

UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

JÉSSICA RAYSE DE MELO SILVA

CORRUPÇÃO DOS PAÍSES E COMPONENTE ANORMAL DA *BOOK-TAX*
***DIFFERENCES*: uma análise multinível**

UBERLÂNDIA

2021

JÉSSICA RAYSE DE MELO SILVA

CORRUPÇÃO DOS PAÍSES E COMPONENTE ANORMAL DA *BOOK-TAX*

***DIFFERENCES*: uma análise multinível**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Ciências Contábeis, da Faculdade de Ciências Contábeis, da Universidade Federal de Uberlândia como requisito parcial para a obtenção do título de Doutora em Ciências Contábeis.

Área de Concentração: Contabilidade Financeira

Orientadora: Profa. Dra. Patrícia de Souza Costa

UBERLÂNDIA

2021

Ficha Catalográfica Online do Sistema de Bibliotecas da UFU
com dados informados pelo(a) próprio(a) autor(a).

S586 Silva, Jéssica Rayse de Melo, 1991-
2021 CORRUPÇÃO DOS PAÍSES E COMPONENTE ANORMAL DA BOOK-
TAX DIFFERENCES [recurso eletrônico] : uma análise multinível / Jéssica
Rayse de Melo Silva. - 2021.

Orientador: Patrícia de Souza Costa.
Tese (Doutorado) - Universidade Federal de Uberlândia,
Pós-Graduação em Ciências Contábeis.
Modo de acesso: Internet.
Disponível em: <http://doi.org/10.14393/ufu.te.2021.363>
Inclui bibliografia.

1. Contabilidade. I. Costa, Patrícia de Souza ,1975-, (Orient.). II.
Universidade Federal de Uberlândia. Pós-Graduação em Ciências
Contábeis. III. Título.

CDU: 657

Bibliotecários responsáveis pela estrutura de acordo com o AACR2:

Gizele Cristine Nunes do Couto - CRB6/2091



ATA DE DEFESA - PÓS-GRADUAÇÃO

Defesa de:	Tese de Doutorado Acadêmico Número 019- PPGCC				
Data:	30 de junho de 2021	Hora de início:	14h00min	Hora de encerramento:	16h45min
Matrícula do Discente:	11713CCT004				
Nome do Discente:	Jéssica Rayse de Melo Silva				
Título do Trabalho:	CORRUPÇÃO DOS PAÍSES E COMPONENTES ANORMAL DA BOOK-TAX DIFFERENCES: uma análise multinível				
Área de concentração:	Contabilidade e Controladoria				
Linha de pesquisa:	Contabilidade Financeira				
Projeto de Pesquisa de vinculação:	PPGCC04 - Contabilidade Internacional e Financeira				

Reuniu-se, por meio do sistema de web conferência, a Banca Examinadora, designada pelo Colegiado do Programa de Pós-graduação em Ciências Contábeis, assim composta: Professores Doutores: Maria Elisabeth Moreira Carvalho Andrade (UFU); Sirlei Lemes (UFU), Henrique Formigoni (UPM), Luiz Paulo Lopes Fávero (USP), e Patrícia de Souza Costa (UFU), orientadora da candidata.

Iniciando os trabalhos o presidente da mesa, Dra. Patrícia de Souza Costa, apresentou a Comissão Examinadora e a candidata, agradeceu a presença do público, e concedeu a discente a palavra para a exposição do seu trabalho. A duração da apresentação da discente e o tempo de arguição e resposta foram conforme as normas do Programa.

A seguir a senhora presidente concedeu a palavra, pela ordem sucessivamente, aos(às) examinadores(as), que passaram a arguir a candidata. Ultimada a arguição, que se desenvolveu dentro dos termos regimentais, a Banca, em sessão secreta, atribuiu o resultado final, considerando a candidata:

APROVADA

Esta defesa faz parte dos requisitos necessários à obtenção do título descrito na tabela acima. O competente diploma será expedido após cumprimento dos demais requisitos, conforme as normas do Programa, a legislação pertinente e a regulamentação interna da UFU.

Nada mais havendo a tratar foram encerrados os trabalhos. Foi lavrada a presente ata que após lida e achada conforme foi assinada pela Banca Examinadora.





horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015](#).



Documento assinado eletronicamente por **Sirlei Lemes, Professor(a) do Magistério Superior**, em 02/07/2021, às 17:14, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015](#).



Documento assinado eletronicamente por **Maria Elisabeth Moreira Carvalho Andrade, Professor(a) do Magistério Superior**, em 02/07/2021, às 18:20, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015](#).



Documento assinado eletronicamente por **Luiz Paulo Lopes Fávero, Usuário Externo**, em 03/07/2021, às 11:32, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015](#).



Documento assinado eletronicamente por **Henrique Formigoni, Usuário Externo**, em 03/07/2021, às 12:03, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015](#).



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site https://www.sei.ufu.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0, informando o código verificador **2852467** e o código CRC **05DA661C**.

Dedico este trabalho ao meu pai, Adenildo, fonte inesgotável de otimismo, e a minha mãe, Cláudia, fonte de todas as minhas forças. Obrigada pelo amor, incentivo e compreensão.

*“A tarefa não é tanto ver aquilo que ninguém viu,
mas pensar o que ninguém ainda pensou sobre
aquilo que todo mundo vê.”*

Schopenhauer, A. [1816]

RESUMO

Esta pesquisa se propôs a investigar se a corrupção percebida, característica do ambiente institucional dos países, configura-se um fator determinante para o componente anormal da Book-Tax Differences (DA) das companhias abertas. A tese defendida é de que ambientes com maior percepção de corrupção proporcionam maiores incentivos para o comportamento oportunístico dos gestores, o que é refletido na DA. A avaliação da relação teórica proposta, foi realizada por meio de uma adaptação da métrica Controle de Corrupção, emitida pelo *World Bank* e, adicionalmente como verificação de sensibilidade, pelo Índice de Corrupção Percebida emitido pela *Transparency International*. Foram analisadas 170.543 observações pertencentes a 99 países no período de 2012 a 2018. Utilizou-se técnicas de estatística descritiva univariada, bivariada e a modelagem multinível para as análises inferenciais. Os resultados obtidos por meio da aplicação de modelos hierárquicos lineares de três níveis com medidas repetidas, forneceram indícios que apoiam a inclusão de métricas relacionadas a corrupção percebida dos países como variável explicativa da DA. A hipótese de pesquisa, que aborda a associação positiva entre a DA e a corrupção percebida dos países, não foi rejeitada para a amostra total da pesquisa e para o grupo de países adotantes das IFRS. Isso sugere que para o grupo de Adotantes das IFRS, a maior flexibilidade resultante da internacionalização das normas é utilizada oportunisticamente pelos gestores, que possivelmente são influenciados pela baixa qualidade do ambiente institucional. Assim, os resultados corroboram o pressuposto por estudos anteriores, de que a baixa qualidade dos lucros das companhias está associada a maior corrupção percebida dos países. Além de contribuir por fortalecer o arcabouço teórico que investiga a relação da corrupção dos países e a qualidade da informação contábil, esta pesquisa avança na literatura sob outros três aspectos: (i) por investigar os fatores que, segundo a literatura, estimulam ou mitigam o montante de BTM, os chamados determinantes, sob a perspectiva de segregação de componentes (componente normal e componente anormal); (ii) por investigar variáveis do macro ambiente das companhias como determinantes; e (iii) por utilizar a modelagem multinível na investigação da relação entre a corrupção dos países e a DA. Na prática, este estudo fornece contribuições aos investidores, analistas de investimentos, fiscalizadores e normatizadores. Os resultados demonstram aos investidores e analistas que é preciso considerar o ambiente institucional dos países para as decisões de investimento, pois o contexto ambiental dos países pode fornecer *insights* sobre possíveis níveis de distorção no desempenho atual decorrentes da discricionariedade sobre o lucro contábil e o tributável. Para

os fiscalizadores, o entendimento acerca dos determinantes da DA pode ser utilizado para orientar de forma mais assertiva a escolha das companhias que necessitam de fiscalização. Por sua vez, os normatizadores podem perceber que a análise do contexto institucional fornece um potencial incremental de informações sobre o comportamento oportunístico das companhias, o que pode direcionar não só na edição de normas contábeis e tributárias, mas também na identificação da necessidade de revisão e implementação de mecanismos de prevenção e combate à corrupção.

Palavras-chave: *book-tax differences*; diferença anormal; componente anormal; corrupção percebida; IFRS.

ABSTRACT

This research propose to investigate whether perceived corruption, characteristic of the institutional environment of countries, is a determining factor for the abnormal component of the Book-Tax Differences (DA) of publicly-held companies. The thesis defended is that environments with a greater perception of corruption provide greater incentives for the opportunistic behavior of managers, which is reflected in DA. The evaluation of the proposed theoretical relationship was carried out through an adaptation of the Corruption Control metric, issued by Word Bank and, additionally as a sensitivity check, by the Perceived Corruption Index issued by Transparency International. 170,543 observations belonging to 99 countries were analyzed in the period from 2012 to 2018. Univariate and bivariate descriptive statistics techniques and multilevel modeling were used for inferential analyses. The results obtained through the application of three-level linear hierarchical models with repeated measures, provided evidence to support the inclusion of metrics related to countries' perceived corruption as an explanatory variable for DA. The research hypothesis, which addresses the positive association between DA and perceived corruption in countries, was not rejected for the total research sample and for the group of countries adopting IFRS. This suggests that for the IFRS Adopters group, the greater flexibility resulting from the internationalization of standards is opportunistically used by managers, who are possibly influenced by the low quality of the institutional environment. Thus, the results corroborate the assumption made by previous studies, that the low quality of company profits is associated with greater perceived corruption in countries. In addition to contributing to strengthening the theoretical framework that investigates the relationship between corruption in countries and the quality of accounting information, this research advances the literature in three other aspects: (i) by investigating the factors that, according to the literature, stimulate or mitigate the amount of BTD, the so-called determinants, from the perspective of segregation of components (normal component and abnormal component); (ii) by investigating variables of the companies' macro environment as determinants; and (iii) for using multilevel modeling to investigate the relationship between corruption in countries and DA. In practice, this study provides contributions to investors, investment analysts, regulators and regulators. The results demonstrate to investors and analysts that it is necessary to consider the institutional environment of countries for investment decisions, as the environmental context of countries can provide insights into possible levels of distortion in current performance arising from discretion over accounting and taxable income.

For inspectors, the understanding of the determinants of DA can be used to more assertively guide the choice of companies that need inspection. In turn, standard setters can perceive that the analysis of the institutional context provides an incremental potential of information about the opportunistic behavior of companies, which can guide not only in the edition of accounting and tax rules, but also in identifying the need for revision and implementation of mechanisms to prevent and fight corruption.

Keywords: book-tax differences; abnormal difference; abnormal component; perceived corruption; IFRS.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Resumo dos critérios para definição da amostra	45
Tabela 2 - Observações quanto à adoção das IFRS em cada período de tempo.....	46
Tabela 3- Classificação das observações quanto ao sistema legal	47
Tabela 4- Representação setorial das companhias estudadas	47
Tabela 5 – Estatística descritiva das variáveis quantitativas para a amostra total.....	62
Tabela 6 – Correlação bivariada entre as variáveis quantitativas.....	64
Tabela 7 – Descritiva da DA considerando a segregação da amostra por sistema legal	66
Tabela 8 – Descritiva da DA considerando a segregação da amostra por adoção das IFRS....	67
Tabela 9 – Descritiva da DA considerando a classificação setorial das companhias.....	68
Tabela 10 – Resultados do modelo não condicional para a dependente DA.....	69
Tabela 11 – Resultados para o modelo de interceptos aleatórios para DA	71
Tabela 12 – Resultados para o modelo de interceptos e inclinações aleatórias para DA.....	72
Tabela 13 – Resultados do LR teste para definição de aleatoriedade nos componentes.....	73
Tabela 14 – Resultados do modelo intermediário de análise para DA.....	74
Tabela 15 – Resultados do modelo multinível final para DA	75
Tabela 16 – Resultados do modelo não condicional para a dependente DN.....	79
Tabela 17 – Resultados do modelo multinível final para DN	81
Tabela 18 – Resultados do modelo intermediário de análise para DA com ICPA.....	86
Tabela 19 – Resultados do modelo multinível final para DA considerando o ICPA.....	88
Tabela 20 – Resultados do modelo multinível final para DN considerando o ICPA	90

LISTA DE ABREVIATURAS

AT	Ativo
BTD	<i>Book-Tax Differences, spread</i> entre os resultados contábeis (lucro contábil) e tributáveis (lucro tributável)
CAQ	<i>Centre for Audit Quality</i>
CC	Controle de Corrupção
CP	Corrupção Percebida
DA	Diferença anormal entre o lucro contábil e o lucro tributável. Os termos: diferença discricionária, componente anormal, componente discricionário, diferença oportunística e componente oportunístico também se referem a DA.
DN	Diferença normal entre o lucro contábil e o lucro tributável. Os termos: diferença não discricionária, componente normal, componente regulatório, diferença regulatória, diferença normativa e componente normativo também se referem a DN.
END	Endividamento
GAAP	<i>Generally Accepted Accounting Principles</i> , em português, Princípios de Contabilidade Geralmente Aceitos
HLM	<i>Hierarchical Linear Modeling</i>
IAS	<i>International Accounting Standards</i>
ICP	Índice de Corrupção Percebida
ICPA	Índice de Corrupção Percebida Ajustado
IDH	Índice de Desenvolvimento Humano
IFRS	<i>International Financial Reporting Standards</i>
IRS	<i>Internal Revenue Service</i>
MQO	Mínimos Quadrados Ordinários
OLS	<i>Ordinary Least Squares</i>
PIB	Produto Interno Bruto
ROA	Retorno sobre os ativos
SL	Sistemas legais
VIF	Fator de Inflação da Variância

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	12
2	PLATAFORMA TEÓRICA	18
2.1	Perspectiva institucional e perspectiva oportunística da Book-Tax Differences	18
2.2	Determinantes a nível empresarial do componente anormal da BTB	26
2.3	Corrupção dos países como determinante do componente anormal da BTB	29
2.4	Determinantes a nível país do componente anormal da BTB	37
3	ASPECTOS METODOLÓGICOS	44
3.1	Amostra	44
3.2	Procedimentos Estatísticos	48
3.2.1	Estimação das variáveis dependentes DA e DN	49
3.2.2	Variável de Interesse – Corrupção Percebida	52
3.2.3	Modelo de Regressão Multinível	53
4	RESULTADOS	62
4.1	Análises Descritivas	62
4.2	Análises do Modelo de Regressão Multinível	69
4.3	Análises de Sensibilidade	85
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	92
	REFERÊNCIAS	97
	APÊNDICE A – MEDIDAS DE CORRUPÇÃO	114
	APÊNDICE B - ENFOQUE TEÓRICO DAS DEFINIÇÕES DE CORRUPÇÃO	119
	APÊNDICE C - PAÍSES PRESENTES NA AMOSTRA	120
	APÊNDICE D - FATOR DE INFLAÇÃO DA VARIÂNCIA (FIV) PARA ESTIMAÇÃO DAS DEPENDENTES	123

1 INTRODUÇÃO

O ambiente institucional tem sido apontado como fator de influência nas decisões estratégicas das empresas (WHITTINGTON, 1988; LIM et al., 2010). A corrupção é uma das características institucionais derivada do ambiente externo à organização que tem efeito direto no ambiente operacional das companhias (RAHMAN, 2016). A *Book-Tax Differences* (BTD) representa o *spread* entre os resultados contábeis e tributários, e capturam simultaneamente as diferenças mecânicas entre as normas contábeis e tributárias e as práticas de gerenciamento discricionário para atender interesses da administração (TANG, 2006a). Considerando que o ambiente externo influencia na tomada de decisões das organizações, que continuamente tentam adequar-se ao mercado e atender às expectativas das partes interessadas (SANTOS, 2013), espera-se que a parcela da BTD relacionada ao comportamento discricionário seja capaz de refletir o efeito da corrupção presente no ambiente institucional dos países.

Para Tang (2006a), a utilidade e o papel informativo da BTD podem ser analisados sob duas perspectivas: a perspectiva dos arranjos institucionais e a perspectiva oportunística. Sob a perspectiva normativa-institucional, tem-se a diferença normal (DN), que é a BTD não discricionária, oriunda da distinção entre os *Generally Accepted Accounting Principles* (GAAP), em português, Princípios de Contabilidade Geralmente Aceitos, e as normas tributárias que vigoram em um país (TANG; FIRTH, 2011). Por decorrer da diferença mecânica entre as normas contábeis e tributárias, a DN possui potencial de fornecer informações relacionadas à política e requisitos dos relatórios contábeis e fiscais, demonstrando o grau de interferência das normas tributárias sobre a normas contábeis (TANG, 2006a).

Sob a perspectiva oportunística tem-se a diferença anormal (DA), que refere-se a BTD que captura a parcela entre o lucro contábil e o tributável que não pode ser explicada apenas pelo tratamento financeiro fiscal divergente (TANG, 2006a). A DA surge porque as normas contábeis deixam uma margem de manobra considerável na escolha dos métodos contábeis, enquanto as normas tributárias, apesar de serem mais restritivas, tendem a ser ambíguas e suscetíveis à interpretação dos contribuintes, dando oportunidade para que os gestores explorem as incertezas da legislação para recolherem menos impostos (TANG, 2006a). Deste modo, a DA possui o potencial de informar sobre a assimetria informacional e a qualidade do lucro, por ser resultante das manipulações gerenciais para o mercado de capitais (TANG, 2006a). Tang e Firth (2011), inclusive, apresentaram indícios de que empresas com fortes incentivos e perspectivas de gerenciamento de resultados têm altos níveis de DA. Achados semelhantes foram encontrados por Phillips, Pincus e Rego (2003), Tang (2005), Wilson (2009), Tang e

Firth (2011), Furtado, Souza e Sarlo Neto (2016) e Brunozi Júnior et al.(2018). Por sua vez, Tang (2005), Frank, Lynch e Rego (2009), Wilson (2009), Tang e Firth (2011) e Martinez, Lessa e Moraes (2014), que apresentaram indícios de que a BTB está positivamente associada também ao gerenciamento tributário.

Apesar da obtenção de resultados significativos estatisticamente, nota-se que as pesquisas apresentaram uma diversidade de resultados, reportando relações positivas, negativas ou nulas para a BTB e a qualidade do lucro (BRUNOZI JÚNIOR et al., 2018). Há que ressaltar, então, que a utilização de diferentes amostras de companhias, de diferentes países e diferentes *designs* de pesquisas, produziram resultados que nem sempre são convergentes para a relação da BTB com a qualidade da informação contábil (BRUNOZI JÚNIOR et al., 2018). Assim, para Brunozi Júnior et al. (2018), as dúvidas acerca das investigações entre a BTB e a qualidade do lucro ainda são permissivas.

Tang (2015) apontou que uma das limitações dos estudos sobre a temática é a pressuposição de que a BTB tende a ser igual em todos os países, bem como seu impacto na qualidade do lucro. Atwood et al. (2012) comentaram sobre os estudos realizados com amostras derivadas de um único país, onde todas as empresas operam sob o mesmo sistema tributário, padrões de contabilidade financeira e fatores institucionais. Para os autores, embora as características do sistema tributário provavelmente tenham um forte impacto sobre o comportamento da companhia sobre o relatório fiscal, essas características têm pouca ou nenhuma variação dentro dos países. Tang (2015) defendeu que além das características das empresas, é preciso considerar que as características do ambiente institucional dos países também possam ser fatores determinantes da BTB, o que constitui uma lacuna de pesquisa.

Uma característica do ambiente institucional considerada por Tang (2015) como fator de influência do gerenciamento de resultado contábil e do gerenciamento tributário, é a corrupção dos países. Picur (2004), Riahi-Belkaoui (2004), Riahi-Belkaoui e Alnajjar (2006), Lourenço et al. (2018) e Santos e Takamatsu (2018) também utilizaram a corrupção dos países como fator determinante do gerenciamento de resultados. As evidências obtidas por esses autores, favorecem a associação de ambientes com menor qualidade do lucro à países com maiores níveis de corrupção percebida. Posto que a DA tem sido um sinal de “más notícias” para os investidores, porque seu aumento está sendo sucessivamente associado a baixa qualidade do lucro (BRUNOZI JÚNIOR et al., 2018; BRUNOZI JÚNIOR et al., 2019), percebe-se como lacuna de pesquisa a possibilidade de explorar se o conteúdo informacional no componente discricionário da BTB, a DA, é influenciado pela qualidade do ambiente institucional do país no que diz respeito à corrupção. Diante disso, a presente pesquisa busca

responder: qual a relação entre a corrupção dos países e o componente anormal da BTM? O objetivo é investigar se a corrupção, característica do ambiente institucional dos países, configura-se um fator determinante para o componente anormal da BTM das companhias abertas.

A discricionariedade sobre os lucros, capturada pela BTM, recebe suporte teórico na Teoria da Agência, como mencionado por Tang e Firth (2011). Esses autores consideraram que os gestores podem ter fortes incentivos para gerenciar o lucro contábil e o tributável como forma de atender aos requisitos de contratos de compensação, acordos de dívida, preços do mercado de ações, maximizar o retorno do acionista, entre outros. A Teoria da Agência faz parte da literatura de uma abordagem da Teoria Institucional da economia, que considera que os fatores institucionais afetam as decisões dos indivíduos (GROENENDIJK, 1997). Neste contexto, não se pode desconsiderar a relação da corrupção do país ao aspecto individualista das decisões, que por sua vez, possui relação direta com a DA. Groenendijk (1997) comentou que, embora a corrupção seja geralmente analisada como um fenômeno social, é a partir das decisões dos indivíduos que a corrupção surge. Por isso, a tese proposta para esta pesquisa é: ambientes com maior percepção de corrupção proporcionam maiores incentivos para o comportamento oportunístico dos gestores, o que é refletido na diferença anormal da BTM.

Ressalta-se que a natureza clandestina da corrupção torna a sua mensuração uma tarefa complexa (HEINRICH; HODESS, 2011). Os indivíduos que se envolvem em ações corruptas, não são suscetíveis a admitir tais práticas, seja por razões legais e/ou éticas, uma vez que a corrupção não é socialmente aceitável (CUERVO-CAZURRA, 2016). Visto que os níveis reais de corrupção não podem ser medidos, indicadores como os que relacionam a percepção de corrupção fornecem direcionamento de quais podem ser os níveis reais de corrupção dos países. Posto isso, destaca-se que a relação entre a corrupção e a DA, proposta nesta tese, foi testada empiricamente por meio de indicadores de percepção de corrupção.

Esta pesquisa avança na literatura sob três aspectos: (i) por investigar os determinantes (ou seja, fatores que mitigam ou estimulam o montante de BTM), considerando a segregação em componente anormal e normal da BTM; (ii) por investigar variáveis do macro ambiente das companhias; e (iii) por utilizar a modelagem multinível na verificação da relação entre a corrupção percebida e a DA. Primeiramente, o arcabouço teórico da contabilidade, centra-se na investigação dos determinantes do *spread* total entre o lucro contábil e o tributável, ou seja, a BTM sem a decomposição de componentes. Esta pesquisa avança pelo teste individualizado dos fatores apontados como determinantes da diferença total, considerando os componentes regulatório e oportunístico. A partir de uma adaptação do modelo de Tang (2005), Tang

(2006a) e Tang (2006b) segregou-se a parcela referente à diferença regulatória das normas (DN) da parcela derivada do comportamento oportunístico dos gestores (DA) e, em seguida, regrediu-se contra os determinantes apontados pela literatura corrente. A decomposição é de particular importância, porque isola os efeitos simultâneos das fontes, segregando o aspecto oportunístico da DA do regulatório da DN (TANG; FIRTH, 2011). Assim, considerar a decomposição permite identificar os fatores e a magnitude em que esses fatores afetam o montante do componente discricionário refletido na DA, e as diferenças não discricionárias refletidas na DN.

Em segundo lugar, a linha científica sobre os determinantes da BTB, composta por pesquisas como de Manzon e Plesko (2002), Tang (2006a), Formigoni, Antunes e Paulo (2009), Long, Ye e Lv (2013) e Koubaa e Anis (2015), aponta fatores relacionados apenas às características das empresas, como lucratividade, tamanho do ativo, endividamento, entre outras. No entanto, é preciso considerar que o ambiente contábil do país, e conseqüentemente das companhias, se dá em função de fatores ambientais internos e externos, como fatores econômicos, políticos, culturais e antropológicos (BÖCKEM; D'ARCY, 1999). Assim, é preciso compreender os efeitos da localização geográfica nas estratégias e nos resultados de desempenho das empresas (TONG et al., 2008). O ambiente de negócios normalmente varia de um país para o outro (MUELLER, 1983), e as características ambientais locais, como o controle da economia e dos sistemas legais, são fatores importantes para o desenvolvimento dos objetivos, normas e práticas da contabilidade (RADEBAUGH, 1983). Fundamentando-se no pressuposto que o nível de qualidade institucional dos países apresenta relação com variáveis do nível empresarial das companhias (AJIDE, 2017), este estudo avança na avaliação dos determinantes da BTB relacionados ao macro ambiente das companhias – os países.

Por fim, os achados desta pesquisa, contribuem com a literatura por trazer novas perspectivas sobre como o ambiente de negócios é afetado pelas características dos países, considerando a utilização da modelagem multinível. Tang et al. (2018) definiram a corrupção como um fenômeno multinível, pois representa não apenas a atitude do indivíduo, mas também os padrões de uma sociedade corrupta. Diferentemente das pesquisas de Mauro (1995), Riahi-Belkaoui (2004), Riahi-Belkaoui e Alnajjar (2006), O'Toole e Tarp (2014), Smith (2016), Lourenço et al. (2018) e Xu e Li (2018), que utilizaram a regressão múltipla por *Ordinary Least Squares* (OLS) para a análise da relação entre corrupção e as variáveis de nível operacional das firmas, esta pesquisa avança por utilizar a modelagem multinível para considerar o efeito país e o efeito firma nos fatores determinantes da parcela anormal da BTB.

A análise multinível é uma técnica mais adequada para amostras com estruturas agrupadas, como a amostra utilizada nesta pesquisa, pois reconhecem a presença de tais

hierarquias de dados, permitindo componentes residuais em cada nível na hierarquia (CĂPRARU; IHNATOV; PINTILIE, 2018). Esses modelos consideram que o efeito das características latentes dos grupos aos quais os indivíduos pertencem podem ser importantes para explicar a variabilidade inter-indivíduos, assim como as características dos indivíduos que compõem os grupos podem ser importantes para explicar a variabilidade intergrupos (COURGEAU, 2003). Deste modo, a utilização de modelos multiníveis neste estudo permitiu verificar como as características dos países são relevantes para explicar a variabilidade da DA reportada das empresas. Os resultados fornecem *insights* sobre a existência do efeito país na relação entre a corrupção percebida dos países e o componente anormal da BTM, fortalecendo o arcabouço teórico que considera a influência das características ambientais dos países no ambiente operacional das companhias. Malagueño et al. (2010) defenderam que estudos empíricos, como esta tese, sejam desenvolvidos associando a presença e qualidade dos sistemas contábeis à corrupção, pois embora haja ligação teoricamente atraente entre essas variáveis, é preciso evidências empíricas para apoiar que há conexão entre ambos.

A pesquisa em BTM justifica-se no fato de que as informações embutidas em seus componentes informam o mercado não apenas sobre arranjos institucionais em termos de normas contábeis e tributárias, mas também sobre os níveis de ruído nas informações financeiras relatadas – a qualidade do lucro (TANG, 2006a). Assim, é relevante identificar os fatores ou determinantes capazes de influenciar a BTM e assim interferir no potencial informativo dessa métrica, que tem sido utilizada para previsão de lucros futuros e retornos de ações.

Outra justificativa desta pesquisa está calcada na demanda por estudos acerca da corrupção dos países. Segundo Kimbro (2002), o investimento global e a interação entre os países aumentaram a necessidade de compreensão do tema, tendo em vista que os usuários atuantes no mercado de capitais têm interesse em compreender a relação da corrupção com o ambiente financeiro, organizacional e político dos países para avaliar os potenciais riscos e oportunidades operacionais das operações. Silva (1999) também justificou a necessidade por estudos que envolvam corrupção porque a considera um fato econômico semelhante ao crime, que tem custos para a sociedade. Para o autor, esse impacto social, por si só, já fornece argumento para apoiar a inclusão da temática definitivamente na agenda da pesquisa econômica, endogeneizando a corrupção como variável explicativa como realizado nesta pesquisa.

O comportamento oportunístico dos gestores sobre o lucro contábil e o tributável necessariamente desencadeia a distorção dos ganhos relatados e fluxos de caixa (TANG,

2006a). A consequência dessas manipulações é um “ruído” no desempenho, que afeta as expectativas dos investidores de benefícios futuros, influenciando assim o preço das ações e o fluxo de caixa (TANG, 2006a). Nota-se então, que a DA possui potencial em demonstrar as distorções gerenciais e informar os investidores sobre o impacto dessas distorções no desempenho futuro. Por isso, espera-se que na prática, este estudo contribua auxiliando os investidores e os analistas de investimentos na identificação de fatores institucionais que influenciam na discricionariedade dos gestores refletida na parcela anormal da BTD, aprimorando, assim, as decisões de investimento.

