
GERENCIAMENTO DE RESULTADOS CONTÁBEIS: UMA ANÁLISE DAS PESQUISAS REALIZADAS NO BRASIL ENTRE OS ANOS DE 2000 E 2009

EARNINGS MANAGEMENT: AN ANALYSIS OF THE STUDIES DEVELOPED IN BRAZIL BETWEEN 2000 AND 2009

Ewerton Alex Avelar

Mestrando em Administração da Universidade Federal de Lavras – UFLA;

Rua Reginaldo Costa Reis, no 164, Centro – Jaboticatubas, Minas Gerais – CEP: 35.830-000.

Telefone: (31)8463-7739;

E-mail: ewertonavelar@gmail.com

Thiago de Sousa Santos

Mestrando em Administração da Universidade Federal de Lavras – UFLA;

Rua Aimorés, nº 33, Vila São Paulo, Bairro das Fábricas – São João Del Rei, Minas Gerais – CEP: 36.301-342;

Telefone: (32)9107-0636;

E-mail: t.ss@ig.com.br

Recebido: 19/07/2010 2ª versão: 24/08/2010

Aprovado: 29/10/2010 Publicado: 07/01/2011

RESUMO

O presente artigo apresenta os resultados de um estudo que visou analisar as pesquisas realizadas no Brasil sobre a prática do gerenciamento de resultados contábeis (*earnings management*) publicadas entre os anos de 2000 e 2009. Nesse sentido, foram analisados os artigos publicados sobre o tema nos dez principais periódicos das áreas de Administração e de Contabilidade do país. 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.

Palavras-chave: Gerenciamento de Resultados Contábeis; Análise Bibliométrica; Análise de redes sociais.

ABSTRACT

This paper aims at presenting a research that analyzed the published studies developed in Brazil about the earnings management between 2000 and 2009. So, it was realized a study of published papers of the ten main journals in Portuguese of the areas of Management and Accounting. The analysis was accomplished by descriptive statistics and bibliometrics and social networks analysis. The main results of the research were: (a) an increase in the number of researches about the studied issue (about 80% of the analyzed papers were published between 2007 and 2009); (b) a high centralization in the papers' production (only three authors were responsible for more than 45% of the analyzed papers); and (c) the cooperation among the researchers is very weak, with small-sized and disperse networks without connections among them.

Keywords: Earnings management; Bibliometrics analysis; Social networks analysis.

1. INTRODUÇÃO

As informações financeiras divulgadas pelas empresas usualmente influenciam o comportamento de uma série de agentes econômicos (SILVA, 2005). Tal influência parece ser facilmente verificada no que tange ao mercado de capitais, no qual a divulgação desse tipo de informação interfere de forma direta no preço das ações (XAVIER, 2007; TAKAMATSU et al., 2008).

Considerando essa capacidade de influência das informações financeiras divulgadas pelas empresas sobre os agentes econômicos, os gestores usualmente têm fortes incentivos para “manipular” os resultados financeiros reportados (BAPTISTA, 2008). Tal situação é conhecida como “gerenciamento de resultados contábeis” (*earnings management*) ou, simplesmente, “gerenciamento de resultados”, que, de acordo com Rodrigues et al. (2007), é uma expressão utilizada para definir um conjunto de práticas adotadas com o objetivo de se obter os resultados financeiros esperados, sendo que, normalmente, referem-se a manipulações dentro dos limites legais. Ainda conforme os referidos autores, esse conjunto de práticas influencia na análise das informações e no processo de alocação dos recursos na economia.

Vários são os incentivos que levam os gestores a manipularem os resultados financeiros divulgados ao mercado. Burgstahler e Dichev (1997), por exemplo, destacam a importância de as empresas divulgarem lucros positivos e crescentes ao longo dos períodos para manter uma boa imagem frente aos seus *stakeholders*. Martinez (2001) ainda destaca a importância de se divulgar informações financeiras (especialmente lucros) com baixa variabilidade ao longo do tempo, de forma a reduzir o risco percebido pelos agentes econômicos (prática conhecida como *income smoothing*). Jiang et al. (2010), por sua vez, salientam a necessidade de os gestores apresentarem informações financeiras positivas devido ao sistema de remuneração variável adotado por várias empresas. Esses são apenas alguns exemplos de uma enorme gama de fatores que incentivam os gestores a praticarem o gerenciamento de resultados.

A importância do gerenciamento de resultados fez com que essa prática passasse a ser estudada no exterior por diversos pesquisadores das áreas de Finanças e de Contabilidade (CORNETT et al., 2009). Conforme Xavier (2007), tais estudos se iniciaram na década de 1980, mas realmente ganharam força na década de 1990. Martinez (2001) e Rodrigues et al. (2007), todavia, ressaltam a incipiência desses estudos no cenário brasileiro. Conforme esses últimos autores, o gerenciamento de resultados “tem sido objeto de diversos trabalhos na literatura internacional [...] que tem apresentado inúmeras pesquisas científicas; entretanto, poucos pesquisadores realizaram estudos empíricos no contexto brasileiro” (RODRIGUES et al., 2007, p. 217).

Diante deste contexto, o presente artigo visa apresentar os resultados de um estudo que teve como objetivo geral analisar as pesquisas realizadas no Brasil sobre o tema “gerenciamento de resultados contábeis” publicadas entre os anos de 2000 e 2009, com base nos principais periódicos das áreas de Administração e Contabilidade do país. Para atingir esse objetivo, foram propostos os seguintes objetivos específicos: (a) descrever as características principais das pesquisas reportadas sobre gerenciamento de resultados; (b) realizar um estudo bibliométrico das publicações analisadas; e (c) desenvolver uma análise por meio da perspectiva de redes sociais (sociometria).

Essa pesquisa desenvolvida pode ser classificada como exploratória e descritiva, com um caráter inerentemente quantitativo. Os dados foram coletados nos artigos sobre o gerenciamento de resultados, selecionados por meio das ferramentas de busca nos sítios dos dez principais periódicos de Administração e Contabilidade do país conforme a classificação da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES). Os dados foram analisados por meio de estatística descritiva, de análise bibliométrica e de análise das redes sociais dos pesquisadores envolvidos nas publicações. Para as duas primeiras análises, utilizou-se o *software Microsoft® Excel 2007* (MS-Excel). Por sua vez, para operacionalizar a análise de redes sociais, foi utilizado o *software Social Network Visualizer* (SocNetV) versão 8.1.

