



Arrendamento Mercantil e Gerenciamento de Resultados: Análise Comparativa das Empresas Familiares e Não Familiares de Capital Aberto do Brasil

Fabício Natanael Martha

Universidade Federal do Rio Grande do Sul (PPGCONT-UFRGS)

E-mail: fabricionmartha@gmail.com

Elis Carlot Agostini

Universidade Federal do Rio Grande do Sul (PPGCONT-UFRGS)

E-mail: elis_agostini@hotmail.com

Vanessa Noguez Machado

Universidade Federal de Santa Catarina (PPGC-UFSC)

E-mail: vanessa_nm93@hotmail.com

Márcia Bianchi

Universidade Federal do Rio Grande do Sul (PPGCONT-UFRGS)

E-mail: marcia.bianchi@ufrgs.br

Resumo

A pesquisa tem por objetivo analisar a relação da adoção das modificações do IFRS 16 sobre arrendamento mercantil no gerenciamento de resultados das companhias familiares e não familiares listadas na B3 SA. – Brasil, Bolsa, Balcão (B3) no período de 2017 e 2020. Para isso, analisou-se as companhias familiares e não familiares não financeiras de capital aberto brasileiras de forma comparativa, examinando a relação entre o arrendamento (operacional e financeiro) das firmas pré e pós modificação da IFRS 16 e a propensão ao gerenciamento de resultados nesses períodos por meio dos ajustes advindos do regime de competência (*accrual* discricionários). Com base nos resultados, não foi possível evidenciar relação significativa entre os novos valores registrados de arrendamento e o gerenciamento de resultados, apresentando maior o gerenciando no período que antecede as alterações da IFRS 16. Adicionalmente, constatou-se as companhias familiares estão mais propensas ao gerenciamento de resultados no arrendamento operacional e as não familiares no arrendamento financeiro e que, de modo geral, o gerenciamento de resultados está mais suscetível a ocorrer no arrendamento financeiro. A pesquisa contribui para literatura corrente a respeito do tema, fomentando o debate sobre as mudanças advindas com as alterações na IFRS16 e sua influência no gerenciamento de resultados de companhias de capital aberto, com estrutura familiar e não familiar.

Palavras-chave: Arrendamento Mercantil; IFRS 16; Gerenciamento de Resultados; Empresas Familiares; Empresas Não Familiares.

Linha Temática: Contabilidade Financeira.



1 Introdução

As atividades de arrendamento ou *leases* consistem em contratos que dissertam a respeito do direito de uso de ativo por período determinado e que, em contrapartida, demandam um dispêndio financeiro de arrendamento (*Internacional Financial Reporting Standards* IFRS- 16, 2019). O *lease* é uma forma de capitalização que se baseia no crédito e com base nisto, as empresas possuem a opção de ao invés de utilizar o capital para compra do bem, podem alugar para se utilizar na produção e liberá-lo para outra aplicação (Ribeiro et al., 2014).

Em 2019, o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) alterou o CPC 06, que trata de arrendamento mercantil, em consonância com as alterações ocorridas na IFRS 16 e devido a necessidade de adequar alguns itens a realidade destes tipos de operações no Brasil. O CPC alterou-se sua própria denominação de “Operações de Arrendamento Mercantil” para “Arrendamento” e, dentre as principais alterações, destacam-se o reconhecimento do direito de uso para quase todos os contratos no ativo e sua contrapartida no passivo, as isenções para arrendamento de curto prazo e arrendamento de ativos de baixo valor e divulgação mais detalhada dos arrendamentos (*Internacional Financial Reporting Standards* IFRS-16, 2019).

Neste contexto, as empresas que possuíam contratos de arrendamento, a partir de 2020, passaram a registrar em sua contabilidade os ativos correspondentes a esses contratos, trazendo um tratamento único na da compra financiada de um ativo por parte do arrendatário, o que ocasiona um aumento não somente no ativo não circulante das companhias, como também em suas despesas com depreciação e indicadores de desempenho que, até então, apenas existiam para o arrendador, no caso de arrendamento operacional. De acordo com estudos de empresas brasileiras, ainda não há um consenso do impacto da adoção da IFRS 16 nos indicadores financeiros (Silva & Leite, 2020), mesmo que autores como Matos e Niyama (2018), Colares et al. (2019) e Pereira et al. (2020) acreditem que pode acarretar mudança nos indicadores de liquidez, endividamento e rentabilidade. No entanto, o impacto no lucro por ação se faz evidente, tendo em vista o aumento das despesas das companhias arrendatárias e, por consequência, diminuição do seu lucro líquido.

Tendo em vista o impacto das modificação no tratamento dos arrendamentos nas contas da companhia e, mais precisamente no seu lucro por ação, gestores podem vislumbrar se usufruir discricionariedade do processo decisório existente no reconhecimento, bem como das informações detalhadas a serem evidenciadas dos ativos decorrentes do arrendamento (Brito et al., 2019) para gerenciar os resultados da organização por meio de *accruals* discricionários para maquiar as informações evidenciadas aos usuários (Gonçalves & Carmo, 2020), visando lucros maiores e/ou mais persistentes. Cabe ressaltar, que as empresas que mais tendem a sofrer os impactos negativos da adoção da IFRS 16 são àquelas que mais se utilizam do gerenciamento de resultados (Rey et al. 2020).

O gerenciamento de resultados está intrinsecamente influenciado pelos gestores (detentores das informações) e estes pela estrutura da organização, seja ela familiar ou não familiar (Lunardi et al., 2020). Sob o prisma das estruturas de propriedade das organizações, o estudo realizado pela PricewaterhouseCoopers - PWC (2021), afirma que 90% das empresas no Brasil possuem perfil familiar e essas empresas representam cerca de 65% do Produto Interno Bruto - PIB e são responsáveis por empregar mais de 70% dos trabalhadores do País. Com a competitividade existente no mercado, o gerenciamento de resultados pode trazer benefícios para essas organizações. Adendo a isto, companhias familiares apresentam concentração de propriedade como característica de estrutura de propriedade, podendo apresentar gerenciamento de resultados em função de sua discricionariedade causada pelos efeitos de entrenchamento e alinhamento



(Coelho et al., 2017).

Com base nas modificações advindas da norma internacional para o cenário brasileiro (Formigoni et al., 2009), bem como dos incentivos ao gerenciamento de resultados (Fasolin & Klann, 2015), principalmente no cenário das companhias familiares (Pamplona et. al., 2020), acredita-se que um estudo comparativo entre as companhias familiares e não familiares se faz pertinente na agenda do debate, tendo em vista sua relevância no cenário brasileiro e suas características relacionadas à estrutura de propriedade. Além disso, baseando-se este estudo na Teoria da Agência, a discricionariedade existente nas normas contábeis pode gerar oportunismo por parte das empresas e se faz necessário compreender como se dá o gerenciamento de resultados em diferentes estruturas de propriedade (Jensen & Meckling, 1976).

Nesse contexto, a questão problema do estudo é “*Qual é a relação da adoção das modificações do IFRS 16 no gerenciamento de resultados das companhias familiares e não familiares listadas na B3 SA. – Brasil, Bolsa, Balcão (B3)?*”. Assim, o objetivo do estudo é analisar, de forma comparativa, a relação da adoção das modificações da IFRS 16 no gerenciamento de resultados de empresas familiares e não familiares entre os anos de 2017 e 2020.

Diferentemente de pesquisas anteriores, o presente estudo abarca o arrendamento mercantil das companhias brasileiras, antes e após às modificações da IFRS 16, sob prisma da sua relação com a propensão ao gerenciamento de resultados de companhias com diferentes estruturas de propriedade, visando analisar os potenciais impactos da modificação na discricionariedade do processo decisório dos gestores frente à qualidade da informação contábil reportada aos usuários externos. Com isso, é possível analisar não apenas os aspectos atrelados aos potenciais impactos da modificação da norma nos valores e quantidades de arrendamento mercantil das companhias analisadas, como também em seus números contábeis, visto que a literatura examina o cenário brasileiro ainda não apresenta um consenso relacionado a esses efeitos nas companhias que compõem esse mercado (Silva & Leite, 2020).

