

Gerenciamento de Resultados no Setor Público e Privado: Uma Revisão Sistemática da Literatura Brasileira

Earnings Management in the Public and Private Sectors: A Systematic Review of Brazilian Literature

Gestión de resultados en el sector público y privado: una revisión sistemática de la literatura brasileña
Grupo temático 02- Finanzas Públicas e Accountability

Pedro Henrique Jesus Oliveira- Universidade Federal de Viçosa- UFV

Thiago Fialho Soares- Universidade Federal de Viçosa- UFV

Antônio Carlos Brunozi Júnior- Universidade Federal de Viçosa- UFV

RESUMO

Este artigo objetivou fazer uma revisão sistemática de literatura sobre as produções acadêmicas na área do gerenciamento de resultados no Brasil. A revisão abrange o período de 2020 a 2024 e contempla uma amostra final de 153 artigos que foram selecionados a partir do método proposto por Botelho, Cunha e Macedo (2011). Os resultados encontrados indicam que há uma predominância de publicações no setor privado, com forte inclinação a utilização da Teoria de Agência, o que sugere o interesse em analisar a relação dos gestores e acionistas. Por outro lado, no setor público, mesmo que em menor quantidade, os artigos selecionados utilizam como luz teórica a Escolha Pública e o Ciclo Político. Ademais, a presente revisão de literatura apresenta um alto crescimento na temática em 2020, tendo o pico em 2022 e 2023, seguido por uma leve queda em 2021 e 2024. Outro aspecto relevante da pesquisa está nas metodologias utilizadas que são quase que em sua totalidade aspectos quantitativos, sobretudo no setor público.

Palavras-Chave: Gerenciamento de Resultados; Setor Público; Setor Privado; Accruals; Orçamento

ABSTRACT

Abstract

This article aimed to conduct a systematic literature review of academic production in the field of earnings management in Brazil. The review covers the period from 2020 to 2024 and includes a final sample of 153 articles selected using the method proposed by Botelho, Cunha, and Macedo (2011). The results indicate a predominance of publications in the private sector, with a strong inclination toward Agency Theory, suggesting an interest in analyzing the relationship between managers and shareholders. On the other hand, in the public sector, albeit in smaller numbers, the selected articles use Public Choice and the Political Cycle as theoretical frameworks. Furthermore, this literature review shows significant growth in this topic in 2020, peaking in 2022 and 2023, followed by a slight decline in 2021 and 2024. Another relevant aspect of the research is the methodologies used, which are almost entirely quantitative, especially in the public sector.

Keywords: Earnings Management; Public Sector; Private Sector; Accruals; Budget

RESUMEN

El objetivo de este artículo es realizar una revisión sistemática de la literatura sobre las publicaciones académicas en el área de la gestión de resultados en Brasil. La revisión abarca el período comprendido entre 2020 y 2024 y contempla una muestra final de 153 artículos que fueron seleccionados a partir del método propuesto por Botelho, Cunha y Macedo (2011). Los resultados encontrados indican que hay un predominio de publicaciones en el sector privado, con una fuerte inclinación hacia el uso de la Teoría de la Agencia, lo que sugiere un interés en analizar la relación entre los gestores y los accionistas. Por otro lado, en el sector público, aunque en menor cantidad, los artículos seleccionados utilizan como base teórica la Elección Pública y el Ciclo Político. Además, la presente revisión bibliográfica presenta un alto crecimiento en la temática en 2020, con un pico en 2022 y 2023, seguido

de una ligera caída en 2021 y 2024. Otro aspecto relevante de la investigación se encuentra en las metodologías utilizadas, que son casi en su totalidad cuantitativas, sobre todo en el sector público.

Palabras clave: Gestión de resultados; Sector público; Sector privado; Devengos; Presupuesto.

1. Introdução:

O gerenciamento de resultados (*earnings management*) é uma prática contábil que tem atraído considerável atenção na literatura científica, especialmente no campo da contabilidade e finanças. Trata-se do processo pelo qual gestores utilizam julgamentos na elaboração dos relatórios financeiros, com a finalidade de influenciar resultados contábeis e, conseqüentemente, a percepção de *stakeholders* externos e internos (Healy; Wahlen, 1999).

No setor privado, essa prática está frequentemente associada à tentativa de suavização, aumento e “estoque” dos lucros, à manipulação de indicadores para atrair investidores, à obtenção de bônus gerenciais ou ao cumprimento de *covenants* contratuais (Martinez, 2013). Já no setor público, embora os incentivos sejam diferentes, práticas semelhantes vêm sendo identificadas, principalmente no que diz respeito ao cumprimento de metas fiscais, limites legais e objetivos político-eleitorais (Araújo et al., 2023).

A literatura nacional e internacional tem avançado significativamente na compreensão do gerenciamento de resultados em empresas privadas, sendo este um dos temas mais abordados em periódicos de contabilidade, auditoria e finanças nas últimas décadas. O foco predominante das pesquisas recai sobre empresas listadas em bolsas de valores, dada a disponibilidade de dados, os incentivos econômicos envolvidos e o impacto potencial sobre o mercado financeiro. As abordagens metodológicas variam desde estudos empíricos quantitativos com uso de modelos econométricos baseados em *accruals*, como o modelo de Jones (1991) e suas variações, até análises qualitativas que investigam as motivações subjetivas dos gestores (Dechow et al., 1995).

Por outro lado, no setor público, embora haja crescente esforço para compreender práticas semelhantes de manipulação contábil, as publicações ainda são em baixo volume. O gerenciamento de resultados em governos e organizações públicas pode ocorrer por meio de adiamentos ou antecipações de despesas, subestimativas de passivos, reclassificações orçamentárias ou alteração de restos a pagar, sendo influenciado por variáveis como ciclo político, limites fiscais e pressões institucionais (Von Hagen; Wolff, 2006; Costa; Leão, 2021; Ferreira et al., 2020). Tais práticas, embora aparente por legalidade, comprometem a transparência fiscal, dificultam a avaliação da performance pública e afetam a tomada de decisão dos cidadãos e dos órgãos de controle.