Essa pesquisa se justifica diante da importância do tópico gerenciamento de resultados e de sua influência sobre os agentes econômicos, como destacam diversos autores como Martinez (2001), Nardi (2008) e Cornett et al. (2009), dentre outros. Ademais, esse estudo possibilita uma compreensão da dinâmica do desenvolvimento das pesquisas sobre o tema no Brasil, que apresenta uma situação singular em relação ao contexto internacional, como destacam Rodrigues et al. (2007). Ademais, Macedo et al. (2009, p. 92) destacam que estudos bibliométricos, tal como o apresentado neste trabalho, “são importantes para conhecer o estágio em que a pesquisa se encontra em uma determinada área”.

Este artigo está segregado em sete seções (contando com esta introdução). Nas seções 2 e 3, apresentam-se conceitos importantes para a compreensão do tópico gerenciamento de resultados. Em seguida, na seção 4, a metodologia utilizada no desenvolvimento da pesquisa é descrita. Posteriormente, os resultados obtidos são destacados e discutidos (seções 5 e 6, respectivamente). Por fim, na seção 7, as considerações finais do estudo são apresentadas, seguidas das referências bibliográficas.

2. INFORMAÇÕES FINANCEIRAS COMO SUPORTE À TOMADA DE DECISÃO DOS AGENTES ECONÔMICOS

As informações financeiras são usualmente muito importantes no mercado de capitais, pois fornecem suporte a várias decisões de diversos agentes econômicos (BRIGHAM; HOUSTON, 1999). Nesse sentido, Martinez (2001, p. 4-5) destaca que um dos principais impactos dessas informações é a influência sobre o preço das ações das empresas e, “como tal, podem impactar o investimento e o consumo de toda a economia”. Salienta-se que, diversos autores, tais como Damodaran (2004), ressaltam que o preço das ações pode ser considerado o principal indicador se os gestores das empresas estão maximizando a riqueza dos proprietários (em geral, acionistas). Ressalta-se, ainda, que as informações financeiras usualmente influenciam também outros *stakeholders*, tais como agências governamentais e credores (SILVA, 2005).

Considerando a importância dessas informações financeiras para as empresas, pode-se verificar que os gestores normalmente têm incentivos para divulgar informações que demonstrem primordialmente aspectos positivos da empresa junto a seus *stakeholders* (BAPTISTA, 2008). Nardi (2008, p. 17) complementa que, quando “se fala em uma empresa, deve-se ressaltar que se trata de diversas pessoas físicas, com interesses e incentivos [...] distintos, as quais podem usar a liberdade permitida em lei para

atingir interesses singulares”. Verifica-se, assim, que normalmente há interesses diversos entre os agentes (gestores) das empresas e os proprietários (de forma geral, acionistas) ou outros *stakeholders*.

Esses são clássicos conflitos de agência conforme destaca o trabalho seminal de Jensen e Meckling (1976). Conforme esses autores, o relacionamento de agência ocorre quando uma ou mais pessoas (principal) contrata(m) outra pessoa (agente) para desempenhar algum serviço para o primeiro, sendo que isso envolve delegar autoridade de decisão para o segundo. Ambas as partes visam maximizar suas respectivas utilidades, sendo que é plausível acreditar que o agente nem sempre visará atingir os melhores objetivos sob a perspectiva do principal. Dessa forma, o principal normalmente deverá incorrer em custos (custos de agência) para monitorar o comportamento do agente, sendo que o conflito é inerente à relação (JENSEN; MECKLING; 1976).

No que tange a informações financeiras, vários são os fatores que influenciam (incentivam) o comportamento dos gestores em reportar informações melhores do que realmente são em situações adversas nas empresas. Burgstahler e Dichev (1997) destacam fortes evidências empíricas que salientam que os gestores têm usualmente fortes incentivos para reportar resultados crescentes e positivos de suas empresas. Nardi (2008), com base em um profundo estudo da literatura, evidencia vários incentivos que normalmente influenciam o comportamento dos gestores nesse sentido, tais como: (a) influenciar a percepção do mercado de forma a elevar o preço das ações; (b) manter resultados com baixas variações de forma a reduzir a percepção de risco da empresa (*income smoothing*); (c) manter a imagem e demonstrar talento; (d) preservar o cargo, buscando *status* e demonstrando excelência profissional; e (e) alcançar as metas em sistemas de remuneração variável. Vários autores ratificam um ou vários desses incentivos em seus estudos, tais como Healy e Wahlen (1999), Martinez (2001), Cornett et al. (2008), Baptista (2008) e Jiang et al. (2010).

Assim, tem-se que, de modo geral, tais incentivos levam os gestores de muitas empresas a alterarem, de forma deliberada, os resultados financeiros reportados, de forma a atingir objetivos específicos. Trata-se do chamado “gerenciamento de resultados” (*earnings management*). Essa atitude vai contra os objetivos da divulgação de informações financeiras ressaltados por Lennox e Park (2006), que destacam que, *a priori*, os gestores deveriam divulgar as informações financeiras de forma a reduzir a assimetria de informações entre eles e os *stakeholders* (usualmente, externos à empresa).

3. GERENCIAMENTO DE RESULTADOS

Heavly e Wahlen (1999) definem que o gerenciamento de resultados ocorre quando os gestores usam seu julgamento nos relatórios financeiros, alterando as informações no intuito de ludibriar determinados *stakeholders* sobre o desempenho econômico da empresa ou para influenciar resultados de forma a atingir metas pré-estabelecidas contratualmente. Conforme os referidos autores, alguns pontos dessa definição merecem destaque. Primeiramente, tem-se que os gestores normalmente possuem à sua disposição uma série de maneiras para influenciar as informações financeiras reportadas pelas empresas. Ademais, considera-se que algumas informações são de único conhecimento dos gestores e não dos *stakeholders*. Por fim, deve-se considerar o poder de escolha de divulgação de certas informações por parte do gestor.

