

RELAÇÃO ENTRE GERENCIAMENTO DE RESULTADO E GOVERNANÇA CORPORATIVA: CONSTRUINDO UM REFERENCIAL TEÓRICO A PARTIR DE UMA REVISÃO SISTEMÁTICA DA LITERATURA

Daniel Fonseca Costa¹
Francisval de Melo Carvalho²

RESUMO

Este trabalho teve como objetivo realizar uma revisão sistemática nos estudos que relacionam gerenciamento de resultado e governança corporativa. A pesquisa dos artigos foi efetuada no Portal de Periódicos da Capes e também nas bases *Scopus*, *ScienceDirect*, *Web of Science* e SciELO. A busca identificou um total de 171 artigos, e, depois de uma análise, foram selecionados 41 para este estudo. A revisão sistemática demonstrou que a maioria dos estudos defende que a governança corporativa reduz o gerenciamento de resultado. Outros trabalhos evidenciaram que empresas familiares são mais propensas ao gerenciamento de resultado. Sendo assim, conclui-se que, apesar de ainda existirem muitas lacunas, as pesquisas sobre os temas são crescentes.

Palavras-chave: Revisão sistemática. Gerenciamento de resultado. Governança corporativa. *Accruals*.

1 INTRODUÇÃO

A pesquisa em contabilidade tem aumentado muito nos últimos anos, principalmente em função dos problemas contábeis ocorridos nas últimas décadas em algumas empresas. Para minimizá-los, diversos países têm convergido para um padrão de contabilidade internacional. Esses padrões são denominados de *International Financial Reporting Standards* (IFRS), emitidos pelo *International Accounting Standards Board* (IASB), e têm a finalidade de padronizar as normas de contabilidade mundial, a fim de evitar distorções nas demonstrações financeiras divulgadas pelas empresas e evitar que provisões contábeis possam ser utilizadas para manipular o lucro e maximizar o prêmio para os gestores em função de interesses particulares (GARCÍA-MECA; SÁNCHEZ-BALLESTA, 2009).

¹ Doutorando em Administração pela Universidade Federal de Lavras (UFLA), mestre em Ciências Contábeis pela Universidade Vale do Rio Verde de Três Corações (UNINCOR) e pós-graduação em Auditoria. Atualmente é professor do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Minas Gerais - *Campus* Formiga. (<http://lattes.cnpq.br/0712067140283067>). E-mail: daniel.costa@ifmg.edu.br.

² Doutorado em Administração de Empresas pela Universidade Presbiteriana Mackenzie, Mestrado em Administração Rural pela UFLA e Graduado em Engenharia Agrônômica pela Escola Superior de Agricultura de Lavras. Atualmente é professor associado da UFLA. (<http://lattes.cnpq.br/6639373563533147>). E-mail: francarv@dae.ufla.br.

O uso de provisões e de práticas contábeis não reconhecidas ou distorcidas das normas emanadas por órgãos competentes com a finalidade específica de manipular o resultado é conhecida como *Earnings Management* (Gerenciamento do Resultado) e tem sido fruto de estudo para diversos autores, com destaque para os trabalhos de Jones (1991), Kang e Sivaramakrishnan(1995), Dechow, Sloan e Sweeney (1996), Defond e Park (2001), Larcker e Richardson (2004) e Kothari, Leone e Wasley (2005), Ball (2013), Olsen e Zaman (2013) e Jong *et al.* (2014).

Esses estudos têm demonstrado que o gerenciamento pode estar disfarçado na adoção de escolhas contábeis para o reconhecimento das receitas e despesas, bem como para a constituição de provisões. Isso ocorre uma vez que os princípios de contabilidade reconhecem a possibilidade de diferentes tipos de resultados, tendo em vista a finalidade da informação. A própria natureza de provisões contábeis dá aos gerentes uma grande dose de discricão na determinação dos lucros nas demonstrações contábeis de uma empresa, em um determinado período, devido à assimetria de informação entre gestores e proprietários (GARCÍA-MECA; SÁNCHEZ-BALLESTA, 2009).

Outra preocupação latente dos pesquisadores é com relação à gestão da empresa no que diz respeito ao sistema de controle e divulgação das informações. Nesse sentido, surge a Governança Corporativa, que tem como finalidade melhorar as práticas de gestão e também o relacionamento entre os proprietários, a diretoria, o conselho de administração e os órgãos de controle e reguladores.

O ano de 2002 ficou marcado na história, quando empresas como a WorldCom, a Enron, entre outras, cometeram fraudes e improbidades contábeis na divulgação de suas demonstrações financeiras - fatos que aumentaram a importância da governança corporativa nas empresas (FIELDS; KEYS, 2003).

As boas práticas de governança são recomendadas, principalmente porque procuram reduzir o conflito de interesse entre controladores e gestores e para proteger os acionistas minoritários. Diante disso, verifica-se que vários autores, especialmente os utilizados nesta revisão, buscam associar a governança corporativa ao gerenciamento de resultado. No entanto, apesar de crescente, a literatura a respeito do impacto da governança corporativa no gerenciamento de resultados ainda é escassa (CORNETT; MARCUS; TEHRANIAN, 2008).

Sob este escopo, emerge o presente estudo, que tem como objetivo apresentar um processo estruturado para a construção de um referencial bibliométrico que associe os temas governança corporativa e gerenciamento de resultado.

Este trabalho difere das metas-análises apresentadas por García-Meca e Sánchez-Ballesta (2009) e Lin e Hwang (2010) por avançar no horizonte temporal na busca de trabalhos a respeito do tema e, sobretudo, por apresentar uma visão mais qualitativa do estado da arte da produção de conhecimento a respeito da relação entre governança corporativa e gerenciamento de resultado.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Gerenciamento de resultado

O gerenciamento de resultados é geralmente utilizado para enganar as pessoas externas à organização em relação às percepções do desempenho financeiro da empresa, em benefício de alguns indivíduos. Os gestores também o utilizam para elaborar relatórios financeiros com certos tipos de informações, por meio de escolhas contábeis ou estimativas que sinalizam o desempenho financeiro de uma empresa (AERTS; CHENG; TARCA, 2013). Para Cornett, Marcus e Tehranian (2008), os contadores têm reconhecido que empresas utilizam de certas liberdades nas normas contábeis para gerenciar seus resultados e divulgá-los em uma variedade de contextos, de acordo com seus interesses.

Os gestores podem ter motivos para dar uma imagem enganosa a respeito da verdadeira posição financeira de uma empresa e podem tentar influenciar o resultado divulgado, a fim de aumentar a sua remuneração por meio de esquemas de bônus contábeis, baseados em números, assim como garantir uma posição na organização. Neste contexto, os gestores podem tentar manipular o resultado para uma direção particular - o que pode afetar negativamente o valor da empresa (CHALEVAS; TZOVAS, 2010).

O gerenciamento de resultado pode ser mensurado pelo *accruals* contábil, ou seja, pela diferença entre o resultado contábil e o fluxo de caixa das atividades operacionais (ABED; AL-ATTAR; SUWAIDAN, 2012). A natureza do *accruals* contábil dá aos gestores uma grande dose de discricionariedade na determinação dos ganhos reais informados nos relatórios da empresa em um determinado período. Diante disso, a administração tem um considerável controle sobre o tempo de reconhecimento das despesas e das receitas (XIE; DAVIDSON; DADALT, 2003).

O gerenciamento de resultado acontece quando os gestores manipulam as demonstrações financeiras com o intuito de enganar alguns *stakeholders* ou tirar proveito em meio a interesses

próprios. Na visão de Xie, Davidson e Dadalt (2003), isso ocorre, normalmente, quando os gestores recebem prêmios pelo desempenho da empresa. Os modelos mais utilizados para a identificação dos *accruals* são o modelo de Jones (1991), o modelo de Jones modificado por Dechow, Sloan e Sweeney (1996) e o modelo de Kang e Sivaramakrishnan (1995).

