



UNIVERSIDADE  
FEDERAL DO CEARÁ

# CONTEXTUS

## REVISTA CONTEMPORÂNEA DE ECONOMIA E GESTÃO

Contextus – Contemporary Journal of Economics and Management

ISSN 1678-2089  
ISSNe 2178-9258

[www.periodicos.ufc.br/contextus](http://www.periodicos.ufc.br/contextus)

## A corrupção nacional incentiva o gerenciamento de resultados? Uma comparação de países do continente europeu e americano

*Does national corruption encourage earnings management? A comparison of countries on the european and american continents*

*¿La corrupción nacional fomenta la gestión de ganancias? Comparación de países del continente europeo y americano*

<https://doi.org/10.19094/contextus.2023.81163>

### Allison Manoel de Sousa

<https://orcid.org/0000-0002-5959-6078>

Doutorando em Contabilidade na Universidade Federal do Paraná (UFPR)

Mestre em Contabilidade pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)

[allison.msousa@gmail.com](mailto:allison.msousa@gmail.com)

### Rayane Camila da Silva Sousa

<https://orcid.org/0000-0002-7181-1607>

Doutoranda em Contabilidade na Universidade Federal do Paraná (UFPR)

Mestre em Contabilidade pela Universidade Federal do Paraná (UFPR)

[rayanecamila.pi@gmail.com](mailto:rayanecamila.pi@gmail.com)

### Renata Orsato

<https://orcid.org/0000-0002-4486-9264>

Doutoranda em Contabilidade pela Universidade Federal do Paraná (UFPR)

Mestre em Contabilidade pela Universidade Federal do Paraná (UFPR)

[re.orsato@gmail.com](mailto:re.orsato@gmail.com)

### Romualdo Douglas Colauto

<https://orcid.org/0000-0003-3589-9389>

Professor na Universidade Federal do Paraná (UFPR)

Doutor em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)

[rdcolauto.ufpr@gmail.com](mailto:rdcolauto.ufpr@gmail.com)

### RESUMO

O objetivo do estudo é analisar o efeito da corrupção nacional percebida pela população no gerenciamento de resultados. Analisou-se 3.239 empresas de 38 países situados em quatro regiões geopolíticas dos continentes americano e europeu, entre 2012-2019, por meio da regressão com dados em painel. Os resultados revelaram que o aumento nos níveis de percepção de corrupção implica no aumento de práticas de gerenciamento de resultados. Essa relação não ocorre da mesma forma ao considerar as diferentes regiões geopolíticas, porque ocorre apenas na América Latina, América do Norte e Caribe, mas é inexistente nas demais regiões. O estudo fornece novas evidências de que a percepção de corrupção nacional é um gatilho para que os gestores alterem as escolhas contábeis.

**Palavras-chave:** América; Europa; gerenciamento de resultados; percepção de corrupção; qualidade da informação contábil.

### ABSTRACT

We analyzed the effect of national corruption perceived by the population on earnings management. Our sample consisted of 3,239 companies from 38 countries located in four geopolitical regions of the American and European continents between 2012-2019, analyzed using regression with panel data. We found that increasing levels of perceived corruption implies an increase in earnings management practices. Behavior that does not occur in the same way when considering the different geopolitical regions, because it occurs only in Latin American, North America and the Caribbean, but is non-existent in the other regions. We provide evidence that the perception of national corruption is a trigger for managers to change accounting choices.

**Keywords:** America; Europe; results management; perception of corruption; quality of accounting information.

### RESUMEN

Analizamos el efecto de la corrupción nacional percibida por la población sobre la gestión de ingresos. Nuestra muestra estuvo compuesta por 3.239 empresas de 38 países ubicadas en cuatro regiones geopolíticas de los continentes americano y europeo entre 2012-2019, analizadas mediante regresión con datos de panel. Descubrimos que el aumento de los niveles de corrupción percibida implica un aumento en las prácticas de gestión de ganancias. Comportamiento que no se da de la misma manera al considerar las distintas regiones geopolíticas, pues se da en Latinoamericana, América del Norte y el Caribe, pero es inexistente en las demás regiones. Brindamos evidencia de que la percepción de corrupción nacional es un desencadenante para que los gerentes cambien las opciones contables.

**Palabras clave:** América; Europa; gestión de resultados; percepción de corrupción; calidad de la información contable.

### Informações sobre o Artigo

Submetido em 06/07/2022

Versão final em 13/09/2022

Aceito em 13/09/2022

Publicado online em 31/01/2023

Comitê Científico Interinstitucional

Editor-Chefe: Diego de Queiroz Machado

Avaliado pelo sistema *double blind review* (SEER/OJS – versão 3)



### Como citar este artigo:

Sousa, A. M., Sousa, R. C. S., Orsato, R., & Colauto, R. D. (2023). A corrupção nacional incentiva o gerenciamento de resultados? Uma comparação de países do continente europeu e americano. *Contextus – Revista Contemporânea de Economia e Gestão*, 21, e81163. <https://doi.org/10.19094/contextus.2023.81163>

## 1 INTRODUÇÃO

O gerenciamento de resultados ocorre quando os gestores utilizam práticas contábeis com objetivo de alterar o resultado do período (Healy & Wahlen, 1999; Scott, 2009). Isso faz com que usuários externos da informação contábil sejam prejudicados, uma vez que terão dificuldade de compreender a real situação econômico-financeira da empresa, dado que os resultados manipulados não refletem adequadamente os eventos econômicos apresentados nas demonstrações contábeis (DeFranco, Kothari & Verdi, 2011; Sohn, 2016; Rodrigues, Melo & Paulo, 2019).

Embora os gestores possam deliberadamente distorcer as informações, o manuseio de práticas contábeis com fins de gerenciamento de resultado não ocorre por acaso, mas a partir de motivações para suprirem propósitos escusos. Dentre os quais, pode-se citar incentivos contratuais, relativos aos contratos de remuneração variável, e incentivos de mercado, que dizem respeito à reputação do gestor perante os investidores (Healy & Wahlen, 1999; Almadi & Lazic, 2016; Pourciau, 1993).

Mecanismos de governança corporativa, como o conselho de administração, auditoria externa e investidores institucionais, ao monitorarem os gestores, podem mitigar a adoção de práticas oportunistas (Peasnell, Pope & Young, 2000; Hashim & Devi, 2008; Jalil & Rahman, 2010; Bell, Causholli & Knechel, 2015). Contudo, apenas a presença desses mecanismos parece não ser suficiente para inibir as práticas de manipulação das informações contábeis. Isso porque o contexto externo à empresa é constituído de aspectos que são complementares aos referidos mecanismos (Oz & Yelkenci, 2018; Lourenço, Rathke, Santana & Branco, 2018).

Um desses aspectos é o sistema jurídico do país. À medida que esse sistema é mais conservador, há maior eficiência no combate à adoção de práticas que manipulam os resultados (Oz & Yelkenci, 2018). Nos países onde a aplicação de regras é mais rígida, os gestores adotam menos práticas de gerenciamento de resultados (Leuz, Nanda & Wysocki 2003; Oz & Yelkenci, 2018). Nesse sentido, sistemas jurídicos mais eficientes, por serem fatores exógenos, tendem a funcionar como *enforcement* na diminuição de práticas discricionárias dos gestores (Burgstahler, Hail & Leuz, 2006; Enomoto, Kimura & Yamaguchi, 2015). Sistemas jurídicos menos eficiente também são gatilhos para práticas ligadas à corrupção (Polinsky & Shavell, 2001; Fisman & Miguel, 2007; Wing-Yat, 2013). Isso ocorre porque agentes públicos e privados podem utilizar as brechas do sistema jurídico e a falta de aplicação das regras para abastecer propósitos particulares (Fisman & Miguel, 2007).

Países nos quais se percebe maior recorrência de práticas corruptas, de certo modo, são ambientes que transmitem a imagem para a população de que a prática de atos oportunistas e ilícitos pode ser vantajosa, porque mesmo com regras claras, há menor probabilidade de uma punição. No âmbito empresarial, os gestores podem receber essa notícia como um incentivo à consecução de práticas antiéticas (Lourenço et al., 2018), pois como o sistema jurídico e o *enforcement* do país são ineficientes no

combate da corrupção na esfera pública, há menor chance de serem punidos em atos antiéticos (Martin, Campbell & Gomez-Mejia, 2016; Xu, Dao & Wu, 2019).

Para além dos aspectos comentados, a manipulação dos resultados a partir das mudanças contábeis é tida, por alguns pesquisadores, como ação antiética (Martin et al., 2016). Com isso, gestores que atuam em países com maior nível de corrupção, sentem-se mais à vontade em distorcer os resultados (Anokhin & Schulze, 2009; Lourenço et al., 2018; Xu et al., 2019). Estudos como os de Riahi-Belkaoui (2004), Lewellyn e Bao (2017), Lourenço et al. (2018), Xu et al. (2019) e Ozili (2019) detectaram que a elevação do nível de percepção de corrupção de um país implica no aumento de práticas ligadas ao gerenciamento de resultados por meio dos *accruals* discricionários. Portanto, à medida que os gestores percebem que em seu país são comuns os casos de corrupção pública, sentem-se mais à vontade em adotar práticas de distorção dos resultados para suprir seus objetivos particulares. A partir desse contexto, o objetivo desta pesquisa se pauta em analisar o efeito da corrupção nacional percebida pela população no gerenciamento de resultados.

A corrupção nacional na esfera pública causa prejuízos no âmbito social, visto que deteriora as condutas éticas da população, além de proporcionar cenários de instabilidades políticas que constituem risco à democracia (Rock, 2009; Branco & Delgado, 2012; Goel & Ram, 2013). No âmbito econômico, implica no aumento de tributação, diminuindo a riqueza das empresas e a possibilidade de novos investimentos externos, devido ao maior risco percebido pelos investidores e, assim, promove a redução do crescimento e desenvolvimento econômico (Shleifer & Vishy 1993; Gyimah-Brempong, 2002; Blackburn & Forgues-Puccio, 2009; Brada, Drabek & Perez, 2012; Farooq, Shahbaz, Arouri & Teulon, 2013; Xu et al., 2019). Isso faz com que as empresas presentes nesse ambiente tenham menores margens de lucro (Xu et al., 2019) e tenham mecanismos de controle menos eficientes (Judge, Douglas & Kutan, 2008; Rama, 2012), o que pode ser visto como incentivo para os gestores manipularem os resultados (Lourenço et al., 2018).

