



Enfoque: Reflexão Contábil
ISSN: 1517-9087
ISSN: 1984-882X
msrodrigues@uem.br
Universidade Estadual de Maringá
Brasil

Nível de corrupção dos países e opacidade dos resultados contábeis

Santos, Lorena Caroline; Takamatsu, Renata Turola
Nível de corrupção dos países e opacidade dos resultados contábeis
Enfoque: Reflexão Contábil, vol. 37, 2018
Universidade Estadual de Maringá, Brasil
Disponível em: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=307160599003>
DOI: <https://doi.org/10.4025/enfoque.v37i4.34220>



Este trabalho está sob uma Licença Internacional Creative Commons Atribuição 3.0.

Nível de corrupção dos países e opacidade dos resultados contábeis

Corruption and earnings opacity

Lorena Caroline Santos
Universidade Federal de Minas Gerais, Brasil
lorenacas@live.com

DOI: <https://doi.org/10.4025/enfoque.v37i4.34220>
Redalyc: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=307160599003>

Renata Turola Takamatsu
Universidade Federal de Minas Gerais, Brasil
rettakamatsu@gmail.com

Recepção: 13 Novembro 2016
Aprovação: 06 Abril 2017

RESUMO:

O objetivo do trabalho foi avaliar a relação entre a corrupção a nível nacional e a opacidade dos resultados contábeis de empresas localizadas em países emergentes. A amostra foi composta por 20 países classificados como emergentes pela Standard & Poor's no período de 2004 a 2013. Utilizaram-se indicadores de controle de corrupção e força da lei, ambos extraídos da base de dados do Banco Mundial, e informações contábeis extraídas da base de dados S&P Capital IQ. Os indicadores de qualidade da informação contábil, sob o foco da opacidade dos resultados, foram derivados do trabalho de Bhattacharya, Daouk e Welker (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, que rejeitou a hipótese nula de distribuição normal dos dados, levando à realização da correlação de Spearman. Constatou-se que a 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 que quanto maior o nível de corrupção, maior o estímulo para que os números da contabilidade sejam mais opacos.

PALAVRAS-CHAVE: Corrupção, Gerenciamento de Resultados, Qualidade da informação contábil.

ABSTRACT:

Corruption is a structural problem that deteriorates democracy, country legitimacy and public morality, besides weakening the economy and the accounting system. On the other hand, the earnings management is a phenomenon that denotes the lack of transparency on financial transactions, what results in low accounting quality. These phenomena show evidences of transparency issues and weakness of the accounting system worldwide. The purpose of this study is to discover the real effect of corruption over earnings management level in emerging countries, seeking to provide significant evidence that indicates that a better and more transparent accounting is linked to a less public and private corruption. For a sample of 20 emerging countries, from 2004 to 2013, there will be used control of corruption and rule of law indicators, both extracted from World Bank data. There will also be used indicators of accounting quality, focused on earnings management, from the work of Bhattacharya, Daouk and Welker (2003), which are earnings aggressiveness, loss avoidance and income smoothing. For data analysis was applied, firstly, the Shapiro-Francia test, when the rejection of null hypothesis of data normal distribution, it proceeded to the development of non-parametric tests. In a second moment, it was used the Spearman's correlation to test the correlation of earnings aggressiveness, loss avoidance, income smoothing, rule of law with control of corruption.

KEYWORDS: Corruption, Earnings management, Accounting quality, Agency theory.

AUTOR NOTES

Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-7029-1953>

Doutora e Mestre em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo (FEA/USP)
Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-0422-9895>
Avenida Antônio Carlos, 6627 Belo Horizonte MG Brasil CEP 31270-901

1 INTRODUÇÃO

O conceito de corrupção está relacionado à ideia de abuso do poder confiado para benefício próprio. Esta definição abrange as mais amplas formas de corrupção, tais como: suborno, apropriação errônea de recurso público ou propriedade, nepotismo, dentre 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 de 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 (1996, p. 103), “a corrupção apresenta-se como um fenômeno que enfraquece a democracia, a confiança no Estado, a legitimidade dos governos e a moral pública”. O fenômeno afeta tanto os países em desenvolvimento quanto os desenvolvidos, embora em menor grau no último grupo. Enquanto nos países em desenvolvimento a corrupção decorre de falhas democráticas sistêmicas, nos países desenvolvidos surge da fragilidade das instituições.

