

ABORDAGENS DE ESTUDOS SOBRE GERENCIAMENTO DE RESULTADOS: NOVAS PERSPECTIVAS A PARTIR DA ANÁLISE BIBLIOMÉTRICA

STUDY APPROACHES ON RESULT MANAGEMENT: NEW PERSPECTIVES FROM BIBLIOMETRIC ANALYSIS

RESUMO

O objetivo do estudo foi analisar as abordagens de estudos sobre gerenciamento de resultados, estabelecendo novas perspectivas a partir da análise bibliométrica. A pesquisa foi realizada através das publicações de periódicos internacionais disponíveis na base SCOPUS, que contemplaram a expressão “*earnings management*”. Para determinar a amostra foi utilizado três filtros, restando ao final 46 artigos analisados pelas perspectivas de: (I) número de citações; (II) revistas; (III) autores; (IV) coautores; (V) ano de publicação; (VI) modelos de gerenciamento de resultados; (VII) variáveis explicativas do gerenciamento de resultados; (VIII) teorias; (IX) temáticas; (X) resumos; e (XI) conclusões. Os resultados demonstraram que os estudos que tratam do gerenciamento de resultados utilizam, em grande parte, a base teórica da agência. As temáticas de maior enfoque relacionaram-se com a governança corporativa e o controle da firma, já o modelo de Jones Modificado foi bastante utilizado na mensuração dos *accruals* discricionários. O desenvolvimento dos estudos sobre gerenciamento de resultados têm ocorrido por uma rede de autores que trabalham isoladamente. Nos anos recentes, sugere-se que houve uma redução no número de artigos, indicando a necessidade de se estabelecer novas perspectivas teóricas. Conclui-se que devem ser ampliadas as discussões sobre os conflitos de agência e a implementação de fatores comportamentais dos gestores para explicar o oportunismo de gestores na utilização das práticas de gerenciamento de resultados.

Palavras chave: Abordagens de Estudos; Gerenciamento de Resultados; Novas Perspectivas.

ABSTRACT

The objective of the study was to analyze the approaches of studies on results management, establishing new perspectives from the bibliometric analysis. The research was carried out through the publications of international journals available in the SCOPUS database, which included the term “earnings management”. To determine the sample, three filters were used, leaving at the end 46 articles analyzed by the perspectives of: (I) number of citations; (II) journals; (III) authors; (IV) co-authors; (V) year of publication; (VI) results management models; (VII) explanatory variables of results management; (VIII) theories; (IX) thematic; (X) abstracts; and (XI) conclusions. The results demonstrated that the studies that deal with results management use to a large extent the theoretical basis of the agency. The topics of greater focus were related to corporate governance and firm control, and the Modified Jones model was widely used in the measurement of discretionary accruals. The development of results management studies has been carried out by a network of authors working in isolation. In recent years, it is suggested that there was a reduction in the number of articles, indicating the need to establish new theoretical perspectives. It is concluded that the discussions about agency conflicts and the implementation of managers’ behavioral factors should be expanded to explain the opportunism of managers in the use of results management practices.

Key words: Approaches to Studies; Results Management; New perspectives.

Cristian Baú Dal Magro

Doutor em Ciências Contábeis e Administração pela Universidade Regional de Blumenau (FURB); Mestre em Ciências Contábeis pela Universidade Regional de Blumenau (FURB); Especialista em Contabilidade Gerencial e Estratégica pela Universidade da Região de Chapecó (UNOCHAPECÓ). Graduado em Ciências Contábeis pela Universidade da Região de Chapecó (UNOCHAPECÓ). Empresário Contábil desde 2010. Docente de Graduação e Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade da Região de Chapecó (UNOCHAPECÓ).
Contato: Servidão Anjo da Guarda, 295-D - Efapi, Chapecó - SC, 89809-900. E-mail: cristianbaumagro@gmail.com

Carlos Eduardo Facin Lavarda

Doutor em Contabilidade pela Universidade de Valencia, Espanha. Bolsista CNPq 1-D. Docente da Graduação e do Programa de Pós-graduação em Contabilidade da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC).
Contato: Rua Eng. Agrônomo Andrei Cristian Ferreira, s/n, Bairro Trindade, Florianópolis, SC, CEP: 88.040-900. E-mail: eduardo.lavarda@ufsc.br

Roberto Carlos Klann, Dr.

Doutor em Ciências Contábeis e Administração pela Universidade Regional de Blumenau (2011). Visiting Scholar na University of Texas at Dallas (2017). Mestre em Ciências Contábeis pela Universidade Regional de Blumenau (2007). Especialista em Contabilidade Gerencial e Finanças pela Universidade do Vale do Itajaí (1999). Graduação em Ciências Contábeis Universidade Regional de Blumenau (1997). Atualmente é Coordenador e Professor do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Regional de Blumenau - FURB. Leciona nos Cursos de Doutorado em Ciências Contábeis e Administração e Mestrado em Ciências Contábeis. Atua também como Professor Titular do Curso de Ciências Contábeis do Centro Universitário de Brusque (UNIFEBS). É Membro Associado ao European Accounting Review desde 2013, e da American Accounting Association desde 2017.
Contato: Rua Antonio da Veiga, 140 - sala D202 - Bairro Itoupava Seca - Blumenau/SC - CEP 89030-003. E-mail: rklann@furb.br

1 INTRODUÇÃO

O gerenciamento de resultados ocorre pelo poder discricionário gerencial que possibilita aos gestores modificar os resultados, enviesando o desempenho econômico divulgado (ALEXANDER, 1991; DUCHARME et al., 2001). Para Watts e Zimmerman (1978), a intervenção na informação financeira pode ser utilizada para enganar as partes interessadas sobre o real desempenho econômico da firma, ou para influenciar nas relações contratuais atreladas aos resultados contábeis (HEALY; WAHLEN, 1999).

Portanto, os gestores são atraídos ao gerenciamento de resultados pelos seus potenciais benefícios. Nesse sentido, três fatores incentivam os gestores ao gerenciamento dos resultados (HEALY; WAHLEN, 1999). Primeiro, os gestores alteram os resultados no curto prazo, com o intuito de reportar informações que atendam às expectativas do mercado financeiro (DUCHARME; MALATESTA; SEFCIK, 2004). Os contratos de compensação, dos gestores, atrelados aos resultados estimulam o gerenciamento de resultados (HOLTHAUSEN; LARCKER; SLOAN, 1995). Por fim, os gestores de empresas que atuam em setores regulados sofrem pressão e, como estratégia, utilizam-se das práticas de gerenciamento de resultados para modificar os resultados reportados (WATTS; ZIMMERMAN, 1978).

O gerenciamento de resultados está pautado no julgamento de valor dos responsáveis pela informação. O comportamento humano pode afetar julgamento pessoal no reporte dos números contábeis e, interesses particulares aumentam os incentivos oportunistas nas escolhas contábeis e operacionais (SCHIPPER, 1989). A literatura sobre gerenciamento de resultados parte do pressuposto de que os gestores aproveitam da flexibilidade imposta pela contabilidade para ofuscar os relatórios financeiros. Essas ações podem corresponder a uma função de utilidade específica, ou seja, esconder parte das informações para maximizar a sua utilidade (DESENDER; CASTRO; DE LEÓN, 2011).

Além disso, a proteção aos acionistas não controladores e a aplicação rígida dos direitos legais (fatores institucionais) reduzem as práticas de gerenciamento de resultados (LEUZ et al., 2003). Burgstahler et al. (2006) estudaram o efeito de incentivos do mercado de capitais e de fatores institucionais no gerenciamento de resultados em empresas públicas e privadas de países da Europa. Os autores indicam que o gerenciamento de resultados prevalece nas empresas privadas, e em países com fraco sistema judicial.

O gerenciamento de resultados passou a ser disseminado pelos estudos de Healy (1985), DeAngelo (1986), Schipper (1989) e Jones (1991), que criaram modelos capazes de capturar os *accruals* discricionários. No Brasil, o tema ganhou notoriedade pela tese de Martinez (2001), e apesar da grande evolução nas pesquisas sobre o tema, ainda se faz necessário compreender novos atributos que determinam as práticas de gerenciamento de resultados. Assim, para verificar o estágio atual das pesquisas sobre gerenciamento de resultados, pode-se utilizar da bibliometria que consiste em uma técnica quantitativa de medição dos índices de produção e disseminação do conhecimento (FONSECA, 1986).

Diante das evidências, criou-se a questão: Quais as abordagens de estudos sobre gerenciamento de resultados para o estabelecimento de novas perspectivas? O estudo tem o objetivo de analisar as abordagens de estudos sobre gerenciamento de resultados, estabelecendo novas perspectivas a partir da análise bibliométrica.

Este artigo analisa a literatura acadêmica sobre gerenciamento de resultados, em âmbito internacional, com a perspectiva de discutir as abordagens teóricas utilizadas e, propor novas perspectivas de análise. Justifica-se que a seleção de artigos publicados em periódicos internacionais ocorreu em função de que o tema, no Brasil, ainda tem sido pouco explorado, corroborando Seidler e Decourt (2014). Além disso, os principais modelos de mensuração do gerenciamento de resultados estão publicados em periódicos de nível internacional, dando ênfase para as pesquisas destes periódicos.