Na prática, espera-se ainda que este estudo contribua para os fiscalizadores e normatizadores. Para os fiscalizadores, o entendimento acerca dos fatores que influenciam no comportamento discricionário dos gestores pode ser utilizado para orientar de forma mais assertiva a escolha das companhias que necessitam de fiscalização. Por sua vez, os normatizadores podem perceber que a análise do contexto institucional fornece um potencial incremental de informações sobre o comportamento oportunístico das companhias, o que pode direcionar não só na edição de normas contábeis e tributárias, mas também na identificação da necessidade de revisão e implementação de mecanismos de prevenção e combate à corrupção.

2 PLATAFORMA TEÓRICA

Este capítulo tem por objetivo apresentar a sustentação teórica desta tese e, para melhor compreensão, foi subdividido em 4 seções: (i) Perspectiva institucional e perspectiva oportunística da *Book-Tax Differences*; (ii) Determinantes a nível empresarial do componente anormal da BTB; (iii) Corrupção dos países como determinante do componente anormal da BTB; e (iv) Características institucionais dos países como determinantes do componente anormal da BTB.

2.1 Perspectiva institucional e perspectiva oportunística da *Book-Tax Differences*

A BTB surge, principalmente, em países nos quais há uma estrutura de independência entre a contabilidade e a tributação, onde as normas contábeis e tributárias possuem objetivos conflitantes. Essa diferença regulatória ocorre porque a contabilidade financeira e a contabilidade tributária têm finalidades distintas: a primeira tem por objetivo o fornecimento às partes interessadas de informações relevantes para a administração, controle e tomada de decisões; ao passo que a segunda objetiva fornecer informações para fins de tributação, servindo de instrumento de política econômica e social do governo (ALLEY; JAMES, 2005).

Para Shackelford, Slemrod e Sallee (2011), a finalidade das normas contábeis é reduzir a assimetria informacional por meio de divulgações confiáveis, relevantes e que reflitam a situação econômica subjacente a transação para os acionistas; enquanto as normas fiscais visam a arrecadação tributária, refletindo uma política que equilibra os objetivos de arrecadação de receitas, equidade, eficiência e simplicidade. O sistema tributário também se diferencia da normativa contábil por possuir a função social de redistribuição de renda, por estar associado a objetivos políticos e econômicos, o que envolve fornecer incentivos ou desincentivos para atividades específicas, como encorajar o investimento por meio da depreciação acelerada ou desincentivar pagamentos excessivos por meio da imposição de limites de compensação dedutível (MILLS; PLESKO, 2003). Em resumo, “[...] as regras contábeis tendem a impedir as empresas de superestimar o lucro aos usuários das demonstrações financeiras, enquanto as regras fiscais impedem as empresas de subestimar o lucro às autoridades fiscais.” (MILLS; PLESKO, 2003, p. 870, tradução nossa).

A BTB tem recebido destaque nas pesquisas acadêmicas após os escândalos contábeis ocorridos no mundo (HANLON, 2005). Ao analisar o caso Enron, por exemplo, Seida (2003) questionou se a diferença cumulativa entre o lucro contábil e o tributável, de aproximadamente

US\$ 5,8 bilhões ao longo dos 4 anos, não poderia ter levantado uma “bandeira vermelha” para que o investidor suspeitasse que a companhia estivesse reportando relatórios financeiros agressivos e utilizando-se de forma abusiva de estratégias para redução de tributos. Hanlon, Krishnan e Mills (2012) também alertaram sobre o impacto dos montantes de BTB sobre a qualidade dos lucros. Para os autores, valores extremos de magnitudes positivas de BTB, que ocorrem quando o lucro contábil é maior que o tributável, representam risco para qualidade, pois neste cenário a tendência é que os gestores pratiquem o oportunismo com a finalidade de superestimar o lucro contábil. Deste modo, a presença de magnitudes positivas, sugere maior complexidade de análise e requer um julgamento mais apurado por parte dos auditores na avaliação do risco, tendo em vista a possibilidade das práticas de gerenciamento, tanto sobre o lucro contábil (gerenciamento de resultados) quanto sobre o tributário (gerenciamento tributário).

As magnitudes negativas de BTB, que ocorrem quando o lucro tributável é superior ao contábil, também não representam uma melhora na qualidade do lucro (HANLON; KRISHNAN; MILLS, 2012). Apesar de um menor risco de litígio com o Fisco, por não refletir uma superestimação do lucro contábil em relação ao tributável (HANLON; KRISHNAN; MILLS, 2012), a magnitude negativa não evidencia melhoria da informação contábil porque indica a prática de conservadorismo incondicional sobre o lucro contábil, resultante da subestimação dos ativos líquidos (HELTZER, 2009).

Diversas pesquisas buscaram associar a BTB às características do lucro, como persistência (LEV; NISSIM, 2004; HANLON, 2005; ATWOOD et al., 2011; CHEN; DHALIWAL; TROMBLEY, 2012; MARTINEZ; BASSETTI, 2016; ZHOU, 2016), conservadorismo contábil (GONCHAROV; WERNER, 2009; HELTZER, 2009; SANTOS; COSTA; SILVA, 2016) e *value relevance* (HANLON; MAYDEW; SHEVLIN, 2008; RAEDY; SEIDMAN; SHACKELFORD, 2010; LOPO MARTINEZ; PASSAMANI; TEIXEIRA, 2014; MARQUES; COSTA; SILVA, 2016). No entanto, o gerenciamento de resultados é uma característica do lucro que se destaca no arcabouço teórico acerca da BTB. Segundo Hanlon, Laplante e Shevlin (2005) a verdadeira preocupação com a BTB não é que o lucro contábil e o lucro tributável sejam diferentes por si, mas que essa diferença seja causada por alguma atividade enganosa ou mesmo fraudulenta por parte das empresas no lucro contábil, no tributável ou ambos.

Se a BTB fosse derivada apenas das diferenças mecânicas entre as normas, “[...] a variação da BTB para empresas deveria ser relativamente constante sob a mesma jurisdição depois de controlar os fatores políticos e econômicos” (TANG, 2006a, p. 20, tradução nossa).

Tang (2006a) percebeu que a variação da BTB nas empresas muda com o tempo e atribuiu essa variação a uma flexibilidade considerável em regras contábeis, incerteza na aplicação das complexas leis tributárias e à prática oportunista para gerenciar o lucro contábil e/ou o lucro tributável (TANG, 2006a). Dando continuidade aos esforços de Phillips, Pincus e Rego (2003) em associar o comportamento oportunista à BTB, Tang (2006a) desenvolveu uma estrutura que preconiza a decomposição da BTB em componente regulatório e em componente oportunístico. Empiricamente, como o componente regulatório e o discricionário não são observados diretamente, um modelo econométrico é empregado para segregar a diferença total entre os lucros (DT) entre diferença normal (DN) e diferença anormal (DA) (TANG, 2006a).

A DN, também conhecida como diferença não discricionária, resulta da aplicação de critérios normativos distintos ao lucro contábil e ao tributável para uma mesma base (TANG, 2005). Tang (2006a) exemplificou quatro componentes regulatórios que influenciam na origem da DN, sendo eles: (i) mudanças dos fatores econômicos; (ii) mudanças nos níveis de investimento em ativos fixos e intangíveis; (iii) mudanças nos GAAP e na legislação tributária de período para período; e (iv) compensações de prejuízos fiscais.

A variação da receita é um exemplo de mudança nas circunstâncias econômicas que, segundo Koubaa e Jarboui (2017), Tang e Firth (2011) e Tang e Firth (2012), resulta na DN. Quando ocorre o crescimento das vendas, há também o aumento dos recebíveis nas demonstrações financeiras, o que pode resultar no reconhecimento de perdas estimadas com crédito de liquidação duvidosa no lucro contábil (KOUBAA; ANIS, 2015; FONSECA; COSTA, 2017). O reconhecimento das despesas com perdas estimadas com crédito de liquidação duvidosa, por sua parte, possui uma tratativa diferenciada entre normas contábeis e as normas tributárias, o que resulta no diferimento de impostos (TANG; FIRTH, 2011).

A variação das contas relacionadas a investimento, imobilizado e intangível, por sua vez, é um exemplo de mudança nos níveis de investimento que resulta em DN, segundo Koubaa e Jarboui (2017), Tang e Firth (2011) e Tang e Firth (2012). Os autores consideram o surgimento de diferença regulatória relacionada à depreciação e amortização não discricionárias, bem como a quaisquer provisões para redução ao valor recuperável que resultam em diferenças permanentes, não dedutíveis nas leis tributárias. Para Tang e Firth (2012), os gestores tendem a usar discricionariedade nas escolhas do método de depreciação e/ou na vida depreciável dos ativos para gerenciar o lucro, mas é menos provável que mudanças no investimento estejam relacionadas ao gerenciamento de resultados. As vidas depreciáveis são estabelecidas por lei para fins tributários, mas podem refletir o julgamento da administração para fins de divulgação financeira (MANZON; PLESKO, 2002).

O efeito de mudanças estruturais das normas contábeis e tributárias ao longo dos anos também resultam na diferença regulatória, e pode ser controlado pela BTM defasada em um período (TANG; FIRTH, 2012). A BTM do período atual pode refletir ações de investimentos com benefícios fiscais realizados em período anterior (MANZON; PLESKO, 2002), assim, a BTM defasada, seria um fator de “ruído” no nível da diferença mecânica entre o lucro contábil e o tributável (KOUBAA; JARBOUI, 2017). Por fim, a compensação de prejuízos fiscais resulta em diferença normativa porque empresas com resultado contábil positivo podem efetuar compensação de prejuízo fiscal (caso o tenham) como vantagem fiscal, o que aumenta o *spread* entre o lucro contábil e o tributável (MANZON; PLESKO, 2002).

Nota-se, portanto, que a DN é explicada pela distinção entre os GAAP e as normas tributárias (TANG; FIRTH, 2011). Os GAAP tornam possível a escolha contábil, que “[...] inclui a escolha do gestor da empresa por um método contábil em vez de outro.” (WATTS, 1992, p. 235, tradução nossa). Embora exista a possibilidade de os preparadores das demonstrações contábeis utilizarem as escolhas contábeis de uma forma irrestrita para transmitir informações de interesse próprio, essas escolhas também podem ser resultado de uma avaliação objetiva dos gestores em prol da representação fidedigna da realidade econômica das empresas, o que reduz a assimetria informacional (FIELDS; LYS; VINCENT, 2001). “Na prática, é difícil distinguir entre estas duas situações” (FIELDS; LYS; VINCENT, 2001, p.259). Fato é, que as escolhas contábeis são inerentes ao processo regulatório e são necessárias devido a impossibilidade de que um padrão contábil uniforme atenda às necessidades de divulgação de empresas que estão inseridas em ambientes dinâmicos e sujeitas à diferentes níveis de desenvolvimento de mercados e a diferentes sistemas jurídicos (SILVA; MARTINS; LEMES, 2016). Assim, as “normas contábeis oferecem flexibilidade para que sejam realizadas escolhas contábeis nas empresas, de modo que se tenha uma representação fidedigna da situação econômico-financeira empresarial por meio das demonstrações contábeis” (SILVA; MARTINS; LEMES, 2016, p.131).

Considerando as nuances do contexto normativo, Formigoni, Antunes e Paulo (2009) concebem que a DN é oriunda de itens não discricionários, pois assume-se que não há aplicação oportunística da regulação. Após associar a DN à métricas de gerenciamentos de resultados, Brunozi Júnior *et al.* (2018) demonstraram empiricamente que esse tipo de BTM tem reflexos menos representativos para a diminuição da qualidade do lucro, tendo em vista que a DN não interferiu na *proxy* de gerenciamento de resultados. Pode-se dizer, então, que a magnitude da DN representa o desalinhamento normativo após o controle dos fatores econômicos, sendo uma medida para mensurar a extensão de conformidade contábil-fiscal (TANG, 2006a;

CAPPELLESSO, 2017). Assim, quanto maior a conformidade financeira-fiscal, menor a DN, e uma DN crescente ou volátil demonstra uma lacuna crescente ou mudanças frequentes nos dois sistemas, contábil e tributário (TANG, 2006b).

Há que se destacar o incremento na relevância informacional do lucro em ambientes de baixa conformidade financeira-tributária, ou seja, maior DN. Blaylock, Gaertner e Shevlin (2015) comentaram que a maior conformidade poderia aumentar o gerenciamento dos lucros devido à perda da capacidade informativa atrelada a aproximação dos resultados. Lev e Nissim (2004) e Hanlon, Laplante e Shevlin (2005) defenderam que conformidade financeira-fiscal reduz o poder explicativo incremental do lucro contábil. O poder explicativo incremental, segundo Bernstein e Siegel (1979), é a capacidade que o lucro contábil possui de fornecer informações adicionais sobre o desempenho da companhia e dos gestores. Assim, à medida que os requisitos estabelecidos para as declarações fiscais são incorporados pelas demonstrações financeiras, o lucro contábil perde a capacidade de refletir as atividades econômicas subjacentes (SODERSTROM; SUN, 2007), pois os aspectos fiscais tendem a prevalecer sobre os aspectos societários (HANLON; LAPLANTE; SHEVLIN, 2005).

Empiricamente, testes conduzidos por Hanlon, Laplante e Shevlin (2005) para avaliar a perda do conteúdo informativo quando um dos lucros, contábil ou tributável, é removido devido ao alto grau de conformidade, demonstraram que há uma redução de 50% no poder explicativo do lucro. Isso demonstra que a perda de uma medida alternativa de desempenho, como o lucro tributável, reduz a capacidade de terceiros de detectar a gestão dos lucros (BLAYLOCK; GAERTNER; SHEVLIN, 2015). Logo, ambientes com maior conformidade contábil-tributária promovem menor informação aos investidores (NAKAO, 2012), de modo que um sistema altamente conformado, a DN tende a ser pequena ou inexistente e, portanto, não pode ser usada por investidores para detectar gerenciamento de lucros (BLAYLOCK; GAERTNER; SHEVLIN, 2015). Sob este ponto de vista, a maior DN resultante da menor conformidade financeira-fiscal pode ser associada a ambientes com maior qualidade da informação contábil.

A DA, por sua vez, refere-se à parcela derivada de escolhas discricionárias nos relatórios contábeis e fiscais e, quantifica, assim, o nível de manipulações sobre o lucro contábil e sobre o lucro tributável (TANG, 2006a). *Anteriori* à segregação baseada na perspectiva dos arranjos institucionais e na perspectiva oportunística proposta por Tang (2006a), as pesquisas contábeis já indicavam o potencial da BTB (enquanto diferença total entre os lucros) em capturar distorções gerenciais. Mills, Newberry e Trautman (2002) explicaram que tanto os padrões contábeis quanto as leis tributárias permitem flexibilidade na comunicação de decisões, o que indica que a BTB pode ser considerada uma considerada uma *proxy* de relatórios financeiros

oportunistas ou risco de conformidade fiscal. Para os autores, embora os princípios de relatórios financeiros enfatizem a consistência ao longo do tempo dentro de uma empresa e estimulem o fornecimento de informações relevantes e confiáveis aos usuários das demonstrações financeiras, os gestores podem preparar tais relatórios de forma oportunista, aproveitando-se da flexibilidade considerável na escolha de métodos e discricionariedade na estimativa, especialmente quando as informações não são consideradas "materiais", ou seja, de magnitude suficiente para afetar a decisão do usuário.

Logo, os GAAP são flexíveis quanto às escolhas de métodos de contabilidade como depreciação e avaliação de ativos, o que confere determinado grau de discricionariedade ao lucro contábil (TANG; FIRTH, 2011). Comparativamente, as leis tributárias permitem menos escolhas e flexibilidade na aplicação de métodos contábeis para determinar o lucro tributável do que os GAAP, mas tendo em vista a finalidade social, política e econômica da tributação, as leis fiscais tendem a mudar com maior frequência e apresentar um nível de complexidade que demanda interpretação por parte dos contribuintes (TANG, 2006a). Neste contexto, as escolhas no campo da gestão tributária relacionam-se a possibilidade de os contribuintes explorarem a incerteza atrelada à legislação fiscal para escolher a opção mais vantajosa na divulgação das informações tributárias, e na estruturação de atividades com incentivos fiscais para influenciar legalmente suas obrigações tributárias, o que confere um determinado grau de discricionariedade também ao lucro tributável (TANG, 2006a).

Pesquisas foram desenvolvidas com o intuito de associar a BTM ao comportamento oportunístico sobre os lucros. O comportamento oportunístico dos gestores pode ocorrer em ambos os lucros, pois os gestores tendem a ter incentivos para reportar maior lucro contábil para atrair investidores e, menor lucro tributável para pagar menos tributos (HANLON; LAPLANTE; SHEVLIN, 2005). Assim, como os gestores possuem incentivos para enganar tanto o Fisco como os investidores, é possível que os lucros das companhias seja resultado do que esses gestores desejam que o público veja, seja o Fisco ou os investidores (SHACKELFORD; SLEMROD; SALLEE, 2011).

Phillips, Pincus e Rego (2003) avaliaram a utilidade da BTM como métrica para detecção do gerenciamento de resultados, confrontando com outras medidas de *accruals*. Os autores corroboraram a utilidade da BTM em detectar o gerenciamento de resultados em empresas que empregam estratégias para evitar o declínio e a perda de lucro. Em linha semelhante, Joos, Pratt e Young (2003) encontraram evidências de que a BTM pode sinalizar diferentes estratégias de gerenciamento dependendo da meta de resultados (TANG, 2006a). Phillips et al. (2003) também demonstraram que a BTM pode ajudar na avaliação da qualidade

do lucro da empresa, sendo útil não apenas para detectar o gerenciamento de resultados que evita o declínio no lucro, mas pode indicar, por meio das diminuições na conta de provisão para avaliação, os anos que as empresas apresentaram maior gerenciamento de resultados.

No contexto brasileiro, Brunozi Júnior et al. (2018) também associaram a DA à métricas de gerenciamento de resultados contábil, com o intuito de demonstrar que o componente anormal é decorrente do comportamento oportunístico sobre o lucro contábil e possui relação com os *accruals* discricionários e a menor qualidade dos *accruals*. Os resultados obtidos pelos autores corroboraram a associação da DA à baixa qualidade do lucro, sugerindo a utilização do comportamento oportunístico para “[...] aumentar os lucros contábeis e/ou diminuir os resultados fiscais por *accruals* para atender às motivações oportunísticas dos gestores por recompensas pessoais.” (BRUNOZI JÚNIOR et al., 2018, p. 132).

O gerenciamento tributário também foi associado à BTD. A pesquisa conduzida por Mills (1998) demonstrou indícios que o aumento da BTD era considerado um indicador de posições fiscais agressivas para o *Internal Revenue Service* (IRS), um serviço da Receita Federal dos Estados Unidos. A autora verificou que as empresas que apresentaram maiores BTD receberam mais indicações de ajustes de auditoria por parte do IRS. Segundo ela, o aumento da BTD representava um sinal de alerta para a IRS em virtude dos incentivos que os gestores possuem para reduzir o lucro tributável. Mills, Newberry e Trautman (2002) e Desai (2003) atribuíram o aumento da BTD na década de 1990 às estratégias agressivas sobre o lucro tributável. Para Desai (2003), embora a crescente BTD tenha decorrido das tratativas diferenciadas para itens normativos, como depreciação e receita em moeda estrangeira, os lucros contábil e tributável passaram a divergir acentuadamente por razões associadas às medidas de proteção fiscal.

As pesquisas de Mills (1998), Mills, Newberry e Trautman (2002), Desai (2003) Phillips, Pincus e Rego (2003) e Phillips et al. (2003) demonstraram que a BTD fornece informações implícitas sobre o gerenciamento de resultados contábil e tributário. De forma diferente dessas pesquisas e, com base em sua perspectiva dos arranjos institucionais e oportunística, Tang (2006a) e Tang e Firth (2011) segregaram a BTD para testar a associação individualizada entre a DA e *proxies* de gerenciamento de resultados e gerenciamento tributário.

Ao contrário das pesquisas anteriores em BTD que investigavam o gerenciamento de resultados condicionado à ausência de gerenciamento tributário, e vice-versa, Tang (2006a) pressupôs a presença simultânea do ambas formas de gerenciamento. A autora verificou empiricamente, que as variáveis de incentivos para o gerenciamento de resultados contábil e

tributário explicam uma grande parte da DA estimada para a amostra daquela pesquisa. Com uma amostra semelhante a utilizada por Tang (2006a) e Tang e Firth (2011) demonstraram que a DA das companhias chinesas é explicada em 7,4% pelo gerenciamento de resultados, em 27,8% pelo gerenciamento tributário, e 3,2% pela interação entre ambos. Tang (2006a) e Tang e Firth (2011) concluíram então, que a DA captura distorções de relatórios induzidas por motivações de gerenciais após o controle de efeitos regulatórios, sendo uma *proxy* adequada para o gerenciamento de resultados contábil e tributário, simultaneamente.

Destaca-se que as informações transmitidas pela DA podem ser relevantes para a avaliação do patrimônio das companhias, porque afetam a predição e a mensuração da *performance*, revelando informações acerca das políticas e qualidades do lucro (TANG, 2006a). Tang (2006a) explica que a DA tem potencial para demonstrar os níveis de distorção no desempenho atual se comportamentos oportunistas sobre o lucro contábil e tributável ocorrerem. A autora explicou que a magnitude positiva da DA, que ocorre quando as empresas manipulam o lucro contábil para cima e/ou manipulam o lucro tributável para baixo, por meio da redução ou diferimento de impostos, pode informar sobre um desempenho futuro inferior. Para ela, a DA positiva é o resultado de lucros correntes exagerados e/ou entradas de caixa relacionadas a impostos. Em contraste, a magnitude negativa da DA, que ocorre quando as empresas manipulam o lucro contábil para baixo por meio da suavização dos resultados (do inglês, *income smoothing*) e/ou do registro de grandes perdas não recorrentes (do inglês, *big bath*), e/ou manipulam o lucro tributável para cima, com o intuito de alisar os impostos, pode informar sobre um desempenho futuro superior (TANG, 2006a). Deste modo, Tang (2006a) concluiu que o aumento da DA é como se fosse uma “bandeira vermelha”, que alerta aos investidores sobre a baixa qualidade do lucro, tendo em vista que afetou lucros futuros e aos retornos de ações de companhias chinesas.

A capacidade informativa da BTM em refletir a qualidade do lucro, no que diz respeito às características destes, motivou o desenvolvimento de pesquisas de investigação de fatores que não são diretamente causais da BTM, mas que são determinantes em estimular ou restringir o montante de BTM reportado pelas companhias. Não foram encontrados estudos nas bases consideradas para esta pesquisa, que explorassem os determinantes considerando a segregação do componente regulatório e oportunístico da BTM. Todavia, o tópico seguinte, apresenta os principais determinantes da diferença total entre os lucros contábil e tributável e estabelece possíveis associações entre esses determinantes e a parcela discricionária da BTM, o componente anormal.

2.2 Determinantes a nível empresarial do componente anormal da BTM

Um dos fatores apontados como determinante da BTM é a rentabilidade, observada no contexto norte-americano por Frank, Lynch e Rego (2009), no croata por Šodan (2012), no tunisiano por Koubaa e Anis (2015) e no brasileiro por Fonseca e Costa (2017). Para Manzon e Plesko (2002), as empresas rentáveis têm mais acesso a créditos tributários e, a utilização desses benefícios fiscais tende a reduzir o lucro tributável em relação ao contábil. Sob esse ponto de vista, entende-se que a possibilidade de usufruir das vantagens fiscais associada à rentabilidade da empresa pode aumentar a BTM. Haw et al. (2005), por sua vez, verificaram que as empresas chinesas listadas em bolsa gerenciam resultados para atender parâmetros regulatórios acerca da rentabilidade, com o objetivo final de serem habilitadas à emissão ou oferta pública de ações. Tang e Firth (2011) também consideraram que motivações ligadas às decisões de investimento e rentabilidade das companhias chinesas estão relacionadas ao componente discricionário da BTM. As pesquisas sugerem indícios, então, de que a rentabilidade contribui para o aumento da DA.

Holthausen e Leftwich (1983) defenderam que as características das empresas, como o setor de atuação, fazem com que as companhias adotem técnicas contábeis específicas. Empiricamente, Comptrix, Graham e Moore (2011) verificaram que até certo ponto, a BTM se dá em função do setor em que a empresa opera. Essa relação se dá porque, embora todas as companhias estejam sujeitas às mesmas alíquotas nominais para tributação da renda, numerosas disposições tributárias, como o crédito tributário de investimento e subsídios, fazem com que as alíquotas efetivas das empresas variem entre empresas e setores (ZIMMERMAN, 1983), o que afeta a composição do lucro tributável e consequentemente o montante de BTM.

Empiricamente, Tang (2006a) testou a associação entre a DA e os incentivos para gerenciamento discricionário considerando características setoriais (empresas de manufatura e não manufatura). Os resultados indicam que as características do setor afetam a magnitude do comportamento em gerenciamento contábil e tributário das empresas. Ainda que empresas de ambos setores tenham obtido isenções fiscais, as manufatureiras apresentaram menos planejamento tributário que as empresas não manufatureiras, possivelmente em decorrência da relativa dificuldade dessas últimas em obter preferência fiscal (TANG, 2006a). Além disso, as firmas de manufatura apresentaram maior extensão em manipulação de lucros do que as empresas não manufatureiras ao fazer ofertas de ações ou perdas contábeis sucessivas (TANG, 2006a). Para Tang (2006a), esse resultado pode ser devido ao fato de os fabricantes terem a possibilidade de maior discricionariedade nas escolhas contábeis (na depreciação, alocação de

custos e avaliação de ativos, por exemplo) e mais canais para gerenciar resultados por transações reais (por exemplo, arranjos em cadeias de fabricação e fluxo de produtos).

Há que se considerar ainda o efeito da regulação econômica sobre alguns setores. A regulação envolve a intervenção governamental no que diz respeito “[...] a impostos e subsídios de todos os tipos, bem como a controles legislativos e administrativos explícitos sobre as taxas, a entrada e outras facetas da atividade econômica.” (POSNER, 1974, p. 335, tradução nossa). Tendo em vista esse papel de intervenção que é intrínseco das agências regulatórias, é razoável preconizar a influência das mesmas nos aspectos normativos da BTB, fazendo com que os setores que possuam regulação econômica apresentem comportamento diferenciado em relação aos setores não regulados. A relação da regulação com os aspectos normativos pode ser notada, por exemplo, no Brasil, onde a Agência Nacional de Telecomunicações (ANATEL) utiliza os dados contábeis para fiscalizar a apuração de dois tributos relacionados ao setor, o Fundo de Universalização dos Serviços de Telecomunicações (FUST) e o Fundo para o Desenvolvimento Tecnológico das Telecomunicações (FUNTTEL), ambos incidentes sobre a receita bruta (LOPES; PINHEIRO; DIAS FILHO, 2014). Considerando ainda que os programas regulatórios podem estabelecer políticas públicas para atender os esforços de grupos de interesse, como preconiza a Teoria da Captura (POSNER, 1974), é possível que os setores regulamentados se destaquem quanto à magnitude da DA.

O tamanho das companhias é apontado como outro fator determinante da BTB. Manzon e Plesko (2002) encontraram uma associação positiva entre o tamanho das companhias e a BTB. Os autores afirmam que as companhias maiores são capazes de conceber e executar de forma mais eficiente planos de investimento que explorem ativos com vantagens fiscais. Sob essa perspectiva, o tamanho da empresa eleva a possibilidade de aproveitamento de créditos fiscais e ajustes relativos à depreciação de ativos, aumentando a BTB. No entanto, a relação entre o tamanho das companhias e o componente discricionário da BTB pode ser divergente com base no exposto na literatura. Zimmerman (1983) considerou que as grandes empresas estão sujeitas a maiores transferências de riquezas e, para reduzir os custos políticos dessas transferências, os gestores escolhem procedimentos contábeis para redução do lucro com mais frequência que as pequenas empresas. Sob essa ótica do custo político, os gestores das grandes companhias possuem, em tese, incentivos para incorrer em assimetria informacional e o oportunismo nas demonstrações financeiras (JENSEN; MECKLING, 1976), o que aumentaria a DA. Essa ótica é condizente com o encontrado na pesquisa de Tang (2006a), que verificou que as grandes empresas, medidas pelos ativos totais, têm uma extensão maior de planejamento tributário para as empresas de manufatura. Para a autora esse achado pode ser útil para as autoridades fiscais

e para as empresas de auditoria, que poderiam realizar uma auditoria eficiente e eficaz se concentrassem seus esforços em companhias maiores, uma vez que essas possuem maior chance de comportamento oportunístico.

Por outro lado, Watts e Zimmerman (1990) apresentaram outra perspectiva do custo político, na qual as companhias menores possuiriam mais oportunidades para práticas agressivas de manipulação dos lucros. Para esses autores, é oneroso para os indivíduos se informar sobre os lucros e "contratar" terceiros no processo político para promulgar leis e regulamentos que aumentem seu bem-estar. Esse alto custo de informação e monitoramento por parte dos usuários externos impulsionam os gestores das companhias menores a exercer o poder discricionário para aumentar o lucro contábil (WATTS; ZIMMERMAN, 1990). Sob este ponto de vista, o tamanho da empresa mitigaria o comportamento oportunístico dos gestores, reduzindo a DA.

