramos e Sprenger (2021) em pesquisa que estudou o comportamento do CEO e conexões sociais, no gerenciamento de resultados, observou que quando são estabelecidas de forma a gerar confiança mútua, as relações ou conexões sociais tendem a fazer com que a possibilidade de gerenciamento de resultados reduza.

Dentre as alternativas de gerenciamento de resultados, estão elencadas as transações com parte relacionadas e relação familiar, pois a possibilidade de gerenciamento de operações entre empresas de um mesmo grupo para melhor apresentar números contábeis, são uma alternativa a esse comportamento, assim como a valorização da administração, com base em resultados, por determinado nome familiar no desempenho de uma companhia.

Com base nos tópicos tratados anteriormente, este estudo busca mostrar a relação entre transação com partes relacionadas e relação familiar em empresas listadas na bolsa, mostrando em termos de estratégias e níveis de gerenciamento, se esses dois fatores influenciam o gerenciamento de resultados nas companhias, aliando assim as temáticas expostas anteriormente.

3 METODOLOGIA

A metodologia da pesquisa se concentra na análise exploratória de dados (EDA - *Exploratory Data Analysis*), que é uma ferramenta crucial nas fases iniciais da análise de dados, permitindo uma melhor compreensão da distribuição, variabilidade e relação dos dados com outras variáveis. Com a EDA é possível revelar padrões que podem ser perdidos com outras técnicas de análise de dados (MORGENTHALER, 2009). Nessa linha, foram realizadas técnicas de categorização de variáveis e aplicação de estatísticas descritivas entre as categorias.

3.1 Descrição da amostra

Para o desenvolvimento do estudo, no universo das empresas listadas na bolsa de valores (B3), a delimitação da amostra é feita através das companhias que apresentam relação familiar em sua estrutura administrativa, transação com partes relacionadas nos negócios ou que apresente ambas simultaneamente no mesmo ambiente empresarial. A referida amostra se deve ao fato da

pesquisa observar o comportamento do gerenciamento de resultados das empresas que apresentam essas características.

A amostra é composta por 201 empresas, não delimitada quanto a ramo de atividade. A tabela 1 mostra, por setor de atuação, a quantidade de empresas que apresentam os dois requisitos exigidos pelo estudo. Assim como no estudo feito por Adam, Tene e Kroenke (2020), no qual verifica-se por setor, o nível de transação entre partes relacionadas, os setores de consumo cíclico, bens industriais e materiais básicos se destacam na quantidade de transações com partes relacionadas e relações familiares.

Tabela 1: Distribuição da amostra por setor

Setores	Qde Empresas	Percentual
Consumo cíclico	62	30.85%
Bens industriais	35	17.41%
Utilidade pública	25	12.44%
Materiais básicos	23	11.44%
Consumo não cíclico	20	9.95%
Saúde	16	7.96%
Financeiro	8	3.98%
Petróleo gás e biocombustíveis	7	3.48%
Comunicações	3	1.49%
Tecnologia da informação	2	1.00%

Fonte: Dados da Pesquisa

A tabela 2 evidencia como está distribuída a amostra, numa relação transação com partes relacionadas/relação familiar.

Tabela 2: Distribuição da amostra por relação familiar e partes relacionadas

	Partes Relacionadas			
	Não Possui	Possui Poucas	Possui Médio	Possui Muito
Sem relação Familiar	0.00%	12.45%	15.56%	19.66%
Uma relação Familiar	2.69%	3.96%	5.66%	4.10%
Duas relações Familiares	0.99%	3.39%	4.53%	3.82%
Três relações Familiares	2.26%	1.70%	2.97%	3.25%
Quatro relações Familiares	0.85%	0.85%	3.11%	1.13%
Cinco ou mais relações Familiares	0.99%	1.84%	1.70%	2.55%

Fonte: Dados da Pesquisa

Observa-se que 55,45% apresentam somente uma das vertentes, enquanto 44,55% apresentam as duas vertentes. Nos grupos que apresentam somente uma das vertentes se destacam os que mantêm transações com partes relacionadas e não tem relação familiar, pois representam 47,67% desse grupo, sendo o grupo possui poucas 12,45%, o possui médio 15,56% e possui muito 19,66%. Por outro lado, as que tem relações familiares e não apresenta transação com parte relacionada representa 7,78%, com destaque para as que tem uma relação 2,69% e três relações 2,26%. Referente ao grupo que tem as duas vertentes, evidencia-se o que mantém uma relação familiar e média transação com partes relacionadas 5,66%, o maior percentual desse grupo; enquanto o menor é do grupo que mantém quatro relações familiares e poucas transações com partes relacionadas 0,85%.