Os achados contribuem com os pesquisadores que desejam investigar o tema, visto que oportunizam uma visão abrangente sobre as discussões teóricas, temáticas utilizadas e metodologias empregadas pelas pesquisas anteriores. Portanto, consolidam-se abordagens alternativas para explicitar os fatores que incentivam os gestores às práticas de gerenciamento de resultados, contribuindo com o preenchimento de lacunas oriundas da carência de estudos que consolidem temas alternativos na área exposta.

2 CONCEITOS E PREMISSAS DO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS

O gerenciamento de resultados passou a ser estudado no início da década de 80, com o surgimento dos trabalhos seminais de Healy (1985), DeAngelo (1986), Schipper (1989) e Healy e Wahlen (1999). A expansão do tema ocorreu nos últimos dez anos decorrente da inserção de métricas para capturar o gerenciamento de resultados, propostas por Jones (1991), Dechow, Sloan e Sweeny (1995) e Kang e Sivaramakrishnan (1995).

A presença extensiva do gerenciamento de resultados faz com que as empresas divulguem relatórios financeiros imprecisos e que não refletem o verdadeiro desempenho da firma. Consequentemente, há um enfraquecimento na capacidade de gestão das pessoas externas à empresa (SHLEIFER; VISHNY, 1997; LA PORTA et al. 2000). Healy e Wahlen (1999) esboçam que a alteração proposital dos resultados ocorre quando os gestores utilizam do julgamento, permitido em lei, para fazer escolhas contábeis e/ou operacionais que visam alterar o desempenho econômico reportado aos *stakeholders*.

De acordo com Watts e Zimmerman (1990), o gerenciamento de resultados é caracterizado como uma prática oportunista se os gestores exercem à discricionariedade em prol dos seus próprios benefícios. Apesar das argumentações de modificação no reporte dos resultados, o gerenciamento de resultados não é tido como uma fraude, mas um exercí-

cio de julgamento dos administradores que, alternativamente, impacta nos demonstrativos contábeis com respeito aos limites impostos pela legislação (HEALY; WAHLEN, 1999).

Os *accruals* são elementos utilizados para capturar o gerenciamento de resultados, os quais são obtidos pela diferença entre o lucro líquido e o fluxo de caixa operacional (RICHARDSON; TEOH; WYSOCKI, 2004). Healy (1985) e DeAngelo (1986) comentam que os *accruals* contemplam componentes não-discricionários, estabelecidos pela parcela não gerenciada e, componentes discricionários estabelecidos pela parcela gerenciada pelo julgamento de gestores.

Os *accruals* discricionários são utilizados como *proxy* para capturar o gerenciamento de resultados, sendo que o maior resultado representa evidências de utilização das práticas de gerenciamento de resultados. Os *accruals* discricionários altamente positivos estão relacionados com o aumento do lucro para melhorar o resultado. Por outro lado, os *accruals* discricionários negativos visam a redução do lucro reportado (GOULART, 2007).

Em 1991, Jones propôs um modelo com o objetivo de controlar os efeitos das oscilações do ambiente econômico nos *accruals* não discricionários, observando as variações das receitas e do imobilizado/diferido (JONES, 1991). Em 1995, verificando a conjectura de que as receitas nem sempre são gerenciadas, Dechow, Sloan e Sweeney, (1995) transformaram o modelo de Jones (1991), denominando-o de Jones Modificado. Ainda em 1995, a fim de minimizar alguns erros em variáveis de estimação, Kang e Sivaramakrishnan (1995) propuseram a inserção de novas variáveis, criando o modelo denominado KS (1995).

Schipper (1989) argumenta que o gerenciamento de resultados pode ser classificado em dois níveis: as escolhas contábeis (DECHOW et al. 1995; PEASNELL et al., 2000; GARCIA OSMA e GILL-DE-ALBORNOZ NOGUER, 2007); e as escolhas reais que afetam as atividades operacionais da empresa, como as aceleração nas vendas, manipulação nos gastos com pesquisa e desenvolvimento e superprodução (CHENG, 2004).

O gerenciamento de resultados por escolhas contábeis é caracterizado pela intervenção proposital no processo de elaboração dos relatórios de contabilidade (SCHIPPER, 1989; HEALY; WAHLEN, 1999). Dentre as práticas contábeis que permitem o uso da discricionariedade, tem-se as alterações nas estimativas de expectativa de vida útil dos bens, valor residual dos bens, cálculo da provisão para devedores duvidosos, dentre outras alternativas (HEALY; WAHLEN, 1999).

O gerenciamento de resultados por escolhas contábeis está suportado pela discricionariedade das normas e regulamentos contábeis que permitem alternativas distintas para a contabilização de um mesmo evento contábil (MATSUMOTO; PEREIRA 2009). Por outro lado, o gerenciamento de resultados mediante decisões operacionais é ocasionado pelo uso de padrões anormais de despesas com vendas, gerais, administrativas e custos de produção (CARDOSO; MARTINEZ, 2006).

Healy e Wahlen (1999) relatam que as decisões operacionais, para alteração nos resultados, relacionam-se com o capital de giro, nível de estoque e políticas de recebíveis, as quais afetam a alocação dos custos, das receitas e com interferência no lucro contábil divulgado. Outras escolhas operacionais também podem afetar o resultado reportado, como: antecipação ou postergação das despesas com pesquisa e desenvolvimento, publicidade, treinamento; concessão de descontos; e aumento nos prazos dos recebíveis.

Roychowdhury (2006) criou um modelo para mensuração do gerenciamento de resultados pelas escolhas operacionais, utilizando-se dos seguintes pressupostos: despesas discricionárias anormais, fluxo de caixa anormal e produção anormal. Para Zang (2007) os gestores usam das acumulações discricionárias e da manipulação das atividades operacionais para gerenciar os resultados, sendo conclusivo que as mudanças no rigor da legislação contábil não implicam, necessariamente, na mitigação, mas apenas na modificação da estratégia usada para praticar o gerenciamento de resultados.

O gerenciamento de resultados pode ser concebido sob duas perspectivas, sendo a primeira, resultado do comportamento oportunista para adulterar o lucro econômico e, a segunda, refere-se ao aumento do conteúdo informacional pela discricionariedade ofertada nas escolhas contábeis dos administradores frente ao reporte contábil (SCHIPPER, 1989; SUBRAMANYAM, 1996).

Existem três abordagens metodológicas utilizadas na análise do gerenciamento de resultados, dentre elas: os *accruals* específicos, *accruals* agregados e a distribuição de frequência (MARTINEZ, 2001; GOULART, 2007). Para tanto, um exemplo de *accruals* específicos tem sido a despesa com depreciação, em que os administradores utilizam da discricionariedade para estabelecer a estimativa de vida útil do bem (KEATING; ZIMMERMAN, 1999). Os *accruals* específicos visam analisar o comportamento de contas contábeis específicas (TRAPP, 2009), contudo, existe a desvantagem de basear-se em premissas que podem não ser as mais verdadeiras, emitindo resultados inconclusivos sobre o gerenciamento de resultados por não focalizar nos seus incentivos (CARDOSO, 2005).

Os *accruals* agregados são utilizados para medir o grau de discricionariedade dos gestores com relação a informação contábil atribuída, estimando os componentes discricionários dos *accruals* (RODRIGUES, 2008). Kang e Sivaramakrishnan (1995) observam que o modelo agregado captura uma grande proporção de *accruals* gerenciados. Healy (1985) utilizou da metodologia dos *accruals* agregados, com o objetivo de estimar o componente discricionário.

Assim, os *accruals* agregados são divididos em discricionários e não discricionários, em que a parte discricionária é aquela gerenciável, que depende do julgamento dos gestores. Os modelos que estimam os *accruals* agregados são: Healy (1985) e DeAngelo (1986). Por outro lado, alguns modelos que utilizam como *proxy*, de gerenciamento dos resultados, os *accruals* discricionários, tendo como destaque: Dechow e Sloan (1991), Jones (1991), Dechow, Sloan e Sweeney (1995), Kang e Sivaramakrishnan (1995), Leuz, Nanda e Wysocki (2003), Pae (2005) e de Barth, Landsman e Lang (2008).

Por fim, surgiu um novo modelo de mensuração do gerenciamento de resultados, criado pelo estudo de Dechow et al. (2012), o qual prevê o nível de *accruals* discricionários pela variação dos *accruals* no capital de giro, fluxo de caixa do

período anterior, fluxo de caixa do período atual e fluxo de caixa do período seguinte. Além disso, Dechow et al. (2012) sugere a inclusão do particionamento para justificar os períodos de maior intensidade no nível de *accruals* discricionários, estabelecendo também sua posterior reversão. Nesse sentido, o autor estabelece que quaisquer práticas de gerenciamento de resultados, no longo prazo, tende a ser estabilizada e revertida.