A literatura aponta que a estrutura de capital também influencia o montante de BTD reportado pelas companhias, mas não há consenso sobre como se dá essa influência. Koubaa e Anis (2015) demonstraram que o alto nível de endividamento das empresas pode, em parte, fornecer uma justificativa para as práticas discricionárias e um subsequente aumento nas diferenças que distinguem o lucro contábil do tributável. Essa associação entre o grau de endividamento e os incentivos para gerenciamento de resultados também foi pontuada por Frank, Lynch e Rego (2009), que verificaram que as empresas com relatórios fiscais mais agressivos são também as empresas mais alavancadas. Na visão de Watts e Zimmerman (1990), o maior endividamento aumenta a probabilidade de os gestores optarem por escolhas contábeis que aumentam o lucro, tendo em vista que alguns métodos contábeis relaxam as restrições da dívida e reduzem os custos de inadimplência técnica. Sob esta ótica, empresas mais endividadas tendem a apresentar maiores montantes do componente discricionário da BTDD.

Por outro lado, as pesquisas de Moore (2012) e Long, Ye e Lv (2013) encontraram associação negativa entre a BTDD e o endividamento das companhias. Long, Ye e Lv (2013) explicaram que as empresas com maior endividamento tendem a buscar financiamentos com credores que fazem imposição de *covenants* que envolvem a proibição dos mutuários em administrar resultados, como exigir que as empresas forneçam relatórios financeiros auditados regularmente. Para os autores, o financiamento da dívida se tornou um componente eficaz do mecanismo de governança corporativa, mitigando o gerenciamento de resultados e evitando, assim, que os credores sejam enganados. Por isso, na percepção de Long, Ye e Lv (2013), é provável que as empresas que apresentem maior endividamento incorram em menores montantes de DA.

Nota-se, que a literatura acerca dos determinantes da BTB está centrada nas características associadas ao nível empresarial. Entretanto, pesquisas como as de La Porta et al. (1998) e Leuz, Nanda e Wysocki (2003) demonstraram indícios de que os ambientes jurídicos e institucionais dos países, como o nível de proteção legal aos investidores e a aplicação da lei de um país, afetam os incentivos e práticas oportunistas dos gestores. Em linha semelhante à Picur (2004), Riahi-Belkaoui (2004), Riahi-Belkaoui e Alnajjar (2006), Lourenço et al. (2018) e Santos e Takamatsu (2018), que demonstraram evidências de que a corrupção dos países é um fator que se associa ao ambiente operacional das empresas no que diz respeito a qualidade do lucro reportado, o tópico subsequente destina-se a discutir as possíveis relações entre a corrupção e a DA reportada pelas companhias.

2.3 Corrupção dos países como determinante do componente anormal da BTB

O desenvolvimento internacional dos países requer boa governança, mas a corrupção tem se demonstrado um fator ambiental que desestimula o crescimento e o desenvolvimento autossustentável, minando a implementação de políticas sólidas e incentivos bem intencionados (JAIN, 2001). “A corrupção afeta o crescimento econômico diretamente, mudando a alocação de fundos públicos, e indiretamente, mudando os incentivos, preços e oportunidades que os empresários enfrentam.” (JAIN, 2001, p. 71, tradução nossa).

Kimbro (2002) postulou que os custos derivados da corrupção são incorporados à estrutura de custos das organizações, gerando impacto significativo no Produto Interno Bruto (PIB) dos países. Por essa razão, a corrupção é apontada como fator regressivo nas sociedades, capaz de causar o desenvolvimento subótimo das economias, sociedades e sistemas políticos, prejudicar a alocação de recursos, reduzir a confiança e o apoio a instituições governamentais e privadas (KIMBRO, 2002). Embora os efeitos sobre a qualidade institucional dos países pareçam evidente do ponto de vista prático, o estágio pré-pragmático das ciências sociais ainda envolve a discussão do que seja corrupção (BREI, 1996) e como mensurá-la (HEINRICH; HODESS, 2011).

A característica clandestina da corrupção torna difícil a sua mensuração (HEINRICH; HODESS, 2011). Olken (2009) destacou que a corrupção é ilegal, e que a observação regular e direta de atividades corruptas é quase sempre impossível, o que dificulta a mensuração da corrupção real. Para Cuervo-Cazurra (2016), é improvável que as pessoas envolvidas em um processo corrupto admitam isso, pois poucos gestores vão revelar que pagaram um suborno para obter um contrato ou agilizar um procedimento, e poucos funcionários do governo revelam

que receberam dinheiro para avançar os objetivos de uma empresa. Na visão desses autores, o fator ilegal não é o único motivo que torna as ações corruptas difíceis de serem observadas, mas também o fato de serem socialmente inaceitáveis.

Essa dificuldade na mensuração da corrupção real levou os pesquisadores a buscarem *proxies*, que na maioria das vezes, são entendidos como percepções de corrupção (HEINRICH; HODESS, 2011). As dificuldades inerentes na mensuração direta da corrupção real são contornadas na mensuração das percepções de corrupção, no entanto, levanta-se a questão de como aqueles que estão sendo pesquisados formam suas percepções em primeiro lugar, e quão precisas essas percepções relatadas realmente são (OLKEN, 2009). Ainda assim, as percepções têm sido amplamente utilizadas em pesquisas acadêmicas sobre determinantes da corrupção (OLKEN, 2009), como o Índice de Corrupção Percebida (ICP), em inglês *Corruption Perceptions Index*, da *Transparency International*, e o Controle de Corrupção (CC), em inglês *Corruption Control*, do projeto *Worldwide Governance Indicators* do *World Bank*.

Outras várias *proxies* de corrupção surgiram no decorrer do tempo, como demonstrado no Apêndice A – Medidas de corrupção, mas apesar de rótulos semelhantes, esses indicadores capturam informações diferentes (JUNE et al., 2008). Trapnell (2015) comenta que são poucos os conjuntos de dados, que centram-se na mensuração dos níveis de corrupção, pois de modo geral, as fontes disponíveis captam aspectos relacionados não só a corrupção, mas também a transparência, a responsabilidade e a integridade. Para June et al. (2008) a falta de consenso sobre o limite entre corrupção e governança tende a gerar o senso de que existem muitas ferramentas de mensurar a corrupção, mas o que essas medidas têm em comum são apenas as combinações das palavras “governança”, “corrupção”, “transparência”, “responsabilidade” ou “democracia”. Esses autores, destacam ainda, que mesmo quando os indicadores se concentram especificamente na corrupção, é preciso considerar que a corrupção é um termo que tem significados plurais, o que também interfere na forma de mensuração.

Não existe consenso internacional sobre o conceito de corrupção (JUNE et al., 2008; TRANSPARENCY INTERNATIONAL, 2019) e as definições encontradas na literatura podem ser analisadas à luz de perspectivas com foco no mercado, no interesse público, em regulamentações formais e na opinião pública, como demonstrado no Apêndice B - Enfoque teórico das definições de corrupção. O termo corrupção, em si, inclui uma enorme diversidade de atos, como “[...] trapaça, velhacaria, logro, ganho ilícito, desfalque, concussão, falsificação, espólio, fraude, suborno, peculato, extorsão, nepotismo e outros [...]” (BREI, 1996, p. 65), e abarca desde “[...] pequenos desvios de comportamento à total impunidade do crime organizado.” (BREI, 1996, p. 65). Um ato, pode ser considerado corrupto numa perspectiva

enquanto, em outra, não (BREI, 1996). E, embora os estudos acadêmicos tendam a classificar a corrupção em vários tipos, nem sempre está claro que isso pode ser feito de forma consistente entre os países, visto que existem diferenças culturais significativas na forma como a corrupção é encarada (CUERVO-CAZURRA, 2016).

A *Transparency International* e o *World Bank*, órgãos responsáveis por dois dos indicadores mais utilizados, o ICP e o CC, definem corrupção como o abuso de poder para ganhos privados (JUNE et al., 2008; CUERVO-CAZURRA, 2016; *TRANSPARENCY INTERNATIONAL*, 2018a). Esta definição, que é o conceito para corrupção adotado para esta pesquisa, apresenta três das principais características da corrupção (CUERVO-CAZURRA, 2016). A primeira característica é o abuso do poder. O corrupto abusa do poder a ele confiado, seja no setor público, como no caso do poder confiado pelos cidadãos aos representantes governamentais; ou no setor privado, no caso do poder confiado pelas organizações aos gestores (CUERVO-CAZURRA, 2016). Quando um funcionário público usa seu cargo para ganho privado, denomina-se a ação de corrupção política; mas quando uma das partes usa o poder econômico derivado de sua empresa para ganho privado, trata-se de corrupção econômica (MALAGUEÑO et al., 2010).

Os custos da corrupção são a segunda característica envolvida na definição. Para Schilling (1999, p. 48, tradução nossa), a corrupção “[...] é exercida onde existem funcionários com alto poder decisório e onde os custos de uma decisão contrária ao interesse do indivíduo são altos (perda de uma licitação, prisão, multa, etc.)”. Tendo em vista, que os custos de uma decisão contrária ao interesse do indivíduo corrupto são altos, o interesse do ganho privado tende a prevalecer. Por consequência, a vantagem obtida com o comportamento divergente só beneficia a própria pessoa corrupta, fazendo com que os custos de sua decisão sejam suportados pela organização (CUERVO-CAZURRA, 2016).

A terceira característica envolvida na definição de corrupção é que o abuso de poder leva a pessoa corrupta a praticar ações que estão além da sua posição na cadeia hierárquica (CUERVO-CAZURRA, 2016). Assim, do ponto de vista de Cuervo-Cazurra (2016), a corrupção pode ser praticada em qualquer posição da hierarquia, mas o comportamento do indivíduo corrupto necessariamente envolve o engajamento em práticas que demandariam maior poder de decisão na organização. Isso vai ao encontro de Schilling (1999), o qual postulava que a corrupção é exercida onde existem funcionários com alto poder decisório, sendo a característica central da corrupção o exercício, explícito ou não, de influência. Nota-se, portanto, que a corrupção pode ser analisada à luz da Teoria da Agência, testori pois envolve o

comportamento de um indivíduo que é provocado por seus próprios interesses (GROENENDIJK, 1997).

Cuervo-Cazurra (2016) menciona que a abordagem mais usual da agência na corrupção é aquela em que um funcionário do governo é o agente, e os cidadãos são os principais que precisam criar incentivos e controles para impedir que o funcionário do governo peça subornos. Todavia, o autor estende a Teoria para outros relacionamentos de agência, como aqueles que envolvem a relação de empresas com países estrangeiros na negociação de mercado internacional. Cuervo-Cazurra (2016) defende que a corrupção pode criar um laboratório para expandir os estudos de negócios internacionais, porque as diferenças na percepção sobre a ilegalidade e a variação na aplicação das leis contra a corrupção entre os países, podem fazer com o que os gestores ajam discricionariamente sem grandes implicações legais.

Tran (2020), por sua vez, examinou os efeitos da corrupção nas decisões de dividendos, fornecendo uma visão das relações de agência envolvendo a corrupção em um contexto micro ambiental da organização. Para o autor, quando a corrupção é maior, os gestores precisam usar os recursos da empresa para fazer pagamentos não oficiais e tendem a aproveitar essa oportunidade para expropriar os acionistas. Sob a ótica de Tran (2020), a corrupção pode aumentar os custos de agência do patrimônio, porque tem reflexos na relação de agência entre gestores e acionistas.

De fato, as pesquisas têm fornecido indícios que a corrupção tem efeito sobre o ambiente operacional das empresas (RAHMAN, 2016). Mauro (1995) e O'Toole e Tarp (2014) demonstraram que a corrupção distorceu a alocação eficiente de capital, ao reduzir o retorno marginal por unidade de investimento e, assim, reduzir a expansão das companhias. Sun (2021) demonstrou que empresas em províncias chinesas que apresentaram maior evidência de corrupção governamental possuíam estratégias mais agressivas para evasão fiscal. Paunov (2016) salientou que a corrupção deixa o ambiente de negócios menos confiável, o que dificulta a obtenção de certificação de qualidade pelas empresas que, então, diminuem os investimentos em máquinas para inovação. Smith (2016) afirmou que as empresas norte-americanas situadas em áreas mais corruptas têm menos dinheiro e maior alavancagem do que as empresas em áreas menos corruptas. Dass, Nanda e Xiao (2017) demonstraram que as corporações americanas sediadas em estados com maior corrupção pública foram propensas a um comportamento mais antiético, o que reflete em problemas de agência, como maior probabilidade de administrar lucros, enfrentar litígios de fraude de títulos e ser afetadas adversamente por leis estaduais antiaquisição. Xu e Li (2018), por sua vez, encontraram indícios de que as empresas chinesas

localizadas em regiões mais corruptas detiveram menos caixa, pois para proteger o dinheiro, as empresas se afastam de seus acervos de caixa ideais, prejudicando o valor da empresa.

Wu (2005b) apontou que o setor corporativo, muitas vezes retratado como vítima da corrupção, foi uma fonte importante dos problemas de corrupção galopantes na Ásia. Ao estudar a incidência do suborno, que é uma das técnicas mais frequentes de corrupção, segundo Heidenheimer (2001) e Wu (2005b) verificou, por meio de modelos econométricos, que grande parte das empresas da amostra se envolveu em atividades de suborno na maioria dos países asiáticos e que, em alguns países, quase todas as empresas apresentaram envolvimento, em algum grau, com ações relacionadas à corrupção. Na visão do autor, as práticas corruptas são altamente institucionalizadas, ficando claro que muitas empresas são partes ativas e dispostas a corromper transações. Para Wu (2005b), uma possível forma de melhorar o cenário asiático é por melhores práticas contábeis, que podem proteger as empresas dos custos de falhas de negócios associadas a relatórios de informações financeiras obscuras, além de fornecer melhores perspectivas de crescimento e eliminar despesas com pagamentos de suborno.

A relação entre o nível de corrupção dos países e a opacidade do lucro das empresas foi investigada por Picur (2004), Riahi-Belkaoui (2004), Riahi-Belkaoui e Alnajjar (2006) e Santos e Takamatsu (2018). Esses estudos têm em comum a utilização da métrica Controle de Corrupção (denominada nos estudos como “Ausência de Corrupção”), e em todos os casos, esperou-se uma relação negativa desta em relação às métricas de opacidade do lucro. Ressalta-se que a opacidade dos lucros, que é explicada por Bhattacharya, Daouk e Welker (2003) como a extensão em que a distribuição dos ganhos não fornecem informações sobre a distribuição dos ganhos econômicos verdadeiros, foi utilizada como métrica para a qualidade da informação contábil.

Picur (2004) considerou a Ausência de Corrupção como variável dependente em seu estudo, e verificou associação significativa e negativamente desta com cada uma das três medidas de opacidade do lucro testadas (agressividade do lucro, prevenção de perdas, suavização de resultados). Diferentemente de Picur (2004), Riahi-Belkaoui (2004) e Riahi-Belkaoui e Alnajjar (2006) consideraram as variáveis referentes à opacidade do lucro como dependentes em seus modelos, regredindo-as contra a Ausência de Corrupção. Em ambos os estudos os autores verificaram que as medidas de opacidade testadas, a saber, agressividade do lucro, prevenção de perdas, suavização de resultados e opacidade média do lucro têm uma relação negativa significativa com a variável Ausência de Corrupção do país.

Em uma análise baseada em correlação bivariada, Santos e Takamatsu (2018) verificaram que a Ausência de Corrupção é negativamente correlacionada com a suavização do

lucro e aversão a perdas, mas não com a agressividade do lucro. Com base nisso, as autoras comentaram que há indícios de que “[...] quanto menos corrupto o país, menor a tendência dos gestores das empresas em diminuir a variabilidade dos lucros, e reportar pequenos lucros ou prejuízos.” (SANTOS; TAKAMATSU, 2018, p. 30).

Lourenço et al. (2018), por sua vez, consideraram a magnitude dos *accruals* discricionários absolutos como variável dependente da pesquisa, sendo explicada, entre outras variáveis de controle, pela variável de interesse ICP. Os autores conjecturaram que as empresas de países que apresentam níveis mais elevados de corrupção percebida são mais propensas a manifestarem níveis mais elevados de gerenciamento de resultados que seus homólogos. Os autores verificaram que nos países emergentes, níveis mais baixos de corrupção percebida estão associados a níveis mais baixos de gerenciamento de resultados. No entanto, para os países desenvolvidos, os resultados indicam que níveis mais baixos de corrupção percebida estão associados a níveis mais altos de gerenciamento de resultados. Os autores concluíram então que, embora as pesquisas Riahi-Belkaoui (2004) e Riahi-Belkaoui e Alnajjar (2006) demonstraram que países com níveis mais elevados de corrupção têm demonstrações financeiras mais opacas, a utilização de uma amostra relativamente homogênea pode não corroborar tal relação.

Percebe-se que o arcabouço teórico apresenta evidências de que a baixa qualidade dos lucros das companhias está associada a maior corrupção dos países. A baixa qualidade dos lucros também tem sido associada ao aspecto discricionário da BTB pelas pesquisas contábeis. Os estudos de Mills e Newberry (2001), Phillips, Pincus e Rego (2003), Phillips et al. (2003), Tang(2005), Tang (2006a), Desai e Dharmapala (2006), Frank, Lynch e Rego (2009), Formigoni, Antunes e Paulo (2009), Goncharov (2009), Tang e Firth (2011), Ferreira et al. (2012), Martinez, Lessa e Moraes (2014), Brunozi Júnior et al. (2018) e Brunozi Júnior et al. (2019) forneceram a parcela da BTB associada a práticas oportunistas para gerenciar o lucro contábil e/ou o lucro fiscal compromete a qualidade da informação contábil.

Mais especificamente, a DA tem a capacidade de refletir o efeito da estrutura de incentivos a qual gestores estão sujeitos, sendo essa captura fundamentada pela Teoria da Agência (TANG, 2006a; TANG; FIRTH, 2011; BRUNOZI JÚNIOR et al., 2018), teoria essa que subsidia esta tese. Adicionalmente, pode-se conciliar o suporte teórico da agência à Teoria do Contrato, que segundo Scott (2015), refere-se a celebração de contratos de trabalho e de dívida que dependem de informações contábeis para mitigar os conflitos de agência. Nos relacionamentos de agência entre a empresa (representando os proprietários da empresa) e seus gestores, os contratos frequentemente apresentam cláusulas de bonificação gerencial baseado

nos lucros (SCOTT, 2015). Nesse contexto de contratação gerencial, o lucro reportado passa a ter a função de prever a recompensa final das atividades atuais do gestor, atuando como ferramenta de monitoramento e medida de desempenho (SCOTT, 2015). Outro relacionamento de agência que pode interferir na DA é a relação entre a firma e seus credores. Nessa relação, os contratos possuem *covenants* que visam estabelecer maior proteção aos credores por meio da limitação do comportamento gerencial (JENSEN; MECKLING, 1976). Todavia, se ambas as partes desses relacionamentos de agência forem maximizadores de utilidade, há boas razões para acreditar que o agente nem sempre agirá no melhor interesse do principal (JENSEN; MECKLING, 1976). É possível então que os gestores se envolvam em práticas discricionárias sobre os lucros como forma de maximizar seu desempenho, sua recompensa ou evitar a violação de alguma cláusula restritiva (SCOTT, 2015), o que conseqüentemente é refletido pela DA.

Considerando as evidências apresentadas por Picur (2004), Riahi-Belkaoui (2004), Riahi-Belkaoui e Alnajjar (2006), Santos e Takamatsu (2018) e Lourenço et al. (2018), de que a percepção de corrupção é uma característica institucional que se correlaciona à baixa qualidade dos lucros, conjectura-se nesta pesquisa que ambientes com maior percepção de corrupção proporcionam maiores incentivos para o comportamento oportunístico dos gestores, sendo, portanto, determinantes para o aumento da DA. Sendo assim, *ceteris paribus*, postula-se:

H – A DA das companhias associa-se positivamente com o nível de Corrupção Percebida dos países.

A hipótese levantada considera que a corrupção também é derivada de um modelo de agente-principal (LAMBSDORFF, 2002), e que a presença de assimetria informacional e de motivações para que os interesses privados interfiram nos interesses públicos são fenômenos suficientes para criar espaço para atividades corruptas pelos gestores das empresas (PICUR, 2004; DU; MICKIEWICZ, 2016). Riahi-Belkaoui (2004) afirmou que níveis mais altos de corrupção criam um ambiente propício às ações antiéticas, deixando os indivíduos mais propensos a aceitação de práticas oportunísticas. Isso ocorre porque a assimetria informacional enfraquece a capacidade do investidor em monitorar e disciplinar os gestores, facilitando as ações oportunísticas com vistas aos interesses privados (RIahi-BELKAoui; ALNAJJAR, 2006). O alto nível de corrupção dos países está associado à não implementação e aplicação de leis, baixa probabilidade de sanções e a existência de transações econômicas pouco transparentes (KYTHREOTIS, 2015). Em países com tais características os gestores não têm

medo de sanções legais e, por isso, tendem a escolher tratamentos contábeis particulares a fim de manipular o resultado, o que reduz a confiabilidade e representação fidedigna das demonstrações financeiras (KYTHREOTIS, 2015).

Assim como a Teoria da Agência fornece suporte para a DA, ela também fornece suporte para a corrupção dentro do contexto organizacional. Segundo Jain (2001), a corrupção exige, acima de tudo, que alguém tenha poder discricionário sobre a alocação de recursos. As ações discricionárias dos gestores que podem ser encontradas no contexto da DA são, segundo Parfet (2000), improdutivas e sem nenhum valor real aos acionistas - além de poderem ser ilegais e antiéticas. Santos, Amorim e De Hoyos (2010) vão além, e afirmaram que o comportamento oportunístico pode ser tipificado como ato de corrupção quando envolver escolhas de interesse próprio e assuntos econômicos e sociais que podem causar prejuízos aos *stakeholders*. Sendo assim, não se pode tangenciar a possibilidade de que o nível de corrupção do país estimule o comportamento oportunístico dos gestores para manipulação dos lucros, atuando como determinante para o aumento da DA.

Deste modo, a hipótese central de pesquisa está fundamentada também na abordagem da Teoria Institucional Econômica, que considera as decisões dos indivíduos dentro da organização sendo afetadas por fatores institucionais (GROENENDIJK, 1997). Scott (1987, p. 508, tradução nossa) defendeu que os “[...] fatores institucionais determinam como os atores em um tipo de ambiente, chamados firmas, buscam lucros”. Ignorar a presença dos ambientes institucionais “[...] é ignorar fatores causais significativos que moldam as estruturas e práticas organizacionais” (SCOTT, 1987, p. 508, em tradução nossa), e por consequência, ignorar variáveis e especificar incorretamente modelos causais (SCOTT, 1987).

Ashforth e Anand (2003) comentam, que os comportamentos corruptos institucionalizados a nível país podem permear múltiplas subunidades e níveis em uma organização. Em consequência, as práticas corruptas podem se tornar tão integrantes da rotina que os indivíduos se tornam incapazes de reconhecer que os comportamentos são inadequados (ASHFORTH; ANAND, 2003). No nível empresarial a corrupção pode distorcer os mercados, fazendo com que as companhias escondam atos corruptos em parcerias ocultas e em empresas subsidiárias se envolvam em suborno, propinas, construção de cartéis, sonegação de impostos e outras práticas ilegais (TRANSPARENCY INTERNATIONAL, 2018b).

É preciso considerar então, que o perfil contábil de uma nação se dá em função de fatores ambientais internos e externos, como fatores econômicos, políticos, culturais e antropológicos (BÖCKEM; D’ARCY, 1999). Neste contexto, a corrupção se apresenta como fator que reverbera por toda a economia, não se limitando apenas às transações específicas baseadas nela.

A corrupção, portanto, afeta o nível de investimento, a implementação de regulamentos relativos ao acesso a recursos e ativos dentro de um país e, ainda, os incentivos empresariais (JAIN, 2001). Assim, embora a Teoria da Agência forneça suporte para explicar os fatores que influenciam o comportamento oportunista dos gestores sobre as escolhas contábeis, considerando a racionalidade econômica da maximização de utilidade individual, não se pode tangenciar a existência de componentes limitadores do comportamento discricionário que estão além da racionalidade econômica, como abordado pela Teoria Institucional (SILVA; MARTINS; LEMES, 2016, p. 131). Nesse contexto, parece razoável conjecturar que características institucionais, como o nível de corrupção do país, tenham influência sobre as decisões dos gestores.

2.4 Determinantes a nível país do componente anormal da BTD

Uma característica institucional dos países que pode atuar como determinante para as BTD é o nível crescimento econômico. O crescimento econômico presente nas economias em desenvolvimento pode levar a maior alteração no desempenho econômico das companhias (PICUR, 2004; RIAHI-BELKAOUI, 2004; RIAHI-BELKAOUI; ALNAJJAR, 2006), pois ao mesmo tempo que gera oportunidades, também gera mais concorrência (RIAHI-BELKAOUI; ALNAJJAR, 2006). O impacto básico do aumento da concorrência é que reduz a lucratividade das empresas que, caso possuam altos custos, terão probabilidade de liquidação aumentada (SCHMIDT, 1997). Essa ameaça de liquidação induz o gestor a melhorar o desempenho interno e a eficiência da empresa a fim de manter seu emprego, induzindo ao gerenciamento de resultados (SCHMIDT, 1997). Deste modo, o nível de concorrência pode maximizar os problemas de agência e contribuir para o oportunismo dos gestores (ORTS, 1998), e as economias em desenvolvimento podem não ter estruturas de governança suficientes para lidar com este problema (KAYMAK; BEKTAS, 2014). A pesquisa desenvolvida por Matolcsy (2000) encontrou uma forte relação entre medidas de compensação de desempenho dos gestores durante o crescimento econômico. Isso sugere que empresas situadas em países com maior crescimento econômico possuam incentivos para reportarem maiores DA. Espera-se, portanto, uma associação positiva entre o PIB *per capita*, variável utilizada como *proxy* para o crescimento econômico por Kimbro (2002), Picur 2004, Riahi-Belkaoui (2004), Riahi-Belkaoui e Alnajjar (2006) e Malagueño et al. (2010), e o componente anormal da BTD.

Complementando o PIB, que é um indicador que contempla apenas a dimensão econômica do desenvolvimento do país, tem-se o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH),

que foi utilizado nesta pesquisa como *proxy* para qualidade de vida. Riahi-Belkaoui e Alnajjar (2006) comentaram que a sociedade como um todo tem interesse em assegurar a qualidade da contabilidade, pois essa impacta positivamente nos negócios e, por consequência, impacta na qualidade de vida. Para esses autores, uma vez que um certo nível de qualidade de vida é atingido, a sociedade passa a exigir um nível adequado de qualidade contábil. Empiricamente, Picur (2004), Riahi-Belkaoui (2004) e Riahi-Belkaoui e Alnajjar (2006) verificaram uma relação negativa do IDH com a opacidade dos lucros, fornecendo indícios de que as companhias de países que possuem maior qualidade de vida apresentam menor gerenciamento de resultados devido à exigência pela qualidade dos lucros. Sabendo-se que a DA se relaciona a ambientes de baixa qualidade dos lucros, espera-se nesta pesquisa uma associação negativa entre o IDH e a DA.

O sistema jurídico dos países também apresenta potencial para ser considerado determinante da DA. La Porta et al. (1998) defenderam que o nível de proteção jurídica fornecido aos acionistas e credores corporativos pode interferir no modo como os administradores das empresas agem em seu próprio interesse. Leuz, Nanda e Wysocki (2003, p. 507, tradução nossa) corroboraram ao dizer que “[...] os sistemas jurídicos que protegem efetivamente os investidores externos reduzem a necessidade dos *insiders* de ocultar suas atividades.” Assim, o gerenciamento de resultados tem maior ocorrência em países onde há fragilidade nos direitos dos investidores, pois nesse cenário os gestores têm incentivos mais fortes para práticas discricionárias (LEUZ; NANDA; WYSOCKI, 2003). Entende-se, por isso, que países com fraca proteção legal possuam maior representatividade de ações discricionárias na BTD.

Os países do sistema de *common law* (direito comum) possuem como base comum o "precedente legal", no qual os juízes dos tribunais estão vinculados, em grande parte, às regras e outras doutrinas desenvolvidas e complementadas ao longo do tempo por juízes dos tribunais anteriores (CIA, 2020). Os países guiados por esses preceitos do direito dos costumes, “[...] onde se escreve o mínimo possível na lei e deixa-se aos julgadores a aplicação desse mínimo em casos particulares com base nos costumes, na tradição, na jurisprudência” (MARTINS; MARTINS; MARTINS, 2007, p.12). Assim, embora tenha estatutos, as nações deste sistema jurídico dependem mais de decisões judiciais precedentes que já foram tomadas (UNIVERSITY OF SOUTH CAROLINA, 2020).