Usualmente, há uma preocupação dos organismos reguladores do mercado de capitais com a prática do gerenciamento de resultados. A Comissão de Valores Mobiliários (CVM), órgão responsável pela regulação do mercado de capitais brasileiro, por exemplo, destaca a necessidade de se evitar tal prática, que pode ser entendida, segundo o referido órgão, como “o julgamento arbitrário no processo de reportar as demonstrações financeiras, com o objetivo de influenciar ou manipular os números apresentados, ainda que dentro dos limites prescritos pela legislação contábil e fiscal” (CVM, 2007).

O tema gerenciamento de resultados tem sido foco de muitos estudos no exterior, mas ainda é um pouco escasso no Brasil (RODRIGUES et al., 2007). Conforme Xavier (2007), o gerenciamento de resultados começou a ser estudado no exterior durante a década de 1980, sendo que tais estudos ganharam força a partir da década posterior. Todavia, de acordo com o referido autor, apenas a partir de o trabalho de Martinez (2001), a pesquisa nessa área se intensificou no Brasil.

Gunny (2005) aponta três tipologias distintas de gerenciamento de resultados: (a) contabilidade fraudulenta (*fraudulent accounting*) – envolve escolhas que violam as normas estipuladas para a elaboração das informações financeiras; (b) gerenciamento de *accruals* – envolve escolhas relacionadas a determinados *accruals* (acumulações) que tornam obscuro o verdadeiro desempenho da empresa; e (c) gerenciamento de resultados reais (*real earnings management*) ou de atividades operacionais – envolve ações dos gestores que se desviam das melhores práticas empresariais no intuito de reportar resultados melhores em um dado contexto. Destaca-se que a maioria dos conceitos existentes na literatura vai de encontro ao conceito da primeira classificação de Gunny (2005), ou seja, o gerenciamento de resultados não se confunde com fraude, como destacam autores nacionais e internacionais como Heavly e Wahlen (1999), Martinez (2001), Cornett et al. (2009), Adams et al. (2009) e órgãos como a CVM (2007).

A maioria dos estudos sobre gerenciamento de resultados tem focado na manipulação dos *accruals* (ROYCHOWDHURY, 2006). De acordo com Nardi (2008), os *accruals* (também chamados de “acumulações” por alguns autores) são decorrentes da diferença entre o regime de caixa (que considera os fluxos de caixa da empresa) e de competência (utilizado na Contabilidade das empresas). Conforme a autora, essa diferença permite aos gestores manipularem os resultados dos relatórios financeiros devido às lacunas que derivam das transações rotineiras da empresa. Martinez (2001) classifica os *accruals* em não discricionários e discricionários. Os primeiros são exigidos de acordo com as necessidades do negócio e têm o intuito de reduzir a assimetria de informações entre os usuários das mesmas, enquanto os últimos são artificiais e têm como único propósito “gerenciar” os resultados. Como exemplos de gerenciamento de resultados por meio de *accruals*, podem ser citados o uso incipiente de provisões, o reconhecimento de determinadas receitas ou a postergação de despesas, dentre outros.

Por sua vez, de acordo com Roychowdhury (2006), o gerenciamento de resultados reais ocorre quando os gestores manipulam atividades operacionais da empresa com o objetivo de alcançar determinadas metas. Conforme a referida autora, os estudos que se referem a esse tipo de gerenciamento de resultados são em número bastante inferior aos que consideram a tipologia apresentada anteriormente. Como exemplos de gerenciamentos de resultados reais, Gunny (2005) destaca, dentre outros: a redução de preços para aumentar as vendas em determinado ano, a venda de ativos fixos relevantes para aumentar ganhos e os atrasos na realização de investimentos necessários.

Tal como evidenciado, independentemente da forma como é realizado o gerenciamento de resultados, normalmente, ele leva a várias situações negativas. Usualmente, as atitudes para gerenciar resultados reais, por exemplo, levam a fluxos de caixa maiores em períodos próximos à ação, mas diminui os fluxos de caixa das empresas no longo prazo (ROYCHOWDHURY, 2006). Por sua vez, Nardi (2008) destaca o aumento da assimetria da informação e dos conflitos e dos custos de agência dentro das empresas, que as informações financeiras deveriam reduzir.

Entretanto, é interessante ressaltar que vários estudos empíricos têm constatado que, apesar de o gerenciamento de resultados manipular a percepção dos usuários das informações financeiras em um primeiro momento, seus efeitos são constatados pelos mesmos em um momento seguinte. Dentre esses estudos, podem ser citados os de Rangan (1998) e de Martinez (2001). Este último autor destaca que

Em termos de desempenho no mercado, constatou-se que as empresas que manejam ‘artificialmente’ os resultados conseguem no curto prazo seduzir os investidores; entretanto, no

longo prazo, o mercado identifica o procedimento e essas ações são penalizadas como os piores desempenhos acumulados (MARTINEZ, 2001, p. iii).

4. METODOLOGIA

A pesquisa, cujos resultados são destacados neste artigo, pode ser classificada como exploratória, descritiva e de natureza quantitativa. De acordo com Cassel e Symon (1994), a pesquisa exploratória visa elucidar um tópico ainda pouco abordado na literatura, tal como a análise realizada na pesquisa apresentada neste trabalho. Por sua vez, a pesquisa descritiva tem como objetivo principal descrever as características de determinada população ou fenômeno ou, o estabelecimento de relação entre dadas variáveis (GIL, 1996). Por fim, a pesquisa quantitativa pode ser entendida como a que utiliza um instrumental estatístico para análise de um problema, ou seja, atém-se a medir unidades ou categorias (OLIVEIRA, 1988).

Para o desenvolvimento da pesquisa, primeiramente, identificou-se, no sítio da CAPES (www.capes.gov.br), os principais periódicos de Administração e Contabilidade do país conforme o “Qualis”. Este é “o conjunto de procedimentos utilizados pela CAPES para estratificação da qualidade da produção intelectual dos programas de pós-graduação [...] [o Qualis] afere a qualidade dos artigos e de outros tipos de produção, a partir da análise da qualidade dos veículos de divulgação, ou seja, periódicos científicos” (CAPES, 2010).