3 BIBLIOMETRIA

A ciência dissemina o conhecimento produzido por meio de publicações em revistas científicas que, posteriormente são referenciadas por outros autores que estudam o tema (CHAPULA, 1998; VANZ; GAREGNATO, 2003). A citação representa um vínculo semântico interligado por ideias, conceitos, metodologias, e resultados entre o trabalho desenvolvido e aqueles já existentes (SILVEIRA; BAZI, 2009).

Dessa maneira, a análise de citações pode fornecer informações relevantes para a construção e disseminação do conhecimento (MACIAS-CHAPULA, 1998; ARAÚJO, 2006). Os estudos bibliométricos, combinados com outros indicadores, podem contribuir na avaliação do estado atual da ciência (CHAPULA, 1998), e ajudam a identificar áreas, pesquisadores, periódicos e instituições de destaque em determinada área (DAIM, *et al.* 2006), possibilitando traçar um perfil do mundo científico (NORONHA; MARICATO, 2008).

Os conceitos de bibliometria evoluíram a partir do século XX, pela aplicação da matemática ao estudo da produção científica (SANTOS, 2003). Além disso, a criação do *Institute for Scientific Information* (ISI), a teoria sociológica e a disponibilidade virtual das investigações, contribuíram para o atual desenvolvimento (THELWALL, 2007).

Os métodos de análise dos estudos bibliométricos possuem dois postulados, em que o primeiro estabelece que uma obra científica é o produto da atividade intelectual e a publicação é a representação da atividade de pesquisa (SANTOS, 2003). Portanto, o autor necessita convencer seus pares de que as descobertas, métodos e técnicas são pertinentes. A comunicação escrita é responsável por fornecer os elementos técnicos, conceituais, sociais e econômicos necessários para que o autor firme sua argumentação.

No segundo postulado, a publicação científica é caracterizada como uma confrontação entre as reflexões intrínsecas do autor e os conhecimentos que ele adquiriu pela leitura de outros trabalhos. A publicação é resultado da comunicação entre a razão individual e coletiva. Para argumentar suas contribuições, fazem referência aos trabalhos de outros pesquisadores que constituem um certo consenso na comunicação científica (SANTOS, 2003).

Portanto, os dois postulados remetem a estudos bibliométricos para as áreas denominadas de bibliometria descritiva e/ou evolutiva. O primeiro, é direcionado aos aspectos quantitativos (distribuição geográfica, autores, produtividade de instituições, dentre outros) e, o segundo em avaliar a atividade da ciência, aplicando *softwares* e modelos matemáticos (ARMERO BARRANCO; CHAÍN NAVARRO; ROS GARCIA, 2005).

4 ESTUDOS ANTERIORES

Os estudos anteriores nacionais evidenciaram um panorama sobre a produção científica da temática do gerenciamento de resultados. Assim, tem-se o estudo de Machado, Benetti e Bezerra (2011) que propuseram caracterizar a produção científica sobre gerenciamento de resultados em periódicos brasileiros e internacionais de contabilidade. Utilizaram a análise de conteúdo para decompor 15 periódicos da área contábil, encontrando 6.394 artigos ao total, sendo que 72 estiveram relacionados ao tema. Os resultados evidenciaram que 40% dos temas estiveram contidos na temática contábil e 26% em finanças, com as principais referências sendo Dechow, Sloan e Sweeney (1995), com 5,9% do total de 555 referências específicas. O autor seminal do tema destaca-se pelo Dechow, Sloan e Skinner, que aparecem nas referências mais de 50 vezes cada um.

Avelar e Santos (2011) analisaram as pesquisas sobre prática de gerenciamento de resultados contábeis no Brasil publicadas entre os anos de 2000 e 2009. As análises foram realizadas por meio de estatística descritiva e por análises bibliométricas e de redes sociais (sociométricas). Os principais resultados obtidos foram: (a) há um grande aumento do número de pesquisas publicadas sobre o tópico nos últimos anos (80% dos artigos foram publicados entre 2007 e 2009); (b) há uma alta centralização da produção em apenas três autores (responsáveis por mais de 45% da produção analisada); e (c) as redes de cooperação existentes entre os pesquisadores são pouco extensas, dispersas e sem laços entre si.

Martinez (2013) revisou a literatura acadêmica sobre gerenciamento de resultados (GR) no Brasil, com o objetivo de identificar os principais temas de pesquisa desenvolvidos no contexto do Brasil e os resultados de interesse para usuários, reguladores e preparadores das demonstrações financeiras. Os resultados indicaram que os estudos brasileiros, no assunto, iniciaram as publicações nos últimos dez anos e a produção científica tem se acelerado recentemente, o que torna oportuno uma reflexão sobre o estado da arte, esboçando a evolução do conhecimento e caminhos a serem trilhados no futuro.

Seidler e Decourt (2014) analisaram os estudos realizados no Brasil, sobre o tema “gerenciamento de resultados” publicados no período de 2006 a 2013, em 116 periódicos nacionais com estratificação CAPES – Qualis de A1 a B3. A amostra final foi composta de 42 artigos científicos, os quais foram analisados considerando o perfil dos autores e das publicações. Entre os achados, a maioria dos estudos tem sido desenvolvidos por dois ou três autores, sendo a Universidade de São Paulo (USP) a instituição com maior número de produção. Os principais enfoques estão dos estudos sobre

gerenciamento de resultados tem sido relacionado a Governança Corporativa e a Auditoria, com predominância da utilização do modelo Kang e Sivaramakrishnan (KS) para mensuração dos *accruals* discricionários. Os resultados revelaram que apesar da escassez do tema no Brasil, houve um crescimento na produção científica sobre o tema a partir de 2006.

Machado e Beuren (2014) identificaram as características, sob a ótica das redes sociais, da produção científica sobre gerenciamento de resultados em periódicos brasileiros de contabilidade. Especificamente identificaram-se: a) os autores e suas redes sociais de produção científica; b) temas pesquisados, modelos para detecção de *accruals*, redes de autores e período estudado; c) procedimentos metodológicos utilizados. A análise compreendeu 17 periódicos brasileiros de contabilidade, desde a sua primeira edição até o ano de 2010. Desses, 10 periódicos publicaram artigos com o tema gerenciamento de resultados no título, resumo ou palavras-chave. Os resultados da pesquisa evidenciam que: os autores e suas redes sociais de produção se originam em sua maioria da Universidade de São Paulo; o tema mais pesquisado foi o de métodos ou meios de realizar o gerenciamento de resultados, abrangendo os modelos de mensuração de *accruals*, com destaque ao Modelo Kang e Sivaramakrishnan. Os autores encontraram lacunas estruturais nos temas, tais como: planos de remuneração, custos políticos e diferentes ambientes contratuais.

De maneira geral, os estudos anteriores sobre gerenciamento de resultados focalizaram nas temáticas abordadas (MACHADO; BENETTI; BEZERRA, 2011; MARTINEZ, 2013; MACHADO; BEUREN, 2014; SEIDLER; DECOURT, 2014), na rede de autores (AVELAR; SANTOS, 2011; MACHADO; BEUREN, 2014) e nos modelos de mensuração das práticas de gerenciamento de resultados (SEIDLER; DECOURT, 2014; MACHADO; BEUREN, 2014).

O presente estudo amplia o nível de detalhamento dos fatores observados anteriormente, incorporando o aprofundamento sobre as teorias utilizadas na abordagem dos estudos do gerenciamento de resultados, bem como estabelecendo proposições sobre os incentivos utilizados para justificar o comportamento oportunista dos gestores. Ao final, se estabelece perspectivas futuras com base nas discussões encontradas nos principais periódicos internacionais da área, buscando promover a disseminação de novas abordagens.

5 METODOLOGIA DA PESQUISA

A presente pesquisa tem caráter descritivo, com perspectiva temporal longitudinal, nas publicações de periódicos da base Scopus que contemplam a expressão “*earnings management*” de forma concomitante nos títulos, resumos e palavras-chave, dos anos de 2010 à 2013. Assim, depois de três filtros a pesquisa resultou na análise de 46 artigos.

Justifica-se a análise das pesquisas divulgadas em um período de transformações na normatização contábil em nível mundial. A adoção das IFRS provocou mudanças significativas na forma de atuação do profissional da contabilidade, oferecendo poder sobre escolhas contábeis através da subjetividade advinda da essência sobre a forma.

Inicialmente, foram selecionados os artigos relacionados ao tema e elaborado um banco de dados em planilha eletrônica. Em seguida, realizou-se um fichamento, a partir das seguintes abordagens: (I) número de citações; (II) revistas; (III) autores; (IV) co-autores; (V) ano da publicação; (VI) modelos de gerenciamento de resultados; (VII) variáveis explicativas do gerenciamento de resultados; (VIII) teorias; (IX) temáticas; (X) resumos; (XI) conclusões.

