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

**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 *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, 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 uma tendência de que quanto maior o nível de corrupção, maior o estímulo para que os números da contabilidade sejam mais opacos.

Palavras- chaves: 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, collected for Kaufman *et al.* (2010). There will also be used indicators of accounting quality, focused on earnings management, from the work of Bhattacharya *et al.* (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

**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 *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 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 *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 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 se espera 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 nem sempre são escritos, mas baseados nas relações empresariais. Além disso, observa-se que os mesmo 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. 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 - ou mostrar um quadro financeiro atrativo (RIAHI-BELKAOUI et al, 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 razões 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 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**

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, 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 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.

Kimbro (2002), em 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, que se fazem ser cumpridas com um bom judiciário, e com bons padrões de divulgação contábeis tendem a ser mais eficientes e seus contadores 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 de informações inerente em corporações modernas; ii) impor um maior risco de serem apreendidos por funcionários de extração de suborno; iii) conter a “grande 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).

Malagueño *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 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. 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 muda a visão de que países que desejam controlar a corrupção devem investir em contabilidade de alta qualidade.

A partir dos trabalhos acima mencionados, pode-se estabelecer como esperada uma correlação positiva entre a ausência de corrupção e a qualidade das informações contábeis (RIAHI-BELKAOUI, 2004; WU, 2005; MALAGUEÑO *et al.*, 2010;). 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 chamadas de 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, 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 com o intuito de indicar a força das leis e o seu cumprimento, de fato, nos países analisados. 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, alcançou-se, para cada uma das medidas, 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 em um período posterior a análise não foram considerados na amostra, dada a abrangência do histórico de dados. Na Tabela 1 estão dispostos os países e o número de observações consideradas 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 Opacidade dos Lucros**

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

Um dos fundamentos que historicamente foi defendido na teoria contábil é o Principio 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 a 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 aferimento 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 diminuírem, e essas operações não afetarem o fluxo de caixa, haverá um incremento nos *accruals*. Os *accruals* foram calculados 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).

|  |  |
| --- | --- |
| $$Acc=\frac{\left(∆AC\_{t-\left(t-1\right)}-∆Cx\_{t-\left(t-1\right)}\right)-\left(∆PC\_{t-\left(t-1\right)}-∆Dív\_{t-\left(t-1\right)}-∆Imp\_{t-\left(t-1\right)}\right)-Dep}{\frac{1}{2}X\left(AT\_{t-1}+AT\_{t}\right)}$$ | (1) |

Em que:

$∆AC$= Variação do ativo circulante

$∆Cx$ = Variação do caixa e equivalentes de caixa

$∆PC$ = Variação do passivo circulante

= Variação das dívidas de curto prazo

$∆Imp$ = Variação dos impostos a pagar

= 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 *acrruals* utilizados pelo país, maior a *agressividade dos lucros* identificada.

Outroconstructo 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 DeGeorge et al (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 positivos e o número de firmas com prejuízos, pelo total de empresas.

Quanto maior o índice no país c 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*, a qual possibilita que se oculte a volatilidade da *performance* empresarial através da suavização dos lucros, o que corrobora o gerenciamento de resultados. 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, divida pelo total de ativos defasado. Quanto mais negativa for essa correlação, maior é o nível de suavização de resultados, no país c 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 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 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.

Em complemento, incluiu-se o indicador *força da lei*. Segundo Kaufman *et al* (2010) 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. |

**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 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.

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, 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 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* 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 |
| 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 fato de que a coluna foi resultado do quociente dos *accruals* pelo total de ativos defasados para os países da amostra. 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.

**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 |

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.

**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 |
| 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 |

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% |  |  |  |

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, podendo 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 de opacidade dos lucros, 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 a *suavização dos lucros* e *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, aversão a perdas, e mais consolidado o força da lei.

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.

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 ausência de significância estatística 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 individual dos *accruals* discricionários 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 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 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 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 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* discricionários e não discricionários na fórmula de cálculo da *agressividade dos lucros.*

Embora *agressividade dos lucros*, *suavização dos lucros* e *aversão a perdas* sejam amparados no trabalho de Bhattacharya *et al* (2003) e 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, existem outras variáveis que influenciam o nível de corrupção e gerenciamento de resultados nos países. A presente pesquisa apresentou análise de correlação como base para teste dos dados. Portanto, sugere-se, futuramente, que a base de dados seja testada através de outras 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**

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.

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.

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.