O contraste entre a maturidade da literatura no setor privado e a incipiência dos estudos no setor público levanta questionamentos importantes sobre as causas dessa assimetria. Uma das possíveis explicações reside na maior disponibilidade de dados financeiros padronizados no setor privado, bem como no interesse do mercado financeiro e das agências reguladoras. No setor público, apesar dos avanços nos últimos anos, a padronização promovida pela Secretaria do Tesouro Nacional (STN), ainda há desafios relacionados à transparência, comparabilidade e tempestividade dos dados. Além disso, o arcabouço teórico e metodológico aplicável ao setor público nem sempre é diretamente transferível do setor privado, exigindo adaptações e maior desenvolvimento teórico.

Como exemplo, Oliveira (2025) em sua pesquisa sobre quais fatores influenciam o gerenciamento de resultados no setor público brasileiro, utilizou um modelo estatístico voltado para o setor público, tendo como foco o orçamento e não o patrimônio – o que é muito utilizado no setor privado-.

Nesse contexto, torna-se relevante compreender como a produção acadêmica sobre gerenciamento de resultados tem se distribuído entre os setores público e privado no Brasil. Essa compreensão passa não apenas pelo mapeamento quantitativo das publicações, mas também pela análise crítica dos periódicos que têm veiculado essas pesquisas, das abordagens metodológicas utilizadas, das áreas temáticas predominantes e das lacunas que ainda persistem. Além disso, a recente intensificação de crises econômicas, a pandemia da COVID-19 e a polarização política no país podem ter influenciado práticas de gestão contábil no setor público, ampliando a necessidade de estudos atualizados que considerem esse novo contexto.

Este artigo tem como objetivo realizar uma revisão sistemática da literatura brasileira sobre gerenciamento de resultados nos setores público e privado, com foco no período de 2020 a 2024. Utilizando o

método de revisão integrativa proposto por Botelho, Cunha e Macedo (2011), busca-se mapear a quantidade de publicações, identificar os periódicos mais relevantes, explorar o locus das pesquisas e compreender as principais diferenças entre os estudos voltados aos dois setores.

A presente revisão tem como diferencial o enfoque comparativo, buscando compreender não apenas o que se tem produzido sobre o tema, mas também refletir criticamente sobre a disparidade de atenção dada ao setor privado em detrimento do setor público. Ao identificar as lacunas existentes, espera-se contribuir para a ampliação da agenda de pesquisa sobre gerenciamento de resultados em contextos públicos, promovendo maior equilíbrio na produção científica e incentivando estudos que considerem as especificidades da administração pública brasileira.

Referencial Teórico

O gerenciamento de resultados ou *earnings management*, com destaque para o uso de *accruals* discricionários que são acumulações contábeis a serem revertidas, é um dos temas mais relevantes na contabilidade contemporânea, tanto em nível acadêmico quanto profissional. A prática de gerenciamento de resultados refere-se ao uso de julgamentos contábeis para alterar os relatórios financeiros de modo a influenciar a percepção dos usuários sobre o desempenho econômico da organização (Healy; Wahlen, 1999).

Cabe mencionar que há uma linha tênue entre o gerenciamento de resultados e a fraude contábil, visto que em ambos os casos a intenção é modificar a informação contábil (Martinez, 2013). No setor privado, essa prática tem sido amplamente investigada em diferentes contextos e jurisdições, sobretudo por seus impactos sobre a qualidade da informação contábil, a eficiência de mercado e a governança corporativa (Kumar; Goswami, 2021; Prata; Flach, 2021; Morais; Macedo, 2021).

Se faz importante mencionar que a utilização do termo *accruals* discricionários pode ser entendido como sinônimo de gerenciamento de resultados. Isso porque quando há interferência proposital nas demonstrações contábeis, acaba gerando um movimento de acumulação de informações contábeis discricionárias, ou seja, enviesadas.

No ambiente brasileiro, os estudos sobre *accruals* discricionários no setor privado avançaram especialmente após a convergência às normas internacionais de contabilidade que são conhecidas como International Accounting Standards Board (IFRS), que modificou o ambiente regulatório e introduziu novas margens para o julgamento contábil (Martinez, 2013). Essas mudanças impulsionaram investigações sobre fatores determinantes do gerenciamento de resultados em empresas listadas, estrutura de propriedade, qualidade da auditoria, incentivos de mercado de capitais e desempenho econômico (Paulo, 2007; Martinez, 2013). A literatura aponta que empresas podem gerenciar resultados para atingir metas contratuais, aumentar o lucro ou diminuir o prejuízo em um curto espaço de tempo, reduzir custos de capital ou suavizar resultados ao longo do tempo (Schipper, 1989).

Em contraste, o setor público apresenta características institucionais e motivacionais distintas. Embora os incentivos ao gerenciamento de resultados não sejam iguais ao setor privado, o setor público também tem motivos para utilizar a prática, como restrições orçamentárias, ciclos eleitorais e regras fiscais. Estudos sobre *accruals* discricionários no setor público surgiram mais recentemente, acompanhando o movimento internacional de fortalecimento da contabilidade patrimonial e da adoção de padrões internacionais chamados de Public Sector Accounting Standards Board (IPSAS) (Christiaens et al., 2015). No Brasil, investigações sobre gerenciamento de resultados fiscais ou uso de contas contábeis para melhorar indicadores fiscais ainda são pontuais, e tendem a concentrar-se em entes subnacionais (Aquino; Azevedo, 2017).