Os dados foram coletados através dos formulários de referência das companhias, disponibilizados no site da Comissão de Valores Mobiliários-CVM, o período analisado abrange o lapso temporal de 2018 a 2022. Não delimitando quanto a ramo de atividade, este estudo abrange todas as empresas que apresentam transações com partes relacionadas, relação familiar ou ambas simultaneamente.

3.2 Mensuração das proxies de gerenciamento de resultados

Utilizamos o modelo de accruals discricionários (Discretionary accruals) proposto por Kothari, Leone e Wasley (2005), ajustado pelo desempenho (ROA), como um proxy para gerenciamento de resultados baseado em accruals, especialmente por oferecer melhoria nos modelos de regressão tradicionais de gerenciamento de resultados (Jones ou Jones Modificado) por meio da inclusão da variável de desempenho. O gerenciamento de resultados são representados pelo termo do erro da regressão estimada pela Equação 1:

$$\frac{TA_{i,t}}{A_{i,t}} = \beta_0 + \beta_1 \frac{1}{A_{i,t-1}} + \beta_2 \frac{\Delta Sales_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \beta_3 \frac{PPE_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \beta_4 ROA_{i,t} + \epsilon_{i,t-1}$$

Em que: TA são accruals totais obtidos pela diferença entre os lucros antes dos resultados extraordinários e o fluxo de caixa operacional. A é o ativo total. $\Delta Sales$ é a variação das vendas líquidas. PPE é o ativo fixo. ROA é o retorno dos ativos.

Em linha com Cohen e Zarowin (2010), utilizamos as três medidas de gerenciamento de resultados por meio de atividades reais propostas por Roychowdhury (2006): custos de produção anormais (AB_PROD), fluxo de caixa operacional anormal (AB_CFO) e despesas discricionárias anormais (AB_EXP). Por meio dessas práticas, os gestores podem aumentar temporariamente os lucros reportados: **i** realizando superprodução para reportar um custo mais baixo dos bens vendidos; **ii** manipulando as vendas, acelerando o tempo das vendas e/ou gerando vendas adicionais insustentáveis por meio de descontos excessivos ou termos de crédito mais flexíveis; e **iii** reduzindo os gastos discricionários (Roychowdhury, 2006). Os custos de produção anormais (PROD) são mensurados pelo termo do erro (ϵ) da Equação 2:

$$\frac{PROD_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \beta_0 + \beta_1 \frac{1}{A_{i,t-1}} + \beta_2 \frac{Sales_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \beta_3 \frac{\Delta Sales_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \beta_4 \frac{\Delta Sales_{i,t-1}}{A_{i,t-1}} + \epsilon_{i,t-1}$$

Em que: PROD é a soma dos custos da produção (ou mercadorias vendidas) e a variação dos estoques. Os fluxos de caixa anormais (AB_CFO), são mensurados pelo termo do erro (ϵ) da Equação 3:

$$\frac{CFO_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \beta_0 + \beta_1 \frac{1}{A_{i,t-1}} + \beta_2 \frac{Sales_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \beta_3 \frac{\Delta Sales_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \epsilon_{i,t-1}$$

Em que: CFO é o fluxo de caixa operacional.

Para evitar que resíduos de regressão incomumente baixos decorrentes de estimações com vendas contemporâneas às despesas (Roychowdhury, 2006), as despesas discricionárias foram mensuradas pelo termo do erro da Equação 4, utilizando vendas defasadas.

$$\frac{DISEXP_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \beta_0 + \beta_1 \frac{1}{A_{i,t-1}} + \beta_2 \frac{Sales_{i,t-1}}{A_{i,t-1}} + \epsilon_{i,t-1}$$

Em que: DISEXP são as despesas discricionárias relativas à soma das despesas com vendas, gerais e administrativas, mas excluindo as despesas com pesquisa e desenvolvimento (RODRIGUES; PAULO; MELO, 2017), dada a quantidades de dados faltantes (*missing values*).