As contribuições fornecidas pela pesquisa vão além do fomento do debate a respeito do tema e das diferenças entre as companhias familiares e não familiares frente às suas características e sua qualidade da informação contábil, mas também propicia a compreensão do oportunismo dos gestores em um cenário de mudanças em empresas culturalmente distintas e como isso vem a ser refletivo dos ajustes do regime de competência desses negócios. A partir dos resultados levantados, é possível compreender os impactos em cada contexto, auxiliando o usuário externo da informação na compreensão dos potenciais impactos da mudança nos resultados das empresas e nas possíveis motivações de companhias de controle familiar e não familiar.

2 Desenvolvimento das Hipóteses

O *lease* ou arrendamento consiste em uma atividade realizada por intermédio de um contrato em que um proprietário (arrendador) de um bem móvel ou imóvel concede a um terceiro (arrendatário) o direito de uso destes bens, recebendo em troca uma contraprestação (Resolução n. 2309, 1996). Ainda, em relação ao *lease*, este pode ser considerado como a união de três operações específicas: locação, financiamento e venda. O que o difere essas operações é a opção que o arrendatário tem de no encerramento do contrato decidir se devolverá o bem, renovará o contrato por um prazo inferior ao de vigência original ou ainda se decidirá pela compra do bem que foi arrendado (Silveira et al., 2010). As atividades de *leases* podem ser classificadas em operacionais e financeiras, a principal diferença é a essência da transação ao invés da forma em que se estabelece o contrato entre as partes. Assim, o *lease* pode ser classificado como “arrendamento financeiro se



transferir substancialmente todos os riscos e benefícios inerentes à propriedade do ativo subjacente” (Pronunciamento Técnico CPC-16, 2017, p. 11), caso contrário ele é classificado como operacional.

No Brasil, o Pronunciamento Técnico (CPC) 06, regulamenta as atividades de arrendamento e define os princípios para reconhecimento, mensuração, apresentação e divulgação dos arrendamentos. Este objetivo está em consonância de tanto o arrendatário quanto o arrendador divulgarem informações relevante e fidedignas das transações que possam vir a ocorrer nas entidades. Anteriormente, somente os contratos de *lease* financeiro constavam no Balanço Patrimonial das entidades e só se realizava o registro da depreciação e dos ativos destes tipos de arrendamento. Neste contexto, o CPC 06 foi alterado em consonância com as alterações realizadas na IFRS 16. Estas alterações tiveram como pauta a mudança no cenário global e ao que se refere as atividades de arrendamento em si. Entre as motivações da alteração, está a necessidade de todos os contratos de arrendamento, independente de financeiro ou operacional, estarem registrados no ativo por direito de uso, juntamente com as respectivas depreciações e amortizações e sua contrapartida no passivo das entidades. A norma possibilita que contratos com duração até 12 meses não estejam evidenciados nas demonstrações contábeis. Estas alterações entraram em vigor a partir do ano de 2019.

Sob estas alterações estudos foram conduzidos para analisar os impactos. Neste ensejo, Tănase et al. (2018) evidenciaram que as mudanças no registro do *lease* financeiro aumentam o ativo e passivo, reduzem as despesas com *lease* no resultado e incrementam o saldo da depreciação e despesas financeiras. No fluxo de caixa, uma parcela sai do grupo de atividades financeiras para operacionais e os indicadores financeiros como EBITDA reduzem, ROA e ROIC também são afetados. Essas mudanças afetam os *covenants*, ratings de crédito, custo do capital, bem como a percepção dos acionistas sobre a empresa. Em 1999, Marques já estudava as diferenças de contabilização dos arrendamentos entre Brasil e outros países que adotaram as normas internacionais. Na época, indicou que o *lease* financeiro era tratado como um aluguel no Brasil, portanto, não existia a contabilização de ativo ou passivo na empresa arrendatária. Contudo, as normas internacionais já possuíam o entendimento de que o *lease* financeiro deveria ser reconhecido no ativo e no passivo desde o início da operação.

Para analisar os impactos da adoção do IFRS 16 em uma empresa brasileira arrendatária, Campanha e Santos (2020) utilizaram as demonstrações contábeis da Petrobrás como exemplo, buscando as informações de *lease* operacional nas notas explicativas e calculando o passivo mediante os pagamentos remanescentes e o ativo pelo valor equivalente ao passivo adicionado de qualquer pagamento antecipado reconhecido em balanço. Concluiu-se que a principal mudança estaria no fato de que os arrendamentos operacionais deixariam de estar *off-balance*, resultando no aumento do ativo, passivo e contas de despesa com depreciação e despesa financeira no resultado. Com isso, indicadores de liquidez e de retorno sobre o ativo tiveram seus valores reduzidos, enquanto índices como EBITDA e a relação de capital de terceiros sobre capital próprio tiveram impacto positivo.

O gerenciamento de resultados é considerado como a manipulação de valores registrados na contabilidade, por meio de métodos e decisões que atendem às normas contábeis Dechow et al. (2010). Ainda, o gerenciamento de resultados é constituído por um conjunto de práticas, utilizadas para alteração proposital dos resultados, com o objetivo de atender a um interesse particular (Lunardi et al., 2020). Esse gerenciamento de resultados pode ocorrer de diferentes formas, como a partir de atividades operacionais ou por meio de *accruals* (Dan et al., 2009). Healy e Wahlen (1999) consideram que o gerenciamento de resultados é uma consequência da ação discricionária



dos administradores, com o objetivo de enganar os stakeholders sobre o desempenho econômico da empresa, ou ainda, influenciar resultados contratuais que dependam dessas informações. Conforme Grecco (2013), o gerenciamento de resultados por meio de apropriações contábeis está diretamente ligado à diferença entre os regimes de caixa e de competência. As apropriações discricionárias referem-se aos ajustes efetuados intencionalmente pelos gestores (Healy, 1985).

Martinez (2013) indica que o gerenciamento de resultados por meio de *accruals*, é conduzido entre o encerramento social e a publicação das demonstrações financeiras. Os gestores avaliam o resultado das operações realizadas durante o exercício e definem o montante a ser lançado a título de gerenciamento. Os *accruals* são baseados em estimativas e, por isso, são mais vulneráveis à manipulação que os fluxos de caixa e há evidências de que os resultados anuais são atingidos mais por ajustes dos *accruals* que por fluxos de caixa operacionais (Dan et al., 2009). O gerenciamento da informação contábil está relacionado com as escolhas de práticas contábeis ou tomadas de decisões operacionais, com propósito de elaborar relatórios e divulgar os números contábeis de forma diferente, do que seriam sem a adoção de tais práticas ou tomada de decisão (Cardoso & Martinez, 2006). Gerenciamento de resultados é considerado como um processo de tomada de decisão, que não deixa de atender as normas e práticas contábeis, mas, o faz com o propósito de alcançar objetivos esperados. (Martinez & Reis, 2010). Com base na revisão da literatura anteriormente, levanta-se a Hipótese 1 (H1).

H1: As modificações advindas da IFRS 16 propiciam maior gerenciamento de resultados nas companhias de capital aberto brasileiras.

Isto está pautado no fato em que muitos estudos sobre adoção do IFRS tiveram foco no impacto para o mercado de capitais, abrindo espaço para a pesquisa em mercados de crédito e nas mudanças causadas na relação credor-tomador de recursos. Isso ocorreu porque o financiamento das empresas com capital de terceiros é de suma importância no desenvolvimento de suas atividades, da economia e dos mercados financeiros mundiais (Beiruth & Fávero, 2016). A adoção de novos padrões contábeis gera mudanças e consequências nos documentos que tem como base as demonstrações financeiras, realidade aplicada aos contratos de crédito. Estes, são compostos inclusive por *covenants*, que são cláusulas restritivas inseridas para mitigar os conflitos de interesse entre os credores e sócios/gestores da empresa (Smith & Warner, 1979). Watts e Zimmerman (1986) evidenciam a forte relação entre os *covenants* e as informações contábeis, pois os *covenants* são formulados com base nos números contábeis. Armstrong et al. (2010) e Beiruth e Fávero (2016) destacam que a literatura sob a ótica dos contratos de crédito é nova e crescente, o que se potencializa com a adoção do IFRS e os seus impactos nas demonstrações, consequentemente nos contratos de financiamento.