Foram selecionados periódicos, uma vez que os critérios utilizados pelos editores dos mesmos são normalmente bastante rigorosos e incluem perspectivas tanto teóricas quanto práticas, garantindo a confiabilidade e a qualidade do material pesquisado (DELLAGNELO; MACHADO-DA-SILVA, 2000). Beuren et al. (2009) complementam essa afirmação, destacando que os periódicos tornam a produção científica mais disseminada e de fácil acesso aos demais pesquisadores, contribuindo para o avanço da ciência. Os periódicos selecionados são destacados no Quadro 1. Foram selecionados 5 periódicos mais relacionados à área de Administração e 5 mais estreitamente relacionados à área de Contabilidade. A seleção se deu por serem artigos publicados em português, possuírem as melhores classificações no Qualis da grande área “Administração, Contabilidade e Turismo” e possuírem, no mínimo, um artigo sobre o tema gerenciamento de resultados publicado no período analisado (2000 a 2009).

Periódico	ISSN	Sigla
Contabilidade & Finanças	1519-7077	C&F
Contabilidade Vista & Revista	0103-734X	CVR
Unb Contábil (Contabilidade, Gestão e Governança)	1984- 3925	Unb-CGG
Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciênc. Contábeis da UERJ	1984-3291	RMC
Revista Universo Contábil	1809-3337	RUC
Brazilian Business Review	1807-734X	BBR
Revista de Administração Contemporânea	1982-7849	RAC
Revista de Administração de Empresas	0034-7590	RAE
Revista Eletrônica de Administração	1413-2311	REAd
Revista de Administração da USP	0080-2107	RAUSP

Quadro 1: Periódicos de Administração e Contabilidade selecionados e estudados na pesquisa

Fonte: CAPES (2010) – Área: Administração, Contabilidade e Turismo

Após a identificação dos periódicos, verificou-se as ferramentas de busca de artigos disponíveis no sítio de cada um deles. Utilizaram-se as seguintes palavras-chave nos campos de busca por título, resumo e palavras-chave: “gerenciamento de resultados”; “gerenciamento de lucros” e “earnings management”. Quando não existentes todos os três campos para busca, utilizaram-se as mesmas palavras-chave apenas nos campos disponíveis. No total, foram identificados 26 artigos.

Os principais dados coletados sobre os artigos selecionados foram tabulados no *software Microsoft® Excel 2007* (MS-Excel), para facilitar a análise. Tal análise foi realizada, primeiramente, por meio de estatística descritiva (apresentada na seção 5.1 deste artigo). A estatística descritiva consiste, conforme Carlos (2004), na elaboração de tabelas, gráficos e medidas que são exploradas no intuito de facilitar o entendimento das informações.

Posteriormente, com base nos dados tabulados, realizou-se uma análise bibliométrica dos artigos selecionados. A análise bibliométrica pode ser entendida como

um conjunto de métodos quantitativos que desenvolve padrões e modelos matemáticos para medir os processos da produção, disseminação e uso da informação registrada, usando os resultados provenientes desse estudo para elaborar previsões e apoiar tomadas de decisão (MACIAS-CHAPULA, 1998, P.134).

Macedo et al. (2009, p. 92) ressaltam que “estudos bibliométricos são importantes para conhecer o estágio em que a pesquisa se encontra em uma determinada área”. Realizou-se, ainda, uma análise sob a perspectiva de redes sociais (sociometria), com o suporte do *software Social Network Visualizer (SocNetV)* versão 8.1. Pinto et al. (2007) destacam que é essencial observar que as redes sociais podem gerar novos conhecimentos com o objetivo de resolver problemas nas diversas áreas das Ciências Sociais, trabalhando com ações estruturadas, especificamente, explorando a geração quantitativa da informação. Por sua vez, Galaskiewicz e Wasserman (1994) apud Walter et al. (2009) destacam que os estudos sociométricos voltam-se à exploração da matriz de relacionamentos estabelecida entre os atores sociais (no caso, pesquisadores).

Por fim, desenvolveu-se uma medida bibliométrica para classificação dos autores com base no número de publicações e o número de laços diferentes nas redes sociais. Esta medida foi calculada com base na multiplicação do número de artigos de cada autor pelo número de laços estabelecidos com diferentes autores na produção de seus trabalhos. Essa medida visa destacar pontos importantes tanto da análise bibliométrica (número de publicações) quanto da análise sociométrica (relações/laços entre os autores).

5. RESULTADOS

Esta seção apresenta os resultados da pesquisa apresentada neste artigo. Primeiramente, analisa-se, por meio da estatística descritiva, os artigos selecionados com base nos periódicos avaliados na pesquisa, assim como suas principais características. Posteriormente, apresenta-se uma análise bibliométrica da produção sobre gerenciamento de resultados, seguida de uma análise sob a perspectiva de redes sociais (análise sociométrica).

5.1 Uma análise descritiva dos estudos no Brasil

O número de artigos analisados na pesquisa é destacado na Tabela 1. Por sua vez, a Figura 1 apresenta os mesmos dados graficamente. Destaca-se que os anos de 2000 a 2002 foram excluídos da referida tabela, por não existirem artigos sobre gerenciamento de resultados no período. Verifica-se

uma tendência (apesar de não tão consolidada) de aumento do número de artigos ao longo do tempo. Deve-se salientar que, nos 10 anos analisados, quase 80% da produção sobre o gerenciamento de resultados foi publicada apenas nos últimos três anos.

Salienta-se que apenas dois dos periódicos estudados (C&F e RUC) apresentam quase 35% da produção sobre gerenciamento de resultados dentre os periódicos analisados (nove artigos, no total). Ademais, os periódicos mais relacionados a área de Contabilidade (C&F, CVR, RMC, RUC e UnB-CGG) são responsáveis pela publicação de mais de 60% dos artigos sobre o tópico.