Ambientes corruptos e com elevada percepção de corrupção pela população são nocivos à qualidade da informação contábil (Riahi-Belkaoui, 2004; Lewellyn & Bao, 2017; Lourenço et al., 2018; Xu et al., 2019; Ozili, 2019) e, por sua vez, aos usuários externos da contabilidade. Até porque ambientes com maior percepção de corrupção estão ligados a maiores práticas escusas entre gestores públicos e, até mesmo, membros de empresas com finalidade de ganhos privados graças a menores níveis de *enforcement*. E, por esse motivo, podem servir de incentivos para os gestores adotarem ou intensificarem ações ligadas à manipulação de resultados. Apesar disso, ainda há poucas pesquisas que trouxeram evidências empíricas (Riahi-Belkaoui, 2004; Lewellyn & Bao, 2017; Xu et al., 2019; Lourenço et al., 2019; Ozili, 2019) sobre a temática. Isso é importante, pois traz uma discussão sobre o impacto de aspectos macroeconômicos na contabilidade, o que contribui para a área contábil, visto que a maior parte

dos trabalhos se limitam apenas à relação entre aspectos microeconômicos (Riahi-Belkaoui, 2004).

Além disso, mesmo dentre os trabalhos que contemplaram a discussão das implicações da corrupção no gerenciamento de resultados, há algumas investigações que se restringiram em analisar mercados de capitais semelhantes, por exemplo Xu et al. (2019) e Ozili (2019). O trabalho de Lourenço et al. (2019) chegou a investigar diferentes regiões com contextos institucionais distintos, porém foram consideradas apenas poucas empresas de cada país e, desse modo, não foi possível evidenciar uma perspectiva geral do mercado de capitais. Com isso, Riahi-Belkaoui (2004) e Lewellyn e Bao (2017) sugeriram a elaboração de trabalhos sobre a temática de forma mais abrangente, em diferentes países, de características institucionais distintas, com o intuito de aprofundar o debate a respeito da temática.

Para o alcance do objetivo deste estudo, a amostra foi composta por empresas que negociam ações em bolsas de dois continentes (América e Europa), optou-se por selecionar empresas de quatro regiões geopolíticas (América Latina, América do Norte, Europa Ocidental e Europa), devido a questões histórico-culturais, jurídicas e nível de desenvolvimento econômico. Essa segmentação foi realizada porque países da mesma região geopolítica possuem aspectos histórico-culturais e nível de desenvolvimento econômico mais comparáveis do que países de regiões diferentes. Isso implica diretamente no nível de gerenciamento de resultados adotado pelos gestores para suprir anseios particulares, uma vez que países menos desenvolvidos possuem órgãos de comando e controle com menor *enforcement* e, por sua vez, proteção ao investidor (Modigliani & Perotti, 2000; Kouki, 2018).

Além disso, características ligadas ao sistema jurídico adotado no país (*common law*, *code law* e misto) são decorrentes de questões histórico-culturais. Um exemplo disso são os países da América do Norte e da América Latina, que possuem sistemas semelhantes ao de seus países colonizadores. Nesse sentido, vale destacar que evidências empíricas indicam o sistema jurídico como um fator que está relacionado ao nível de discricionariedade adotada pelo gestor para manipular resultados (Lara, Osma & Mora, 2005; Oz & Yelkenci, 2018; Ferris & Liao, 2019). A partir desses argumentos, a amostra final desta pesquisa contou com 3.239 companhias de 38 países, totalizando 21.977 observações ao considerar períodos anuais de 2012 a 2019. Essa amostra foi analisada de forma conjunta, mas também observou as quatro regiões geopolíticas por meio da regressão com dados em painel.

Os resultados indicaram que, quando analisado todos os dados da amostra, há um aumento no nível de gerenciamento de resultados conforme a intensificação no nível de percepção de corrupção. Esse comportamento não ocorre da mesma forma a depender da região geopolítica. Isso porque os achados sugerem que essa relação ocorre apenas nas regiões geopolíticas da América Latina, América do Norte e Caribe sendo inexistente nas regiões do continente europeu. Isso mostra que, dependendo da região geopolítica, os gestores podem ser incentivados ou

não a manipularem os resultados do período em virtude do aumento da percepção de práticas corruptas.

Esse estudo apresenta algumas contribuições. No âmbito acadêmico, como a percepção de corrupção não é uma prerrogativa para gerenciar os resultados por meio dos *accruals* discricionários (exceto em países do continente americano), os resultados complementam as discussões de Lourenço et al. (2018), Belkaoui (2004) e Malagueño, Albrecht, Ainge e Stephens (2010). Contribuição válida porque a corrupção percebida pela sociedade não necessariamente leva ao aumento de práticas de manipulação dos resultados, já que depende de aspectos do ambiente regional que o país está inserido. Em termos práticos, os achados desta pesquisa contribuem para as decisões dos investidores de forma diferente. Em países da Europa Ocidental e Europa Oriental, o aumento da corrupção percebida pela sociedade não é um fator que instiga os gestores a manipularem os resultados, o que por sua vez, não intensifica o nível de assimetria informacional e nem prejudica o processo decisório realizado pelos investidores no momento de compra, venda ou continuidade de uma posição acionária.

Por outro lado, investidores da América Latina e da América do Norte devem se preocupar com o aumento da corrupção percebida em seus países, pois é um gatilho para que os gestores adotem ou intensifiquem práticas com vistas a gerenciar os resultados e atinjam propósitos escusos. Essa contribuição não se restringe apenas aos investidores, uma vez que os credores também são prejudicados quando há a presença de resultados gerenciados por meio de escolhas contábeis. Além disso, cabe destacar que esse resultado também pode auxiliar órgãos reguladores que atuam nos mercados de capitais dos países do continente americano, visto que podem criar mecanismos com o propósito de mitigar práticas ligadas à manipulação de resultados em períodos turbulentos devido ao aumento da corrupção percebida pela população destes países.

## 2 CONSTRUÇÃO DAS HIPÓTESES

A corrupção emerge quando funcionários públicos e/ou políticos utilizam a capacidade de tomar decisões nos órgãos governamentais para angariar vantagens pessoais (Blackburn, Bose & Haque, 2006; Mathur & Sigh, 2013). Esse comportamento faz com que ocorra a diminuição da eficiência na aplicação dos recursos públicos em serviços prestados à sociedade (Friedman, Johnson, Kaufmann & Zoido-Lobaton, 2000; Dzhumashev, 2014; Rothstein, 2021). A vantagem indevida obtida pelos funcionários implica tanto em desvio de verbas quanto em escolhas de fornecedores e prestadores de serviços que não levam em consideração critérios de controle de custos ou qualidade do produto ou serviço prestado, fazendo com que haja um ganho privado a partir do uso do poder público (Davoodi & Tanzi, 1997; Wickberg, 2021).

Ações corruptas são vistas pela população como um incentivo à prática de ações escusas, já que a probabilidade de punição é menor (Lourenço et al., 2018). No meio empresarial, Smith (2016) comenta que é um incentivo para

os gestores recorrerem a fraudes e, muitas vezes, aproximarem-se de representantes do governo e incorrerem em práticas de subornos. Além do mais, também estimulam práticas antiéticas para alcançar objetivos escusos, incluindo as práticas de gerenciamento de resultados (Lourenço et al., 2018).

Em geral, quando o país tem mecanismos de controle fracos e um sistema legal que não favorece a divulgação pública das informações, a corrupção torna-se mais viável, e gera consequências a nível nacional e empresarial (Fisman & Miguel, 2007; Wing-Yat, 2013; Santos & Takamatsu, 2018). Nesse sentido, Lourenço et al. (2018) apontam que a corrupção na esfera pública incentiva o comportamento oportunista dos gestores nas companhias. Isso acontece porque os gestores percebem a ineficácia de mecanismos anticorrupção e acabam sendo influenciados pelo contexto social em que estão inseridos.

A corrupção cria um universo antiético onde as pessoas são induzidas a comportamentos desonestos e, mesmo assim, os julgam como aceitáveis (Riahi-Belkaoui, 2004). Em países onde a corrupção é tida como prática comum tais comportamentos podem naturalmente estender-se aos gestores das empresas e interferir na qualidade da contabilidade (Riahi-Belkaoui, 2004; Santos & Takamatsu, 2018). Em razão disso, a corrupção tem sido estudada como um dos fatores que afeta a opacidade dos lucros (Riahi-Belkaoui, 2004; Santos & Takamatsu, 2018), a qualidade da informação contábil (Malagueño et al., 2010), a divulgação obrigatória (Mazzi, Slack & Tsalavoutas, 2018), a velocidade e extensão da adoção das IFRS (El-Helaly, Ntim & Al-Gazzar, 2020) e a suavização de resultados.

A partir do panorama apresentado, o aumento da corrupção percebido pela população, funciona como um gatilho para os gestores distorçam os resultados de forma mais deliberada. Isso ocorre porque além de induzir o comportamento antiético (Riahi-Belkaoui, 2004), ambientes corruptos também apresentam mecanismos de controle menos eficientes (Oz & Yelkenci, 2018) que, muitas vezes, são fundamentais para combater práticas de gerenciamento de resultados (García, Meca & Sánchez, Ballesta, 2009; González & García-Meca, 2014).

Nesse contexto, ambientes que incitam o uso de ações antiéticas para angariar benefícios particulares fazem com que os gestores manipulem as informações com mais intensidade (Xu et al., 2019), fato este que suscitou pesquisas com a finalidade de compreender melhor essa influência. Ainda mais porque as consequências de aspectos institucionais e econômicos a nível nacional ainda é pouco investigada, mesmo diante de sua importância, sobretudo, para o avanço das pesquisas em contabilidade (Riahi-Belkaoui, 2004). A pesquisa de Riahi-Belkaoui (2004) encontrou que o aumento da percepção de corrupção implica no aumento do gerenciamento de resultados. Ou seja, em países onde a corrupção é mais evidente, há mais incentivos para que os gestores deixem os lucros mais opacos, dificultando a interpretação da realidade econômica da companhia pelos usuários da informação contábil.

Outros trabalhos como os de Lourenço et al., (2018), Xu et al. (2019) e Ozili (2019), também encontraram evidências similares ao de Riahi-Belkaoui (2004). Os resultados da pesquisa de Lourenço et al., (2018) sugerem que, quanto maior o nível de percepção da corrupção pública, maior a tendência de os gestores manipularem os resultados. A descoberta de Lourenço et al., (2018) representou um avanço à discussão proposta por Riahi-Belkaoui (2004), pois demonstrou que a corrupção influencia positivamente e de forma mais intensa a adoção de práticas de gerenciamento de resultados em países que adotam o sistema jurídico *code law*. Já para os países que utilizam o sistema *common law*, a relação se demonstrou menos intensa.