Essa diferença de maturidade entre os dois campos revela uma lacuna relevante na literatura: há uma assimetria no volume, na profundidade e nos métodos empregados para investigar *accruals* discricionários no setor privado e no setor público. Enquanto no setor privado existem séries históricas consolidadas de estudos, técnicas econométricas validadas e debates avançados sobre governança, auditoria e qualidade da informação contábil, o setor público carece de pesquisas sistemáticas que consolidem o conhecimento sobre a prática e seus determinantes (Benito et al., 2020).

As pesquisas sobre o GR comumente são mais voltadas para o âmbito privado, visto que a principal métrica é o lucro. Com isso, enxergar ações discricionárias é mais evidente (Francis et al., 2020; Morais; Macedo, 2021). Nesse setor, os gestores contam com mais incentivos para gerenciar os resultados, isto pois, em muitos casos a remuneração pessoal está atrelada ao lucro da organização. Nesse sentido, Healy e Wahlen (1999) indicaram que empresas de diversos segmentos nos Estados Unidos gerenciaram os resultados com a expectativa de aparentar maior estabilidade financeira, aumentar o lucro e atrair mais investimentos.

Coadunando, Sousa et al. (2023) analisaram se a remuneração serve de incentivo para executivos praticarem o gerenciamento de resultado nas empresas listadas na bolsa de valores do Brasil (B3). Os resultados indicaram que existe diferenças no nível de gerenciamento de resultados quando os gestores são pagos com planos de remuneração variável. A pesquisa de Harris et al. (2019) leva ao mesmo entendimento. Os autores identificaram que aumentar a remuneração variável implica em aumento do nível de gerenciamento de resultado nas empresas dos Estados Unidos. O mesmo foi identificado por Shuto (2007) que analisou as companhias japonesas.

É visto que, no setor privado, quando os executivos são remunerados com base em atingimento de metas, aumento nos lucros, há uma maior propensão para adotar o gerenciamento de resultados (Gao; Shrieves, 2002). Isso pode ser explicado pela assimetria de informações entre os executivos e agentes, onde por terem mais informações do que os investidores, gestores tendem a ter mais inclinação para gerenciar o resultado e alcançar benefícios próprios.

Com o passar do tempo as pesquisas sobre *earnings management* nas empresas também encontraram variáveis para explicar sua utilização. Se antes a identificação do GR era exclusivamente sob variáveis financeiras (Healy; Wahlen, 1999), a literatura incrementou outros meios de identificar o gerenciamento de resultado.

Por exemplo, efetuar o GR por meio de provisões contábeis (Francis et al., 2005; Ozili, 2022), através de depreciação, amortização ou exaustão do ativo imobilizado (Dechow; Sloan, 1991; Dunbar et al., 2004; Menicucci, 2020), advindo do reconhecimento de receitas e despesas (Wrubel et al., 2016; Kumar; Goswami, 2021), relacionando as características dos gestores (Bouaziz et al., 2020; Da Silva et al., 2024).

Dessa forma, observa-se que no setor privado o gerenciamento de resultados é amplamente estudado, com ênfase em incentivos financeiros diretos e indiretos, como a remuneração variável atrelada ao lucro e as expectativas de mercado.

Contudo, existe um campo empírico para pesquisar o GR que parece ser subutilizado que é na seara pública. No contexto brasileiro, a contabilidade pública passou por mudanças que influenciaram a forma de reconhecimento das operações contábeis, o que se torna um campo prático propício de investigação. Cabe a menção de que pesquisas no âmbito público não são menos importantes do que no âmbito privado, apesar de que a motivação para o gerenciamento de resultados é diferente (Cohen; Malkogianni, 2021). Como exemplo de motivação, no setor público não há a preocupação em gerar superávit para obter ganho financeiro, mas há o interesse em gerenciar o resultado visando ganhos com a reputação da imagem, o que pode resultar em ganhos políticos (Cohen et al., 2019).

No Brasil existe freios e contrapesos que tem o objetivo de regulamentar a discricionariedade dos gestores públicos, como a Lei de Responsabilidade Fiscal (Lei Complementar nº 101/2000), a Lei da Transparência (Lei Complementar nº 131/2009) ou pelo acesso à informação (Lei Complementar nº 12.527/2011). Todavia, esses mecanismos não são suficientes para mitigar a prática de GR. Com isso, ainda é comum a prática de gerenciamento de resultados nos entes públicos brasileiros (Araújo et al., 2023).

A própria uniformização da contabilidade pública brasileira, sendo espelhada no modelo das IPSAS, cria entendimentos opacos que fomentam o gerenciamento de resultados. As IPSAS advêm da contabilidade regida pela competência, ou seja, o fato contábil é registrado no momento do fato gerador. Entretanto, a contabilidade de competência traz aos gestores públicos a possibilidade de gerenciar os resultados (Pilcher; Van Der Zahn, 2010). Isso acontece pelo fato de que a contabilidade de competência depende dos julgamentos/conhecimentos contábeis por parte dos gestores (Bisogno; Donatella, 2021), o que consequentemente abre margem para subjetividade do reconhecimento contábil. Como exemplo, o método de depreciação do ativo imobilizado é algo que, no setor público, ainda não é tratado de forma clara (Delazare et al., 2010; Drew, 2018).

No campo público, o gerenciamento de resultados pode estar atrelados a diversos fatores. Como por exemplo, o gestor pode gerenciar o resultado para estar dentro das metas fiscais pré-definidas e evitar a perda do poder/cargo (Von Hagen; Wolff, 2006; Ballantine et al., 2008); a intenção também pode ser a manutenção do cargo político ou do partido político (Stalebrink, 2002; Ferreira et al., 2013; Costa; Leão, 2021; Capalbo et al., 2021); buscar mostrar controle fiscal e aparentar um cenário de resultado fiscal próximo do zero (Elshafie, 2007, Arcas; Marti, 2016); para alterar a composição do endividamento (Cohen; Malkogianni, 2021; Ferreira, 2023); conforme características do gestor (Anessi-Pessina; Sicilia, 2020; Donatella; Tagesson, 2021).

