

# Gerenciamento de Resultados e Ciclo de Vida Empresarial: O Papel Moderador da Habilidade Gerencial

Jonathas Coelho Queiroz da Silva<sup>1</sup>  Micheli Aparecida Lunardi<sup>2</sup>  Roberto Carlos Klann<sup>3</sup> 

<sup>1,2,3</sup> Universidade Regional de Blumenau (FURB), Blumenau, Santa Catarina, Brasil



<sup>1</sup>jcqsilva@furb.br

<sup>2</sup>malunardi@furb.br

<sup>3</sup>klann@furb.br

## Editado por:

Dante Baiardo Cavalcante Viana Junior

## Resumo

**Objetivo:** Este artigo pretende investigar o efeito moderador da habilidade gerencial na relação entre o estágio do ciclo de vida e o gerenciamento de resultados.

**Método:** Para a avaliar a habilidade gerencial, adotou-se o modelo proposto por Demerjian et al. (2013), enquanto o gerenciamento de resultados foi examinado com base no modelo de Kothari et al. (2005). A classificação dos estágios do ciclo de vida introdução, crescimento, maturidade e declínio seguiu a metodologia de Dickinson (2011). Para tanto, conduziu-se uma pesquisa descritiva e documental com abordagem quantitativa, por meio da utilização de métodos estatísticos como a correlação e a regressão OLS. A base de dados abrangeu o período de 2011 a 2020, contemplando uma amostra de 205 empresas que apresentaram informações completas para as variáveis analisadas.

**Resultados ou Discussão:** Os resultados evidenciaram uma relação positiva e significativa entre os estágios com os ciclos de introdução e declínio e o gerenciamento de resultados. Observou-se, ainda, que a habilidade gerencial intensifica essa relação nessas duas fases. Os achados também apontam que a habilidade gerencial fortalece a relação entre os ciclos de vida (introdução e declínio) nas práticas de gerenciamento de resultados, mas o inverso é percebido na relação entre os ciclos de vida de crescimento e de maturidade. Conclui-se que as práticas de gerenciamento de resultados diferem conforme as fases de ciclo de vida das empresas e a habilidade do gestor.

**Contribuição:** O estudo contribui ao demonstrar que a habilidade gerencial do gestor influencia as práticas de gerenciamento de resultados, considerando os diferentes ciclos de vida da empresa. Dessa maneira, aprofunda-se a compreensão sobre como características internas (habilidade gerencial) interagem com variáveis contextuais (ciclo de vida), afetando decisões contábeis. Além disso, os resultados indicam que o efeito da habilidade gerencial varia conforme os estágios de vida, evidenciando que o comportamento gerencial não é homogêneo ao longo do tempo. Isso sugere que as decisões relacionadas às práticas contábeis são modificadas de acordo com a habilidade do gestor e o ciclo de vida da empresa.

**Palavras-chave:** Habilidade Gerencial; Gerenciamento de Resultados; Estágios do Ciclo de Vida.

## Como Citar:

Silva, J. C. Q. da, Lunardi, M. A., & Klann, R. C. (2025). Gerenciamento de Resultados e Ciclo de Vida Empresarial: O Papel Moderador da Habilidade Gerencial. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 18(2), 219–232/233. <https://doi.org/10.14392/asaa.2024180209>

Submetido em: 05 de Fevereiro de 2025  
Revisões Requeridas em: 23 de Abril de 2025  
Aceito em: 12 de Dezembro de 2025

## Introdução

Os lucros contábeis figuram entre as medidas de desempenho mais utilizadas e representam um elemento-chave na análise realizada pelos stakeholders externos (Hong & Andersen, 2011). Considerando essa relevância, gestores podem ajustar os lucros sem violar as normas contábeis, valendo-se da discricionariedade permitida para divulgar informações que atendam aos seus interesses (Gargouri et al., 2010). Nesse contexto, Watts e Zimmerman (1978) destacam que tal discricionariedade favorece a prática do gerenciamento de resultados (GR).

Apesar de serem reguladas, as informações contábeis estão sujeitas a certa flexibilidade prevista nas normas, o que permite que gestores adotem diferentes práticas de mensuração e reconhecimento para alcançar objetivos específicos. Tal possibilidade está associada ao gerenciamento de resultados (Dechow et al., 2010). Segundo Paulo (2007), esse gerenciamento ocorre sem violar as normas contábeis e pode ser influenciado pela situação econômico-financeira evidenciadas pela empresa no momento da divulgação de suas demonstrações contábeis.

Além da discricionariedade dos gestores, existe a possibilidade de que o ciclo de vida da empresa afete a qualidade dos números reportados. Isso pode ocorrer porque dependendo do ciclo de vida em que a empresa se encontra estratégias e a tomada de decisões podem mudar (Lester et al., 2003; Ribeiro et al. 2024; Xie et al. 2022). Como o comportamento organizacional se modifica ao longo dos diferentes estágios de vida, é possível pressupor que seu comportamento em relação aos relatórios contábeis também se altere (Abdullah & Mohd-Saleh, 2014).

A teoria do ciclo de vida sustenta que as empresas evoluem por estágios distintos ao longo do tempo. Esses estágios podem gerar efeitos significativos distintos do ciclo de vida. Os estágios do ciclo de vida podem exercer efeitos significativos sobre os aspectos mercadológicos, bem como sobre as estratégias de investimento e financiamento. Drake (2013), por exemplo, evidencia que as variações nas receitas de venda, no retorno sobre o ativo, nos fluxos de caixa e na persistência dos lucros diferem entre os estágios do ciclo de vida das organizações. Xie et al. (2022) indicam que as empresas exercem diferentes práticas de gerenciamento de resultados ao longo dos estágios do ciclo de vida, que essas preferências diferem entre empresas familiares e não familiares, visto as características de gestão de cada modalidade de empresa.

Dickinson (2011) destaca que, em diferentes fases do ciclo de vida, as empresas apresentam características financeiras específicas e demandam diferentes competências de gestão, prioridades e estratégias. No estágio

inicial, por exemplo, a empresa precisa maximizar o crescimento das receitas para criar vantagens de custo em relação aos concorrentes, o que se reflete em padrões particulares de fluxo de caixa, lógica que também se estende à fase de declínio. Já nos estágios de crescimento e maturidade, a empresa teria um fluxo de caixa positivo proveniente das atividades operacionais (Dickinson, 2011). Esses aspectos sugerem que empresas nos estágios de introdução e declínio seriam mais propensas às práticas de gerenciamento de resultados, ao contrário daquelas posicionadas nas fases de crescimento e maturidade.

A teoria do alto escalão propõe que as características e as habilidades individuais dos gerentes exercem influência direta sobre as decisões e os resultados corporativos (Hambrick & Mason, 1984; Hambrick, 2007). Nesse sentido, Demerjian et al. (2012) afirmam que a habilidade gerencial compreende a capacidade que os gestores possuem de converter os recursos da empresa em receitas de forma eficiente em comparação aos seus pares do setor.

A habilidade do gestor desempenha um papel importante na implementação dos princípios contábeis e na elaboração das demonstrações financeiras (Baik et al., 2020; García-Meca & García-Sánchez, 2018). Gestores altamente habilidosos tendem a compreender com mais profundidade questões financeiras e contábeis (Cahyono et al., 2024; García-Meca & García-Sánchez, 2018; Gounopoulos & Pham, 2018; Simamora, 2023) e aumentam a gestão integrada de informações (Putra, 2023). Nesse sentido, tais evidências sugerem que a prática do gerenciamento de resultados realizado em diferentes estágios do ciclo de vida, poderá ser maximizada ou minimizada, conforme a habilidade do gestor.

A literatura anterior indica que o gerenciamento de resultados deve ser examinado, considerando o contexto do ciclo de vida corporativo (Choi et al., 2016; Cohen et al., 2010). Estudos anteriores têm incorporado os estágios do ciclo de vida corporativo em investigações sobre a anomalia dos accruals (Hribar & Yehuda, 2015; Taso et al., 2010), previsões de analistas (Taso et al., 2009), custo de capital (Hasan et al., 2015), qualidade dos lucros (Chen, 2016; Chen et al., 2010; Srivastava, 2014) e práticas de gerenciamento de resultados de resultados reais (Xie et al. 2022). No entanto, esses estudos não identificaram de que forma a habilidade do gestor influencia a relação entre os estágios do ciclo de vida e o gerenciamento de resultados. Diante disso, elaborou-se o objetivo de pesquisa de investigar o efeito moderador da habilidade gerencial nessa relação.

