

**NÍVEL DE CORRUPÇÃO DOS PAÍSES E OPACIDADE DOS RESULTADOS
CONTÁBEIS**

Lorena Caroline Santos- Graduada em Ciências Contábeis
Universidade Federal de Minas Gerais.

E-mail: lorenacas@live.com

Renata Turola Takamatsu - Doutora em Ciências Contábeis pela FEA-USP.

Professora do Departamento de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Minas Gerais.

E-mail: rettakamatsu@gmail.com

RESUMO

O objetivo do trabalho foi avaliar qual o efeito da corrupção na opacidade dos resultados contábeis de empresas localizadas em países emergentes. Para uma amostra de 20 países emergentes, no período de 2004 a 2013, foi utilizado os indicadores de controle de corrupção e força da lei, ambos extraídos da base de dados do Banco Mundial. Também os indicadores de qualidade da informação contábil, sob o foco da opacidade dos resultados, derivados do trabalho de Bhattacharya *et al.* (2003), quais sejam: agressividade dos lucros, aversão a perdas e suavização dos lucros. Para análise dos dados foi aplicado, primeiramente, o teste de Shapiro-Francia: uma vez rejeitada a hipótese nula de distribuição normal dos dados, procedeu-se à realização da correlação de Spearman. Constatou-se ausência de corrupção é negativamente correlacionada com a variável suavização dos lucros e aversão a perdas, ou seja, quanto menos corrupto o país, menor a tendência dos gestores das empresas em diminuir a variabilidade dos lucros, e reportar pequenos lucros ou prejuízos. Os resultados encontrados foram coerentes com a literatura prévia, indicando uma tendência de que, quando maior o nível corrupção, maior o estímulo para que os números da contabilidade sejam mais opacos.

Palavras- chaves: Corrupção; Gerenciamento de Resultados; Qualidade da informação contábil.

1. INTRODUÇÃO

Corrupção está relacionada à ideia de abuso do poder confiado para benefício próprio. Esta definição abrange as mais amplas formas de corrupção, tais como: suborno, abuso de poder, apropriação errônea de recurso público ou propriedade, nepotismo, dentre inúmeras outras formas de utilização de influência para benefício próprio, em detrimento do benefício coletivo (ARGADOÑA, 2005).

Diante da abrangência das formas de corrupção, Argadoña (2005, p. 252) apresentou um conceito mais restritivo, definindo corrupção como “o ato ou efeito de dar ou receber um objeto de valor, com a intenção que uma pessoa faça ou deixe de fazer algo, violando uma regra formal ou implícita a qual deveria ser observada, para o benefício próprio ou de um terceiro”.

A corrupção pode gerar uma série de efeitos adversos. Segundo Brei (p. 103-115, 1996), “a corrupção apresenta-se como um fenômeno que enfraquece a democracia, a confiança no Estado, a legitimidade dos governos e a moral pública”. Este fenômeno afeta tanto os países em desenvolvimento, quanto os desenvolvidos, embora em menor grau neste ultimo grupo. Enquanto nos países em desenvolvimento a corrupção decorre de falhas democráticas sistêmicas, nos países desenvolvidos, ela surge da fragilidade das instituições.

Dentre as consequências da corrupção, observa-se que sua possível influência sobre o sistema legal dos países e seu poder de *enforcement* que, por consequência, pode influenciar

na qualidade da informação contábil. Isso porque, características dos países relacionadas à infraestrutura econômica, política e legal influencia o mercado de capitais e a maneira como os números contábeis são utilizados e interpretados. Assim, peculiaridades podem gerar diferenças no conteúdo e na tempestividade das demonstrações contábeis (BHATTACHARYA *et al.*, 2003).

O nível de corrupção encontra-se dentre os fatores que podem interferir no conteúdo e na qualidade das informações reportadas. Assim, em um país onde é encontrado um alto nível de corrupção, pode-se gerar um cenário em companhias são desestimuladas a apresentarem uma alta qualidade dos padrões contábeis, de auditoria e de *evidenciação* dos relatórios contábeis (RIahi-BELKAoui, 2004). Nesse cenário, existiria uma predominância da divulgação de resultados opacos, em que os resultados seriam apresentados de uma forma mascarada, salientando-se as perdas ou os ganhos, dependendo da motivação do gestor (BHATTACHARYA *et al.*, 2003).

Por se tratar de uma ciência que estuda variações quantitativas e qualitativas do patrimônio das entidades, a contabilidade é um meio para controlar e evitar ações oportunistas, dentre as quais se encontram comportamentos corruptos. Entretanto, segundo Riahi-Bealkaoui (2004, p. 74), “uma consequência largamente ignorada na literatura econômica e contábil, é o impacto da corrupção da qualidade da contabilidade”.