Dentre as consequências da corrupção, observa-se 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 as características dos países relacionadas à infraestrutura econômica, política e legal influenciam 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; DAOUK; WELKER, 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 no qual 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 números opacos, em que os resultados seriam apresentados de uma forma mascarada, salientando-se as perdas ou os ganhos, dependendo da motivação do gestor (BHATTACHARYA; DAOUK; WELKER, 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 analisar a relação entre a corrupção no nível de opacidade de resultados observados em países emergentes. Dentre os objetivos específicos destacam-se:

- Identificar na literatura métricas capazes de captar os constructos objetivos do artigo.
- 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.

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 perdas no âmbito da transparência pública e privada. Em contrapartida, a qualidade da informação contábil é necessária para o desenvolvimento econômico e humano. 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. Dessa maneira, estudar os efeitos da corrupção sob a ótica da ciência contábil auxilia na compreensão de nuances dessa relação, possibilitando que sejam observadas atitudes que identifiquem e reduzam as possibilidades sua ocorrência.

2 REVISÃO TEÓRICA

2.1 TEORIA DA AGÊNCIA E GERENCIAMENTO DE RESULTADOS

A empresa é um ambiente de processos nos quais os indivíduos assumem relações contratuais equilibradas. As relações de agência são parte destas relações contratuais, as quais indivíduos assumem uma postura de principal ou de agente. O principal é aquele que delega funções decisórias ao agente, com a finalidade de alcançar resultados em seu benefício (JENSEN; MECKLING, 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, observa-se que os contratados não são executados, em sua completude, com eficiência. Para resguardar os seus interesses e da organização, o principal deve criar formas de monitoramento, assegurando que a conduta do agente esteja alinhada com os interesses da empresa. A 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 de seus interesses próprios (EISENHARDT, 1989).

O segundo origina do 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 (partes interessadas) da corporação sugere que os gestores tendem a mascarar a performance para minimizar a interferência dos mesmos, mostrando um quadro financeiro atrativo incompatível com a realidade financeira/econômica da instituição (RIHI-BELKAOU; ALNAJJAR, 2006).

Diante desse cenário, surge a figura do gerenciamento de resultados. 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, Daouk e Welker (2003), os resultados são gerenciados devido a uma interação complexa entre a motivação gerencial, os padrões contábeis e seu cumprimento, 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 à 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

O conceito de Corrupção está relacionado ao abuso do poder confiado para alcance de benefícios próprios. 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, dentre as quais, incluem-se as contábeis. Assim, é esperada 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 por meio da transparência e fidedignidade dos relatórios contábeis. Segundo os estudos de Riahi-Belkaoui (2004) e Riahi-Belkaoui e AlNajjar (2006), o nível da qualidade da informação contábil é inversamente relacionado ao nível de corrupção, em que uma baixa qualidade da informação contábil é demonstrada pelo intenso uso de mecanismos de gerenciamento de resultados.

Riahi-Belkaoui (2004) defende dois argumentos que podem ser usados para justificar a correlação positiva entre corrupção e opacidade dos resultados:

1. Corrupção está relacionada a utilização de um cargo público ou privado para ganhos pessoais. Esse comportamento de busca de benefícios próprios precisa ser o mais camuflado possível e, portanto, necessita de um sistema contábil flexível o bastante para ocultar 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.

Kimbro (2002), em um estudo empírico, detectou que a estrutura jurídica e contábil estaria diretamente relacionada à qualidade da informação contábil. Os autores apontaram que países com boas leis, amplo enforcement legal, com um bom judiciário e bons padrões de divulgação contábeis tendem a ser mais eficientes e seus contadores são menos corruptos. O autor testa um modelo que relaciona variáveis econômicas, culturais e informacionais à corrupção em 61 países. Em relação às variáveis econômicas, o autor apontou 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. 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.

O estudo de Riahi-Belkaoui (2004) foi voltado especificamente para a relação entre a corrupção em diferentes indicadores de opacidade dos lucros. Segundo a pesquisa, as medidas de opacidade dos lucros apresentaram 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. As medidas dos autores para captar a opacidade dos lucros foram: agressividade dos lucros, aversão a perdas e suavização dos lucros. O resultado foi consistente para uma amostra de 34 países, antes e após controlados o desenvolvimento econômico, humano, liberdade econômica e tamanho do governo.