A literatura existente constata que o ciclo de vida corporativo é um fator importante em muitas áreas da pesquisa

contábil. De acordo com Srivastava (2014), empresas jovens tendem a apresentar menor qualidade do lucro em comparação com empresas mais experientes. Choi et al. (2016) indicam que as empresas em fase de introdução demonstram maior motivação para gerir resultados do que do que aquelas em estágio de maturidade. Uma análise mais aprofundada do papel das fases do ciclo de vida na elaboração dos relatórios financeiros e na qualidade dos lucros pode contribuir para esclarecer os resultados divergentes identificados em estudos anteriores.

Este trabalho contribui para a expansão da literatura sobre habilidade gerencial e gerenciamento de resultados contábeis em diferentes estágios do ciclo de vida em que a empresa se encontra. Em grande parte das pesquisas anteriores, as práticas de gerenciamento de resultados estão relacionadas às características em nível de empresa e não englobam a possível influência das características individuais dos gestores. Hasan e Cheung (2018) e Bamber et al. (2010) destacam a importância de avaliar como as diferenças idiossincráticas do indivíduo afetam os relatórios contábeis.

A investigação realizada também amplia a compreensão dos efeitos dos diferentes estágios do ciclo de vida das empresas na qualidade das informações contábeis no ambiente brasileiro, ao examinar o comportamento do gerenciamento de resultados ao longo desses estágios. Os achados fornecem evidências de que o ciclo de vida influencia a qualidade da informação contábil, oferecendo subsídios relevantes para investidores e órgãos reguladores no processo de avaliação e monitoramento das companhias.

Os resultados desta pesquisa permitem que os stakeholders avaliem a atuação de gestores, considerando a sua capacidade técnica e gerencial, especialmente em contextos adversos à transição, impulsionados por diferentes estágios do ciclo de vida. A análise da habilidade gerencial como um fator atenuante capaz de atenuar ou intensificar o gerenciamento de resultados também pode ser utilizada empregada para em processos de avaliação e/ou seleção de executivos.

Ao evidenciar como a habilidade do gestor interfere na prática do gerenciamento de resultados, o estudo reforça a necessidade de mecanismos de governança que promovam maior transparência nas informações contábeis. Além disso, o estudo pode contribuir servindo para subsídios das instituições de ensino, consultorias e programas de treinamentos possam utilizar os achados do estudo para estruturarem conteúdos alinhados às demandas reais da prática empresarial.

## 2 Antecedentes e Hipóteses de Pesquisa

De acordo com a teoria do ciclo de vida, as empresas evoluem por meio de fases distintas (Dickinson, 2011). Nessas fases distintas de ciclo de vida as empresas apresentam características financeiras

específicas que exigem diferentes competências de gestão, prioridades e estratégias. De um modo geral, as organizações podem ser classificadas nos ciclos de ciclos de introdução, crescimento, maturidade, turbulência e declínio. Intuitivamente, as empresas em diferentes estágios do ciclo de vida enfrentam desafios e incentivos únicos (Ames et al., 2020).

Habib e Hasan (2019) sugerem que o ciclo de vida corporativo exerce efeitos consideráveis sobre os relatórios financeiros e as divulgações corporativas. Além da discricionariedade dos gestores, existe a possibilidade de que os estágios do ciclo de vida também afetem a qualidade dos números reportados. Nesse sentido, Almeida e Kale (2024) fornecem evidências de que os accruals contábeis, uma proxy de qualidade contábil de uma empresa, variam conforme mudanças no ambiente operacional ao longo de seu ciclo de vida de uma empresa. Krishnan et al. (2021) observam práticas de relato financeiro de menor qualidade nas fases de introdução, crescimento e declínio, quando comparadas ao estágio de maturidade.

De maneira geral, as empresas nas fases de introdução sofrem com deficits de conhecimento sobre receitas e custos potenciais (Jovanovic, 1982). Nessas etapas, ainda estão desenvolvendo práticas organizacionais, processos, sistemas, estruturas, capacidades e habilidades dos funcionários (Pérez et al., 2004). As dotações iniciais, como recursos monetários e capacidade tecnológica ou gerencial, atuam como barreiras à implementação de sistemas contábeis e controles internos robustos (Doyle et al., 2007; Krishnan et al., 2021). Em segundo lugar, as empresas em crescimento geralmente possuem estruturas organizacionais complexas, com foco na inovação, no crescimento e na diversificação (Dickinson, 2011) o que dificulta a criação e manutenção de sistemas de informação contábeis sólidos (Ashbaugh-Skaife et al., 2007; Doyle et al., 2007). Almand et al. (2023) demonstram que empresas em fase de introdução são identificadas como manipuladores de resultados.

A geração de receita, a lucratividade e os fluxos de caixa são incertos durante os estágios de introdução. Nesse período, as empresas enfrentam desafios associados à novidade e maior propensão a deixar o mercado (Hasan & Habib, 2017). Essa necessidade, combinada às estruturas operacionais mais simples e informais e à busca por novos investimentos, pode resultar na ofuscação da qualidade dos relatórios contábeis (Mueller, 1972).

Empresas em fase de introdução concentram-se no acesso ao crédito para expandir as suas operações, financiar despesas de capital e crescer em escala (Dickinson, 2011). Ademais, podem desviar o foco das operações incertas para o crescimento futuro. Durante essa fase, o custo do capital próprio é mais elevado (Hasan et al., 2015) e tais empresas enfrentam dificuldades para atrair a atenção de investidores e analistas devido ao seu pequeno porte. As necessidades de financiamento, associadas ao custo

mais elevado do capital, podem estimular divulgações mais otimistas com o objetivo de atrair novos investidores. Além disso, por apresentarem maior propensão a assumir riscos para expandir recursos e operações (Habib & Hasan, 2019), tais empresas podem optar pela prática de gerenciamento de resultados (Ribeiro et al. 2024).

Por outro lado, empresas em crescimento e maturidade podem ter incentivos para produzir demonstrações financeiras mais comparáveis, uma vez que enfrentam problemas menores de assimetria de informação e têm mais facilidade de financiamento (Dickinson, 2011). As empresas também dispõem de sistemas contábeis mais desenvolvidos e controles internos mais fortes, o que eleva a precisão das estimativas contábeis e contribui para maior qualidade da informação (Hasan & Cheung, 2018).

Já as empresas em fase de declínio são caracterizadas por margens de lucro muito baixas ou negativas, baixos níveis de eficiência e reduzida utilização da capacidade produtiva (Dickinson, 2011). Para Hasan e Cheung (2018), esses fatores aumentam probabilidade de saída do mercado devido às suas ineficiências internas e à degradação da tecnologia, dos produtos e das estratégias de gestão ao longo do tempo. Além disso, as empresas em declínio apresentam maior risco (Habib & Hasan, 2019; Hasan et al., 2015; Hasan & Habib, 2017). Assim, possuem mais probabilidade de produzir demonstrações financeiras com menor qualidade (Krishnan et al., 2021).

Xie et al. (2022) também mostram que as empresas em estágio de declínio são mais propensas do que as empresas maduras a gerenciar os resultados. Esse estágio é marcado por menos investimento, menor liquidez, redução na emissão de dívidas e ações, baixo acompanhamento de analistas e elevado custo de capital (Dickinson, 2011; Hansen et al., 2018; Hasan et al., 2015). Além disso, os produtos começam a perder força no mercado e as vendas tornam-se difíceis de sustentar, exigindo conservação recursos por meio da redução de investimentos em inovação e da diminuição de preços (Miller & Friesen, 1984). Em decorrência disso, empresas em declínio tendem a gerenciar lucros para elevar seus resultados, reduzindo despesas discricionárias, como publicidade e pesquisa e desenvolvimento (P&D), aumentando as vendas por meio de descontos, vendendo ativos de longo prazo (Jaggi et al., 2022). Para Cohen et al. (2010), essa fase apresenta elevada flexibilidade contábil e baixo custo de detecção, em razão do menor acompanhamento por analistas e da estrutura de propriedade institucional, o que facilita o gerenciamento de resultados.

Conforme postulado, devido às características das empresas em introdução e declínio, formulou-se a primeira hipótese de pesquisa.

H1: O gerenciamento de resultados é maior durante os estágios de introdução e declínio do ciclo de vida de uma empresa do que durante

os estágios de crescimento e maturidade.