Xu et al. (2019) elucidaram que o aumento da percepção de casos de corrupção pela sociedade, com a condenação de funcionários públicos, incita práticas antiéticas ligadas ao gerenciamento de resultados. Com isso, os autores mostraram uma outra perspectiva, de que os casos de corrupção locais também afetam em como os gestores alteram as escolhas contábeis para abastecer propósitos privados. Ozili (2019), ao estudar instituições bancárias, também detectou que a percepção de corrupção nacional das organizações públicas incentiva os gestores a distorcerem mais os resultados do período. Tal resultado contribui à literatura, uma vez que os gestores dos bancos, setor desconsiderado em outros estudos (Riahi-Belkaoui, 2004; Lourenço et al., 2018; Xu et al., 2019), também se sentem incentivados a aumentar o nível de gerenciamento à medida que percebem mais a presença da corrupção nacional pública.

Nesse sentido, o aumento da percepção da corrupção por funcionários públicos e/ou políticos pela sociedade proporciona reflexos no âmbito empresarial ao incentivar os gestores a distorcerem mais os resultados, como constatado por Riahi-Belkaoui (2004), Lourenço et al., (2018), Xu et al. (2019) e Ozili (2019). Essa relação pode provocar impactos negativos, especialmente, aos usuários da informação contábil, já que podem não conseguir vislumbrar de forma nítida como os eventos econômicos foram reconhecidos na geração das demonstrações contábeis. Com isso, apresenta-se a seguinte hipótese de estudo:

*H1: Há relação positiva e significativa entre a percepção da população sobre a corrupção nacional e o gerenciamento de resultados.*

Embora o nível de corrupção seja um aspecto incentivador para os gestores manipularem os resultados de forma mais agressiva (Riahi-Belkaoui, 2004; Xu et al., 2019), os países não partilham de níveis similares de corrupção (Gyimah-Brempong & Gyimah-Brempong, 2006). Sistemas jurídicos e níveis de *enforcement* não são iguais entre os países, fazendo com que alguns tenham maiores níveis de corrupção em relação a outros (Holcombe & Boudreaux, 2015).

A diferença quanto à efetividade e aplicação das regras é uma das causas para que empresas de países com sistema *code law* manipulem de maneira mais intensa os

resultados do que as empresas de países com sistema *common law* (Lourenço et al., 2018). Além disso, países que são da mesma região, geralmente, adotam o mesmo sistema jurídico e, desse modo, apresentam nível de restrição e *enforcement* semelhantes (Treisman, 2000). Esse pode ser um dos motivos que, de acordo com Treisman (2000), explicam porque países da mesma região têm níveis parecidos de corrupção. Isso pode ser percebido por meio do Índice de Percepção de Corrupção, divulgado anualmente pela Transparência Internacional, órgão que se dedica a acompanhar, mensurar e divulgar a corrupção percebida pela sociedade desde 1995.

Por apresentarem níveis de corrupção semelhantes, países de uma mesma região apresentam níveis de crescimento e desenvolvimento econômico semelhantes (Li, Xu & Zou, 2000; Podobnik, Shao, Njavro, Ivanov & Stanley, 2008). Com isso, a corrupção também pode incentivar ações antiéticas na sociedade, em intensidades distintas, de acordo com a localidade regional do país. Nessa linha, entende-se que, a depender da região geopolítica, há diferenças na intensidade da percepção da corrupção nacional sobre no nível de manipulação de resultados. Portanto, nas regiões onde a percepção de corrupção é mais acentuada, com sistemas jurídicos menos rígidos e menores níveis de *enforcement*, os gestores visualizam o aumento da percepção de corrupção nacional como um incentivo a gerenciarem os resultados de modo mais agressivo do que gestores de regiões onde há sistemas mais rígidos e com maior *enforcement*, além de menores níveis de percepção de corrupção nacional. Diante dessas discussões, traçou-se a seguinte hipótese:

*H2: Conforme a região geopolítica, há intensidades distintas na relação positiva e significativa entre a percepção da população sobre a corrupção nacional e o nível de gerenciamento de resultados.*

### 3 METODOLOGIA

#### 3.1 Amostra e procedimento de coleta de dados

A população deste estudo contemplou empresas não financeiras que negociaram ações em bolsas de valores de países que pertencem a quatro regiões geopolíticas dos continentes americano e europeu que publicaram demonstrações contábeis consolidadas conforme as normas internacionais da *International Financial Reporting Standards* (IFRS). O intervalo temporal de análise contemplou períodos anuais de 2012 a 2019. Assim, a população foi composta por 4.137 empresas de 47 países, totalizando 32.112 observações. Para a seleção da amostra, considerou-se companhias que apresentaram, pelo menos, cinco observações com todas as informações necessárias (variáveis dependentes e independentes) para cumprir o objetivo deste estudo a partir de estimações eficientes.

Diante dessas restrições, a amostra inicial contou com 25.419 observações referentes a 3.623 empresas de 38 países. Como a análise escolhida neste estudo é baseada na média, *outliers* podem distorcer os resultados e

sua interpretação durante. Por esse motivo, todas as observações da amostra inicial foram submetidas ao teste multivariado de Hadi (1992), que identifica dados discrepantes. Tal teste classificou 3.442 observações como *outliers*, as quais foram excluídas da amostra, de maneira que a amostra foi reduzida para 21.977 observações pertencentes a 3.239 companhias de 38 países. Informações sobre a constituição da amostra são apresentadas na Tabela 1.

**Tabela 1**

Países participantes da amostra

América do Norte e Caribe		
País	Empresas	Observações
Canadá	311	2.056
EUA	34	221
Jamaica	8	38
Total	353	2.315
América Latina		
País	Empresas	Observações
Argentina	32	57
Brasil	179	1.239
Colômbia	7	39
México	84	608
Peru	14	101
Total	316	2.044
Europa Oriental		
País	Empresas	Observações
Croácia	48	338
Eslováquia	2	16
Eslovênia	10	75
Estônia	10	68
Hungria	15	102
Letônia	6	46
Lituânia	16	110
Polônia	236	1.662
República-Tcheca	7	44
Romênia	25	169
Rússia	94	558
Total	469	3.188
Europa Ocidental		
País	Empresas	Observações
Alemanha	295	2.108
Áustria	34	262
Bélgica	67	470
Chipre	29	217
Dinamarca	53	357
Espanha	85	561
Finlândia	63	452
França	325	2.295
Grécia	121	828
Holanda	58	409
Irlanda	12	72
Islândia	12	84
Itália	156	1.082
Luxemburgo	6	36
Malta	8	43
Noruega	84	534
Reino Unido	468	3.145
Suécia	157	989
Suíça	68	486
Total	2.101	14.430

Fonte: Elaborada pelos autores.

Todas as informações de cunho econômico-financeiro das companhias foram coletadas por meio da Refinitiv Eikon®. Como *proxy* para a medida de percepção de corrupção, adotou-se o *Corruption Perceptions Index* (CPI), calculado e publicado anualmente pela *Transparency*

*International*. As variáveis de caráter macroeconômico foram obtidas por meio da Base de Dados do Banco Mundial. Ressalta-se que em todo o intervalo temporal deste estudo a metodologia para o cálculo da percepção de corrupção foi a mesma. A consistência no cálculo dessa medida foi importante para eliminar qualquer viés nos resultados.

### 3.2 Medida de gerenciamento de resultados

A variável dependente consiste em *accruals* discricionários (AD), cujos valores foram mensurados por intermédio do modelo de Kothari, Leone e Wasley (2005), uma modificação da medida que foi adaptada por Dechow et al. (1995) do modelo desenvolvido por Jones (1991). As informações propostas pelo modelo de Kothari et al. (1995) foram coletadas com base em demonstrações contábeis consolidadas. Mas, antes disso, é necessário calcular os *accruals* totais. Devido a isso, recorreu-se à técnica do balanço, apresentada na Equação 1.

$$TA_{it} = (\Delta AC_{it} - \Delta Caixa_{it}) - (\Delta PC_{it} - \Delta FinEmp_{it}) - Depreciação_{it}/A_{it-1} \quad (1)$$

Onde:

$TA_{it}$  = *accruals* totais da empresa *i* no período *t*;

$\Delta AC_{it}$  = variação do ativo circulante da empresa *i* no final do período *t* em relação ao período *t-1*;

$\Delta Caixa_{it}$  = variação do caixa da empresa *i* no final do período *t* em relação ao período *t-1*;

$\Delta PC_{it}$  = variação do passivo circulante da empresa *i* no final do período *t* em relação ao período *t-1*;

$\Delta finEmp_{it}$  = variação dos empréstimos e financiamentos da empresa *i* no final do período *t* em relação ao período *t-1*;

Depreciação<sub>it</sub> = depreciação da empresa *i* no período *t*, e;

$A_{it-1}$  = ativo total da empresa *i* no período *t-1*.

Com os *accruals* totais calculados, o próximo procedimento consistiu em separar os *accruals* discricionários dos *accruals* não discricionários, tipos de *accruals* que compõe os *accruals* totais. Distinguir estes dois tipos de *accruals* é essencial, já que os *accruals* discricionários pode ser utilizado pelos gestores para alterar o resultado líquido do período a partir de diferentes motivações. Os *accruals* discricionários foram calculados a partir da métrica presente no trabalho de Kothari et al. (2005), apresentado na Equação 2, considerando a regressão por meio do método *Ordinary Least Squares* (OLS) da mesma forma que outros estudos que abarcaram a temática, por exemplo o de Lourenço et al. (2018).

$$\frac{TA_{it}}{A_{it-1}} = +\beta_0 + \beta_1 \left( \frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{\Delta RL_{it} - \Delta CR_{it}}{A_{it-1}} \right) + \beta_3 \left( \frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right) + \beta_4 ROA_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Onde:

$TA_{it}$  = *accruals* totais da empresa;

$A_{it-1}$  = ativos totais do fim do exercício da empresa *i* no período *t-1*;

$\Delta RL_{it}$  = variação da receita líquida da empresa *i* no período *t*;

$\Delta CR_{it}$  = variação das contas a receber da empresa *i* no período *t*;

$PPE_{it}$  = ativo imobilizado do fim do período da empresa *i* no período *t*;

$ROA_{it}$  = rentabilidade sobre o ativo da empresa *i* no período *t*, e;

$\varepsilon_{it}$  = termo de erros (resíduos) da regressão da empresa *i* no período *t*.