4 ANÁLISE EMPÍRICA

A análise dos dados referente as empresas que apresentam relações familiares e/ou transações com partes relacionadas feita nesse estudo, baseia-se em quatro possíveis proxies de gerenciamento de resultados, quais sejam, accruals discricionários, meios de produção, despesas discricionárias e fluxo de caixa operacional. Os proxies serão analisados sob duas vertentes: análise por estratégia de gerenciamento de resultados e análise por nível de gerenciamento de resultados. A primeira evidenciará, se detectado gerenciamento, a forma como é feito os ajustes nos resultados; a segunda o nível ou a magnitude do gerenciamento por determinado grupo. Os dados analisados mostram comportamentos gerenciais relativos a possíveis manuseio de resultados, tendo como base valores previstos administrativamente. Dessa forma a análise se refere a um desempenho apresentado pela gestão, e um desempenho esperado.

4.1 Estatísticas Descritivas

A Tabela 3 mostra, a título global, sem especificar grupos de transações com partes relacionadas e relações familiares, as variações que ocorrem no contexto analisado, nas quatro possíveis proxies de gerenciamento de resultados analisadas, quais sejam, accruals discricionários, fluxo de caixa operacional, nível de produção e despesas discricionárias.

Tabela 3: Estatísticas Descritivas

	N	Medidas de Posição			Distribuição		
		Média	Desvio-Padrão	Coef. Var	Mínimo	Mediana	Máximo
DiscAccruals_Kothari	707	-0.000	0.094	-315.534	-0.320	-0.005	0.885
AbnormalCFO	707	0.001	0.104	77.715	-0.930	0.004	0.376
AbnormalPROD	707	0.000	0.131	1910.994	-0.696	0.015	0.552
AbnormalDISEXP	707	-0.002	0.104	-65.586	-0.557	-0.017	0.760

Fonte: Dados da Pesquisa

De acordo com a Tabela 3, as proxies accruals discricionários e despesas discricionárias mostram em valores absolutos com tendência para o gerenciamento a elevação do lucro da companhia. Por outro lado, as de fluxo de caixa operacional e níveis de produção, mostram valores que tendem a reduzir o lucro. O grupo que tem tendência ao gerenciamento por níveis de produção mostra um desvio padrão mais elevado, o que sugere que essa proxy é mais dispersa entre o grupo das empresas analisadas.

4.2 Análises por estratégia de gerenciamento de resultados

Segundo Martinez (2008) o conceito de accruals está na diferença entre o lucro líquido e o fluxo de caixa operacional líquido. O referido autor pontua que não há qualquer problema em evidenciar o lucro com accruals, pois o objetivo contábil é evidenciar o lucro econômico, independente do fluxo financeiro. Porém, torna-se um problema, quando há uma margem discricionária para manuseio do lucro através de accruals, ou outras formas de gerenciamento de resultado, visando o aumento ou redução do desempenho econômico para atender interesses administrativos.

Tabela 4: Valores médios de acumulações discricionárias por relação familiar e partes relacionadas

	Partes Relacionadas			
	Não Possui	Possui Poucas	Possui Médio	Possui Muito
Sem relação Familiar	-	0.009	-0.005	-0.019
Uma relação Familiar	0.044	0.030	-0.012	0.005
Duas relações Familiares	-0.021	0.032	-0.005	-0.005
Três relações Familiares	-0.034	0.052	0.014	-0.024
Quatro relações Familiares	0.026	0.095	-0.002	-0.013
Cinco ou mais relações Familiares	0.014	0.021	0.002	-0.017

Fonte: Dados da Pesquisa

A Tabela 4 mostra o nível de accruals discricionários das empresas analisadas. Nota-se que as empresas que têm um volume médio a muitas transações entre partes relacionadas, apresentam, na maioria dos casos, uma gestão de resultados voltada para redução do lucro. Por outro lado, as empresas que apresentam poucas transações com partes relacionadas, independente de relações familiares, mostram valores positivos, indicando que a gestão tende para um gerenciamento de aumento de lucro. Com destaque para as que mantêm três e quatro relações familiares, pois apresentam os maiores nível de utilização de accruals discricionários.

A tabela 5 a seguir mostra a relação entre o nível de produção esperado e o nível de produção real.