A bibliometria foi utilizada para avaliar, de maneira objetiva, a produção científica pelo número de autores, trabalhos, países, revistas e abordagens adicionais (PRICE, 1976). Além dos aspectos específicos de estudos que utilizam da bibliometria, a presente pesquisa visa obter a compreensão de abordagens adicionais (PRICE, 1976), que visam absorver expectativas com relação aos avanços teóricos, variáveis explicativas, bem como pela inclusão de novas perspectivas ao tema. A Tabela 1 apresenta os filtros utilizados.

Tabela 1 - Formulário da pesquisa bibliométrica – Base Scopus - 2010 a 2013

Fatores	Descrição	Número de Artigos
Filtro 1 - Expressões de busca e filtros iniciais	“Earnings Management” no título Artigos de periódicos Área Ciências Sociais e Humanas	379
Filtro 2	Artigos com ao menos 5 citações na Scopus	49
Filtro 3	Exclusão de artigos com temas não coerentes ao da pesquisa (artigos em que o gerenciamento de resultados não era o objeto central a ser estudado).	46

Fonte: Dados da pesquisa.

A partir da expressão de busca “*earnings management*” na base Scopus, na área de Ciências Sociais e Humanas, para o período de 2010 a 2013, foram encontrados inicialmente 379 artigos. No segundo filtro foi utilizado apenas os artigos com mais de 5 citações na base Scopus, representando artigos de maior impacto na área, totalizando 49 artigos. Por fim, no terceiro filtro foram excluídos os artigos que abordavam temas não coerentes, em que o gerenciamento de resultados não era o objetivo central, totalizando 46 artigos.

A análise dos resultados foi elaborada com a utilização da frequência, que visou observar as publicações da área nas revistas internacionais, número de autores, publicações por ano, modelos de gerenciamento de resultados e teorias

aplicadas. Posteriormente, foram padronizados os nomes de autores e co-autores para a correta construção das relações sociais, por meio das redes. O tratamento dos dados ocorreu com a ferramenta de redes sociais, *software Ucinet 6 for Windows*, para o mapeamento da estrutura de rede que visou avaliar os padrões de relações entre autores e co-autores.

Por fim, no intuito de demonstrar as variáveis explicativas aplicadas nos estudos, foi utilizada a nuvem de palavras. A nuvem de palavras ilustra a frequência dos dados linguísticos contidos em um texto, em que o tamanho da palavra é proporcional ao número de vezes que aparece no texto. Os dados em forma de nuvem auxiliam na identificação de palavras mais utilizadas em determinado contexto (LUNARDI; CASTRO; MONAT, 2008).

6 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Primeiramente, apresenta-se o número de publicações da área pelos periódicos de nível internacional, conforme a Tabela 2.

Tabela 2 – Número de publicações da área nos periódicos de nível internacional

Revistas	Quantidade	Percentual %
Accounting and Finance	1	2,17
Contemporary Accounting Research	4	8,70
Corporate Governance	2	4,35
Corporate Social Responsibility and Environmental Management	1	2,17
Family Business Review	2	4,35
Foundations and Trends in Accounting	1	2,17
Gender in Management	1	2,17
International Journal of Accounting	3	6,52
International Journal of Disclosure and Governance	1	2,17
International Journal of Managerial Finance	1	2,17
International Review of Economics and Finance	1	2,17
Journal of Accounting and Economics	2	4,35
Journal of Accounting and Public Policy	4	8,70
Journal of Accounting Research	3	6,52
Journal of Accounting, Auditing and Finance	1	2,17
Journal of Banking and Finance	2	4,35
Journal of Business Ethics	2	4,35
Journal of Business Finance and Accounting	2	4,35
Journal of Business Research	1	2,17
Journal of Corporate Finance	2	4,35
Journal of Finance Economics	2	4,35
Journal of Financial Services Research	1	2,17
Journal of International Accounting, Auditing and Taxation	1	2,17
Journal of International Business Studies	1	2,17
Managerial Auditing Journal	3	6,52
Review of Quantitative Finance and Accounting	1	2,17
Total	46	100,00

Fonte: Dados da pesquisa.

Verifica-se na Tabela 2 que o maior número de publicações sobre gerenciamento de resultados ocorreu nas revistas *Contemporary Accounting Research* e *Journal of Accounting and Public Policy*, ambos representando 8,7% dos artigos analisados. As revistas *International Journal of Accounting*, *Journal of Accounting Research* e *Managerial Auditing Journal* possuem a publicação de 6,52% dos artigos da amostra.

A revista *Contemporary Accounting Research* tem como âmbito estudos que contribuem para o entendimento coletivo do papel da contabilidade dentro das organizações, mercados ou sociedade, buscando refletir a diversidade intelectual mundial em contabilidade. As publicações são focadas em tópicos de contabilidade que utilizam métodos apropriados e com base em investigações que possam ampliar o conhecimento da contabilidade.

O *Journal of Accounting and Public Policy* publica artigos centrados na interseção entre as políticas públicas e a contabilidade. É dada preferência na análise teórica ou empírica dos efeitos da contabilização sobre políticas públicas. Os assuntos incluem a interface da contabilidade com a econômica, ciência, política, sociologia, ou lei.

The International Journal of Accounting está focado no avanço da compreensão acadêmica e profissional da teoria e prática contábil, a partir de uma perspectiva internacional. A revista incentiva uma visão ampla das origens e do desenvolvimento da contabilidade, com ênfase em suas funções na economia global e congratulam-se manuscritos que ajudam a explicar as práticas contábeis vigentes, identificando críticas sobre a prática atual.

The Journal of Accounting Research é uma revista de interesse geral, que publica pesquisas em todas as áreas da contabilidade, dando ênfase em ferramentas de disciplinas básicas, tais como economia, estatística, psicologia e sociologia. As pesquisas devem abordar questões econômicas em contabilidade, auditoria, tributação e áreas afins, como finanças, mercado de capitais, direito e economia.

Por fim, o *Managerial Auditing Journal* fornece um fórum global para exame da pesquisa e prática atual na área de auditoria. A revista aborda a relação entre teoria e prática, explorando tendências, paradigmas e perspectivas, incluindo os aspectos éticos, sociais, ambientais e econômicos contemporâneos, desempenho da gestão e questões de governança.

Verifica-se que a concentração de artigos sobre gerenciamento de resultados ocorre em revistas da área financeira que abordam o mercado de capitais, políticas públicas, econômica, auditoria e governança corporativa. O foco das revistas é a publicação de trabalhos que utilizam métodos avançados de estatística aplicada a análise de dados contábeis. Conclui-se que as revistas com publicação de artigos sobre gerenciamento de resultados não são pautadas na discussão da contabilidade como instrumento de controle gerencial, mas sim, na informação ofertada ao mercado de capitais e o impacto na econômica global.

Essas revistas tem foco na visão global da contabilidade e não em aspectos específicos da informação contábil, ou seja, não foram encontradas revistas com foco na qualidade da informação contábil sob o prisma do gerenciamento de resultados. É visto que as revistas possuem uma amplitude de discussões, e não estão interessadas em uma temática específica.

A Tabela 3 mostra o número de autores em relação aos artigos publicados sobre gerenciamento de resultados.

Tabela 3 – Número de autores em relação aos artigos

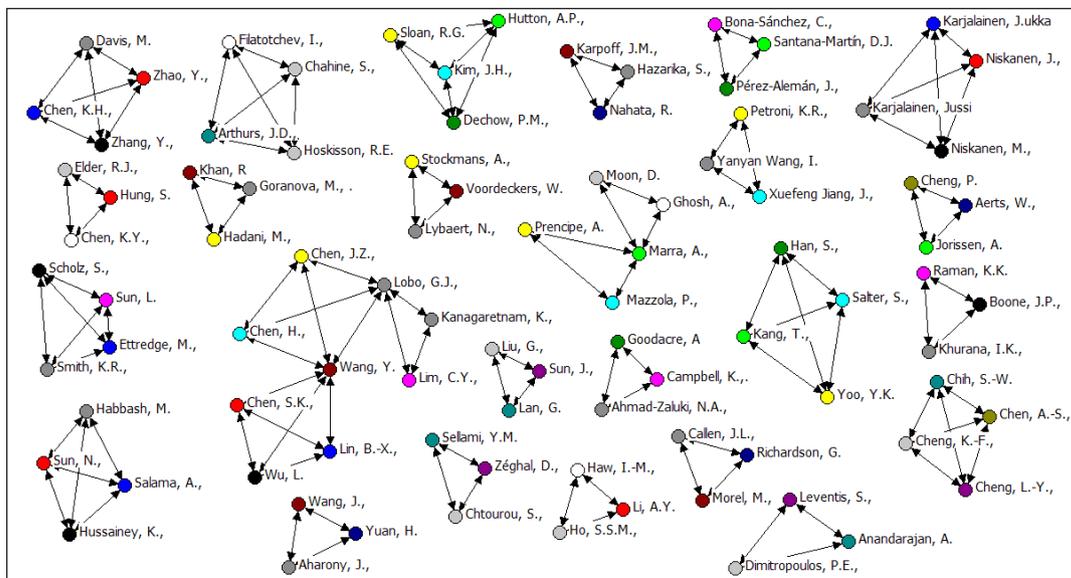
Número de autores	Quantidade de artigos	Percentual %
1 Autor	4	8,70
2 Autores	14	30,43
3 Autores	18	39,13
4 Autores	10	21,74
Total	46	100,00

Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se na Tabela 3 que predomina a publicação de artigos sobre gerenciamento de resultados com até 3 autores. Por outro lado, poucos artigos sobre gerenciamento de resultados têm sido elaborados por apenas um autor, inferindo que há uma baixa concentração de autores que trabalham de maneira isolada o tema, tornando o conhecimento disseminado para um grupo abrangente de pesquisadores.