2.2 Governança Corporativa

Uma governança corporativa eficaz engloba controles e procedimentos que podem fornecer maior grau de certeza do que os atos de gestão em relação aos interesses dos acionistas. Além disso, ela reduz a probabilidade de que os gestores, atuando em seu próprio interesse, tomem medidas que afastem a maximização da riqueza dos acionistas (BAR-YOSEF; PRENCIPE, 2013).

Os mecanismos de governança corporativa afetam a quantidade e a qualidade das informações divulgadas pela empresa. De forma particular, a sua utilização eficaz pode melhorar a transparência da organização, atenuando a capacidade de gestão e o incentivo para retirar ou distorcer alguma informação divulgada (BAR-YOSEF; PRENCIPE, 2013). Uma boa estrutura de governança corporativa ajuda a garantir que a gestão utilize os recursos da empresa a partir do melhor interesse dos investidores ausentes (LIN; HWANG, 2010).

A estrutura de governança corporativa tem múltiplas dimensões, e cada função pode substituir ou complementar outras dentro de uma determinada dimensão, para formar uma estrutura de governança ótima (CHANG; SUN, 2009).

Com a governança corporativa, espera-se diminuir o gerenciamento de resultado, aumentar a proteção dos investidores, aumentar os limites de proteção como fontes de capacidade para adquirir benefícios de controle privados e reduzir os incentivos para mascarar o desempenho da empresa (CHEN; ZHANG, 2012). Na visão de Lin e Hwang (2010), um sistema de governança corporativa é necessário para supervisionar a gestão, para diminuir o custo de agência e para alinhar os interesses da gestão e dos investidores.

Vários trabalhos apresentam como quesitos importantes na eficiência da governança a independência do conselho, a composição da diretoria, o comitê de auditoria, a separação entre o CEO e o presidente do conselho, entre outros.

3 METODOLOGIA

A presente pesquisa é caracterizada como descritiva, com enfoque qualitativo, tendo sido realizada a partir de uma revisão sistemática de artigos publicados nas bases de periódicos disponibilizadas pelo Portal de Periódicos da CAPES.

A revisão bibliográfica sistemática consiste em “[...] uma síntese de estudos primários que contém objetivos, materiais e métodos claramente explicitados e que foi conduzida de acordo com uma metodologia clara e reprodutível” (GREENHALGH, 1997, p. 672 *apud* BOTELHO; CUNHA; MACEDO, 2011). Além disso, busca trazer contribuições além das apresentadas nos estudos originais (HOON, 2013). Dentre uma diversidade de métodos de revisão sistemática, destacam-se a meta-síntese (HOON, 2013), a meta-análise (CARLSON; JI, 2011) e a revisão de escopo (FAKIS *et al.*, 2014).

A meta-síntese busca construir, consolidar, refinar ou ampliar uma teoria (HOON, 2013). A meta-análise tem como finalidade estudar os aspectos quantitativos da produção, da disseminação e do uso da informação registrada (MACIAS-CHAPULA, 1998), além de avaliar quantitativamente os resultados das investigações em ciências sociais (CARLSON; JI, 2011). A revisão de escopo, por sua vez, visa identificar as lacunas na literatura e fazer recomendações para pesquisas futuras (FAKIS *et al.*, 2014). Diante de tais aspectos, o presente estudo é denominado, simplesmente, de revisão sistemática, pois busca consolidar o estado da arte da teoria em gerenciamento de resultado e governança corporativa, além de medir quantitativamente o que foi produzido e identificar lacunas na literatura.

Sendo assim, a pesquisa foi realizada em 4 estágios: 1) definição dos termos e dos métodos de busca; 2) definição das bases de dados; 3) seleção dos artigos; 4) levantamento dos principais pontos de cada artigo; e 4) análise dos resultados.

3.1 Definição dos termos e dos métodos de busca

O objetivo deste estudo foi realizar uma revisão sistemática das publicações que relacionam os temas gerenciamento de resultado e governança corporativa. Diante disso, estabeleceu-se como termos de busca, em português, “Gerenciamento de Resultado” e “Governança Corporativa”, e, em inglês, “*Earnings Management*” e “*Corporate Governance*”.

A partir dessas definições, realizou-se o levantamento, nas bases definidas, de todos os artigos que tivessem, no título, os termos estabelecidos. Para isso, utilizou-se o operador booleano “and”.

3.2 Definição das bases de periódicos e seleção dos artigos

Para realizar o processo de seleção dos artigos que constituíram o referencial bibliográfico do presente estudo, primeiramente foi escolhida uma base de periódicos fidedigna. Este cuidado visa possibilitar uma seleção de artigos indexados nos principais periódicos, garantindo que os artigos selecionados representem o que há de melhor na literatura mundial. Desta forma, as bases de dados escolhidas para a revisão sistemática foram a *Scopus*, a *ScienceDirect*, a *Web of Science* e a SciELO. Além disso, foram utilizados critérios de busca avançada do Portal de Periódicos da CAPES.

As bases *Scopus*, *ScienceDirect* e *Web of Science* foram selecionadas por serem representativas para as Ciências Sociais Aplicadas, contendo um número relevante de periódicos e, conseqüentemente, de artigos publicados. A SciELO foi escolhida por ser uma base importante para o Brasil.

Além das buscas nas bases específicas, realizou-se uma pesquisa no Portal de Periódicos da CAPES, com o intuito de encontrar outros artigos importantes.

3.3 Seleção dos artigos

Os artigos foram selecionados a partir de buscas nas bases específicas e no Portal de Periódicos da CAPES. Os levantamentos foram feitos nos títulos dos artigos que possuíam os termos, em português, “gerenciamento de resultado” e “governança corporativa”, e, em inglês, “earnings management” e “corporate governance”. A pesquisa foi realizada com o operador booleano “and”.

A base *Scopus* retornou um resultado de 52 artigos que possuíam os termos definidos no título do trabalho; a *ScienceDirect*, 17; a *Web of Science*, 25; a SciELO não retornou nenhum artigo; e o Portal de Periódicos da CAPES apresentou 77 artigos. O resultado total foi de 171 artigos.

Após a busca, fez-se uma conferência nos artigos que apresentavam duplicidade - o que resultou em 51 artigos a serem analisados. Além disso, foi feita uma verificação em seus

resumos para observar se, apesar de terem os termos de busca no nome, todos abordavam os temas estabelecidos como objeto de estudo do presente trabalho. Ao final, chegou-se ao total de 41 artigos para serem analisados.

3.4 Análise dos artigos e dos resultados

Os artigos selecionados foram analisados, em um primeiro momento, de forma qualitativa, com o intuito de obter os principais pontos discutidos em cada um. A partir dessa análise, coletaram-se os seguintes dados: autores, periódico publicado, o ano de publicação, os principais resultados e as citações do artigo no Google *Scholar*.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Em sua maioria, os artigos estudados buscaram identificar se a governança corporativa influencia no gerenciamento de resultado. Diante disso, buscou-se levantar os objetivos e os principais resultados apresentados pelos autores, com a finalidade de analisar o que foi estudado, as principais conclusões e se, de fato, a governança influencia no gerenciamento de resultado. As conclusões estão apresentadas no APÊNDICE A.

Como se pode observar no Apêndice, vários autores que relacionam a governança corporativa ao gerenciamento de resultado chegaram à conclusão de que os requisitos de governança reduzem o gerenciamento de resultado. Dentre esses requisitos, destacam-se a composição do conselho, a estrutura de propriedade e a formação do comitê de auditoria (XIE; DAVIDSON; DADALT, 2003; CHEN; ELDER; HSIEH, 2007; SHEN; CHIH, 2007; HUTCHINSON; PERCY; ERKURTOGLU, 2008; LIN; HWANG, 2010; BEKIRIS; DOUKAKIS, 2011; DIMITROPOULOS, 2011; ABED; AL-ATTAR; SUWAIDAN, 2012). No entanto, os resultados não são todos convergentes. Chalevas e Tzovas (2010) identificaram que os mecanismos de governança corporativa não têm impacto sobre a eficiência das empresas e a manipulação de resultados.