Wu (2005) analisa o efeito da corrupção em países asiáticos. Segundo o autor, o progresso asiático vem sido ofuscado pela corrupção excessiva. Seu estudo empírico demonstrou claramente que o setor corporativo, frequentemente mostrado como vítima da corrupção, é uma importante fonte da corrupção na Ásia. O estudo também evidenciou que melhores práticas contábeis podem frear tanto a incidência do suborno quanto o montante negociado em três vertentes: i) resolver o problema de assimetria informacional inerente

em corporações modernas; ii) impor um maior risco sanções à funcionários envolvidos em atividades de suborno; iii) conter a corrupção em contratos, concessões, e acordos de privatização.

Riahi-Belkaoui (2006) propôs 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 detectou uma correlação negativa entre opacidade dos resultados, o nível de liberdade econômica e qualidade de vida. Por outro lado, a opacidade dos resultados foi positivamente relacionada ao papel das leis, ao crescimento econômico e ao nível de corrupção. A concentração de auditores por mil habitantes foi pouco relevante no que diz respeito à predição da qualidade contábil. Assim, os resultados indicaram que o clima social e econômico, ao invés do técnico-contábil, foi cerne da falta de qualidade contábil e opacidade dos resultados em particular (RIAHI-BELKAOUI, 2006).

Malaguen#o et al. (2010) apresentou evidências adicionais sobre a relação entre corrupção e a qualidade da contabilidade. Os autores identificaram evidências que suportam as hipóteses que: i) existe uma correlação negativa entre o aumento da presença de empresas de grande porte de auditoria 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.

Para investigar o papel da informação contábil em reduzir a corrupção, Houqe e Monem (2013) utilizam dados de 166 países, no período de 1996 a 2011. Os autores observaram evidências 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 discute a visão de que países que desejam controlar a corrupção devem investir em contabilidade de alta qualidade.

A partir dos trabalhos acima mencionados, podese estabelecer como esperada uma correlação positiva entre a ausência de corrupção e a qualidade das informações contábeis; (MALAGUEN#O et al., 2010; RIAHI-BELKAOUI, 2004; WU, 2005).

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 privada (RIAHI-BELKAOUI, 2006; KIMBRO, 2002).

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 classificadas como descritivas. No caso do presente artigo, serão analisados indicadores de corrupção e gerenciamento de resultados em países emergentes. Os parâmetros serão estimados e, a partir de análises dos resultados estatísticos, buscara-se compreender a relação entre eles. Assim sendo, esta pesquisa pode ser caracterizada como de abordagem quantitativa. No que diz respeito aos meios técnicos de investigação, pode-se considerá-la como documental, pois são utilizados documentos, artigos, relatórios, leis, dentre outros, para embasamento teórico (GIL, 2006).

3.2 AMOSTRA E FONTE DOS DADOS

A proposta deste estudo foi demonstrar a relação entre indicadores de corrupção e de gerenciamento de resultados a nível país. Os indicadores de Força da lei e de controle de corrupção foram retirados da base de dados do Banco Mundial. Contudo, para avaliar o nível de gerenciamento de resultados agregado de cada país, inicialmente, constituiu-se uma base de dados com informações financeiras das empresas dos países

componentes da amostra. As informações financeiras foram extraídas da base de dados 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. Contudo, as métricas foram calculadas buscando avaliar o nível de gerenciamento a nível país, para cada um dos anos analisados. Assim, ao agrupar os resultados por país/ano, alcançaram-se 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), no período de 2004 a 2013. Desta forma, países que foram reclassificados em um período posterior a análise não foram considerados na amostra. Na Tabela 1 estão dispostos os países e o número de observações consideradas no estudo.

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 Opacidade dos Lucros

Foram utilizados os indicadores de qualidade da informação contábil, sob o foco do gerenciamento de resultados, derivados do trabalho de Bhattacharya, Daouk e Welker (2003). Estes indicadores são *agressividade dos lucros*, *aversão a perdas*, *suavização dos lucros*.