Um sistema baseado em princípios, como o direito comum, e não em regras, como o direito civil, fornece maior possibilidade de discricionariedade (BECK; DEMIRGÜÇ-KUNT; LEVINE, 2003), o que pode estimular o comportamento oportunístico dos gestores sobre os

lucros, e levar ao aumento da DA. No entanto, destaca-se que uma característica associada ao direito comum é a forte governança corporativa (BALL; KOTHARI; ROBIN, 2000). No período da Revolução Industrial, o mercado de capitais dos países de origem Anglo-saxã, despontou como principal fonte de financiamento das indústrias em detrimento ao financiamento bancário, o que fez com que os investidores, que são considerados os usuários externos das informações contábeis, se tornassem o foco de proteção dos países *common law* (MARTINS; MARTINS; MARTINS, 2007). Para Ball, Kothari e Robin (2000), os padrões aprimorados de divulgação de *common law* reduzem os custos de agência de monitoramento de gestores, o que resulta no reporte de demonstrações financeiras com maior transparência. Na visão de La Porta et al. (1998), os países do direito comum não só oferecem maior proteção aos investidores, como também oferecem maior qualidade da aplicação da lei que os países do direito civil (*civil law*).

Treisman, (2000) e Adsera (2003) comentam que a presença do direito comum está associada a níveis mais baixos de corrupção. Essa relação existe porque os sistemas jurídicos são capazes de fornecer mecanismos de monitoramento e punição que desencorajam a corrupção e aumentam a probabilidade de custos de penalidade (ROSE-ACKERMAN, 1997). Além disso, um sistema legal com reduzido custo de penalidade pode levar a uma maior incerteza e a uma exacerbação do problema do agente principal, o que não leva só para um aumento em corrupção como aumenta os riscos da seleção adversa (KIMBRO, 2002).

Os países classificados no direito civil, possuem origem na tradição romana, têm códigos legais abrangentes e atualizados com frequência, sendo a jurisprudência uma fonte secundária (UNIVERSITY OF SOUTH CAROLINA, 2020). No direito civil, as fontes são primariamente constituídas pelos governos e, secundariamente, costumes (CIA, 2020). Para Martins, Martins e Martins (2007, p.8), os países *code law* possuem “[...] normatização extensiva e detalhada sobre todos os direitos e todas as obrigações [...], onde os julgamentos se dão em função da relação entre os fatos e os fundamentos antes detalhados em lei ou atos por ela previstos.”

Para Ball, Kothari e Robin (2000), comparados aos países do direito comum, os países do direito civil apresentam forte influência política na contabilidade, pois os governos estabelecem e fazem cumprir as normas contábeis nacionais, normalmente com a representação dos principais grupos políticos, como sindicatos, bancos e associações comerciais. Assim, em comparação aos países de *common law*, a demanda pelo lucro no sistema *code law* é influenciada mais pelas preferências de pagamento dos agentes por trabalho, capital e governo, e menos pela demanda por divulgação pública (BALL; KOTHARI; ROBIN, 2000). Tendo em

vista que a proteção ao investidor é fragilizada nos países do direito civil, a demanda por divulgação pública oportuna em países de *code law* não é tão expressiva quanto em países de *common law* (BALL; KOTHARI; ROBIN, 2000). Na percepção de La Porta et al. (1998), então, o direito civil não é um sistema forte de aplicação da lei como o *common law*, que possui tribunais que podem intervir e resguardar investidores de práticas da administração.

Sob a ótica de Ball, Kothari e Robin (2000), as normas contábeis *code law* dão maior poder discricionário aos gestores para decidir quando os ganhos e perdas econômicos são incorporados ao lucro contábil. Neste sistema, os gestores reduzem a volatilidade do lucro variando a aplicação dos padrões contábeis ou influenciando as decisões operacionais, financeiras e de investimento (BALL; KOTHARI; ROBIN, 2000). Empiricamente, Tang (2015) demonstrou que o gerenciamento de resultados é mais pronunciado em países do direito civil e, nesta mesma linha, espera-se que os países do direito civil apresentem o comportamento discricionário refletido na DA, de forma mais proeminente que os países do direito comum.

Tem-se ainda os sistemas mistos, que “[...] inclui entidades políticas onde dois ou mais sistemas se aplicam cumulativa ou interativamente” [...], e “entidades onde há uma justaposição de sistemas como resultado de campos de aplicação mais ou menos claramente definidos.” (UNIVERSITY OF OTTWA, 2020, tradução nossa). A limitação dessa classificação está na impossibilidade de determinar a predominância de um sistema jurídico ou característica em particular, inviabilizando a mensuração do nível de proteção do investidor de forma genérica para todos os países classificados nesta categoria. Ademais, uma análise aprofundada do sistema legal de cada país acerca dos aspectos que regem as relações do mercado mobiliário não está alinhada com o objetivo de estabelecer inferências na interpolação dos dados desta pesquisa. Nesta tese, os sistemas mistos, são utilizados como categoria de referência para análise dos *sistemas code law e common law*.

A presença das normas internacionais de contabilidade, as *International Financial Reporting Standards* (IFRS), no ambiente contábil também é um fator a ser considerado como determinante de nível país da DA. As IFRS, em sua prerrogativa básica de normatização contábil, fomentaram as diferenças entre os lucros contábil e tributável, como comprovado por Chan, Lin e Mo (2010), Chan, Lin e Tang (2013), Karampinis e Hevas (2013) e Chen e Gavius (2015). Isso ocorre porque a neutralidade fiscal, que é uma condição essencial para o processo de convergência às IFRS, evita que as normas tributárias ofereçam tratativas contábeis para as transações comerciais, assim como as normas contábeis estabeleçam tratamentos tributários às transações (MOSQUERA; LOPES, 2010).

O propósito das IFRS é criar padrões que levam ao aumento de grau de relevância, representação fidedigna da realidade econômica, comparabilidade, tempestividade, verificabilidade e compreensibilidade nas demonstrações financeiras, culminando na produção de demonstrações financeiras de qualidade superior (KYTHREOTIS, 2015). As IFRS requerem maior grau de julgamento e conferem maior margem de flexibilidade por parte dos gestores na determinação dos critérios de reconhecimento e mensuração, com predominância da essência sobre a forma assim como no modelo anglo-saxão, que é suportado pelo estabelecimento de princípios e regras assim como neste modelo (NIYAMA; RODRIGUES; RODRIGUES, 2015). A flexibilização da escolha dos tratamentos contábeis é importante no contexto das IFRS, pois os gestores precisam de liberdade para contabilizar os eventos de acordo com sua substância e econômica e não apenas a sua forma jurídica (KYTHREOTIS, 2015). A escolha fundamentada na essência econômica conduz ao subjetivismo responsável (IUDICIBUS, 2007), e tem como resultado o melhor reflexo da realidade econômica dos eventos nas demonstrações financeiras (KYTHREOTIS, 2015).

No entanto, os resultados do efeito das IFRS sobre o comportamento discricionário são incongruentes. O cenário de maior flexibilização das normas, segundo Niyama, Rodrigues e Rodrigues (2015), é um campo fértil para utilização de mecanismos para a contabilidade criativa. Para os autores, embora as IFRS tenham o objetivo de melhor informar o usuário da informação por meio da maior transparência, “[...] a sua elaboração e apresentação por parte das empresas permite a adoção de procedimentos que reflitam o julgamento da administração e, por vezes, pode recair em atendimento de interesses particulares do próprio administrador ou da entidade.” (NIYAMA; RODRIGUES; RODRIGUES, 2015, p. 76).

Van Tendeloo e Vanstraelen (2005), ao investigarem os adotantes voluntários da Alemanha, que é um país com baixos direitos de proteção ao investidor, verificaram que as IFRS não promoveram redução no gerenciamento de resultados. Ainda, Jeanjean e Stolowy (2008), Ahmed, Neel e Wang (2013), Christensen et al. (2015) e Capkun, Collins e Jeanjean (2016) também encontraram aumento no gerenciamento de resultados após a adoção obrigatória das IFRS. Braga (2017), por sua vez, reportou que após a adoção mandatória das IFRS, as companhias passaram a se engajar mais em gerenciamento tributário, utilizando práticas que envolvem tanto o gerenciamento dos *accruals* quanto aquelas que não envolvem esta prática, como as operações em paraísos fiscais e transferências de lucros para filiais em jurisdições com menor carga tributária. Considerando esse ponto de vista, a adoção das IFRS pode estimular a discricionariedade nos lucros, o que eleva a DA.

O aumento do gerenciamento de resultados encontrado pelas pesquisas pode ser decorrente da aplicação dos princípios que norteiam as IFRS, que concedem margem para uma maior flexibilidade nas escolhas dos gestores (AHMED; NEEL; WANG, 2013). Essa maior flexibilidade de escolhas contábeis pode decorrer de critérios vagos, opções abertas, estimativas subjetivas, e muitas vezes, falta de orientações claras sobre como implementar esses novos padrões (CAPKUN; COLLINS; JEANJEAN, 2016). Contraditoriamente, na visão de De George, Li e Shivakumar (2016), os maiores requisitos de transparência exigidos pelas IFRS podem levar as empresas a gerenciar seus resultados de modo a estruturar suas transações para esconder informações ou atingir metas de relatórios específicos, o que dificulta, mas não impede, a identificação das manipulações gerenciais.

Por outro lado, Houqe e Monem (2016) afirmaram que as IFRS propiciam um ambiente de maior monitoramento e controle das empresas. Para esses autores, a adoção das IFRS pode ser vista como o compromisso do governo com maior responsabilidade, transparência e divulgação (HOUQE; MONEM, 2016). Na visão de Picur (2004), a prestação de contas derivada de um sistema contábil de boa qualidade como o proposto pelas IFRS, voltado para a manutenção da ordem contábil e o monitoramento das atividades, pode inibir o comportamento corrupto. Além de ser um mecanismo de monitoramento e prevenção que desencoraja a apropriação indébita financeira, a contabilidade funcionaria como um sistema de informação que é capaz de detectar o comportamento oportunístico e atividades corruptas (KIMBRO, 2002). Empiricamente, Barth, Landsman e Lang (2008) verificaram que empresas que adotaram voluntariamente as IFRS em 20 países apresentaram menos suavização e menos gerenciamento de resultados em direção a uma meta. Zéghal, Chtourou e Sellami (2011) verificaram que a adoção obrigatória das IFRS na França reduziu o nível de gerenciamento de resultados para empresas com boa governança corporativa e aquelas que dependem de mercados financeiros estrangeiros. Sob essa perspectiva então, as melhores normas de contabilidade e divulgação encorajam as práticas de governança corporativa (RAHMAN, 2016), o que inibiria o comportamento discricionário dos gestores sobre os lucros, reduzindo a DA.

Esse dissenso sobre o impacto das IFRS na qualidade da informação pode ser resultado da autosseleção, uma vez que os primeiros adotantes voluntários tiveram incentivos para aumentar a transparência de seus relatórios, a fim de atrair capital externo, enquanto as empresas de adoção obrigatória não tiveram incentivos para relatórios transparentes, levando a aumento no gerenciamento de resultados após a adoção das IFRS (CAPKUN; COLLINS; JEANJEAN, 2016). Christensen, Hail e Leuz (2013) consideraram possíveis explicações para a diversificação de resultados obtidos sobre a adoção das IFRS: (i) a mudança dos GAAP

nacionais para as IFRS desempenhou um papel importante para os benefícios observados do mercado de capitais; (ii) a adoção das IFRS teve benefícios para o mercado de capitais, mas apenas em países com instituições fortes e aplicação legal (*enforcement*); (iii) os países que fizeram alterações institucionais para apoiar a adoção das IFRS tiveram um “pacote” que impulsionou os efeitos do mercado de capitais; ou (iv) os efeitos em torno das IFRS são espúrios, porque as IFRS por si só não possuem efeitos, sendo os benefícios observados no mercado de capitais decorrentes de outras mudanças institucionais e/ou choques econômicos não relacionados aos relatórios financeiros.

Ressalta-se assim, que as IFRS podem ser mais benéficas em um dado contexto da economia e menos benéficas em outros contextos, pois o desenvolvimento de normas de contabilidade de alta qualidade não significa necessariamente que os relatórios financeiros elaborados pelas empresas serão de alta qualidade (DE GEORGE; LI; SHIVAKUMAR, 2016). Nakao e Gray (2018) também defenderam esse ponto de vista, e para eles, a qualidade da informação pode não melhorar significativamente no caso de firmas com níveis limitados de monitoramento do mercado de ações mesmo após a adoção das IFRS.

3 ASPECTOS METODOLÓGICOS

Esta pesquisa adota a visão Objetivista da Ciência Social com pressuposto ontológico baseado no Realismo Científico, no qual admite-se que a realidade existe independentemente do pesquisador (FARIAS, 2012). A natureza epistemológica é baseada no Positivismo, que procura regularidades e relações causais entre os elementos do mundo social para estabelecer explicações e predições (BURREL; MORGAN, 1979). Em linha a essa postura epistemológica, utiliza-se o raciocínio hipotético-dedutivo. No método hipotético-dedutivo, a partir de um problema derivado de teorias existentes, faz-se a dedução de consequências na forma de proposições passíveis de testes, nos quais as hipóteses podem ser corroboradas e confirmadas provisoriamente ou, podem ser refutadas, o que exige a reformulação do problema e das hipóteses (MARCONI; LAKATOS, 2003).

Quanto ao posicionamento da Teoria Social-Científica, a pesquisa enquadra-se no Determinismo, pois considera que o homem e suas atividades são resultado do ambiente no qual ele está localizado. Quanto à abordagem metodológica, esta pesquisa enquadra-se como Nomoética pela preocupação com o rigor científico na condução de técnicas e protocolos sistemáticos (BURREL; MORGAN, 1979). O pressuposto metateórico básico para análise social baseia-se no Funcionalismo, que possui uma orientação pragmática na qual os elementos concretos do mundo social podem ser identificados, estudados e medidos por meio de abordagens derivadas das ciências naturais (BURREL; MORGAN, 1979).

3.1 Amostra

A coleta dos dados financeiros se deu na base *on-line* da *Capital IQ*, em dezembro de 2019. A caracterização das companhias foi definida na plataforma com base no tipo de companhia (apenas companhias abertas), país de localização e a classificação setorial, para os anos de 2000 a 2018. No entanto, uma análise aprofundada dos dados coletados revelou um número expressivo de informações faltantes para a estimação da BTM até o ano de 2010, e a manutenção dessas informações na base poderia enviesar as estimações propostas. Considerando isso, definiu-se como base os dados coletados entre para os anos de 2010 a 2018, em uma amostra que resultou em 567.971 observações, referentes a 133 países. Da amostra inicial foram excluídas as observações que não apresentaram a informação referente ao país de localização, bem como as observações do setor financeiro pois, segundo Alves e Ferreira (2011), as instituições desse setor estão sujeitas regulamentos específicos que podem

influenciar nas estimações das variáveis. Após essa exclusão, a amostra passou a possuir companhias de 124 países.

Foram excluídas ainda as observações referentes às economias hiperinflacionárias, tendo em vista que o relatório DE resultados operacionais e da posição financeira de companhias oriundas dessas economias pode não ser útil (IFRS FOUNDATION, 2001). A *International Accounting Standards* (IAS) 29 descreve características no ambiente econômico de países que podem indicar a existência de hiperinflação, como por exemplo, a apresentação de taxa de inflação acumulada no triênio que se aproxima ou excede 100% (IFRS FOUNDATION, 2001). Com base no relatório do *Centre for Audit Quality* (CAQ), que monitora países que podem ser considerados altamente inflacionários com base nas características delineadas na IAS 29 (DELOITTE'S IAS PLUS, 2019), foram excluídos da amostra as observações pertencentes a Argentina, Iran, Libéria, Líbia, Sudão, Venezuela e Zimbábue.

Outro critério amostral aplicado, foi a disponibilidade das alíquotas máximas dos tributos sobre o lucro. As alíquotas máximas da tributação sobre o lucro dos países são necessárias para a extrapolação do lucro tributável, e a ausência dessa informação inviabilizou a estimação para 1.736 das observações, que foram excluídas da amostra.

A Tabela 1 apresenta o resumo dos critérios para composição da amostra final desta pesquisa. As observações referentes ao ano de 2010 não permaneceram na amostra após a aplicação dos critérios (A) a (E) apresentados na Tabela 1. O ano de 2011 (critério F) passou então, a ser utilizado apenas com a finalidade de estimação das variáveis defasadas do estudo.

Tabela 1 – Resumo dos critérios para definição da amostra

Critérios amostrais	Observações
Amostra inicial	567.971
(A) Sem indicação de país	(8.520)
(B) Pertencentes ao setor financeiro	(82.222)
(C) Pertencentes às economias hiperinflacionárias	(3.843)
(D) Países para os quais não se encontrou alíquotas máxima dos tributos s/lucro	(1.736)
(E) <i>Missings</i> para o cálculo da BTD	(279.904)
(F) Referentes ao ano de 2011	<u>(21.203)</u>
Amostra final	170.543

Fonte: Elaborada pela autora.

Com o uso de amostragem aleatória, os dados da amostra final foram conferidos com as demonstrações financeiras publicadas para verificar inconsistências nas informações, como a possibilidade de dados incorretos e inversões de sinais. A amostra final foi composta por

170.543 observações pertencentes a 99 países no período de 2012 a 2018, que foram analisadas quanto à adoção das IFRS, classificação setorial das companhias e tipo de sistema jurídico do país.

A Tabela 2 apresenta a quantidade de observações monitoradas em cada ano contemplado na pesquisa e a segregação dessas observações em dois grupos: países Não Adotantes das IFRS e países Adotantes das IFRS, conforme divulgação da *IFRS Foundation* (IFRS FOUNDATION, 2020).

Tabela 2 - Observações quanto à adoção das IFRS em cada período de tempo

Ano	Amostra total		Grupo 1: Não adota IFRS		Grupo 2: Adota IFRS	
	Frequência absoluta	Frequência relativa	Frequência absoluta	Frequência relativa	Frequência absoluta	Frequência relativa
2012	22.407	13,14%	9.507	42,43%	12.900	57,57%
2013	23.389	13,71%	10.130	43,31%	13.259	56,69%
2014	23.981	14,06%	10.401	43,37%	13.580	56,63%
2015	24.622	14,44%	10.370	42,12%	14.252	57,88%
2016	25.203	14,78%	10.561	41,90%	14.642	58,10%
2017	25.154	14,75%	10.154	40,37%	15.000	59,63%
2018	25.787	15,12%	10.359	40,17%	15.428	59,83%
Total	170.543	100,00%	71.482	41,91%	99.061	58,09%

Fonte: Elaborada pela autora.

Nota-se pela Tabela 2, que a amostra é um painel desbalanceado de dados, uma vez que há um número distinto de companhias monitoradas em cada ano. Percebe-se ainda um discreto aumento de observações da amostra entre anos, sendo o ano de 2012 com menor quantidade de companhias em monitoramento, com 13,14% do total, e o ano de 2018 com o maior número de companhias, cerca de 15,12% das observações totais.

Em todos os anos da pesquisa há predominância de observações oriundas de países que adotam as IFRS, tendo em vista que os percentuais foram superiores a 50%. Os anos de 2013 e 2014 apresentaram uma ligeira redução na participação relativa do grupo de Adotantes, mas isso se deu pela inclusão de observações oriundas de países Não Adotantes nesses anos na amostra. Apesar disso, pode-se dizer que a Tabela 2 indica uma tendência progressiva na ocorrência anual de observações referentes a companhias situadas em países em que o *reporting* em IFRS é obrigatório, representando ao final, 58,09% das observações totais da amostra.

As observações da amostra foram classificadas ainda quanto ao sistema jurídico, com base nas informações do *site JuriGlobe - World Legal Systems Research Group* (UNIVERSITY OF OTTAWA, 2020), que apresenta 14 classificações diferentes para os países presentes na amostra como demonstra o Apêndice C - Países presentes na amostra desta pesquisa. Tendo em

vista que a fundamentação teórica deste estudo está calcada nos monossistemas Direito Civil e Direito Comum, optou-se por testar esses sistemas de forma individualizada e classificar os países que possuíam mais de um tipo de sistema legal em uma categoria denominada “Sistemas Mistos”. A Tabela 3 apresenta a distribuição da amostra considerando esta categorização.

Tabela 3- Classificação das observações quanto ao sistema legal

Sistema Legal	Frequência absoluta	Frequência relativa	Frequência acumulada
Direito Civil	39.048	22,90%	22,90%
Direito Comum	34.967	20,50%	43,40%
Sistemas Mistos	96.528	56,60%	100,00%
Total	170.543	100,00%	-

Fonte: Elaborada pela autora.

A Tabela 3 demonstra a predominância dos países com Sistemas Mistos na amostra, com mais de 56% do total. Nota-se que 22,90% das observações totais pertencem a países com origem na tradição romana, o Direito Civil, enquanto 20,50% referem-se a países com origem no monossistema Direito Comum.

A Tabela 4 contempla a representação setorial das companhias estudadas, que foram subdivididas em 10 setores considerados primários na *Capital IQ*: (i) Consumo Essencial; (ii) Consumo Não Essencial; (iii) Cuidados com a Saúde; (iv) Energia; (v) Imobiliário; (vi) Industrial; (vii) Insumos; (viii) Serviços de Comunicação; (ix) Tecnologia da Informação; e (x) Utilidade Pública.

Tabela 4- Representação setorial das companhias estudadas

Setor	Frequência Absoluta	Frequência Relativa	Frequência acumulada
Consumo essencial	13.664	8,01%	8,01%
Consumo não essencial	27.486	16,12%	24,13%
Cuidados com a saúde	13.193	7,74%	31,86%
Energia	7.062	4,14%	36,01%
Imobiliário	8.360	4,90%	40,91%
Industrial	38.150	22,37%	63,28%
Insumos	22.520	13,20%	76,48%
Serviços de comunicação	8.685	5,09%	81,57%
Tecnologia da informação	26.473	15,52%	97,10%
Utilidade pública	4.950	2,90%	100,00%
Total	170.543	100,00%	-

Fonte: Elaborada pela autora.

Nota-se que o setor Industrial comporta a maior parte das observações da amostra, com 22,37% do total. Por outro lado, o setor de Utilidade Pública, que se refere basicamente aos

serviços de fornecimento de água, gás e eletricidade, detém a menor parcela da amostra, com aproximadamente 2,90% das observações.

Ressalta-se que o papel das agências governamentais, bem como os setores objetos de regulação, variam de país para país, no entanto, Kearney e Merrill (1998) destacaram a presença histórica da regulamentação nos setores de Transportes, Telecomunicações e Energia do país. Deloitte (2020) apontou ainda os setores Financeiro, Ciências da vida, Cuidados de saúde, Agricultura, Construção, Defesa e Serviços Postais. Com base nisso, pode-se considerar como setores regulamentados participantes da amostra os setores de Cuidados com a Saúde, Energia, Serviços de Comunicação, Tecnologia da Informação e Utilidade Pública, que correspondem juntos a aproximadamente 35% do total apresentado na Tabela 4.

3.2 Procedimentos estatísticos

Foi realizada uma análise descritiva preliminar dos dados, na qual verificou-se a presença de *outliers* na amostra. Segundo Fávero et al. (2009), duas das formas de se minimizar o impacto dos *outliers* são pela exclusão e pela winsorização dos dados. A exclusão dos dados tem por consequência a redução do tamanho da amostra, o que não é desejável do ponto de vista estatístico (FÁVERO et al., 2009). Já “a ideia geral da winsorização é que, se uma observação exceder um valor de corte predefinido, a observação será substituída por esse valor de corte ou por um valor modificado mais próximo do valor de corte” (DEHNEL, 2014, p. 98, tradução nossa). Além de não incorrer na exclusão dos dados extremos, a winsorização reduz a variação do estimador, produzindo um viés que pode ser considerado insignificante nas estimativas das características (DEHNEL, 2014). Analogamente a outros estudos realizados sobre a temática desta pesquisa, como por exemplo Ayers, Laplante e McGuire (2010), Tang e Firth (2012), Ryu e Chae (2014), Xian, Sun e Zhang (2015), e Marschner et al. (2019), optou-se por realizar a winsorização de todas as variáveis contínuas nos níveis de 1% e 99%.

Após a winsorização, procedeu-se com a estatística descritiva univariada seguida de análise bivariada para se obter informações acerca das relações entre as variáveis da pesquisa (FÁVERO; BELFIORE, 2017). As forças de associação para a correlação bivariada foram analisadas conforme Quadro 1.

Quadro 1- Força de associação para a correlação

Varição do coeficiente	Força de Associação
$\pm 0,91 - \pm 1,00$	Muito forte
$\pm 0,71 - \pm 0,90$	Alta
$\pm 0,41 - \pm 0,70$	Moderada
$\pm 0,21 - \pm 0,40$	Pequena, mas definida
$\pm 0,01 - \pm 0,20$	Leve, quase imperceptível

Fonte: Hair Junior et al., (2005, p. 312).

Ressalta-se que a análise de correlação bivariada demonstra a tendência do comportamento das variáveis sem estabelecer qualquer relação de causa e efeito, tendo em vista que o objetivo do método não é demonstrar que a alteração em uma variável provoca mudança em outra (LEVINE et al., 2008). Procedeu-se então, com a realização de um modelo de regressão linear múltipla para estimação da DA, seguida dos modelos multiníveis, que são centrais nesta pesquisa. Todas as análises descritivas e inferenciais foram realizadas considerando-se a segregação das observações em grupos de presença e ausência de IFRS, conforme dados obtidos em Deloitte (2019).

3.2.1 Estimação das variáveis dependentes DA e DN

A estimação da DN e DA parte, inicialmente, do cálculo da Diferença total (DT) conforme a Equação 1, aplicada por Wilson (2009), Comprix, Graham e Moore (2011) e Costa (2012).

Equação 1

$$DT_{it} = LC_{it} - LT_{it}$$

Em que,

DT_{it} = Diferença total entre o lucro contábil e o lucro tributável da empresa *i* no ano *t*.

LC_{it} = Lucro contábil da empresa *i* no ano *t*.

LT_{it} = Lucro tributável da empresa *i* no ano *t*.

A diferença total entre o lucro contábil e o tributável na Equação 1 foi escalonada pelo ativo total em *t-1* para amenizar o efeito escala das empresas, como sugerido por White (1980).

Tendo em vista que, na maioria dos países, a divulgação do lucro tributável não é obrigatória, fez-se necessário o cálculo do mesmo por extrapolação, com base na relação entre a despesa corrente dos tributos sobre o lucro e sua alíquota máxima, conforme a Equação 2.

Equação 2

$$LT_{it} = \frac{DCTL_{it}}{A}$$

Onde,

LT_{it} = Lucro tributável da empresa i ;

$DCTL_{it}$ = Despesa corrente dos tributos sobre o lucro da empresa i ;

A = Alíquota máxima dos tributos sobre o lucro no país de localização da companhia. Por exemplo, no Brasil a alíquota máxima é de 34%, e refere-se a soma da alíquota de 15% do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica, 10% de Adicional do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica e, 9% da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido. Para os demais países da amostra, a alíquota máxima foi obtida no *site* da KPMG (2019).

Para cada ano da amostra, individualmente, foi aplicado o modelo descrito na Equação 3 para segregação da DN e DA. O modelo se baseia em Tang (2005), Tang (2006a) e Tang (2006b), mas com uma adaptação realizada por Koubaa e Jarboui (2017). O modelo regride a DT em itens não discricionários, que foram apontados por Tang (2005), Tang (2006a) e Tang (2006b) como fontes originárias da DN. A parcela não explicável da Equação 3, os resíduos, é a medida para a DA.

Equação 3

$$DT_i = \alpha_i + \beta_1 \Delta REC_i + \beta_2 RES_i + \beta_3 \Delta INV_i + \beta_4 LAGDT + \varepsilon_i$$

Em que,

α_i = intercepto do modelo.

β_1 a β_4 = parâmetros calculados para cada variável no modelo.

DT_i = representa o *spread* total entre os resultados contábeis (lucro contábil) e tributáveis (lucro tributável) da empresa i .

ΔREC_i = representa a variação das receita de vendas líquida da empresa i entre os anos $t - 1$ e t ; escalonada pelo ativo defasado em $t-1$.

RES_i = *Dummy* igual a 1 (um) se a empresa i reportou resultado contábil positivo antes dos tributos sobre o lucro, e 0 (zero) caso contrário.

ΔINV_i = representa a variação dos investimentos. É calculada como a diferença do somatório das contas investimento, imobilizado e intangível da empresa i do ano $t - 1$ para o ano t , escalonada pelo ativo total $t-1$.

$LAGDT_i$ = DT da empresa i reportada no ano $t-1$, escalonada pelo ativo total defasado em $t-1$.

ε_i = Resíduos da Equação.

Analogamente a Koubaa e Jarboui (2017), Tang e Firth (2011) e Tang e Firth (2012), foi realizada a divisão das variáveis independentes da Equação 3 (com exceção de RES) pelo ativo total defasado em $t-1$, com o objetivo de mitigar problemas relacionados ao tamanho das companhias.