Ressaltam-se, também, os resultados dos trabalhos de Ching, Firth e Rui (2006) e de Siregar e Utama (2008), que demonstram que as empresas com propriedade familiar são mais propensas a gerenciarem seus resultados. Além disso, Prencipe e Bar-Yosef (2011) apontam que a independência do conselho de administração no gerenciamento de resultados é mais fraca em empresas de controle familiar. Nesse sentido, Jaggi e Tsui (2007) informam que a

presença de membros da família com participação majoritária em conselhos reduz a eficácia do monitoramento.

Outra informação importante, obtida neste estudo, é que, dos 41 artigos analisados, 19 utilizaram o modelo de Jones (1991) modificado por Dechow, Sloan e Sweeney (1996) para mensurar o gerenciamento de resultado. Além disso, três trabalhos empregaram o modelo de Jones (1991), e outros três, o modelo de Kothari, Leone e Wasley (2005). Os 41 artigos analisados tiveram a participação de 89 autores de diversas instituições ligadas às áreas de Contabilidade e de Finanças Corporativas. Na TAB. 1, os autores com maior número de artigos publicados, dentre os analisados.

Tabela 1 - Autores que mais tiveram artigos dentre os analisados

Autores	Quantidade de Artigos
Annalisa Prencipe	2
Emma García-Meca	2
HassanTehrani	2
Marcia MillonCornett	2
Michael Firth	2
PanagiotisDimitropoulos	2
Sasson Bar-Yosef	2

Fonte: Dos autores (2014).

Conforme os dados apresentados na TAB. 1, não é possível destacar nenhum autor que apresente um número diferenciado de publicações entre os artigos analisados. Sete autores publicaram dois artigos, e os outros 82, apenas um.

Os 41 artigos analisados foram divulgados em 29 periódicos diferentes. A TAB. 2 mostra os periódicos que mais os publicaram.

Tabela 2 - Periódicos que mais publicaram os artigos analisados

Periódicos	Quantidade de Artigos
Journal of Corporate Finance	4
Corporate Governance: An International Review	3
Journal of Accounting, Auditing & Finance	3
Journal of Contemporary Accounting & Economics	3
The International Journal of Accounting	3
Journal of Financial Economics	2

Fonte: Dos autores (2014).

Dos 29 periódicos que publicaram os 41 artigos analisados, seis divulgaram mais de um. Destaca-se o *Journal of Corporate Finance*, com um total de 4 artigos publicados. A FIG. 1 mostra quantos artigos analisados foram publicados por ano.

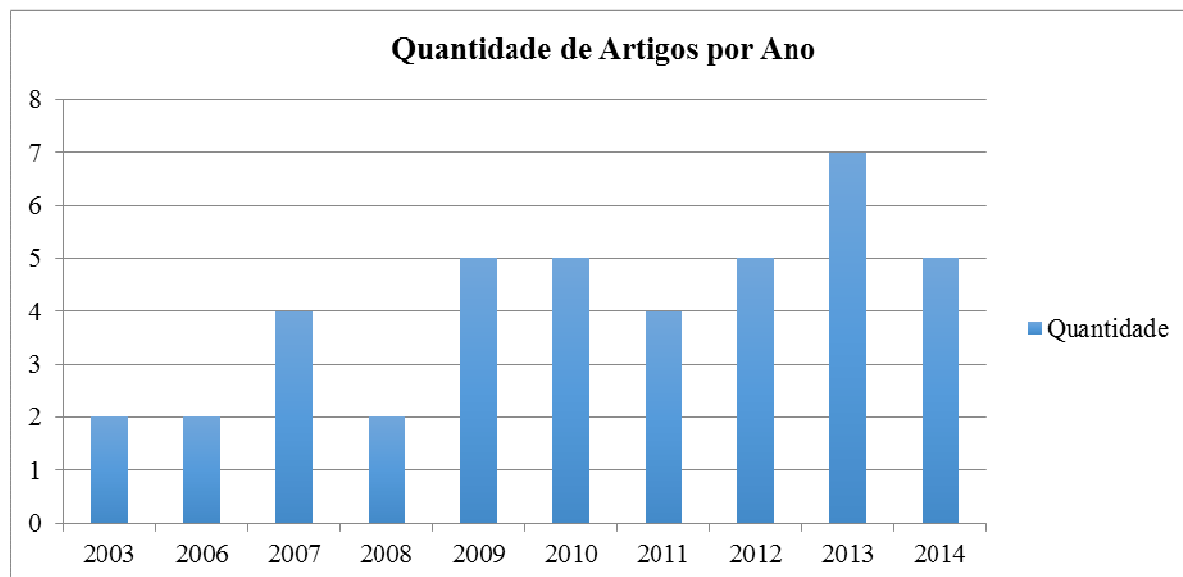


Figura 1- Quantidade de artigos analisados publicados por ano
 Fonte: Dos autores (2014).

Do total dos 41 artigos verificados, sete foram publicados em 2013, conforme a FIG. 1. Observa-se que, em 2003, foram publicados dois artigos, e que, em 2004 e 2005, não foram encontrados artigos que continham as expressões “Gerenciamento de Resultado” e “Governança Corporativa” no título.

Além disso, buscou-se identificar os artigos que são mais citados. Para isso, utilizou-se a contagem de citações oferecida pelo Google *Scholar*, para os artigos analisados. O resultado está descrito na TAB. 3, a seguir.

Tabela 3 - Pesquisa qualitativa versus pesquisa quantitativa

Citações	Título do Trabalho	Quantidade de Citações
(Xie, Davidson e Dadalt, 2003)	Earnings Management and Corporate Governance: the role of the board and the audit committee	1182
(Cornett, Marcus e Tehranian, 2008)	Corporate Governance and Pay-for-performance: the impact of earnings management	261
(Liu e Lu, 2007)	Corporate Governance and Earnings Management in the Chinese Listed Companies: a tunneling perspective	213
(Cornett, Mcnutt e Tehranian, 2009)	Corporate Governance and Earnings Management at Large U.S. Bank Holding Companies	135
(Fields e Keys, 2003)	The Emergence of Corporate Governance from Wall St. to Main St.: outside directors, board	106

	diversity, earnings management, and managerial incentives to bear risk	
(Siregar e Utama, 2008)	Type of Earnings Management and the Effect of Ownership Structure, Firm Size, and Corporate-Governance Practices: evidence from Indonesia	85
(Lo, Wong e Firth, 2010)	Can Corporate Governance Deter Management from Manipulating Earnings? evidence from related-party sales transactions in China	73
(García-Meca e Sánchez-Ballesta, 2009)	Corporate Governance and Earnings Management: a meta-analysis	69
(Lin e Hwang, 2010)	Audit Quality, Corporate Governance, and Earnings Management: a meta-analysis	61
(Shen e Chih, 2007)	Earnings Management and Corporate Governance in Asia's Emerging Markets	58

Fonte: Dos autores (2014).

O trabalho com maior destaque, apresentado na TAB. 4, foi o de Xie, Davidson e Dadalt (2003), com 1.182 citações. Além deste, destacam-se os trabalhos de Cornett, Marcus e Tehranian (2008) e Cornett, Mcnutt e Tehranian (2009), com 261 e 135 citações, respectivamente, perfazendo um total de 396 citações que relacionam dois dos autores dos dois artigos (Cornett e Tehranian).

Além disso, buscou-se identificar os artigos que mais foram citados pelos trabalhos analisados. Ao todo, os estudos analisados citaram 1.485 artigos, destacando-se os 15 mais citados na TAB. 4.