No setor público pode ser visto que os movimentos para gerenciar o resultado têm motivações bem definidas. A primeira é manter a imagem do gestor ilibada ou quase sem motivações de aversão e a segunda é angariar votos. Uma ação geralmente está atrelada a outra. Conforme apresentado por Ingram e Copelan (1981), a sociedade julga as informações divulgadas como forma de decidir em quem irá votar. Baseando na racionalidade limitada, Simon (1957) indica que o eleitor decide seu voto em poucas informações e nas mais recentes.

Coadunando, Akhmedov e Zhuravskaya (2004) trazem o olhar do gerenciamento de resultados e o ciclo eleitoral. Foi ratificado que em períodos eleitorais há um aumento de cerca de 5% em programas de assistência e bem-estar e que gerenciar o resultado nesse período aumenta a chance de obter êxito político. No mesmo sentido, Sakurai e Menezes Filho (2011) mostram que existe uma propensão de aumento de gastos municipais em ano de eleição, o que sugere a possibilidade de oportunismo, pois gestores buscam aumentar os gastos visando maiores chances de vencer a corrida eleitoral.

A pesquisa de Donatella (2020) aponta que a competição na seara política é um fator para haver o gerenciamento de resultados nos governos locais da Suécia. O autor relata que em ano de eleição municipal os demonstrativos contábeis são gerenciados e apresentados aos eleitores de uma forma mais positiva.

No Brasil, a pesquisa de Costa e Leão (2021) teve como objetivo identificar o GR no ciclo eleitoral. Compreendendo o período de 2013 a 2016, os autores detectaram a prática de GR operacionalizados pelos gestores locais. O mesmo acontece em outras pesquisas que tratam o gerenciamento de resultados no Brasil (Araújo et al., 2023; Silva; Freire, 2021; Ferreira, 2023).

Metodologia

Esta pesquisa visa identificar na literatura acadêmica a quantidade de publicações sobre gerenciamento de resultados no setor privado e no setor público. A condução dessa investigação está fundamentada no método de revisão integrativa proposto por Botelho, Cunha e Macedo (2011), modelo esse que possibilita a síntese e análise do conhecimento científico a partir da consecução de seis etapas, conforme apresentado pela Figura 1:

Figura 1 - Etapas da Revisão Integrativa



Fonte: Adaptado de Botelho, Cunha e Macedo (2011)

Inicialmente, na literatura sobre gerenciamento de resultados foi identificado a lacuna sobre a produção de pesquisas no âmbito privado e público, sendo as pesquisas voltadas para empresas produzidas em escala muito superior do que na administração pública. Com isso, a segunda etapa consistiu em definir os descritores. Os descritores definidos foram “Gerenciamento de Resultados”; “Earnings Management”; “Accruals”. Para realizar as buscas dos artigos, foram utilizadas as bases Periódicos Capes, Spell, Scielo e Web Of Science. Após a busca preliminar com os descritores definidos, foram selecionados 856 artigos, conforme a Tabela 1:

Tabela 1 - Seleção inicial dos artigos

Base	Quantidade de Artigos
Periódicos Capes	399
Scielo	41
Spell	395

Web Of Science	21
Total	856

Fonte: Dados da Pesquisa.

Posteriormente, a segunda etapa consiste nos critérios de inclusão e exclusão dos artigos. De acordo com o modelo proposto por Botelho et al. (2011) os critérios de inclusão foram:

- Abordar a temática do gerenciamento de resultados;
- Conter no resumo ou nas palavras-chave qualquer uma das seguintes palavras: Gerenciamento de Resultados; Earnings Management; Accruals;
- Estar no idioma Português;
- A pesquisa levar em consideração somente o Brasil como lócus da pesquisa;
- Ter sido revisado por pares;
- Somente artigos e
- Ter o acesso aberto.

Quanto aos critérios de exclusão, esses foram:

- Não abordavam a temática do gerenciamento de resultados ou não continham termos relacionados (Gerenciamento de Resultados; Earnings Management; Accruals) no título, resumo ou palavras-chave.
- Abordavam exclusivamente contextos ou países diferentes do Brasil.
- Estavam escritos em idiomas diferentes do português.
- Não eram artigos científicos revisados por pares (excluindo teses, dissertações, monografias, resumos de congresso, editoriais, cartas, relatórios técnicos ou livros).
- Não tinham acesso aberto ou não disponibilizavam o texto completo para análise.
- Eram artigos duplicados encontrados em mais de uma base.
- Não apresentavam resultados ou discussões teóricas/empíricas relevantes para o objetivo da revisão.

Quanto ao aspecto temporal, foi considerado o período de janeiro de 2020 a dezembro de 2024. A justificativa para o marco temporal visa garantir que sejam incluídos estudos recentes, refletindo assim o estado atual do conhecimento sobre o tema. Ademais, optou-se por esse intervalo temporal em função de mudanças significativas no contexto econômico, regulatório e contábil no Brasil, que podem ter impactado o gerenciamento de resultados no setor público e privado, sobretudo em cenários de crise, pandemia e recuperação econômica.

Posteriormente a aplicação dos critérios de inclusão e exclusão, a terceira etapa do estudo consistiu em identificar os estudos selecionados. Com isso, a presente revisão sistemática de literatura consiste em 153 artigos. A Tabela 2 apresenta uma síntese dos trabalhos selecionados.

Tabela 2 - Seleção final dos artigos

Artigos Pré-Selecionados	856
Artigos Excluídos	703
Artigos Selecionados	153

Fonte: Dados da Pesquisa.

Assim, a metodologia adotada permitiu estruturar de forma rigorosa o processo de seleção e análise dos estudos, garantindo transparência e reprodutibilidade à revisão. Ao aplicar as etapas propostas por Botelho et al. (2011), com critérios bem definidos de inclusão e exclusão, além de delimitação temporal justificada, foi possível filtrar o universo inicial de publicações para um conjunto de artigos alinhados ao objetivo do estudo.