Evidências empíricas anteriores concluíram que o ciclo de vida afeta o gerenciamento de resultados. Esse impacto se manifesta porque os estágios do ciclo de vida influenciam diversos aspectos corporativos, como a resposta do mercado de ações às informações contábeis (Anthony & Ramesh, 1992); as políticas de investimento, financiamento e caixa (DeAngelo et al., 2006; Faff et al., 2016); a propensão a assumir riscos (Habib & Hasan, 2017) e a elisão fiscal (Hasan et al., 2017). Nesse contexto, durante as fases iniciais do ciclo de vida, gestores tendem a diversificar estratégias e buscar oportunidades que aumentem as chances de sobrevivência a longo prazo (Donaldson & Lorsch, 1983).

Berger e Udell (1998) sugerem que as empresas em diferentes fases do ciclo de vida diferem quanto à capacidade de captar recurso. As empresas jovens tendem a recorrer ao capital privado, enquanto as empresas maduras dependem predominantemente dos mercados externos. Essa distinção ocorre porque a assimetria de informação, combinada ao efeito reputação desempenha papel central na escolha das fontes de financiamento nas diferentes fases do ciclo de vida. Especificamente, as empresas na sua fase de introdução são relativamente pequenas, desconhecidas e menos acompanhadas por analistas e por investidores o que aumenta a assimetria de informação (Berger & Udell, 1998) e pode gerar erros de precificação (Myers & Majluf, 1984). Em contrapartida, empresas maduras são mais visíveis ao mercado, amplamente monitoradas por analistas e, por essa razão, enfrentam menores problemas de assimetria de informação e, incorrem em custos de capital reduzidos (Hasan et al., 2015).

Krishnan et al. (2021) demonstram o efeito dos estágios do ciclo de vida na qualidade dos relatórios financeiros, utilizando medidas como accruals anormais, receitas anormais, entre outras medidas. Os autores argumentam que empresas nos estágios iniciais têm mais incentivos para adotar práticas de gerenciamento de resultados do que aquelas em fase madura e destacam, ainda, que o julgamento e a experiência dos gestores na estimativa dos accruals podem variar entre os diferentes estágios do ciclo de vida. Suas conclusões indicam que os accruals anormais absolutos e as receitas anormais são mais baixos nas empresas maduras e mais elevados nas demais fases.

Da mesma forma, Roma et al. (2020) investigam o efeito das etapas do ciclo de vida da empresa na qualidade dos accruals. Os autores documentam que organizações nas fases de introdução e de declínio apresentam menor qualidade dos accruals, enquanto empresas maduras demonstram maior qualidade. Portanto, essa literatura sugere a existência de efeitos significativos decorrentes dos estágios do ciclo de vida sobre o gerenciamento de resultados por accrual (Roma et al., 2020).

Segundo Putra et al. (2021), as características gerenciais são um fator essencial para determinar a política e a estratégia da organização, uma vez que os gestores são os principais responsáveis na condução e na implementação das decisões de negócios, sendo a habilidade gerencial uma das mais relevantes. Para Demerjian et al. (2012), os gerentes mais habilidosos compreendem melhor a tecnologia e as tendências do setor, preveem com mais precisão a demanda por produtos, investem em projetos de maior valor e gerenciam seus funcionários com mais eficiência do que os gerentes menos habilidosos. Estudos anteriores também evidenciam que a habilidade gerencial exerce impacto na política contábil e o desempenho da empresa (Andreou et al., 2017; Demerjian et al., 2013; Bertrand & Schoar, 2003).

Os gerentes de maior habilidade têm uma compreensão mais ampla dos negócios de suas empresas (Demerjian et al., 2012). Esses autores argumentam que gerentes mais habilidosos percebem com maior facilidade, oportunidades de negócios, tomam decisões superiores e administram suas empresas de forma mais eficiente, maximizando os benefícios dos acionistas. Segundo, Putra (2023) os gestores são os principais agentes no comportamento de gerenciamento de resultados e a habilidade gerencial pode ser um fator importante para determinar se eles se envolvem nessa prática.

A literatura também apresenta evidências de que gerentes de alta habilidade aprimoram o ambiente informacional das empresas (Cahyono et al. 2024; Baik et al., 2020;

Bamber et al., 2010; Dyreng et al., 2010; Demerjian et al., 2013). Demerjian et al. (2013) mostram que a qualidade dos ganhos aumenta quando o gestor apresenta elevada capacidade gerencial, enquanto Baik et al. (2020) relatam que empresas lideradas por gerentes altamente habilidosos exibem ganhos mais previsíveis.

Nesse sentido, características específicas dos gestores podem influenciar consideravelmente as informações financeiras e as opções de divulgação das empresas (Hasan & Cheung, 2018), além de constituírem um determinante significativo das escolhas contábeis (Lunardi et al., 2022). Ademais, gestores com mais habilidades tendem a estimar os accruals, com mais precisão (Demerjian et al., 2013). Dessa forma, a habilidade gerencial pode intensificar o efeito que o ciclo de vida realiza sobre o gerenciamento de resultados. Assim, elaborou-se a segunda hipótese de pesquisa.

H2: A habilidade gerencial modera positivamente a relação entre os estágios de introdução e declínio do ciclo de vida e o gerenciamento de resultados.

A Tabela 1 apresenta uma revisão das variáveis analisadas no estudo, reunindo os principais achados identificados na literatura. Para cada variável, são destacados os autores e os resultados predominantes da pesquisa. Essa sistematização contribui para assegurar a consistência teórica da pesquisa e reforça a conexão entre os constructos investigados e os modelos adotados na análise empírica.

**Tabela 1.** Revisão dos achados de pesquisas anteriores

Referências	Ciclo de Vida	Gerenciamento de Resultados	Habilidade Gerencial
Dickinson (2011)	O estudo desenvolve uma proxy para o ciclo de vida empresarial baseada em padrões de fluxo de caixa. A proxy revela diferenças na persistência da lucratividade entre os estágios do ciclo de vida.		-
Demerjian et al. (2013)	-	O estudo demonstra que a qualidade dos lucros é positivamente associada à habilidade gerencial.	
Habib e Hasan (2019)	A revisão mostra que o ciclo de vida corporativo influencia os relatórios financeiros, decisões de investimento, financiamento, dividendos, governança e responsabilidade social das empresas.		-
Baik et al. (2020)	-	A pesquisa identificou a habilidade gerencial como um importante determinante da qualidade dos accruals.	
Roma et al. (2020)	Os resultados sugerem que a incerteza da política econômica tem uma influência nas práticas de gerenciamento de resultados dependendo do seu ciclo de vida.		-
Krishnan et al. (2021)	O estudo fornece evidências empíricas de que, ao longo do ciclo de vida da empresa, há uma variação considerável na qualidade dos relatórios financeiros.		-
Putra et al. (2021)	-	Em comparação com empresas não familiares, gestores com maior habilidade gerencial em empresas familiares tendem a se envolver em prática de gerenciamento de resultados para melhorar os lucros futuros.	
Lunardi et al. (2022)	-	Verificou-se que a habilidade gerencial possui relação positiva com o gerenciamento de resultados por accruals e o gerenciamento de resultados por atividades. Como teste de sensibilidade, percebe-se que o uso do AEM pelos gestores com maior habilidade tem por objetivo, em sua maioria, aumentar os lucros reportados.	
Jaggi et al. 2022	Os gestores tendem a ajustar os lucros para cima, por meio de provisões discricionárias, nas fases introdutória e de declínio. Na fase introdutória, esse ajuste visa sinalizar um desempenho positivo e facilitar previsões futuras; na fase de declínio, busca-se prolongar a vida útil da empresa e permitir ações corretivas. Já nas fases de crescimento e maturidade, podem ser usadas provisões negativas para reservar lucros e suavizar resultados em períodos futuros de desempenho inferior.		-
Xie et al. (2022)	As empresas preferem diferentes mecanismos de gerenciamento de resultados ao longo dos estágios do ciclo de vida.		-
Almand et al. (2023)	Empresas em fase de introdução, recuperação e declínio são superidentificadas como manipuladoras, enquanto empresas em crescimento e maduras são subidentificadas como manipuladoras.		-
Ribeiro et al. (2024)	Os achados evidenciam a existência de uma relação de trade-off entre o gerenciamento de resultados por accruals e por atividades reais, influenciada pelos ciclos de vida nos quais a empresa se encontra.		-
Almeida e Kale (2024)	O estudo investiga a relação entre os estágios do ciclo de vida das empresas e a qualidade dos accruals (QA), identificando um padrão em U invertido: empresas maduras apresentam a maior QA, enquanto empresas nos estágios de introdução e declínio registram a menor. A QA tende a piorar quando as empresas entram em declínio ou saem da maturidade para estágios posteriores.		-

Fonte: Elaboração própria

Os estudos demonstrados na Tabela 1 apontam que os estágios do ciclo de vida empresarial influenciam as práticas de gerenciamento de resultados. Em relação ao gerenciamento de resultados, observa-se que empresas em fases iniciais ou declínio tendem a adotar ajustes nos lucros, com o objetivo de sinalizar desempenho ou sustentar sua continuidade, enquanto organizações em crescimento e maturidade adotam práticas menores de gerenciamento de resultados (Jaggi et al., 2022; Xie et al., 2022). Além disso, a habilidade gerencial se revela um fator determinante para a qualidade dos lucros, conforme demonstrado por Demerjian et al. (2013), Baik et al. (2020) e Lunardi et al. (2022), os quais, apontam que gestores mais habilidosos adotam práticas estratégicas de gerenciamento de resultados com foco em resultados futuros.