Tabela 4 - Artigos mais citados pelos trabalhos analisados na revisão sistemática

Item	Quantidade
Klein, A. (2002), "Audit committee, board of director characteristics, and earnings management". <i>Journal of Accounting and Economics</i> , v. 33, p. 375-400.	23
Beasley M (1996), "An empirical analysis of the relation between the board of director composition and financial statement fraud". <i>The Accounting Review</i> , v. 71, p. 443-465	18
Dechow, P. M., Sloan, R. G. and Sweeney, A. P. (1995), "Detecting earnings management", <i>The Accounting Review</i> , v. 70, n. 2, p. 193-225.	18
Dechow, P. M., Sloan, R. G. and Sweeney, A. P. (1996), "Causes and consequences of earnings manipulation: an analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC". <i>Contemporary Accounting Research</i> , v. 13, n. 1, p. 1-36.	18
Fama, E. E. and Jensen, M. C. (1983), "Separation of ownership and control". <i>Journal of Law and Economics</i> , v. 26, n. 2, p. 301-25.	17
Healy, P. M. and Wahlen, J. M. (1999), "A review of the earnings management literature and its implications for standard setting". <i>Accounting Horizons</i> , v. 13, n. 4, p. 365-83.	17
Jones, J. (1991), "Earnings management during import relief investigations", <i>Journal of Accounting Research</i> , v. 29, n. 2, p. 193-228.	17
Kothari, S. P., Leone, A. J. and Wasley, C. E. (2005), "Performance matched discretionary accrual measures". <i>Journal of Accounting and Economics</i> , V. 39, p. 163-97.	17
Xie, B., Davidson, W. N. and DaDalt, P. J. (2003), "Earnings management and corporate governance: the role of the board and the audit committee". <i>Journal of Corporate Finance</i> , V. 9, p. 295-316.	17
Jensen, M. (1993), "The modern industrial revolution, exit, and the failure of internal	15

control systems”. *Journal of Finance*, v. 48, p. 831-80.

Becker, C. L., Defond, M. L., Jiambalvo, J. and Subramanyam, K. R. (1998), “The effect of audit quality on earnings management”. *Contemporary Accounting Research*, v. 15, n. 1, p. 1–24. 14

Jensen, M. C. and Meckling, W. H. (1976), “Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure”. *Journal of Financial Economics*, v. 3 n. 4, p. 305-360. 13

Leuz, C., Nanda, D. and Wysocki, P. D. (2003), “Earnings management and investor protection: an international comparison”. *Journal of Financial Economics*, v. 69, p. 505–27. 12

Warfield, T., Wild, J. and Wild, K. (1995), “Managerial ownership, accounting choices and informativeness of earnings”. *Journal of Accounting and Economics*, V. 20, p. 61-91. 12

Burgstahler, D. and Dichev, I. (1997), “Earnings Management to Avoid Earnings Decreases and Losses”. *Journal of Accounting and Economics*, v. 24, n. 1, p. 99-126. 11

Fonte: Dos autores (2014).

Após todas as análises, foi possível, então, evidenciar os destaques encontrados nas bases analisadas, conforme disposto no QUADRO 1.

Autores	Artigos	Periódicos
HassanTehraniian (2 artigos)	Earnings Management and Corporate Governance: the role of the board and the audit committee (1182 citações)	Journal of Corporate Finance (4 artigospublicados)
Marcia MillonCornett (2 artigos)	Corporate Governance and Pay-for-performance: the impact of earnings management (261 citações)	Corporate Governance: An International Review (3 artigospublicados)
Emma García-Meca (2 artigos)	Corporate Governance and Earnings Management in the Chinese Listed Companies: a tunneling perspective (213 citações)	Journal of Accounting, Auditing & Finance (3 artigospublicados)
Michael Firth (2 artigos)	Corporate Governance and Earnings Management at Large U.S. Bank Holding Companies (135 citações)	Journal of Contemporary Accounting & Economics (3 artigospublicados)
		The International Journal of Accounting (3 artigospublicados)

Quadro 1 – Destaques Gerais
 Fonte: Dos autores (2014).

Neste sentido, destacaram-se os autores Hassan Tehranian, Marcia Millon Cornett, Emma García-Meca e Michael Firth, todos com dois artigos selecionados como os mais relevantes pela presente pesquisa, sendo que os trabalhos de Tehranian e Cornett ainda compuseram a lista dos dez trabalhos mais citados. Em relação aos trabalhos, sobressaíram-se *Earnings Management and Corporate Governance: the role of the board and the audit committee*, *Corporate Governance and Pay-for-performance: the impact of earnings management*, *Corporate Governance and Earnings Management in the Chinese Listed*

Companies: a tunneling perspective e *Corporate Governance and Earnings Management at Large U.S. Bank Holding Companies*, que, em conjunto, apresentaram um total de 1.791 citações, das quais apenas o primeiro foi responsável por 1.182. Por fim, no que diz respeito aos periódicos, os destaques ficaram a cargo de *Journal of Corporate Finance*, *Corporate Governance: An International Review*, *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, *Journal of Contemporary Accounting & Economics* e *The International Journal of Accounting*, sendo que o primeiro publicou quatro dos trabalhos selecionados, e os demais, três.

Além disso, é possível destacar pelos resultados apresentados na pesquisa que, de acordo com os critérios definidos na revisão sistemática e com a definição dos termos de busca e das bases de periódicos, não foram encontrados trabalhos brasileiros que relacionassem o gerenciamento de resultado à governança corporativa.

5 CONCLUSÃO

O objetivo do presente trabalho foi realizar uma revisão sistemática abordando conjuntamente os temas gerenciamento de resultado e governança corporativa. As buscas foram realizadas no Portal de Periódicos da CAPES e nas bases *Scopus*, *ScienceDirect*, *Web of Science* e *SciELO*. O levantamento apontou 41 trabalhos que se caracterizaram como o estado da arte a respeito dos temas.

Dentre os autores dos trabalhos selecionados, sete publicaram dois artigos, e os demais, apenas um. Dessa forma, não há como destacar o que foi mais profícuo em número de publicações. Apesar disso, destaca-se o trabalho de Xie, Davidson e Dadalt (2003), com um total de 1.182 citações, de acordo com os critérios de contagem de citação do *Google Scholar*, além dos estudos de Cornett, Marcus e Tehranian (2008) e Cornett, Mcnutt e Tehranian (2009), que, além de contarem com autores com dois artigos selecionados pela pesquisa, ainda compuseram a lista dos dez trabalhos mais citados.

Além disso, percebeu-se um aumento no número de trabalhos publicados a partir de 2009, com destaque para 2013, com sete artigos publicados. O periódico que mais publicou artigos foi o *Journal of Corporate Finance*, somando 4 publicações.

Analisando o conteúdo de tais trabalhos, foi possível evidenciar que muitos dos que foram selecionados identificaram que a governança corporativa reduz o gerenciamento de resultado. Os artigos analisados, em sua maioria, utilizaram como parâmetro o conselho de administração, o comitê de auditoria, a diretoria executiva, o CEO, entre outros.

Ademais, de acordo com os critérios de busca estabelecidos na presente revisão sistemática, não foi possível encontrar trabalhos brasileiros que explorem a relação do gerenciamento do resultado com a governança corporativa.

Diante do exposto, conclui-se que os estudos que associam o gerenciamento de resultado à governança corporativa são crescentes, mas ainda não são totalmente conclusivos, principalmente pela amplitude dos instrumentos de governança corporativa. Sendo assim, foram percebidas lacunas na literatura e um campo vasto para pesquisas a respeito do tema.

Por fim, este trabalho teve como principal limitação de pesquisa a quantidade de bases selecionadas. Diante disso, sugere-se como pesquisas futuras uma revisão sistemática relacionando o gerenciamento de resultado e a governança corporativa, com as bases de periódicos ampliadas e uma revisão sistemática sobre o tema, utilizando os periódicos nacionais e as bases de teses e dissertações.

