

EL EFECTO MODERADOR DE LOS DIVIDENDOS EN RELACIÓN CON LOS EARNINGS MANAGEMENT: EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES

***The moderating effect of dividends in relation to earnings management:
Family and non-family firms***

João Miguel Capela Borralho
Profesor Auxiliar de la Universidad Lusófona de Humanidades y Tecnologías
(Portugal)
Campo Grande, 376, 1749-024 Lisboa (Portugal)

Dolores Gallardo Vázquez
Profesora Titular de la Universidad de Extremadura (España)
Avda de Elvas, s/n, 06006 Badajoz (España)

ÁREA TEMÁTICA: Valoración y Finanzas.

Palabras clave: *Earnings Management*; Dividendos; Empresa familiar; Finanzas sostenibles; España

Workshop al qual opta participar: Research Workshop 1 «Finanzas sostenibles y transición ecológica»

El efecto moderador de los dividendos en relación con los earnings management: Empresas familiares y no familiares

RESUMEN

El presente estudio investiga el efecto de los dividendos en la relación de las prácticas de *earnings management* en empresas familiares y no familiares. Se analizaron 107 empresas españolas cotizadas en el período 2009-2018. Los resultados muestran que las empresas familiares distribuyen mayores niveles de dividendos lo que contribuirá a mejorar la reputación en el mercado de capitales. Encontramos una relación en forma de U en la asociación entre los dividendos y las prácticas de *earnings management*, significando que los dividendos limitan estas prácticas hasta cierto nivel. Las empresas familiares con niveles más elevados de dividendos pueden sufrir mayores presiones del mercado de capitales y estas parecen conducir a mayores niveles de *earnings management*. Este resultado parece estar asociado a la preservación de la riqueza socioemocional de la familia, que transmite signos positivos de confianza para el mercado, como forma de ocultar prácticas menos transparentes a nivel de la información financiera. Las evidencias obtenidas agregan valor a la investigación previa en la compleja relación de la calidad de la información financiera en empresas familiares frente a las no familiares, en la vertiente de distribución de dividendos, aspecto que constituye una de las principales lagunas identificadas en la literatura.

SUMMARY

The present study investigates the effect of dividends on the relationship of *earnings management* practices in family and non-family firms. We analyzed 107 Spanish companies listed in the 2009-2018. The results show that family firms distribute higher levels of dividends, which may contribute to improving reputation in the capital market. We found a U-shaped relationship in the association between dividends and *earnings management* practices, meaning that dividends limit these practices to a certain level. Family firms with higher levels of dividends may experience greater pressure from the capital markets and these appear to lead to higher levels of *earnings management*. This result seems to be associated with the preservation of the socio-emotional wealth of the family, which transmits positive signals of confidence to the market, as a way of hiding less transparent practices in terms of financial information. The evidence obtained has added value to the research provided in the complete relationship of the quality of financial information in family firms versus non-family firms, in the ancient distribution of dividends, an aspect that constitutes one of the main gaps identified in the literature.