A partir da estimação da regressão acima, estimou-se os resíduos do respectivo modelo multivariado. Esses resíduos compreendem aos *accruals* discricionários (Kothari et al., 2005; Dechow et al., 1995). Os resíduos podem ser positivos ou negativos, mas a lógica do modelo de Kothari et al. (2005) é de que, quanto mais distante o termo de erro da reta da regressão, maior o nível de manipulação de resultados praticada pelo gestor. Como o propósito deste trabalho se pauta na intensidade da manipulação dos resultados, os termos de erro da regressão obtidos por meio do modelo de Kothari et al. (2005) foram transformados em módulo. Isso foi necessário para que os valores da variável refletissem a lógica do modelo de Dechow et al. (1995) de que, quanto maior a distância do termo de erro em relação à reta de regressão, maior é o gerenciamento de resultados praticado pelos gestores por meio dos *accruals* discricionários. Esses resíduos transformados deram origem à variável *accruals* discricionários (AD), utilizada como *proxy* de gerenciamento de resultados.

### 3.3 Medida de percepção de corrupção

A medida de corrupção utilizada neste estudo é a calculada pela Transparência Internacional, denominada de percepção de corrupção. Medida que é anualmente, para diversos países, calculada e apresentada por esse órgão a partir de um índice de 0 a 100, em que quanto maior o valor do índice do país, menor é a corrupção percebida pela sociedade. Devido a isso, para o objetivo deste estudo, a variável percepção de corrupção foi multiplicada por -1. Tal transformação faz com que seja mais intuitiva a variável de percepção de corrupção na análise e interpretação dos resultados, visto que reflete o aumento do índice ao aumento da corrupção percebida pela sociedade.

### 3.4 Variáveis, modelo econométrico e análise de dados

A variável dependente do estudo compreende aos *accruals* discricionários (AD) que reflete o nível de gerenciamento de resultados praticada pelos gestores. A variável percepção de corrupção (PCORR) é a variável independente de interesse do estudo. Além disso, foram utilizadas variáveis de controle que de acordo com a literatura estão relacionadas com os *accruals* discricionários. As especificações de todas essas variáveis, bem como das variáveis de controle, incluindo o suporte teórico, estão expostas na Tabela 2:

Tabela 2

Variáveis da pesquisa

		Variável dependente		
Variável	Descrição	Operacionalização	Relação Esperada	Suporte teórico
<i>Accruals</i> discricionários (AD)	<i>Accruals</i> discricionários que podem ser utilizados pelos gestores para alterar as escolhas contábeis com propósitos escusos	$TA_{it}/A_{it-1} = \alpha_{it} [1/A_{it-1}] + \beta_{1i}[(\Delta R_L - \Delta CR_{it})/A_{it-1}] + \beta_{2i}[PPE/A_{it-1}] + \beta_{3i}ROA_{it} + \varepsilon_{it}$		Kothari et al. (2005)
Variáveis independentes				
Variável de interesse				
Variável	Descrição	Operacionalização	Relação Esperada	Suporte teórico
Percepção de Corrupção Nacional (PCORRU)	Nível de percepção de corrupção por profissionais da gestão de empresas privadas e por especialistas em níveis de corrupção do setor público.	Valores do <i>Corruption Perception Index</i> . A escala do índice abrange valores de 0 a 100 multiplicada por -1.	+	Lourenço et al. (2018)
Variáveis de controle				
Variável	Descrição	Operacionalização	Relação Esperada	Suporte teórico
Pequenos Lucros (PLUC)	Indica se o índice decorrente do lucro líquido <sub>it</sub> /ativo total <sub>it</sub> está entre 0,00 e 0,01, o que caracteriza pequenos lucros	Variável dicotômica que representa: (0) o resultado líquido não é classificado como pequenos lucros e, (1) o resultado líquido do período foi classificado como pequenos lucros.	+	Barth, Landsman & Lang (2008)
Prejuízo (PREJU)	Identifica as empresas que apresentaram prejuízo no período	Variável dicotômica que representa: (0) o resultado líquido do período foi positivo e, (1) o resultado líquido do período foi abaixo de zero/negativo	+	Lourenço et al. (2018); Xu et al. (2019); Ali & Zhang (2015)
Endividamento Geral (END)	Medida que representa o nível de endividamento total da empresa	(Dívida a curto prazo <sub>it</sub> + Dívida a longo prazo <sub>it</sub> )/Ativo Total <sub>it</sub> *100	+	Lourenço et al. (2018); Xu et al. (2019); Almadi & Lazic (2016)
Fluxo de Caixa Operacional (FCO)	Calcula a proporção do fluxo de caixa operacional em relação ao ativo total do período	(Fluxo de caixa Operacional <sub>it</sub> /Ativo total <sub>it</sub> )*100	-	Ali & Zhang (2015)
Market to Book (MB)	Capta a expectativa de crescimento do negócio para o mercado	Valor de mercado <sub>it</sub> /Patrimônio líquido <sub>it</sub>	+	Xu et al. (2019); Martin et al. (2016); Ali & Zhang (2015)
Tamanho (TAM)	Ativo total de cada companhia transformado para a base logarítmica	Logaritmo natural do Ativo Total <sub>it</sub>	-	Lourenço et al. (2018); Xu et al. (2019); Almadi & Lazic (2016)
Inflação (INF)	Taxa inflacionária geral do país ao considerar o registrado durante o período anual	Taxa inflacionária em percentual	-	Okyere e Sarpong-Kumankoma (2021)
Crescimento Percentual do Produto Interno Bruto (PIB)	Taxa de crescimento do PIB nacional no período anual	Variação percentual do PIB	-	Dimitras, Kyriakou e Iatridis (2015), Filip e Raffournier (2014) e Cimini (2015)

Fonte: Elaborada pelos autores.

Com o objetivo de verificar a influência da percepção de corrupção nacional no gerenciamento de resultados, tanto no contexto geral, quanto no contexto individualizado de cada região geográfica, desenvolveu-se o seguinte modelo:

$$AD_{it} = \beta_0 + \beta_1 PCORRU_{it} + \beta_2 PLUC_{it} + \beta_3 PREJU_{it} + \beta_4 END_{it} + \beta_5 FCO_{it} + \beta_6 MB_{it} + \beta_7 TAM_{it} + \beta_8 INF + \beta_9 PIB + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Em que:

$AD_{it}$  = *accruals* discricionários da empresa *i* no período *t*,  
 $PCORRU_{it}$  = percepção de corrupção nacional do país *i* no período *t*,  
 $ROA_{it}$  = rentabilidade do ativo da empresa *i* no período *t*,  
 $PLUC_{it}$  = pequenos lucros da empresa *i* no período *t*,  
 $PREJU_{it}$  = prejuízo da empresa *i* no período *t*,

$END_{it}$  = endividamento geral da empresa *i* no período *t*,  
 $FCO_{it}$  = fluxo de caixa operacional da empresa *i* no período *t*,  
 $MB_{it}$  = *market to book* da empresa *i* no período *t*,  
 $TAM_{it}$  = tamanho da empresa *i* no período *t*,  
 $INF_{it}$  = inflação referente ao período anual do país *i* no período *t*,  
 $PIB_{it}$  = variação do Produto Interno Bruto anual do país *i* no período *t*, e;  
 $\varepsilon_{it}$  = termo de erro da empresa *i* no período *t*.

O modelo foi empregado nos testes das duas hipóteses do estudo, tendo assim resultado em cinco modelos multivariados. O primeiro modelo destinou-se aos testes de H1 e os outros quatro modelos foram empregados nos testes de H2. As análises foram realizadas por meio da técnica estatística de dados em painel. Por causa disso, em primeiro momento, buscou-se identificar qual estimação de

dados em painel seria mais adequada para cada um dos cinco modelos multivariados. Dentre os tipos de estimações, estão o modelo *pooled*, efeitos fixos e efeitos aleatórios (Fávero & Belfiore, 2017). Para a identificação, as observações referentes à cada modelo foram submetidas aos testes de Chow, L.M. de Breusch-Pagan e Hausman.

Em seguida, foi feita uma verificação acerca de pressupostos da análise de regressão multivariada, a fim de atestar que os modelos não estariam enviesados. Foram verificados aspectos referentes à normalidade multivariada, heterocedasticidade dos resíduos, autocorrelação serial e

multicolinearidade. O primeiro pressuposto foi verificado por meio do teste de Doornik-Hansen. A heterocedasticidade dos resíduos e autocorrelação serial foram testadas por meio dos testes de Breusch-Pagan e Wooldridge, respectivamente. Para diagnosticar problemas de multicolinearidade, os dados foram testados por meio da *Variance Inflation Factors* (VIFs).

#### 4 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

Na Tabela 3 apresenta-se a estatística descritiva das variáveis que compuseram o estudo.