### 3 Métodos e Procedimentos da Pesquisa

#### 3.1 População e Amostra

A população da pesquisa compreende as empresas brasileiras listadas na B3 – Brasil, Bolsa e Balcão, no período de 2013 a 2020. A coleta dos dados foi realizada na Thomson Reuters Eikon®, utilizando as demonstrações financeiras, incluindo a demonstração do resultado abrangente e as notas explicativas.

Para a composição da amostra, foram excluídas as empresas que não apresentaram as informações necessárias para o cálculo das variáveis de ciclo de vida, de habilidade gerencial e gerenciamento de resultados, bem como as pertencentes ao setor financeiro, por apresentarem características distintas dos demais setores. Desse modo, a amostra final do estudo foi composta por 205 empresas, a qual é apresentada subdividida por setores econômicos na Tabela 2.

**Tabela 2.** Amostra da pesquisa por setor econômico

Setores – GICS Sector Name	Empresas	%
Consumo Básico	19	9,27
Consumo Discricionário	53	25,85
Cuidados de Saúde	8	3,90
Energia	9	4,39
Imóveis e Locação	15	7,32
Industrial	38	18,54
Materiais	23	11,22
Serviços de Comunicação	5	2,44
Serviços de Utilidade Pública	30	14,63
Tecnologia da Informação	5	2,44
Total	205	100
Número de observações	2.050	

Nota: GICS: Global Industry Classification Standard. Fonte: dados da pesquisa.

#### 3.2 Definição das variáveis

##### 3.2.1 Habilidade Gerencial

Para estimar a habilidade gerencial, utilizou-se o MA-Score, desenvolvido por Demerjian et al. (2012). Os autores aplicam o Data Envelopment Analysis (DEA) para estimar a eficiência da empresa, comparando as vendas geradas em cada firma, a partir dos seguintes insumos: custo dos produtos vendidos (CPV), despesas de vendas e administrativas (DVA), imobilizado (IMO), leasing operacional (LEO), despesas com pesquisa e desenvolvimento (P&D), ágio adquirido (AGI) e outros ativos intangíveis (OAIN). De acordo com Demerjian et al. (2012), o seguinte problema de otimização é aplicado:

$$\max_{\theta} \theta = \frac{\text{Vendas}}{v_1 \text{CPV} + v_2 \text{DVA} + v_3 \text{IMO} + v_4 \text{LEO} + v_5 \text{P\&D} + v_6 \text{AGI} + v_7 \text{OAIN}}$$

A medida de eficiência do DEA assume um valor entre 0 e 1, representado o grau em que a empresa é eficiente. Observações com o valor 1 são as mais eficientes. Já uma empresa com uma pontuação inferior a 1 precisaria reduzir custos ou aumentar receitas para obter eficiência.

Demerjian et al. (2013) modificaram a medida de eficiência gerada pelo DEA, separando-a das características específicas da empresa que possam facilitar ou dificultar os esforços da administração. Assim, a medida de habilidade gerencial proposta pelos autores é específica do gestor. Desse modo, a habilidade gerencial passa a ser mensurada diretamente a partir do desempenho real da empresa refletido nas demonstrações financeiras, em vez de depender de fatores que são percebidos por terceiros (Baik et al., 2020).

Estima-se, então, o modelo de regressão Tobit apresentado na Equação 1, controlando efeito de setor:

#### Equação 1

$$EE_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{LN(AT)}_{it} + \alpha_2 \text{PM}_{it} + \alpha_3 \text{FCL}_{it} + \alpha_4 \text{LN(ID)}_{it} + \alpha_5 \text{CSN}_{it} + \alpha_6 \text{IVC}_{it} + \sum \text{efeito\_fixo\_setor}_i + \epsilon_{it}$$

em que

$EE_{it}$  = eficiência da empresa  $i$  no período  $t$ ;

$\text{LN(AT)}_{it}$  = logaritmo natural do ativo total da empresa  $i$  no período  $t$ ;

$\text{PM}_{it}$  = participação de mercado da empresa  $i$  no período  $t$ ;

$\text{FCL}_{it}$  = fluxo de caixa livre da empresa  $i$  no período  $t$ ;

$\text{LN(ID)}_{it}$  = logaritmo natural da idade da empresa;

$\text{CSN}_{it}$  = indicador de concentração do segmento de negócios da empresa  $i$  no período  $t$ ;

$\text{IVC}_{it}$  = indicador de ajuste de variação cambial da empresa  $i$  no período  $t$ ;

$\epsilon_{it}$  = resíduo da equação (proxy para habilidade gerencial).

No que se refere às variáveis de controle, utilizou-se o fluxo de caixa livre (FCL), definido como uma variável dummy, à qual se atribui o valor 1 para as empresas que reportaram valores positivos e 0 caso contrário. A concentração do segmento de negócios (CSN<sub>it</sub>) representa a proporção entre as vendas do segmento principal e dos demais segmentos operacionais, sendo que para empresas atuantes em um único segmento atribuiu-se 1 e 0 para aquelas que operam em mais de um. Por fim, o indicador de ajuste de variação cambial (IVC<sub>it</sub>) também corresponde a uma variável dummy, recebendo o valor 1 para empresas que realizaram ajustes de variação cambial no período e 0 caso contrário.

### 3.2.2 Fases do Ciclo de Vida

Adotou-se para o presente trabalho o método de classificação proposto por Dickinson (2011), baseado de forma integrada, no comportamento dos fluxos de caixa das empresas referente às suas atividades operacionais, de investimento e de financiamento, considerando que a combinação desses fluxos abrange diversos aspectos e condições das organizações.

A partir da composição do sinal da variação do caixa nessas três atividades: operacional, investimento e financiamento, classificou-se cada empresa em determinado estágio do ciclo de vida, conforme a Tabela 3 a seguir:

**Tabela 3.** Classificação do Ciclo de Vida

Composição dos Sinais para Classificação dos Estágios de Ciclo de Vida			
Ciclo de vida	Operacionais (FCO)	Investimento (FCl)	Financiamento (FCF)
Introdução (IN)	(-)	(-)	(+)
Crescimento (CR)	(+)	(-)	(+)
Maturidade (MA)	(+)	(-)	(-)
Turbulência (TU)	(+/-)	(+/-)	(+/-)
Declínio (DE)	(-)	(+)	(+/-)

Fonte: Adaptado da Dickinson (2011).

Na fase de introdução, o fluxo de caixa operacional é negativo, visto que as empresas possuem pouco ou nenhum conhecimento sobre a dinâmica de receitas e de custos. Ao mesmo tempo, essas empresas tendem a realizar grandes investimentos (sinal negativo do FCl - Fluxo de caixa de investimentos) para sustentar sua entrada no mercado, o que exige financiamento externo (sinal positivo do FCF - Fluxo de caixa de financiamentos). Na fase de crescimento, as empresas continuam a realizar investimentos expressivos, demandando volume ainda maior de financiamento externo.

Na fase de maturidade, as empresas apresentam maior conhecimento do mercado e de suas operações

maximizando o lucro e gerando fluxo de caixa operacional positivo (FCO). No entanto, as oportunidades de crescimento tendem a se estabilizar, enquanto os custos de manutenção de ativos crescem, impactando negativamente o fluxo de caixa de investimentos. Nessa etapa, as empresas em maturidade direcionarão seus lucros para distribuição aos acionistas, por meio do pagamento de dividendos, utilizando para isso recursos gerados internamente, o que resulta em FCF negativo.

As empresas que se encontram em declínio enfrentarão queda nas receitas e nos preços, resultando em fluxo operacional negativo. Para cumprir suas obrigações, tendem a focar na renegociação e no pagamento de dívidas, recorrendo à liquidação de ativos, o que gera, por conseguinte, variação positiva no fluxo de caixa de investimentos.