THE RELATION BETWEEN EARNINGS MANAGEMENT AND CORPORATE GOVERNANCE: BUILDING A THEORETICAL REFERENCE FROM A SYSTEMATIC REVIEW OF THE LITERATURE

ABSTRACT

The aim of this study is to make a systematic review on the studies related to earnings management and corporate governance. The search for articles was conducted in the Capes Journal Website and in the database Scopus, Science Direct, Web of Science and SciELO. The search reported a total of 171 papers which, after being analyzed, 41 of them were selected for this study. The systematic review showed that most of the studies state that corporate governance reduces the earnings management. Some studies have shown that family businesses are more likely to have earnings management. Thus, it is concluded that, although there are many gaps to be explored, researches on the topics have been increasing.

Keywords: Sistematic Reveiw. Earnings Management. Corporate Governance. Accruals.

REFERÊNCIAS

ABED, S.; AL-ATTAR, A.; SUWAIDAN, M. Corporate governance and earnings management: jordanian evidence. **International Business Research**, v. 5, n. 1, p. 216-225, 2012. ISSN 1913-9004.

AERTS, W.; CHENG, P.; TARCA, A. Management's earnings justification and earnings management under different institutional regimes. **Corporate Governance: an International Review**, v. 21, n. 1, p. 93-115, 2013. ISSN 0964-8410.

AHN, S.; CHOI, W. The role of bank monitoring in corporate governance: evidence from borrowers' earnings management behavior. **Journal of Banking & Finance**, v. 33, n. 2, p. 425-434, Feb. 2009.

AL-DHAMARI, R. A.; ISMAIL, K. N. I. K. An investigation into the effect of surplus free cash flow, corporate governance and firm size on earnings predictability. **International Journal of Accounting and Information Management**, v. 22, n. 2, p. 118-133, 2014.

BALL, R. Accounting informs investors and earnings management is rife: two questionable. **Accounting Horizons**, v. 27, n. 4, p. 847-853, 2013.

BAR-YOSEF, S.; PRENCIPE, A. The impact of corporate governance and earnings management on stock market liquidity in a highly concentrated ownership capital market. **Journal of Accounting, Auditing and Finance**, v. 28, n. 3, p. 292-316, 2013.

BEKIRIS, F. V.; DOUKAKIS, L. C. Corporate governance and accruals earnings management. **Managerial and Decision Economics**, v. 32, n. 7, p. 439-456, 2011. ISSN 0143-6570.

BOTELHO, L. L. R.; CUNHA, C. C. D. A.; MACEDO, M. O método da revisão integrativa nos estudos organizacionais. **Gestão e Sociedade**, v. 5, n. 11, p. 121-36, 2011.

CARLSON, K. D.; JI, F. X. Citing and building on meta-analytic findings: a review and recommendations. **Organ. Res. Methods**, v. 14, p. 696-717, 2011.

CHALEVAS, C.; TZOVAS, C. The effect of the mandatory adoption of corporate governance mechanisms on earnings manipulation, management effectiveness and firm financing; evidence from Greece. **Managerial Finance**, v. 36, n. 3, p. 257-277, 2010.

CHANG, J. C.; SUN, H.-L. Crossed-listed foreign firms' earnings informativeness, earnings management and disclosures of corporate governance information under SOX. **The International Journal of Accounting**, v. 44, n. 1, p. 1-32, 2009.

CHEN, J. J.; ZHANG, H. The impact of the corporate governance code on earnings management: evidence from chinese listed companies. **European Financial Management**, v. 20, n. 3, p. 596-632, 2012.

_____. The impact of the corporate governance code on earnings management: evidence from chinese listed companies. **European Financial Management**, v. 20, n. 3, p. 596-632, 2014.

CHEN, K. Y.; ELDER, R. J.; HSIEH, Y.-M. Corporate governance and earnings management: the implications of corporate governance best-practice principles for taiwanese

listed companies. **Journal of Contemporary Accounting & Economics**, v. 3, n. 2, p. 73-105, 2007.

CHING, K. M. L.; FIRTH, M.; RUI, O. M. Earnings management, corporate governance and the market performance of seasoned equity offerings in Hong Kong. **Journal of Contemporary Accounting & Economics**, v. 2, n. 1, p. 73-98, 2006.

CORMIER, D.; LAPOINTE-ANTUNES, P.; MCCONOMY, B. J. Forecasts in IPO prospectuses: the effect of corporate governance on earnings management. **Journal of Business Finance & Accounting**, v. 41, n. 1-2, p. 100-127, Jan. 2014.

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, n. 2, p. 357-373, Feb. 2008.

CORNETT, M. M.; MCNUTT, J. J.; TEHRANIAN, H. Corporate governance and earnings management at large US bank holding companies. **Journal of Corporate Finance**, v. 15, n. 4, p. 412-430, Sep. 2009.

DECHOW, P. M.; SLOAN, R. G.; SWEENEY, A. P. Causes and consequences of earnings manipulation: an analysis of firms subject to enforcement actions by the sec*. **Contemporary accounting research**, v. 13, n. 1, p. 1-36, 1996.

DEFOND, M. L.; PARK, C. W. The reversal of abnormal accruals and the market valuation of earnings surprises. **The Accounting Review**, v. 76, n. 3, p. 375-404, 2001.

DIMITROPOULOS, P. Corporate governance and earnings management in the european football industry. **European Sport Management Quarterly**, v. 11, n. 5, p. 495-523, 2011.

DUH, R.-R.; LEE, W.-C.; LIN, C.-C. Reversing an impairment loss and earnings management: the role of corporate governance. **The International Journal of Accounting**, v. 44, n. 2, p. 113-137, 2009.

FAKIS, A. et al. Quantitative analysis of qualitative information from interviews a systematic literature review. **J. Mix Methods Res.**, v. 8, n. 2, p. 139-161, 2014. ISSN 1558-6898.

FIELDS, M. A.; KEYS, P. Y. The emergence of corporate governance from Wall St. to Main St.: outside directors, board diversity, earnings management, and managerial incentives to bear risk. **Financial Review**, Boston, USA and Oxford, UK, v. 38, n. 1, p. 1-24, 2003.

GARCÍA-MECA, E.; SÁNCHEZ-BALLESTA, J. P. Corporate governance and earnings management: A meta-analysis. **Corporate Governance**, v. 17, n. 5, p. 594-610, 2009.

GREENHALGH, T. Papers that summarize other papers (systematic review and meta-analyses). **British Medical Journal**, London, v. 315, n. 7109, p. 672-675, Sep. 1997 *apud* BOTELHO, L. L. R.; CUNHA, C. C. D. A.; MACEDO, M. O método da revisão integrativa nos estudos organizacionais. **Gestão e Sociedade**, v. 5, n. 11, p. 121-36, 2011.

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, Apr. 2012.

HOON, C. Meta-synthesis of qualitative case studies: an approach to theory building. **Organ. Res. Methods**, v. 16, n. 4, p. 522-556, 2013.

HOSSAIN, M. et al. Corporate governance and earnings management in the Pre- and Post-sarbanes-oxley act regimes: evidence from implicated option backdating firms. **Journal of Accounting, Auditing and Finance**, v. 26, n. 2, p. 279-315, 2011.

HUTCHINSON, M. R.; PERCY, M.; ERKURTOGLU, L. An investigation of the association between corporate governance, earnings management and the effect of governance reforms. **Accounting Research Journal**, v. 21, n. 3, p. 239-262, 2008.

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.

JAGGI, B.; TSUI, J. Insider trading, earnings management and corporate governance: empirical evidence based on Hong Kong firms. **Journal of International Financial Management and Accounting**, v. 18, n. 3, p. 192-222, 2007.

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

JONG, A. D. et al. How does earnings management influence investor's perceptions of firm value? Survey evidence from financial analysts. **Review of Accounting Studies**, v. 19, n. 2, p. 606-627, 2014.