Outra análise efetuada foi em relação às redes de cooperação entre autores sobre o tema. A Figura 1 mostra a rede dos autores sobre o tema gerenciamento de resultados.

Figura 1 – Redes de Autores



Fonte: Dados da pesquisa.

Verifica-se na Figura 1 que o autor “Wang” foi o que escreveu sobre gerenciamento de resultados em conjunto com maior número de autores, ou seja, sua rede é formada por outros seis pesquisadores. Destacam-se os autores “Lobo”, que forma uma rede com mais cinco autores, e “Marra”, com mais quatro autores. Os demais autores evidenciados formam redes com dois ou três autores. Destaca-se que foram excluídos da rede os autores sem ligação, com no mínimo, dois diferentes pesquisadores. A Tabela 4 mostra o número de publicações sobre gerenciamento de resultados.

Tabela 4 – Número de publicações por ano

Ano de publicação	Quantidade artigos	Percentual %
2013	1	2,17
2012	6	13,04
2011	18	39,13
2010	21	45,65
Total	46	100,00

Fonte: Dados da pesquisa.

É possível inferir que em 2010 houve um incremento no número de publicações na área de gerenciamento de resultados. Com o passar dos anos, observa-se uma tendência de diminuição no interesse da área, indicando a necessidade de ampliação das discussões. A Tabela 5 mostra os modelos de mensuração do gerenciamento de resultados.

Tabela 5 – Modelos de Gerenciamento de resultados e de estimação dos *accruals*

Gerenciamento de Resultados e <i>accruals</i>	Quantidade	Percentual %
Jones Modificado	22	40,00
Healy (1985)	1	1,82
Jones (1991)	10	18,18
McNichols (2000)	3	5,45
DeFond e Park (2001)	2	3,64
Dechow e Dichev (2002)	4	7,27
Hribar e Collins (2002)	2	3,64
Leuz et al. (2003)	1	1,82
Kothari, Leone e Wasley (2005)	6	10,91
Ball e Shivakumar (2006)	2	3,64
Dechow et al. (2012)	1	1,82
DeAngelo (1986)	1	1,82
Total	55	100,00

Fonte: Dados da pesquisa.

A quantidade de modelos contida na Tabela 5 é maior que a amostra, em decorrência dos artigos com mais de um modelo utilizado para capturar as práticas de gerenciamento de resultados. Esse achado sugere aos estudos a utilização, concomitante, de várias métricas para mensuração do gerenciamento de resultados. Ademais, os achados indicam que os estudos têm utilizado com predominância o modelo de Jones modificado, como *proxy* para determinar o nível de gerenciamento de resultados, seguido do modelo de Jones (1991).

Conclui-se que as pesquisas internacionais mensuram o gerenciamento de resultados utilizando-se, praticamente, dos modelos de Jones e Jones Modificado. Por outro lado, os estudos publicados em periódicos brasileiros tem dado ênfase na mensuração do gerenciamento pelo modelo de Kang e Sivaramakrishnan (KS), conforme comprovado por Seidler e Decourt (2014) e Machado e Beuren (2014).

Para tanto, percebeu-se que existem diversos modelos de mensuração do gerenciamento de resultados, que ainda tem sido pouco utilizados nas pesquisas acadêmicas. As pesquisas internacionais estão focadas com maior predominância nos modelos de estimação dos *accruals* discricionários para determinar o nível de gerenciamento de resultados, não havendo preponderância para os modelos de *accruals* agregados, os quais ganharam destaque apenas nos modelos de Healy (1985) e DeAngelo (1986).

Atualmente, existem novos modelos, como o proposto por Dechow et al. (2012), que consideram variáveis de reversão para estimativa do gerenciamento de resultados e buscam um maior poder de explicação para os *accruals* discricionários. Contudo, a aplicação das preposições dos modelos de Dechow et al. (2012) não foram observadas nos estudos investigados, visto que o modelo é recente frente ao período de análise desta pesquisa.

A partir das evidências, conclui-se que em nível nacional pode-se buscar a utilização de métodos adicionais, compatíveis com os de nível internacional, para mensuração do gerenciamento de resultados. Além disso, o modelo de Dechow et al. (2012) pode oferecer novas evidências sobre a reversão das práticas de gerenciamento de resultados, mesmo que seja difícil estabelecer os períodos que delimitam o momento que ocorre tal reversão.

Por fim, tem-se que o foco dos modelos de gerenciamento de resultados, nas pesquisas internacionais, tem sido sobre a perspectiva das escolhas contábeis. A Tabela 6 mostra as teorias que vem sendo aplicadas para explicar o gerenciamento de resultados nas empresas.

Tabela 6 – Teorias aplicadas nos estudos do gerenciamento de resultados

Teorias Aplicadas	Quantidade	Percentual %
Teoria da Agência	25	60,98
Teoria dos Stakeholders	2	4,88
Teoria da Visão Baseada em Recursos	1	2,44
Teoria da Corporação	1	2,44
Teoria Positiva	3	7,32
Teoria da Proteção	1	2,44
Teoria da Regulação	1	2,44
Teoria da Cultura Organizacional	2	4,88
Teoria do Prospecto	2	4,88
Teoria Comportamental da Riqueza Socioemocional	1	2,44
Teoria da Sinalização	1	2,44
Teoria da Legitimidade	1	2,44
Total	41	100,00

Fonte: Dados da pesquisa.

Destaca-se que alguns estudos não fizeram menção à teoria utilizada para embasamento da discussão do gerenciamento de resultados, contudo, a grande maioria, totalizando 41 artigos, identificaram a teoria aplicável. Conclui-se que a teoria da agência tem sido a mais utilizada para nortear as discussões em torno do gerenciamento de resultados. Esse resultado pode ser explicado pela forte relação entre a teoria da agência e as informações geradas pela contabilidade na transmissão e comunicação entre as partes interessadas sobre os resultados organizacionais, sendo assim, como o gerenciamento de resultados afeta o reporte da informação contábil, e os estudos tem focalizado neste tipo de teoria para explicar os impactos que tais práticas podem ocasionar nas organizações e entre seus interessados.

Além disso, os gestores podem exercer comportamento oportunista frente as escolhas de gerenciamento de resultados visando não demonstrar informações relevantes advindas da contabilidade para as partes interessadas, o que faz com que sejam ampliados os conflitos de agência e, portanto, torna-se visível a ampla utilização de tais fatores para entender os conflitos de interesses nas organizações.

A Tabela 7 mostra as temáticas abordadas pelos estudos sobre gerenciamento de resultados.

Tabela 7 – Temáticas abordadas nos estudos do gerenciamento de resultados

Temáticas	Quantidade	Frequência %
Abordagem da Auditoria	5	10,87
Controle Gerencial	1	2,17
Cultura Organizacional	2	4,35
Desempenho Organizacional	2	4,35
Diferença de Gênero	3	6,52
Discussão Direta sobre Gerenciamento de Resultados	6	13,04
Governança Corporativa e Controle da Firma	10	21,74
Investidores Institucionais e Ativismo dos Acionistas	2	4,35
IPO's Oferta Pública Inicial de Ações	6	13,04
Adoção Normas IFRS	3	6,52
Oportunidades de Investimentos	1	2,17
Remuneração dos Executivos	1	2,17
Comportamental	1	2,17
Republicação das Demonstrações Contábeis	1	2,17
Responsabilidade Social Corporativa	2	4,35
Total	46	100,00

Fonte: Dados da pesquisa.

Verifica-se na Tabela 7 que a abordagem temática sobre governança corporativa e controle da firma predominaram nos estudos de gerenciamento de resultados, corroborando a abordagem predominante nos estudos publicados em periódicos brasileiros, em que Seidler e Decourt (2014) e Machado e Beuren (2014) também encontraram evidências da ampla utilização da governança corporativa como mitigador do gerenciamento de resultados.

Diante dos achados relatados na Tabela 6, em que a teoria da agência tem sido focalizada nos trabalhos de gerenciamento de resultados, é de se esperar que a temática da governança corporativa também tenha sido representativa, já que o fundamento da governança é a teoria da agência sob a visão dos conflitos de interesses.

Ademais, Yang (2010) indica que quanto maior o nível da posse de informação privilegiada, maior o grau de gerenciamento de resultados, apoiado com o efeito da propriedade familiar. Os CEOs não familiares apresentam tendência para o gerenciamento de resultados. Iqbal e Strong (2010) demonstraram que as empresas com menores proporções de administradores não executivos são propensas ao gerenciamento de resultados.