Fasolin e Klann (2015) empregaram no estudo a variável tamanho por acreditarem que o tamanho da empresa pode ser positivamente ou negativamente relacionado com o gerenciamento de resultados. Gomes (2013) e Paiva e Lourenço (2013) apontam que empresas menores possuem maior incentivo para práticas de gerenciar resultados. Já para Becker et al. (1998) e Almeida-Santos et al. (2012), o ROA não tem relação com o gerenciamento de resultados, assim como o tamanho da empresa. Brito et al. (2019) utilizaram os setores de atuação, com base nos setores estabelecidos na Economatica®. No estudo, foi observado se o gerenciamento de resultados interfere no comportamento do risco de mercado das companhias de capital aberto brasileiras, por meio do modelo de Jones (1991), que utiliza como proxy do gerenciamento de resultados os *accruals* discricionários. Descobriu-se que quando ocorre o gerenciamento de resultados para melhorar o resultado econômico, o risco de mercado diminui, também se observou que existe um elevado nível de significância para períodos que compreenderam a crise político-econômica do país.



A Teoria da Agência, desenvolvida por Jensen e Meckling (1976), define a relação de agência como um contrato, por meio do qual uma ou mais pessoas (principal) emprega outra pessoa (agente) para executar um serviço, que depende de algum poder de decisão. Seguindo a Teoria da Agência, deve-se considerar que, em uma empresa com gestão familiar pode existir a relação principal-principal, nomeada como entrenchement familiar, dando margem para o aumento da assimetria informacional entre famílias e minoritários, influenciando diretamente no aumento do gerenciamento de resultados (Moura et al., 2018). Mediante isto, levanta-se a Hipótese 2 (H2) do estudo:

H2: As modificações advindas da IFRS 16 propiciam maior gerenciamento de resultados nas companhias familiares de capital aberto brasileiras do que nas não familiares.

Em empresas com controle acionário e gestão exercida por membros de uma mesma família e ou gestores próximos a ela, existe a tendência de o gerenciamento de resultados ocorrer de forma menos intensa que em empresas não familiares (Li & Hung, 2013). Já Dechow et al. (1996) defendem que como a família detém o controle acionário, não haveria necessidade de trazer investidores com possível intenção de tomarem posse da empresa. Para Lopes et al. (2020), empresas familiares seriam menos propensas a comportamentos de gerenciamento de resultados, pois, afetaria negativamente a reputação e a criação de riqueza da organização.

3 Procedimentos Metodológicos

Visando analisar a relação da adoção das modificações da IFRS 16 no gerenciamento de resultados das companhias familiares e não familiares de capital aberto brasileiras, efetuou-se uma pesquisa quantitativa, descritiva e documental (Gil, 2019), para as companhias não financeiras listadas na B3 SA. – Brasil, Bolsa, Balcão (B3) no período de 2017 a 2020. Para tanto, as informações são provenientes do banco de dados Economatica®, bem como nos formulários de referência de tais companhias.

Como população, a pesquisa conta com 390 companhias de capital aberto listadas na B3 em maio de 2021, e uma amostra de 356 companhias não financeiras, sendo em média 205 (58%) de controle familiar e 107 (30%) de controle não familiar, ainda restaram 44 empresas (12%) que em algum dos períodos analisados não estava listada. Em média, das 205 empresas familiares, 42 empresas possuíam arrendamento operacional e 53 empresas apresentaram arrendamento financeiro (ou ambos). Em relação às 107 empresas não familiares, 30 empresas contabilizaram arrendamento operacional e 24 empresas registraram arrendamento financeiro (ou ambos), em média. Não considerando as empresas do setor financeiro por apresentarem estrutura de *accruals* diferenciada e das particularidades do setor (Silva et al., 2009). Vale ressaltar, ainda, que o período definido teve como base as modificações ocorridas no ano de 2018 na IFRS 16 de Arrendamento Mercantil, as quais demandaram atualização no reconhecimento dos arrendatários para arrendamento mercantil operacional vigorado a partir de 2019 (IFRS, 2019). Para a análise da relação proposta, procedeu-se em uma regressão múltipla de dados em painel, com as variáveis da pesquisa retratadas na Tabela 1.



Tabela 1. Variáveis da Pesquisa

Variável	Sigla	Medida	Descrição	Base de dados	Suporte Teórico
Dependente					
Gerenciamento de Resultados	TA	Accruals Discrecionários	Modelo Jones Modificado	Economatica	Dechow et al. (1995)
			Modelo Kothari	Economatica	Kothari et al. (2005)
			Modelo Pae	Economatica	Pae (2005)
Independentes de Interesse					
Arrendamento Mercantil	AO	Operacional	Logaritmo do valor de arrendamento operacional mercantil	Economatica	Campanha e Santos (2020)
	AO_CP	Operacional Curto Prazo	Logaritmo do valor de arrendamento operacional de curto prazo mercantil	Notas Explicativas	Campanha e Santos (2020)
	AO_LP	Operacional Longo Prazo	Logaritmo do valor de arrendamento operacional de longo prazo mercantil	Notas Explicativas	Campanha e Santos (2020)
Arrendamento Mercantil	AF	Financeiro	Logaritmo do valor de arrendamento operacional mercantil	Economatica	Campanha e Santos (2020)
	AF_CP	Arrendamento Financeiro Curto Prazo	Logaritmo do valor de arrendamento financeiro de curto prazo mercantil	Notas Explicativas	Campanha e Santos (2020)
	AF_LP	Arrendamento Financeiro Longo Prazo	Logaritmo do valor de arrendamento financeiro de longo prazo mercantil	Notas Explicativas	Campanha e Santos (2020)
Independentes de Controle					
Estrutura de Propriedade Familiar	Familiar e não familiar	Controle	O acionista controlador é um acionista familiar	Item 12. Assembleia e administração / 12.9 - Relações familiares	Oliveira (2018)
		Propriedade	Acionistas da família possuem mais de 10% das ações ordinárias.	Item 15. Controle e grupo econômico / 15.1 / 2 - Posição acionária	Oliveira (2018)
		Gestão	Dois ou mais membros da família fazem parte do Conselho de Administração.	Item 12. Assembleia e administração / 12.5/6 - Composição e experiência prof. da adm. e do CF	Oliveira (2018)
Tamanho	TAM	Tamanho da Empresa	Logaritmo do valor do ativo total	Economatica	Joia e Nakao (2014)
Rentabilidade do ativo	ROA	Rentabilidade do ativo	Logaritmo do valor da rentabilidade do ativo	Economatica	Fasolin & Klann (2015)

Pautando-se na Tabela 1, as companhias familiares são segmentadas das demais quando apresentam seu controle composto por um acionista controlador familiar, os acionistas da família devem possuir mais de 10% das ações ordinárias e no Conselho de Administração deve possuir dois ou mais membros da família. Sendo assim, para obter os dados, confrontamos os formulários de referência das companhias disponíveis no sítio da Comissão de Valores Imobiliários (CVM). Desta forma, das 118 companhias, têm-se 56 familiares, 34 não familiares e 28 não foi possível identificar a estrutura de propriedade familiar ou não.

Em prol da estimação do gerenciamento de resultados, utilizou-se como *proxies* os *accruals* discrecionários das companhias, a partir dos modelos de Jones Modificado de Dechow, et al. (1995), de Kothari et al. (2005) e de Pae (2005), para fins de comparação. Para tanto,



procedeu-se na estimação dos *accruals* totais das companhias analisadas com base na Equação 1.

$$AT_{it} = (\Delta AC_{it} - \Delta Disp_{it}) - (\Delta PC_{it} - \Delta Div_{it}) - Depr_{it} \quad (1)$$

Em que: AT_{it} = *accruals* totais da empresa i no período t , ponderada pelos ativos totais no início do período t ; ΔAC_{it} = variação do ativo corrente (circulante) da empresa i no final do período $t-1$ para o final do período t , ponderada pelos ativos totais no início do período t ; ΔPC_{it} = variação do passivo corrente (circulante) da empresa i no final do período $t-1$ para o final do período t , ponderada pelos ativos totais no início do período t ; $\Delta Disp_{it}$ = variação das disponibilidades da empresa i no final do período $t-1$ para o final do período t , ponderada pelos ativos totais no início do período t ; ΔDiv_{it} = variação dos financiamentos e empréstimos de curto prazo da empresa i no final do período $t-1$ para o final do período t , ponderada pelos ativos totais no início do período t ; e $Depr_{it}$ = despesas com depreciação e amortização da empresa i durante o período t , ponderada pelos ativos totais no início do período t .