**Tabela 3**

Estatísticas descritivas das variáveis

<b>Painel A: estatísticas descritivas de todas as observações</b>							
Variáveis	Média	Desvio-padrão			Mínimo	Máximo	Obs.
		O	B	W			
AD	0,1118	0,1278	0,0672	0,1106	0,0001	0,8874	21.977
PCORRU	-67,6716	17,4359	17,6269	2,1509	-92,0000	-27,0000	21.977
END	25,3095	19,2306	14,9605	12,6866	0,0001	99,5626	21.977
FCO	6,8247	7,6190	6,2435	4,8391	-34,2712	48,0545	21.977
MB	1,8481	1,6713	1,5240	0,8182	0,0026	12,2189	21.977
TAM	20,2089	2,1291	2,1147	0,2295	14,1685	27,0279	21.977
INF	1,6743	1,7983	1,7031	0,9962	-2,0969	10,9000	21.977
PIB	1,7566	1,7060	1,1271	1,3364	-7,0867	11,0791	21.977
Variáveis	<i>n</i> com pequenos lucros/prejuízo	<i>f</i> %	<i>n</i> que não representam pequenos lucros/prejuízo		<i>f</i> %	Obs.	
PLUC	1.485	6,76%	20.492		93,24%	21.977	
PREJU	4.768	21,70%	17.209		78,30%	21.977	
<b>Painel B: estatísticas descritivas das empresas da América Latina</b>							
Variáveis	Média	Desvio-padrão			Mínimo	Máximo	Obs.
		O	B	W			
AD	0,1295	0,1462	0,0727	0,1299	0,0004	0,8515	2044
PCORRU	-36,5323	4,6055	3,7285	2,7206	-43,0000	-28,0000	2044
END	28,8922	19,5744	15,5580	13,1634	0,0062	98,6767	2044
FCO	6,9576	7,6868	6,3320	4,7782	-23,7805	42,2379	2044
MB	1,7524	1,5541	1,3277	0,8582	0,0245	10,2158	2044
TAM	21,0144	1,5969	1,6416	0,2189	16,1712	26,5125	2044
INF	5,2958	2,1907	1,9902	1,6975	1,5091	10,9000	2044
PIB	1,1204	2,2140	1,1372	1,9169	-3,5458	6,1397	2044
Variáveis	<i>n</i> com pequenos lucros/prejuízo	<i>f</i> %	<i>n</i> que não representam pequenos lucros/prejuízo		<i>f</i> %	Obs.	
PLUC	128	6,26%	1.916		93,74%	2.044	
PREJU	418	20,45%	1.626		79,55%	2.044	
<b>Painel C: estatísticas descritivas das empresas da América do Norte e Caribe</b>							
Variáveis	Média	Desvio-padrão			Mínimo	Máximo	Obs.
		O	B	W			
AD	0,1321	0,1471	0,0746	0,1273	0,0001	0,8511	2.315
PCORRU	-79,9253	5,7820	6,2430	1,8969	-84,0000	-39,0000	2.315
END	25,6685	19,5380	15,1478	12,7119	0,0038	98,6647	2.315
FCO	7,3031	7,8235	6,0680	5,3556	-27,5667	43,9201	2.315
MB	1,6713	1,4475	1,3034	0,7984	0,0033	11,7089	2.315
TAM	20,1477	2,1310	2,1651	0,2610	14,3895	25,0672	2.315
INF	1,6415	0,5239	0,3138	0,4494	0,3680	4,3784	2.315
PIB	2,0240	0,8174	0,1955	0,8016	0,6592	3,0398	2.315
Variáveis	<i>n</i> com pequenos lucros/prejuízo	<i>f</i> %	<i>n</i> que não representam pequenos lucros/prejuízo		<i>f</i> %	Obs.	
PLUC	140	6,05%	2.175		93,95%	2.315	
PREJU	747	32,27%	1.568		32,27%	2.315	
<b>Painel D: estatísticas descritivas das empresas da Europa Ocidental</b>							
Variáveis	Média	Desvio-padrão			Mínimo	Máximo	Obs.
		O	B	W			
AD	0,1059	0,1227	0,0645	0,1065	0,0001	0,8874	14430
PCORRU	-73,5369	13,1220	13,0360	2,1832	-92,0000	-36,0000	14430
END	25,1283	19,1652	14,9021	12,5819	0,0001	99,5626	14430
FCO	6,5791	7,4138	6,2417	4,5190	-33,0084	48,0545	14430
MB	2,0330	1,7734	1,6259	0,8556	0,0026	12,2189	14430
TAM	20,3049	2,1623	2,1439	0,2258	14,5584	27,0279	14430
INF	1,1081	0,9486	0,5924	0,7505	-2,0969	5,1859	14430

PIB	1,5181	1,5697	1,0364	1,2669	-7,0868	11,0791	14430
Variáveis	n com pequenos lucros/prejuízo		f%	n que não representam pequenos lucros/prejuízo		f%	Obs.
PLUC	915		6,34%	13.515		93,66%	14.430
PREJU	3.024		20,96%	11.406		79,04%	14.430

**Painel E: estatísticas descritivas das empresas da Europa Oriental**

Variáveis	Média	Desvio-padrão			Mínimo	Máximo	Obs.
		O	B	W			
AD	0,1121	0,1201	0,0648	0,1029	0,0001	0,8860	3.188
PCORRU	-52,1901	12,3447	12,7394	1,7219	-74,0000	-27,0000	3.188
END	23,5723	18,7843	14,4068	12,8336	0,0002	99,3558	3.188
FCO	7,5042	8,2585	6,2460	5,7858	-34,2712	43,1221	3.188
MB	1,2006	1,1621	1,0663	0,6054	0,0371	10,5603	3.188
TAM	19,3024	1,9689	1,9852	0,2282	14,1685	26,7358	3.188
INF	1,9387	2,2396	1,7524	1,5166	-1,5448	7,8234	3.188
PIB	3,0498	1,7446	0,9474	1,4919	-2,6394	7,3194	3.188
Variáveis	n com pequenos lucros/prejuízo		f%	n que não representam pequenos lucros/prejuízo		f%	Obs.
PLUC	302		9,47%	2.886		90,53%	3.188
PREJU	579		18,16%	2.609		81,84%	3.188

Fonte: Dados da pesquisa.

Notas: O = Overall; B = Between; W = Within; Obs. = Observações; n = número de observações, e; f% = frequência relativa.

A variável *accruals* discricionários, ao considerar todas as empresas da amostra, apresentaram média de 0,112 com desvio padrão de  $\pm 0,128$ . Quando considerado os resultados específicos de empresas por região geopolítica, à primeira vista, entende-se que os resultados não variam significativamente ao considerar o nível de gerenciamento de resultados. A média dos *accruals* discricionários das empresas da América Latina é de 0,129 ( $\pm 0,146$ ), América do Norte e Caribe é de 0,132 ( $\pm 0,147$ ), Europa Ocidental é de 0,106 ( $\pm 0,123$ ) e Europa Oriental é de 0,112 ( $\pm 0,120$ ). No entanto, ao submeter os dados ao teste Kruskal-Wallis, os resultados indicam que ( $X^2 = 100,370$  e valor-p < 0,0001) há diferença significativa ao nível de 1% no nível de *accruals* discricionários entre as empresas que negociam ações nas diferentes regiões geopolíticas. Diferença que ocorre devido a maiores níveis de *accruals* discricionários em empresas da América Latina e América do Norte e Caribe.

No que confere à variável de percepção de corrupção, a média de todos os países da análise é de -67,67 ( $\pm 17,44$ ). Todavia, os países das diferentes regiões possuem comportamento médio distinto quanto à percepção de corrupção. A região com os países que, em média, possuem os maiores índices de corrupção percebida é na América Latina, com média de -36,53 ( $\pm 4,60$ ) seguido pelos países da Europa Oriental com índice médio de -52,19 ( $\pm 12,34$ ). As regiões com países com índices mais baixos de percepção de corrupção é a América

do Norte, com média de -79,92 ( $\pm 5,78$ ), e Europa Ocidental, com média de -73,53 ( $\pm 13,20$ ). O teste Kruskal-Wallis evidenciou que ( $X^2 = 9,690$  e valor-p < 0,0001) há diferença significativa, ao nível de 1%, nos índices de percepção de corrupção dos países das quatro regiões analisadas.

Após a estatística descritiva, os dados foram submetidos a testes com o propósito de averiguar se todos os pressupostos necessários para a realização das estimações multivariadas estão em conformidade. O teste de correlação de *Spearman* indicou que nenhuma das correlações das variáveis independentes de nenhum modelo multivariado apresentou coeficiente de correlação acima de 0,70. De modo similar, o teste VIF sugere que nenhuma variável, em nenhum modelo, apresentou valor superior a 5. Esses resultados apontam para a inexistência de multicolinearidade em todos os modelos multivariados, como sugerido por Fávero e Belfiore (2017).

O teste de Breusch-Pagan indicou que em todos os modelos multivariados há a presença de heterocedasticidade dos resíduos. O teste de autocorrelação serial indicou que todos os modelos possuem autocorrelação serial de primeira ordem. Com o propósito de amenizar os problemas oriundos da heterocedasticidade e autocorrelação serial, os modelos foram estimados a partir da clusterização nos indivíduos. Os resultados dos modelos multivariados são apresentados na Tabela 4.

**Tabela 4**

Modelos multivariados

Variáveis	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
	Geral	América Latina	América do Norte e Caribe	Europa Ocidental	Europa Oriental
	Coef. (Estat T)	Coef. (Estat T)	Coef. (Estat T)	Coef. (Estat T)	Coef. (Estat T)
PCORRU	0,0009 (2,13**)	0,0018 (2,60***)	0,0046 (3,09***)	0,0004 (0,89)	0,0011 (0,95)
PREJU	-0,0009 (-0,27)	-0,0062 (-0,69)	-0,0048 (-0,52)	-0,0004 (-0,12)	0,0011 (0,17)
PLUC	0,0062 (1,48)	0,0051 (0,34)	-0,0251 (-1,48)	0,0108 (2,13**)	0,0030 (0,39)
END	0,0011 (10,38***)	0,0017 (7,38***)	0,0009 (2,71***)	0,0011 (8,11***)	0,0009 (3,58***)

FCO	-0,0006 (-3,75***)	-0,0005 (-1,31)	-0,0001 (-0,34)	-0,0008 (-3,65***)	-0,0002 (-0,73)
MB	0,0034 (3,20***)	0,0038 (1,53)	0,0050 (1,42)	0,0028 (2,42**)	0,0048 (1,35)
TAM	-0,0178 (-3,35***)	-0,0019 (-0,84)	-0,0078 (-2,65***)	-0,0207 (-3,00***)	-0,0152 (-1,04)
INF	0,0017 (1,90*)	0,0001 (0,03)	-0,0200 (-2,74***)	0,0054 (3,94***)	0,0007 (0,45)
PIB	0,0001 (-0,13)	0,0013 (0,68)	0,0109 (3,05***)	-0,0008 (-1,07)	-0,0005 (-0,32)
Constante	0,5002 (4,36***)	0,1856 (3,37***)	1,2498 (3,82***)	0,5267 (3,55***)	0,4374 (1,40)
R <sup>2</sup> (Within)	0,0255	0,0294	0,0311	0,0286	0,0224
R <sup>2</sup> (Between)	0,0730	0,1518	0,0116	0,0688	0,1378
R <sup>2</sup> (Overall)	0,0299	0,0588	0,0070	0,0283	0,0487
Obs.	21.977	2.044	2.315	14.430	3.188
Teste F	28,96***	66,37***	4,83***	21,42***	3,85***
Chow	1,63***	1,35***	1,56***	1,63***	1,59***
Hausman	94,97***	7,34	30,29***	49,83***	38,65***
L.M. Breusch-Pagan	386,73***	20,92***	38,86***	228,41***	43,00***
VIF (menor)	1,04	1,05	1,05	1,04	1,06
VIF (maior)	1,29	2,35	1,63	1,38	2,39
Breusch-Pagan	3.647,21***	420,71***	429,22***	2.352,17***	473,43***
Wooldridge	105,43***	13,22***	10,57***	83,37***	4,30**

Fonte: Dados da pesquisa.

Nota: Coef. = coeficientes; Estat T = valor da estatística T; Obs. = observações, e; \*significância ao nível de 5% e \*\*significância ao nível de 1%.

As evidências do Modelo 1 indicam que a percepção de corrupção está de forma positiva e significativa (Coef. = 0,0009; valor-p < 0,033) relacionada aos *accruals* discricionários. Mostrando assim que a percepção da população incentiva os gestores a adotarem ou intensificarem práticas de gerenciamento de resultados. Os demais modelos de regressão multivariada indicam que em empresas de países da América Latina (Coef. = 0,0018; valor-p < 0,009) e América do Norte e Caribe (Coef. = 0,0046; valor-p < 0,002) há uma relação positiva e significativa entre a percepção de corrupção e os *accruals* discricionários. Os resultados dos demais modelos (Europa Ocidental e Europa Oriental) sugerem que não há relação estatisticamente significativa entre a percepção de corrupção e os *accruals* discricionários.