O modelo descrito na Equação 3 foi estimado em *cross section* com erros robustos para reduzir (não eliminar) possíveis problemas com a heterocedasticidade. Os erros robustos foram utilizados com o intuito de ajustar as estimações por Método dos Mínimos Quadrados Ordinários (MQO), para que essas não sejam enviesadas (FÁVERO et al., 2014). Ademais, realizou-se o teste de multicolinearidade para todos os anos, tendo em vista que “[...] graus elevados de multicolinearidade podem fazer com que os coeficientes de regressão sejam incorretamente estimados e tenham até mesmo os sinais errados.” (HAIR JUNIOR et al., 2005, p.165). Gujarati (2019) comentou que embora exista a regra prática comumente encontrada na literatura que traça o valor 10 (dez) como parâmetro de decisão para o Fator de Inflação da Variância (FIV), essa regra precisa ser aplicada com cautela, uma vez que altos graus de colinearidade entre as variáveis podem ser verificados mesmo com FIV médios próximos de 2 (dois). O Apêndice D - Fator de Inflação da Variância (FIV) das variáveis para estimação das DN e DA, desta pesquisa, demonstra que os FIV médios de cada ano não ultrapassaram 1,3, com exceção do ano de 2010, que apresentou FIV de 2,34. A análise dos coeficientes de correlação desse ano, indica que a correlação entre a variável variação de investimentos e a variação de recebíveis foi de 0,8523, que pode ser considerada alta, e conseqüentemente influenciou a estatística FIV para o ano de 2010. Todavia, optou-se por considerar a multicolinearidade encontrada para esse ano como tolerável neste estudo.

A variável de interesse desta pesquisa, a DA pode ser descrita pela Equação 4.

Equação 4

$$DA_{it} = \varepsilon_{it}$$

Sendo,

DA_{it} = Diferença anormal, refere-se ao componente anormal da diferença entre o lucro contábil e o lucro tributável da empresa i no ano t , estimada pelo resíduo da Equação 3.

A aplicação dos modelos descritos nas Equações 3 e 4 possibilitou a obtenção da DN, que é estimada pela diferença entre a diferença total (DT) e a diferença anormal (DA). Embora

o interesse desta pesquisa esteja centrado na DA, foram conduzidos testes suplementares com a dependente DN, com o objetivo de levantar fontes secundárias de evidências para tese proposta. Deste modo, a DA e a DN foram alternativamente utilizadas como variáveis dependentes nos modelos multiníveis.

3.2.2 Variável de interesse – Corrupção Percebida

A maioria das fontes levantadas no arcabouço teórico deste estudo para a coleta da variável corrupção, como o *Bertelsmann Stiftung's Transformation Index*, *Bribe Payers Index*, *Business Environment and Enterprise Performance Survey*, *Country Policy and Institutional Assessment*, entre outros, apresentaram limitações severas quanto ao registro para todos os países da amostra. Verificou-se que 3 (três) das fontes apresentavam maior número de registros: (i) o indicador agregado “Ética e Corrupção” do *Global Competitiveness Index*; (ii) o indicador agregado Controle de Corrupção (CC) do *Worldwide Governance Indicators* do *World Bank*, e (iii) o Índice de Corrupção Percebida (ICP) da *Transparency International*. Todavia, verificou-se que *World Economic Forum*, organização responsável pelo *Global Competitiveness Index*, empreendeu mudanças na metodologia do indicador para a sua versão 4.0 do ano de 2018. Entre elas, a adoção do ICP como medida de corrupção no indicador agregado de Transparência, no pilar de Instituições. Essa mudança estrutural inviabilizou a consideração desse indicador *proxy* para corrupção neste estudo.

A escolha do indicador de corrupção a ser usado nesta pesquisa foi realizada com base no dito por June et al. (2008), que orientou ignorar, na medida do possível, os rótulos/nomes dos indicadores e focar na compreensão dos problemas que essas métricas buscam de fato capturar. Para isso, voltou-se a atenção para o que o CC e o ICP realmente mensuram.

O ICP baseia-se em pesquisas e avaliações de especialistas para medir a corrupção apenas no setor público (TRANSPARENCY INTERNACIONAL, 2018b). As fontes utilizadas para a construção do indicador avaliam diferentes dimensões e manifestações de corrupção no setor público e, por isso, o ICP consegue conciliar diferentes aspectos da corrupção pública em um único indicador (TRANSPARENCY INTERNACIONAL, 2019). O indicador CC, por outro lado, inclui a corrupção no setor privado, buscando refletir as percepções da extensão em que o poder público é exercido para ganho privado, bem como a captura do Estado pelas elites e interesses privados (HELLMAN et al., 2010). Os dados do CC incluem fontes que englobam informações de negócios comerciais, pesquisas realizadas entre empresas e famílias,

organizações não governamentais e organizações governamentais, e varia de aproximadamente -2,5 (fraco) a 2,5 (forte) desempenho de governança (WORLD BANK, 2020).

Ao comparar o ICP ao CC, Rohwer (2009) explicou que o indicador emitido pelo *World Bank* mede a percepção de corrupção nos setores público e privado, pois conta com fontes que fornecem dados sobre a corrupção no nível familiar. Por outro lado, a autora mencionou que a fonte de especialistas consultados pela *Transparency Internacional* permite a mensuração da percepção de corrupção somente no setor público. Considerando isso, adotou-se como medida de corrupção principal desta pesquisa o CC, visto que o conceito adotado pelo *World Bank* alinha-se teoricamente com o objetivo desta pesquisa, que consiste em analisar companhias do setor privado. Houqe e Monem (2016) utilizaram o indicador o CC como nível de corrupção percebida, em que pontuações mais altas de CC representavam menor percepção de corrupção. Analogamente, considera-se o CC uma medida para o nível de corrupção percebida nesta pesquisa, mas diferentemente de Houqe e Monem (2016), um ajuste foi realizado para facilitar a análise da relação entre as variáveis do modelo. A variável Corrupção Percebida (CP) nesta pesquisa é, portanto, o indicador CC multiplicado por -1, onde maiores valores sugerem maior nível de corrupção percebida para os países.

O ICP representa o nível de percepção de corrupção no setor público e, após a mudança metodológica empreendida a partir de 2012 que possibilitou a comparabilidade entre países, o indicador passou a variar em uma escala de 0-100, em que 0 significa que o país é percebido como altamente corrupto e 100 que o país é percebido como muito “limpo” de corrupção (TRANSPARENCY INTERNACIONAL, 2018c). Assim, como forma de conferir robustez nos achados deste estudo, criou-se a partir do ICP, o Índice de Corrupção Percebido Ajustado (ICPA) para a realização de testes adicionais. De forma semelhante a Botinha (2018), foi realizado um ajuste na variável ICP, multiplicando o indicador por -1. Deste modo, neste estudo o indicador passou a variar de -100 a 0, em que quanto mais próximo de -100, menor será a percepção de corrupção do país.

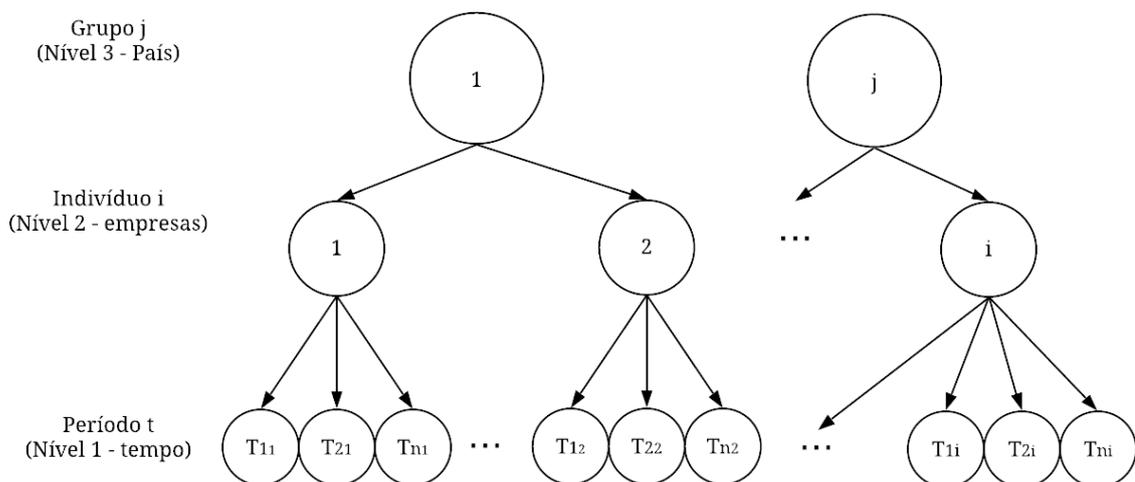
3.2.3 Modelo de regressão multinível

A maioria das pesquisas que consideraram a relação entre a qualidade da informação contábil e o nível de percepção de corrupção dos países utilizou modelagens baseadas em OLS em amostras com firmas multipaíses, por exemplo (KIMBRO, 2002; PICUR, 2004; RIAHI-BELKAOUI, 2004; RIAHI-BELKAOUI; ALNAJJAR, 2006; MALAGUEÑO et al., 2010; KYTHREOTIS, 2015; NURUNNABI, 2015; HOUQE; MONEM, 2016; LOURENÇO et al.,

2018; SANTOS; TAKAMATSU, 2018). A amostra da presente pesquisa, de forma análoga aos estudos já realizados na área, utiliza uma amostra composta por firmas oriundas de países diversos (99 países, neste caso). Mas de forma distinta aos estudos precedentes, é proposta a utilização de modelos multiníveis também conhecidos como modelos mistos, modelos hierárquicos ou *Hierarchical Linear Modeling* (HLM).

A proposta de utilização dos modelos multiníveis, se dá porque a amostra apresenta um aninhamento natural dos dados, de firmas que estão agrupadas em países, o que configura uma característica de dimensão espacial na estrutura dos dados. Esse aninhamento natural, sugere que a unidade de análise também pode ser definida em níveis, nível empresa e nível país. A utilização de modelos OLS em dados que apresentam esse tipo de disposição, pode induzir o pesquisador a inferir em um nível baseando-se na a variabilidade de outro nível, o que leva a uma série de problemas metodológicos (COURGEAU, 2003). Assim, modelos OLS não são adequados para inferir que a variabilidade da DA das empresas é influenciada pelas variabilidades do nível de corrupção dos países, uma vez que a OLS não consegue capturar esse efeito de forma eficiente. Os modelos mistos, por sua vez, possibilitam a estimação dos componentes fixos e aleatórios em cada nível de análise, identificando assim, as heterogeneidades individuais e entre grupos a que pertencem esses indivíduos (FÁVERO; BELFIORE, 2017). Observando as características da amostra desta pesquisa, verificou-se que a mesma apresenta estrutura hierárquica semelhante a apresentada por Fávero e Belfiore (2017), apresentada na Figura 1.

Figura 1 - Estrutura aninhada de dados com medidas repetidas observada na amostra da pesquisa



Fonte: Elaborada pela autora com base em Fávero e Belfiore (2017).

Na Figura 1, a variável correspondente ao período de tempo é uma variável explicativa de nível 1, visto que os dados se alteram em cada linha do banco de dados. As informações referentes às empresas constituem-se variáveis de segundo nível, no qual os dados variam por firmas (indivíduos), mas não variam para uma mesma firma ao longo do tempo. As informações de países, que evidentemente variam de país para país, mas não para um mesmo país ao longo do tempo, constituem o nível 3 da hierarquia. Considera-se, por essas características, que esta pesquisa possui uma estrutura de dados com medidas repetidas, com agrupamento absoluto dos indivíduos e períodos de monitoramentos diferentes, uma vez que o painel é desbalanceado.

Para construção do modelo econométrico final testado nesta tese, utilizou-se a *multilevel step-up strategy*, que consiste na utilização de um modelo não condicional (modelo nulo) para a composição de variância, seguido da aplicação de um modelo com interceptos aleatórios e um modelo com interceptos e inclinações aleatórias para definição do caráter de aleatoriedade dos termos de erro (FÁVERO; BELFIORE, 2017).

Para a construção dos modelos HLM, partiu-se de uma regressão que possui apenas o intercepto e o erro do nível firmas (Equação 5):

Equação 5

$$DA_{tij} = \beta_{0ij} + \varepsilon_{tij}$$

Em que,

DA_{tij} = diferença anormal lucro contábil e o lucro tributável das empresas i do país j no tempo t . Alterna-se entre DN;

β_{0ij} = valor esperado da variável dependente (média) da firma i do país j ;

ε_{tij} = erro firma i do país j ao longo do tempo t .

O intercepto da equação de nível 1, apontada como Equação 5, pode ser explicado pela Equação 6.

Equação 6

$$\beta_{0ij} = \delta_{00j} + \tau_{0ij}$$

Onde,

δ_{00j} = valor esperado da variável dependente (média) em cada país j ;

τ_{0ij} = erro associado as características não variantes de firma i do país j ao longo do tempo.

Por sua vez, o intercepto de nível 2, apresentada na Equação 6, pode ser explicado por (Equação 7):

Equação 7

$$\delta_{00j} = \gamma_{000} + \nu_{00j}$$

Sendo,

γ_{000} = valor esperado da variável dependente (média) da amostra geral;

ν_{00j} = erro associado as características não variantes do país j ao longo do tempo.

Assim, ao realizar a substituição das Equações 6 e 7 na Equação 5, tem-se o modelo nulo, ou não condicional (Equação 8), testado neste estudo.

Equação 8

$$DA_{tij} = \gamma_{000} + \nu_{00j} + \tau_{0ij} + \varepsilon_{tij}$$

Em seguida, foi inserida a variável de nível 1, Tempo, na análise da aleatoriedade dos interceptos, com o objetivo de verificar se a variável temporal apresenta relação com o comportamento da DA e da DN das empresas, e se a DA e a DN apresentam comportamento linear ao longo do tempo. Para tanto, partiu-se do modelo descrito na Equação 9.

Equação 9

$$DA_{tij} = \beta_{0ij} + \beta_{1ij}(TEMPO_{tij}) + \varepsilon_{tij}$$

Em que,

β_{1ij} = coeficiente de inclinação, que representa a mudança esperada na DA quando ocorre variação temporal.

Nesta etapa da *multilevel step-up strategy*, as Equações 6 e 7 permanecem explicando o componente β_{0ij} . O coeficiente angular, por sua vez, permanece fixo na estimação, como demonstrado na Equação 10.

Equação 10

$$\beta_{1ij} = \delta_{01j}$$

Sendo,

δ_{01j} = coeficiente angular do país j referente à média dos coeficientes angulares das firmas ij;

A Equação 10, de segundo nível, foi explicada por (Equação 11):

Equação 11

$$\delta_{01j} = \gamma_{001}$$

Onde,

γ_{001} = coeficiente angular da amostra geral, que se refere à média dos coeficientes angulares dos países j .

Assim, o modelo com a variável explicativa Tempo nos interceptos aleatórios (Equação 2), foi obtida pela substituição das Equações 6, 7, 10 e 11 na Equação 9, resultando na Equação 12.

Equação 12

$$DA_{tij} = \gamma_{000} + \gamma_{001}(TEMPO_{tij}) + \nu_{00j} + \tau_{0ij} + \varepsilon_{tij}$$

O modelo seguinte novamente partiu da Equação 9. Analogamente à etapa anterior, nesta fase da *multilevel step-up strategy*, as Equações 6 e 7 permanecem explicando o componente β_{0ij} da Equação 9. Todavia, nesta etapa o componente aleatório com a variável Tempo também foi inserida nas inclinações dos níveis 2 e 3. Assim, o coeficiente β_{1ij} passou explicado por (Equação 13):

Equação 13

$$\beta_{1ij} = \delta_{01j} + \tau_{1ij}$$

Em que,

τ_{1ij} = erro associado aos coeficientes β_{1ij} do nível 2.

Na Equação 13, o parâmetro δ_{01j} foi descrito pela Equação 14.

Equação 14

$$\delta_{01j} = \gamma_{001} + \nu_{01j}$$

Onde,

ν_{01j} = erro associado aos coeficientes δ_{01j} do nível 3.

A Equação 15 demonstra o modelo de tendência linear com a variável Tempo nos interceptos e inclinações aleatórias, obtido pela substituição das Equações 6, 7, 13 e 14 na Equação 9.

Equação 15

$$DA_{tij} = \gamma_{000} + \gamma_{001}(Tempo_{tij}) + \nu_{00j} + \nu_{01j}(Tempo_{tij}) + \tau_{0ij} + \tau_{1ij}(Tempo_{tij}) + \varepsilon_{tij}$$

Após a estimação dos modelos de intercepto aleatórios (Equação 12) e dos modelos de interceptos e inclinações aleatórias (Equação 15), realizou-se um teste de razão de verossimilhança (teste de *Likelihood-ratio* – LR teste) para comparar as estimações. Em todas as situações analisadas os modelos com interceptos e inclinações aleatórias apresentaram

melhor adequação que aquelas obtidas pelos modelos que possuíam aleatoriedade apenas nos interceptos. Na etapa seguinte procedeu-se com a inclusão das variáveis de nível 2 (firma) e nível 3 (país). O Quadro 2 apresenta um resumo das variáveis investigadas nesta etapa.

Quadro 2- Resumo das variáveis utilizadas no modelo multinível

Variável	Nível	Descrição	Sinal esperado na matriz de correlação em relação a DA
Evolução Temporal (TEMPO _{tij})	1	Variável explicativa do nível 1 (medida repetida) correspondente a cada ano da análise (ano = 1 para 2012, ano = 2 para 2013, ..., ano = 7 para 2018).	?
Retorno sobre Ativos (ROA _{ij})	2	Medida da lucratividade de uma empresa em relação aos seus ativos., calculada dividindo o lucro operacional líquido após impostos pelos ativos médios. Valor capturado na base <i>on-line</i> da <i>Capital IQ</i> .	+
Ativo (AT _{ij})	2	Logaritmo na base 10 do ativo total da empresa i. Calculada com base na informação da base <i>on-line</i> da <i>Capital IQ</i> .	+/-
Endividamento (END _{ij})	2	Razão entre o capital de terceiros e o ativo total da empresa i. Calculada com base na informação da base <i>on-line</i> da <i>Capital IQ</i> .	+/-
Setor (SETOR _{ij})	2	n-1 <i>dummies</i> Setores considerados: Serviços de comunicação (categoria de referência), Consumo essencial, Consumo não essencial, Cuidados com a saúde, Energia, Imobiliário, Industrial, Insumos, Tecnologia da informação e Utilidade pública. Informação capturada na base <i>on-line</i> da <i>Capital IQ</i> .	?
Sistema Legal (SL _j)	3	m-1 <i>dummies</i> Sistemas considerados: Sistemas Mistos (categoria de referência, Direito Civil e Direito Comum. Informação coletada no site <i>JuriGlobe - World Legal Systems Research Group</i> .	?
PIB per capita (PIB _j)	3	PIB é a soma do valor adicionado bruto por todos os produtores residentes na economia mais os impostos sobre os produtos e menos quaisquer subsídios não incluídos no valor dos produtos. É calculado sem fazer deduções para a depreciação, amortização ou exaustão. O PIB per capita é o PIB dividido pela população no meio do ano. Informação coletada no site do <i>World Bank Open Data</i> .	+
Índice de Desenvolvimento Humano (IDH _j)	3	Índice estatístico composto de indicadores de expectativa de vida, educação e renda per capita, que são usados para classificar os países quanto ao desenvolvimento humano. Varia entre 0 e 1, em que quanto mais próximo de 1, melhor é a qualidade de vida do país. Informação coletada no site <i>United Nations Human Development Programme</i> .	-
Corrupção Percebida (CP _j)	3	Baseada na medida Controle de Corrupção, multiplicada por -1. Mede a percepção do grau em que o poder público é exercido para ganhos privados. Devido ao ajuste do sinal, nesta pesquisa o indicador varia de -2,5 a 2,5, onde valores mais altos representam maior percepção de corrupção. Informação coletada no site <i>Worldwide Governance Indicators</i> do <i>World Bank</i> .	+
Índice de Corrupção Percebida Ajustado (ICPA _j) Utilizada nos testes de sensibilidade	3	Classifica países/territórios com base em quão corrupto o setor público de um país é considerando a percepção de especialistas e executivos de negócios. Devido ao ajuste da variável (multiplicação por -1), neste estudo a variação é de -100 a 0, onde quanto mais próximo de 0 maior é a percepção de corrupção. Informação coletada no site <i>Transparency International</i> .	+

Fonte: Elaborado pela autora.

Para a construção dos modelos de interceptos e inclinações aleatórias com variáveis de nível 2 e 3 nos componentes fixos, partiu-se da Equação 9, onde o componente β_{0ij} passou a ser explicado pela Equação 16, e o componente β_{1ij} ainda é explicado pelas Equações 13 e 14.

Equação 16

$$\beta_{0ij} = \delta_{00j} + \delta_{10j} (ROA_{ij}) + \delta_{20j} (AT_{ij}) + \delta_{30j} (END_{ij}) + \delta_{n0j} (SETOR_{ij}) + \tau_{0ij}$$

Onde,

δ_{n0j} = vetores de parâmetros n (n-1) para as variáveis de controle n-1 *dummies* associadas ao setor da firma i do país j.

O intercepto de nível 2, δ_{00j} , pode ser descrito pela Equação 17, e os parâmetros δ_{n0j} podem ser descritos pelas Equações 18 a 21.

Equação 17

$$\delta_{00j} = \gamma_{000} + \gamma_{100}(PIB_j) + \gamma_{200}(IDH_j) + \gamma_{300}(CP_j) + \gamma_{m00}(SI_j) + v_{00j}$$

Equação 18

$$\delta_{10j} = \gamma_{101}$$

Equação 19

$$\delta_{20j} = \gamma_{201}$$

Equação 20

$$\delta_{30j} = \gamma_{301}$$

Equação 21

$$\delta_{n0j} = \gamma_{n01}$$

Em que,

γ_{m00} = vetores de parâmetros m (1-m) para as variáveis de controle n-1 *dummies* associadas às características legais do país j.

γ_{n01} = vetores de parâmetros n (1-n) explicativos dos respectivos parâmetros δ_{n0j} em segundo nível.

Por fim, ao substituir as Equações 13 e 14, 17 a 21 na Equação 9, obteve-se o modelo final testado nesta tese (Equação 22).

Equação 22

$$\begin{aligned}
DA_{tij} = & \gamma_{000} + \gamma_{001}(TEMPO_{tij}) + \gamma_{101}(ROA_{ij}) + \gamma_{201}(AT_{ij}) + \gamma_{301}(END_{ij}) \\
& + \gamma_{n01}(\mathbf{SETOR}_{ij}) + \gamma_{100}(PIB_j) + \gamma_{200}(IDH_j) + \gamma_{300}(CP_j) + \gamma_{m00}(SL_j) \\
& + v_{00j} + v_{01j}(TEMPO_{tij}) + \tau_{0ij} + \tau_{1ij}(TEMPO_{tij}) + \varepsilon_{tij}
\end{aligned}$$

O modelo hierárquico utilizado nesta pesquisa é o de medidas repetidas, isso significa que as variáveis em níveis 2 e 3 não variam entre níveis inferiores e, por isso, são representadas pela média das mesmas. Por esta razão, não foi possível a inclusão de uma variável referente às IFRS na equação, já que essa informação apresentou variação entre os anos. Procedeu-se, então, pelo agrupamento das observações quanto à adoção das IFRS. Deste modo, o modelo descrito na Equação 22 foi analisado considerando 3 agrupamentos: amostra total (sem segregação por IFRS), Não Adotantes das IFRS, Adotantes das IFRS.

4 RESULTADOS

Este capítulo dedica-se à apresentação dos resultados obtidos nesta tese e subdivide-se em 3 seções: a primeira seção, refere-se à análise descritiva, a segunda destina-se às análises dos modelos multiníveis para as variáveis dependentes DA e DN, e a terceira seção apresenta os resultados obtidos com os testes de robustez.

4.1 Análises descritivas

A Tabela 5 apresenta as estatísticas descritivas para as variáveis quantitativas consideradas nesta pesquisa.

Tabela 5 – Estatística descritiva das variáveis quantitativas para a amostra total

Variáveis	N	Mín.	P25	Méd.	Desv. Pad.	P50	P75	Máx.
DA	96.376	-40,9595	-0,0485	2,03E-11	0,2142	-0,0112	0,0535	10,9109
DN	96.376	-2,0607	0,0712	0,0445	0,0847	0,0824	0,0880	1,8126
ROA	170.167	-442,2000	0,8016	1,6373	15,1762	3,0843	5,7014	23,6000
AT	170.384	0,0140	59,6571	1725,9720	5047,3980	210,1750	843,3286	34091,3000
END	170.384	0,0001	0,3157	0,5987	6,5646	0,4736	0,6224	1322,0140
PIB	159.230	-2,4346	1,2364	2,6026	2,0928	1,5934	3,7256	6,9455
IDH	159.204	0,4315	0,7411	0,8410	0,0944	0,8986	0,9157	0,9489
CP	170.517	-2,2661	-1,5705	-0,7466	0,9205	-0,8415	0,3124	1,1445
ICPA	170.480	-89,9384	-73,8267	-59,3822	17,7586	-61,7445	-38,8679	-25,7500

Nota: N = observações; Mín.= Mínimo; P25 = 1º quartil; Méd.= média aritmética; Desv. Pad. = desvio padrão; P50 = mediana; P75 = 3º quartil; Máx.= máximo.

Nota 2: DA = diferença anormal da BTD, resíduos da regressão de Tang (2005), Tang (2006a) e Tang (2006b); DN = diferença normal da BTD, estimada pela diferença entre a DT e a DA; ROA = retorno sobre ativos, coletado na *Capital IQ*; AT = ativo, estimado pelo logaritmo do ativo total; END = endividamento, calculado pela razão entre o capital de terceiros e o ativo total; PIB = Produto Interno Bruto, emitido pelo *World Bank*; IDH = Índice de Desenvolvimento Humano, emitido pela *United Nations Development Programme*; CP = Corrupção Percebida, variável emitida pelo *Worldwide Governance Indicators* do *World Bank* multiplicada por -1; ICPA = Índice de Corrupção Percebida Ajustado, variável utilizada nos testes de sensibilidade, emitida pela *Transparency International* multiplicada por -1.

Fonte: Elaborada pela autora.

A Tabela 5 demonstra que o valor médio para a DA é pequeno, próximo a zero (2,03e-11) para a amostra geral da pesquisa. A magnitude positiva e próxima de zero se aproxima dos valores obtidos por Tang (2006a) e Tang e Firth (2011) para a DA das companhias chinesas, mas distanciam-se substancialmente da média obtida por Brunozi Júnior et al. (2018), que encontraram valores muito distantes de zero e de magnitude negativa para a DA das companhias brasileiras. A magnitude positiva pode sugerir que, possivelmente, a DA das companhias

pesquisadas seja resultado da manipulação do lucro contábil para cima e/ou manipulam o lucro tributável para baixo, como sugerido por Tang (2006a) para a DA positiva.

Apesar da média com sinal positivo, percebe-se que metade das observações da amostra (mediana) apresentaram DA negativa, de até -0,0112. O comportamento negativo dessas observações está mais alinhado com o cenário encontrado por Brunozi Júnior et al. (2018) para o contexto brasileiro, muito embora a magnitude dos valores se distancie. O sinal negativo sugere que 50% das companhias da amostra pode estar envolvida em gerenciamento discricionário que resultam na subestimação do lucro contábil e/ou na superestimação do lucro tributável.

Nota-se que em relação à DA, a DN apresentou comportamento mais homogêneo, tendo em vista o menor desvio padrão e proximidade dos valores observados entre os quartis. As medidas de posição (média e mediana) fornecem evidências de que as tratativas diferenciadas entre as normas contábeis e tributárias para os países da amostra contribuem para um *spread* positivo entre os lucros, que ocorre quando o lucro contábil é maior que o lucro tributável.

Nota-se que dentre as demais variáveis, o Ativo se destaca por sua heterogeneidade, com desvios padrões mais elevados. Percebe-se que a média foi influenciada por altos valores presentes na amostra, principalmente nos quartis superiores. Comparado à literatura, nota-se que esse padrão é esperado para o Ativo, pois o comportamento referente ao alto desvio padrão da variável foi também observado nas pesquisas de Šodan (2012), Koubaa e Anis (2015) e Fonseca e Costa (2017).

Quanto às variáveis de país, nota-se a presença de países com PIB negativo, o que indica retração econômica. Os valores elevados também influenciaram o comportamento médio desta variável, tendo em vista que a média apresentada é menor que a mediana, ou seja, apesar de a média ser de 2,6026, 50% das observações referem-se a países com PIB máximo de 1,5934. Para o IDH, quanto mais próximo de 1, maior é a qualidade de vida. O comportamento da variável é homogêneo, dada a proximidade da média (0,8410) e da mediana (0,8986) e o baixo desvio padrão. Percebe-se ainda que apenas 25% das observações estão situadas em países que possuem indicador superior a 0,9, que é considerado muito alto desenvolvimento segundo as Nações Unidas (UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME, 2020).

Para os indicadores de corrupção utilizados nesta tese, verifica-se que a variável emitida pelo *World Bank*, aqui denominada como CP, é bem menos heterogênea que a variável emitida pela *Transparency International*, o ICP. Para a variável CP, os maiores valores sugerem maior nível de percepção de corrupção para os países. O país que apresentou menor percepção apresentou indicador estimado em -2,2661, o que em outras palavras, representa forte

desempenho de governança. Por outro lado, o país que apresentou maior percepção de corrupção apresentou indicador estimado em 1,1445, ou seja, baixo desempenho em governança. Considerando a variável utilizada nos testes de sensibilidade, o ICPA quanto mais próximo de 100, mais “limpo” de percepção de corrupção é o país. O país com índice de aproximadamente -89,94 foi aquele com menor percepção de corrupção da amostra, enquanto o país com pior índice obteve índice estimado em -25,75 (mais próximo de zero, maior CP).