O modelo proposto por Dechow et al. (1995), apesar de ser uma versão modificada do modelo de Jones (1991), leva em consideração o fato de que o procedimento para cálculo dos *accruals* discricionários é o mesmo, conforme Equação 2.

$$TA_{it} = \alpha (1/A_{t-1}) + \beta_2 ((\Delta R_{it} - \Delta CR_{it})/A_{it-1}) + \beta_3 (PPE_{it}) + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Em que: TA_{it} = *accruals* totais da empresa i no período t ; ΔR_{it} = variação das receitas líquidas da empresa i do período $t-1$ para o período t , ponderada pelos ativos totais no final do período $t-1$; ΔCR_{it} = variação das contas a receber (clientes) da empresa i do período $t-1$ para o período t , ponderada pelos ativos totais no final do período $t-1$; PPE_{it} = saldo da conta do Ativo Imobilizado empresa i no final do período t , ponderados pelos ativos totais no final do período $t-1$; A_{it-1} = ativos totais da empresa no final do período $t-1$; ε_{it} = resíduo da regressão para a empresa i no ano t . β_1 , β_2 e β_3 = coeficientes estimados da regressão.

Já pela abordagem de Kothari et al. (2005) que leva em conta o desempenho recente da firma (ROA do período anterior) como um dos determinantes do nível normal de *accruals*, pautando-se no modelo de Jones Modificado, assim como consta na Equação 3.

$$TA_{it} = \alpha (1/A_{t-1}) + \beta_2 ((\Delta R_{it} - \Delta CR_{it})/A_{it-1}) + \beta_3 (PPE_{it}) + \beta_4 (ROA_{it}) + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Em que: TA_{it} = *accruals* totais da empresa i no período t ; ΔR_{it} = variação das receitas líquidas da empresa i do período $t-1$ para o período t , ponderada pelos ativos totais no final do período $t-1$; ΔCR_{it} = variação das contas a receber (clientes) da empresa i do período $t-1$ para o período t , ponderada pelos ativos totais no final do período $t-1$; PPE_{it} = saldo da conta do Ativo Imobilizado empresa i no final do período t , ponderados pelos ativos totais no final do período $t-1$; ROA_{it-1} = ROA da empresa no final do período $t-1$; A_{it-1} = ativos totais da empresa no final do período $t-1$; ε_{it} = resíduo da regressão para a empresa i no ano t . β_1 , β_2 e β_3 = coeficientes estimados da regressão.

O modelo de Jones Modificado (1995), segundo Paulo (2007), busca reduzir o incremento nas contas a receber por meio das variações das vendas, levando em consideração a possibilidade de manipulação das vendas a prazo e ainda considera que o *accrual* total pode ser calculado por meio do balanço patrimonial ou pelo fluxo de caixa da empresa. O modelo KS (S.P. Kothari), é o que melhor descreve o processo a definição dos *accruals* (Martinez, 2013). Visando ampliar o modelo de Jones (1991), Pae (2005) propõe o modelo de estimação de *accruals* discricionários tendo como base a os fluxos de caixa operacional presentes e futuros (Equação 4).

$$TA_{it} = \alpha (1/A_{t-1}) + \beta_1 \Delta R_{it} + \beta_2 PPE_{it} + \beta_3 FCO_{it} + \beta_4 FCO_{it-1} + \beta_5 TA_{it-1} + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

Em que: TA_{it} = *accruals* totais da empresa i no período corrente t , ponderada pelos ativos totais no início do período t ; ΔR_{it}



= variação das receitas líquidas da empresa i do período $t-1$ para o período t , ponderada pelos ativos totais no início do período t ; PPE_{it} = saldos das contas Ativo Imobilizado e Ativo Diferido (bruto) da empresa i no final do período t , ponderada pelos ativos totais no início do período t ; A_{it-1} corresponde aos ativos totais da empresa i no final do período $t-1$, ponderada pelos ativos totais no início do período t ; FCO_{it} = fluxo de caixa operacional da empresa i no período t , ponderada pelos ativos totais no início do período t ; FCO_{it-1} = fluxo de caixa operacional da empresa i no período $t-1$, ponderada pelos ativos totais no início do período t ; TA_{it-1} = *accruals* totais da empresa i no período $t-1$, ponderada pelos ativos totais no início do período t ; e ε_{it} é o erro da regressão.

Para fins da análise, os resultados discricionários foram estimados com base nos resíduos (ε_t) dos modelos apresentados nas equações (2), (3) e (4), baseando-se no pressuposto de que as acumulações discricionárias são diferença entre as acumulações totais e as não discricionárias e, por isso, os valores anormais de discricionariedade dos *accruals* estimados.

$$DA_{it} = TA_{it} - NDA_{it} \quad (5)$$

Em que: DA_{it} = *accruals* discricionários da empresa i no período corrente t , estimados pelos modelos de Jones Modificado, Kothari et al. (2005) e Pae (2005); TA_{it} = *accruals* totais da empresa i no período corrente t ; NDA_{it} = *accruals* não discricionários da empresa i no período corrente t .

Por meio dos resultados auferidos para os *accruals* discricionários da amostra, procede-se na análise da influência dos arrendamentos operacional e financeiro no gerenciamento de resultados das companhias analisadas, analisando separadamente cada uma das *proxies* de gerenciamento de resultados como variável dependente do modelo, bem como as variáveis independentes de interesse e de controle, para cada realidade de estrutura de propriedade das companhias analisadas, segmentando em familiares e não familiares (Equação 6).

$$DA_{it} = \alpha + \beta_1 AO_{it} + \beta_2 AF_{it} + \beta_3 AO_CP_{it} + \beta_4 AO_LP_{it} + \beta_5 AF_CP_{it} + \beta_6 AF_LP_{it} + \beta_7 TAM_{it} + \beta_8 Antes_t + \beta_9 AOq_{it} + \varepsilon \beta_{10} AFq_{it} + \varepsilon_{it} \quad (6)$$

Em que: DA_{it} = *accruals* discricionários da empresa i no período corrente t , estimados pelos modelos de Jones Modificado, Kothari et al. (2005) e Pae (2005); AO_{it} = logaritmo do valor de arrendamento operacional total da empresa i no período t ; AF_{it} = logaritmo do valor de arrendamento financeiro total da empresa i no período t ; AO_CP_{it} = logaritmo do valor de arrendamento operacional de curto prazo da empresa i no período t ; AO_LP_{it} = logaritmo do valor de arrendamento operacional de longo prazo da empresa i no período t ; AF_CP_{it} = logaritmo do valor de arrendamento financeiro de curto prazo da empresa i no período t ; AF_LP_{it} = logaritmo do valor de arrendamento financeiro de longo prazo da empresa i no período t ; TAM_{it} = tamanho da companhia, representado pelo logaritmo do ativo total da empresa i no período t ; $Antes_{it}$ = *dummy* do período anterior à adoção das modificações advindas da IFRS 16, tendo como parâmetro o período de adoção; AOq_{it} = *dummy* de existência de contrato evidenciado de arrendamento operacional da empresa i no período t ; AFq_{it} = *dummy* de existência de contrato evidenciado de arrendamento financeiro da empresa i no período t ; e ε_{it} é o erro da regressão.