Tabela 5: Valores médios de gerenciamento de resultados (Atividades Reais - Produção) por relação familiar e partes relacionadas

	Partes Relacionadas			
	Não Possui	Possui Poucas	Possui Médio	Possui Muito
Sem relação Familiar	-	-0.017	0.005	0.014
Uma relação Familiar	0.049	0.047	-0.097	-0.007
Duas relações Familiares	0.165	0.008	0.025	-0.001
Três relações Familiares	-0.056	0.009	-0.011	0.007
Quatro relações Familiares	-0.068	0.086	-0.011	-0.052
Cinco ou mais relações Familiares	0.018	-0.010	0.046	-0.021

Fonte: Dados da Pesquisa

As empresas que têm média e muita transações com partes relacionadas e relação familiar, apresentam indícios de gerenciamento de resultados para aumento no lucro através da redução da produção. Por outro lado, assim como na análise de accruals discricionários, companhias que tem poucas transações com partes relacionadas, mostram gerenciamento da produção para maior, o que resulta na diminuição do lucro. Destacando o grupo de duas relações familiares e nenhuma transação com parte relacionada, que apresenta a maior variação.

A Tabela 6 evidencia os resultados relativos ao gerenciamento de resultados por atividades reais relacionadas às despesas discricionárias.

Tabela 6: Valores médios de gerenciamento de resultados (Atividades Reais - Despesas Discricionárias) por relação familiar e partes relacionadas

	Partes Relacionadas			
	Não Possui	Possui Poucas	Possui Médio	Possui Muito
Sem relação Familiar	-	0.021	-0.018	-0.036
Uma relação Familiar	0.019	0.001	0.070	0.000
Duas relações Familiares	-0.046	0.012	-0.019	-0.003
Três relações Familiares	0.027	0.022	-0.007	0.013
Quatro relações Familiares	0.024	-0.070	0.027	0.034
Cinco ou mais relações Familiares	0.022	0.013	-0.035	0.010

Fonte: Dados da Pesquisa

Com relação a despesas discricionárias, o grupo que possui médias transações com partes relacionadas, mostra uma tendência de redução de despesas discricionárias, para um possível aumento de lucro. Já os grupos de nenhuma, poucas e muitas transações com partes relacionadas/relação familiar, tem predominância de aumento de despesas discricionárias, levando uma diminuição no lucro da companhia.

A seguir, os dados mostrados na Tabela 7 evidenciam o manuseio de despesas discricionárias para menos no grupo que possui poucas transações com partes relacionadas, inferindo-se aumento do lucro pela redução de despesas discricionárias. Já o grupo possui muito, apresenta somente valores que aduzem o aumento de despesas discricionárias, nessa linha também 50% do grupo possui média, e 60% do grupo não possui, também apresentam aumento das mesmas despesas. Destaque para os que mantém duas e três relações familiares e nenhuma transação com parte relacionada, que mostram os maiores valores positivos.

Tabela 7: Valores médios de gerenciamento de resultados (Atividades Reais - Fluxo de caixa operacional) por relação familiar e partes relacionadas

	Partes Relacionadas			
	Não Possui	Possui Poucas	Possui Médio	Possui Muito
Sem relação Familiar	-	-0.011	0.007	0.020
Uma relação Familiar	-0.043	-0.028	0.015	0.001
Duas relações Familiares	0.036	-0.028	-0.002	0.006
Três relações Familiares	0.036	-0.062	-0.005	0.009
Quatro relações Familiares	-0.008	-0.098	0.004	0.013
Cinco ou mais relações Familiares	0.005	-0.019	-0.014	0.029

Fonte: Dados da Pesquisa

4.3 Análises por nível de gerenciamento de resultados

Neste tópico a análise diz respeito a amplitude do nível de gerenciamento de resultados, ou seja, busca-se mostrar qual dos grupos mantém uma maior variação no nível de gerenciamento.

A Tabela 8 mostra o nível de gerenciamento por accruals discricionários. Conforme observado na análise por estratégia, o grupo que não apresenta e o que apresenta poucas partes relacionadas mostram os maiores níveis de gerenciamento de resultado. Destaque para o que possui quatro relações familiares e poucas partes relacionadas, pois este mesmo grupo mostra os maiores valores em ambas as vertentes. Os grupos possuem médio e possui muitas mostram valores mais estáveis, independente de relação familiar.