Tendo em vista que a transparência da informação contábil é uma das formas de coibir o ato corrupto, o objetivo geral do presente trabalho é descobrir qual é o efeito da corrupção no nível de opacidade de resultados observados em países emergentes. Dentre os objetivos específicos destacam-se:

- Calcular, por meio de indicadores, o nível de corrupção e gerenciamento de resultados de países emergentes;
- Analisar a relação entre os indicadores do nível de gerenciamento e o índice de corrupção de países emergentes;
- Avaliar e inferir, a partir do estudo de referências bibliográficas, a relação existente entre a corrupção e o nível de gerenciamento de resultados.

A corrupção é um fenômeno que enfraquece a democracia, a legitimidade do governo e a moral pública, além de interferir substancialmente no ambiente econômico. Desta forma, o fenômeno da corrupção também traz grandes perdas no âmbito da transparência pública e privada. Em contrapartida, a qualidade da informação contábil é necessária para o desenvolvimento econômico e humano. Porém, uma das maiores ameaças para a qualidade da informação contábil é o fenômeno do gerenciamento de resultados, o qual interfere negativamente na transparência dos dados contábeis divulgados. Estudar os efeitos da corrupção sob a ótica da ciência contábil, pois esta pode ser um meio de impedir – e também de promover – a ocorrência deste fenômeno. No entanto, este assunto ainda é pouco explorado pela literatura atual.

2. REVISÃO TEÓRICA

2.1 Teoria da Agência e Gerenciamento de Resultados

A empresa é um ambiente de processos complexos, nos quais os indivíduos assumem relações contratuais equilibradas. As relações de agência são parte destas relações contratuais, as quais esperam que os indivíduos assumam postura de principal e agente. O principal é aquele que delega funções decisórias ao agente com a finalidade de que este alcance resultados em seu benefício. (JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H., 1976)

Jensen e Meckling (1976) definem a relação agente-principal como um contrato no qual uma ou mais pessoas (os principais) induzem outra pessoa (o agente) a realizar

determinado serviço em seu benefício, o qual envolve delegar algumas decisões, dando autoridade ao agente.

Entretanto, tais contratos não são escritos, mas baseados nas relações empresariais, bem como não são executados, em sua completude, com eficiência. Para resguardar os seus interesses e da organização, o principal deve criar formas de monitorar esses contratos, assegurando que a conduta do agente esteja alinhada com os interesses da empresa. Porém, esse controle com total eficiência apresenta custo maior que o seu benefício. (FAMA, E. F.; JENSEN, M. C, 1983). Entretanto, se agente e principal estiveram maximizando sua utilidade, existem indícios de que o agente não irá agir sempre de acordo com o interesse exclusivo do principal, inculcando à função o seu interesse próprio.

Teoria de agência se preocupa em resolver dois problemas que podem ocorrer em relacionamentos empresariais. O primeiro surge quando os desejos/objetivos do agente e do principal são conflitantes e o custo ou dificuldade do principal em verificar o que o agente está de fato fazendo são altos. Neste caso, o principal não consegue verificar se o agente está agindo de acordo com os interesses da empresa acima dos seus próprios. (EISENHARDT, K. E. M, 1989)

O segundo, é o problema da partilha de risco que surge quando agente e principal têm comportamentos diferentes em relação ao risco. O agente e o principal podem dar preferências a ações conflitantes devido à diferença de comportamento em relação ao risco da transação. O principal conflito de agência entre os gestores e os *stakeholders* da corporação sugere que os gestores tendem a mascarar a *performance* para minimizar a interferência de seus *stakeholders* - neste caso, investidores – ou mostrar um quadro financeiro atrativo (RIAHI-BELKAOUI et al, 2006).

Martinez (2001), caracteriza o Gerenciamento de Resultado como escolhas facultadas ao gestor por meio das normas contábeis. Assim, a partir de seu próprio julgamento, o gestor apresenta as informações em razão dos incentivos que mais lhe parecerem convenientes, mas que não refletem fidedignamente a situação da entidade.

De acordo com Bhattacharya *et al.* (2003), os resultados são gerenciados devido a uma interação complexa entre a motivação gerencial, os padrões contábeis e o cumprimento destes, traduzidos na qualidade da auditoria, por exemplo. Infere-se que os resultados são gerenciados porque o gestor tem motivação para manipular os resultados, e encontra meios de fazê-lo devido aos padrões ou a execução contábil ser falha.

Um dos incentivos dos administradores para gerenciar os resultados contábeis é melhorar a percepção dos investidores e analistas acerca do risco oferecido pela empresa, visto a ampla utilização das informações contábeis por estes stakeholders. Com isso, os administradores utilizam-se deste mecanismo principalmente para (i) evitar perdas, (ii) apresentar melhorias nos resultados contábeis e, (iii) atingir as expectativas do mercado acerca dos lucros esperados pelos analistas e investidores (MARTINEZ, 2001).

2.2 Corrupção e Opacidade das informações contábeis

Corrupção pode ser definida como “o abuso do poder confiado para benefício próprio”. A corrupção força os indivíduos a aceitarem a apropriação de suas rendas como algo inevitável, criando, assim, um ambiente antiético. O comportamento antiético das organizações acaba se refletindo em outras esferas da sociedade, envolvendo a coleta e disseminação de informações, incluindo as informações contábeis. Assim, é esperado uma baixa qualidade das informações contábeis em países com alto grau de corrupção (RIAHI-BELKAOUI, 2004).