Com o intuito de escolher o modelo para dados em painel mais adequado, foram utilizados os seguintes testes: Teste de Chow (Pooled versus Efeitos Fixos) em que: se a estatística $F > 0.01$ o mais adequado seria Efeitos Fixos quando comparado ao Pooled; e o Teste de Hausman (Efeitos Aleatórios versus Efeitos Fixos) em que: se a estatística $\chi^2 > 0.01$, o modelo com Efeito Fixo é mais adequado, com significância de 1%; e o teste de Breusch-Pagan Lagrangan (Pooled versus Efeitos Aleatórios) em que $P\text{-valor} > 0.01$ significando que o modelo com Efeitos Aleatórios é melhor quando comparado com o modelo Pooled (Hoffmann, 2016). Para análise da aplicabilidade do modelo, foram realizados testes para verificar a não existência de autocorrelação (Teste de Wooldridge), a não ocorrência de heterocedasticidade (Teste de White). Os valores-p



da estatística teste-t quando forem inferiores a 0,05 indica que a hipótese é rejeitada em 95% de confiança (Matos, 1997). Para teste da multicolinearidade do modelo foi realizado o Teste do Fator de Inflação da Variância (FIV), para o qual o resultado próximo ao 0 significa que a variável é altamente colinear e resultado igual a 1 ou -1 indica ausência de colinearidade (Matos, 1997).

Todas as variáveis da pesquisa foram winsorizadas ao nível de 1% e foi necessária a utilização de um modelo de regressão com dados em painel, que, conforme Gujarati e Porter (2011), trata-se de um tipo especial de dados combinados em que uma mesma unidade em corte transversal é pesquisada ao longo do tempo. Cabe ressaltar que, foram utilizados três modelos para testes para adicionar robustez ao estudo, considerando que, o modelo de Jones Modificado (Dechow et al., 1995) traz variáveis contempladas no balanço patrimonial que posteriormente receberam um adicional por Kothari et al. (2005), da variável ROA, pois, os autores entendem que se faz necessário avaliar também o desempenho da companhia e, por fim, Pae (2005) que melhor descreve a realidade brasileira, de acordo com Paulo (2007).

4 Análise dos Dados

4.1. ANÁLISE EXPLORATÓRIA DOS DADOS

Para realização da análise da estatística descritiva dos dados levantados foi elaborada a Tabela 2.

Tabela 2. Análise Estatística Descritiva

	Variáveis	Obs.	Média	Desvio Padrão	Mediana	Mín.	Máx.
Não Familiar	TA	383	-0,034	0,072	-0,030	-0,159	0,090
	R	383	0,044	0,076	0,033	-0,070	0,209
	PPE	383	0,214	0,216	0,145	0,000	0,606
	FCO	383	0,082	0,077	0,064	0,000	0,244
	CR	383	0,009	0,021	0,004	-0,025	0,053
	ROA	378	1,217	7,930	3,098	-14,752	11,931
	AO	383	0,221	0,508	0,000	0,000	1,386
	AF	383	0,466	1,323	0,000	0,000	4,522
	TAM	383	15,002	1,941	15,259	9,383	17,215
Familiar	TA	725	-0,027	0,078	-0,020	-0,159	0,090
	R	725	0,056	0,090	0,039	-0,070	0,209
	PPE	725	0,251	0,206	0,231	0,000	0,606
	FCO	725	0,088	0,083	0,060	0,000	0,244
	CR	725	0,011	0,025	0,007	-0,025	0,053
	ROA	718	1,783	7,855	3,115	-14,752	11,931
	AO	725	0,147	0,426	0,000	0,000	1,386
	AF	725	0,571	1,458	0,000	0,000	4,522
	TAM	725	14,189	2,056	14,366	9,383	17,215
Geral	TA	1108	-0,029	0,076	-0,024	-0,159	0,090
	R	1108	0,051	0,086	0,036	-0,070	0,209
	PPE	1108	0,238	0,210	0,202	0,000	0,606
	FCO	1108	0,086	0,081	0,061	0,000	0,244
	CR	1108	0,010	0,024	0,006	-0,025	0,053
	ROA	1096	1,588	7,882	3,098	-14,752	11,931
	AO	1108	0,173	0,457	0,000	0,000	1,386
	AF	1108	0,534	1,413	0,000	0,000	4,522
	TAM	1108	14,470	2,053	14,715	9,383	17,215

ORGANIZAÇÃO





Por meio da análise descritiva (Tabela 2) é possível identificar que, por mais que a média e o desvio padrão sejam muito parecidos, as empresas familiares possuem maior desvio padrão nos *accruals* totais do que as empresas não familiares. Quando comparadas as companhias, no que tange os valores de arrendamento operacional e financeiro, é possível inferir que as companhias familiares possuem mais arrendamento financeiro do que as não familiares. Além disso, as companhias não familiares possuem maiores arrendamento operacionais do que as não familiares. Ainda o resultado maior de média no arrendamento financeiro independente da estrutura familiar pode ser explicado pelo fato das companhias terem aderido à nova norma recentemente. Mas o que se nota é da contabilização dos arrendamentos, evoluindo desde o estudo de Marques (1999). Sob a necessidade de demonstrar a correlação entre as variáveis do estudo apresenta-se a seguir a Tabela 3 com a Correlação de *Spearman*.

Tabela 3. Correlação de *Spearman*

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
(1) TA		1							
(2) R	0,1089		1						
(3) PPE	-0,1154	0,2259		1					
(4) FCO	-0,1123	0,2301	0,1752		1				
(5) CR	0,2436	0,4801	0,1489	0,1719		1			
(6) ROA	0,191	0,2573	-0,0057	0,1326	0,2198		1		
(7) AO	0,0021	-0,0598	0,0032	0,0333	-0,0493	0,0166		1	
(8) AF	0,0191	0,0049	0,0524	0,033	0,0478	0,0483	0,2739		1
(9) TAM	-0,0371	0,1012	0,1443	0,1757	0,0693	0,1556	0,0858	0,0305	1

No teste de Correlação de *Spearman* a maior correlação positiva encontra-se entre as variáveis contas a receber (CR) e o resultado (R), demonstrando que à medida que o resultado aumenta, as contas a receber também aumentam. O fato pode ser explicado que essas empresas possuem tendência em receberem seus resultados a prazo. As variáveis de Arrendamento Operacional (AO) e Arrendamento Financeiro (AF) não tiveram correlação significativa com as demais variáveis. No entanto existe uma relação entre essas duas variáveis, quando o arrendamento operacional aumenta em consequência o arrendamento financeiro aumenta.

Quando se analisa a maior correlação negativa, por meio do teste realizado, não existem correlações muito significantes. Cabe somente destacar a relação mais negativa entre as variáveis *accruals* totais (TA) e Imobilizado + Diferido (PPE). Esse fato indica que quando os *accruals* totais aumentam a soma do Imobilizado e o diferido diminuem. Também se torna relevante destacar a relação negativa entre as variáveis *accruals* totais (TA) e o tamanho das companhias (TAM), corroborando o estudo de Almeida-Santos et al. (2012) que verificaram que a variável tamanho não possui relação com gerenciamentos de resultados e contrariando os levantamentos de Gomes (2013), Paiva e Lourenço (2013) e Fasolin e Klann (2015) que identificaram tendência das empresas maiores em gerenciarem resultados.

Visando realizar a análise dos resíduos encontrados para o arrendamento a partir do modelo do Jones Modificado, Kothari et al. (2005) e Pae (2005) elaborou-se a Tabela 4.



Tabela 4. Análise da estatística descritiva dos resíduos

Variáveis		Arrendamento Operacional			Arrendamento Financeiro		
		<i>Jones Modificado</i>	<i>Kothari et al. (2005)</i>	<i>Pae (2005)</i>	<i>Jones Modificado</i>	<i>Kothari et al. (2005)</i>	<i>Pae (2005)</i>
Não Familiares	Observação	61	61	55	48	48	37
	Desvio Padrão	0,0701	0,0678	0,0765	0,0702	0,0702	0,0786
Familiares	Observação	78	77	71	106	105	85
	Desvio Padrão	0,0811	0,0832	0,0847	0,0826	0,0830	0,0816
Geral	Observação	139	138	126	154	153	122
	Desvio Padrão	0,0770	0,0774	0,0824	0,0797	0,0801	0,0823

Com base na análise da estatística descritiva dos resíduos (Tabela 4), é possível inferir que, no geral, tanto as empresas familiares quanto as não familiares possuem tendência a realizar a prática de gerenciamento de resultados, principalmente as que contêm arrendamento financeiro. Tal resultado não rejeita a H1 do estudo de que o IFRS 16 proporcionou maior gerenciamento de resultados por parte das companhias abertas. Além do mais, o resultado encontrado nos resíduos da regressão aponta a resultados encontrados no estudo de Martinez e Reis (2010) e de Cardoso e Martinez (2006), uma vez que as práticas contábeis adotadas proporcionam maior gerenciamento de resultados.