Sun, Salama, Hussainey e Habbash (2010) determinaram que os atributos de governança corporativa afetam a relação entre a divulgação ambiental e o gerenciamento de resultados. Jiang, Petroni e Wang (2010) evidenciaram que a magnitude do gerenciamento de resultados é sensível aos diretores executivos e financeiros que possuem incentivos com base no desempenho. Wilson e Wang (2010) determinaram que as mudanças de diretores executivos, acompanhada por mudança do presidente, estão associadas ao gerenciamento de resultados para diminuição da renda no ano de sua nomeação.

Bona-Sánchez, Pérez-Alemán e Santana-Martín (2011) apontam que o efeito das medidas defensivas promovem acionistas dominantes e incentivam o gerenciamento de resultados. Haw, Ho e Li (2011) sugerem que os gestores utilizam de forma oportunista das despesas de itens extraordinários com o objetivo de aumentar os ganhos. Principe e Bar-Yousef (2011) demonstram que o impacto da independência do conselho sobre o gerenciamento de resultados é mais fraco em empresas de controle familiar. Gopalan e Jayaraman (2012) indicaram que as empresas controladas por *insiders* com maior divergência entre os direitos de fluxo de caixa e direitos de controle estão associadas ao maior gerenciamento de resultados. Hazarika, Karpoff e Nahata (2012) indicaram uma relação entre o gerenciamento de resultados e o *turnover* forçado do CEO.

A discussão direta sobre gerenciamento de resultados é estudada em 13,04% dos estudos observados. Nesse contexto, foram encontrados estudos que não relacionam a *proxy* do gerenciamento de resultados com variáveis explicativas, mas compararam os *accruals* discricionários em diferentes ocasiões e medidas. Tang e Firth (2011) indicam que a análise do gerenciamento de resultados aumenta a credibilidade dos relatórios contábeis e a eficiência do mercados de capitais na China. Chen, et al. (2010) mostraram que a frequência do gerenciamento de resultados é mais alta quando as empresas procuram atender a previsão dos analistas. Hansen (2010) evidenciou que se empresas com lucros pequenos e com pequenas perdas possuem diferentes níveis de acumulações discricionárias.

Cheng, Aerts e Jorissen (2010) determinaram que as empresas que se aproximam de um processo para fechamento utilizam o gerenciamento de resultados. Jackson e Liu (2010) encontraram evidências de que as empresas diminuem as despesas com devedores duvidosos para atender as previsões dos analistas, exercendo o gerenciamento de resultados.

A oferta pública inicial de ações (IPO's) foi tema de 13,04% dos estudos observados. Chahine et al. (2012) mostraram que a diversidade de um capital de risco aumenta o gerenciamento de resultados no período pré-IPO, mas o impacto de tal diversidade é maior nas empresas dos EUA. Aerts e Cheng (2011) encontraram evidências de um alinhamento estreito da propensão para o gerenciamento de resultados de uma empresa e o uso da oferta pública inicial de ações. Lee e Masulis (2011) não encontraram evidências de que o capital de risco coíbe o gerenciamento de resultados por emitentes de IPO's. Ahmad-Zaluki, Campbell e Goodacre (2011) encontraram evidências para o gerenciamento de resultados em IPO's na Malásia, apontando que o gerenciamento de resultados ocorre durante um período de estresse econômico. Cohen e Zarowin (2010) mostraram que as empresas com IPO's se envolvem em gerenciamento dos resultados. Aharony, Wang e Yuan (2010) evidenciaram uma relação entre o comportamento dos gestores no período pós-IPO e o gerenciamento de resultados.

Estudos de gerenciamento de resultados que utilizaram variáveis explicativas relacionadas à auditoria representam cerca de 10,87% da amostra. Ghosh, Marra e Moon (2010) demonstraram que o gerenciamento de resultados não varia pela composição e estrutura do conselho, ou de acordo com a composição e experiência do comitê de auditoria. Em contraste, o tamanho do conselho de administração, e o tamanho do comitê de auditoria estão associados com o gerenciamento de resultados. Kanagaretnam, Lim e Lobo (2010) concluíram que apenas a especialização do auditor, no segmento bancário, constrange o gerenciamento de resultados. Rusmin (2010) apresentou evidências de uma associação negativa entre a qualidade da auditoria e o indicador de gerenciamento de resultados. A magnitude do gerenciamento de resultados é menor entre as empresas que contratam serviços de auditoria com especialidade no setor.

Boone, Khurana e Raman (2012) examinaram se a concentração da auditoria afetava a tolerância do auditor para o gerenciamento de resultados. A perspectiva é que a maior concentração pode ser associada com a maior qualidade da auditoria, permitindo a manutenção da independência do auditor, melhorando o posicionamento para limitar os ganhos pelas manipulações de clientes. Chen, Chen, Lobo e Wang (2011) indicam que as empresas não estatais apresentam maior redução no gerenciamento de resultados, quando ambos (empresas estatais e não estatais) empregam auditores de alta qualidade.

Os estudos sobre diferença de gênero nas práticas de gerenciamento de resultados compreenderam 6,52%. Thiruvadi e Huang (2011) evidenciaram que a presença de um diretor do gênero feminino no comitê de auditoria constrange

Para determinar a nuvem de palavras foi utilizado o *Wordle – Beautiful Word Clouds*. Os resultados demonstram que a variável tamanho da empresa foi a mais utilizada nos estudos sobre gerenciamento de resultados. A variável Patrimônio Líquido a Valor de Mercado, Alavancagem, Fluxo de Caixa Operacional, Crescimento das Vendas, Retorno dos Ativos, Auditoria Big Four, Perdas, Patrimônio Líquido a Valor Contábil foram amplamente utilizadas nos estudos sobre gerenciamento de resultados. Portanto, na realização de algum estudo que envolva a explicação do nível de gerenciamento de resultados por diferentes contextos, é interessante avaliar a inclusão de tais variáveis explicativas.

Foram utilizadas as variáveis Norma Legal do País, Previsão de Lucro dos Analistas, Intensidade de Capital, Variação das vendas, Ações Ordinárias em Circulação, Variação dos Lucros, Lucro Negativo, Idade da empresa, Separação entre CEO e Presidente do Conselho, IPO, controle familiar, PIB, Lucro antes dos itens extraordinários, Dívidas, dentre outras, conforme visualização na Figura 2.

7 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

De maneira geral, infere-se que as revistas com publicações de artigos sobre gerenciamento de resultados têm seu escopo centrado na área financeira, com temas relacionados ao mercado de capitais, políticas públicas, economia, auditoria e governança corporativa. Portanto, a escolha de períodos internacionais para publicação deve seguir o escopo da área financeira, com abordagem quantitativa dos dados. Foi observado que nesse âmbito, não há periódicos internacionais com escopo da qualidade da informação contábil, mas, abordam as perspectivas globais da contabilidade.

Os resultados indicam a necessidade de estabelecer novas perspectivas para os estudos futuros sobre gerenciamento de resultados. Como alternativas, há a inclusão, com maior ênfase, de teorias comportamentais, e também a ampliação dos incentivos ao gerenciamento de resultados por decisões operacionais, visto que os modelos encontrados nos estudos são pautados nas métricas de escolhas contábeis. Além disso, estabelecer a utilização do modelo de Dechow et al. (2012) para mensurar, de maneira diferente, as práticas de gerenciamento de resultados, utilizando-se diferentes justificativas teóricas para estabelecer a variável de reversão das práticas oportunistas.

A discussão sobre os conflitos de agência trouxe evolução para a temática, contudo, na atualidade, se faz necessário avanços em diferentes perspectivas teóricas. Nesse prisma, teorias organizacionais, como da dependência de recursos, poderiam ser úteis para explicar os incentivos dos gestores ao gerenciamento de resultados, principalmente em organizações que necessitam de estratégias diferenciadas para combater a escassez de recursos. Os resultados revelam iniciativas para inserção da cultura organizacional, com 4,88% dos estudos. O avanço sobre o tema pode trilhar um caminho a ser perseguido, em que aspectos culturais do ser humano, podem estabelecer diferentes incentivos ao gerenciamento de resultados.

Conclui-se que os estudos têm utilizado com maior predominância o modelo de Jones modificado como *proxy* para apurar o gerenciamento de resultados, seguido do modelo Jones (1991). Os estudos focam nos modelos de estimação dos *accruals* discricionários, não havendo uso extensivo dos modelos de *accruals* agregados, e estudos não tem dado ênfase para o gerenciamento de resultados mediante decisões operacionais, havendo necessidade de ampliação no número de pesquisas sobre o tema para identificar outros fatores de incentivos.