## 5 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Os resultados descritivos apontaram que a média dos *accruals* discricionários foi de 0,11, resultado similar ao trabalho de Lewelly e Bao (2017), em que a média dos *accruals* discricionários foi de 0,11. No entanto, difere do trabalho de Lourenço et al. (2018), o qual encontrou média de 0,039. Um dos motivos que podem justificar essa diferença é o fato de que o presente estudo, da mesma forma o trabalho de Lewelly e Bao (2017), não restringiu a amostra ao considerar características específicas da empresa, como as empresas que emitem ADR's que foram analisadas por Lourenço et al. (2018). Empresas que emitem ADRs são consideradas estáveis pois tendem a ter maiores incentivos à transparência, relatórios financeiros de melhor qualidade (Lourenço et al., 2018) e por sua vez, menores níveis de gerenciamento de resultados.

No que tange aos achados dos modelos multivariados, ao considerar toda a amostra, os resultados

indicam que o aumento nos níveis de percepção de corrupção implica no aumento de práticas de gerenciamento de resultados. Descoberta que implicou no aceite da primeira hipótese de pesquisa (H1). Esse resultado está de acordo com o encontrado pelos estudos de Riahi-Belkaoui (2004), Lourenço et al. (2018), Xu et al. (2019) e Ozili (2019). Assim, tem-se uma contribuição, especialmente ao trabalho de Lourenço (2018), de que a percepção de corrupção nacional não é um incentivo para práticas de manipulação nas demonstrações contábeis apenas que emitem ADR's, mas para também para companhia de outros portes. Isso porque as companhias que emitem esse tipo de recibo tendem a ser de grande porte no mercado acionário do país de origem.

A partir desse resultado, há uma contribuição ao trabalho de Riahi-Belkaoui (2004), já que o aumento da percepção de ações corruptas envolvendo agentes públicos e até mesmo empresas com baixa probabilidade de punição, leva os gestores a realizarem práticas antiéticas para ganhos privados. Isso ocorre porque como os gestores públicos, muitas vezes, em conluio com empresas não são punidos, os gestores das companhias detectam que os instrumentos de *enforcement* podem não ser tão efetivos quanto se previa, o que é um incentivo a manipular os resultados, mesmo prejudicando outros agentes, para suprir objetivos particulares. Essa contribuição não se restringe às discussões apresentadas por Riahi-Belkaoui (2004), uma vez que também gera contribuições ao trabalho de Santos e Takamatsu (2018). Isso porque, diferente do indicado pelas autoras, o aumento da percepção de práticas corruptas é um fator incentivador para que os gestores adotem ou intensifiquem práticas de gerenciamento de resultados.

Apesar disso, a relação positiva entre percepção de corrupção e gerenciamento de resultados pode não ser da

mesma forma a depender da região geopolítica do país de origem da empresa. Até mesmo porque há diferentes níveis de corrupção e *enforcement* dos países a depender da região geopolítica (Treisman, 2000). Os resultados sugerem que há uma relação positiva significativa entre a percepção de corrupção e gerenciamento de resultados em empresas de países da América Latina, da América do Norte e Caribe. As empresas das demais regiões não apresentaram relação entre a percepção de corrupção e gerenciamento de resultados. Tais resultados vão contra a segunda hipótese (H2) de que, conforme a região geopolítica, há intensidades distintas na relação positiva entre a percepção da população sobre a corrupção nacional e o nível de gerenciamento de resultados.

A rejeição da segunda hipótese de pesquisa se dá pelo fato de que se previa uma relação positiva entre a percepção de corrupção em todas as regiões geopolíticas analisadas. Por isso não ter ocorrido, rejeitou-se a H2. Embora haja a rejeição dessa hipótese, há contribuições para a literatura. Isso porque os resultados indicaram que há diferenças em como as práticas de corrupção são percebidas pelos gestores como incentivos a intensificar práticas de manipulação de resultados. Na América do Norte e Caribe, esse incentivo ocorre, até mesmo, de forma mais intensificada do que quando analisada todas as empresas de diferentes regiões geopolíticas como uma só amostra.

Os resultados sobre as regiões geopolíticas contribuem diretamente ao estudo de Gyimah-Brempong e Gyimah-Brempong (2006), pois quando comparadas regiões geopolíticas diferentes, nota-se que os gestores de empresas da América Latina, da América do Norte e Caribe destoam das companhias das demais regiões. Mas essa contribuição não está de acordo com toda a linha de raciocínio dos autores, uma vez que nem sempre o aumento da percepção de práticas de corrupção leva ao aumento de gerenciamento de resultados. Por isso, é essencial que se analise as peculiaridades de cada região e, até mesmo, de cada país.

A não relação da percepção de corrupção com o gerenciamento de resultados em países das regiões geopolíticas da América Latina, Europa Ocidental e Europa Oriental podem ser justificados a partir da lógica de que os gestores são incentivados a gerenciar resultados a partir de aspectos ligados diretamente à companhia, como contratos e percepção do mercado sobre a empresa (Healy & Wahlen, 1999; Shuto, 2007; Suffian et al., 2015), os quais não são influenciados diretamente pela percepção de corrupção. Além disso, as evidências referentes a essas regiões podem ser consideradas como benéficas a alguns usuários externos como credores e investidores, porque entenderão que os gestores não aumentarão as práticas ligadas à manipulação de resultados quando ocorre o acréscimo da percepção de corrupção.

Esse efeito pode ser considerado positivo, sobretudo, pelos bancos transnacionais que concedem empréstimos a diferentes empresas em diferentes países no continente europeu. Uma vez que, mesmo em regiões que possuem países com acentuado nível de percepção de corrupção, a percepção sobre o aumento de atos ilícitos não é visto como

incentivo para que os gestores piorem a qualidade das demonstrações contábeis. Os investidores que possuem carteira diversificada em diferentes países também podem ser beneficiados, pois podem se atentar a aspectos que tenham impactos diretos na empresa, como ambientes de incerteza e qualidade dos mecanismos de governança corporativa, comprovadamente tidos como gatilhos para os gestores gerenciarem resultados para cumprir contratos ou enganar o mercado, como discutido nos trabalhos de Xie, Davidson III e DaDalt (2003) e Yung e Root (2019).

No entanto, esse benefício não é válido para instituições financeiras e investidores que emprestam ou aplicam recursos financeiros em empresas do continente americano. Até porque, como os gestores de empresas de países desse continente são sensíveis ao aumento da percepção da sociedade sobre atos de corrupção, credores e investidores devem se atentar às escolhas contábeis utilizadas pelas empresas durante períodos onde há um aumento da corrupção percebida para não tomarem decisões incorretas com base em resultados.

## 6 CONCLUSÕES

Os resultados indicam que, ao analisar em conjunto as empresas de países integrantes do continente americano e europeu, conclui-se que o aumento da percepção sobre corrupção pela sociedade é um fator que incentiva os gestores a adotarem ou intensificarem a manipulação de resultados para suprir objetivos particulares. Tal achado atualiza as constatações dos estudos de Riahi-Belkaoui (2004), Malagueño et al. (2010), Lourenço et al. (2018) e Ozili (2019), os quais identificaram a relação entre corrupção e gerenciamento de resultados.

Esses autores analisaram o tema sem diferenciar os países de acordo com as regiões geopolíticas. Tendo em vista que países de uma mesma região possuem contextos jurídicos, econômicos e níveis de percepção da corrupção similares, fez-se necessária uma análise individualizada de cada região. A análise dos dados segmentada por região revelou que essa relação ocorre a depender da região em que a empresa negocia ações, uma vez que é sustentada em companhias de países da América Latina, América do Norte e Caribe. Por outro lado, a corrupção percebida pela sociedade não é um fator que incentiva os gestores a manipularem os resultados em empresas de países da Europa Ocidental e Europa Oriental.

### 6.1 Implicações e sugestões para pesquisas futuras

Tais resultados apresentam algumas contribuições no campo teórico e na prática contábil. No campo teórico, ao considerar todas as empresas do mercado de capitais que geram as demonstrações contábeis a partir do escopo do padrão IFRS, caso da maioria dos países europeus e latino-americanos, entende-se que quando há variabilidade da corrupção percebida pela sociedade, os gestores não mudam a sua conduta quanto à alteração de práticas contábeis nas empresas que negociam ações em países europeus. Essa constatação é interessante porque, apesar desse padrão proporcionar maior nível de discricionariedade em relação a padrões locais (Van

Tendeloo & Vanstraelen, 2005), os gestores não utilizam percepções sobre a prerrogativa antiética de participantes do governo para refletir o ambiente e abastecer propósitos escusos por meio da manipulação do resultado do período.

Assim, pode-se complementar as pesquisas que trabalharam na mesma temática, mas em um ambiente mais restrito ou em períodos durante os quais o padrão internacional ainda estava em desenvolvimento/em processo de adoção, como o estudo de Lourenço et al. (2018), por ter abordado somente as empresas com ADRs, e os estudos de Riahi-Belkaoui (2004) e Malagueño et al. (2010), por terem analisado companhias em um período no qual o padrão internacional estava em debate ou em processo de adoção em diversos países.

Em termos práticos, os resultados contribuem para as decisões de investidores de formas distintas. Relativo às empresas europeias, podem compreender que a variação na percepção de corrupção não é um fator que resulta em mudanças das escolhas contábeis pelos gestores. Assim, o investidor pode entender que a percepção sobre a corrupção não se constitui como um incentivo para a divulgação de informações contábeis que não retratem adequadamente os reflexos econômicos, prejudicando a tomada de decisões mais assertivas no que concerne à escolha dos investimentos. Porém, quando se trata de companhias da América Latina e de países da América do Norte e Caribe, essa lógica é invertida.

Contribui-se também para as análises de credores de diferentes formas. Para os credores de empresas que negociam no mercado de capitais de países europeus, sobretudo àqueles que operam na Europa Oriental (região que concentra países com maiores índices de corrupção percebida da Europa). Isso porque ao efetuarem o monitoramento das companhias, terão acesso a informações que não são suscetíveis a alterações devido a mudanças da corrupção percebida pela população. Por outro lado, esse benefício não é válido para credores de empresas do continente americano, já que nestes países os gestores adotam ou intensificam práticas de gerenciamento quando a percepção de corrupção nacional aumenta. Esse é um fator elcom o qual tais empresas devem se preocupar, e assim recorrerem ao uso de mecanismos para amenizar a assimetria informacional provocada pelo uso de escolhas contábeis para manipular os resultados.