Um dos fundamentos que historicamente foi defendido na teoria contábil é o Princípio do conservadorismo. A ideia inerente ao conservadorismo é de 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 Conservadorismo, 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 aferimento de perdas e escrituração de passivos.

Para mensurar a *agressividade dos lucros*, Bhattacharya, Daouk e Welker (2003) partem 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*. Os *accruals* foram calculadas pela diferença da variação do capital circulante

líquido excluídas as despesas com depreciação e amortização do período, conforme é apresentado na fórmula 1 (SLOAN, 1996).

$$Acc = \frac{(\Delta AC_{t-(t-1)} - \Delta Cx_{t-(t-1)}) - (\Delta PC_{t-(t-1)} - \Delta Div_{t-(t-1)} - \Delta Imp_{t-(t-1)}) - Dep}{\frac{1}{2} \times (AT_{t-1} + AT_t)} \quad (1)$$

Em que:

ΔAC = Variação do ativo circulante

ΔCx = Variação do caixa e equivalentes de caixa

ΔPC = Variação do passivo circulante

ΔDiv = Variação das dívidas de curto prazo

ΔImp = Variação dos impostos a pagar

Dep = Variação das despesas com depreciação e amortização

AT_{t-1} = Ativo total defasado

AT_t = Ativo total corrente

A medida foi computada pela mediana do quociente entre o total de *accruals* e pelo total de ativos defasados do país *i*, no ano *t* (a utilização da mediana minimiza a influência de valores extremos). Assim, quanto maior o nível de *accruals* utilizados pelo país, maior a *agressividade dos lucros* identificada.

Outro constructo utilizado foi a *Aversão a perdas*, que consiste na 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 De George, Patel e Zeckhauser (1999). Bhattacharya, Daouk e Welker (2003) computam a medida de aversão de perdas da seguinte maneira: firmas com baixo patamar de lucros foram definidas como aquelas que exibiram um lucro líquido pelo total de ativos entre 0 e 1%. Da mesma maneira, firmas com um baixo patamar de prejuízo foram definidas como aquelas que exibiram um prejuízo pelo total de ativos entre 0 e -1%. Destarte, o índice é calculado pela diferença entre o número de firmas com lucros pequenos lucros e o número de firmas com prejuízos, pelo total de empresas.

Quanto maior o índice no país *i* e no ano *t*, maior é a tendência das empresas em gerenciarem seus resultados de modo a evitar o reporte de perdas. A motivação para aversão a perdas seria evitar reportar grandes prejuízos, aumentar o resultado em trimestres posteriores do mesmo exercício ou atender às expectativas dos analistas sobre o seu desempenho (TAKAMATSU, 2014).

Por último, tem-se a *suavização dos lucros*, que consiste na redução da volatilidade da *performance* empresarial para reduzir a percepção de risco pelos investidores. Esta variável é igualmente baseada na pesquisa elaborada por Bhattacharya, Daouk, & Welker (2003), pela qual a suavização dos lucros será calculada pela correlação *cross-sectional entre mudanças nos accruals e mudanças nos fluxos de caixa, dividida pelo total de ativos defasado. Quanto mais negativa for essa correlação, maior é o nível de suavização de resultados, no país i no ano t.*

3.3.2 Corrupção

O índice de *corrupção* foi extraído do banco de dados do banco mundial, fonte também utilizada por autores como Kaufmann, Kraay e Mastruzzi (2011). Esses dados refletem a avaliação dos países, em base global ou regional, realizada por organizações internacionais e não governamentais. São seis indicadores 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 for o *controle* de corrupção, *maior* o nível de corrupção no país.

Em complemento, incluiu-se o indicador *força da lei*. Segundo Kaufmann, Kraay e Mastruzzi (2011) este índice capta a percepção da extensão 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.

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 cross sectional entre a variação dos accruals 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.

Os autores

3.3 PROCEDIMENTOS DE ANÁLISE

Por se tratar da necessidade de estabelecer relações entre variáveis, utilizou-se a análise 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 a presença e a intensidade da reação entre o gerenciamento de resultados e a corrupção.

Após o cálculo dos indicadores de gerenciamento de resultados, realizou-se o teste de Shapiro Francia para a normalidade. 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 de Spearman.