A Tabela 6 apresenta os coeficientes de correlação bivariada de Pearson obtidos entre as variáveis quantitativas do estudo.

Tabela 6 – Correlação bivariada entre as variáveis quantitativas

	DA	DN	ROA	AT	END	PIB	IDH	CP	ICPA
DA	1,0000								
DN	0,0096	1,0000							
ROA	0,4587	0,4522	1,0000						
AT	-0,0190	0,1075	0,0676	1,0000					
END	-0,0167	-0,0089	-0,0538	0,0068	1,0000				
PIB	0,0252	0,1272	0,0803	-0,0939	-0,0157	1,0000			
IDH	-0,0474	-0,1076	-0,1261	0,1160	0,0123	-0,6953	1,0000		
CP	0,0514	0,0846	0,1176	-0,1303	-0,0117	0,6464	-0,8730	1,0000	
ICPA	0,0519	0,0868	0,1181	-0,1347	-0,0118	0,6499	-0,8792	0,9974	1,0000

Nota: DA= diferença anormal da BTD, resíduos da regressão de Tang (2005), Tang (2006a) e Tang (2006b); DN = diferença normal da BTD, estimada pela diferença entre a DT e a DA; ROA = retorno sobre ativos, coletado na *Capital IQ*; AT = ativo, estimado pelo logaritmo do ativo total; END = endividamento, calculado pela razão entre o capital de terceiros e o ativo total; PIB = Produto Interno Bruto, emitido pelo *World Bank*; IDH = Índice de Desenvolvimento Humano, emitido pela *United Nations Development Programme*; CP = Corrupção Percebida, variável emitida pelo *Worldwide Governance Indicators* do *World Bank* multiplicada por -1; ICPA = Índice de Corrupção Percebida Ajustado, variável utilizada nos testes de sensibilidade, emitida pela *Transparency International* multiplicada por -1.

Fonte: Elaborada pela autora.

A Tabela 6, demonstra que o ROA apresenta associação positiva e de grau moderado com a DA reportada pelas companhias. Esses resultados sugerem que a rentabilidade das empresas apresenta a mesma direção de comportamento com o componente oportunístico da BTD. Este achado está alinhado com o pressuposto teoricamente por Manzon e Plesko (2002), Haw et al. (2005) e Tang e Firth (2011), que considera a associação positiva entre o comportamento discricionário e a rentabilidade das companhias, corroborando o sinal esperado para este estudo.

Para o AT, a magnitude demonstra que as associações entre o tamanho da empresa e o componente discricionário da BTD pode ser considerada leve, quase imperceptível, segundo a classificação de Hair Junior et al. (2005). O sinal obtido sugere, sem qualquer causalidade, direções opostas para o comportamento entre as variáveis em análise, indicando que à medida

que o ativo aumenta (empresa cresce) a DA diminui, e vice-versa. Este resultado está em acordo com os pressupostos teóricos postulados por Zimmerman (1983), Manzon e Plesko (2002) e Tang (2006a), que sugeriram associação positiva entre o comportamento oportunístico e o tamanho das companhias.

Para a variável END, a força de associação com a DA também foi leve, quase imperceptível. O sinal obtido indica que, sem atribuição de causalidade, à medida que o endividamento das companhias aumenta, a DA reduz, e vice-versa. A associação positiva entre o componente discricionário da BTM e a variável referente à estrutura de capital das empresas está condizente com as relações teóricas apontadas por Watts e Zimmerman (1990), Frank, Lynch e Rego (2009) e Koubaa e Anis (2015).

Para as variáveis de nível país, o PIB também corroborou a relação teórica descrita neste trabalho, que foi baseada principalmente em Picur (2004), Riahi-Belkaoui (2004), Riahi-Belkaoui e Alnajjar (2006). A Tabela 6 demonstra uma associação positiva entre o PIB e o componente anormal da BTM. Esse resultado sugere que, quando o crescimento econômico dos países aumenta, a DA também aumenta nas companhias, sem qualquer causalidade.

O coeficiente de Pearson obtido entre a variável IDH e a DA também corroborou o sinal esperado nesta pesquisa, em acordo com o pressuposto teoricamente por Picur (2004), Riahi-Belkaoui (2004) e Riahi-Belkaoui e Alnajjar (2006), para a relação entre o comportamento oportunístico e a qualidade de vida. O sinal negativo do coeficiente sugere que, à medida que a qualidade de vida do país aumenta, sem qualquer causalidade, a DA das companhias reduz, e vice-versa.

Embora com forças de associações consideradas leves, quase imperceptíveis, percebe-se que ambas medidas de corrupção utilizadas nesta pesquisa (CP e ICPA) apresentaram associação positiva com o componente discricionário da BTM, em acordo com os achados semelhantes de Picur (2004), Riahi-Belkaoui (2004), Riahi-Belkaoui e Alnajjar (2006), Santos e Takamatsu (2018) e Lourenço et al. (2018), neste último apenas para as economias emergentes. O resultado apresentado na Tabela 6 apresenta associação positiva entre a CP dos países e a DA das companhias, sendo uma evidência que fortalece o constructo básico desta pesquisa, de que ambientes com baixa qualidade do lucro estão associados a maiores níveis de percepção de corrupção dos países.

Ressalta-se ainda que a associação entre a variável CP, utilizada nos modelos principais, e a variável ICPA, utilizada nos modelos de robustez, pode ser considerada como muito forte (0,9974), segundo a escala utilizada por Hair Junior et al. (2005). Isso indica que embora elas

capturem informações diferentes: a CP mede a corrupção voltada para o setor privado enquanto o ICPA captura a corrupção no setor público; ambas se movimentam na mesma direção.

Em uma segunda etapa de análise, realizou-se a segregação da amostra por características institucionais de nível país (sistema jurídico e adoção das IFRS) e de nível empresa (setor de atuação), com o intuito de obter uma visão mais detalhada sobre o comportamento médio da DA das companhias estudadas.

A Tabela 7 apresenta a estatística descritiva da DA considerando a segregação da amostra quanto ao ambiente legal dos países.

Tabela 7 – Descritiva da DA considerando a segregação da amostra por sistema legal

Sistemas Legais	N	Mín.	P25	Méd.	Desv. Pad.	P50	P75	Máx.
Sistemas Mistos	50.356	-2,6025	-0,0497	0,0065	0,0900	-0,0131	0,0536	4,3427
Direito Civil	29.163	-40,9595	-0,0483	0,0005	0,2911	-0,0105	0,0535	10,9109
Direito Comum	16.857	-17,0293	-0,0445	-0,0203	0,3017	-0,0070	0,0530	4,3653

Nota: N = observações; Mín.= Mínimo; P25 = 1º quartil; Méd.= média aritmética; Desv. Pad.= desvio padrão; P50 = mediana; P75 =3º quartil; Máx.= máximo.

Fonte: Elaborada pela autora.

A Tabela 7 demonstra que a maior média para DA está nas companhias de países de Direito Comum, mas com magnitude negativa. Isso indica que, em média, as companhias situadas em países com origem *common law* tendem às práticas de gerenciamento de resultados para redução do lucro contábil e/ou superestimação do lucro tributável. Todavia, nota-se que o grupo de países que possuem origem no Direito Comum é o que apresenta maior desvio-padrão (0,3017) da amostra, o que sugere que a maior média obtida entre os grupos seja resultado da interferência de valores extremos. Dentre os grupos analisados, os países *common law* apresentaram menor mediana para a DA, o que demonstra indícios de alinhamento teórico com o pressuposto por La Porta et al. (1998), Ball, Kothari e Robin (2000) e Martins, Martins e Martins (2007) sobre a menor manipulação dos lucros nos países com sistema jurídico que possuem forte proteção legal aos investidores.

O grupamento de países sinalizados como de origem no Direito Civil também apresenta grande variabilidade para a DA. Percebe-se na Tabela 7, que os valores extremos de DA, entre todos os grupos analisados, a saber, -40,9595 e 10,9109, foram observados em países com origem *civil law*. Esses resultados não permitem inferir maior gerenciamento de lucros neste sistema, como apontado por Ball, Kothari e Robin (2000) e Tang (2015), mas demonstram que, ao menos para a amostra desta pesquisa, os valores extremos de DA foram retornados em ambientes com baixa proteção legal aos acionistas.

Percebe-se ainda que o grupamento de países classificados como Sistemas Mistos, apresenta maior média para DA (0,0065) entre os grupos analisados. Este grupo de países apresenta menor dispersão para a DA em relação aos demais grupos, e o sinal positivo sugere uma tendência média na presença de gerenciamento discricionário do lucro contábil para cima e/ou do lucro tributável para baixo, por meio da redução ou diferimento de impostos.

A Tabela 8, por sua vez, apresenta a estatística descritiva da DA considerando a caracterização da amostra quanto ao ambiente contábil, segregando os países entre Adotantes e Não Adotantes das IFRS.

Tabela 8 – Descritiva da DA considerando a segregação da amostra por adoção das IFRS

Agrupamento por adoção das IFRS	N	Mín.	P25	Méd.	Desv. Pad.	P50	P75	Máx.
Não Adotantes	49.686	-17,0293	-0,0476	0,0026	0,1647	-0,0098	0,0545	4,3427
Adotantes	46.690	-40,9595	-0,0495	-0,0028	0,2566	-0,0126	0,0523	10,9109

Nota: N = observações; Mín.= Mínimo; P25 = 1º quartil; Méd.= média aritmética; Desv. Pad.= desvio padrão; P50 = mediana; P75=3º quartil; Máx.= máximo.

Fonte: Elaborada pela autora.

A Tabela 8 demonstra que o comportamento médio da DA é divergente entre os países Adotantes e Não Adotantes das IFRS. Os países Não Adotantes apresentaram média positiva para DA, o que sugere a presença de gerenciamento discricionário do lucro contábil para cima e/ou do lucro tributável para baixo. Por outro lado, os países Adotantes das IFRS apresentaram média negativa para a DA, o que sugere a presença de gerenciamento de resultado contábil e/ou tributável para cima.

Embora o comportamento médio seja distinto entre os grupos, nota-se, pela análise das medianas, a existência de uma semelhança entre os grupos. As medianas obtidas para ambos os grupos são próximas (-0,0098 para Não Adotantes e -0,0126 para Adotantes), o que fornece indícios de que, para parte da amostra de cada grupo desta pesquisa (50%), o nível de gerenciamento discricionário sobre os lucros possa ser semelhante entre os grupos de Adotantes e Não Adotantes das IFRS.

Destaca-se ainda que o grupo de Adotantes das IFRS, apresenta maior variabilidade nos dados, com maior desvio padrão e valores extremos maiores que os obtidos para o grupo de Não Adotantes das IFRS. Esse resultado não fornece suporte para inferir que exista maior discricionariedade sobre os lucros no ambiente contábil que apresenta IFRS, como verificado nas pesquisas de Van Tendeloo e Vanstraelen (2005), Jeanjean e Stolowy (2008), Ahmed, Neel e Wang (2013), Christensen et al. (2015), Capkun, Collins e Jeanjean (2016) e Braga (2017),

mas permite verificar que, para a amostra em questão, os maiores montantes de DA (-40,9595 e 10,9109) foram observados em países que adotam as IFRS.

Ao comparar os achados da Tabela 7 aos achados da Tabela 8, fica evidente que os valores extremos de DA verificados na amostra pesquisada referem-se a uma observação de origem *code law* e que adotou IFRS. A análise descritiva não fornece subsídios para inferências, mas lança base para futuras investigações do comportamento oportunístico dos gestores em países com fraca proteção legal aos acionistas e maior flexibilidade das escolhas contábeis que são inerentes às IFRS.

Por fim, a Tabela 9 apresenta o comportamento setorial da DA para a amostra estudada.

Tabela 9 – Descritiva da DA considerando a classificação setorial das companhias

Setores	N	Mín.	P25	Méd.	Desv. Pad.	P50	P75	Máx.
Serv. comunicação	5.547	-2,8084	-0,0444	0,0120	0,1773	-0,0077	0,0586	3,4924
Cons. não essencial	14.529	-5,9264	-0,0447	0,0105	0,1201	-0,0041	0,0628	1,8730
Cons. essencial	7.277	-1,1268	-0,0453	0,0143	0,1160	-0,0063	0,0607	3,9952
Energia	3.291	-1,4109	-0,0489	0,0021	0,0981	-0,0162	0,0583	2,0744
Cuidados com Saúde	7.881	-10,3019	-0,0508	-0,0271	0,3051	-0,0049	0,0606	4,3653
Industrial	22.247	-3,0822	-0,0496	-0,0004	0,1080	-0,0157	0,0438	6,2216
Tec. da informação	17.135	-40,9595	-0,0461	-0,0047	0,4018	-0,0045	0,0563	10,9109
Insumos	12.023	-2,0776	-0,0499	0,0039	0,0941	-0,0118	0,0527	1,9485
Imobiliário	3.244	-0,6339	-0,0582	-0,0085	0,0741	-0,0342	0,0360	0,9389
Utilidade pública	3.202	-0,8094	-0,0513	-0,0140	0,0647	-0,0303	0,0086	0,6647

Nota: N = observações; Mín.= Mínimo; P25 = 1º quartil; Méd. = média aritmética; Desv. Pad.= desvio padrão; P50 = mediana; P75 = 3º quartil; Máx. = máximo.

Fonte: Elaborada pela autora.

A Tabela 9 demonstra que o comportamento setorial médio é distinto para a DA, tendo em vista a presença de valores positivos e negativos. Nota-se que dois dos setores considerados como setores regulados nesta pesquisa, a saber, Cuidados com a Saúde e Utilidade Pública, destacaram-se com maiores médias para a DA (-0,0271 e -0,0140, respectivamente). Nesses setores, o comportamento médio sinaliza uma tendência de as empresas incorrem em práticas para redução do lucro contábil e/ou superestimação do lucro tributável.

Por outro lado, Consumo Essencial foi o setor que apresentou maior média positiva, no valor de 0,0143. Nesse setor, o comportamento médio sinaliza uma tendência de as empresas incorrem em práticas para superestimação do lucro contábil e/ou subestimação do lucro tributável. Não é possível realizar inferências sobre esse achado, mas é possível conjecturar que a ausência de regulação no setor de Consumo Essencial seja um fator que possibilita menor monitoramento e, conseqüentemente, maior arbitrariedade sobre os lucros por parte dos gestores que atuam neste setor.

4.2 Análises do modelo de regressão multinível

A Tabela 10 apresenta os resultados dos modelos nulos para a variável de interesse DA, considerando a amostra completa, o grupamento de Não Adotantes das IFRS e o grupamento de Adotantes das IFRS.

Tabela 10 – Resultados do modelo não condicional para a dependente DA

Observações (N)	96.376		49.686		46.690							
Grupos	Total		Não Adotantes IFRS		Adotantes IFRS							
País	92		22		74							
Empresas	17.957		9.307		8.729							
Componentes fixos	Coeficientes		P(z)		Coeficientes		P(z)					
Intercepto	0,0004		0,907		0,00749		0,372					
					-0,00120		0,731					
Componentes Aleatórios	Var. est.	E.P	Var. est./ E.P	Var. est.	E.P	Var. est./ E.P	Var. est.	E.P	Var. est./ E.P			
País	0,0005	1,3E-04	3,746	0,0006	3,3E-04	1,916	0,0004	1,2E-04	3,041			
Empresas	0,0199	4,1E-04	48,122	0,0626	1,0E-03	61,358	0,0109	3,8E-04	28,421			
Tempo	0,0325	1,8E-04	179,683	0,0077	5,5E-05	139,445	0,0555	4,1E-04	135,234			
Correlação Intraclasse												
Nível 3 (país)	0,0093				0,0088				0,0055			
Nível 2 (emp./país)	0,3859				0,8913				0,1686			
Testes de Verificabilidade	<i>chi2(2)</i>		<i>P(chi2)</i>		<i>chi2(2)</i>		<i>P(chi2)</i>		<i>chi2(2)</i>		<i>P(chi2)</i>	
HLM x Linear	8.120,95		0,000		28.248,20		0,000		1.842,46		0,000	

Nota 1: P(z): p-valor do teste Z para os coeficientes do componente fixo; Var. est.: Variância estimada; E.P: erro padrão; *chi2(2)*: qui-quadrado do LR teste; P(*chi2*): p-valor do qui-quadrado do LR teste.

Nota 2: Estimacão por modelo de máxima verossimilhança restrita (REML).

Fonte: Elaborada pela autora.

A análise dos modelos não condicionais é relevante porque permite verificar nesta pesquisa se existe variabilidade na DA entre companhias provenientes de um mesmo país e entre aquelas provenientes de países diferentes. A hipótese nula do teste de verificabilidade preconiza a aleatoriedade nos interceptos, que pode ser decorrente da presença de observações de grupos distintos (FÁVERO; BELFIORE, 2017). Para todos os grupamentos apresentados (amostra total, Não Adotantes das IFRS e Adotantes das IFRS), a análise da probabilidade *chi2* do teste de verificabilidade sugeriu a não aceitação da hipótese nula ao nível de confiança de 1%, indicando que a estimacão por modelagem multinível é adequada para a estrutura de dados agrupados presente na amostra.

Ao se realizar a proporção das variâncias pelos seus respectivos erros padrão tem-se o que seria uma estimacão próxima dos resultados z para os parâmetros de efeitos aleatórios (FÁVERO; BELFIORE, 2017). Verifica-se na Tabela 10, que as proporções das variâncias

estimadas pelos seus respectivos erros padrão (Var. est. /E. P) superaram o valor crítico de uma distribuição normal padrão ao nível de significância de 5%, que é de 1,96, para todos os grupamentos. Esse resultado corrobora a escolha da modelagem multinível em detrimento a modelagem tradicional por OLS. Esses resultados indicam, então, que características latentes dos países podem explicar eventuais diferenças na DA das companhias para todos os grupamentos.

Para a amostra total, a Tabela 10 demonstra que foram consideradas 17.975 companhias de 92 países para estimação do modelo não condicional. O modelo nulo contempla apenas o intercepto geral, que demonstrou que a média da DA anual das companhias é de 0,0004 para todas companhias, sem segregação por IFRS. A correlação intraclasse entre a DA anual para um mesmo país (nível 3) é de 0,93%, o que sugere que a DA é levemente correlacionada entre países. A correlação intraclasse de nível 2, que se refere à correlação entre a DA anual para uma mesma companhia de determinado país é de 0,3859%, indicando que os efeitos aleatórios de firmas e países explicam aproximadamente 39% da variância total dos resíduos.

Nota-se, que embora os países que adotam IFRS possuam uma representatividade maior na amostra (74 Adotantes e 22 Não Adotantes), o grupo de Não Adotantes apresenta um número maior de companhias consideradas (9.307 companhias de países Não Adotantes e 8.729 companhias de países Adotantes das IFRS). Percebe-se, ainda na Tabela 10, que a média de DA anual é maior para o grupo de Não Adotantes das IFRS, sendo de 0,00749, enquanto a média de DA anual para as companhias que adotam as IFRS é de -0,00120, *ceteris paribus*. Isso demonstra que o componente discricionário nas companhias que adotam as IFRS é menor quando comparado aos demais grupos. A magnitude negativa indica que o comportamento oportunístico dos gestores das companhias situadas em países que adotam as IFRS tende a ser aplicado para reduzir o lucro contábil e/ou aumentar o lucro tributável. Possivelmente esse comportamento se dá com o intuito de suavizar o lucro contábil, com finalidade de reduzir as flutuações dos rendimentos e transparecer menor volatilidade aos investidores, e/ou alisar o lucro tributável, e assim despistar o interesse do Fisco nas flutuações do respectivo lucro.

O coeficiente de correlação intraclasse para o nível 3 demonstra que a DA anual é mais correlacionada com as características dos países para o grupo de Não Adotantes das IFRS, com o valor de 0,88%, enquanto para o grupo de Adotantes essa variação é de 0,55%. Esses resultados indicam que as características, apesar de influenciarem, apresentam pouca representatividade na variação da DA anual média.

O grupo de Não Adotantes das IFRS também apresentou maior correlação de nível 2, com valor de 0,8913, sugerindo que aproximadamente 89% da variância da DA anual é

explicada pelas características conjuntas de companhias e países. Para o grupo de Adotantes esse percentual é significativamente menor, da ordem de 16,86%. Isso significa que as características conjuntas de firmas e países tendem a ter mais relevância no cenário de não adoção das IFRS. Possivelmente, o maior monitoramento e transparência exigidos pelas IFRS (HOUQE; MONEM, 2016) exerce alguma influência em mitigar o comportamento oportunístico sobre os lucros.

Na etapa seguinte de análise (Tabela 11), procedeu-se com a inserção da variável de nível 1, Tempo, com o intuito de analisar se a DA apresenta comportamento linear ao longo do Tempo e se a variação temporal se relaciona com o comportamento da DA das companhias.

Tabela 11 – Resultados para o modelo de interceptos aleatórios para DA

Observações (N)	96.376		49.686		46.690	
Grupos	Total		Não Adotantes IFRS		Adotantes IFRS	
País	92		22		74	
Empresas	17.957		9.307		8.729	
Componentes fixos	Coeficientes	P(z)	Coeficientes	P(z)	Coeficientes	P(z)
Intercepto	0,0022	0,554	0,0104	0,001	0,0010	0,808
Tempo	-0,0004	0,173	-0,0007	0,215	-0,0005	0,354
Componentes Aleatórios	Variância estimada		Variância estimada		Variância estimada	
País	0,0005		0,0006		0,0004	
Empresas	0,0199		0,0626		0,0109	
Tempo	0,0325		0,0077		0,0555	
Testes de Verificabilidade	<i>chi</i> 2(2)	P(<i>chi</i> 2)	<i>chi</i> 2(2)	P(<i>chi</i> 2)	<i>chi</i> 2(2)	P(<i>chi</i> 2)
HLM x Linear	8.122,55	0,000	28.256,05	0,000	1.842,12	0,000
Wald <i>chi</i> 2	1,85	0,174	11,29	0,001	0,86	0,354

Nota 1: P(z): p-valor do teste Z para os coeficientes do componente fixo; *chi*2(2): qui-quadrado do LR teste; P(*chi*2): p-valor do qui-quadrado do LR teste.

Nota 2: Estimacão por modelo de máxima verossimilhana restrita (REML).

Fonte: Elaborada pela autora.

Os resultados dos testes de Wald apresentados na Tabela 11, demonstram, salvo o agrupamento de Não Adotantes das IFRS, que os parâmetros dos componentes fixos do modelo testado nesta etapa não são significantes. De fato, a análise dos interceptos gerais, com exceo do coeficiente do grupo de Não Adotantes, e dos parâmetros para a variável de evoluo temporal, não apresentaram significância estatística nos modelos propostos. Esses resultados indicam que a DA tende a não apresentar comportamento linear ao longo do tempo, e que a variao temporal não se relaciona com o comportamento da DA das companhias, o que não interfere nas análises desta pesquisa.

A Tabela 11 demonstra que, em todos os cenários analisados (amostra total, Não Adotantes das IFRS, Adotantes das IFRS), a modelagem linear hierárquica se mostra adequada,

tendo em vista que os testes de verificabilidade sugeriram a não aceitação da hipótese nula de adequação por OLS.

A etapa seguinte (Tabela 12) consiste em avaliar se existe variância significativa de inclinações da DA ao longo do tempo entre as diferentes companhias por meio do modelo de interceptos e inclinações aleatórias. Neste modelo, a variável Tempo está presente no componente de efeitos fixos e nos componentes de efeitos aleatórios dos níveis 2 e 3.

Tabela 12 – Resultados para o modelo de interceptos e inclinações aleatórias para DA

Observações (N)	96.376		49.686		46.690	
Grupos	Total		Não Adotantes IFRS		Adotantes IFRS	
País	92		22		74	
Empresas	17.957		9.307		8.729	
Componentes fixos	Coeficientes	P(z)	Coeficientes	P(z)	Coeficientes	P(z)
Intercepto	0,0033	0,348	0,0078	0,958	0,0020	0,601
Tempo	-0,0007	0,182	-0,0001	0,434	-0,0009	0,253
Componentes Aleatórios	Variância estimada		Variância estimada		Variância estimada	
País						
Var. Tempo	3,96E-06		7,85E-06		3,58E-06	
Constante	0,0005		0,0011		0,0003	
Empresas						
Var. Tempo	0,0009		0,0012		0,0008	
Constante	0,0077		0,0510		1,1E-20	
Tempo	0,0277		0,0050		0,0484	
Testes de Verificabilidade	<i>chi2</i> (2)	P(<i>chi2</i>)	<i>chi2</i> (2)	P(<i>chi2</i>)	<i>chi2</i> (2)	P(<i>chi2</i>)
HLM x Linear	14.418,63	0,000	32.828,84	0,000	5.189,94	0,000
Wald <i>chi2</i>	1,78	0,182	0,000	0,958	1,31	0,253

Nota 1: P(z): p-valor do teste Z para os coeficientes do componente fixo; *chi2*(2): qui-quadrado do LR teste; P(*chi2*): p-valor do qui-quadrado do LR teste.

Nota 2: Estimacão por modelo de máxima verossimilhança restrita (REML).

Fonte: Elaborada pela autora.

Em linha semelhante a apresentada para o modelo de interceptos aleatórios, a Tabela 12 corrobora em demonstrar que a DA não apresenta comportamento linear ao longo do tempo. Para todos os grupamentos, os testes de Wald se mostraram não significantes. Entretanto, os resultados dos LR testes (testes de verificabilidade) continuaram a evidenciar que os modelos multiníveis são mais apropriados para os dados em questão que os modelos estimados por MQO.

Tendo em vista que o objetivo desta tese está centrado na obtenção de um modelo estatístico diagnóstico para o comportamento da DA, optou-se pela manutenção da variável relativa à evolução temporal como variável explicativa nos modelos com a dependente DA, com o fito de estabelecer comparações com os modelos referentes à DN. Deste modo, procedeu-

se com a realização do teste de *Likelihood-ratio* (Tabela 13), para verificar o modelo que fornecia estimações mais adequadas para a DA.

Tabela 13 – Resultados do LR teste para definição de aleatoriedade nos componentes

Interceptos Aleatórios versus Interceptos e Inclinações Aleatórias	Total	Não Adotantes IFRS	Adotantes IFRS
Teste <i>Likelihood-ratio</i>	6296,08	4572,79	3347,82
P-valor do Qui Quadrado	0,0000	0,0000	0,0000

Fonte: Elaborada pela autora.

A hipótese nula do Teste *Likelihood-ratio*, sugere que o coeficiente do termo adicional no modelo é zero, não oferecendo ganho incremental na análise. Os p-valores menores que 0,05 para a probabilidade qui-quadrado, demonstrados na Tabela 13, sugerem a não aceitação da hipótese nula em todos os casos analisados, indicando que os modelos com aleatoriedade também nas inclinações oferecem ganho marginal de verossimilhança. Assim, para todos os agrupamentos, a saber, amostra total, Não Adotantes das IFRS e Adotantes das IFRS, os modelos com interceptos e inclinações aleatórias apresentaram melhor ajuste.

Na etapa de análise seguinte procedeu-se com a inserção da variável CP no modelo, com o intuito de verificar o efeito isolado da percepção de corrupção dos países no comportamento da DA com o controle de evolução temporal. A Tabela 14 apresenta as estimações obtidas nesta etapa de análise.

Tabela 14 – Resultados do modelo intermediário de análise para DA

Observações (N)	96.350		49.660		46.690	
Grupos	Total		Não Adotantes IFRS		Adotantes IFRS	
País	91		21		74	
Empresas	17.953		9.303		8.729	
Componentes fixos	Coefficientes	P(z)	Coefficientes	P(z)	Coefficientes	P(z)
Intercepto	0,0137	0,000	0,0162	0,014	0,0128	0,001
Tempo	-0,0008	0,122	-0,0001	0,952	-0,0010	0,140
Corrupção Percebida	0,0181	0,000	0,0303	0,000	0,0154	0,000
Componentes Aleatórios	Variância estimada		Variância estimada		Variância estimada	
País						
Var. Tempo	2,9E-06		8,1E-06		1,5E-06	
Constante	0,0002		0,0002		0,0001	
Empresas						
Var. Tempo	0,0009		0,0012		0,0008	
Constante	0,0077		0,0510		1,32E-20	
Tempo	0,0277		0,0050		0,0484	
Testes de Verificabilidade	<i>chi2</i> (2)	P(<i>chi2</i>)	<i>chi2</i> (2)	P(<i>chi2</i>)	<i>chi2</i> (2)	P(<i>chi2</i>)
HLM x Linear	14.218,58	0,000	32.698,51	0,000	5.115,19	0,000
Wald <i>chi2</i>	57,36	0,000	22,42	0,000	37,24	0,000

Nota 1: P(z): p-valor do teste Z para os coeficientes do componente fixo; *chi2*(2): qui-quadrado do LR teste; P(*chi2*): p-valor do qui-quadrado do LR teste.

Nota 2: Estimaco por modelo de máxima verossimilhança restrita (REML).

Fonte: Elaborada pela autora.

Nota-se que, embora a variável Tempo permaneça não apresentando significância estatística nos modelos testados, os demais parâmetros de componentes fixos se mostraram significantes ao nível de confiança de 95%. As probabilidades dos testes de Wald corroboram a significância dos parâmetros fixos, muito embora as estatísticas dos testes (Wald *chi2*) não tenham apresentado grande magnitude.