Tabela 1: Número de artigos analisados por ano e por periódico selecionado

Periódico	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Total	%
BBR				1			1	2	7,69
C&F	1			1		1	2	5	19,23
CVR				1	1	1		3	11,54
RAC	1				1			2	7,69
RAE					1		1	2	7,69
RAUSP					2		1	3	11,54
REAd							1	1	3,85
RMC			1			1		2	7,69
RUC			1	1			2	4	15,38
Unb-CGG					1	1		2	7,69
Total	2	0	2	4	6	4	8	26	100,00

Fonte: Os autores

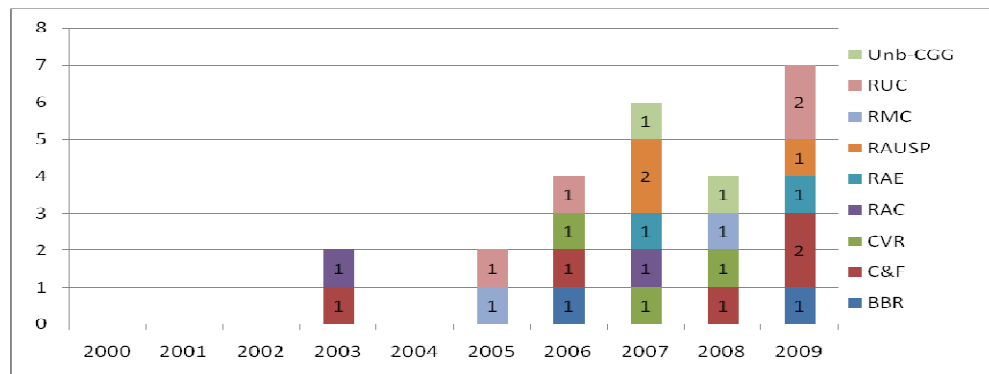


Figura 1: Número de artigos analisados por ano e por periódico selecionado

Fonte: Os autores

A Tabela 2, por sua vez, apresenta a classificação dos estudos em empíricos ou teóricos. Verifica-se a predominância dos estudos empíricos sobre os teóricos. A maioria dos estudos apresentados nos artigos visou aplicar modelos (normalmente, desenvolvidos por pesquisadores norte-americanos) a dados de empresas brasileiras, usualmente, as de capital aberto listadas na Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA). Isso se deve, provavelmente, à facilidade no processo de coleta de um grande número de dados.

Tabela 2: Tipo de estudo apresentado nos artigos analisados

Tipo de estudo	Número de estudos	%
Empírico	19	73,08
Teórico	7	26,92
Total	26	100,00

Fonte: Os autores

Por sua vez, a Tabela 3 salienta os tipos de gerenciamento de resultados, conforme a classificação de Gunny (2005) (com exceção da “Contabilidade Fraudulenta”), que foram foco dos artigos analisados classificados como empíricos. Destaca-se a grande predominância (quase 85%) dos estudos sobre a manipulação de *accruals* em relação aos demais. Usualmente, existem vários modelos (tal como destacado, normalmente norte-americanos) que são aplicados no mercado de capitais brasileiro para analisar o gerenciamento de resultados por meio de *accruals* discricionários, de acordo com a classificação de Martinez (2001). Os estudos sobre o gerenciamento de resultados por meio de atividades operacionais ainda são bastante incipientes, assim como os que pretendem analisar esse conjunto de práticas em um sentido amplo (por meio de *accruals* e de atividades operacionais).

Tabela 3: Tipo de gerenciamento de resultado – conforme a classificação de Gunny (2005) – verificado nos estudos empíricos analisados

Tipo de Gerenciamento de Resultados	Número de estudos	%	
<i>Accruals</i>	16	84,21	
Atividades operacionais	2	10,53	
Ambos	1	5,26	
Total	19	100,00	

Fonte: Os autores

Por fim, a Tabela 4 destaca como os dados foram coletados para os estudos apresentados nos artigos analisados (novamente, considerando apenas os estudos empíricos). Ressalta-se que o total apresentado na referida tabela é 21 (vinte e um), devido ao fato de que, em dois estudos, utilizaram-se duas fontes de dados distintas. Verifica-se que a base de dados Economática® é a principal fonte de dados dos estudos sobre gerenciamento de resultados dos artigos analisados, destacando-se de forma evidente dos demais. Observa-se uma predominância da utilização de dados secundários nas pesquisas sobre gerenciamento de resultados: mais de 80% das pesquisas se utilizaram de dados secundários para subsidiar os estudos.

Tabela 4: Fonte de dados utilizados nos estudos empíricos analisados

Fonte de dados	Número de estudos	%	
Economática®	12	57,14	
Estudo de caso	2	9,52	
Pesquisa "Maiores e Melhores"	2	9,52	
BOVESPA	1	4,76	
CVM	1	4,76	
Outros	1	4,76	
SERASA	1	4,76	
Survey	1	4,76	
Total	21	100,00	

Fonte: Os autores

5.2 Análises bibliométrica e de redes sociais (sociométrica)

Esta subseção apresenta uma análise bibliométrica dos estudos sobre gerenciamento de resultados com base nos estudos selecionados e uma análise sob a perspectiva de redes sociais (sociométrica). A Tabela 5 destaca os autores que mais publicaram sobre o tema (com dois ou mais artigos publicados no período analisado), considerando os parâmetros estabelecidos na pesquisa (vide seção 4 deste trabalho).

Pode-se verificar o destaque de três autores: Edílson Paulo, Antônio Lopo Martinez e Alexsandro Broedel Lopes, com cinco, quatro e três artigos publicados, respectivamente. Uma vez que esses autores não colaboraram entre si na produção de artigos, pode-se afirmar que apenas eles contribuíram com mais de 45% da produção sobre gerenciamento de resultados nos periódicos analisados durante o período analisado.