Quanto ao período de Turbulência, Dickinson (2011) não identificou, na literatura econômica, teoria consolidada quanto sobre suas características. Por essa razão optou-se em não adotar esse ciclo de vida na pesquisa.

### 3.2.3 Gerenciamento de Resultados por Accruals

Os accruals totais (ACC) foram calculados pela diferença entre o lucro ou o prejuízo e o fluxo de caixa operacional da empresa no período, sob a ótica do balanço patrimonial, conforme Dechow e Dichev (2002).

Para a estimação dos accruals discricionários, utilizou-se o modelo de Kothari et al. (2005), que constitui uma extensão do modelo de Jones (1991) e Jones Modificado (Dechow et al., 1995), ao incluir a variável ROA (retorno dos ativos) como variável explicativa para os accruals totais. Como, neste estudo, o ROA é tratado como variável de incentivo ao GR, optou-se por empregar o ROA defasado no modelo de Kothari et al. (2005). O modelo econométrico proposto pelos autores encontra-se apresentado na Equação 2.

### Equação 2

$$ACC_{i,t} = \alpha + \beta_1 \left( \frac{1}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_2 (\Delta Rec_{it} - \Delta CR_{it}) + \beta_3 (IMOB_{it}) + \beta_4 (ROA_{it}) + \varepsilon_{i,t}$$

Onde:

ACC<sub>it</sub> = accruals totais, calculado sob a ótica do Balanço, escalonado pelo A<sub>i,t-1</sub>;

A<sub>i,t-1</sub> = ativos totais da empresa i no período t-1;

ΔRec<sub>it</sub> = variação das receitas líquidas, escalonado pelo A<sub>i,t-1</sub>;

ΔCR<sub>it</sub> = variação das contas a receber, escalonado pelo A<sub>i,t-1</sub>;

IMOB<sub>it</sub> = ativo imobilizado bruto, escalonado pelo A<sub>i,t-1</sub>;

$ROA_{it}$  = rentabilidade sobre o ativo do ano  $t$ , escalonado pelo  $A_{t-1}$ ;

$\varepsilon_{it}$  = erro da regressão (proxy para o GR por accruals discricionários);

$\alpha, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$  = Coeficientes estimados da regressão.

O valor do resíduo gerado pelo modelo de Kothari et al. (2005) representa a medida de GR. A operacionalização do modelo foi realizada por setor e ano.

### 3.3 Modelo Empírico

As hipóteses de pesquisa foram operacionalizadas por meio de regressões Ordinary Least Squares (OLS) com erros padrão robustos e controle de efeitos fixos de ano e setor, utilizando o software Stata. Para justificar o uso do erro padrão robusto realizou-se ao teste de White, cuja hipótese nula é a homocedasticidade. No referido teste, observou-se a rejeição da hipótese nula, evidenciando, conseqüentemente, que o modelo é heterocedástico. Diante desse cenário, uma das alternativas recomendadas por Brooks (2014) é a adoção do modelo com erro-padrão robusto.

Todas as variáveis foram winsorizadas no nível de 1% antes da operacionalização dos modelos. Também foi aplicado o teste de normalidade de Shapiro-Wilk, que indicou a não normalidade dos dados. Contudo esse pressuposto da regressão linear OLS foi atenuado pelo Teorema Central do Limite, considerando o número de observações da amostra. Além disso, testou-se a multicolinearidade entre as variáveis, por meio do

Variance Inflation Factor (VIF), e a autocorrelação dos resíduos, utilizando o teste Durbin-Watson, cujos resultados estão apresentados nas Tabelas 6 e 7.

#### Equação 3

$$GR_{it} = \alpha_0 + \beta_1 FCV_{it} + \beta_2 \sum VC_{it} + \sum \text{efeito\_fixo\_ano}_t + \sum \text{efeito\_fixo\_setor}_t + \varepsilon_{it}$$

em que

$GR_{it}$  = variável de gerenciamento de resultados por accruals da empresa  $i$  no período  $t$ ;  
 $FCV_{it}$  = Fases do ciclo (introdução e declínio) de vida da empresa  $i$  no período  $t$ ;  
 $VC_{it}$  = Variáveis de controle (Tamanho – ln do ativo total e crescimento-variação das vendas) da empresa  $i$  no período  $t$ ;  
 $\varepsilon_{it}$  = erro da regressão.

#### Equação 4

$$GR_{it} = \alpha_0 + \beta_1 FCV_{it} + \beta_2 HG_{it} + \beta_3 FCV_{it} * HG_{it} + \beta_4 \sum VC_{it} + \sum \text{efeito\_fixo\_ano}_t + \sum \text{efeito\_fixo\_setor}_t + \varepsilon_{it}$$

$HG_{it}$  = Habilidade Gerencial da empresa  $i$  no período  $t$ ;

## 4 Análise e discussão dos resultados

### 4.1 Análise descritiva e correlação das variáveis

Na Tabela 4, é apresentada a análise descritiva da variável dependente (GR), variável independente de interesse (HG), a variável relacionada ao ciclo de vida (CV) e as variáveis de controle analisadas no estudo.

**Tabela 4.** Estatística descritiva das variáveis da pesquisa

Painel A: Análise descritiva das variáveis contínuas					
Variáveis	Média	$\sigma$	Mediana	25%	75%
GR	0,064	0,721	0,044	0,021	0,083
HABILIDADE GERENCIAL	-0,033	0,021	0,028	0,018	0,043
TAMANHO	21,86	1,853	21,93	20,61	23,11
CRESCIMENTO DA EMPRESA	-0,121	4,110	0,066	-0,390	0,147

  

Painel B: Análise descritiva das variáveis dicotômicas		
Variáveis	Número	Frequência (%)
INTRODUÇÃO	515	23,94
CRESCIMENTO	252	11,72
MATURIDADE	692	32,22
TURBULÊNCIA	023	5,72
DECLÍNIO	568	26,41

Legenda:  $\sigma$  desvio padrão.

Fonte: Dados da pesquisa.

Conforme demonstrado na Tabela 4, percebe-se que a habilidade gerencial possui uma média próxima a zero (-0,033). Esse resultado está alinhado com Demerjian et al. (2012), nos quais os valores se aproximam de zero e são negativos. O GR apresenta média positiva de 0,064. Já em relação ao gerenciamento por accruals, a média positiva é indicativo de que, em média, as empresas da amostra utilizam tal prática de GR para aumentar os lucros reportados. Em relação às variáveis de controle, a média do crescimento das empresas foi de

-0,121, o que evidencia uma baixa variação nas vendas.

No que se refere ao ciclo de vida, observa-se que a maior concentração de empresas encontra-se na fase de maturidade (693), seguida da fase de declínio (568). Tais evidências também são apontadas por Lima et al. (2015).

A seguir, na Tabela 5, demonstra a matriz de correlação entre as variáveis analisadas no estudo.

**Tabela 5.** Matriz de correlação

Variável	GR	HG	INT	DEC	TAM	CRES
GR	1,000					
HG	0,096**	1,000				
INT	0,026***	-0,022	1,000			
DEC	0,112***	-0,013	-0,333***	1,000		
TAM	-0,198***	-0,019	0,001	0,023	1,000	
CRES	0,050	0,044	0,013	0,185	0,008	1,000

Legenda: Níveis de significância: \*  $p < 0,1$ , \*\*  $p < 0,05$ , \*\*\*  $p < 0,01$ . GR: gerenciamento de resultados por accruals discricionários.. HG: habilidade gerencial. INT: Introdução. DEC: Declínio. TAM: tamanho. CRES: crescimento da empresa.

Fonte: Dados da pesquisa.

Na Tabela 5, nota-se uma correlação negativa entre o GR e o TAM (-0,198) e correlações positivas com HG (0,096), INT (0,026), DEC (0,112). De modo geral, os dados apresentados na Tabela 5 evidenciam que não há correlação elevada entre as variáveis analisadas, o que indica a ausência de problemas de multicolinearidade nos modelos de regressão subsequentes.

#### 4.2 Teste de Hipóteses

Conforme demonstrado na Tabela 6, para os modelos de regressão foi usada a regressão de mínimos quadrados ordinários (OLS) com estimadores robustos, controlando setor e ano. Os testes de Durbin-Watson indicam ausência de autocorrelação (estatística próxima de 2,0 em todas as regressões). Além disso, a multicolinearidade não apresentou influências significativas nas regressões avaliadas.