A Tabela 14 demonstrou que a variável CP, foi estatisticamente significativa ao nível de 1% em todos os cenários analisados. Esses resultados fornecem indícios para a aceitao da hipótese proposta nesta pesquisa, de que componente anormal da BTD se associa positivamente com a CP dos países. Dos grupos analisados, os Não Adotantes das IFRS apresentaram maior magnitude para o parâmetro CP, com valor de 0,0303, *ceteris paribus*, enquanto o grupo de Adotantes das IFRS apresentou média quase 51% menor que esta, da ordem de 0,0154, *ceteris paribus*.

A Tabela 15 apresenta a etapa final de análise para a DA, a qual consistiu na manuteno do Tempo no componente aleatório das inclinaes e na inclusão das variáveis de nível firma e

país na explicação dos interceptos para verificar a atuação dessas como determinantes do componente anormal da BTD.

Tabela 15 – Resultados do modelo multinível final para DA

Observações (N)	87.951		41.263		46.688	
Grupos	Total		Não Adotantes IFRS		Adotantes IFRS	
País	90		20		74	
Empresas	16.447		7.799		8.727	
Componentes fixos	Coefficientes	P(z)	Coefficientes	P(z)	Coefficientes	P(z)
Intercepto	-0,1050	0,001	-0,2744	0,031	-0,0718	0,008
Tempo	-0,0001	0,864	0,0007	0,629	-0,0002	0,781
Retorno sobre ativos	0,0147	0,000	0,0207	0,000	0,0123	0,000
Ativo	-2,14E-06	0,000	-2,87E-06	0,000	-2,03E-06	0,000
Endividamento	0,0006	0,000	0,0015	0,180	0,0006	0,002
Setores						
Cons.não essencial	-0,0231	0,000	-0,0376	0,000	-0,0207	0,001
Cons. essencial	-0,0238	0,000	-0,0364	0,000	-0,0231	0,001
Energia	0,0026	0,646	-0,0152	0,183	0,0083	0,345
Cuidados com Saúde	-0,0222	0,000	-0,0233	0,014	-0,0286	0,000
Industrial	-0,0238	0,000	-0,0359	0,000	-0,0219	0,000
Tec. da informação	-0,0149	0,000	-0,0247	0,006	-0,0144	0,021
Insumos	-0,0229	0,000	-0,0357	0,000	-0,0229	0,000
Imobiliário	-0,0183	0,002	-0,0257	0,024	-0,0142	0,132
Utilidade pública	-0,0326	0,000	-0,0438	0,000	-0,0308	0,000
Sistemas Legais						
Direito Civil	-0,0050	0,287	-0,0228	0,199	0,0007	0,837
Direito Comum	-0,0071	0,325	-0,0160	0,566	-0,0011	0,836
Produto Interno Bruto	-0,0003	0,820	0,0056	0,230	-0,0005	0,670
Índice Des. Humano	0,1149	0,003	0,2994	0,076	0,0788	0,012
Corrupção Percebida	0,0079	0,026	0,0181	0,323	0,0068	0,015
Componentes Aleatórios	Variância estimada		Variância estimada		Variância estimada	
País						
Var. Tempo	2,92E-06		1,37E-05		4,95E-09	
Constante	0,0001		0,0006		6,67E-08	
Empresas						
Var. Tempo	0,0005		0,0010		0,0005	
Constante	1,05E-20		1,47E-02		1,03E-07	
Tempo	0,0294		0,0061		0,0456	
Testes de Verificabilidade	<i>chi2</i> (2)	P(<i>chi2</i>)	<i>chi2</i> (2)	P(<i>chi2</i>)	<i>chi2</i> (2)	P(<i>chi2</i>)
HLM x Linear	7.329,69	0,000	14.919,07	0,000	3.108,48	0,000
Wald <i>chi2</i>	18.673,72	0,000	11.898,28	0,000	5.715,96	0,000

Nota 1: P(z): p-valor do teste Z para os coeficientes do componente fixo; *chi2*(2): qui-quadrado do LR teste; P(*chi2*): p-valor do qui-quadrado do LR teste.

Nota 2: Estimacão por modelo de máxima verossimilhança restrita (REML).

Fonte: Elaborada pela autora.

Para todos os grupamentos, os resultados dos p-valores sugeriram a não aceitação da hipótese nula para os testes de Wald, indicando que os componentes dos efeitos fixos não são nulos. Ainda, os p-valores do LR teste demonstraram a 1% de significância, apontando que em todos os casos a modelagem multinível foi adequada para a estrutura de dados aninhados presente neste estudo.

O intercepto, que representa o valor esperado da DA média de cada amostra em geral, apresentou sinal negativo para os coeficientes em todos os grupamentos, sugerindo, *ceteris paribus*, que as companhias reportam DA negativa. A magnitude negativa da DA pode não representar risco de litígio para com autoridades tributárias nacionais, como mencionado por Hanlon, Krishnan e Mills (2012), mas demonstra a tendência geral das companhias no conservadorismo incondicional sobre o lucro contábil e /ou aumento do lucro tributável, para alisá-lo. Essa tendência é mais evidente no grupo de Não Adotantes das IFRS, que apresentou maior média para o intercepto.

As evidências obtidas anteriormente para a relação do tempo com a DA nos modelos intermediários foram corroboradas nos modelos finais apresentados na Tabela 15. Nenhum dos grupamentos apresentou significância estatística para variável representativa da evolução temporal.

O sinal obtido na matriz de correlação se repetiu para a variável Retorno sobre os Ativos (ROA), que se associou positivamente com a DA, sugerindo então, *ceteris paribus*, que as empresas mais rentáveis reportaram maior componente anormal da BTM em todos os grupamentos. As associações positivas demonstram que o comportamento verificado por Tang e Firth (2011) para as companhias chinesas também é observado para uma amostra multipaíses. Esse resultado fornece indícios de que as motivações relacionadas a rentabilidade das companhias e políticas de investimento estão relacionadas ao comportamento oportunístico dos gestores. A Tabela 15 demonstra ainda que o grupamento de companhias oriundas de países Não Adotantes das IFRS obteve maior coeficiente que os demais grupamentos. O coeficiente para o grupo de Adotantes das IFRS foi de 0,0123, quase 60% menor que o coeficiente obtido para o grupo de Não Adotantes, que foi de 0,0207. Todavia, considerando que os modelos testados nesta pesquisa possuem finalidade estatística diagnóstica, os resultados obtidos para esses coeficientes são válidos apenas para essas observações e nesse espaço de tempo, sem qualquer foco preditivo.

Embora, com magnitude muito pequena, a variável *proxy* para o tamanho das companhias (AT), apresentou significância estatística com sinal negativo. Isso significa que mantendo todo o resto constante, as companhias maiores reportam menor DA, principalmente

no grupo de Não Adotantes das IFRS, que apresentou maior coeficiente que os demais. Este resultado está alinhado com Watts e Zimmerman (1990), que consideraram maiores oportunidades de gerenciamento de resultados para as companhias pequenas devido ao menor monitoramento.

A variável referente à estrutura de capital, o Endividamento (END), se mostrou estatisticamente significativa para a amostra geral e para a amostra de Adotantes das IFRS. Para esses grupos, os resultados da Tabela 15 apontam que as empresas mais alavancadas apresentam maior componente anormal da BTD, sugerindo que o alto nível de endividamento pode fornecer justificativa para o reporte de relatórios financeiros e fiscais mais agressivos, como também encontrado nas pesquisas de Frank, Lynch e Rego (2009) e Koubaa e Anis (2015).

A ausência do setor Serviços de Comunicação na Tabela 15, se dá pelo fato de este ter sido considerado a categoria de referência para os modelos. Os coeficientes apresentados na tabela indicam que a característica relacionada ao setor de atuação, com exceção das companhias do setor de Energia, explica a variação na DA anual das empresas de forma significativa. Percebe-se que o comportamento de todos os setores, salvo Energia, é homogêneo em relação ao setor de referência, com magnitude negativa. Isso significa, que as companhias desses setores apresentam, *ceteris paribus*, DA média anual menor do que aquelas obtidas para o setor de Serviços de Comunicação.

As variáveis Sistemas Legais (SL) e Produto Interno Bruto (PIB) não apresentaram significância estatística nos modelos apresentados na Tabela 15. Esses resultados fornecem evidência que, para os grupamentos analisados neste estudo, as características dos países referentes ao sistema jurídico e crescimento econômico não explicam a variação da DA média anual reportada pelas companhias.

Por sua vez, a variável Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), *proxy* para qualidade de vida, apresentou significância estatística com coeficiente de magnitude positiva, diferente do sinal apresentado na matriz de correlação bivariada da Tabela 6. Esse resultado no modelo inferencial vai de encontro com o proposto pelo construto teórico desta pesquisa. Esperava-se que as companhias situadas em países com maior qualidade de vida apresentassem menor DA, devido à exigência na qualidade do lucro comentada por Picur (2004), Riahi-Belkaoui (2004) e Riahi-Belkaoui e Alnajjar (2006). Percebe-se que o grupo de Não Adotantes das IFRS apresentou comportamento diferente para esta variável em relação aos demais grupos. O coeficiente dos Não Adotantes das IFRS foi aproximadamente 2,6 vezes maior que aquele encontrado para a amostra total, e quase 3,8 vezes maior que aquele encontrado para as companhias dos países que reportam em IFRS. Isso parece fornecer indícios de que a

característica associada à qualidade de vida dos países apresenta maior associação com a DA em ambientes contábeis que não possuem IFRS.

Os resultados obtidos na Tabela 15 para a variável CP fornecem evidências para a aceitação da hipótese desta pesquisa, considerando a amostra total e o grupo de companhias que adotam as IFRS, a 95% de confiança. O parâmetro obtido para a amostra geral (0,0079) se apresenta levemente superior ao obtido para o grupo de Adotantes das IFRS (0,0068), mas para ambos os grupos a análise de significância indica que, *ceteris paribus*, a corrupção percebida dos países explica a variação na DA anual média reportadas pelas companhias, como proposto pelo construto teórico desenhado nesta pesquisa.

Os achados apresentados na Tabela 15, para a métrica de CP estão alinhados com os resultados anteriores sobre a temática. Picur (2004) forneceu evidências de que quanto maior é o nível de corrupção de um país, maior é o nível de opacidade dos lucros, medido por três métricas distintas. Riahi-Belkaoui (2004), Riahi-Belkaoui e Alnajjar (2006) também verificaram que a maior corrupção dos países está associada a baixa qualidade dos lucros, que foi medida pelos autores por meio de quatro métricas distintas de opacidade dos lucros. Por fim, os resultados desta pesquisa corroboram, em parte, os achados de Lourenço et al. (2018), tendo em vista que esses autores encontraram que a maior percepção da corrupção dos países emergentes está relacionada com maiores incentivos para que as empresas manipulem os lucros, o que não ocorre nos países desenvolvidos.

Embora, o interesse desta pesquisa esteja centrado na DA, adicionalmente a métrica referente às diferenças não discricionárias, a DN, foi testada para verificar o comportamento em relação ao nível de CP dos países. A Tabela 16 apresenta o resultado dos modelos não condicionais, assim como realizado para a variável dependente DA. O objetivo foi verificar se existe variabilidade entre a DN média anual das companhias provenientes de países diferentes, uma vez que esses modelos não consideram nenhuma variável independente.

Tabela 16 – Resultados do modelo não condicional para a dependente DN

Observações (N)	96.376		49.686		46.690	
Grupos	Total		Não Adotantes IFRS		Adotantes IFRS	
País	92		22		74	
Empresas	17.957		9.307		8.729	
Componentes fixos	Coeficientes		Coeficientes		Coeficientes	
Intercepto	0,0399	P(z) 0,000	0,04749	P(z) 0,000	0,03780	P(z) 0,000
Componentes Aleatórios	Var. est.	E.P	Var. est./ E.P	Var. est.	E.P	Var. est./ E.P
País	0,0002	5,3E-05	4,634	0,00024	9,7E-05	2,465
Empresas	0,0036	5,0E-05	71,593	0,00305	6,0E-05	51,254
Tempo	0,0039	2,0E-05	195,783	0,00361	2,6E-05	140,914
Correlação Intraclasse						
Nível 3 (país)	0,0317		0,0346		0,0253	
Nível 2(emp./país)	0,4946		0,4768		0,5097	
Testes de Verificabilidade	<i>chi2(2)</i>		<i>P(chi2)</i>		<i>chi2(2)</i>	
HLM x Linear	28.594,80		0,000		13.883,32	
			14.202,20		0,000	
					0,000	

Nota 1: P(z): p-valor do teste Z para os coeficientes do componente fixo; Var. est.: variância estimada; E. P: erro padrão; *chi2(2)*: qui-quadrado do LR teste; *P(chi2)*: p-valor do qui-quadrado do LR teste.

Nota 2: Estimação por modelo de máxima verossimilhança restrita (REML).

Fonte: Elaborada pela autora.

Analogamente ao encontrado para a DA, os testes de verificabilidade indicaram que a modelagem multinível é mais adequada que a modelagem tradicional para a amostra total, para o grupo de Não Adotantes das IFRS e para o grupo de Adotantes das IFRS, todos a 99% de confiança. As proporções das variâncias estimadas pelos seus respectivos erros padrão (Var. est. /E. P) também foram significantes em todos os grupamentos, reforçando a escolha dos modelos hierárquicos frente aos modelos tradicionais. Entende-se, então, que as características latentes dos países também podem explicar a variação na DN reportada pelas companhias, sendo que essas características possivelmente influenciam nos processos decisórios dos gestores relacionados à estimativa do lucro contábil e na forma como as autoridades fiscais delineiam as normas para o lucro tributável.

A Tabela 16 demonstrou que, *ceteris paribus*, a média de DN anuais é maior para o grupo de Não Adotantes das IFRS, sendo de 0,04749, enquanto a média de DN anuais para as companhias que adotam as IFRS é de 0,03780. A média de DN para a amostra total se mostrou muito próxima dos valores obtidos para o grupamento de Adotantes das IFRS, sendo de 0,0399 para todas companhias. O grupo de Não Adotantes também apresentou maior correlação intraclasse para o nível país, com 3,46%, seguido pela amostra total com 3,17% e pelo grupo de Adotantes das IFRS, com 2,53%. Isso demonstra que as características dos países exercem

maior influência na variação da DN anual quando não há presença das IFRS, possivelmente porque a convergência à essas normas mitiga as diferenças dos GAAP nacionais. Essa também pode ser a explicação da razão de o coeficiente intraclasse de nível 2 ser maior para o grupo de Adotantes das IFRS, pois uma vez que as diferenças entre os GAAP dos países são amenizadas com a adoção, as características individuais das empresas passam a ter maior peso na variação da DN. Os procedimentos de análise aplicados para a DA foram repetidos para a DN, e assim como no primeiro caso, os modelos com interceptos e inclinações aleatórias apresentaram melhor adequação que os modelos que possuem aleatoriedade apenas no intercepto. As probabilidades dos testes de Wald corroboram a significância dos parâmetros fixos dos modelos e os LR testes a adequação da modelagem multinível.

A Tabela 17 apresenta os resultados obtidos da aplicação do modelo final da pesquisa aplicado a variável dependente DN.

Tabela 17 – Resultados do modelo multinível final para DN

Observações (N)	87.951		41.263		46.688	
Grupos	Total		Não Adotantes IFRS		Adotantes IFRS	
País	90		20		74	
Empresas	16.447		7.799		8.727	
Componentes fixos	Coefficientes	P(z)	Coefficientes	P(z)	Coefficientes	P(z)
Intercepto	0,0589	0,008	-0,0279	0,382	0,0570	0,021
Tempo	-0,0022	0,000	-0,0035	0,000	-0,0018	0,000
Retorno sobre ativos	0,0041	0,000	0,0036	0,000	0,0045	0,000
Ativo	1,30E-06	0,000	1,18E-06	0,000	1,42E-06	0,000
Endividamento	0,0003	0,000	0,0003	0,535	0,0003	0,000
Setores						
Cons. não essencial	0,0051	0,009	0,0126	0,000	0,0007	0,782
Cons. essencial	0,0040	0,072	0,0058	0,082	0,0040	0,170
Energia	-0,0100	0,000	-0,0028	0,468	-0,0145	0,000
Cuidados com Saúde	0,0035	0,109	0,0118	0,000	-0,0009	0,768
Industrial	0,0074	0,000	0,0141	0,000	0,0033	0,182
Tec. da informação	0,0026	0,196	0,0099	0,001	-0,0018	0,487
Insumos	-0,0007	0,748	0,0019	0,531	-0,0001	0,960
Imobiliário	0,0005	0,851	0,0110	0,004	-0,0089	0,024
Utilidade pública	0,0101	0,000	0,0140	0,001	0,0087	0,019
Sistemas Legais						
Direito Civil	-0,0030	0,431	0,0039	0,275	-0,0054	0,238
Direito Comum	-0,0008	0,895	-0,0057	0,261	-0,0031	0,666
Produto Interno Bruto	0,0023	0,009	0,0016	0,111	0,0021	0,045
Índice Des. Humano	-0,0408	0,158	0,0785	0,063	-0,0375	0,248
Corrupção Percebida	-0,0044	0,115	0,0113	0,011	-0,0061	0,041
Componentes Aleatórios	Variância estimada		Variância estimada		Variância estimada	
País						
Var. Tempo	3,87E-06		6,25E-06		3,23E-06	
Constante	0,0001		7,92E-06		0,0001	
Empresas						
Var. Tempo	4,85E-05		3,65E-05		0,0001	
Constante	1,21E-03		1,15E-03		1,24E-03	
Tempo	0,0036		0,0033		0,0038	
Testes de Verificabilidade	<i>chi2</i> (2)	<i>P</i> (<i>chi2</i>)	<i>chi2</i> (2)	<i>P</i> (<i>chi2</i>)	<i>chi2</i> (2)	<i>P</i> (<i>chi2</i>)
HLM x Linear	12.911,90	0,000	5.578,55	0,000	7.187,92	0,000
Wald <i>chi2</i>	8.842,21	0,000	3.539,45	0,000	5.455,91	0,000

Nota 1: P(z): p-valor do teste Z para os coeficientes do componente fixo; *chi2*(2): qui-quadrado do LR teste; P(*chi2*): p-valor do qui-quadrado do LR teste.

Nota 2: Estimação por modelo de máxima verossimilhança restrita (REML).

Fonte: Elaborada pela autora.

Analogamente ao obtido para a dependente DA, os testes de Wald também indicaram que os componentes dos efeitos fixos para os modelos propostos nesta etapa são diferentes de zero. Os testes de verificabilidade evidenciaram, a 1% de significância, que para os 3 grupos

analisados os modelos multiníveis apresentam melhor ajuste aos dados apresentados que a modelagem tradicional por OLS.

Os resultados dos testes de Wald, com p-valor inferior a 0,05 em todos os grupamentos na Tabela 17, sugerem que os parâmetros dos componentes fixos dos modelos são significantes em todas as situações analisadas. Mais especificamente a variável Tempo, que se refere a evolução temporal, apresentou significância estatística com 99% de confiança, fornecendo indícios de que a DN anuais médias das companhias possuem comportamento linear ao longo do tempo. A evolução temporal foi mais significativa na redução da média anual de DN para o grupo de Não Adotantes das IFRS, que apresentou parâmetro estimado quase duas vezes superior (-0,0035) ao parâmetro estimado para o grupo Não Adotantes das IFRS (-0,0018), *ceteris paribus*.

A Tabela 17 demonstra que, *ceteris paribus*, as companhias da amostra geral apresentam maior média anual de DN que as demais companhias, com parâmetro estimado em 0,0589, *ceteris paribus*. Este valor se aproxima das médias estimadas para o grupo de Adotantes das IFRS, que apresentaram parâmetro de 0,0570, *ceteris paribus*. Estes resultados demonstram, *ceteris paribus*, que países que adotam as IFRS possuem menor conformidade entre os lucros contábil e tributável que os países que não adotam as IFRS, pois apresentam maior média anual para a DN. Considerando o exposto por Lev e Nissim (2004), Hanlon, Laplante e Shevlin (2005), Nakao (2012) e Blaylock, Gaertner e Shevlin (2015), que defenderam que a redução na conformidade financeira-fiscal promove maior informatividade aos investidores e por isso representa melhoria na qualidade do lucro, obtém-se evidências na Tabela 17 de que o ambiente contábil moldado pelas IFRS apresenta maior qualidade da informação que o ambiente que não possui essa característica.

De modo similar ao verificado para a DA, a variável ROA se associou positivamente com o componente regulatório da BTD. *Ceteris paribus*, as empresas mais rentáveis reportaram maior média anual de DN em todos os grupamentos. O grupamento de companhias oriundas de países que adotam as IFRS obteve maior coeficiente que os demais grupamentos, com valor estimado em 0,0045, seguido pelo parâmetro estimado para a amostra geral, com 0,0041 e, para o grupo de Não Adotantes das IFRS, com valor de 0,0036, mantendo-se tudo mais constante. Esses resultados permitem supor que a rentabilidade e políticas de investimento têm maior impacto no componente regulatório das companhias que adotam as IFRS quando comparado àquelas que não adotam.

A variável AT, diferentemente do obtido para a DA, apresentou associação positiva e significativa estatisticamente para a dependente DN de todos os grupos. Os valores obtidos para

os parâmetros não foram de grande magnitude, mas fornecem indícios que corroboram o mencionado por Manzon e Plesko (2002), de que companhias maiores são capazes de conceber e executar de forma mais eficiente planos de investimento que explorem ativos com vantagens fiscais, o que possivelmente tem impacto no componente regulatório da BTB.

A variável END apresentou comportamento semelhante aos obtidos para a dependente DA. A estrutura de capital das companhias se apresentou como característica determinante para a variação da DN da amostra geral e da amostra de Adotantes das IFRS. Percebe-se ainda, que o efeito do determinante estrutura de capital é muito semelhante nos três grupos analisados, tendo em vista que os valores obtidos para os parâmetros são bem próximos. Desconsiderando o arredondamento numérico, a amostra total apresentou um coeficiente para END de 0,0002667, a amostra de Não Adotantes das IFRS apresentou coeficiente de 0,0002643 e a amostra de Adotantes apresentou coeficiente 0,0002879.

A relação entre o setor de atuação e a DN, apresentou comportamento diferenciado para os grupamentos analisados. Em relação ao setor de Serviços de Comunicação, os setores de Consumo Não Essencial, Consumo Essencial, Industrial e Utilidade Pública apresentaram parâmetros significantes e positivos para a amostra total. Isso significa que as companhias desses setores apresentam, *ceteris paribus*, DN média anual maior do que aquelas obtidas para o setor de Serviços de Comunicação. Por outro lado, o setor de Energia apresentou parâmetro significativo com sinal negativo na amostra total, indicando que em relação ao setor de Serviços de Comunicação, as empresas do setor elétrico reportam menor DN anual média quando considerada a amostra sem segregação de IFRS. Ressalta-se ainda, que os setores de Cuidados com a Saúde, Tecnologia da Informação, Insumos e Imobiliário não apresentaram significância estatística para a amostra total.

Percebe-se na Tabela 17, que a segregação da amostra entre Adotantes e Não Adotantes das IFRS interfere na relação dos setores e a DN reportada pelas companhias. Os setores que apresentaram significância estatística e sinal positivo na amostra total, a saber, Consumo Não Essencial, Consumo Essencial, Industrial e Utilidade Pública, repetiram o comportamento para o grupo de Não Adotantes das IFRS. No entanto, no contexto de ausência dessas normas, os setores de Cuidados com a Saúde, Tecnologia da Informação e Imobiliário passaram a apresentar sinal positivo e significativo, indicando que, *ceteris paribus*, esses setores também possuem DN média anual maior do que aquelas obtidas para o setor de Serviços de Comunicação. Para o grupo de Não Adotantes das IFRS, os setores de Energia e Insumos não apresentaram significância estatística.

Então, a Tabela 17 fornece evidências de que a presença das IFRS no ambiente contábil aparentemente tende a anular o efeito setorial sobre a DN. De todos os setores investigados, apenas os setores de Energia, Imobiliário e Utilidade Pública apresentaram significância estatística para o grupo de Adotantes das IFRS. Os setores de Energia e Imobiliário apresentaram coeficientes negativos, o que indica menor DN anual média para esses setores em relação ao setor de Serviços de Comunicação. Em contrapartida, o parâmetro obtido para o setor de Utilidade Pública sugere que a média anual de DN reportadas pelas companhias deste setor são maiores que aquelas do setor de Serviços de Comunicação.

Os parâmetros para SL, que possuem como categoria de referência os Sistemas Mistos, não apresentaram significância estatística em nenhum dos cenários analisados. Por sua vez, o PIB apresentou, de forma distinta ao encontrado para a DA, significâncias estatísticas para a amostra total e para os Adotantes de IFRS. Esses achados fornecem evidências de que as companhias situadas em países com maior crescimento econômico reportam maior DN anual média.

A *proxy* para qualidade de vida, a variável IDH, apresentou significância estatística com coeficiente de magnitude positiva apenas para o grupo de Não Adotantes das IFRS. Esse resultado indica, *ceteris paribus*, que a maior qualidade de vida se associa positivamente com a DN em países que não adotam as IFRS. Este achado é condizente com o proposto por Riahi-Belkaoui e Alnajjar (2006), de que a qualidade de vida impacta positivamente na qualidade da informação contábil. No entanto, a ausência de significância estatística para o grupo de Adotantes das IFRS sugere que a presença das IFRS no ambiente contábil suprima a relação entre qualidade de vida e a dependente DN.

A segregação da amostra pela presença das IFRS no ambiente contábil também parece influenciar a relação entre a corrupção do país e a DN. Percebe-se na Tabela 17 que a amostra geral não apresentou relação significativa entre a variável CP e a DN, e que os grupos de Não Adotantes e Adotantes das IFRS apresentam comportamento distintos entre si.

Para o grupo de Não Adotantes, a associação entre a CP e a DN foi positiva e significativa. Este resultado parece conflitante sob a perspectiva de que o aumento da DN estaria associado à melhor qualidade do lucro e por isso seria esperada em um cenário de menor CP. No entanto, vale ressaltar que ambientes que apresentam maior conformidade financeira-fiscal, como aquele encontrado em países que Não Adotam as IFRS, as normas tributárias tendem a sobressair sobre as normas contábeis (HANLON; LAPLANTE; SHEVLIN, 2005), o que conduz a uma DN pequena ou quase inexistente e, portanto, não pode ser usada por investidores para detectar gerenciamento de resultados (BLAYLOCK; GAERTNER; SHEVLIN, 2015).

Pode-se conjecturar então, que a diferença reduzida da DN em países que não adotam as IFRS interfira na avaliação de risco da qualidade do lucro, conduzindo a uma análise distorcida, onde o aumento de qualquer um dos componentes da BTD, seja o discricionário ou o regulatório, já seja interpretado como um “*red flag*” para qualidade da informação contábil.

O achado para o grupo que possui as IFRS em seu ambiente contábil, sugere que as companhias oriundas de países que possuem menor CP apresentam maior DN e, conseqüentemente menor conformidade financeira-fiscal. Considerando a expectativa de que a DN seja maior em países que adotam as IFRS devido à neutralidade fiscal inerente à internacionalização (MOSQUERA; LOPES, 2010), acredita-se que o aumento do componente regulatório neste contexto represente melhoria na qualidade do lucro, pois, em tese, as escolhas contábeis estariam fundamentadas na realidade econômica dos eventos.

4.3 Análises de sensibilidade

As análises de sensibilidade foram realizadas com o intuito de verificar se a relação postulada entre a DA e DN das companhias e a corrupção dos países se mantém com a utilização de um indicador diferente do testado nos modelos principais. Assim como nos testes principais, os modelos com interceptos e inclinações aleatórias apresentaram melhor adequação que os modelos que possuem aleatoriedade apenas no intercepto. Além disso, em todas as situações testadas nesta etapa, as probabilidades dos testes de Wald corroboram a significância dos parâmetros fixos dos modelos e os testes de verificabilidade forneceram evidências para a não aceitação da hipótese nula de adequação dos modelos, de que o modelo multinível e o modelo tradicional OLS são estatisticamente semelhantes.

A Tabela 18 apresenta os resultados para os modelos intermediários com a inserção da variável ICPA nos modelos com dependente DA, com o intuito de verificar se o efeito se assemelha ao observado para a variável CP, na Tabela 14.