Por conseguinte, os investidores e credores podem incluir a percepção da corrupção, a depender da região geopolítica que a companhia opera, a um rol de outros fatores internos e externos à companhia que impactam diretamente nas atividades operacionais e, por sua vez, o resultado líquido do período das companhias. Esses pontos dizem respeito à incerteza política, ciclos econômicos e sistemas jurídicos. No âmbito interno, consistem na qualidade de mecanismos internos de controle, especialmente aos ligados à governança corporativa, que podem combater ações oportunistas dos gestores diante de diferentes propósitos particulares, como aumentar a riqueza e status do CEO ou alterar a percepção do mercado e

credores sobre a saúde econômico-financeira da companhia.

Em termos de limitações, a percepção de corrupção nacional pela população não capta todos os atos de corrupção praticados por funcionários públicos e políticos, uma vez que mecanismos de corrupção podem não ser detectados pelos órgãos de controle e, dessa forma, não serem percebidos pela sociedade. Dessa maneira, abre-se espaço para estudos futuros trabalharem especificamente com empresas que se envolveram em casos de corrupção com políticos/funcionários públicos, porque na presença da gestão e mecanismos de controle corrompidos, os gestores poderão ser mais agressivos em alterar a informação contábil. Outra sugestão é focar em aspectos que estão associados à corrupção, como a incerteza e liberdade econômica, os quais interferem diretamente o contexto operacional da empresa e, desse modo, podem incentivar os gestores a deturparem as informações contábeis.

## REFERÊNCIAS

- Ali, A., & Zhang, W. (2015). CEO tenure and earnings management. *Journal of Accounting and Economics*, 59(1), 60-79. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2014.11.004>
- Almadi, M., & Lazic, P. (2016). CEO incentive compensation and earnings management. *Management Decision*. <https://doi.org/10.1108/MD-05-2016-0292>
- Anokhin, S., & Schulze, W. S. (2009). Entrepreneurship, innovation, and corruption. *Journal of Business Venturing*, 24(5), 465-476. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.06.001>
- Ball, R., Kothari, S. P., & Robin, A. (2000). The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 29(1), 1-51. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(00\)00012-4](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(00)00012-4)
- Barth, M. E., Landsman, W. R., & Lang, M. H. (2008). International accounting standards and accounting quality. *Journal of Accounting Research*, 46(3), 467-498. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2008.00287.x>
- Bell, T. B., Causholli, M., & Knechel, W. R. (2015). Audit firm tenure, non-audit services, and internal assessments of audit quality. *Journal of Accounting Research*, 53(3), 461-509. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12078>
- Blackburn, K., & Forgues-Puccio, G. F. (2009). Why is corruption less harmful in some countries than in others? *Journal of Economic Behavior & Organization*, 72(3), 797-810. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2009.08.009>
- Blackburn, K., Bose, N., & Haque, M. E. (2006). The incidence and persistence of corruption in economic development. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 30(12), 2447-2467. <https://doi.org/10.1016/j.jedc.2005.07.007>
- Brada, J. C., Drabek, Z., & Perez, M. F. (2012). The effect of home-country and host-country corruption on foreign direct investment. *Review of Development Economics*, 16(4), 640-663. <https://doi.org/10.1111/rode.12009>
- Branco, M. C., & Delgado, C. (2012). Business, social responsibility, and corruption. *Journal of Public Affairs*, 12(4), 357-365. <https://doi.org/10.1002/pa.1426>
- Burgstahler, D. C., Hail, L., & Leuz, C. (2006). The importance of reporting incentives: Earnings management in European private and public firms. *The Accounting Review*, 81(5), 983-1016. <https://doi.org/10.2308/accr.2006.81.5.983>
- Cimini, R. (2015). How has the financial crisis affected earnings management? A European study. *Applied Economics*, 47(3), 302-317. <https://doi.org/10.1080/00036846.2014.969828>

- Davoodi, M. H. R., & Tanzi, M. V. (1997). *Corruption, public investment, and growth*. International Monetary Fund. (*Methodological*), 54(3), 761-771. <https://doi.org/10.1111/j.2517-6161.1992.tb01449.x>
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 193-225. <http://www.jstor.org/stable/248303>
- Dimitras, A. I., Kyriakou, M. I., & Iatridis, G. (2015). Financial crisis, GDP variation and earnings management in Europe. *Research in International Business and Finance*, 34, 338-354. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2015.02.017>
- Dzhumashev, R. (2014). Corruption and growth: The role of governance, public spending, and economic development. *Economic Modelling*, 37, 202-215. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2013.11.007>
- El-Helaly, M., Ntim, C. G., & Al-Gazzar, M. (2020). Diffusion theory, national corruption and IFRS adoption around the world. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 38, 100305. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2020.100305>
- Enomoto, M., Kimura, F., & Yamaguchi, T. (2015). Accrual-based and real earnings management: An international comparison for investor protection. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 11(3), 183-198. <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2015.07.001>
- Farooq, A., Shahbaz, M., Arouri, M., & Teulon, F. (2013). Does corruption impede economic growth in Pakistan? *Economic Modelling*, 35, 622-633. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2013.08.019>
- Ferris, S. P., & Liao, M. Y. S. (2019). Busy boards and corporate earnings management: an international analysis. *Review of Accounting and Finance*, 18(4), 553-556. <https://doi.org/10.1108/RAF-07-2017-0144>
- Filip, A., & Raffournier, B. (2014). Financial crisis and earnings management: The European evidence. *The International Journal of Accounting*, 49(4), 455-478. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2014.10.004>
- Fisman, R., & Miguel, E. (2007). Corruption, norms, and legal enforcement: Evidence from diplomatic parking tickets. *Journal of Political Economy*, 115(6), 1020-1048.
- Franco, G., Kothari, S. P., & Verdi, R. S. (2011). The benefits of financial statement comparability. *Journal of Accounting Research*, 49(4), 895-931. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2011.00415.x>
- Friedman, E., Johnson, S., Kaufmann, D., & Zoido-Lobaton, P. (2000). Dodging the grabbing hand: The determinants of unofficial activity in 69 countries. *Journal of Public Economics*, 76(3), 459-493. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(99\)00093-6](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(99)00093-6)
- García-Meca, E., & Sánchez-Ballesta, J. P. (2009). Corporate governance and earnings management: A meta-analysis. *Corporate Governance*, 17(5), 594-610. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8683.2009.00753.x>
- Goel, R. K., & Ram, R. (2013). Economic uncertainty and corruption: Evidence from a large cross-country data set. *Applied Economics*, 45(24), 3462-3468. <https://doi.org/10.1080/00036846.2012.714073>
- González, J. S., & García-Meca, E. (2014). Does corporate governance influence earnings management in Latin American markets? *Journal of Business Ethics*, 121(3), 419-440. <https://doi.org/10.1007/s10551-013-1700-8>
- Gyimah-Brempong, K. (2002). Corruption, economic growth, and income inequality in Africa. *Economics of Governance*, 3(3), 183-209. <https://doi.org/10.1007/s101010200045>
- Gyimah-Brempong, K., & Gyimah-Brempong, S. M. (2006). Corruption, growth, and income distribution: Are there regional differences? *Economics of Governance*, 7(3), 245-269. <https://doi.org/10.1007/s10101-005-0008-2>
- Hadi, A. S. (1992). Identifying multiple outliers in multivariate data. *Journal of the Royal Statistical Society: Series B* (1992), 54(3), 761-771. <https://doi.org/10.1111/j.2517-6161.1992.tb01449.x>
- Hashim, H. A., & Devi, S. (2008). Board characteristics, ownership structure and earnings quality: Malaysian evidence. *Corporate Governance in less Developed and Emerging Economies*, 8, 97-123. [https://doi.org/10.1016/S1479-3563\(08\)08004-3](https://doi.org/10.1016/S1479-3563(08)08004-3)
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383. <https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>
- Holcombe, R. G., & Boudreaux, C. J. (2015). Regulation and corruption. *Public Choice*, 164(1), 75-85. <https://doi.org/10.1007/s11127-015-0263-x>
- Jalil, A. A., & Rahman, R. A. (2010). Institutional investors and earnings management: Malaysian evidence. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 8(2), 110-127. <https://doi.org/10.1108/19852511011088370>
- Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193-228. <https://doi.org/10.2307/2491047>
- Judge, W. Q., Douglas, T. J., & Kutan, A. M. (2008). Institutional antecedents of corporate governance legitimacy. *Journal of Management*, 34(4), 765-785. <https://doi.org/10.1177/0149206308318615>
- Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), 163-197. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2004.11.002>
- Kouki, A. (2018). Mandatory IFRS adoption, investor protection and earnings management: A data analysis of Germany, France and Belgium listed companies. *International Journal of Accounting & Information Management*, 25(1), 1834-7649. <https://doi.org/10.1108/IJAIM-07-2017-0091>
- Lara, J. M. G., Osma, B. G., & Mora, A. (2005). The effect of earnings management on the asymmetric timeliness of earnings. *Journal of Business Finance & Accounting*, 32(3-4), 691-726. <https://doi.org/10.1111/j.0306-686X.2005.00610.x>
- Leuz, C., Nanda, D., & Wysocki, P. D. (2003). Earnings management and investor protection: An international comparison. *Journal of Financial Economics*, 69(3), 505-527. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(03\)00121-1](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(03)00121-1)
- Lewellyn, K. B., & Bao, S. R. (2017). The role of national culture and corruption on managing earnings around the world. *Journal of World Business*, 52(6), 798-808. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2017.07.002>
- Li, H., Xu, L. C., & Zou, H. F. (2000). Corruption, income distribution, and growth. *Economics & Politics*, 12(2), 155-182. <https://doi.org/10.1111/1468-0343.00073>
- Lourenço, I. C., Rathke, A., Santana, V., & Branco, M. C. (2018). Corruption and earnings management in developed and emerging countries. *Corporate Governance*, 18(1), 35-51. <https://doi.org/10.1108/CG-12-2016-0226>
- Malagueño, R., Albrecht, C., Ainge, C., & Stephens, N. (2010). Accounting and corruption: a cross-country analysis. *Journal of Money Laundering Control*, 13(4) 372-393. <https://doi.org/10.1108/13685201011083885>
- Martin, G., Campbell, J. T., & Gomez-Mejia, L. (2016). Family control, socioemotional wealth and earnings management in publicly traded firms. *Journal of Business Ethics*, 133(3), 453-469. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2403-5>
- Mathur, A., & Singh, K. (2013). Foreign direct investment, corruption and democracy. *Applied Economics*, 45(8), 991-1002. <https://doi.org/10.1080/00036846.2011.613786>
- Mazzi, F., Slack, R., & Tsalavoutas, I. (2018). The effect of corruption and culture on mandatory disclosure compliance levels: Goodwill reporting in Europe. *Journal of International*