Em relação a rede de autores, o autor Wang e Lobo foram os que apresentaram maior relação com outros autores para escrever sobre o tema de gerenciamento de resultados. Os temas mais pesquisados, para explicar o gerenciamento de resultados, foram governança corporativa e controle da firma, e a discussão direta sobre gerenciamento de resultados e IPO's. Por fim, os resultados indicam que as variáveis explicativas mais utilizadas nos estudos sobre gerenciamento de resultados foram o tamanho da empresa, patrimônio líquido a valor de mercado, alavancagem, fluxo de caixa operacional, crescimento das vendas, retorno dos ativos, auditoria *big four*, perdas e patrimônio líquido a valor contábil.

A partir dos resultados é possível inferir sobre a extensiva utilização da teoria da agência no delineamento teórico dos estudos sobre gerenciamento de resultados. Dessa forma, é preciso que sejam ampliadas as abordagens teóricas, corroborando Martinez (2013), o qual já havia inferido sobre a necessidade de inclusão da teoria comportamental para explicar o comportamento oportunista dos gestores no reporte dos resultados contábeis.

REFERÊNCIAS

- AERTS, W.; CHENG, P. Causal disclosures on earnings and earnings management in an IPO setting. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 30, n. 5, p. 431-459, 2011.
- AHARONY, J.; WANG, J.; YUAN, H. Tunneling as an incentive for earnings management during the IPO process in China. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 29, n. 1, p. 1-26, 2010.
- AHMAD-ZALUKI, N. A.; CAMPBELL, K.; GOODACRE, A. Earnings management in Malaysian IPOs: The East Asian crisis, ownership control, and post-IPO performance. **The International Journal of Accounting**, v. 46, n. 2, p. 111-137, 2011.
- AMAT, O.; GOWTHORPE, C. **Creative accounting: nature**, incidence and ethical issues. 2004.
- ARAÚJO, C. A. Bibliometria: evolução histórica e questões atuais. **Em questão**, v. 12, n. 1, 2006.
- AVELAR, E. A.; SANTOS, T. de S. Gerenciamento de resultados contábeis: uma análise das pesquisas realizadas no Brasil entre os anos de 2000 e 2009. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ**, v. 15, n. 3, p. 19-33, 2011.

- BARRANCO, D. A.; NAVARRO, C. C.; GARCÍA, J. R. Análisis cuantitativo de la Revista "Enfermería Global (2002-2004). **Enfermería Global**, v. 4, n. 2, 2005.
- BARTOV, E. The timing of asset sales and earnings manipulation. **Accounting Review**, p. 840-855, 1993.
- BONA-SÁNCHEZ, C.; PÉREZ-ALEMÁN, J.; SANTANA-MARTÍN, D. J. Defence measures and earnings management in an owner dominant context. **Journal of Business Finance & Accounting**, v. 38, n. 7-8, p. 765-793, 2011.
- BOONE, J. P.; KHURANA, I. K.; RAMAN, K. K. Audit market concentration and auditor tolerance for earnings management. **Contemporary Accounting Research**, v. 29, n. 4, p. 1171-1203, 2012.
- CALLEN, J. L.; MOREL, M.; RICHARDSON, G. Do culture and religion mitigate earnings management? Evidence from a cross-country analysis. **International Journal of Disclosure and Governance**, v. 8, n. 2, p. 103-121, 2011.
- CHAHINE, S.; ARTHURS, J. D.; FILATOTCHEV, I.; HOSKISSON, R. E. The effects of venture capital syndicate diversity on earnings management and performance of IPOs in the US and UK: An institutional perspective. **Journal of Corporate Finance**, v. 18, n. 1, p. 179-192, 2012.
- MACIAS-CHAPULA, C. A. O papel da informetria e da cienciomtria e sua perspectiva nacional e internacional. **Ciência da informação**, v. 27, n. 2, 1998.
- CHEN, H.; CHEN, J. Z.; LOBO, G. J.; WANG, Y. Effects of audit quality on earnings management and cost of equity capital: Evidence from China. **Contemporary Accounting Research**, v. 28, n. 3, p. 892-925, 2011.
- CHEN, S. K.; LIN, B. X.; WANG, Y.; WU, L. The frequency and magnitude of earnings management: Time-series and multi-threshold comparisons. **International Review of Economics & Finance**, v. 19, n. 4, p. 671-685, 2010.
- CHENG, P.; AERTS, W.; JORISSEN, A. Earnings management, asset restructuring, and the threat of exchange delisting in an earnings-based regulatory regime. **Corporate governance: an international review**, v. 18, n. 5, p. 438-456, 2010.
- CHENG, S. R&D expenditures and CEO compensation. **The Accounting Review**, v. 79, p. 305-328, 2004.
- COHEN, D. A.; ZAROWIN, P. Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings. **Journal of Accounting and Economics**, v. 50, n. 1, p. 2-19, 2010.
- DAIM, T. U.; RUEDA, G.; MARTIN, H.; GERDSRI, P. Forecasting emerging technologies: Use of bibliometrics and patent analysis. **Technological Forecasting & Social Change**, v. 73, p. 981-1012, 2006.
- DEANGELO, L. E. Accounting numbers as market valuation substitutes: A study of management buyouts of public stockholders. **Accounting Review**, p. 400-420, 1986.
- DECHOW, P. M.; HUTTON, A. P.; KIM, J. H.; SLOAN, R. G. Detecting earnings management: A new approach. **Journal of Accounting Research**, v. 50, n. 2, p. 275-334, 2012.
- DECHOW, P. M.; SLOAN, R. G.; SWEENEY, A. P. Detecting earnings management. **The Accounting Review**, v. 70, p. 193-225, 1995.
- DECHOW, P.; DICHEV, I. The Quality of Accruals and Earnings: The Role of Accrual Estimation Errors. **The Accounting Review**, v. 77, n. 1, p. 35-59, 2002.
- DESENDER, K. A.; CASTRO, C. E.; DE LEÓN, S. A. E. Earnings management and cultural values. **American Journal of Economics and Sociology**, v. 70, n. 3, p. 639-670, 2011.
- ETTREDGE, M.; SCHOLZ, S.; SMITH, K. R.; SUN, L. How do restatements begin? Evidence of earnings management preceding restated financial reports. **Journal of Business Finance & Accounting**, v. 37, n. 3-4, p. 332-355, 2010.
- EWERT, R.; WAGENHOFER, A. Earnings management, conservatism, and earnings quality. **Accounting review: A quarterly journal of the American Accounting Association**, v. 89, n. 2, p. 791-794, 2012.
- FONSECA, E. N. da (Org). **Bibliometria: teoria e prática**. São Paulo: Cultrix, Ed. da USP, 1986.
- GARCIA OSMA, B.; GILL-DE-ALBORNOZ NOGUER, B. The effect of the board composition and its monitoring committees on earnings management: Evidence from Spain. **Corporate Governance: An International Review**, v. 15, p. 1412-1427, 2007.
- GHOSH, A.; MARRA, A.; MOON, D. Corporate boards, audit committees, and earnings management: pre-and post-SOX evidence. **Journal of Business Finance & Accounting**, v. 37, n. 9-10, p. 1145-1176, 2010.
- GOPALAN, R.; JAYARAMAN, S. Private control benefits and earnings management: evidence from insider controlled firms. **Journal of Accounting Research**, v. 50, n. 1, p. 117-157, 2012.
- GOULART, A. M. C. **Gerenciamento de resultados contábeis em instituições financeiras no Brasil. 219 fls. 2007**. Tese (Doutorado) - Curso de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.
- GUNNY, K. A. The Relation Between Earnings Management Using Real Activities Manipulation and Future Performance: Evidence from Meeting Earnings Benchmarks. **Contemporary Accounting Research**, v. 27, n. 3, p. 855-888, 2010.
- HADANI, M.; GORANOVA, M.; KHAN, R. Institutional investors, shareholder activism, and earnings management. **Journal of Business Research**, v. 64, n. 12, p. 1352-1360, 2011.
- HAN, S.; KANG, T.; SALTER, S.; YOO, Y. K. A cross-country study on the effects of national culture on earnings management. **Journal of International Business Studies**, v. 41, n. 1, p. 123-141, 2010.
- HANSEN, J. C. The effect of alternative goals on earnings management studies: An earnings benchmark examination. **Journal of**

Accounting and Public Policy, v. 29, n. 5, p. 459-480, 2010.

HAW, I. M.; HO, S. S.M.; LI, A. Y. Corporate Governance and Earnings Management by Classification Shifting. **Contemporary Accounting Research**, v. 28, n. 2, p. 517-553, 2011.

HAZARIKA, S.; KARPOFF, J. M.; NAHATA, R. Internal corporate governance, CEO turnover, and earnings management. **Journal of Financial Economics**, v. 104, n. 1, p. 44-69, 2012.

HEALY, P. M. The effect of bonus schemes on accounting decisions. **Journal of Accounting and Economics**, v. 7, n. 1, p. 85-107, 1985.

HEALY, P. M.; WAHLEN, J. M. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. **Accounting Horizons**, v. 13, n. 4, p. 365-383, 1999.

HOLTHAUSEN, R.; LARCKER, D.; SLOAN, R. Annual Bonus Schemes and the Manipulation of Earnings. **Journal of Accounting and Economics**, v. 19, n. 1, p. 29-74, 1995.