Tabela 5: Principais autores sobre gerenciamento de resultados

Autores	Publicações	%
PAULO, E.	5	19,23
MARTINEZ, A. L.	4	15,38
LOPES, A. B.	3	11,54
CARVALHO, L. N.	2	7,69
COELHO, A. C. D.	2	7,69
CUPERTINO, C. M.	2	7,69
MATOS, F. F. J.	2	7,69
MURCIA, F. D.	2	7,69
NARDI, P. C. C.	2	7,69
SANCOVSCHI, M.	2	7,69
NAKAO, S. H.	2	7,69

Fonte: Os autores

Por sua vez, a Tabela 6 destaca uma medida bibliométrica desenvolvida, que considera o número de publicações dos autores e o número de laços estabelecidos por eles (vide Figura 2) para a elaboração de suas publicações (considerou-se os autores que possuem valores para a referida medida bibliométrica igual ou superior a três para apresentação na tabela). Considerando a medida supracitada, os três autores destacados na Tabela 5 continuam em evidência, todavia, há uma inversão entre Antônio Lopo Martinez e Alexsandro Broedel Lopes. Aquele, apesar de possuir um maior número de publicações, elaborou metade delas sem a cooperação de outros pesquisadores, o que contribuiu negativamente para o cálculo da sua medida bibliométrica.

Tabela 6: Principais autores sobre gerenciamento de resultados considerando número de publicações e número de laços (vínculo) com outros autores

Autores	Publicações (A)	Número de laços (B)	Medida bibliométrica (A x B)
PAULO, E.	5	8	40
LOPES, A. B.	3	3	9
MARTINEZ, A. L.	4	2	8
CARVALHO, L. N.	2	3	6
NARDI, P. C. C.	2	3	6
NAKAO, S. H.	2	3	6
COELHO, A. C. D.	2	2	4
GALLO, M. F.	1	3	3
MEGLIORINI, E.	1	3	3
PETERS, M. R. S.	1	3	3
SILVA, A. F.	1	3	3
SILVA, R. L. M.	1	3	3
VALLE, M. R.	1	3	3

Fonte: Os autores

Salienta-se que os estudos analisados possuem uma média de 2,15 autores por artigo publicado, o que parece evidenciar que os autores têm cooperado entre si para a realização das pesquisas e a produção dos trabalhos. No intuito de entender melhor essas relações de cooperação, realizou-se uma análise de

redes (sociométrica). A Figura 2 destaca a rede de cooperação entre os autores dos estudos analisados sobre gerenciamento de resultados.

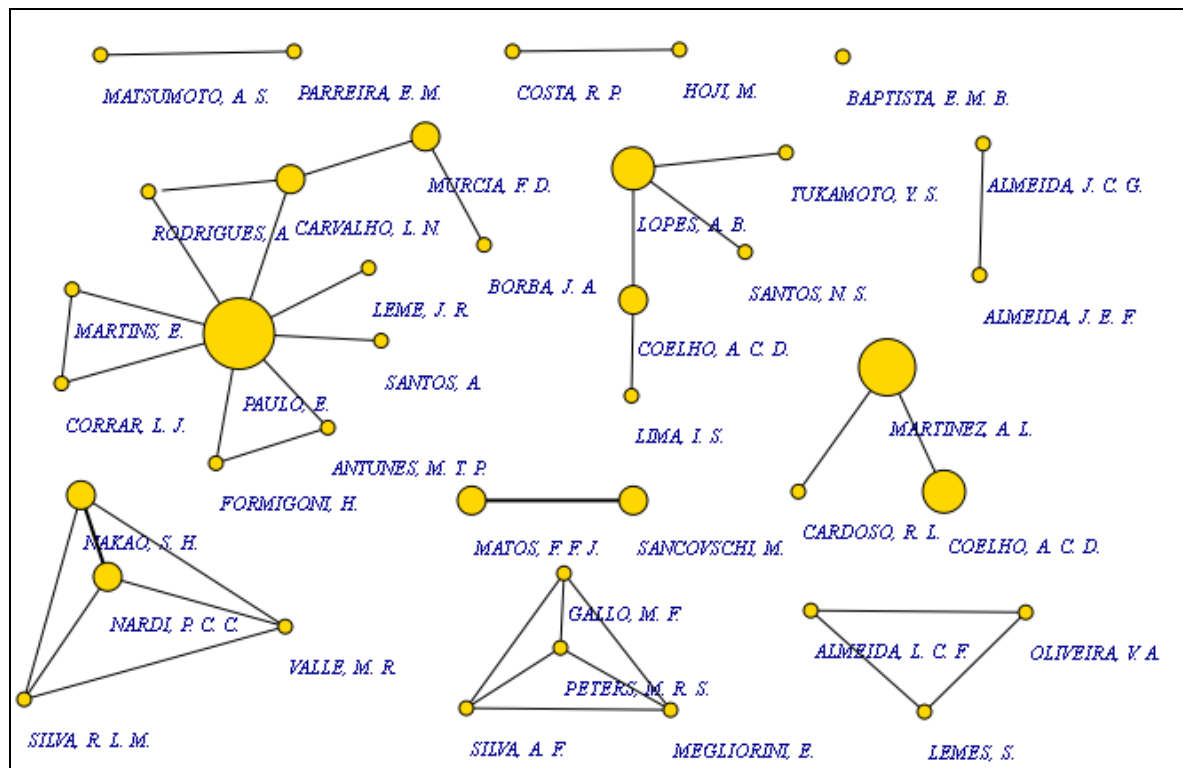


Figura 2: Redes de cooperação entre os autores dos artigos analisados

Fonte: Os autores

O que se verifica pela análise da Figura 2, é a produção dispersa dos autores que trabalham com o tópico gerenciamento de resultados. Alguns autores que realizaram apenas uma publicação sobre o tema (48% dos autores). A principal rede de cooperação é a que tem como principal articulador o autor Edilson Paulo. Outras redes de cooperação também são formadas, contudo, apresentam um número bastante limitado de membros. É importante ressaltar que a maioria as redes de cooperação identificadas são usualmente bastante limitadas e não apresentam cooperação entre si. Ademais, a grande maioria dos laços é considerada fraca (os autores se unem ao autor principal da rede, mas não com outros autores).

6. DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Esta seção visa apresentar uma discussão dos resultados apresentados na seção anterior (seção 5). Primeiramente, deve-se destacar que a pesquisa sobre gerenciamento de resultados, com base nos periódicos analisados, ainda é bastante incipiente no Brasil, considerando as estatísticas de Martinez (2001) sobre as pesquisas realizadas no exterior durante a década de 1990.