KANG, S.-H.; SIVARAMAKRISHNAN, K. Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach. **Journal of accounting Research**, v. 33, n. 2, p. 353-367, 1995.

KASIPILLAI, J.; MAHENTHIRAN, S. Deferred taxes, earnings management, and corporate governance: Malaysian evidence. **Journal of Contemporary Accounting and Economics**, v. 9, n. 1, p. 1-18, 2013.

KOTHARI, S. P.; LEONE, A. J.; WASLEY, C. E. Performance matched discretionary accrual measures. **Journal of Accounting and Economics**, v. 39, n. 1, p. 163-197, 2005.

LARCKER, D. F.; RICHARDSON, S. A. Fees paid to audit firms, accrual choices, and corporate governance. **Journal of Accounting Research**, v. 42, n. 3, p. 625-658, 2004.

LEVENTIS, S.; DIMITROPOULOS, P. The role of corporate governance in earnings management: experience from US banks. **Journal of Applied Accounting Research**, v. 13, n. 2, p. 161-177, 2012.

LIN, J. W.; HWANG, M. I. Audit quality, corporate governance, and earnings management: a meta-analysis. **International Journal of Auditing**, v. 14, n. 1, p. 57, 2010.

LIU, Q.; LU, Z. Corporate governance and earnings management in the chinese listed companies: a tunneling perspective. **Journal of Corporate Finance**, v. 13, n. 5, p. 881-906, Dec. 2007.

LO, A. W. Y.; WONG, R. M. K.; FIRTH, M. Can corporate governance deter management from manipulating earnings? Evidence from related-party sales transactions in China. **Journal of Corporate Finance**, v. 16, n. 2, p. 225-235, Apr. 2010.

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

MANSOR, N. et al. Corporate governance and earnings management: a study on the malaysian family and non-family owned PLCs. **Procedia Economics and Finance**, v. 7, n. 0, p. 221-229, 2013.

MOHAMAD, M. H. S.; RASHID, H. M. A.; SHAWTARI, F. A. M. Corporate governance and earnings management in malaysian government linked companies: the impact of GLCs' transformation policy. **Asian Review of Accounting**, v. 20, n. 3, p. 241-258, 2012.

OLSEN, L.; ZAMAN, M. Insider trading and motivations for earnings management. **Journal of Accounting and Finance**, v. 13, n. 3, p. 51-66, 2013.

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

SHEN, C. H.; CHIH, H. L. Earnings management and corporate governance in Asia's emerging markets. **Corporate Governance-an International Review**, v. 15, n. 5, p. 999-1021, Sep 2007.

SIREGAR, S. V.; UTAMA, S. Type of earnings management and the effect of ownership structure, firm size, and corporate-governance practices: evidence from Indonesia. **International Journal of Accounting**, v. 43, n. 1, p. 1-27, 2008.

SUN, N. et al. Corporate environmental disclosure, corporate governance and earnings management. **Managerial Auditing Journal**, v. 25, n. 7, p. 679-700, 2010.

SÁENZ GONZÁLEZ, J.; GARCÍA-MECA, E. Does corporate governance influence earnings management in Latin American markets? **Journal of Business Ethics**, v. 121, n. 3, p. 419-440, 2014.

TANG, H. W.; CHANG, C. C. Does corporate governance affect the relationship between earnings management and firm performance? An endogenous switching regression model. **Review of Quantitative Finance and Accounting**, v. 45, n. 1, p. 1-26, 2013.

TANGJITPROM, N. The role of corporate governance in reducing the negative effect of earnings management. **International Journal of Economics and Finance**, v. 5, n. 3, p. 213-220, 2013.

WANG, Y.; CAMPBELL, M. Corporate governance, earnings management, and IFRS: empirical evidence from Chinese domestically listed companies. **Advances in Accounting**, v. 28, n. 1, p. 189-192, 2012.

WEBER, M. Sensitivity of executive wealth to stock price, corporate governance and earnings management. **Review of Accounting and Finance**, v. 5, n. 4, p. 321-354, 2006.

XIE, B.; DAVIDSON, W. N.; DADALT, P. J. Earnings management and corporate governance: the role of the board and the audit committee. **Journal of Corporate Finance**, v. 9, n. 3, p. 295-316, Jun 2003.

APÊNDICE A – Objetivos e principais resultados dos estudos selecionados

AUTORES	OBJETIVOS	PRINCIPAIS RESULTADOS
(Fields e Keys, 2003)	Fornecer uma revisão da literatura sobre quatro temas de interesse atual na área de governança corporativa: diretores externos, a diversidade do conselho, gerenciamento de resultados e incentivos gerenciais para suportar o risco.	Existem muitas pesquisas de qualidade em governança corporativa. Ainda há muitas questões a serem abordadas e muitas pesquisas necessárias para fornecerem as respostas.
(Xie, Davidson e Dadalt, 2003)	Examinar o papel do conselho de administração, do conselho fiscal e da comissão executiva na prevenção de gerenciamento de resultado.	A atividade do conselho, do comitê de auditoria e dos seus membros financeiros podem ser fatores importantes na limitação da propensão dos gerentes a se envolver em gerenciamento de resultados.
(Ching, Firth e Rui, 2006)	Examinar o uso de provisões discricionárias por parte das empresas que fazem ofertas de ações experientes.	As empresas familiares são mais propensas a usar acumulações discricionárias positivas antes de fazer ofertas de ações.
(Weber, 2006)	Investigar se a sensibilidade da riqueza do executivo ao preço das flutuações das ações serve como um incentivo para o gerenciamento de resultados.	A sensibilidade do CEO está positivamente associada com o uso e acumulação anormal, e a relação é consistente com o alisamento de resultados. A governança não influencia significativamente na associação entre o CEO e a sensibilidade; riqueza baseada no alisamento de ganhos com ações.
(Chen, Elder e Hsieh, 2007)	Investigar se as características de governança corporativa, mandatado pelos Princípios de Governança Corporativa de melhores práticas (CGBPP) para empresas listadas em Taiwan, são associadas com o gerenciamento de resultados.	A independência dos supervisores, a experiência financeira de administradores independentes e a formação voluntária de cargos independentes estão associadas a uma probabilidade mais baixa de gerenciamento de resultados. Estes resultados são mais fortes após a criação do CGBPP, o que sugere que a implementação de CGBPP reduziu a probabilidade de gerenciamento de resultados.
(Jaggi e Tsui, 2007)	Analisar se existe uma associação entre o abuso de informação e gerenciamento de resultados em empresas de Hong Kong. Avaliar se um maior percentual de INED melhora a eficácia do monitoramento por órgãos sociais para restringir o comportamento de gerenciamento de resultados associada com a maximização de ganhos por <i>insider</i> . Examinar se a presença de membros da família em conselhos de administração reduz o monitoramento e a eficácia dos conselhos de administração, mesmo quando INED estão presentes em conselhos de empresas.	Existe uma associação positiva entre o gerenciamento de resultados e venda <i>insider</i> depois do final do ano fiscal para as empresas de Hong Kong. Os executivos de Hong Kong gerenciaram o lucro para maximizar os seus benefícios privados de vendas privilegiadas. Além disso, descobriu-se que uma maior proporção de conselheiros independentes (INED) em órgãos sociais moderam a associação positiva entre a venda de informação privilegiada e os ganhos de gestão. A presença de membros da família com participação majoritária em órgãos sociais reduz significativamente a eficácia de monitoramento do INED.
(Liu e Lu, 2007)	Examinar a relação entre o gerenciamento de resultados e de governança corporativa na China pela introdução de uma perspectiva de tunelamento.	Os conflitos de agência entre os acionistas controladores e os investidores minoritários são responsáveis por uma parcela significativa do gerenciamento de resultados nas empresas listadas da China.
(Shen e Chih, 2007)	Estudar os impactos da governança corporativa sobre o gerenciamento de resultados.	As empresas com boa governança corporativa tendem a conduzir menos o gerenciamento de resultado. Há um efeito de tamanho para os alisamentos de ganhos, ou seja, as empresas de grande porte são propensas a realizar alisamento dos ganhos, mas a boa governança corporativa pode atenuar o efeito em média.
(Cornett, Marcus e Tehranian, 2008)	Analisar se o impacto aparente da estrutura de governança e remuneração baseada em incentivos aumenta quando o desempenho é medido e se é ajustado pelos efeitos de gerenciamento de resultados.	O gerenciamento de resultados, por meio do uso de acumulações discricionárias, responde dramaticamente aos incentivos de gestão. A qualidade dos lucros reportados melhora drasticamente com o monitoramento, mas degrada dramaticamente com compensação de opção.
(Hutchinson, Percy e Erkurtoglu, 2008)	Analisar o impacto das recentes reformas de governança corporativa sobre a associação entre práticas de governança e gerenciamento de resultados.	Certas práticas de governança são importantes para limitar o gerenciamento de resultados. Em particular, a independência do conselho e do comitê de auditoria está associada às acumulações discricionárias menores. No entanto, aumentar as participações de executivos prevê incentivos para a gestão de resultados.
(Siregar e Utama, 2008)	Investigar se as empresas listadas na Bolsa de Jacarta Exchange (JSE) conduzem de forma eficiente ou praticam gerenciamento de resultados oportunistas, e para examinar o efeito de estrutura de propriedade, tamanho da empresa e as práticas de governança corporativa sobre ele.	Os tipos de gerenciamento de resultados selecionados por empresas listadas JSE tendem para uma gestão eficiente da recompensa. A propriedade familiar tem uma influência significativa sobre o tipo de gerenciamento de resultados selecionado. As empresas com uma alta proporção de grupos de propriedade familiar e não comerciais são mais inclinadas a escolher gestão de ganhos eficientes do que outros tipos de