Resultados

De forma inicial será feito uma análise descritiva acerca das publicações do ano de 2020 até 2024. Dessa forma a Figura 2 traz uma sintetização do número de artigos ano após ano.

Figura 2 - Número de publicações ao longo dos anos



Fonte: Dados da pesquisa.

A distribuição temporal das publicações sobre gerenciamento de resultados entre os anos de 2020 e 2024, conforme evidenciado pela imagem, demonstra um padrão de produção acadêmica oscilante, com um pico em 2022 (35 artigos), estabilidade em 2020 e 2024 (33 artigos cada) e declínios nos anos de 2021 (27) e 2023 (25). Essa variação, embora não extremamente abrupta, revela aspectos importantes da dinâmica de desenvolvimento científico sobre o tema.

De acordo com Kuhn (1970), os ciclos de produção do conhecimento científico não são lineares, mas se organizam em torno de paradigmas, eventos disruptivos e reorganizações teóricas. A pandemia de COVID-19, iniciada em 2020, pode ser compreendida como um desses eventos que tensionam os paradigmas vigentes e, consequentemente, reorientam interesses e agendas de pesquisa. Em 2020, apesar da crise, o número de publicações já se mostrava elevado, indicando que parte dessa produção provavelmente decorre de pesquisas iniciadas antes da pandemia, mas finalizadas e publicadas nesse período, quando os efeitos ainda eram incipientes.

O declínio observado em 2021 pode ser compreendido à luz das dificuldades impostas à comunidade científica, como limitações no acesso a dados, interrupções em atividades presenciais, cortes de fomento e aumento da pressão institucional sobre pesquisadores. A literatura sobre avaliação da produção científica mostra que períodos de crise tendem a afetar desigualmente os campos de pesquisa, com áreas aplicadas, como a contabilidade pública, sofrendo mais com descontinuidade de dados e instabilidade normativa (Paiva et al., 2022).

O crescimento significativo em 2022 pode ser interpretado como um retorno à normalidade operacional da pesquisa, bem como reflexo de um aumento da demanda social por compreensão e controle fiscal diante dos efeitos da pandemia, tanto no setor público quanto no privado. Segundo Santos et al. (2023), crises econômicas e institucionais costumam provocar maior vigilância sobre o comportamento contábil de organizações públicas e privadas, o que estimula o desenvolvimento de estudos empíricos sobre práticas como o gerenciamento de resultados, especialmente no Brasil, onde o contexto fiscal dos entes públicos é marcado por restrições orçamentárias, regras de responsabilidade fiscal e incentivos eleitorais.

Já o novo declínio em 2023 pode estar relacionado ao esgotamento de algumas agendas específicas ou à transição para novas linhas de pesquisa, fenômeno identificado por Silva e Teixeira (2020) como "fadiga de objeto", quando um tema inicialmente emergente perde intensidade na produção científica por ausência de renovação teórica ou dificuldade de acesso a dados atualizados.

O panorama das publicações acadêmicas sobre gerenciamento de resultados no Brasil, no recorte analisado, evidencia uma concentração notável em alguns periódicos especializados em contabilidade e finanças. Esse padrão reflete a consolidação do tema como um subcampo relevante no debate contábil nacional, com revistas específicas desempenhando o papel de principais veículos de disseminação científica.

Destacam-se, em primeiro lugar, a Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC) e a Revista Enfoque: Reflexão Contábil. Ambas apresentam elevado número de artigos ao longo dos anos, demonstrando

ARTIGO

aderência consistente ao tema. A REPeC se caracteriza por uma forte ênfase em estudos empíricos, frequentemente aplicados ao contexto brasileiro, com tópicos como accruals discricionários, gestão por decisões operacionais e qualidade das informações contábeis. Sua relevância editorial se consolida também por publicar pesquisas com abordagem normativa, abordando impactos de normas como o CPC 47 (IFRS 15) ou a adoção de IFRS em geral.

A Revista Enfoque: Reflexão Contábil, por sua vez, destaca-se pela diversidade temática no interior do campo. Entre os estudos publicados, encontram-se abordagens sobre tenure de auditoria, características de governança corporativa, comportamento ético gerencial e efeitos institucionais sobre o gerenciamento de resultados. Essa pluralidade de enfoques evidencia o papel do periódico como um fórum para debates teóricos e práticos no Brasil, mantendo diálogo com a literatura internacional sobre gestão de resultados.

Outro periódico de elevada frequência na amostra é a Revista Vista e Revista, que apresenta várias contribuições sobre temas como dividendos, guidance, contratos e ciclos de vida das empresas. A ênfase na análise de dados do mercado de capitais brasileiro, com aplicação direta à realidade local, reforça sua relevância como canal de publicação de pesquisas empíricas rigorosas e voltadas para stakeholders do ambiente corporativo.

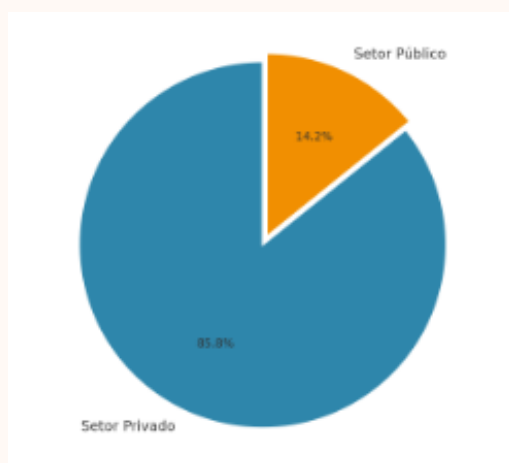
Também merecem destaque a Revista Contemporânea de Contabilidade e a Revista Contabilidade & Finanças, ambas recorrentes nos estudos mapeados. A primeira demonstra vocação para discutir mecanismos de governança, estruturas de controle e relações entre auditoria e gerenciamento de resultados. A segunda, tradicional no campo contábil brasileiro, abriga estudos de natureza mais quantitativa e analítica, com foco no mercado de capitais e na mensuração da qualidade do resultado contábil.