**Tabela 6.** Ciclo de vida e gerenciamento de resultados contábeis

Variáveis	Sinal Previsto	GR (Modelo 1)	
		Coefficiente	Teste t
Constante	+/-	-0,027	-1,38
INTRODUÇÃO	+	0,065***	3,17
CRESCIMENTO	-	0,016	0,80
MATURIDADE	-	-0,002	-0,15
DECLÍNIO	+	0,042**	2,08
TAMANHO	-	-0,010***	-6,63
CRES	+	0,012**	1,74
Efeitos Fixos Setor e Ano			Sim
R <sup>2</sup> ajustado			8,23
VIF		1,02 a 1,69	
DW			2,05
N			2.150

Legenda: Níveis de significância: \*  $p < 0,1$ , \*\*  $p < 0,05$ , \*\*\*  $p < 0,01$ . GR: gerenciamento de resultados por accruals discricionários. CRES: crescimento da empresa. EF: Efeito fixo. VIF: Variance Inflation Factor. DW: Durbin Watson. N: número de observações. Fonte: Dados da pesquisa

Na Tabela 6, a variável dependente é proxy de gerenciamento de resultados (GR), enquanto a variável independente de interesse é composta pelos ciclos de vida: INT (Introdução), CRES (Crescimento), MAT (Maturidade) e DEC (Declínio). As estimativas do gerenciamento de resultados nos ciclo de vida introdução e declínio são significativas e positivas, apresentando coeficientes de (0,065,  $p < 0,000$ ) e (0,042,  $p < 0,05$ ), respectivamente.

Os coeficientes para o ciclo de crescimento e maturidade não apresentaram significância estatística. Como um índice elevado de GR implica maior intensidade nas práticas, os coeficientes de regressão indicam que os ciclos de vida de introdução e declínio estão associados a níveis mais elevados de de gerenciamento de resultados, divergentes dos ciclos de vida de crescimento e maturidade, conforme a hipóteses de pesquisa H1. Tais achados convergem com os estudos de Lima et al. (2015), em que os ciclos de vida explicam a qualidade das informações contábeis.

A Tabela 7 apresenta o efeito moderador da habilidade gerencial na relação entre o ciclo de vida e o gerenciamento de resultados. O teste Durbin-Watson (DW) apresentou valores próximos a 2. Tais resultados indicam que a independência dos erros nos dados é atendida e que não existe autocorrelação entre os resíduos (Marôco, 2011). O teste VIF demonstra que não existem problemas

de multicolinearidade nos dados, sendo que os valores ficaram dentro dos parâmetros estabelecidos, entre 1 e 10 (Hair Jr. et al., 2009).

**Tabela 7.** Ciclo de vida e gerenciamento de resultados contábeis

Variáveis	Sinal Previsto	GR (Modelo 1)	
		Coefficiente	Teste t
Constante	+/-	0,340***	8,33
HG		-0,016	-2,29
INT*HG	+	0,157***	2,85
CRE*HG	+	-0,041**	-2,91
MAT*HG	+	-0,016*	-1,74
DEC*HG	+	0,105***	8,88
TAM	-	-0,010***	-6,63
CRES. DA EMPRESA	+	0,012**	1,74
Efeitos Fixos Setor e Ano			Sim
R <sup>2</sup> ajustado			9,12
VIF		1,02 a 1,69	
DW		2,05	
N		2.150	

Legenda: Níveis de significância: \* p<0,1, \*\* p<0,05, \*\*\* p<0,01. GR: Gerenciamento de resultados por accruals discricionários; IN: Introdução; CR: Crescimento; MA: Maturidade; DE: Declínio; TAM: Tamanho; CRES: Crescimento; HG: Habilidade Gerencial; EF: Efeito fixo; VIF: Variance Inflation Factor; DW: Durbin Watson; N: Número de observações.  
Fonte: Dados da pesquisa.

Verificou-se na Tabela 7, um efeito moderador negativo da habilidade gerencial entre os estágios de ciclo de vida de crescimento (-0,041, p<0,05) e de maturidade (-0,016, p<0,10) e o gerenciamento de resultados. Os achados também demonstram que a habilidade gerencial (HG) modera positivamente a relação do ciclo de vida de introdução (0,157, p<0,000) e declínio (0,105, p<0,000) com o gerenciamento de resultados. Esse conjunto de evidências indica que, de modo geral, empresas nas fases de introdução e declínio tendem a adotar práticas de gerenciamento de resultados e que a habilidade do gestor reforça esse comportamento, confirmando a hipótese de pesquisa H2.

### 4.3 Discussão dos Resultados

Estudos indicam que as empresas na fase de introdução do ciclo de vida estão no processo de desenvolvimento de práticas organizacionais, processos e sistemas. Além disso, apresentam uma estrutura organizacional complexa, voltada à inovação e ao crescimento (Dickinson, 2011). Como consequência, enfrentam dificuldades na criação e na manutenção de sistemas de informações contábeis sólidos (Ashbaugh-Skaife et al., 2007; Doyle et al., 2007) o que pode favorecer as prática de gerenciamento de resultados.

No que se refere à fase de declínio, as empresas apresentam menores investimentos, menor liquidez, menor emissão de ações e baixo acompanhamento de analistas (Dickinson, 2011; Hansen et al., 2018;

Hasan et al., 2015). Durante esse estágio, os produtos começam a perder participação de mercado e o volume de vendas torna-se mais difícil de sustentar, o que torna necessário conservar recursos por meio da redução de investimentos em inovação e da diminuição de preços (Miller & Friesen, 1984). Essas características indicam que, assim como as empresas em fase de introdução, as empresas em declínio também são propensas à adoção de práticas de gerenciamento de resultado, conforme também apontado por Krishnan et al. (2021).

Do mesmo modo, Almeida e Kale (2024) identificam que empresas em crescimento e maturidade apresentam mais qualidade nas informações contábeis, enquanto empresas no estágio de introdução e declínio a qualidade apresenta-se menor. Jaggi et al. (2022) acrescentam que gestores tendem a ajustar os lucros para cima nas fases de introdução e declínio, com o objetivo de sinalizar desempenho positivo e prolongar a continuidade da empresa. Já nas fases de crescimento e maturidade, utilizam provisões negativas para suavizar os resultados e reservar lucros para períodos de desempenho inferior.

Para Demerjian et al. (2012), os gestores detêm um conhecimento superior sobre o ambiente operacional de suas empresas, o que lhes permite alinhar os relatórios financeiros às estratégias do negócio. Ademais, Lunardi et al. (2022) destaca que os gerentes mais habilidosos buscam evidenciar ao mercado suas habilidades como bons gestores, evitando perdas, buscando benchmarks de desempenho, o que pode impulsionar a prática do gerenciamento de resultados. Diante disso, justifica-se que empresas nas fases de introdução e declínio, que enfrentam mais necessidade de se posicionarem positivamente perante o mercado, quando lideradas por gestores mais habilidosos, tendem a adotar práticas de gerenciamento de resultados.

Segundo Dickinson (2011), as empresas em fases de crescimento e maturidade enfrentam problemas menores de assimetria de informação e apresentam maior facilidade de acesso ao financiamento. Além disso, geralmente dispõem de sistemas contábeis mais desenvolvidos e de controles internos mais robustos, o que cria barreiras adicionais à adoção de práticas de gerenciamento de resultados (Hasan & Cheung, 2018).

Baik et al. (2020) identificam que gestores com alta habilidade tendem a incorporar mais informações prospectivas sobre o fluxo de caixa futuros. García-Meca e García-Sánchez (2018) argumentam que devido à perspectiva de aumento de remuneração e de reputação, gestores mais habilidosos podem demonstrar mais preocupação com a qualidade do ambiente informacional contábil, o que pode levá-

los a reduzir a prática do gerenciamento de resultados.

Os resultados da regressão para o Modelo (2) mostram que os coeficientes da maioria das variáveis de controle apresentam os sinais previstos e significância estatística. Conforme demonstrado em estudo anterior (Lunardi et al., 2022), o tamanho da empresa possui relação negativa com o gerenciamento de resultados ( $-0,010$ ;  $p < 0,000$ ). Isso demonstra que empresas maiores tendem a adotar menos práticas de gerenciamento de resultados, possivelmente em razão de que tais empresas estão mais expostas a órgãos reguladores, de fiscalização e de controle interno.

Ainda, referente às variáveis de controle, verificou-se que o GR possui relação positiva no Modelos (2) (Tabela 7) com o crescimento das vendas ( $0,012$ ;  $p < 0,05$ ). Esses resultados indicam que empresas com maiores proporções de vendas possuem mais probabilidade de se engajar em práticas de gerenciamento de resultados.