Segundo Triola (2008), esta análise demonstra a associação entre duas variáveis. 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 possuem alguma relação ou não.

4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

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*, *agressividade dos lucros* são apresentadas por cada país por ano.

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. Em respeito à suavização dos lucros, esta foi estimada pelo inverso da correlação entre os fluxos de caixa e os *accruals*. 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
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.
Os autores.

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 que o valor médio da variável *agressividade dos lucros* é próximo de zero. Esse comportamento pode ser justificado pelo fato de que a coluna foi resultado do quociente dos *accruals* pelo total de ativos defasados

das empresas. Uma vez que, o valor dos ativos totais apresentam valores em magnitude proporcionalmente maior do que a dos lucros e, portanto, dos *accruals totais*, esse comportamento já era esperado. A coluna Suavização dos Resultados mostra a relação entre as mudanças de *accruals* e de fluxo de caixa. Algum nível observado de suavização é consequência natural do processo contábil. Entretanto, quanto mais evidente for esse processo, mais provável que esse procedimento torne obscura a variabilidade do processo econômico subjacente, e maior é a opacidade dos lucros. Dado que uma correlação negativa denotaria maior suavização, calculou-se o inverso dessa variável, para auxiliar sua leitura. Assim, quanto mais elevado seu nível, maior a suavização. A Tabela 3 apresenta as estatísticas gerais da amostra.

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
Controle da Corrupção	200	-0,094	0,562	-1,088	1,564
Força da Lei	200	0,017	0,614	-0,949	1,367

Os autores.

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 apresentarem características que não seguem padrão linear.

4.1 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
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
Controle da Corrupção	200	0.94593	8.804	4.498	0.00001
Força da Lei	200	0.94080	9.638	4.685	0.00001

Fonte: Os
autores.

Os autores.

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		
Controle da 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%

Os autores.

Através da Correlação de Spearman percebe-se que, ao nível de significância de 5%, grande parte das variáveis apresentaram correlações elevadas com a variável *controlada corrupção*, excetuando-se a *agressividade dos lucros*. Observando a Tabela 5, tem-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.

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

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.

Apesar de não apresentar correlação significativa com as variáveis *controle de corrupção*. *força de lei*, a variável *agressividade dos lucros* apresenta correlação apenas com as variáveis de opacidade dos lucros, *suavização dos lucros* (significativa ao nível de 10%) e *aversão a perdas* (significativa ao nível de 5%). A ausência de significância estatística entre *ausência de corrupção*. *agressividade dos lucros* pode ser explicada pela forma de cálculo da variável. O índice de *agressividade dos lucros* leva em conta em seu cálculo tanto os *accruals* discricionários quanto os não discricionários, que, por definição, não são manipuláveis. Assim, uma análise individual dos *accruals* discricionários poderia indicar melhor esta relação.

A correlação significativa da variável *suavização dos lucros*. *aversão a perdas* 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 evidências de que a qualidade da informação contábil é negativamente relacionada com a corrupção nos países, ou, em outras palavras, positivamente relacionada com a ausência de corrupção.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste trabalho consistiu em avaliar 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, maiores evidências de gerenciamento de resultados nas empresas instaladas nos países da amostra.

Os indicadores de opacidade dos resultados, baseados no trabalho de Bhattacharya, Daouk e Welker (2003), foram *agressividade dos lucros*, *suavização dos lucros* e *aversão a perdas*. Além disso, utilizou-se o indicador de Força da lei e de controle de corrupção, retirados da base de dados do Banco Mundial, para indicar a força das leis e o seu cumprimento de fato nos países analisados. A correlação entre *ausência de corrupção* e *força da lei* é positiva (0.8319), o que indica que as duas variáveis captam efeitos similares: quanto menos corrupto for o país, maior o respeito às leis e instituições do país, que indica maior transparência e legitimidade do Estado.

Por meio da análise do teste de correlação de Spearman para dados não paramétricos, foi observado que, ao nível de 5% 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 não segregação dos *accruals* entre discricionários e não discricionários na fórmula de cálculo da variável.