- Accounting, Auditing and Taxation*, 31, 52-73. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2018.06.001>
- Modigliani, F., & Perotti, E. (2000). Security markets versus bank finance: Legal enforcement and investors' protection. *International Review of Finance*, 1(2), 81-96. <https://doi.org/10.1111/1468-2443.00006>
- Okyere, S. A., Fiador, V., & Sarpong-Kumankoma, E. (2021). Earnings management, capital structure, and the role of corporate governance: Evidence from sub-Saharan Africa. *Managerial and Decision Economics*, 42(6), 1525-1538. <https://doi.org/10.1002/mde.3324>
- Oz, I. O., & Yelkenci, T. (2018). Examination of real and accrual earnings management: A cross-country analysis of legal origin under IFRS. *International Review of Financial Analysis*, 58, 24-37. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2018.04.003>
- Ozili, P. K. (2019). Bank income smoothing, institutions and corruption. *Research in International Business and Finance*, 49, 82-99. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2019.02.009>
- Peasnell, K. V., Pope, P. F., & Young, S. (2000). Accrual management to meet earnings targets: UK evidence pre- and post-Cadbury. *The British Accounting Review*, 32(4), 415-445. <https://doi.org/10.1006/bare.2000.0134>
- Podobnik, B., Shao, J., Njavro, D., Ivanov, P. C., & Stanley, H. E. (2008). Influence of corruption on economic growth rate and foreign investment. *The European Physical Journal B*, 63(4), 547-550. <https://doi.org/10.1140/epib/e2008-00210-2>
- Polinsky, A. M., & Shavell, S. (2001). Corruption and optimal law enforcement. *Journal of Public Economics*, 81(1), 1-24. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(00\)00127-4](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(00)00127-4)
- Pourciau, S. (1993). Earnings management and nonroutine executive changes. *Journal of Accounting and Economics*, 16(1-3), 317-336. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(93\)90015-8](https://doi.org/10.1016/0165-4101(93)90015-8)
- Rama, M. D. (2012). Corporate governance and corruption: Ethical dilemmas of Asian business groups. *Journal of Business Ethics*, 109(4), 501-519. <https://doi.org/10.1007/s10551-011-1142-0>
- Riahi-Belkaoui, A. (2004). Effects of corruption on earnings opacity internationally. *Advances in International Accounting*, 17, 73-84. [https://doi.org/10.1016/S0897-3660\(04\)17004-9](https://doi.org/10.1016/S0897-3660(04)17004-9)
- Rock, M. T. (2009). Corruption and democracy. *The Journal of Development Studies*, 45(1), 55-75. <https://doi.org/10.1080/00220380802468579>
- Rodrigues, R. M. R. C., Melo, C. L. L. D., & Paulo, E. (2019). Gerenciamento de Resultados e Nível dos Accruals Discricionários Trimestrais no Mercado Acionário Brasileiro. *BBR. Brazilian Business Review*, 16(3), 297-314. <https://doi.org/10.15728/bbr.2019.16.3.6>
- Rothstein, B. (2021). *Controlling corruption: The social contract approach*. Oxford University Press, USA.
- Santos, L. C., & Takamatsu, R. T. (2018). Nível de corrupção dos países e opacidade dos resultados contábeis. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 37(4), 21-32. <https://doi.org/10.4025/enfoque.v37i4.34220>
- Scott, W. R. (2009). *Financial Accounting Theory*. Norwalk USA.
- Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1993). Corruption. *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 599-617. <https://doi.org/10.2307/2118402>
- Shuto, A. (2007). Executive compensation and earnings management: Empirical evidence from Japan. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 16(1), 1-26. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2007.01.004>
- Smith, J. D. (2016). US political corruption and firm financial policies. *Journal of Financial Economics*, 121(2), 350-367. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2015.08.021>
- Sohn, B. C. (2016). The effect of accounting comparability on the accrual-based and real earnings management. *Journal of Accounting and Public Policy*, 35(5), 513-539. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2016.06.003>
- Suffian, M. T. M., Sanusi, Z. M., & Mastuki, N. A. (2015). Real earnings management and firm value: Empirical evidence from Malaysia. *Management & Accounting Review*, 14(1), 25-47. <https://ir.uitm.edu.my/id/eprint/14340>
- Treisman, D. (2000). The causes of corruption: A cross-national study. *Journal of Public Economics*, 76(3), 399-457. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(99\)00092-4](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(99)00092-4)
- Van Tendeloo, B., & Vanstraelen, A. (2005). Earnings management under German GAAP versus IFRS. *European Accounting Review*, 14(1), 155-180. <https://doi.org/10.1080/0963818042000338988>
- Wickberg, S. (2021). Understanding corruption in the twenty-first century: Towards a new constructivist research agenda. *French Politics*, 19(1), 82-102. <https://doi.org/10.1057/s41253-020-00144-4>
- Wing-Yat, E. Y. (2013). Anti-corruption approaches in Macao: Lawmaking and legal enforcement. *Journal of Contemporary China*, 22(79), 93-108. <https://doi.org/10.1080/10670564.2012.716946>
- Xie, B., Davidson III, W. N., & DaDalt, P. J. (2003). Earnings management and corporate governance: The role of the board and the audit committee. *Journal of Corporate Finance*, 9(3), 295-316. [https://doi.org/10.1016/S0929-1199\(02\)00006-8](https://doi.org/10.1016/S0929-1199(02)00006-8)
- Xu, H., Dao, M., & Wu, J. (2019). The effect of local political corruption on earnings quality. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 53(2), 551-574. <https://doi.org/10.1007/s11156-018-0758-x>
- Yung, K., & Root, A. (2019). Policy uncertainty and earnings management: International evidence. *Journal of Business Research*, 100, 255-267. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.03.058>

**CONTEXTUS**

REVISTA CONTEMPORÂNEA DE ECONOMIA E GESTÃO.

ISSN 1678-2089

ISSNe 2178-9258

1. Economia, Administração e Contabilidade – Periódico  
2. Universidade Federal do Ceará. FEAAC – Faculdade de  
Economia, Administração, Atuária e Contabilidade

**FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO,  
ATUÁRIA E CONTABILIDADE (FEAAC)**

Av. da Universidade – 2486, Benfica  
CEP 60020-180, Fortaleza-CE

**DIRETORIA:** Paulo Rogério Faustino Matos  
Danielle Augusto Peres

**Website:** [www.periodicos.ufc.br/contextus](http://www.periodicos.ufc.br/contextus)

**E-mail:** [revistacontextus@ufc.br](mailto:revistacontextus@ufc.br)



A Contextus está classificada no sistema Qualis – Capes como periódico B1, na área de Administração Pública e de Empresas, Ciências Contábeis e Turismo (2013-2016).



A Contextus está de acordo e assina a Declaração de São Francisco sobre a Avaliação de Pesquisas (DORA).



A Contextus é associada à Associação Brasileira de Editores Científicos (ABEC).



Esta obra está licenciada com uma licença Creative Commons Atribuição – Não Comercial 4.0 Internacional.

**EDITOR-CHEFE**

Diego de Queiroz Machado (UFC)

**EDITORES ADJUNTOS**

Alane Siqueira Rocha (UFC)

Márcia Zabdiele Moreira (UFC)

**EDITORES ASSOCIADOS**

Adriana Rodrigues Silva (IPSantarém, Portugal)

Alessandra de Sá Mello da Costa (PUC-Rio)

Allysson Alex Araújo (UFC)

Andrew Beheregarai Finger (UFAL)

Armando dos Santos de Sousa Teodósio (PUC-MG)

Brunno Fernandes da Silva Gaião (UEPB)

Carlos Enrique Carrasco Gutierrez (UCB)

Cláudio Bezerra Leopoldino (UFC)

Dalton Chaves Vilela Júnior (UFAM)

Elionor Farah Jreige Weffort (FECAP)

Ellen Campos Sousa (Gardner-Webb, EUA)

Gabriel Moreira Campos (UFES)

Guilherme Jonas Costa da Silva (UFU)

Henrique César Muzzio de Paiva Barroso (UFPE)

Jorge de Souza Bispo (UFBA)

Keysa Manuela Cunha de Mascena (UNIFOR)

Manuel Anibal Silva Portugal Vasconcelos Ferreira (UNINOVE)

Marcos Cohen (PUC-Rio)

Marcos Ferreira Santos (La Sabana, Colômbia)

Mariluce Paes-de-Souza (UNIR)

Minelle Enéas da Silva (La Rochelle, França)

Pedro Jácome de Moura Jr. (UFPB)

Rafael Fernandes de Mesquita (IFPI)

Rosimeire Pimentel (UFES)

Sonia Maria da Silva Gomes (UFBA)

Susana Jorge (UC, Portugal)

Thiago Henrique Moreira Goes (UFPR)

**CONSELHO EDITORIAL**

Ana Sílvia Rocha Ipiranga (UECE)

Conceição de Maria Pinheiro Barros (UFC)

Danielle Augusto Peres (UFC)

Diego de Queiroz Machado (UFC)

Editinete André da Rocha Garcia (UFC)

Emerson Luís Lemos Marinho (UFC)

Eveline Barbosa Silva Carvalho (UFC)

Fátima Regina Ney Matos (ISMT)

Mario Henrique Ogasavara (ESPM)

Paulo Rogério Faustino Matos (UFC)

Rodrigo Bandeira-de-Mello (FGV-EAESP)

Vasco Almeida (ISMT)

**CORPO EDITORIAL CIENTÍFICO**

Alexandre Reis Graeml (UTFPR)

Augusto Cezar de Aquino Cabral (UFC)

Denise Del Pra Netto Machado (FURB)

Ednilson Bernardes (Georgia Southern University)

Ely Laureano Paiva (FGV-EAESP)

Eugenio Ávila Pedrozo (UFRGS)

Francisco José da Costa (UFPB)

Isak Kruglianskas (FEA-USP)

José Antônio Puppim de Oliveira (UCL)

José Carlos Barbieri (FGV-EAESP)

José Carlos Lázaro da Silva Filho (UFC)

José Célio de Andrade (UFBA)

Luciana Marques Vieira (UNISINOS)

Luciano Barin-Cruz (HEC Montréal)

Luis Carlos Di Serio (FGV-EAESP)

Marcelle Colares Oliveira (UFC)

Maria Ceci Araujo Misoczky (UFRGS)

Mônica Cavalcanti Sá Abreu (UFC)

Mozar José de Brito (UFL)

Renata Giovinazzo Spers (FEA-USP)

Sandra Maria dos Santos (UFC)

Walter Bataglia (MACKENZIE)