		empresas.
(Ahn e Choi, 2009)	Examinar o papel de governança corporativa dos bancos, investigando o efeito do monitoramento do banco sobre o comportamento do gerenciamento de resultados dos mutuários.	As garantias e os tipos de empréstimos estão significativamente associados com o comportamento de gerenciamento de resultados dos mutuários, enquanto refinanciamento e empréstimo afins não têm associação.
(Chang e Sun, 2009)	Analisar se as disposições em SOX melhoram a eficácia da governança corporativa e a qualidade dos lucros das empresas estrangeiras listadas.	Existe uma associação positiva (negativa) entre a informação dos ganhos (gerenciamento de resultados) e a governança corporativa; sugere que as disposições da SOX melhoram a eficácia das empresas estrangeiras no monitoramento da qualidade dos lucros.
(Cornett, Mcnutt e Tehranian, 2009)	Examinar se os mecanismos de governança corporativa afetam os lucros e o gerenciamento do resultado nas maiores holdings bancárias abertas nos Estados Unidos.	A independência do conselho e o capital estão positivamente relacionados aos lucros e negativamente relacionados ao gerenciamento de resultados. O PPS é positivamente relacionado com o gerenciamento de resultados. Finalmente, o PPS e a independência do conselho estão positivamente relacionados, e o relacionamento é bidirecional.
(Duh, Lee e Lin, 2009)	Examinar se a reversão de uma perda por imparidade anteriormente reconhecida fornece uma oportunidade para o gerenciamento de resultados, e se tal comportamento está associado com os incentivos dos gestores.	As empresas que reconhecem mais perdas por imparidade são mais propensas a reverter perdas por imparidade para evitar uma queda dos lucros em um período subsequente.
(García-Meca e Sánchez-Ballesta, 2009)	Realizar uma meta-análise dos resultados de 35 estudos que examinam o efeito sobre o gerenciamento de resultados, os conselhos de administração e a estrutura de propriedade das empresas.	A variação nos resultados de estudos anteriores sobre a dualidade CEO e a independência do comitê de auditoria são causadas por erro de amostragem. Além disso, a medida da variável dependente, <i>accruals</i> , e o sistema de governança corporativa moderam a associação entre o gerenciamento de resultados e algumas variáveis de governança corporativa.
(Chalevas e Tzovas, 2010)	Analisar o efeito da adoção obrigatória de mecanismos de governança corporativa em questões de manipulação de resultados, gestão eficaz e financiamento da empresa.	Os mecanismos de governança corporativa obrigatórios diminuem o custo médio ponderado de capital, aumentam o financiamento da empresa e não têm impacto sobre a eficiência das empresas e sobre a manipulação de resultados.
(Iqbal e Strong, 2010)	Investigar a relação entre governança corporativa e gerenciamento de resultados em torno de questões de direitos do Reino Unido.	As empresas com maior endividamento para os raios de capital, com menor proporção de administradores não executivos ou com qualquer proprietário de bloco grande, são mais propensas a usar provisões atuais discricionárias para manipular os lucros em torno de questões de direitos.
(Lin e Hwang, 2010)	Realizar uma meta-análise em 48 estudos anteriores sobre governança corporativa e gerenciamento de resultado.	A governança corporativa, a independência do conselho de diretores e seus conhecimentos têm uma relação negativa com gerenciamento de resultados. Existem relações negativas semelhantes entre o gerenciamento de resultados e o comitê de auditoria da independência, o seu tamanho, a perícia e o número de reuniões. A participação acionária do comitê de auditoria tem um efeito positivo em gerenciamento de resultados. A qualidade da auditoria, a posse do auditor e a especialização têm uma relação negativa com o gerenciamento de resultados.
(Lo, Wong e Firth, 2010)	Investigar se as estruturas de boa governança ajudam a restringir a administração de comportamentos oportunistas em uma das mais dinâmicas economias do mundo.	A qualidade da governança corporativa é importante para dissuadir o uso de preços de transferência manipulados em transações de vendas com partes relacionadas.
(Sun <i>et al.</i> , 2010)	Examinar a associação entre a divulgação do ambiente corporativo (CED), o gerenciamento de resultados (EM) e a associação dos mecanismos de impacto da governança corporativa (GC).	Não há nenhuma associação estatisticamente significativa entre várias medidas de DA e divulgação ambiental. O trabalho também constata que alguns atributos CG afetam o relacionamento entre CER e EM.
(Bekiris e Doukakis, 2011)	Analisar a associação entre a governança corporativa e o gerenciamento de resultado utilizando um índice de governança corporativa.	As empresas que possuem níveis elevados de padrões de governança corporativa são menos propensas a gerenciar os resultados, e a qualidade dos lucros é mais elevada.
(Dimitropoulos, 2011)	Analisar o impacto da qualidade da governança corporativa (ou seja, tamanho da placa, a independência do conselho, a posse administrativa, institucional propriedade e CEO dualidade) sobre o comportamento do gerenciamento de resultado dos Clubes de Futebol da União Europeia no período de 2006.	Os resultados empíricos mostram que a qualidade da governança corporativa reduz a manipulação de ganhos agressivos pelos gestores e que, especificamente, os clubes com maior independência do conselho estão associados, com alta qualidade de relatórios financeiros, através da deterioração do comportamento de gerenciamento de resultados.
(Haw, Ho e Li, 2011)	Analisar quais os efeitos que as estruturas de propriedades concentradas e mecanismos de governança corporativa têm sobre o	Os itens especiais de diminuição de renda estão associados positivamente com ganhos inesperados no ano em curso, mas negativamente associados com as mudanças inesperadas nos