Embora *agressividade dos lucros*, *suavização dos lucros* e *aversão a perdas* sejam amparados no trabalho de Bhattacharya, Daouk e Welker (2003), os mesmos não são suficientes para captar de forma perfeita o gerenciamento de resultados, visto que seria necessário acesso interno e ao dia-a-dia da empresa para captar completamente dados sobre o gerenciamento.

Os resultados alcançados encontram respaldo na literatura base para elaboração deste trabalho. Porém, existem outras variáveis que influenciam o nível de corrupção e gerenciamento de resultados nos países. A presente pesquisa utilizou a análise de correlação como base metodológica. Sugere-se, futuramente, que a base de dados seja testada por meio de técnicas mais robustas de análise de dados, tais como a análise de regressão. Através de referida técnica, variáveis de controle que interferem na relação entre gerenciamento de resultados e nível de corrupção dos países podem ser incluídas no modelo, tais como as relacionadas a qualidade de vida, cultura e educação, ampliando a abrangência dos resultados e tornando-os mais robustos.

REFERÊNCIAS

- ARGANDOÑA, Antonio. Corruption and companies: The use of facilitating payments. **Journal of Business Ethics**, v. 60, n. 3, p. 251-264, 2005.
- BHATTACHARYA, U.; DAOUK, H.; WELKER, M. The world price of earnings opacity. **The Accounting Review**, v. 78, n. 3, p. 641-678, 2003.
- BREI, Z. A. A corrupção: causas, conseqüências e soluções para o problema. **Revista de Administração Pública**, v. 30, n. 3, p. 103-115, 1996.
- CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. Resolução CFC nº 750, de 29 de dezembro de 1993. Dispõe sobre os Princípios Fundamentais de Contabilidade (PFC). Disponível em: <[http:// www.cfc.org.br](http://www.cfc.org.br)>. Acesso em 30/01/16.
- De George, F.; PATEL, J.; ZECKHAUSER, Richard. Earnings management to exceed thresholds. **The Journal of Business**, v. 72, n. 1, p. 1-33, 1999.

- EISENHARDT, K. M. Agency theory: An assessment and review. *Academy of management review*, v. 14, n. 1, p. 57-74, 1989.
- GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, p. 59-86, 2006.
- HOUQE, N.; MONEM, R. Corruption, Political Institutions, and Accounting Environment: A Cross-Country Study, Working paper, **Social Science Research Network Electronic Paper Collection**, 2013. Disponível em: < <http://ssrn.com/abstract=2263630>>. Acesso em 8 de maio de 2015.
- 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.
- KAUFMANN, D.; KRAAY, A.; MASTRUZZI, M. The worldwide governance indicators: methodology and analytical issues. **Hague Journal on the Rule of Law**, v. 3, n. 2, p. 220-246, 2011.
- KIMBRO, M B. A cross-country empirical investigation of corruption and its relationship to economic, cultural, and monitoring institutions: An examination of the role of accounting and financial statements quality. **Journal of Accounting, Auditing & Finance**, v. 17, n. 4, p. 325-350, 2002.
- MALAGUEÑO, R.; ALBRECHT, C.; AINGE, C.; STEPHENS, N. Accounting and corruption: a cross-country analysis. **Journal of Money Laundering Control**, v. 13, n. 4, p. 372-393, 2010.
- MARTINEZ, A. L. **Gerenciamento dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras**. São Paulo, 2001. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Departamento de Contabilidade e Atuária, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.
- 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.
- SLOAN, R. Do stock prices fully reflect information in accruals and cash flows about future earnings? (Digest summary). **Accounting review**, v. 71, n. 3, p. 289-315, 1996.
- Standard & Poor's. **S&P Dow Jones Indices Announces Country Classification Consultation Results**. Disponível em: < <http://www.spindices.com/documents/index-news-and-announcements/20131030-spdji-country-classification-results.pdf>>. Acesso em 18 de julho de 2015.
- TAKAMATSU, R. T. **Indicadores contábeis, ambiente informacional de mercados emergentes e retorno das ações**. São Paulo, 2015. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Departamento de Contabilidade e Atuária, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.
- TRIOLA, M. F. **Essentials of statistics**. Boston, MA, USA.: Pearson Addison Wesley, 2008.
- WU, X. Firm accounting practices, accounting reform and corruption in Asia. **Policy and Society**, v. 24, n. 3, p. 53-78, 2005.