A qualidade da contabilidade em um dado país é mensurada através da transparência e fidedignidade dos relatórios contábeis com a realidade. Segundo os estudos de Riahi-Belkaoui (2004) e Riahi-Belkaoui e AlNajjar (2006), o nível da qualidade da informação contábil é

diretamente relacionado com o nível de corrupção, e, ainda, uma manifestação da baixa qualidade contábil é o alto nível de gerenciamento de resultados. Desta forma, pode-se inferir que o índice de corrupção de um país está relacionado com o nível de gerenciamento de resultados, este, por sua vez, é uma manifestação da baixa qualidade das informações contábeis.

Riahi-Belkaoui (2004) defende dois argumentos que podem ser usados para justificar a correlação negativa entre ausência de corrupção e opacidade dos resultados, são elas:

1. Corrupção é o uso errado de um cargo público ou privado para ganhos pessoais. Esse comportamento de busca de renda precisa ser o mais escondido possível e, portanto, necessita de um sistema contábil flexível o bastante para camuflar as ações e consequências da corrupção. Isso equivale à necessidade de uma qualidade contábil inferior para produzir um alto nível de corrupção.
2. A corrupção cria um ambiente antiético, no qual as pessoas são forçadas a tomar a apropriação do ganho de outrem como aceitável. Desta forma, é esperada baixa qualidade contábil em países que toleram ou falharam em reduzir a corrupção.

Em seu estudo empírico, Riahi-Belkaoui (2004) analisou o impacto da corrupção em diferentes indicadores de opacidade dos ganhos. Segundo a pesquisa, as medidas de opacidade dos ganhos têm uma significativa correlação negativa com a ausência de corrupção em um dado país. O autor concluiu que uma alta corrupção utiliza ou cria uma contabilização de baixa qualidade que é compatível com o comportamento antiético de apropriações de receitas indevidas, ou um resultado direto da atmosfera antiética.

Kimbrow (2002), confirma em estudo empírico, que países com alto nível de crescimento econômico criam oportunidades para uma atitude mais corrupta, visto que o rápido crescimento não permite que os países estabeleçam mecanismos de controle da riqueza na mesma velocidade. Em seu estudo empírico, o autor testa um modelo que relaciona variáveis econômicas, culturais e informacionais à corrupção em 61 países. Em relação às variáveis econômicas, o autor observa que países com grande crescimento tendem a ser mais corruptos que aqueles com menor taxa de crescimento econômico. O autor também confirma que países com maior estrutura de poder são mais corruptos que os com a estrutura reduzida, visto que corrupção está relacionada a sociedades altamente hierarquizadas. No que diz respeito à estrutura jurídica e contábil, países com boas leis, que se fazem ser cumpridas com um bom judiciário, padrões de divulgação contábil eficientes e alta concentração de contadores tendem a ser menos corruptos.

Wu (2005) analisa o efeito da corrupção em países asiáticos. Segundo o autor, o impressionante progresso asiático vem sido ofuscado pela corrupção excessiva. Seu estudo empírico demonstra claramente que o setor corporativo, frequentemente mostrado como vítima da corrupção, é uma importante fonte da grande corrupção na Ásia. O estudo também demonstra que melhores práticas contábeis podem frear tanto a incidência do suborno, quanto o montante negociado, em três vertentes: i) resolvendo o problema de assimetria de informações inerente em corporações modernas; ii) impondo um maior risco de serem apreendidos por funcionários de extração de suborno; iii) contendo a “grande corrupção” em contratos, concessões, e acordos de privatização.

Riahi-Belkaoui (2004) investiga se o nível de corrupção em um país influencia a opacidade dos resultados como um todo, ou em seus componentes, a saber, Agressividade dos Lucros, Aversão a perdas e Suavização dos lucros. O resultado de sua regressão sugere uma relação negativa entre a ausência de corrupção e o nível de opacidade dos resultados para uma amostra de 34 países, antes e após o controle do desenvolvimento econômico, humano, liberdade econômica e tamanho do governo.

O mesmo autor, em 2016, propõe identificar e testar as determinantes da opacidade dos resultados através de indicadores sociais, econômicos e de ordem contábil em 34 países. No seu estudo, o autor encontra uma correlação negativa entre opacidade dos resultados e o nível de liberdade econômica e qualidade de vida. Enquanto que este está positivamente relacionado à eficiência jurídica, crescimento econômico, e o nível de corrupção. Adicionalmente, a concentração de auditores por mil habitantes é pouco relevante no que diz respeito à melhor qualidade contábil. É o clima social e econômico, ao invés do técnico-contábil, o cerne da falta de qualidade contábil e opacidade dos resultados em particular (RIAHI-BELKAOUI, 2006).