Tabela 8: Nível de acumulações discricionárias por relação familiar e partes relacionadas

	Partes Relacionadas			
	Não Possui	Possui Poucas	Possui Médio	Possui Muito
Sem relação Familiar	0.000	0.088	0.057	0.053
Uma relação Familiar	0.064	0.082	0.045	0.049
Duas relações Familiares	0.072	0.056	0.052	0.050
Três relações Familiares	0.121	0.056	0.036	0.059
Quatro relações Familiares	0.032	0.158	0.061	0.049
Cinco ou mais relações Familiares	0.043	0.048	0.076	0.036

Fonte: Dados da Pesquisa

No nível de gerenciamento pela produção, na Tabela 9, os grupos possui médio e possui muito se destacam pela constância nos resultados. Enquanto os grupos não possui e possui poucas, embora não mostrem a mesma constância, os que apresentam duas, três e quatro relações familiares apresentam os maiores indícios de gerenciamento, em todos os níveis de transações com partes relacionadas. Dessa forma esses grupos mostram maior tendência de manipulação de resultados.

Tabela 9: Nível de gerenciamento de resultados (Atividades Reais - Produção) por relação familiar e partes relacionadas

	Partes Relacionadas			
	Não Possui	Possui Poucas	Possui Médio	Possui Muito
Sem relação Familiar	0.000	0.095	0.081	0.085
Uma relação Familiar	0.061	0.084	0.151	0.073
Duas relações Familiares	0.165	0.103	0.086	0.057
Três relações Familiares	0.148	0.126	0.076	0.100
Quatro relações Familiares	0.068	0.145	0.077	0.079

Cinco ou mais relações Familiares	0.045	0.056	0.067	0.074
-----------------------------------	-------	-------	-------	-------

Fonte: Dados da Pesquisa

Os dados a seguir mostram o nível de gerenciamento por despesas discricionárias. Observa-se que quando os grupos que mantêm relações familiares avançam no nível de transação com partes relacionadas, o comportamento do gerenciamento tem um aumento do nível não possui até o nível possui médio, com queda no possui muito. O que indica uma tendência desses grupos a maior gerenciar mais seus resultados com base em despesas.

Tabela 10: Nível de gerenciamento de resultados (Atividades Reais - Despesas Discricionárias) por relação familiar e partes relacionadas

	Partes Relacionadas			
	Não Possui	Possui Poucas	Possui Médio	Possui Muito
Sem relação Familiar	0.000	0.079	0.069	0.073
Uma relação Familiar	0.041	0.064	0.108	0.046
Duas relações Familiares	0.059	0.070	0.066	0.056
Três relações Familiares	0.093	0.099	0.068	0.070
Quatro relações Familiares	0.032	0.119	0.059	0.070
Cinco ou mais relações Familiares	0.031	0.050	0.059	0.038

Fonte: Dados da Pesquisa

Os dados evidenciados na tabela 11 mostram o nível de gerenciamento através do fluxo de caixa. De forma similar análise por despesas discricionárias, os números mostram uma tendência de aumento de gerenciamento nos grupos que tem relação familiar, até o nível possui poucas, seguido de uma queda nos níveis possui médio e possui muito. Indicando que os grupos gerenciam independente da quantidade de transações com partes relacionadas.

Tabela 11: Nível de gerenciamento de resultados (Atividades Reais - Fluxo de caixa operacional) por relação familiar e partes relacionadas

	Partes Relacionadas			
	Não Possui	Possui Poucas	Possui Médio	Possui Muito
Sem relação Familiar	0.000	0.092	0.069	0.060
Uma relação Familiar	0.054	0.107	0.047	0.054
Duas relações Familiares	0.109	0.049	0.051	0.057
Três relações Familiares	0.128	0.072	0.038	0.048
Quatro relações Familiares	0.033	0.145	0.067	0.048
Cinco ou mais relações Familiares	0.038	0.058	0.072	0.044

Fonte: Dados da Pesquisa

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo teve como objetivo analisar a influência das transações com partes relacionadas e as relações familiares no gerenciamento de resultados nas empresas da Brasil Bolsa e Balcão (B3). Para atender aos requisitos da pesquisa foram selecionadas 201 empresas listadas na bolsa, que apresentassem um ou os dois requisitos que as enquadrassem nesta pesquisa. Os dados foram coletados através dos formulários de referência disponibilizados pela Comissão de Valores Mobiliário (CVM). A análise dos dados foi realizada de forma a investigar qual dos grupos apresentados tinham o maior gerenciamento de resultados. Buscando, dessa forma, o nível de relação entre as variáveis.