Além dessas, há revistas de perfil mais interdisciplinar, como Contextus – Revista Contemporânea de Economia e Gestão, Gestão & Tecnologia e Revista de Administração Mackenzie, que, embora com menor número absoluto de publicações, contribuem para ampliar o escopo analítico do tema, incorporando abordagens institucionais, estratégicas e de governança.

Essa concentração editorial em poucos veículos demonstra o papel central dessas revistas na legitimação acadêmica do gerenciamento de resultados como subcampo específico no Brasil. Conforme discutem autores como Whitley (1984) e Merton (1973), núcleos editoriais consolidados são fundamentais para a formação de comunidades científicas coesas e para a difusão de agendas de pesquisa compartilhadas. Ao mesmo tempo, a presença de periódicos com enfoques variados evidencia a maturidade do tema, permitindo avanços tanto na delimitação conceitual quanto na sofisticação metodológica das investigações.

Ademais, a presente pesquisa apresenta o ambiente da pesquisa, sendo dividido em setor público e setor privado. Abaixo, a Figura 3 apresenta uma sintetização dos artigos em forma de porcentagem.

Figura 3 - Comparação entre publicações no setor público e privado



Fonte: Dados da Pesquisa.

Ao analisar os dados coletados na revisão sistemática, observa-se uma discrepância significativa no volume de publicações entre estudos voltados para o setor privado e aqueles direcionados ao setor público no campo do gerenciamento de resultados. Do total de trabalhos identificados, 102 artigos (85%) abordam exclusivamente o setor privado, enquanto apenas 18 publicações (15%) trataram especificamente de temas

relacionados ao setor público. Essa assimetria revela uma lacuna importante na literatura nacional e suscita reflexões relevantes acerca dos fatores que contribuem para esse desequilíbrio.

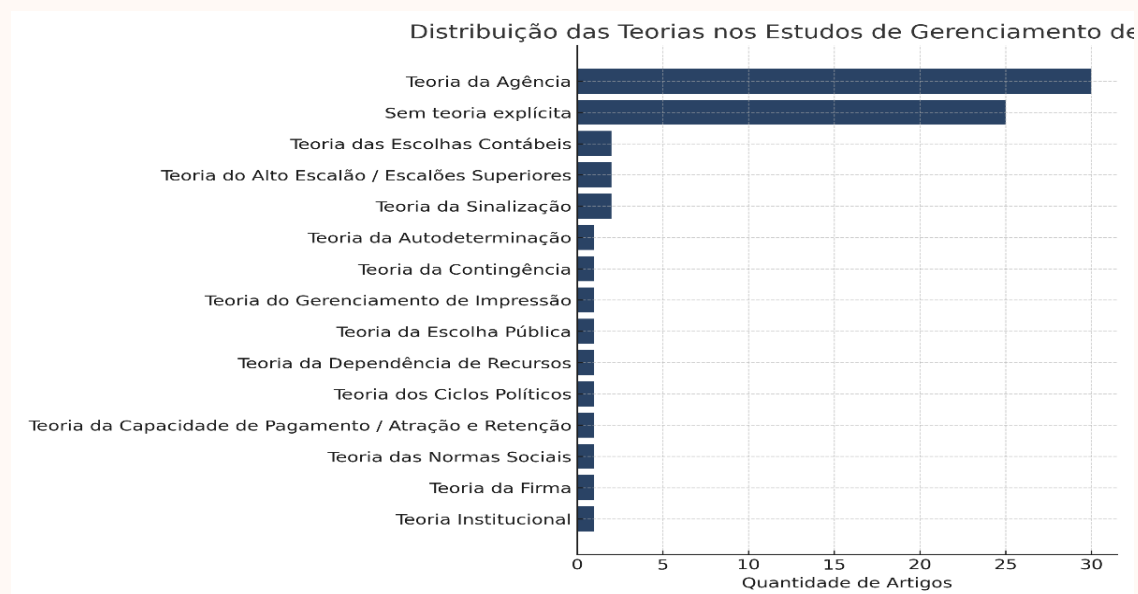
Uma possível explicação para a predominância de estudos no setor privado está relacionada à disponibilidade e acessibilidade dos dados financeiros. As empresas de capital aberto, obrigadas a divulgar informações periódicas por meio da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), oferecem um ambiente propício para a aplicação de modelos econométricos que investigam práticas de *earnings management*, com base em variáveis como accruals discricionários, conservadorismo contábil e qualidade da informação. No setor público, embora haja crescente transparência orçamentária, os dados nem sempre seguem o mesmo padrão contábil ou nível de granularidade, o que dificulta sua comparabilidade e operacionalização em pesquisas quantitativas rigorosas.

Adicionalmente, o arcabouço teórico predominante sobre gerenciamento de resultados – amplamente influenciado por estudos internacionais baseados em mercados acionários – foi desenvolvido originalmente para o contexto corporativo privado, com ênfase nos conflitos entre gestores e acionistas (Jensen; Meckling, 1976). No setor público, a dinâmica institucional é distinta, marcada por arranjos políticos, regras orçamentárias e *accountability* social, o que exige adaptações metodológicas e teóricas ainda em desenvolvimento.

Outro ponto relevante refere-se à trajetória da pesquisa contábil no Brasil, que, historicamente, se consolidou em torno da contabilidade societária. Embora nos últimos anos tenham emergido linhas de pesquisa em contabilidade pública, especialmente a partir da adoção de normas internacionais de contabilidade aplicada ao setor público (IPSAS), essas áreas ainda enfrentam desafios de institucionalização e consolidação dentro dos programas de pós-graduação. Isso se reflete no menor número de pesquisas voltadas à análise de manipulação de resultados fiscais, gestão orçamentária estratégica e uso discricionário de accruals no setor público.