HONG, Y.; ANDERSEN, M. L. The relationship between corporate social responsibility and earnings management: An exploratory study. **Journal of Business Ethics**, v. 104, n. 4, p. 461-471, 2011.

IQBAL, A.; STRONG, N. The effect of corporate governance on earnings management around UK rights issues. **International Journal of Managerial Finance**, v. 6, n. 3, p. 168-189, 2010.

JACKSON, S. B.; LIU, X. K. The allowance for uncollectible accounts, conservatism, and earnings management. **Journal of Accounting Research**, v. 48, n. 3, p. 565-601, 2010.

JIANG, J. X.; PETRONI, K. R.; WANG, I. Y. CFOs and CEOs: Who have the most influence on earnings management?. **Journal of Financial Economics**, v. 96, n. 3, p. 513-526, 2010.

JONES, J. J. Earnings management during import relief investigations. **Journal of Accounting Research**, v. 29, n. 2, p. 193-228, 1991.

JONES, R. A.; WU, Y. W. Executive compensation, earnings management and shareholder litigation. **Review of Quantitative Finance and Accounting**, v. 35, n. 1, p. 1-20, 2010.

KANAGARETNAM, K.; LIM, C. Y.; LOBO, G. J. Auditor reputation and earnings management: International evidence from the banking industry. **Journal of Banking & Finance**, v. 34, n. 10, p. 2318-2327, 2010.

KANG, S. H.; SIVARAMAKRISHNAN, K. Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach. **Journal of Accounting Research**, v. 22, n. 2, p. 353-367, 1995.

LEE, G.; MASULIS, R. W. Do more reputable financial institutions reduce earnings management by IPO issuers?. **Journal of Corporate Finance**, v. 17, n. 4, p. 982-1000, 2011.

LEVENTIS, S.; DIMITROPOULOS, P. E.; ANANDARAJAN, A. Loan loss provisions, earnings management and capital management under IFRS: The case of EU commercial banks. **Journal of Financial Services Research**, v. 40, n. 1-2, p. 103-122, 2011.

LUNARDI, M. S.; CASTRO, J. M. F. D.; MONAT, A. S. Visualização dos resultados do Yahoo em nuvens de texto: uma aplicação construída a partir de web services. **InfoDesign-Revista Brasileira de Design da Informação**, v. 5, n. 1, p. 21-35, 2010.

MACHADO, D.; BENETTI, J.; BEZERRA, F. Análise da produção científica sobre earnings management em periódicos brasileiros e internacionais de contabilidade. **Revista de Gestão dos Países de Língua Portuguesa**, v. 10, n. 4, p. 50-66, 2011.

MACHADO, D. G.; BEUREN, I. M. Gerenciamento de resultados: análise das publicações em periódicos brasileiros de contabilidade. **Enfoque: Reflexão Contábil**, v. 33, n.1, p. 19-36, 2014.

MACIAS-CHAPULA, C. O papel da informetria e da cienciometria e sua perspectiva nacional e internacional. **Ciência da Informação**, v. 27, n. 2, p. 134-140, 1998.

MARRA, A.; MAZZOLA, P.; PRENCIPE, A. Board monitoring and earnings management pre-and post-IFRS. **The International Journal of Accounting**, v. 46, n. 2, p. 205-230, 2011.

MARTINEZ, A. L. **Gerenciamento dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras**. 2001. 167 fls. Tese de Doutorado (Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis). Universidade de São Paulo – USP, 2001.

MARTINEZ, A. L. Gerenciamento de resultados no Brasil: um survey da literatura. **BBR-Brazilian Business Review**, v. 10, n. 4, p. 1-31, 2013.

MATSUMOTO, A. S.; PARREIRA, E. M. Uma pesquisa sobre o Gerenciamento de Resultados Contábeis: causas e consequências. **Contabilidade, Gestão e Governança**, v. 10, n. 1, 2009.

NISKANEN, J.; KARJALAINEN, J.; NISKANEN, M.; KARJALAINEN, J. Auditor gender and corporate earnings management behavior in private Finnish firms. **Managerial Auditing Journal**, v. 26, n. 9, p. 778-793, 2011.

NORONHA, D. P.; MARICATO, J. M. Estudos métricos da informação: primeiras aproximações. **Encontros Bibli: Revista Eletrônica de Biblioteconomia e Ciência da Informação**, n. esp., 1º sem., p. 116-128, 2008.

PEASNELL, K. V.; POPE, P. F.; YOUNG, S. Board monitoring and earnings management: Do outside directors influence abnormal accruals? **Journal of Business Finance and Accounting**, v. 32, p. 1311-1346, 2005.

PRENCIPE, A.; BAR-YOSEF, S. Corporate governance and earnings management in Family-controlled companies. **Journal of Accounting, Auditing & Finance**, v. 26, n. 2, p. 199-227, 2011.

PRICE, D. de S. **O desenvolvimento da ciência: análise histórica, filosófica, sociológica e econômica**. Rio de Janeiro: Livros

Técnicos e Científicos, 1976.

RUSMIN, R. Auditor quality and earnings management: Singaporean evidence. **Managerial Auditing Journal**, v. 25, n. 7, p. 618-638, 2010.

SANTOS, R. N. M. Produção científica: por que medir? O que medir? **Revista Digital de Biblioteconomia e Ciência da Informação**, v. 1, n. 1, p. 22-38, 2003.

SCHIPPER, K. Commentary on earnings management. **Accounting horizons**, v. 3, n. 4, p. 91-102, 1989.

SCHOLTENS, B.; KANG, F. C. Corporate social responsibility and earnings management: Evidence from Asian economies. **Corporate Social Responsibility and Environmental Management**, v. 20, n. 2, p. 95-112, 2013.

SEIDLER, J. C. O.; DECOURT, R. F. Gerenciamento de resultados: análise bibliométrica dos estudos científicos nacionais no período de 2006 A 2013. **Registro Contábil**, v. 5, n. 2, p. 21-48, 2014.

SILVEIRA, M. A. A.; BAZI, R. E. R. As referências nos estudos de citação: algumas questões para discussão. **Revista de Ciência da Informação**, v. 10, n. 4, 2009.

STOCKMANS, A.; LYBAERT, N.; VOORDECKERS, W. Socioemotional wealth and earnings management in private family firms. **Family Business Review**, 2010.

SUBRAMANYAM, K. R. The pricing of discretionary accruals. **Journal of Accounting and Economics**, v. 22, p. 249-281, 1996.

SUN, J.; LIU, G.; LAN, G. Does female directorship on independent audit committees constrain earnings management? **Journal of Business Ethics**, v. 99, n. 3, p. 369-382, 2011.

SUN, N.; SALAMA, A.; HUSSAINEY, K.; HABBASH, M. Corporate environmental disclosure, corporate governance and earnings management. **Managerial Auditing Journal**, v. 25, n. 7, p. 679-700, 2010.

TANG, T.; FIRTH, M. Can book-tax differences capture earnings management and tax management? Empirical evidence from China. **The International Journal of Accounting**, v. 46, n. 2, p. 175-204, 2011.

THELWALL, M. Bibliometrics to Webometrics. **Journal of Information Science**, v. 34, n. 4, p. 1-18, 2007.

THIRUVADI, S.; HUANG, H. W. Audit committee gender differences and earnings management. **Gender in Management: An International Journal**, v. 26, n. 7, p. 483-498, 2011.

VANTI, N. A. P. Da bibliometria à webometria: uma exploração conceitual dos mecanismos utilizados para medir o registro da informação e a difusão do conhecimento. **Revista de Ciência da Informação**, v. 31, n. 2, p. 152-162, 2002.

VANZ, S. A. S.; CAREGNATO, S. E. Estudos de citação: uma ferramenta para entender a comunicação científica. **Em Questão**, Porto Alegre, v. 9, n. 2, p. 295-307, 2003.

WATTS, R. L.; ZIMMERMAN, J. L. Towards a positive theory of the determination of accounting standards. **The Accounting Review**, v. 53, p. 112-34, 1978.

WATTS, R. L.; ZIMMERMAN, J. L. Positive accounting theory: a ten-year perspective. **The Accounting Review**, v. 65, n. 1, p. 131-156, 1990.

WILSON, M.; WANG, L. W. Earnings management following chief executive officer changes: the effect of contemporaneous chairperson and chief financial officer appointments. **Accounting & Finance**, v. 50, n. 2, p. 447-480, 2010.

YANG, M. L. The impact of controlling families and family CEOs on earnings management. **Family Business Review**, v. 23, n. 3, p. 266-279, 2010.

ZÉGHAL, D.; CHTOUROU, S.; SELLAMI, Y. M. An analysis of the effect of mandatory adoption of IAS/IFRS on earnings management. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, v. 20, n. 2, p. 61-72, 2011.

ZHAO, Y.; CHEN, K. H.; ZHANG, Y.; DAVIS, M. Takeover protection and managerial myopia: Evidence from real earnings management. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 31, n. 1, p. 109-135, 2012.