A pesquisa estabeleceu como hipótese, o fato de que empresas que tivessem mais relações familiares e uma maior quantidade de transações com partes relacionadas, apresentassem um maior nível

de gerenciamento de resultados. O que não foi observado nos dados demonstrados na análise. Observa-se que a vertente relação familiar apresentou um maior indicativo de gerenciamento de resultados, com destaque para os grupos que mantêm duas, três e quatro relações, pois são eles que apresentam as maiores variações. Em relação a vertente transação com partes relacionadas, observa-se que uma quantidade maior não tem relação com o gerenciamento de resultados, e que a incidência maior ocorre nos grupos que não possui, possui pouco e possui médio transações com partes relacionadas, com um maior foco nas duas primeiras. Dessa forma, não foi positivada a hipótese, pois os grupos que mantêm médios números de relações familiares e poucas transações relacionadas foram os que se apresentaram com maior indício de gerenciamento de resultado.

Esta pesquisa diferencia-se das realizadas no âmbito dos temas tratados, por estabelecer, de forma conjunta, uma relação entre dois objetos de estudos já investigados por outros autores, a relação familiar e as transações com partes relacionadas. E por estabelecer como método de análise dessa relação, não índices financeiros, conforme observado em estudos anteriores, e sim índices de gerenciamento de resultado. Espera-se com o estudo subsidiar conhecimento para o preenchimento de lacunas, por parte de usuários das informações financeiras, sobre os temas aqui tratados.

O estudo encontra limite nos dados fornecidos através dos formulários de referência, embora de publicação obrigatória, regida por órgãos reguladores, incompletos, não possibilitando uma análise mais completa do nível de relação entre familiares e partes relacionadas. Cita-se, por exemplo, que nem todas as empresas apresentam os montantes de transações realizadas, nem o nível de relacionamento que uma pessoa tem com a entidade. Por fim, sugere-se como possível hipótese de estudo, investigar o perfil das empresas que apresentam os maiores indicativos de gerenciamento de resultados, bem como o motivo que as leva a fazê-los. Ampliando, dessa forma, o conhecimento sobre os temas aqui tratados.

REFERÊNCIAS

- ADAM, Camila., TENE, Jules Kout. & KROENKE, Adriana. Influência das transações com partes relacionadas no desempenho econômico-financeiro e de mercado de empresas brasileiras. XVI CONGRESSO ANPCONT, 15., **Anais...**, 2020, Foz do Iguaçu – PR.
- BAPTISTA, E. M. B. Teoria em gerenciamento de resultados. **Revista de contabilidade da UFBA**. Salvador, BA, v. 3, n. 2, p 05-20, maio/agosto. 2009.
- BRANT, Elisane., KROENKE, Adriana. PLETSCHE, Caroline. Efeito da gestão familiar na avaliação do desempenho da empresa: evidências no Brasil. **Revista Catarinense de Ciência Contábil.**, Florianópolis, SC, v. 17, n. 52, p. 41-55, set./dez. 2018.
- COHEN, D. A.; ZAROWIN, P. Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings. **Journal of Accounting and Economics**, v. 50, n. 1, p. 2–19, 2010.
- COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. Pronunciamento técnico CPC 05 (R1)- divulgação sobre partes relacionadas. 2010. Disponível em: <http://www.cpc.org.br/CPC/DocumentosEmitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=36>.
- DOMINGOS, S. R. M.; PONTE, V. M. R.; PAULO Edilson.; ALENCAR, R. C. Gerenciamento de resultados contábeis em oferta pública de ações. **Revista Contemporânea de Contabilidade**. Florianópolis – SC, v. 14, n. 31, p. 89-107, 2017.
- ETTORE, L. A. G., MAIA, V. M. análise do desempenho contábil-financeiro das empresas familiares e não familiares. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade** v. 8, n. 1, p. 56-74, jan./abr. 2018.
- FERREIRA, R. R., **Transações com partes relacionadas**. Prof. João Confraria., Prof. João Gomes da Silva. 2012. 42. Mestrado em direito e gestão. Faculdade católica de Lisboa. Lisboa. 2012.
- GOES, T. H. M., MARTINS, H. H., FILHO, C. A. P. M. Desempenho financeiro de empresas com características familiares: análise de empresas brasileiras listadas na BM&F. **revista de gestão** 24. Pág. 197 – 209. São Paulo. 2017. BRANT, Elisane., KROENKE, Adriana. PLETSCHE, Caroline. Efeito da gestão familiar na avaliação do desempenho da empresa: evidências no Brasil. **revista catarinense de ciência contábil.**, Florianópolis, SC, v. 17, n. 52, p. 41-55, set./dez. 2018.
- GUCE, J. C., POTILTELO, Leandro., LEITE, Maurício., SILVA, T. P. Propriedade familiar e empresas do agronegócio brasileiro. **Revista em Agronegócio e Meio Ambiente**, Maringá-PR. 2015. V. 8,

n. 2, p. 271-289.