## 5 Considerações Finais

O estudo teve como objetivo verificar o efeito moderador da habilidade gerencial na relação entre os estágios do ciclo de vida e o gerenciamento de resultados. Tais evidências demonstram que as fases de introdução e de declínio apresentam relação positiva e significativa com o gerenciamento por accruals sendo esse efeito intensificado quando a empresa possui gestores mais habilidosos.

Nas etapas de crescimento e maturidade, entretanto, a habilidade gerencial apresenta efeito moderador negativo, revelando um comportamento contrário ao observado nos estágios iniciais e finais do ciclo de vida. Esses achados indicam que o ciclo de vida afeta a qualidade das informações contábeis e que a influência da habilidade gerencial varia conforme a fase em que a empresa se encontra. Em introdução e declínio, gestores mais capacitados tendem a maximizar o uso de práticas de gerenciamento de resultados; já na fase de crescimento e maturidade, essa mesma habilidade gerencial tende a minimizá-las.

Além disso, o estudo contribui para a literatura ao evidenciar que fatores ambientais, internos ou externos às empresas, como estágios do ciclo de vida, interferem na qualidade das informações contábeis (Lima et al., 2015), ao mesmo tempo em que evidencia que a habilidade gerencial também condiciona a adoção de práticas contábeis ao longo das fases organizacionais.

Apesar de os achados indicarem evidências robustas de que a habilidade gerencial impacta o gerenciamento de resultados (GR) em diferentes estágios de ciclo de vida, essa relação pode ser causada, em parte,

pela complexidade da empresa e pela contratação de gerentes talentosos e capazes de atuarem em ambientes organizacionais complexos. Assim, pode-se argumentar que o GR pode ser um resultado natural, não do gestor, mas da decisão estratégica da equipe de administração (Lunardi et al., 2022).

Como contribuições os resultados do estudo apontam indícios para que gestores reconheçam a importância de alinharem as práticas contábeis aos estágios de ciclo de vida em que a empresa se encontra. Em fases como introdução e declínio, onde a demanda de decisões estratégicas são mais sensíveis, a habilidade gerencial se revela relevante para a condução das práticas contábeis.

Os resultados contribuem demonstrando aos investidores que devem analisar com mais cautela empresas nos estágios de introdução e declínio, que apresentam maior propensão ao gerenciamento de resultados, sobretudo quando lideradas por gestores altamente habilidosos. Para os auditores, impõe-se a necessidade de procedimentos mais rigorosos nessas fases, devido à maior discricionariedade contábil. Já os reguladores devem reforçar a atenção às empresas em estágios mais críticos, diante do incentivo ampliado ao gerenciamento de resultados.

Este estudo apresenta algumas limitações. A classificação das empresas nos estágios do ciclo de vida, baseada em indicadores contábeis, pode não captar as características operacionais de cada fase. A mensuração da habilidade gerencial, fundamentada em modelos quantitativos, não contempla aspectos qualitativos do perfil dos gestores. O gerenciamento de resultados reflete práticas discricionárias de accruals, podendo não abranger outras formas de gerenciamento. Por fim, o contexto institucional e o período analisado podem limitar a generalização dos resultados.

Para aprofundar a compreensão desse fenômeno, recomenda-se a realização de estudos qualitativos, que possam analisar, de modo mais aprofundado, essa relação entre habilidade dos gestores e práticas de gerenciamento de resultados em diferentes ciclos de vida. Esse tipo de abordagem também pode contribuir a solucionar possíveis dúvidas quanto a métrica de HG proposta por Demerjian et al. (2013) e o modelo de ciclo de vida da Dickinson (2011), ambos utilizados neste estudo.

## Referências

Abdullah, A. A., & Mohd-Saleh, N. (2014). Impact of firms' life-cycle on conservatism: the Malaysian evidence. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 145, 18-28. Doi: 10.1016/j.sbspro.2014.06.007

- Almand, A., Cantrell, B., & Dickinson, V. (2023). Accruals and firm life cycle: Improving regulatory earnings management detection. *Advances in Accounting*, 60, 100642. Doi: 10.1016/j.adiac.2023.100642
- Almeida, J. E., & Kale, D. (2024). Firm life cycle and accrual quality. *Advances in Accounting*, 67, 100762. Doi: 10.1016/j.adiac.2024.100762
- Ames, D., Coyne, J., & Kim, K. (2020). The impact of life cycle stage on firm acquisitions. *International Journal of Accounting & Information Management*, 28(2), 223-241. Doi: 10.1108/ijaim-02-2019-0027
- Andreou, P. C., Karasamani, I., Louca, C., & Ehrlich, D. (2017). The impact of managerial ability on crisis-period corporate investment. *Journal of Business Research*, 79, 107-122. Doi: 10.1016/j.jbusres.2017.05.022
- Anthony, J. H., & Ramesh, K. (1992). Association between accounting performance measures and stock prices: A test of the life cycle hypothesis. *Journal of Accounting and Economics*, 15(2-3), 203-227. Doi: 10.1016/0165-4101(92)90018-w
- Ashbaugh-Skaife, H., Collins, D. W., & Kinney Jr, W. R. (2007). The discovery and reporting of internal control deficiencies prior to SOX-mandated audits. *Journal of Accounting and Economics*, 44(1-2), 166-192. Doi: 10.1016/j.jacceco.2006.10.001
- Baik, B., Choi, S., & Farber, D. B. (2020). Managerial ability and income smoothing. *The Accounting Review*, 95(4), 1-22. Doi: 10.2308/accr-52600
- Bamber, L. S., Jiang, J., & Wang, I. Y. (2010). What's my style? The influence of top managers on voluntary corporate financial disclosure. *The Accounting Review*, 85(4), 1131-1162. Doi: 10.2308/accr.2010.85.4.1131
- Berger, A. N., & Udell, G. F. (1998). The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking & Finance*, 22(6-8), 613-673. Doi: 10.1016/s0378-4266(98)00038-7
- Bertrand, M., & Schoar, A. (2003). Managing with style: The effect of managers on firm policies. *The Quarterly Journal of Economics*, 118(4), 1169-1208. Doi: 10.1162/003355303322552775
- Brooks, C. (2014). *Introductory econometrics for finance*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Cahyono, S., Harymawan, I., Djajadikerta, H. G., & Noman, A. H. M. (2024). Corporate business strategy, CEO's managerial ability, and environmental disclosure: The perspective of stakeholder theory. *Business Strategy and the Environment*, 33(8), 8149-8189. Doi: 10.1002/bse.3894
- Chen, T. (2016). Internal control, life cycle and earnings quality - An empirical analysis from Chinese market. *Open Journal of Business and Management*, 4(2), 301-311. Doi: 10.4236/ojbm.2016.42032
- Chen, X., Yang, W., & Huang, D. (2010). Corporate life cycle and the accrual model: An empirical study based on Chinese listed companies. *Frontiers of Business Research in China*, 4(4), 580-607. Doi: 10.1007/s11782-010-0112-1
- Choi, J., Choi, W., & Lee, E. (2016). Corporate life cycle and earnings benchmarks. *Australian Accounting Review*, 26(4), 415-428. Doi: 10.1111/auar.12100
- Cohen, D., Mashruwala, R., & Zach, T. (2010). The use of advertising activities to meet earnings benchmarks: Evidence from monthly data. *Review of Accounting Studies*, 15, 808-832. Doi: 10.1007/s11142-009-9105-8
- DeAngelo, H., DeAngelo, L., & Stulz, R. M. (2006). Dividend policy and the earned/contributed capital mix: a test of the life-cycle theory. *Journal of Financial Economics*, 81(2), 227-254. Doi: 10.1016/j.jfineco.2005.07.005
- Dechow, P. M., & Dichev, I. D. (2002). The quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. *The Accounting Review*, 77(s-1), 35-59.
- Dechow, P., Ge, W., & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), 344-401. Doi: 10.1016/j.jacceco.2010.09.001
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *Accounting Review*, 193-225.
- Demerjian, P. R., Lev, B., Lewis, M. F., & McVay, S. E. (2013). Managerial ability and earnings quality. *The Accounting Review*, 88(2), 463-498. Doi: 10.2308/accr-50318
- Demerjian, P., Lev, B., & McVay, S. (2012). Quantifying managerial ability: A new measure and validity tests. *Management Science*, 58(7), 1229-1248. Doi: 10.1287/mnsc.1110.1487
- Dickinson, V. (2011). Cash flow patterns as a proxy for