Malagueño *et al* (2010) examina e provê evidência sobre a relação entre corrupção e a qualidade da contabilidade e auditoria presentes em um país. Através de uma análise de correlação e regressão, os autores descobrem evidências que suportam as hipóteses que: i) existe uma correlação negativa entre o aumento da presença de empresas Big4 e a corrupção percebida nos países, e; ii) existe uma correlação negativa entre a qualidade da informação contábil e o nível de corrupção percebida nos países.

Houqe and Monem (2013) utilizam dados de 113 países no período de 1996 a 2011, para investigar o papel da informação contábil em reduzir a corrupção, após estimado através dos efeitos de instituições políticas e desenvolvimento econômico. Os autores observaram forte evidência de que a contabilidade desempenha um pequeno papel em relação à força das instituições políticas no controle da corrupção. Segundo os autores, o seu estudo muda a visão de que países que desejam controlar a corrupção devem investir em contabilidade de alta qualidade.

A partir dos trabalhos acima mencionados, podemos chegar à conclusão de que é esperado uma correlação positiva entre a ausência de corrupção e a qualidade das informações contábeis, como bem pontuado por Malagueño *et al* (2010), Wu (2005) e Riahi-Belkaoui (2004). Adicionalmente, prevê-se uma correlação negativa entre a força da lei e a Corrupção, considerando que quanto mais fortes as relações institucionais, menor a incidência de corrupção pública e privadas, como delineado por Riahi-Belkaoui (2006) e defendido por Kimbro (2002). É esperado, entretanto, que o presente trabalho tenha resultados não coincidentes com aqueles encontrados por Houqe and Monem (2013) de que a contabilidade desempenha um pequeno papel em relação à força das instituições políticas no controle da corrupção.

3. METODOLOGIA

3.1 Tipo de Pesquisa

Segundo Gil (2006), pesquisas que visam o estabelecimento de relações entre variáveis, visando entender o motivo desta relação, são chamadas de descritivas. No caso desta monografia, serão analisados indicadores de corrupção e gerenciamento de resultados em países emergentes, com o objetivo de estimar e, a partir de análises dos resultados estatísticos, compreender a relação entre eles. Assim, esta pesquisa pode ser caracterizada como descritiva.

No que diz respeito aos meios técnicos de investigação da presente monografia, pode-se considerá-la como documental, pois são utilizados documentos, artigos, relatórios, leis, dentre outros, para embasamento teórico. Devido ao fato de as variáveis serem expostas à testes estatísticos, em condições controladas e conhecidas, para que sejam analisados indícios de causalidade entre elas, pode ser caracterizada como quantitativa (GIL, 2006).

3.2 Amostra e Fonte dos Dados

A proposta deste estudo é demonstrar a relação entre indicadores de corrupção e de gerenciamento de resultados em nível de país e corporação. Para tanto, a base de dados será constituída de informações governamentais e medidas para avaliação de empresas. A nível de empresa, a base de dados foi extraída do S&P Capital IQ, compreendendo o período de 2004 a 2013. Foram utilizados os indicadores de gerenciamento de resultados baseados no trabalho empírico de Bhattacharya, Daouk e Welker (2003), para análise de uma amostra de 60.121 observações a nível de empresa.

A amostra utilizada para calcular as variáveis referentes ao gerenciamento de resultado foi composta por 60.121 observações. Contudo, as métricas foram calculadas para cada país/ano resultando em 10 observações para cada um dos 20 países analisados. A base de dados foi composta por companhias de capital aberto de países classificados como emergentes pela Standard&Poor's (2013), durante o período de 2004 a 2013. Desta forma, países que foram reclassificados recentemente não foram considerados na amostra, dada a abrangência do histórico de dados. Na Tabela 1 estão dispostos os países e o número de amostras abrangidos no estudo. Os dados foram extraídos da base de dados do S&P Capital IQ.

Tabela 1: Empresas componentes da amostra por país

País	Amostra	País	Amostra
Brasil	1.419	México	619
Chile	963	Marrocos	364
China	12.693	Peru	486
Colômbia	220	Filipinas	1107
República Checa	49	Polônia	1115
Egito	492	Rússia	293
Hungria	110	África do Sul	1406
Índia	16.889	Taiwan	9.719
Indonésia	2.074	Tailândia	3.227
Malásia	5.36	Turquia	1516

3.3 Descrição das Variáveis

3.3.1 Indicador de Opacidade de Resultados

Foram utilizados os indicadores de qualidade da informação contábil, sob o foco do gerenciamento de resultados, derivados do trabalho de Bhattacharya *et al* (2003), e amparados teoricamente sob bases sólidas em seu trabalho. Estes indicadores são *agressividade dos lucros*, *aversão a perdas* e *suavização dos lucros*.

Um dos fundamentos básicos da teoria contábil é o Princípio da Prudência, o qual estabelece que sejam registrados os passivos pelo maior valor e o ativo pelo menor valor, sempre que houver alternativas igualmente válidas para a contabilização patrimonial (Art 10º, Res. CFC nº 750/93). Agressividade dos lucros é o contrário do que propõe o Princípio da Prudência, por se tratar de uma forma de manipulação dos resultados na qual o gestor tende a postergar a realização de receitas e registro de ativos, e acelerar o auferimento de perdas e escrituração de passivos.