Ainda, por meio de todos os modelos, verifica-se que as empresas familiares apresentam maior dispersão nos seus resíduos quando comparadas às não familiares, o que pressupõe uma maior discricionariedade do processo decisório relacionados aos seus resultados e, por consequência, uma maior tendência ao gerenciamento de resultados do que as empresas não familiares. O resultado da análise descritiva vai ao encontro do que foi analisado por Li e Hung (2013) e Moura et al. (2018) e contrária o estudo de Lopes et al. (2020), demonstrando que as companhias familiares estão inseridas em um cenário de possibilidade de gerenciamento de resultados. O estudo de Li e Hung (2013) e Moura et al. (2018) se destacam novamente devido ao fato das companhias familiares serem mais sujeitas ao gerenciamento de resultados e ao contrário dos achados da pesquisa de Lunardi et al. (2020) que não identificou diferença entre o gerenciamento de resultados de empresas familiares para com as não familiares. O resultado obtido com a Tabela 4 sustenta a H2 do estudo em que as modificações advindas da IFRS 16 propiciam maior gerenciamento de resultados nas companhias familiares de capital aberto brasileiras do que nas não familiares.

Ao analisar o arrendamento operacional e financeiro, verifica-se que o gerenciamento de resultados no geral está mais propenso a ocorrer pelo modelo do Jones Modificado e Kothari et al. (2005) no arrendamento financeiro pelas companhias e no modelo do Pae (2005) no arrendamento operacional. Já quando analisadas separadamente, percebe-se que as companhias não familiares possuem tendência a gerenciarem resultados no arrendamento financeiro e ao contrário destas, as companhias familiares possuem tendência em gerenciarem resultados nos arrendamentos operacionais.

O resultado obtido vai em encontro com a proposta da alteração da IFRS 16 na qual se torna necessário a contabilização do ativo de arrendamento operacional, bem como o respectivo passivo e depreciação (IFRS, 2019). Além disto, a discricionariedade está no momento que a norma permite que arrendamentos possam ou não ser reconhecidos com menos de 12 meses e confirma novamente as duas hipóteses da pesquisa. Ainda o estudo corrobora com os resultados de Santos et al. (2012) que identificaram que a estrutura familiar possui influência positiva no gerenciamento de resultados de 123 companhias brasileiras de capital aberto.

4.2 MODELO DE REGRESSÃO PARA DADOS EM PAINEL

Pautando-se na estimação dos *accruals* discricionários da amostra, procede-se na análise da influência do arrendamento operacional e financeiro no gerenciamento de resultados das companhias familiares e não familiares, por meio da regressão de dados em painel (Tabela 5).

Tabela 5. Modelo de Regressão

Variáveis	Jones Modificado		Kothari et al (2005)		Pae (2005)	
	Familiares	Não Familiares	Familiares	Não Familiares	Familiares	Não Familiares
Constante	0,011 (0,105)	-0,056 (0,081)	-0,309 (0,229)	0,018 (0,221)	-0,011 (0,214)	-0,060 (0,063)
AO	-0,011 (0,032)	-0,011 (0,042)	0,011 (0,034)	0,008 (0,056)	0,047 (0,036)	0,010 (0,032)
AF	-0,013 (0,015)	0,007 (0,027)	-0,017 (0,016)	0,003 (0,033)	-0,030 (0,022)	0,016 (0,025)
AO_CP	0,010 (0,008)	0,003 (0,006)	0,009 (0,008)	-0,001 (0,009)	0,014*** (0,005)	-0,001 (0,004)
AO_LP	-0,004 (0,006)	-0,001 (0,003)	-0,004 (0,006)	0,000 (0,003)	-0,006* (0,003)	0,000 (0,002)
AF_CP	-0,008 (0,007)	-0,016 (0,010)	-0,006 (0,007)	-0,012 (0,008)	-0,005 (0,011)	-0,019 (0,013)
AF_LP	0,005 (0,004)	0,011 (0,007)	0,005 (0,004)	0,012 (0,008)	0,007** (0,004)	0,016* (0,008)
W_TAM	-0,001 (0,007)	0,003 (0,005)	0,021 (0,016)	-0,002 (0,015)	0,001 (0,015)	0,003 (0,004)
Antes	0,004 (0,007)	0,014** (0,007)	0,009 (0,007)	0,014* (0,007)	0,005 (0,008)	0,018** (0,008)
AOq	-0,056 (0,051)		-0,076 (0,054)		-0,146*** (0,053)	
AFq	0,106** (0,046)	0,022 (0,086)	0,105** (0,046)	-0,005 (0,116)	0,148*** (0,046)	-0,023 (0,068)
Obs,	715	353	708	348	551	268
Firmas	204	96	202	96	202	95
R ²	0,014	0,024	0,017	0,02	0,021	0,048

Nota. *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,10. Erros padrões robustos entre parênteses.

Com base nos resultados auferidos na Tabela 5, evidencia-se que o arrendamento operacional e financeiro, em termos de valores totais (AO e AF) não apresentaram resultado significativo para com os *accruals* discricionários em nenhum dos modelos analisados. No entanto, é possível perceber que, essa significância aparece na análise dessas variáveis no curto e longo prazo. Ainda, verifica-se que, embora a variável arrendamento operacional de curto prazo apresente significância de 1%, com sinal positivo no modelo de Pae (2005) para empresas familiares, o arrendamento operacional de longo prazo se mostrou negativa e significativamente relacionado ao gerenciamento de resultados, também em empresas familiares. Tal resultado implica que as companhias que detêm de arrendamento operacional a curto prazo tendem a gerenciar mais seus resultados do que de longo prazo, o que pode estar relacionado com os efeitos de entrincheiramento, assim como no estudo de Coelho et al. (2017), pelo qual foi constatado que, em estruturas brasileiras com propriedade concentrada, o controlador exerce maior influência sobre o padrão contábil adotado.

Sob o ponto de vista das variáveis arrendamento financeiro, verifica-se que apenas houveram resultados significativos para o arrendamento financeiro a longo prazo, sendo



significante em 5% nas empresas familiares e em 10% em empresas não familiares, ambas no modelo de Pae (2005). Esses resultados vão ao encontro dos achados da pesquisa de Campanha e Santos (2020), em que se constatou concentração de registro no longo prazo, tendo em vista os prazos dos contratos.

Nesse estudo, acredita-se que a principal mudança estaria no fato de que os arrendamentos operacionais deixariam de estar off-balance, resultando no aumento do ativo, passivo e contas de despesa com depreciação e despesa financeira no resultado. Adicionalmente, constata-se significância de 5% positiva nas empresas não familiares, nos três modelos estudados, antes da adoção do IFRS 16, portanto, é possível que, essas empresas praticassem maior gerenciamento de resultados antes da aplicação da norma, constatação que contraria a hipótese 2, e reforça estudos como de Dechow et al. (1996) e Lopes et al. (2020), em que empresas familiares seriam menos propensas a comportamentos de gerenciamento de resultados.

Em relação às variáveis de existência de contrato evidenciado de arrendamento (AOq e AFq), elucida-se a existe influência negativa de 1% na variável de arrendamento operacional para empresas familiares, no modelo Pae (2005). Além disso, na variável de arrendamento financeiro, há significância de 5% em empresas familiares, no modelo de Kothari et al. (2005) e de 1%, no modelo Pae (2005), ambas positivas. Isso pressupõe que companhias familiares que detêm contratos de arrendamento financeiro tendem a gerenciar mais seus resultados do que as que detêm de arrendamento operacional.