- firm life cycle. *The Accounting Review*, 86(6), 1969-1994. Doi: 10.2308/accr-10130
- Donaldson, G., & Lorsch, J. W. (1983). *Decision making at the top*. New York: Basic Books.
- Doyle, J., Ge, W., & McVay, S. (2007). Determinants of weaknesses in internal control over financial reporting. *Journal of Accounting and Economics*, 44(1-2), 193-223. Doi: 10.1016/j.jacceco.2006.10.003
- Drake, K. D. (2013) Does firm life cycle explain the relation between book-tax differences and earnings persistence? University of Arizona Eller College of Management Department of Accounting, Tucson, AZ
- Dyreg, S. D., Hanlon, M., & Maydew, E. L. (2010). The effects of executives on corporate tax avoidance. *The Accounting Review*, 85(4), 1163-1189. Doi: 10.2308/accr.2010.85.4.1163
- Faff, R., Kwok, W. C., Podolski, E. J., & Wong, G. (2016). Do corporate policies follow a life-cycle?. *Journal of Banking & Finance*, 69, 95-107. Doi: 10.1016/j.jbankfin.2016.04.009
- García-Meca, E., & García-Sánchez, I. M. (2018). Does managerial ability influence the quality of financial reporting? *European Management Journal*, 36(4), 544-557. Doi: 10.1016/j.emj.2017.07.010
- Gargouri, R. M., Shabou, R., & Francoeur, C. (2010). The relationship between corporate social performance and earnings management. *Canadian Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne Des Sciences De l'Administration*, 27(4), 320-334. Doi: 10.1002/cjas.178
- Gounopoulos, D., & Pham, H. (2018). Financial expert CEOs and earnings management around initial public offerings. *The International Journal of Accounting*, 53(2), 102-117. Doi: 10.1016/j.intacc.2018.04.002
- Habib, A., & Hasan, M. M. (2019). Corporate life cycle research in accounting, finance and corporate governance: A survey, and directions for future research. *International Review of Financial Analysis*, 61, 188-201. Doi: 10.1016/j.irfa.2018.12.004
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2009). *Análise multivariada de dados*. 6 ed. Porto Alegre. Bookman editora.
- Hambrick, D. C. (2007). Upper echelons theory: An update. *Academy of Management Review*, 32(2), 334-343. Doi: 10.5465/amr.2007.24345254
- Hambrick, D. C., & Mason, P. A. (1984). Upper echelons: The organization as a reflection of its top managers. *Academy of Management Review*, 9(2), 193-206. Doi: 10.2307/258434
- Hansen, J. C., Hong, K. P., & Park, S. H. (2018). Accounting conservatism: A life cycle perspective. *Advances in Accounting*, 40, 76-88. Doi: 10.1016/j.adiac.2017.10.001
- Hasan, M. M., & Habib, A. (2017). Corporate life cycle, organizational financial resources and corporate social responsibility. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 13(1), 20-36. Doi: 10.1016/j.jcae.2017.01.002
- Hasan, M. M., Al-Hadi, A., Taylor, G., & Richardson, G. (2017). Does a firm's life cycle explain its propensity to engage in corporate tax avoidance? *European Accounting Review*, 26(3), 469-501. Doi: 10.1080/09638180.2016.1194220
- Hasan, M., Hossain, M. Cheung, A., & Habib, A. (2015). Corporate life cycle and cost of equity capital. *Journal of Contemporary Accounting and Economics*, 11(1), 46-60. Doi: 10.1016/j.jcae.2014.12.002
- Hasan, M.M. & Cheung, A. (2018). Organization capital and firm life cycle. *Journal of Corporate Finance*, Vol. 48, pp. 556-578. Doi: 10.1016/j.jcorpfin.2017.12.003
- Hong, Y., & Andersen, M. L. (2011). The relationship between corporate social responsibility and earnings management: An exploratory study. *Journal of Business Ethics*, 104, 461-471. Doi: 10.1007/s10551-011-0921-y
- Hribar, P., & Yehuda, N. (2015). The mispricing of cash flows and accruals at different life-cycle stages. *Contemporary Accounting Research*, 32(3), 1053-1072. Doi: 10.1111/1911-3846.12117
- Jaggi, B., Allini, A., Casciello, R., & Meucci, F. (2022). Firm life cycle stages and earnings management. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 59(3), 1019-1049. Doi: 10.1007/s11156-022-01069-5
- Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193-228.
- Jovanovic, B. (1982). Favorable selection with asymmetric information. *The Quarterly Journal of Economics*, 97(3), 535-539. Doi: 10.2307/1885876
- Kothari S P, Leone A J and Wasley C E (2005), "Performance

- Matched Discretionary Accruals”, *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 39, No. 1, pp. 23-49. Doi: 10.1016/j.jacceco.2004.11.002
- Krishnan, G. V., Myllymäki, E. R., & Nagar, N. (2021). Does financial reporting quality vary across firm life cycle? *Journal of Business Finance & Accounting*, 48(5-6), 954-987. Doi: 10.1111/jbfa.12508
- Lester, D. L., Parnell, J. A., & Carraher, S. (2003). Organizational life cycle: A five-stage empirical scale. *The international Journal of Organizational Analysis*, 11(4), 339-354. Doi: 10.1108/eb028979
- Lima, A. S. D., Carvalho, E. V. A. D., Paulo, E., & Girão, L. F. D. A. P. (2015). Estágios do ciclo de vida e qualidade das informações contábeis no Brasil. *Revista de Administração Contemporânea*, 19(3), 398-418. Doi: 10.1590/1982-7849rac20151711
- Lunardi, M. A., Ferrari, A., & Klann, R. C. (2022). Habilidade gerencial e gerenciamento de resultados contábeis. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 19(51), 4. Doi: 10.5007/2175-8069.2022.e79278
- Maroco, J. (2011). *Análise estatística com o SPSS Statistics: ReportNumber*. Pero Pinheiro, 2011, 531.
- Miller, D., & Friesen, P. H. (1984). A longitudinal study of the corporate life cycle. *Management Science*, 30(10), 1161-1183. Doi: 10.1287/mnsc.30.10.1161
- Mueller, D. C. (1972). A life cycle theory of the firm. *The Journal of Industrial Economics*, 199-219. Doi: 10.2307/2098055
- Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, 13(2), 187-221. Doi: 10.1016/0304-405x(84)90023-0
- Paulo, E. (2007). *Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados* (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo).
- Pérez, S. E., Llopis, A. S., & Llopis, J. A. S. (2004). The determinants of survival of Spanish manufacturing firms. *Review of Industrial Organization*, 25, 251-273. Doi: 10.1007/s11151-004-1972-3
- Putra, A. A. (2023). Managerial ability and informative earnings management: the role of CEO-commissioner relationship and board independence. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 23(4), 742-765.
- Putra, A. A., Mela, N. F., & Putra, F. (2021). Managerial ability and real earnings management in family firms. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 21(7), 1475-1494. Doi: 10.1108/cg-02-2021-0083
- Ribeiro, J. P. M., Paulo, E., & Magro, C. B. D. (2024). Transition between firm life cycle stages and earnings management strategies. *Revista Contabilidade & Finanças*, 35(96), e1954. Doi: 10.1590/1808-057x20231954.en
- Roma, C. M., Louzada, L. C., da Silva Roma, P. M., Goto, H., & Souma, W. (2020). Earnings management, policy uncertainty and firm life cycle stages: Evidence from publicly traded companies in the USA and Brazil. *Journal of Financial Economic Policy*, 13(3), 371-390. Doi: 10.1108/jfep-02-2020-0031
- Simamora, A. J. (2023). Firms performance, risk taking and managerial ability. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 72(3), 789-808.
- Srivastava, A. (2014). Why have measures of earnings quality changed over time?. *Journal of Accounting and Economics*, 57(2-3), 196-217. Doi: 10.1016/j.jacceco.2014.04.001
- Taso, S. M., Lien, W. H., & Liu, Y. T. (2010). Accrual anomaly over the firm life cycle. *The International Journal of Accounting Studies*, 51, 107-142. Doi: 10.1016/j.adiac.2024.100762
- Taso, S. M., Chang, D. S., Kuo, P. W., & Ou, I. S. (2009). Life cycle, analysts' forecasts and seasoned equity offerings underpricing. *Journal of Management*, 26(3), 255-273. Doi: 10.1080/10293523.2025.2500248
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1978). Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *Accounting Review*, 112-134.
- Xie, X., Chang, Y. S., & Shiu, M. J. (2022). Corporate life cycle, family firms, and earnings management: Evidence from Taiwan. *Advances in Accounting*, 56, 100579. Doi: 10.1016/j.adiac.2021.100579