Para mensurar a *agressividade dos lucros*, Bhattacharya *et al* (2003), parte do princípio de que se os ativos aumentarem e os passivos diminuïrem, e essas operações não afetarem o fluxo de caixa, haverá um incremento nos *accruals* à medida que será percebida a agressividade dos Lucros. Desta forma, utiliza-se a mediana do quociente dos *accruals* pelo

total de ativos defasados da entidade ou país, em dado período, para computar o nível de agressividade. Os *accruals* e a *agressividade dos lucros* serão diretamente proporcionais.

Aversão a perdas é a tendência de manipulação na qual as companhias evitam reportar baixo lucro ou baixo prejuízo. Estas são as maiores indicações de que pode ter havido gerenciamento de resultados em dada entidade, como identificado por DeGeorge et al. (1999).

A motivação para aversão a perdas seria evitar reportar grandes prejuízos, aumentar o resultado em trimestres posteriores do mesmo exercício, ou atender as expectativas dos analistas sobre o seu desempenho. (TAKAMATSU, 2014)

Por último, tem-se a *suavização dos lucros*, a qual possibilita que se oculte a volatilidade da performance empresarial através da suavização dos lucros, o que corrobora o gerenciamento de resultados. A suavização é calculada pela correlação *cross sectional* entre a variação dos *accruals* e fluxo de caixa, dividido pelo total de ativos defasados (TAKAMATSU, 2014).

3.3.3 Indicador de Corrupção

O índice de *corrupção* será extraído do banco de dados coletado por Kaufman *et al* (2010). Esses dados refletem a avaliação dos países, em base global ou regional, e pesquisas *cross country* de empresas ou cidadãos, realizadas por organizações internacionais e não governamentais.

São seis indicadores que foram coletados por corresponderem a conceitos básicos de governança: *accountability*, instabilidade política e violência, eficiência do governo, carga regulamentar, Força da lei, e corrupção.

Neste trabalho, o indicador de *controle da corrupção* será tratado como variável principal. A variável principal deve ser entendida como *ausência de corrupção*, e é esperada uma relação negativa desta com o gerenciamento de resultados. Assim, quanto *menor* o incide, *maior* o nível de corrupção no país.

3.3.4 Indicador de Força da Lei

O indicador *força da lei* é também retirado do banco de dados coletado por Kaufman *et al* (2010). Segundo os autores, este índice capta a percepção da extensão de que os agentes têm confiança em respeitar as regras da sociedade e, em particular, a qualidade da execução dos contratos, direitos de propriedade, a polícia e os tribunais, bem como a probabilidade de criminalidade e violência.

3.4 Procedimentos de teste

Por se tratar da necessidade de estabelecer relações entre variáveis, o modelo utilizado é o de correlação. A análise da correlação fornece um número que indica a intensidade de relação linear entre duas variáveis ou mais. Desta forma, ao utilizar este método, verifica-se se o gerenciamento de resultados e a corrupção são variáveis correlacionadas, ou seja, se ocorrer a variação de uma das variáveis, esta impactará em variação em outra variável.

Quadro 1: Variáveis utilizadas

Nome da Variável	Descrição
Agressividade dos lucros	Estabelece que sejam registrados os passivos pelo maior valor e o ativo pelo menor valor, sempre que houver alternativas igualmente válidas.
Aversão a perdas	As companhias evitam reportar baixo lucro ou baixo prejuízo
Suavização dos lucros	Calculada pela correlação <i>cross sectional</i> entre a variação dos <i>accruals</i> e fluxo de caixa, dividido pelo total de ativos defasados
Controle da corrupção	Corrupção real ou em potencial sob a forma de patrocínio excessivo, nepotismo, “venda” de emprego, troca de favores, financiamento secreto de partido político e relações suspeitas entre políticos e empresas

Força da Lei

Respeito às regras sociais e leis.

Após o cálculo dos indicadores de gerenciamento de resultados, o primeiro teste que deve ser realizado é o teste de Shapiro Francia para a normalidade. A partir do resultado deste teste, será determinado se serão usados testes paramétricos ou não paramétricos. A rejeição da hipótese nula de normalidade impossibilitou a utilização da correlação paramétrica (Pearson). Dessa maneira, para a análise das variáveis estudadas, procedeu-se com a correlação não-paramétrica.

Devido à ausência de normalidade dos dados, a correlação adotada foi a de Spearman, pois esta não exige que os dados estejam normalmente distribuídos. Segundo Triola (2008), esta análise demonstra a associação entre duas variáveis, não indicando uma relação de causa e efeito entre elas.