Entretanto, apesar de apresentar um número limitado de estudos publicados, este número tem crescido ao longo do tempo, especialmente, nos últimos três anos de análise. Assim, parece possível constatar que os estudos sobre gerenciamento de resultados estão em expansão nas áreas de Administração e Contabilidade (com base nos periódicos analisados). Deve-se ressaltar que a pesquisa corroborou a

afirmativa de Xavier (2007), que destacou que a pesquisa sobre esse tópico só realmente floresceu no Brasil, após o estudo de Martinez (2001).

Salienta-se que apenas dois periódicos analisados são responsáveis pela publicação de aproximadamente 35% dos artigos estudados (C&F e RUC). Tal situação parece indicar uma centralização nas publicações, todavia, não é possível inferir sobre os fatores que contribuem para isso. Verifica-se, ainda, um número médio de artigos publicados nos periódicos de Contabilidade superior ao publicado nos periódicos de Administração (3,2 e 2 artigos identificados por periódico, respectivamente).

Uma outra constatação importante se refere à centralização no número de publicações por autor. Apenas três autores estiveram diretamente relacionados a mais de 45% de todos os artigos selecionados. Ademais, 48% dos autores publicaram apenas uma vez (em grande parte, em parceria com os principais autores). Tal centralização não parece “saudável” à ampliação do conhecimento na área, considerando que os trabalhos de apenas três autores são tão representativos. Todavia, a possível expansão das pesquisas nos últimos anos, tal como destacado anteriormente, pode evidenciar um aumento no número de pesquisadores na área (além do número de publicações).

Outro fator importante a ser salientado, refere-se à não-cooperação entre os autores, especialmente, os principais de cada rede. Essa cooperação poderia auxiliar os autores a melhorarem e aprimorarem seus estudos, por meio da difusão de informações (de diversos tipos) ao longo da rede. O que se observa (tal como destacado na Figura 2), contudo, é um isolamento dos autores, sem comunicação entre as redes de cooperação. Assim, essa parece ser uma deficiência dos estudos sobre gerenciamento de resultados no país, ao mesmo tempo em que se apresenta como um possível potencial de expansão.

Verifica-se uma correlação positiva e relativamente significativa (R^2 de 0,58) entre o número de laços e o número de publicações dos autores, ou seja, quando maior o número de laços entre os autores, usualmente maior o número de publicações. Entretanto, alguns autores também têm desenvolvido e publicado suas pesquisas de forma mais isolada, tal como Antônio Lopo Martinez, que apesar de ter um grande número de publicações, tem poucos laços. Caso esse autor seja excluído da análise de correlação, por exemplo, o índice utilizado aumenta para 0,67. Tais resultados ratificam outros estudos semelhantes tais como o de Walter et al. (2009).

Um outro ponto a ser observado, é que a grande maioria dos estudos realizados no Brasil sobre gerenciamento de resultados é empírica e enfoca a manipulação de *accruals*. Isso ratifica alguns estudos realizados no exterior, tais como o de Roychowdhury (2006), que destaca que os estudos normalmente estudam o gerenciamento de resultados via *accruals* e não via atividades operacionais. Ademais, novamente replicando estudos realizados no exterior (especialmente, no mercado de capitais norte-americano), verifica-se que a maioria dos estudos visa aplicar e validar modelos idealizados por pesquisadores estrangeiros com base em dados do mercado de capitais nacional. Poucos estudos tentam abordagens distintas dessas. A maioria enfoca principalmente dados secundários, preferencialmente da base de dados Economática®.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O gerenciamento de resultados pode ser considerado um tópico bastante importante atualmente, o que justifica o fato de ser o foco de pesquisas nacionais e internacionais (principalmente, destas últimas). Dessa forma, este artigo apresentou os resultados de uma pesquisa que visou analisar os estudos publicados no país, por meio dos dez principais periódicos das áreas de Administração e de Contabilidade, entre os anos de 2000 e 2009.

Os resultados indicaram uma grande expansão das pesquisas publicadas sobre gerenciamento de resultados no país nos últimos três anos analisados. Todavia, verificou-se, ainda, que há uma grande

centralização da produção em poucos autores. Em parte, tal situação parece negativa para a produção do conhecimento na área, uma vez que a grande maioria dos estudos é elaborada por poucos autores, tornando-os, em tese, menos críticos e propensos a vieses pessoais. Ademais, as poucas redes sociais existentes de cooperações entre os autores são normalmente pouco extensas e não possuem laços entre si. Uma vez que o aumento do número de laços entre os pesquisadores normalmente auxilia na produção e na difusão do conhecimento (por causa da colaboração e da transmissão de informações), uma maior cooperação entre os autores pode auxiliar na expansão da pesquisa sobre gerenciamento de resultados no país.

Deve-se salientar a incipiência de estudos sobre gerenciamento de resultados reais (realizado por meio de atividades operacionais), tal como já destacado em estudos que analisaram o tema internacionalmente, como Roychowdhury (2006). Assim, esse campo de pesquisa em gerenciamento de resultados parece ser um aspecto a ser explorado por estudos futuros, tal como é atualmente o gerenciamento de resultados por meio de *accruals*.

Ademais, verificou-se que a grande maioria dos estudos tem focado em utilizar dados secundários, especialmente os do Economática®, aplicando modelos previamente elaborados internacionalmente em dados do mercado de ações brasileiro, visando elucidar relações de causa e efeito entre variáveis. Poucos estudos têm tentado explorar outros aspectos sobre gerenciamento de resultados, utilizando metodologias de pesquisa distintas que parecem ser válidas para a pesquisa na área, dependendo do problema abordado pelo pesquisador. Um exemplo de pesquisas neste sentido é o estudo de Sancovschi e Matos (2003), um dos artigos analisados no estudo reportado neste artigo.

Salienta-se que a pesquisa apresentada neste trabalho apresentou algumas limitações que devem ser elucidadas. Primeiramente, deve-se considerar que os parâmetros estabelecidos para a pesquisa nos sítios dos periódicos podem ter negligenciado algum(ns) artigo(s) sobre o tema. Além disso, em certos aspectos, destaca-se que os pesquisadores tiveram que usar de julgamentos inerentemente subjetivos para classificar os artigos segundo algumas categorias de análise.