As variáveis TAM e ROA não se mostraram significativas, o que vai ao encontro do estudo de Almeida-Santos et al. (2012) e Fasolin e Klann (2015). Ressalta-se, ainda que o R² de empresas familiares são maiores do que de empresas não familiares, indicando que o modelo explica melhor o gerenciamento de resultados das variáveis de empresas familiares do que das não familiares.

De modo geral, os resultados revelam que as modificações advindas da IFRS 16 não impactaram diretamente o gerenciamento de resultados das companhias objeto de estudo, mas que a estrutura familiar pode sim ter relação com a forma que as companhias gerenciam seus resultados. Isso abarca as constatações de Jensen e Meckling (1976), por meio da Teoria da Agência, sobre a existência de entrenchamento familiar, que favorece o aumento da assimetria informacional entre famílias e minoritários e influencia diretamente no aumento do gerenciamento de resultados, reforçando o estudo de Moura et al. (2018).

5 Considerações Finais

O estudo teve como objetivo analisar de forma comparativa a relação da adoção das modificações da IFRS 16 no gerenciamento de resultados de empresas familiares e não familiares entre os anos de 2017 e 2020. Nesse sentido, primeiramente foram analisadas de que forma as alterações da IFRS 16 pode ter afetado o gerenciamento de resultados (GR), para isso utilizou-se as variáveis de interesse arrendamento operacional e arrendamento financeiro a variável dependente gerenciamento de resultados. Para isso, buscou-se analisar de modo geral, de que forma essas alterações afetaram o GR. Posterior a isso, o estudo analisou de forma comparativa as alterações no gerenciamento de resultados entre as companhias familiares para com as não familiares.

Com base nos resultados é possível inferir que, as modificações impostas pela IFRS 16 não podem explicar ou refletem alguma mudança significativa no gerenciamento de resultados das companhias objeto de estudo. Ao contrário disso, o estudo identificou que as companhias



gerenciavam mais resultados antes das alterações da IFRS 16. No entanto, os resultados auferidos constatarem que as companhias familiares estão mais propensas a se valer do gerenciamento de resultados do que as companhias não familiares. O resultado confirma o que foi analisado por Li e Hung (2013) e Moura et al. (2018), contrariando os achados de Lopes et al. (2020). Desta forma, os gestores de companhias familiares em busca de ganhos se valem de gerenciamento de resultados em busca de novos investidores como indica a Teoria da Agência de Jensen e Meckling (1976).

Constatou-se que o gerenciamento de resultados está mais suscetível a ocorrer no arrendamento financeiro. Tal resultado pode ser explicado devido ao fato de as companhias recentemente terem contabilizado o arrendamento operacional em seus balanços patrimoniais. Além disso, o estudo demonstrou que as companhias não familiares estão mais sujeitas a realizarem GR no arrendamento financeiro e as companhias familiares a gerenciarem resultados no arrendamento operacional.

Vale destacar que, quando analisado o tamanho das companhias não foi possível encontrar relação com o gerenciamento de resultados. Isso indica os mesmos achados de Almeida-Santos et al. (2012), reforçando que o tamanho das empresas não possui relação com gerenciamentos de resultados e contrariando os achados de Paiva e Lourenço (2013), Gomes (2013), Fasolin e Klann (2015) que identificaram tendência das empresas maiores em gerenciarem resultados.

Assim, por meio das análises e achados, constatou-se que as modificações advindas da IFRS 16 não impactaram diretamente o gerenciamento de resultados das companhias objeto de estudo, mas que a estrutura familiar pode sim ter relação com a forma que as companhias gerenciam seus resultados. Diante disso, a pesquisa contribui para literatura corrente a respeito do tema, fomentando o debate sobre as mudanças advindas com as alterações na IFRS16 e sua influência no gerenciamento de resultados de companhias de capital aberto. Ainda, propicia compreender tal influência nos resultados de companhias com diferentes estruturas e concentração de propriedade, comparando companhias de controle familiar e não familiar a fim de elucidar duas idiosincrasias. Com isso, o estudo contribui para a literatura e debate da Teoria da agência e os efeitos de alinhamento e entrenchamento dessa relação entre principal e agente e como aspectos relacionados à evidenciação mandatária no balanço patrimonial de contas que anteriormente apenas eram evidenciadas por meio de notas explicativas.

Esta pesquisa inova na utilização de três modelos de gerenciamento de resultados, levando em consideração que, o modelo de Jones Modificado (Dechow et al., 1995) traz variáveis contempladas no balanço patrimonial, que Kothari et al. (2005) adiciona a esse modelo a variável ROA, e Pae (2005) que descreve melhor a realidade das companhias brasileiras (Paulo, 2007), objeto de estudo.

O fato de os investidores e credores não terem a possibilidade de monitorar as decisões das companhias, motiva o cenário de assimetria informacional, que muitas vezes é compensado no retorno das ações, criando a ideia de que mudanças nas práticas contábeis podem ser uma oportunidade para gerenciamento de resultados. Este estudo, ao contrário do que exposto anteriormente, indica que a adoção da IFRS 16 não motivou esse comportamento. No entanto, devido ao estudo contemplar apenas dois anos da adoção da IFRS 16, é possível que ainda existam empresas em fase de adaptação e entendimento da correta contabilização dos valores de arrendamento, portanto, o período pode ser considerado como uma limitação.

Outro ponto importante, refere-se à flexibilização frente aos valores registrados nos contratos de aluguel, tendo em vista a pandemia do COVID-19, cuja avaliação ficou a critério de



cada companhia. Essa movimentação pode ter influenciado nos valores registrados no referido ano, traduzindo um cenário atípico. Como estudos futuros, devido a linha temporal pequena, sugere-se que seja levantado mais uma vez a pesquisa para analisar a evolução da contabilização dos arrendamentos, bem como analisar se o comportamento das empresas familiares seguirá o mesmo.

Referências

- Almeida-Santos, P.S., Dani, A.C., & Machado, D.G. (2012). *Influência do controle familiar na prática do gerenciamento de resultados: evidências em companhias brasileiras de capital aberto*. [Anais] Encontro da ANPAD, Rio de Janeiro, RJ, Brasil, 36.
- Armstrong, C.S., Barth, M.E., & Riedl, E.J. (2010). Market reaction to the adoption of IFRS in Europe. *American Accounting Association*, 85(1), 31-61. <https://doi.org/10.2308/accr.2010.85.1.31>
- Becker, C.L., Defond, M.L., Jiambalvo J., & Subramanyam, K.R. (1998). The effect of audit quality on earnings management. *Contemporary Accounting Research*, 15(1), 1-24.
- Beiruth, A.X., & Fávero, L.P.L. (2016). Um ensaio sobre a adoção das International Financial Reporting Standards em covenants contratuais. *Revista de Finanças Aplicadas*, 7(1), 1-22.
- Brito, D.A., Oliveira, L.P., & Caldeira, N.W.S. (2019). *Gerenciamento de resultado e o risco de mercado em Companhias abertas brasileiras*. [Anais] Congresso UFU de Contabilidade, Uberlândia, MG, Brasil, 3.
- Campanha, R.A., & Santos, O.M. (2020). *Impactos da adoção do IFRS 16 em uma empresa brasileira arrendatária*. Enfoque: Reflexão Contábil, 39(3), 1-18. <https://doi.org/10.4025/enfoque.v39i3.46800>
- Cardoso, R.L., Martinez, A.L. (2006). *Gerenciamento de resultados contábeis no Brasil mediante decisões operacionais*. [Anais] Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, Salvador, BA, Brasil, 30.
- Coelho, A.C., Holanda, A.P., & Moura, E.A. de (2017). Efeitos entrincheiramento e alinhamento e informatividade dos lucros contábeis: estudo comparativo. *Revista de Ciências da Administração*, 19(48), p. 108-121
- Colares, A.C.V., Gomes, A.P.M., Lima Bueno, L.C., & Pinheiro, L.E.T. (2019). Efeitos da Adoção da IFRS 16 nos Indicadores de Desempenho de Entidades Arrendatárias. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, 8(2), 46-65.
- Dan, S., Shroff, P.K., Zhang, H. (2009). Quarterly earnings patterns and earnings management. *Contemporary Accounting Research*, 26(3), 797-831.
- Dechow, P.M, Ge, W., & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), 344-40.
- Dechow, P.M, Sloan, R.G, & Sweeney, A.P. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 70(2), 193-225.
- Dechow, P.M., Sloan, R.G., & Sweeney, A.P. (1996). Causes and consequences of earnings manipulation: An analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC. *Contemporary Accounting Research*, 13(1), 1-36.
- Fasolin, L.B., & Klann, R.C. (2015). *Gerenciamento de resultados por accruals específicos em empresas familiares brasileiras*. [Anais] Congresso Anpcont, Curitiba, PR, Brasil, 4.
- Formigoni, H., Antunes, M.T.P. & Paulo, E. (2009). Diferença entre o lucro contábil e lucro