O teste de correlação de Spearman apresenta-se mais abrangente que o método paramétrico de correlação linear de Pearson, pois (a) possibilita análise de dados em pares, ou postos, ou que sejam conversíveis em postos, (b) torna possível analisar correlações que não sejam lineares. (TRIOLA, 2008). O objetivo da correlação de Spearman é avaliar o grau de relacionamento entre as variáveis, com o objetivo de determinar se dois conjuntos de dados em ordem, tem alguma relação ou não.

4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 Análise Descritiva

A Tabela 2 apresenta as medianas de cada uma das variáveis em nível de cada país da amostra. As medianas da *suavização de lucro*, *aversão às perdas* e *agressividade dos lucros* são apresentadas por cada país por ano. Em respeito à suavização dos lucros, esta foi estimada pelo inverso da correlação entre os fluxos de caixa e os *accruals*.

Assim, a coluna de *agressividade dos lucros* demonstra a mediana dos *accruals* dividida pelo total de ativos para os países da amostra. A *suavização dos lucros* apresenta relação entre mudanças de *accruals* e de fluxo de caixa. Quando em baixo nível, a suavização é consequência natural do processo contábil, entretanto, quanto maior esse nível, maiores as evidências de gerenciamento de resultados no país.

Tabela 2 – Medianas das variáveis utilizadas

/País	Agressividade dos Lucros	Suavização dos Lucros	Aversão as Perdas	Corrupção	Força da Lei
Brasil	-0,005	0,651	0,438	-0,095	-0,293
Chile	-0,001	-0,023	0,191	1,436	1,291
China	0,025	0,987	0,859	-0,549	-0,441
Colômbia	0,333	0,333	-0,006	-0,261	-0,442
República Tcheca	-0,042	0,100	1,000	0,283	0,907
Egito	-0,009	0,243	0,877	-0,593	-0,150
Hungria	-0,039	-0,071	0,000	0,363	0,792
Índia	-0,002	0,413	0,411	-0,451	0,031
Indonésia	0,007	0,549	0,733	-0,713	-0,650
Malásia	0,010	0,332	0,522	0,262	0,513
México	0,001	-0,028	0,563	-0,295	-0,556

XVII Congresso Nacional de Administração e Contabilidade - AdCont 2016
28 e 29 de outubro de 2016 - Rio de Janeiro, RJ

Marrocos	-0,005	-0,193	1,000	-0,342	-0,219
Peru	-0,003	0,250	0,600	-0,301	-0,638
Filipinas	-0,003	0,522	0,259	-0,697	-0,542
Polônia	0,008	0,350	0,599	0,358	0,553
Rússia	-0,009	-0,023	0,531	-1,006	-0,842
África Do Sul	-0,006	0,385	0,529	0,153	0,091
Taiwan	0,009	0,071	0,615	0,699	1,006
Tailândia	0,016	0,196	0,481	-0,324	-0,133
Turquia	0,011	0,225	0,556	0,065	0,080

*Medianas dos valores das medidas de opacidade dos Lucros ao longo dos anos da amostra.

Na Tabela 3 são evidenciadas as estatísticas gerais da amostra: número de observações, média, desvio padrão, e valores mínimos e máximos. No que tange à média dos valores de cada variável, é necessário destacar o comportamento da *agressividade dos lucros*, que é próximo de zero. Tal fato pode ser devido ao cálculo da *agressividade dos lucros* levar em conta tantos os *accruals* discricionários quando os não discricionários, dividido pelo ativo total. Desta forma, se inclui no cálculo a parte não gerenciável dos *accruals*, o que pode ter influenciado esse comportamento da variável.

Em relação ao desvio padrão, as variáveis corrupção e força da lei são aquelas que mais se distanciam da média. Isso pode ocorrer devido ao fato da forma de mensuração destes indicadores serem majoritariamente qualitativas, além de terem características que não seguem padrão linear.

Tabela 3: Estatísticas gerais da amostra

Variável	Obs	Média	Desvio padrão	Min	Max
Agressividade dos Lucros	200	-0,001	0,027	-0,103	0,082
Suavização dos Lucros	200	0,304	0,432	-0,942	1,000
Aversão as Perdas	193	0,533	0,341	-1,000	1,000
Corrupção	200	-0,094	0,562	-1,088	1,564
Força da Lei	200	0,017	0,614	-0,949	1,367

4.2 Análise de correlação

Para determinação do teste de correlação a ser empregado, paramétrico ou não-paramétrico, avaliaram-se alguns pressupostos, dentre os quais a normalidade dos dados. O teste não paramétrico de Shapiro-Francia verifica a aderência da amostra à distribuição normal. Quando da rejeição da hipótese nula de distribuição normal dos dados, procedeu-se à realização de testes não paramétricos.

Tabela 4: Teste Shapiro-Francia para normalidade

Variável	Obs	W'	V'	Z	Prob>z
----------	-----	----	----	---	--------

**XVII Congresso Nacional de Administração e Contabilidade - AdCont 2016
28 e 29 de outubro de 2016 - Rio de Janeiro, RJ**

Agressividade dos Lucros	200	0.96211	6.168	3.762	0.00008
Suavização dos Lucros	200	0.96609	5.521	3.533	0.00021
Aversão as Perdas	193	0.95350	7.344	4.113	0.00002
Corrupção	200	0.94593	8.804	4.498	0.00001
Força da Lei	200	0.94080	9.638	4.685	0.00001

Como se pode perceber, a Tabela 4 explicita a rejeição da hipótese nula de normalidade de todas as variáveis. Desta forma, não é possível aplicar os testes paramétricos. A partir desta limitação, foi utilizada a Correlação de Spearman (Tabela 5).