Por fim, acredita-se que a pesquisa reportada neste trabalho tenha contribuído para o estudo do tema gerenciamento de resultados, ao destacar algumas das características dos principais artigos sobre o mesmo e aspectos que parecem necessitar de uma maior atenção dos pesquisadores. Ademais, espera-se que os resultados do estudo possam estimular outros pesquisadores de Administração e Contabilidade a aprofundarem suas pesquisas sobre gerenciamento de resultados.

8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ADAMS, B.; CAROW, K. A.; PERRY, T. Earnings management and initial public offerings: The case of the depository industry. **Journal of Banking & Finance**, v. 33, p. 2363-2372, 2009.
- BAPTISTA, E. M. B. **Análise do perfil das empresas brasileiras segundo o nível de gerenciamento de resultados**. 2008. 303 f. Tese (Doutorado em Administração). Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2008.
- BEUREN, I. M. et al. Redes de pesquisa entre os egressos do Doutorado em Ciências Contábeis da FEA/USP. **Contabilidade, Gestão e Governança**, v. 12, n. 3, p. 72-86, set/dez, 2009.
- BRIGHAM, E. F.; HOUSTON, J. F. **Fundamentos da moderna administração financeira**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.
- BURGSTAHLER, D.; DICHEV, I. Earnings management to avoid earnings decreases and losses. **Journal of Accounting and Economics**, v. 24, p. 99-126, 2007.

- CARLOS, F. A. *Gestão de satisfação e fidelidade do cliente*: um estudo com turistas em hotéis. 87 f. 2004. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção). Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 2004.
- CASSEL, C.; SYMON, G. Qualitative research in work contexts. In: CASSEL, C.; SYMON, G. *Qualitative methods in organizational research*: a practical guide. California: Sage Publications Inc., 1994.
- COORDENAÇÃO DE APERFEIÇOAMENTO DE PESSOAL DE NÍVEL SUPERIOR – CAPES. Disponível em: <www.capes.gov.br>. Acesso em: 04 de maio de 2010.
- CORNETT, M. M.; MARCUS, A. J.; TEHRANIAN, H. Corporate governance and pay-for-performance: The impact of earnings management. *Journal of Financial Economics*, v. 87, 357–373, 2008.
- CORNETT, M. M.; MCNUTT, J. J.; TEHRANIAN, H. Corporate governance and earnings management at large U.S. bank holding companies. *Journal of Corporate Finance*, v. 15, p. 412–430, 2009.
- COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. Disponível em: <www.cvm.org.br>. Acesso em 01 de junho de 2010.
- DAMODARAN, A. **Finanças corporativas**: teoria e prática. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.
- DELLAGNELO, E. L.; MACHADO-DA-SILVA, C. L. Novas formas organizacionais: onde se encontram as evidências empíricas de ruptura com o modelo burocrático das organizações? *Organizações & Sociedade*, v. 7, n. 19, Set-Dez, 2000.
- GIL, A.C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 3. ed. São Paulo: Editora Atlas, 1996.
- GUNNY, K. What Are the Consequences of Real Earnings Management?. Disponível em: <www.algumacoisa.com>. Acesso em: 06 d junho de 2010.
- HEAVLY, 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. 365-83, 1999.
- JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, v. 3, n. 4, pp. 305-360, 1976.
- 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, p. 513–526, 2010.
- LENNOX, C. S.; PARK, C. W. The informativeness of earnings and management’s issuance of earnings forecasts. *Journal of Accounting and Economics*, v. 42, p. 439–458, 2006.
- MACIAS-CHAPULA, C. A. O papel da informetria e da cienciomtria e sua perspectiva nacional e internacional. *Ciência da Informação*, v. 27, n. 2, p. 134-140, maio/ago, 1998.
- MARTINEZ, A. L. “Gerenciamento” dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras. 2001. 153 f. Tese (Doutorado em Contabilidade). Universidade de São Paulo, São Paulo, 2001.
- NARDI, P. C. C. **Gerenciamento de resultados contábeis e a relação com o custo da dívida das empresas brasileiras de capital aberto**. 2008. 126 f. Dissertação (mestrado em Contabilidade). Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2008.
- OLIVEIRA, L. Neutros e neutros. *Humanidades*, Brasília, v.5, n.10, p.122- 127, 1988.
- PINTO, A. L. et al. Indicadores científicos na literatura em bibliometria e cientometria através das redes sociais. *Brazilian Journal of Information Science*, v. 1, n. 1, p. 58-76, jan./jun., 2007.
- RANGAN, S. Earnings management and the performance of seasoned equity offerings. *Journal of Financial Economics*, v. 50, p. 101-122, 1998.

- RODRIGUES, A.; PAULO, E.; CARVALHO, L. N. Gerenciamento de resultados por meio das transações entre companhias brasileiras interligadas. **Revista de Administração da USP – RAUSP**, v. 42, n. 2, p. 216-226, 2007.
- ROYCHOWDHURY, S. Earnings management through real activities manipulation. **Journal of Accounting and Economics**, v. 42, p. 335–370, 2006.
- SANCOVSCHI, M.; MATOS, F. F. J. Gerenciamento de lucros: que pensam administradores, contadores e outros profissionais de empresas no Brasil. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 7, n. 4, p. 141-161, 2003.
- SILVA, J. P. **Análise financeira das empresas**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2005.
- TAKAMATSU, R. T.; LAMOUNIER, W. M.; COLAUTO, R. D. Impactos da divulgação de prejuízos nos retornos de ações de companhias participantes do IBOVESPA. **Revista Universo Contábil**, v. 4, n. 1, p. 46-63, 2008.
- WALTER, S. A. et al. Uma análise da evolução do campo de ensino e pesquisa em Contabilidade sob a perspectiva de redes. **Revista Universo Contábil**, v. 5, n.4, p. 76-93, out./dez., 2009.
- XAVIER, P. H. M. **Gerenciamento de resultados por bancos comerciais no Brasil**. 2007. 139 f. Tese (Doutorado em Administração). Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.