- tributável: uma análise sobre o gerenciamento de resultados contábeis e gerenciamento tributário nas companhias abertas brasileiras. *Brazilian Business Review*, 6(1), 44-61.
- Gil, A.C. (2019). *Métodos e técnicas de pesquisa social* (7a ed.). Atlas, 2019.
- Gomes, A.C. (2013). *Ativos fiscais diferidos e o gerenciamento de resultados contábeis*. [Anais] Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, São Paulo, SP, Brasil, 13. <https://congressousp.fipecafi.org/anais/artigos132013/276.pdf>
- Gonçalves, K.A., & Carmo, C.H.S. (2020). *Influência da adoção da IFRS 16 nas práticas de gerenciamento de resultados*. [Anais] Congresso Anpcont, Foz do Iguaçu, PR, Brasil, 14.
- Gujarati, D.N., & Porter, D.C. (2011). *Econometria Básica*. Amgh Editora.
- Healy, P.M, Wahlen, J.M (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383, 1999. Doi: <http://dx.doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>.
- Healy, P.M. (1985). The impact of bonus schemes on accounting choices. *Journal of Accounting and Economics*, 7, (1-3), 85-107.
- Hoffmann, R. (2016). *Análise de regressão: uma introdução à econometria*. Edição do Autor. <http://www.livrosabertos.sibi.usp.br/portaldelivrosUSP/catalog/download/73/64/310-1?inline=1>
- International Accounting Standards Board. (2019). *Internacional Financial Reporting Standards IFRS-16*. <https://www.ifrs.org/supporting-implementation/supporting-materials-by-ifrs-standards/ifrs-16/>
- Jensen, M., Meckling, W. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, (3)4, 305-360.
- Joia, R.M., & Nakao, S.H. (2014). Adoção de IFRS e gerenciamento de resultados nas empresas brasileiras de capital aberto. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, 8(1), 22-28.
- Kothari, S.P., Leone, A., & Wasley, C. (2005). Performance matched discretionary *accruals* measures. *Journal of Accounting & Economics*, 39(1), 163-197.
- Li, I., Hung, J. (2013). The moderating effects of family control on the relation between managerial overconfidence and earnings management. *Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies*, 169(2), 1350010-1-1350010-33.
- Lopes, F.C.C.L., Peixoto, F.M., & Carvalho, L. (2020). Gerenciamento de resultados, ativos intangíveis e controle familiar: análise da qualidade da informação contábil brasileira. *Revista Enfoque Contábil*, 40(2), 153-170.
- Lunardi, M.A., Haussmann, D.C.S., & Klann, R.C. (2020). *Propensão ao gerenciamento de resultados em empresas familiares e não familiares*. [Anais] Congresso Anpcont, Foz do Iguaçu, PR, Brasil, 14.
- Marques, R.R. (1999). O leasing financeiro na arrendatária e o reflexo na análise das demonstrações contábeis. *Journal of Accounting, Management and Governance* 2(1), 75-101.
- Martinez, A.L. (2013). Gerenciamento de resultados no Brasil: um survey da literatura. *Brazilian Business Review*, 10(4), 1-31.
- Martinez, A.L., & Reis, G.M.R. (2010). Rodízio das firmas de auditoria e o gerenciamento de resultados no Brasil. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 4(10), 48-64.
- Matos, N.B., & Niyama, J.K. (2018). IFRS 16 - Leases: desafios, perspectivas e implicações à luz da essência sobre a forma. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, 12(3), 323-340.
- Matos, O.C. (1997). *Econometria básica: teoria e aplicações*. Atlas.
- Moura, G.D., Bianchet, T.D.S.A., Mazzioni, S., & Macêdo, F.F.R.R. (2018). Influência da estrutura de propriedade e da gestão familiar no gerenciamento de resultados. *Enfoque:*



- Reflexão Contábil*, 37(2), 107-126.
- Oliveira, R.M. (2018). *Empresas familiares x não familiares: impactos das aquisições corporativas no desempenho da empresa e na remuneração dos executivos*. [Dissertação de Mestrado, Universidade Federal de Goiás, Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas].
- Pae, J. (2005). Expected accrual models: the impact of operating cash flows and reversals of accruals. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 24(1), 5-22.
- Paiva, I.C.S., & Lourenço, I. (2013). *Earnings management in family firms*. [Anais] Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, São Paulo, SP, Brasil, 13. <https://congressousp.fipecafi.org/anais/artigos132013/280.pdf>
- Pamplona, E., Ames, A.C., & Silva, T.P. (2020). Estrutura de capital e financial distress em empresas familiares e não familiares brasileiras. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, (17)44, 17-32. <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2020v17n44p17>
- Paulo, E. (2007). *Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados*. [Tese de Doutorado, Universidade de São Paulo].
- Pereira, P.C., Carmo, C.H.S., & Zanolla, E. (2020). *Reflexos da Alteração da Sistemática de Contabilização dos Arrendamentos após IFRS 16*. [Anais] USP International Conference in Accounting, São Paulo, SP, Brasil, 20.
- Pronunciamento técnico CPC 06, de 21 de dezembro de 2017. Instrumentos financeiros: Reconhecimento, mensuração e evidenciação. http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/227_CPC_14.pdf
- Resolução BCB, n. 2309, de 28 de agosto de 1996. Disciplina e consolida as normas relativas às operações de arrendamento mercantil. https://www.bcb.gov.br/pre/normativos/res/1996/pdf/res_2309_v2_L.pdf
- Rey, A., Maglio, R., & Rapone, V. (2020). Lobbying during IASB and FASB convergence due processes: Evidence from the IFRS 16 project on leases. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 100348. Doi 10.1016/j.intaccaudtax.2020.100348
- Ribeiro, D.M., Reis, E.M., & Pinheiro, L.E.T. (2014). Impacto da mudança contábil no reconhecimento de ativos nas operações de arrendamento mercantil. *Revista Universo Contábil*, 10(2), 84-104.
- Silva, R.L., & Leite, P.A.M., Filho (2016). *Uma análise sobre o impacto do Novo Padrão IFRS 16 na posição financeira e nos principais índices financeiros de empresas aéreas brasileiras*. [Anais] Congresso UFPE de Ciências Contábeis, Recife, PE, Brasil, 12.
- Silveira, B.M.S., Tomelin, I.P., & Westrup, M.G. (2010). Nova contabilização do arrendamento mercantil conforme as alterações da legislação vigente. *Revista de Ciências Gerenciais*, 14(20), 67-85.
- Smith, C., & Warner, J. (1979). On financial contracting: an analysis of bond covenants. *Journal of Financial Economics*, 7(2), 117-161. Doi [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(79\)90011-4](https://doi.org/10.1016/0304-405X(79)90011-4)
- Tănase, A.E., Calotă, T.O., & Oncioiu, F. (2018). The impact of IFRS 16 on the companies' key performance indicators: limits, advantages and drawbacks. *Academic Journal of Economic Studies*, 4(1), 54-59.
- Torres, V.L., & Olmedo, E.R. (2017). Nueva norma de arrendamiento IFRS 16 Leases y su impacto financiero y contable. *Mercados y Negocios*, 36, 75-96.
- Watts, R., & Zimmerman, J.L. (1986). *Positive accounting theory*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.