Tabela 5: Correlação de Spearman

	Agressividade dos Lucros	Suavização dos Lucros	Aversão as Perdas	Corrupção	Força da Lei
Agressividade dos Lucros	1				
Suavização dos Lucros	0.122*	1			
Aversão as Perdas	0.1534**	-0.0328	1		
Corrupção	0.000	-0.2330***	-0.2383***	1	
Força da Lei	0.017	-0.155**	-0.2251***	0.8319***	1

* significativa ao nível de 10%

** significativa ao nível de 5%

*** significativa ao nível de 1%

Quando os dados analisados não seguem a distribuição normal, é indicado que seja utilizada a correlação de Spearman. Ao contrário do teste paramétrico de Pearson, este coeficiente pode ser utilizado quando não se tratar de dados lineares, e não requer que as variáveis sejam quantitativas, pode ser utilizado para variáveis do tipo ordinal.

Através da Correlação de Spearman percebe-se que, ao nível de significância de 1%, grande parte das variáveis apresentaram correlações elevadas com a variável dependente *controle da corrupção*, excetuando-se a *agressividade dos lucros*. Quando analisada a correlação entre as variáveis explicativas, a *agressividade dos lucros* apresenta correlação apenas com a *suavização dos lucros* e *aversão a perdas*.

A variável controle da corrupção apresenta correlação negativa com *suavização dos lucros*, *aversão a perdas*, positiva com *força da lei* e nenhuma correlação com a *agressividade dos lucros*. Pode-se entender que, quanto maior a ausência de corrupção em um dado país, mais recorrentes as práticas de suavização de resultados e aversão a perdas, e mais consolidado o força da lei.

Observando a Tabela 5, têm-se que a ausência de corrupção é negativamente correlacionada com *suavização dos lucros* (-0.2330) e *aversão a perdas* (-0.2383), ou seja, quanto *menos* corrupto o país, menor a tendência dos gestores das empresas em diminuir a variabilidade dos lucros, e reportar pequenos lucros ou prejuízos.

No que diz respeito à *força da lei*, ao nível de 1% de significância, esta é positivamente correlacionada com a ausência de corrupção (0.8319). Desta forma, é esperado que em países pouco corruptos, o respeito às leis e normas, bem como a força das instituições esteja em alto patamar.

A correlação nula entre *ausência de corrupção* e *agressividade dos lucros* pode ser explicada pela consideração de *accruals* não manipuláveis na fórmula. O índice de *agressividade dos lucros* leva em conta em seu cálculo, tanto os *accruals* discricionários quanto os não discricionários, em relação ao ativo total. Assim, uma análise dos *accruals* discricionários individualmente poderia indicar melhor esta relação.

Em contrapartida, a *suavização dos lucros* e *aversão a perdas* têm alta correlação com a ausência de corrupção, o que indica que, países menos corruptos têm menor tendência de gerenciar seus resultados de modo a ocultar grandes variabilidades no resultado, ou evitar reportar lucros e prejuízos baixos.

Essa relação confirma os resultados encontrados por Wu (2005), Riahi-Belkaoui (2004), Malagueño *et al.* (2010) e Riahi-Belkaoui (2006). Estes autores encontram grandes evidências de que a qualidade da informação contábil é positivamente relacionada com a corrupção nos países, ou, em outras palavras, negativamente relacionada com a ausência de corrupção.

A correlação negativa entre *força da lei* e ausência de *corrupção* confirma os resultados de Kimbro (2002) e Riahi-Belkaoui (2006). Ambos os autores defendem que países com uma estrutura legal que se faz ser cumprida apresentam menores níveis de corrupção.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste trabalho era descobrir qual é o real efeito da corrupção no nível de gerenciamento de resultados observados, a nível de empresa e país, em 20 países emergentes, nos anos de 2004 e 2013. Considerando a corrupção como um fenômeno contrário à transparência e qualidade da informação contábil, e a opacidade como um indicador de baixa qualidade das informações contábeis, esperava-se uma correlação positiva entre corrupção e gerenciamento de resultados, indicando que, quanto maior a corrupção observada nos países da amostra, maiores evidências de gerenciamento de resultados nas empresas ali instaladas.

Os indicadores de opacidade dos resultados, baseados no trabalho de Bhattacharya *et al.* (2003), foram *agressividade dos lucros*, *suavização dos lucros* e *aversão a perdas*. Além disso, utilizou-se o indicador de Força da lei, retirado da base de dados do Banco Mundial, para indicar a força das leis e o seu cumprimento de fato nos países analisados.