Trazendo luz sobre as teorias que são utilizadas nas pesquisas sobre gerenciamento de resultados, a Figura 4 apresenta as lentes teóricas utilizadas nas pesquisas selecionadas.

Figura 4 - Teorias utilizadas



Fonte: Dados da Pesquisa.

A análise da distribuição das teorias utilizadas nos estudos sobre gerenciamento de resultados, conforme ilustrado no gráfico apresentado, revela uma forte predominância da Teoria da Agência (Jensen; Meckling, 1976) como referencial teórico nos trabalhos analisados. Esta teoria, amplamente adotada nas pesquisas contábeis e financeiras, oferece um arcabouço robusto para investigar conflitos de interesse entre gestores e proprietários, sendo, portanto, especialmente aplicável ao contexto do gerenciamento de resultados. Comumente, a presente teoria é abordada no setor privado, mas não é incomum encontrá-la em artigos no âmbito público, como por exemplo o artigo “Gerenciamento de Resultados e Ciclo Eleitoral em Municípios Brasileiros” que faz parte dos artigos selecionados para essa pesquisa.

Ademais, a frequência com que essa teoria aparece nos estudos evidencia sua centralidade na literatura, reforçando a perspectiva de que o comportamento oportunista dos gestores é uma das principais motivações subjacentes às práticas de manipulação contábil.

Além da Teoria da Agência, outras abordagens também foram empregadas, ainda que em menor proporção, como a Teoria da Sinalização, a Teoria Institucional, a Teoria das Escolhas Contábeis, a Teoria da Firma e a Teoria do Alto Escalão. A presença dessas múltiplas abordagens demonstra uma tentativa, ainda que incipiente, de diversificar os enquadramentos teóricos e compreender o fenômeno sob diferentes perspectivas.

Contudo, o gráfico também aponta para uma significativa parcela de estudos que não explicitaram qualquer teoria de base, o que pode indicar uma fragilidade metodológica ou uma orientação mais empírica e descritiva. Tal achado reforça a importância de fomentar maior rigor teórico nas pesquisas futuras, promovendo uma integração mais consistente entre teoria e análise empírica, especialmente no contexto do setor público, onde há escassez de estudos com fundamentação clara.

Conclusão

O presente artigo teve como objetivo realizar uma revisão sistemática da literatura brasileira sobre o gerenciamento de resultados, com foco na comparação entre as publicações voltadas ao setor privado e aquelas direcionadas ao setor público, no período de 2020 a 2024. Buscou-se compreender a distribuição e concentração temática da produção científica sobre o tema, bem como identificar lacunas que ainda carecem de exploração, especialmente no âmbito da administração pública.

A análise revelou uma concentração significativa das publicações no setor privado, que representaram aproximadamente 85% do total de artigos revisados. Esse predomínio pode ser explicado pela maior tradição acadêmica e teórica nesse campo, pela ampla disponibilidade de dados financeiros padronizados das empresas e pelos incentivos mercadológicos, regulatórios e contratuais que tornam o gerenciamento de resultados uma prática recorrente nas organizações privadas. As motivações identificadas, como a maximização de bônus, atração de investidores e cumprimento de covenants, já são amplamente discutidas na literatura, refletindo a maturidade do campo.

Por outro lado, o setor público foi tema de apenas 15% das publicações mapeadas. A escassez de estudos nesse campo indica uma lacuna importante na literatura contábil brasileira. Ainda que o gerenciamento de resultados também ocorra no setor público — motivado por ciclos eleitorais, regras fiscais e pressões político-institucionais —, há uma dificuldade metodológica em capturar essas práticas, sobretudo pela ausência de bases de dados robustas, pela heterogeneidade contábil entre os entes públicos e pelas limitações na mensuração de accruals em contextos governamentais. Além disso, os periódicos que mais publicam sobre o tema ainda privilegiam o setor empresarial, o que contribui para a manutenção dessa assimetria.

O estudo também evidenciou que a produção científica sobre o tema cresceu de forma não linear ao longo dos anos, sendo influenciada por fatores conjunturais como a pandemia da COVID-19, mudanças regulatórias e reorganizações temáticas nas agendas de pesquisa. As revistas mais relevantes para a disseminação do conhecimento sobre gerenciamento de resultados — como a *REPeC*, *Enfoque: Reflexão Contábil*, *Vista & Revista* e *Contemporânea de Contabilidade* — mantêm uma produção significativa sobre o setor privado, mas ainda pouco exploram o setor público, reforçando a necessidade de ampliação do escopo editorial.

Diante desses achados, conclui-se que a literatura sobre gerenciamento de resultados no Brasil carece de maior equilíbrio entre os setores analisados. Há espaço e urgência para o avanço teórico, empírico e metodológico na análise do comportamento contábil no setor público. Investigações futuras podem contribuir para a consolidação do campo, explorando novas fontes de dados, refinando os modelos de mensuração e incorporando os desafios institucionais específicos da gestão pública. Assim, espera-se fomentar uma agenda de pesquisa mais equitativa, capaz de refletir com maior fidelidade a complexidade e relevância do gerenciamento de resultados em todas as esferas da contabilidade brasileira.