	gerenciamento de resultados.	lucros do ano subsequente.
(Hossain <i>et al.</i> , 2011)	Analisar os padrões de gerenciamento de resultados baseados em acréscimos para um grupo de empresas que foram implicadas pela Securities and Exchange Commission (SEC) e para um grupo de empresas não implicadas no controle em torno da promulgação da Lei Sarbanes-Oxley (SOX) de 2002.	Nos anos pré-SOX, a amostra de empresas conseguiu acumulações anormais em um nível significativamente maior do que o grupo combinado de empresas não implicadas. O efeito da SOX em mitigar o nível de gestão e de acréscimos é substancialmente maior para as empresas implicadas do que para as empresas não envolvidas.
(Prencipe e Bar-Yosef, 2011)	Analisar o gerenciamento de resultado em empresas de controle familiar caracterizadas pelo potencial de menor independência do conselho e um maior risco de <u>conluio</u> .	O impacto da independência do conselho no gerenciamento de resultados é realmente mais fraco em empresas de controle familiar. O mesmo resultado também é válido para a falta de dualidade do CEO e do presidente do conselho. Tais efeitos se tornam mais fortes em casos em que o CEO é um membro da família controladora.
(Abed, Al-Attar e Suwaidan, 2012)	Analisar as características de gerenciamento de resultado e governança corporativa de empresas não financeiras da Jordânia.	O tamanho do conselho possui relação significativa com o gerenciamento de resultado.
(Hazarika, Karpoff e Nahata, 2012)	Examinar se os controles internos trabalham para disciplinar um tipo de atividade gerencial de autosserviço – gerenciamento de resultado.	Os conselhos tendem a agir de forma proativa para disciplinar os gestores que gerenciam ganhos de forma agressiva.
(Leventis e Dimitropoulos, 2012)	Investigar o papel da governança corporativa no comportamento do gerenciamento de resultados por bancos listados nos EUA durante a era da Lei Sarbanes-Oxley (2003-2008).	Os bancos com eficientes mecanismos de governança corporativa informam um lucro positivo pequeno em menor grau do que os bancos com má eficiência de governança. Os bancos bem governados se envolvem menos em comportamento agressivo de gerenciamento de resultados através da utilização de provisões para perdas com empréstimos discricionários, os ganhos de segurança e perdas realizadas.
(Mohamad, Rashid e Shawtari, 2012)	Examinar o impacto do aperto de mecanismos de governança corporativa sobre o gerenciamento de resultados (EM) nas atividades das companhias ligadas ao Governo (GLCs).	Os principais resultados mostram que há um aumento das atividades EM na pós-transformação política. Além disso, o estudo também revela que nenhum dos mecanismos de governança corporativa tem muito impacto na contenção de atividades, exceto para reuniões e estrutura de liderança no período pós-transformação.
(Wang e Campbell, 2012)	Investigar como o IFRS, a propriedade do Estado e da diretoria (BOD) influenciam o gerenciamento de resultados.	Conclui-se que a propriedade do Estado desencoraja o gerenciamento de resultados no ambiente atual da China. A implementação do IFRS não parece impedir o gerenciamento de resultados.
(Aerts, Cheng e Tarca, 2013)	Examinar se o gerenciamento de resultado está associado com as explicações sobre o desempenho dos gestores fornecidas pelos relatórios que acompanham as demonstrações financeiras.	O tipo de explicação afeta significativamente a associação entre as explicações de desempenho e o gerenciamento de resultado, e esse efeito torna-se mais pronunciado em um regime institucional obrigatório onde os custos obrigatórios e os litígios esperados são maiores.
(Bar-Yosef e Prencipe, 2013)	Fornecer evidências empíricas sobre o impacto conjunto dos mecanismos de governança corporativa, incluindo taxa de independência do conselho e dualidade do CEO, bem como níveis de gerenciamento de resultados na liquidez do mercado.	O controle de qualidade da governança corporativa, B _{As} não são afetados pelo gerenciamento de resultados, enquanto o volume comercial aumenta quando o gerenciamento de resultados é maior, possivelmente devido a um aumento em desacordo de investidores.
(Kasipillai e Mahenthiran, 2013)	Examinar se as empresas listadas na Malásia usam os impostos diferidos para evitar um declínio dos lucros. Além disso, este estudo também examina se os mecanismos de governança corporativa abrandam à medida que os impostos diferidos são usados para gerenciar o resultado.	As empresas da Malásia usam o subsídio dos componentes de acumulação e de valorização dos impostos diferidos para evitar uma queda nos lucros. O estudo também constata que as estruturas de propriedade e de administração são afetadas à medida que o gerenciamento de resultados é associado a um componente de impostos diferidos.
(Mansor <i>et al.</i> , 2013)	Analisar se os mecanismos de governança corporativa (GC) são capazes de superar o gerenciamento de resultados (EM) a partir da perspectiva de empresas familiares (FOC) e de empresas de propriedade não familiares (NFOC).	Os mecanismos de CG encontrados para serem capazes de ajudar a minimizar as atividades de EM para as FOC são apenas o número de reuniões de diretoria realizadas; enquanto, para NFOC, são a independência dos administradores, o comitê de auditoria, a não dualidade, o tamanho do comitê de auditoria e a qualidade da auditoria interna.
(Tangjitprom, 2013)	Analisar o papel da governança corporativa na redução do efeito negativo do salário da gestão.	O gerenciamento de resultados tem um efeito negativo sobre o valor da empresa. No entanto, o efeito negativo do gerenciamento de resultados é neutralizado pelo papel da governança corporativa, que ajuda a reduzir o oportunismo gerencial.
(Tang e Chang, 2013)	Investigar se a governança corporativa afeta o relacionamento entre o gerenciamento de	Os resultados mostram que os acréscimos discricionários (DAS) e acréscimos atuais discricionários (CCDs) têm efeitos

	resultados e o desempenho da empresa, utilizando dados de Taiwan.	negativos sobre o retorno dos ativos e que o q de Tobin para as empresas em um regime de governança é fraco.
(Chen e Zhang, 2014)	Investigar o impacto do código chinês de governança corporativa na manipulação de ganhos.	O código de 2002 teve um efeito positivo na contenção do gerenciamento de resultados por meio da introdução de diretores não executivos independentes para o conselho de diretores e para o comitê de auditoria e contabilidade.
(Cormier, Lapointe-Antunes e Mcconomy, 2014)	Estudar até que ponto as empresas com melhores sistemas de governança corporativa são menos propensas a usar o gerenciamento de resultados para alcançar os seus lucros.	As empresas com melhor governança corporativa são menos propensas a incluir um lucro voluntário previsto em seu prospecto de IPO. Empresas em IPO usam o gerenciamento de provisões para atender as previsões; a informatividade do acréscimo discricionário depende do fato de a empresa ter perdido ou não sua previsão sem o uso de acumulações discricionárias.
(Sáenz González e García-Meca, 2014)	Analisar a relação entre os mecanismos internos de governança corporativa e gestão de resultados medida pelo regime de competência discricionária.	No contexto latino-americano, o papel dos administradores externos é limitado, e os conselhos que atendem com mais frequência têm uma posição mais ativa no acompanhamento dos <i>insiders</i> , de modo que mostra uma menor utilização de práticas de manipulação. Existe uma relação não linear entre a propriedade <i>insider</i> e as acumulações discricionárias.
(Al-Dhamari e Ismail, 2014)	Investigar o impacto do excesso dos fluxos de caixa livres (SFCF) em previsibilidade de resultados. Investigar se as variáveis de governança corporativa moderam o impacto negativo da SFCF sobre os ganhos de previsibilidade. Examinar se a capacidade de governança corporativa para mitigar SFCF e melhorar o valor preditivo do resultado varia entre grandes e pequenas empresas.	As empresas com elevada experiência SFCF têm menos ganhos de previsibilidade. Os lucros das empresas com alto SFCF são mais previsíveis quando os investidores institucionais realizam uma grande participação de ações e quando um presidente é independente. Revela que o papel da propriedade institucional e gerencial na mitigação do conflito de agência no fluxo de caixa livre melhora os ganhos de previsibilidade e é mais proeminente em empresas maiores.

Recebido em: 03/05/2016

Aprovado em: 01/06/2016

Publicado em: 05/07/2016