Através na análise do teste de correlação de Spearman para dados não paramétricos, foi observado que, ao nível de 1% de significância, a ausência de corrupção tem correlação negativa com *suavização dos lucros* (-0.2330) e *aversão a perdas* (-0,2383), o que confirma a tese de que empresas de países com maiores níveis de corrupção tendem, em média, a gerenciar os seus resultados.

No que se diz respeito à *agressividade dos lucros*, nem mesmo ao nível de 10% de significância houve correlação desta variável com a ausência de corrupção. Isso pode ser explicado pela consideração de *accruals* manipuláveis na fórmula de cálculo da *agressividade dos lucros*.

A correlação entre *ausência de corrupção* e *força da lei* é positiva (0.8319), o que indica que quanto menos corrupto for o país, maior o respeito às leis e instituições do país, que indica maior transparência e legitimidade do Estado.

Embora *agressividade dos lucros*, *suavização dos lucros* e *aversão a perdas* sejam indicadores confiáveis, baseados no trabalho de Bhattacharya *et al.* (2003), e amparados teoricamente sob bases sólidas de estimação, os mesmos não são suficientes para captar por completo o gerenciamento de resultados, visto que seria necessário acesso interno, e ao dia a dia da empresa para ter acesso completo aos dados de gerenciamento.

Os resultados alcançados encontram respaldo na literatura base para elaboração deste trabalho. Porém, como pontuado pelos autores, existem outras variáveis que influenciam o

nível de corrupção e gerenciamento de resultados nos países. Assim, destaca-se a possibilidade de aprofundar as teses anteriores ao analisar indicadores de qualidade de vida, cultura e educação, e sua relação com corrupção e gerenciamento de resultados.

Além disso, a presente pesquisa apresentou análise de correlação como base para teste dos dados, sugere-se que a base de dados seja testada através de outras técnicas de análise de dados como, por exemplo, regressão das variáveis.

REFERÊNCIAS

- BASU, Sudipta. The conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings 1. **Journal of accounting and economics**, v. 24, n. 1, p. 3-37, 1997.
- BHATTACHARYA, Utpal; DAOUK, Hazem; WELKER, Michael. The world price of earnings opacity. **The Accounting Review**, v. 78, n. 3, p. 641-678, 2003.
- BREI, Zani Andrade. A corrupção: causas, conseqüências e soluções para o problema. **Revista de Administração Pública**, v. 30, n. 3, p. 103-115, 1996.
- DECHOW, P. M.; KOTHARI, Sagar P.; WATTS, Ross L. The relation between earnings and cash flows. **Journal of accounting and Economics**, v. 25, n. 2, p. 133-168, 1998.
- EISENHARDT, K. M. Agency theory: An assessment and review. **Academy of management review**, v. 14, n. 1, p. 57-74, 1989.
- FAMA, E. F.; JENSEN, M. C. Agency problems and residual claims. **The journal of law & Economics**, v. 26, n. 2, p. 327-349, 1983.
- JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. **Journal of financial economics**, v. 3, n. 4, p. 305-360, 1976.
- MALACRIDA, Mara Jane Contrera. **A relevância do lucro líquido versus fluxo de caixa operacional para o mercado de ações brasileiro**. 2009. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.
- MALAGUEÑO, Ricardo et al. Accounting and corruption: a cross-country analysis. **Journal of Money Laundering Control**, v. 13, n. 4, p. 372-393, 2010.
- MARTINEZ, Antonio Lopo. "**Gerenciamento" dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras**. 2001. Tese de Doutorado.
- RAKHE, A.; SANTANA, V.; LOURENÇO, I.; BRANCO, M. The Effect of Corruption on Earnings Management. XV Congresso USP de Controladoria e Contabilidade. **Anais... XV Congresso USP de Controladoria e Contabilidade**, 2015.
- RIAHI-BELKAOUI, A. Effects of Corruption on Earnings Opacity Internationally. **Advances in International Accounting**, v. 17, p. 73-84, 2004.
- RIAHI-BELKAOUI, A; ALNAJJAR, F. K. Earnings Opacity Internationally and Elements of Social, Economic and Accounting Order. **Review of Accounting and Finance**, v. 5 (3), p. 189-203, 2006
- TAKAMATSU, Renata Turola. **Indicadores contábeis, ambiente informacional de mercados emergentes e retorno das ações**. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.
- TRIOLA, Mario F. **Essentials of statistics**. Boston, MA, USA:: Pearson Addison Wesley, 2008.
- PEREIRA, J. M. **Reforma do Estado e transparência: estratégias de controle da corrupção no Brasil**, 2002.
- PRS GROUP, INC. **International Country Risk Guide Methodology**, 2012. Disponível em: <<http://www.prsgroup.com/wp-content/uploads/2012/11/icrgmethodology.pdf>>. Acesso em 10 nov. 2015.
- WATTS, Ross L. Conservatism in accounting part I: Explanations and implications. **Accounting horizons**, v. 17, n. 3, p. 207-221, 2003.