Referências

- Akhmedov, A., & Zhuravskaya, E. (2004). Opportunistic political cycles: Test in a young democracy setting. *The Quarterly Journal of Economics*, 119(4), 1301–1338.
- Anessi-Pessina, E., & Sicilia, M. F. (2020). Do top managers' individual characteristics affect accounting manipulation in the public sector? *Journal of Public Administration Research and Theory*, 30(3), 465–484.
- Araújo, R. J. R., Queiroz, D. B., & Paulo, E. (2023). Incentivos eleitorais e o gerenciamento de resultados orçamentários por meio de restos a pagar. *Revista de Administração Pública*, 57(6), 2022–0382.
- Ballantine, J. A., Duff, A., & Larres, P. M. (2008). Accounting and business students' approaches to learning: A longitudinal study. *Journal of Accounting Education*, 26(4), 188–201.
- Bisogno, M., & Donatella, P. (2021). Earnings management in public-sector organizations: A structured literature review. *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management*, 34(6), 1–25.
- Botelho, L. L. R., de Almeida Cunha, C. C., & Macedo, M. (2011). O método da revisão integrativa nos estudos organizacionais. *Gestão e Sociedade*, 5(11), 121–136.
- Capalbo, F., Lupi, C., Smarra, M., & Sorrentino, M. (2021). Elections and earnings management: Evidence from municipally-owned entities. *Journal of Management and Governance*, 25(3), 707–730. <https://doi.org/10.1007/S10997-020-09523-Z>
- Carvalho, J. P. R., Lopes, A. B., & Almeida, J. E. F. (2018). Gerenciamento de resultados nos municípios brasileiros: evidências empíricas. *Revista Contabilidade & Finanças*, 29(78), 414–429.
- Christiaens, J., Reyniers, B., & Rollé, C. (2015). Impact of IPSAS on reforms in governmental accounting in Europe. *International Review of Administrative Sciences*, 81(1), 158–177.
- Cohen, S., & Malkogianni, I. (2021). Sustainability measures and earnings management: Evidence from Greek municipalities. *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management*, 33(4), 365–386.
- Cohen, S., Bisogno, M., & Malkogianni, I. (2019). Gestão de resultados nos governos locais: O papel dos fatores políticos. *Jornal de Pesquisa em Contabilidade Aplicada*, 20(3), 331–348.
- Costa, F. M., & Leão, F. H. F. C. (2021). Gerenciamento de resultados e ciclo eleitoral em municípios brasileiros. *Revista de Administração Pública*, 55(3), 697–715.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 70(2), 193–225.
- Delazare, E. C., de Souza, J. P. V. M., & Gama, J. R. (2014). A depreciação como fonte de informação gerencial em entidades. *[Periódico não identificado]*.
- Donatella, P. (2020). Is political competition a driver of financial performance adjustments? An examination of Swedish municipalities. *Public Money & Management*, 40(2), 122–130.
- Donatella, P., & Tagesson, T. (2021). CFO characteristics and opportunistic accounting choice in public sector organizations. *Journal of Management and Governance*, 25, 509–534.



ARTIGO

Drew, J. (2018). Playing for keeps: Local government distortion of depreciation accruals in response to high-stakes public policy-making. *Public Money & Management*, 38(1), 57–64.

Ferreira, A. (2023). Mayor re-election and earnings management: Evidence from Portuguese municipalities. *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management*.

Ferreira, A., Carvalho, J., & Pinho, F. (2013). Earnings management around zero: A motivation to local politician signalling competence. *Public Management Review*, 15(5), 657–686.

Ferreira, A., Carvalho, J., & Pinho, F. (2020). Political competition as a motivation for earnings management close to zero: The case of Portuguese municipalities. *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management*, 32(3), 461–485.

Gao, P., & Shrieves, R. E. (2002). Earnings management and executive compensation: A case of overdose of option and underdose of salary. *Unpublished manuscript, University of Tennessee*.
<http://ssrn.com/abstract=302843>

Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 7(1–3), 85–107.

Ingram, R., & Copeland, R. (1981). Municipal accounting information and voting behavior. *The Accounting Review*, 56(4), 830–843.

Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360.

Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193–228.

Martinez, A. L. (2001). Gerenciamento de resultados contábeis: Estudo empírico das companhias abertas brasileiras. *Revista de Administração de Empresas*, 41(2), 66–76.

Oliveira, P. H. J. (2025). *Fatores explicativos do gerenciamento de resultados por restos a pagar nos municípios brasileiros* [Dissertação de mestrado, Universidade Federal de Viçosa].

Paiva, B. S. R., Boer, G. C., Lima, C. de, & Paiva, C. E. (2022). Influence of the COVID-19 pandemic in the academic production of health researchers from public universities of the State of São Paulo, Brazil. *Manuscripta Medica*, 5, 31–42. <https://doi.org/10.59255/mmed.2022.71>

Paulo, E., Martins, E., & Corrar, L. (2007). Incentivos contratuais para o gerenciamento de resultados no Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, 18(45), 79–94.

Pilcher, R., & Van der Zahn, M. (2010). Local governments, unexpected depreciation and financial performance adjustment. *Financial Accountability & Management*, 26(3), 299–324.

Sakurai, S. N., & Menezes-Filho, N. A. (2011). Opportunistic and partisan election cycles in Brazil: New evidence at the municipal level. *Public Choice*, 148, 233–247.

Santana, V. B., Pereira, C. A., & Costa, F. J. (2020). Manipulação orçamentária e contábil em governos locais: Uma revisão sistemática. *Revista de Administração Pública*, 54(2), 301–323.



EBAP

Encontro Brasileiro de Administração Pública
XIII EBAP, Junho de 2026, Brasília-DF, Brasil

ARTIGO

Shuto, A. (2007). Executive compensation and earnings management: Empirical evidence from Japan. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 16(1), 1–26.
<https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2007.01.004>

Simon, H. A. (1957). *Administrative behavior* (2nd ed.). New York: Macmillan.

Sousa, A. M., Bortoli, C., & Soares, R. O. (2023). Remuneração variável dos executivos e gerenciamento de resultados em países emergentes: O caso do Brasil. *Contabilidade Vista & Revista*, 34(3), 105–137.

Stalebrink, O. J. (2002). Governmental accounting and financial reporting in transition: A study of “earnings management” under the accrual and consolidation model. *George Mason University*.

Von Hagen, J., & Wolff, G. B. (2006). What do deficits tell us about debt? Empirical evidence on creative accounting with fiscal rules in the EU. *Journal of Banking & Finance*, 30(12), 3259–3279.