KOTHARI, S. P.; LEONE, A. J.; WASLEY, C. E. Performance matched discretionary accrual measures. **Journal of Accounting and Economics**, v. 39, p. 163–197, 2005.

LUNARDI, M. A.; FERRARI, Angélica.; KLANN, R.C. Habilidade gerencial e gerenciamento de resultados contábeis. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, Florianópolis - SC. 2022. V. 19, n. 19, p 53-72.

LOCATELLI, L. G.; RAMOS, F. M.; SPRENGER, K. .; Gerenciamento de resultados: Análise do poder do CEO na presença de conexões sociais. **Revista Catarinense de Contabilidade**, Florianópolis - SC. 2021. V. 20, p. 1-19.

MAGALHÃES, R. L. R., PINHEIRO, L. E. T., LAMOUNIER, W. M. Fatores que Favorecem a Compreensão da Extensão da Divulgação sobre Partes Relacionadas – Estudo nas Companhias Listadas no Novo Mercado da BM&FBovespa. **Sociedade, Contabilidade e Gestão**, Rio de Janeiro, v. 6, n. Especial, 2011.

MARTINEZ, Antônio Lopo. Detectando earnings management no Brasil: estimando accruals discricionários. **revista contabilidade & finanças**. São Paulo • v. 19 • n. 46 • p. 7 - 17 • janeiro/abril 2008.

MATOS, O. M. S. P., GALDI, F. G. O impacto das transações com partes relacionadas na performance operacional das companhias listadas na BM&FBOVESPA. **Revista Contabilidade Vista & Revista**, v. 25, n. 2, p. 84-97, maio/agosto, 2014.

MENDONÇA, J. C. G. **Análise de transações com partes relacionadas e desempenho das empresas**. Prof. Dr. Carlos Henrique Silva. 2016. 19. Trabalho de conclusão de curso. Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas da Universidade Federal de Goiás. Goiania. 2016.

MORAES, G. S. C., SILVA, E. P. L., NASCIMENTO, E. M., CUNHA, J. V. A. A Influência das Transações com Partes Relacionadas no Gerenciamento de Resultados das Empresas Brasileiras de Capital Aberto. XIX USP International conference in accounting, **Anais...**, 19., 2019, São Paulo – SP.

MORGENTHALER, S. Exploratory data analysis. **WIREs Comp Stat**, 2009, n. 1, p. 33–44.

NOGA, Leidiane.; RIBEIRO, Flávio.; GERIGK, Wilson. A relação entre o gerenciamento de resultados e os níveis de governança corporativa: Um estudo em empresas do segmento de energia elétrica da BM&BOVESPA. **Revista UNEMAT de contabilidade**, v. 10, n. 19, p. 145-169, 2021.

RODRIGUES, R. M. R. C.; PAULO, E.; MELO, C. L. L. de. Gerenciamento de resultados por decisões operacionais para sustentar desempenho nas empresas não-financeiras do Ibovespa. **Contabilidade Vista & Revista**, v. 28, n. 3, p. 82–102, 2017.

ROYCHOWDHURY, S. Earnings management through real activities manipulation. **Journal of Accounting and Economics**, v. 42, n. 3, p. 335–370, 2006.

SANTOS, C. R. **Transações com partes relacionadas, governança corporativa e desempenho das empresas brasileiras**. Prof. Dr. Alexandre di Miceli. 2017. 31. Mestrado em administração. Fundação escola de comercio Álvares Penteado. São Paulo. São Paulo. 2017.

SEBRAE. Negócios familiares: entenda como esles funcionam. www.sebrae.com.br. 2023. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/as-caracteristicas-de-negocios-familiares,48e89e665b182410VgnVCM100000b272010aRCRD#:~:text=Bot%C3%A3o%20favoritar,O%20que%20%C3%A9%3F,a>. Acesso em: 10/05/2023.