Tabela 18 – Resultados do modelo intermediário de análise para DA com ICPA

Observações (N)	96.346		49.660		46.686	
Grupos	Total		Não Adotantes IFRS		Adotantes IFRS	
País	90		21		73	
Empresas	17.949		9.303		8.725	
Componentes fixos	Coeficientes	P(z)	Coeficientes	P(z)	Coeficientes	P(z)
Intercepto	0,0561	0,000	0,0830	0,000	0,0498	0,000
Tempo	-0,0008	0,116	-0,0001	0,950	-0,0010	0,000
Índice Corrupção Percebida	0,0009	0,000	0,0015	0,000	0,0008	0,000
Componentes Aleatórios	Variância estimada		Variância estimada		Variância estimada	
País						
Var. Tempo	2,8E-06		8,1E-06		1,3E-06	
Constante	0,0002		0,0002		0,0001	
Empresas						
Var. Tempo	0,0009		0,0012		0,0008	
Constante	0,0077		0,0510		1,26E-20	
Tempo	0,0277		0,0050		0,0484	
Testes de Verificabilidade	<i>chi2(2)</i>	P(<i>chi2</i>)	<i>chi2(2)</i>	P(<i>chi2</i>)	<i>chi2(2)</i>	P(<i>chi2</i>)
HLM x Linear	14.216,03	0,000	32.690,85	0,000	5.114,77	0,000
Wald <i>chi2</i>	56,5	0,000	23,01	0,000	36,83	0,000

Nota 1: P(z): p-valor do teste Z para os coeficientes do componente fixo; *chi2(2)*: qui-quadrado do LR teste; P(*chi2*): p-valor do qui-quadrado do LR teste.

Nota 2: Estimação por modelo de máxima verossimilhança restrita (REML).

Fonte: Elaborada pela autora.

Pode-se verificar, que a substituição da métrica de CP no modelo intermediário resultou em um comportamento diferente para a variável Tempo no grupo de Adotantes das IFRS. Para o grupamento em questão, *ceteris paribus*, a evolução temporal reduz a média da DA anual em 0,001 unidades. A ausência de relação significativa entre o Tempo e a DA média da amostra total e da amostra de Não Adotantes das IFRS, demonstrada na Tabela 14, foi mantida na Tabela 18.

Assim como observado para a métrica CP, o ICPA apresentou parâmetro positivo e estatisticamente significativo ao nível de 1% em todos os cenários analisados. Analogamente ao observado na Tabela 14, percebe-se que a CP do país é mais explicativa para o comportamento anual médio da DA do grupo de Não Adotantes das IFRS, que apresentou maior magnitude para o parâmetro estimado. Este resultado, aliado a mudança de comportamento da variável Tempo no grupo de Não Adotantes das IFRS, fornece evidências que a presença das IFRS no ambiente contábil do país influencia a relação entre a BTD e seus determinantes.

No entanto, percebe-se que a magnitude dos parâmetros (0,0009 para a amostra geral, 0,0015 para os Não Adotantes das IFRS e 0,0008 para o grupo de Adotantes das IFRS) foi inferior a observada para a métrica principal de corrupção testada (0,0181 para a amostra geral, 0,0303 para os Não Adotantes das IFRS e 0,0154 para o grupo de Adotantes das IFRS), *ceteris*

paribus. Este achado pode estar relacionado ao tipo de corrupção que é capturada pelo ICPA e como ela associa-se com o ambiente operacional das empresas. A tese defendida nesta pesquisa considera que a corrupção institucionalizada no país reflete no ambiente operacional das companhias, impactando no comportamento dos gestores por torná-los mais propensos a ações oportunistas. Deste modo, a validação desse pressuposto se torna mais provável pela utilização de uma métrica que capture a CP do país em um enfoque no setor privado, como é a métrica utilizada nos testes principais desta pesquisa que se baseia no Controle de Corrupção emitido pelo *World Bank*. Assim, a utilização de um indicador focado na corrupção do setor público, como é o caso do ICP, pode não capturar adequadamente o efeito esperado no setor privado. Ainda assim, os resultados de sensibilidade obtidos na Tabela 18 corroboram a associação positiva entre a CP dos países e a DA, como postulado na hipótese de pesquisa, deste trabalho.

A Tabela 19 apresenta os resultados obtidos para o modelo completo de avaliação da DA, que inclui a aleatoriedade nos interceptos e nas inclinações, além da inserção das variáveis de nível firma e país.

Tabela 19 – Resultados do modelo multinível final para DA considerando o ICPA

Observações (N)	87.947		41.263		46.684	
Grupos	Total		Não Adotantes IFRS		Adotantes IFRS	
País	89		20		73	
Empresas	16.443		7.799		8.723	
Componentes fixos	Coefficientes	P(z)	Coefficientes	P(z)	Coefficientes	P(z)
Intercepto	-0,0832	0,001	-0,2379	0,012	-0,0527	0,080
Tempo	-0,0001	0,843	0,0007	0,627	-0,0001	0,877
Retorno sobre ativos	0,0147	0,000	0,0207	0,000	0,0123	0,000
Ativo	-2,14E-06	0,000	-2,87E-06	0,000	-2,02E-06	0,000
Endividamento	0,0006	0,000	0,0015	0,180	0,0006	0,002
Setores						
Cons.não essencial	-0,0231	0,000	-0,0376	0,000	-0,0214	0,001
Cons. essencial	-0,0238	0,000	-0,0364	0,000	-0,0230	0,002
Energia	0,0026	0,648	-0,0152	0,183	0,0083	0,372
Cuidados com Saúde	-0,0222	0,000	-0,0233	0,014	-0,0290	0,000
Industrial	-0,0239	0,000	-0,0359	0,000	-0,0222	0,000
Tec. da informação	-0,0149	0,000	-0,0247	0,006	-0,0144	0,028
Insumos	-0,0230	0,000	-0,0357	0,000	-0,0231	0,001
Imobiliário	-0,0184	0,002	-0,0257	0,024	-0,0151	0,126
Utilidade pública	-0,0326	0,000	-0,0438	0,000	-0,0307	0,001
Sistemas Legais						
Direito Civil	-0,0047	0,320	-0,0243	0,174	-0,0013	0,820
Direito Comum	-0,0070	0,341	-0,0146	0,593	-0,0044	0,610
Produto interno bruto	-0,0003	0,815	0,0055	0,237	-0,0006	0,698
Índice Des. Humano	0,1080	0,006	0,3111	0,063	0,0762	0,087
Índice Corrupção Percebida	0,0004	0,050	0,0010	0,281	0,0003	0,094
Componentes Aleatórios	Variância estimada		Variância estimada		Variância estimada	
País						
Var. Tempo	2,90E-06		1,38E-05		1,77E-06	
Constante	0,0001		0,0006		0,0001	
Empresas						
Var. Tempo	0,0005		0,0010		0,0005	
Constante	9,91E-22		0,0147		0,0017	
Tempo	0,0294		0,0061		0,0453	
Testes de Verificabilidade	<i>chi2</i> (2)	P(<i>chi2</i>)	<i>chi2</i> (2)	P(<i>chi2</i>)	<i>chi2</i> (2)	P(<i>chi2</i>)
HLM x Linear	7.329,37	0,000	14.919,74	0,000	2.664,92	0,000
Wald <i>chi2</i>	18.670,88	0,000	11.898,61	0,000	5.283,17	0,000

Nota 1: P(z): p-valor do teste Z para os coeficientes do componente fixo; *chi2*(2): qui-quadrado do LR teste; P(*chi2*): p-valor do qui-quadrado do LR teste.

Nota 2: Estimacão por modelo de máxima verossimilhana restrita (REML)

Fonte: Elaborada pela autora.

A variável Tempo, que apresentou significância estatística para o grupo de Adotantes das IFRS no modelo intermediário apresentado na Tabela 18, não apresentou comportamento semelhante com a insero das demais variáveis de nível país e com as variáveis de nível firma. Assim como o ocorrido nos modelos que utilizaram a métrica principal de corrupo, nenhum

dos grupamentos apresentou significância estatística para variável representativa da evolução temporal nesta etapa.

Percebe-se, que os resultados obtidos na Tabela 19 se assemelham com os achados apresentados na Tabela 15. Todas as variáveis de nível 2 (firma) e nível 3 (país) mantiveram o padrão de significância e magnitude verificado nos modelos testados com a variável CP. Tal como outrora observado nos modelos intermediários de análise, o ICPA apresentou relação positiva com a DA da amostra total e da amostra de Adotantes das IFRS, corroborando a aceitação da hipótese proposta nesta pesquisa. O parâmetro obtido para a amostra geral (0,0003714, sem arredondamento) se apresenta levemente superior ao obtido para o grupo de Adotantes das IFRS (0,0003491, sem arredondamento), um comportamento semelhante ao verificado para a métrica CP. Embora os coeficientes estimados para o ICPA apresentem magnitudes reduzidas frente aos coeficientes estimados com a CP, os achados continuam a fornecer evidências de que níveis mais altos de CP criam um ambiente que torna os gestores mais propícios às práticas oportunistas sobre os lucros.

Assim como realizado nos modelos principais de teste, realizou-se a avaliação do comportamento da DN em relação à métrica de sensibilidade relativa à percepção de corrupção. A Tabela 20 apresenta os resultados obtidos para o modelo completo de avaliação da DN, que inclui a aleatoriedade nos interceptos e nas inclinações, além da inserção das demais variáveis de nível país e de nível firma.

Tabela 20 – Resultados do modelo multinível final para DN considerando o ICPA

Observações (N)	87.947		41.263		46.684	
Grupos	Total		Não Adotantes IFRS		Adotantes IFRS	
País	89		20		73	
Empresas	16.443		7.799		8.723	
Componentes fixos	Coefficientes	P(z)	Coefficientes	P(z)	Coefficientes	P(z)
Intercepto	0,0480	0,007	-0,0032	0,896	0,0421	0,035
Tempo	-0,0022	0,000	-0,0035	0,000	-0,0018	0,000
Retorno sobre ativos	0,0041	0,000	0,0036	0,000	0,0045	0,000
Ativo	1,30E-06	0,000	1,18E-06	0,000	1,42E-06	0,000
Endividamento	0,0003	0,000	0,0003	0,536	0,0003	0,000
Setores						
Cons. não essencial	0,0052	0,009	0,0126	0,000	0,0008	0,775
Cons. essencial	0,0040	0,072	0,0058	0,084	0,0040	0,170
Energia	-0,0100	0,000	-0,0028	0,461	-0,0145	0,000
Cuidados com Saúde	0,0035	0,107	0,0118	0,000	-0,0009	0,774
Industrial	0,0074	0,000	0,0140	0,000	0,0033	0,176
Tec. da informação	0,0026	0,191	0,0099	0,001	-0,0018	0,493
Insumos	-0,0006	0,756	0,0019	0,533	-0,0001	0,968
Imobiliário	0,0006	0,821	0,0109	0,004	-0,0087	0,027
Utilidade pública	0,0101	0,000	0,0140	0,001	0,0087	0,019
Sistemas Legais						
Direito Civil	-0,0033	0,387	0,0030	0,398	-0,0059	0,197
Direito Comum	-0,0010	0,876	-0,0049	0,304	-0,0034	0,637
Produto interno bruto	0,0023	0,010	0,0016	0,111	0,0021	0,052
Índice Des. Humano	-0,0385	0,184	0,0804	0,060	-0,0362	0,257
Índice Corrupção Percebida	-0,0002	0,148	0,0006	0,011	-0,0003	0,043
Componentes Aleatórios	Variância estimada		Variância estimada		Variância estimada	
País						
Var. Tempo	3,90E-06		6,38E-06		3,26E-06	
Constante	0,0001		6,47e-06		0,0001	
Empresas						
Var. Tempo	4,85E-05		3,65E-05		0,0001	
Constante	0,0012		0,0011		0,0012	
Tempo	0,0036		0,0033		0,0038	
Testes de Verificabilidade	<i>chi2</i> (2)	P(<i>chi2</i>)	<i>chi2</i> (2)	P(<i>chi2</i>)	<i>chi2</i> (2)	P(<i>chi2</i>)
HLM x Linear	12.931,24	0,000	5579,24	0,000	7.192,37	0,000
Wald <i>chi2</i>	8.838,63	0,000	3544,85	0,000	46,68	0,000

Nota 1: P(z): p-valor do teste Z para os coeficientes do componente fixo; *chi2*(2): qui-quadrado do LR teste; P(*chi2*): p-valor do qui-quadrado do LR teste.

Nota 2: Estimacão por modelo de máxima verossimilhana restrita (REML).

Fonte: Elaborada pela autora.

Na Tabela 20 a evoluo temporal se apresentou como variável explicativa significativa na reduo da DN média anual para todos os grupos estudados, assim como verificado anteriormente na Tabela 17.

A tendência de similaridade observada para a dependente DA se repetiu para a dependente DN. Os resultados obtidos na Tabela 20, com o ICPA, se aproximam

substancialmente dos apresentados na Tabela 17, com a presença da variável CP. Todas as variáveis, inclusive a métrica de corrupção testada nesta etapa, mantiveram o padrão de significância e magnitude semelhante ao verificado nos modelos testados anteriormente.

Os indícios de que a presença de IFRS alteram a relação entre a corrupção dos países e componente regulatório da BTB também são verificados na Tabela 20, na qual a amostra geral não apresentou relação significativa e os grupos de Não Adotantes e Adotantes das IFRS apresentaram sinais distintos para a associação. Tendo em vista que o efeito observado nesta etapa não se diferencia do outrora observado, acredita-se que a substituição da métrica de corrupção não interfira nas fundamentações apresentadas para a Tabela 17 desta pesquisa.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Devido ao potencial informativo sobre as políticas regulatórias e as manipulações discricionárias dos gestores sobre os lucros, pesquisas têm sido desenvolvidas com o objetivo de detectar os fatores que influenciem a *Book-tax Differences* (BTD) das companhias. Neste sentido, esta pesquisa dedicou-se a investigar a relação entre a percepção de corrupção dos países e a diferença discricionária da BTD.

O constructo teórico desta pesquisa que fundamentou a hipótese de associação positiva entre a corrupção percebida e o componente anormal da BTD, é calcado na abordagem da Teoria Econômica Institucional que preconiza a relação do aspecto individualista das decisões com as características institucionais e, na Teoria de Agência para o conflito de interesses. Considera-se no constructo, que a corrupção, que está inserida em um contexto de agência pelo abuso de poder para interesses particulares, é uma característica do ambiente institucional do país que permeia a sociedade em diversos níveis, alcançando, inclusive, o ambiente operacional das empresas. O alto nível de corrupção percebida pode criar um cenário que estimula os gestores às práticas discricionárias sobre o lucro contábil e o tributável, em um comportamento que também derivado das relações de agência. Esse constructo foi observado para a amostra pesquisada e, a hipótese levantada, não foi rejeitada para a amostra total e para o grupo de companhias que adotam as *International Financial Reporting Standards* (IFRS).

Os achados sustentaram a tese defendida e, pode-se inferir, que em ambientes com maior corrupção percebida os gestores são mais propícios ao gerenciamento de resultado contábil e tributário, possivelmente motivados pelo baixo risco de sanções legais, que é uma característica que tende a ser presente em países com maior nível de corrupção. Há que se destacar a consistências dos resultados obtidos, uma vez a *proxy* alternativa de corrupção do país testada, o Índice de Corrupção Percebida Ajustado (ICPA) baseado na métrica emitida pela *Transparency International*, também se apresentou como determinante do componente discricionários da BTD, com resultados semelhantes aos obtidos com a métrica adaptada do *World Bank* utilizada nos testes principais.

Ao passo que as pesquisas que avaliaram a relação entre a opacidade de lucros e a corrupção percebida dos países verificaram apenas uma vertente de gerenciamento (gerenciamento de resultados contábil), esta pesquisa avançou por apresentar evidências de que a corrupção percebida também pode relacionar-se ao gerenciamento tributário, uma vez que a DA captura, de modo concomitante, o comportamento oportunístico dos gestores sobre o lucro contábil e sobre o lucro tributável. A partir desta tese, novas pesquisas podem ser realizadas

com o intuito de investigar, de forma individualizada, a relação entre o gerenciamento tributário das companhias e o nível de corrupção percebida dos países.

Os achados deste estudo corroboraram com as pesquisas anteriores que relacionaram a baixa qualidade do lucro das companhias à maior percepção de corrupção dos países. A associação negativa obtida para o componente regulatório da BTM (DN) e a corrupção percebida dos países, observada nas análises complementares, fortalece a relação teórica defendida nesta tese (menor qualidade do lucro, maior corrupção percebida), pois permite inferir que a maior qualidade do lucro, derivada da baixa conformidade financeira-fiscal (maior DN), associa-se negativamente com a baixa qualidade do ambiente institucional do país, medido pela percepção de corrupção.

A consideração, neste estudo, é que a associação entre a baixa qualidade do lucro e a corrupção dos países pode ser influenciada pela característica do ambiente contábil, pois a presença das IFRS no ambiente contábil interferiu na interação entre a DA e a corrupção percebida dos países. A relação positiva e significativa obtida nos cenários de presença de observações que adotaram as IFRS (amostra total e grupo de Adotantes), pode fornecer indícios de que a maior flexibilidade resultante da internacionalização das normas pode estar sendo usada de forma oportunística pelos gestores, que influenciados pela baixa qualidade do ambiente institucional do país (maior corrupção), desconsideram o subjetivismo responsável nas escolhas contábeis.

A possível explicação para os resultados divergentes para os parâmetros de corrupção obtidos para o grupo de Não Adotantes das IFRS, pode estar fundamentada no fato de que ambientes altamente conformados promovem redução na capacidade informacional para os usuários, em função da aproximação dos lucros com conseqüente “perda” de uma das métricas (lucro contábil ou lucro tributável) de avaliação. Posto isso, é possível que a segregação dos componentes regulatórios e oportunistas da BTM não apresente relevância para países com alta conformidade financeira-fiscal, e que qualquer variação no montante de BTM (seja no componente discricionário ou no não discricionário) das companhias desses países, já represente uma “bandeira vermelha” para a qualidade da informação contábil.

Esta pesquisa contribuiu ainda por demonstrar que as características das empresas atuam como determinantes não apenas da diferença total entre o lucro contábil e o tributável (DT), como apontado pela literatura, mas também como determinantes dos componentes discricionário e regulatório da BTM, de forma individualizada. Os fatores relacionados a rentabilidade, ao tamanho, estrutura de capital e ao setor de atuação da companhia demonstraram-se explicativos da variabilidade anual média da diferença normal e da diferença

anormal da BTB. Na prática, a identificação desses determinantes relacionados às companhias pode auxiliar os órgãos fiscalizadores a estabelecerem rotinas de fiscalização norteadas por características empresariais, definidas previamente como fatores de risco para a manipulação de resultados.

Destaca-se que no rol de determinantes a nível empresa, a métrica Ativo apresenta comportamento diferenciado para os componentes (sinal positivo em relação a DN e negativo em relação a DA), o que pode explicar o dissenso na literatura sobre o impacto do tamanho da companhia no *spread* entre os lucros. Evidenciou-se ainda que o nível de endividamento das companhias possui relação significativa com a DN e a DA apenas nos ambientes que possuem as IFRS, e que os setores possuem associação significativamente distinta com a DN na presença dessas normas. Esses achados fornecem *insights* que induzem a inferir que as características inerentes ao ambiente contábil, como a presença das IFRS, podem também interferir na atuação dos fatores de nível firma como determinantes da BTB.

A pesquisa contribuiu também por fortalecer o arcabouço teórico de pesquisas que investigam a influência dos fatores ambientais externos às companhias em seu ambiente operacional. Embora os sistemas jurídicos dos países e o crescimento econômico não tenham apresentado relevância estatística para a variabilidade da DA anual média, verificou-se que além da corrupção percebida, a qualidade de vida, medida pelo Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), também apresentou associação significativa com a métrica da BTB que é associada ao comportamento oportunístico dos gestores.

O efeito das características dos países foi corroborado pela modelagem multinível, o que também contribuiu para a literatura acerca da temática. Os resultados representam avanços porque as pesquisas que investigaram a relação entre a qualidade do lucro e a corrupção dos países utilizaram apenas um nível de análise (nível firma), e este estudo fornece indícios de que essa relação pode variar entre países. Esses achados podem demonstrar aos órgãos normatizadores internacionais a necessidade de consideração do macro ambiente institucional no delineamento de normas. Após a observação de como as especificidades dos países interferem no ambiente de negócios das empresas, os normatizadores podem ter subsídios para editar normas mais eficientes, não só visando a qualidade da informação contábil, como também a implementação de políticas de prevenção e combate à corrupção.

Na prática, esta pesquisa contribuiu ainda por demonstrar que os investidores precisam considerar o ambiente institucional dos países para as decisões de investimento. Demonstrou-se, que a corrupção percebida, e por extensão, as características que tendem a se associar a ela, como a fraca aplicação legal e baixo risco de sanções, são fatores que afetam o comportamento

oportunístico dos gestores, e podem, por consequência, afetar o reporte dos lucros. A análise do contexto ambiental dos países pode fornecer *insights* aos investidores sobre os possíveis níveis de distorção no desempenho atual decorrentes da discricionariedade sobre o lucro contábil e o tributável.

Uma das limitações desta pesquisa é a utilização de *proxies*, a começar pela estimação da diferença total entre o lucro contábil e tributável (DT), que foi realizada mediante uma extrapolação do lucro tributável. Embora o lucro tributável seja uma informação que é adicionalmente divulgada em alguns países, em grande parte nações esse dado incorpora o rol de informações sujeitas ao sigilo fiscal. Assim, optar pela utilização do lucro tributável evidentemente divulgado, limitaria demasiadamente a amostra e inviabilizaria a utilização da modelagem multinível. Embora esteja sujeita a erros de mensuração, a extrapolação do lucro tributável tem sido amplamente utilizada na literatura (LEV; NISSIM, 2004; GONCHAROV; ZIMMERMANN, 2006; COMPRIX; GRAHAM; MOORE, 2011; ÁVILA; COSTA; FÁVERO, 2017; FONSECA; COSTA, 2017; BRUNOZI JÚNIOR et al., 2018; BRUNOZI JÚNIOR et al., 2019).

Há ainda a utilização de *proxies* relativas à percepção de corrupção como variáveis de interesse, tendo em vista a impossibilidade de mensurar a corrupção real dos países. Todavia, as *proxies* escolhidas para este estudo, CC e ICPA, possuem amplo amparo no arcabouço teórico sobre a temática (KIMBRO, 2002; MALAGUEÑO et al., 2010; HOUQE; MONEM, 2016; BOTINHA, 2018; LOURENÇO et al., 2018; SANTOS; TAKAMATSU, 2018).

Sublinhe-se, que a aplicação do modelo adaptado de Tang (2005), Tang (2006a) e Tang (2006b) para decomposição do componente normal e anormal da BTD também representa uma limitação desta pesquisa. O modelo econométrico utilizado neste estudo contempla os principais itens, mas genéricos a todos os países, que resultam na DN. Todavia, o ideal seria um levantamento individualizado das normas contábeis e legislação tributária de cada um dos países da amostra com o intuito de identificar as variáveis que explicassem o componente normal de cada nação e, assim operacionalizar um modelo econométrico personalizado para cada caso.

Para pesquisas futuras, sugere-se investigar se as diferenças temporárias e diferenças permanentes da BTD, também apresentam relação com o nível de corrupção percebida dos países. Adicionalmente, recomenda-se a utilização de outras *proxies* de nível país, com o intuito de identificar diferentes características do macro ambiente dos países que possam influenciar no montante de BTD reportado pelas companhias. Por fim, sugere-se a utilização de um modelo multinível com classificação cruzada e de outros modelos econométricos que possibilitem a

operacionalização da adoção das IFRS como variável preditora da equação, com o intuito de verificar de forma mais objetiva, como a internacionalização das normas impacta na BTD.

REFERÊNCIAS

- ADSERA, A.; BOIX, C.; PAYNE, M. Are you being served? Political accountability and quality of government. **Journal of Law, Economics, and Organization**, New Haven, v. 19, n. 2, p. 445-490, Oct. 2003. Disponível em: <https://doi.org/10.1093/jleo/ewg017>. Acesso em: 28 fev. 2021.
- AHMED, A. S.; NEEL, M.; WANG, D. Does mandatory adoption of IFRS improve accounting quality? Preliminary evidence. **Contemporary Accounting Research**, Toronto, v. 30, n. 4, p. 1344-1372, 1 Dec. 2013. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2012.01193.x>. Acesso em: 15 out. 2019.
- AJIDE, F. M. Firm-specific, and institutional determinants of corporate investments in Nigeria. **Future Business Journal**, [s. l.], v. 3, n. 2, p. 107-118, 1 Dec. 2017. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.fbj.2017.05.002>. Acesso em: 22 nov. 2020.
- ALLEY, C.; JAMES, S. The interface between financial accounting and tax accounting: a summary of current research. **Department of Accounting Working Paper Series, University of Waikato**, Hamilton, v. 84, p. 1-31, 2005. Disponível em: <https://researchcommons.waikato.ac.nz/handle/10289/1681>. Acesso em: 02 jan. 2021
- ALVES, P. F. P.; FERREIRA, M. A. Capital structure and law around the world. **Journal of Multinational Financial Management**, Amsterdam, v. 21, n. 3, p. 119-150, 1 July. 2011. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.mulfin.2011.02.001>. Acesso em: 30 nov. 2019.
- ASHFORTH, B. E.; ANAND, V. The normalization of corruption in organizations. **Research in Organizational Behavior**, Amsterdam, v. 25, p. 1-52, 1 Jan. 2003. Disponível em: [https://doi.org/10.1016/S0191-3085\(03\)25001-2](https://doi.org/10.1016/S0191-3085(03)25001-2). Acesso em: 17 ago. 2020
- ATWOOD, T. J. *et al.* Do earnings reported under IFRS tell us more about future earnings and cash flows? **Journal of Accounting and Public Policy**, Amsterdam, v. 30, p. 103-121, 2011. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2010.10.001>. Acesso em: 15 mar. 2021
- ATWOOD, T. J. *et al.* Home country tax system characteristics and corporate tax avoidance: International evidence. **The Accounting Review**, Sarasota, v.87, n. 6 , p. 1831-1860, 2012. Disponível em: <https://doi.org/10.2308/accr-50222>. Acesso em: 15 mar. 2021
- ÁVILA, J. R. de M. S.; COSTA, P. D. S.; FÁVERO, L. P. L. Honorários de auditoria e book-tax differences. **Revista de Contabilidade e Organizações**, Ribeirão Preto, v. 31, p. 31-46, 2017. Disponível em: <https://doi.org/10.11606/rco.v11i31.134473>. Acesso em: 25 set. 2019
- AYERS, B. C.; LAPLANTE, S. K.; MCGUIRE, S. T. Credit ratings and taxes: the effect of book-tax differences on ratings changes. **Contemporary Accounting Research**, Toronto, v. 27, n. 2, p. 359-402, 2010. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2010.01011.x>. Acesso em: 25 set. 2019.
- BALL, R.; KOTHARI, S. P.; ROBIN, A. The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. **Journal of Financial Economics**, Lausanne, v. 29, p. 1-51, 2000. Disponível em: [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(00\)00012-4](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(00)00012-4). Acesso em: 12 dez. 2020.

BARTH, M. E.; LANDSMAN, W. R.; LANG, M. H. International accounting standards and accounting quality. **Journal of Accounting Research**, Chicago, v. 46, n. 3, p. 467-498, 2008. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2008.00287.x>. Acesso em: 13 dez. 2020.

BECK, T.; DEMIRGÜÇ-KUNT, A.; LEVINE, R. Law, endowments, and finance. **Journal of Financial Economics**, Lausanne, v. 70, n. 2, p. 137-181, 1 Nov. 2003. Disponível em: [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(03\)00144-2](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(03)00144-2). Acesso em: 19 fev. 2021.

BERNSTEIN, L. A.; SIEGEL, J. G. The concept of earnings quality. **Financial Analysts Journal**, New York, v. 35, n. 4, p. 72-75, 1979. Disponível em: <https://doi.org/10.2469/faj.v35.n4.72>. Acesso em: 22 abr. 2019

BHATTACHARYA, U.; DAOUK, H.; WELKER, M. **The world price of earnings opacity**. Ithaca: Cornell University, 2003. Working Paper. Disponível em: https://ecommons.cornell.edu/bitstream/handle/1813/58048/Cornell_Dyson_wp0304.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Acesso em: 25 abr. 2019

BLAYLOCK, B.; GAERTNER, F.; SHEVLIN, T. The association between book-tax conformity and earnings management. **Review of Accounting Studies**, [s. l.], v. 20, n. 1, p. 141-172, 16 Mar. 2015. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/s11142-014-9291-x>. Acesso em: 27 mai. 2019.

BÖCKEM, H.; D'ARCY, A. Evolution of (international) accounting systems critical assessment of the environmental determinism theory with an application to tax influences. **Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung**, Opladen, v. 51, n. 1, p. 60-76, 1 Jan. 1999. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/BF03371559>. Acesso em: 15 abr. 2020.

BOTINHA, R. **A corrupção e o ambiente contábil nos países**. 2018. 141 f. Tese (Doutorado em Contabilidade) - Faculdade de Ciências Contábeis, Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2018. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.14393/ufu.te.2018.902>. Acesso em: 10 dez. 2019.

BRAGA, R. N. Effects of IFRS adoption on tax avoidance. **Revista Contabilidade e Finanças**, São Paulo, v. 28, n. 75, p. 407-424, 2017. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/1808-057x201704680>. Acesso em: 5 out. 2020.

BREI, Z. A. Corrupção: dificuldades para definição e para um consenso. **Revista de Administração Pública**, Rio de Janeiro, v. 30, n. 1, p. 64-77, 1996. Disponível em: <http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/rap/article/view/8128/6943>. Acesso em: 7 abr. 2020.

BRUNOZI JÚNIOR, A. C. *et al.* BTD anormais, accruals discricionários e qualidade dos accruals em empresas de capital aberto listadas no Brasil. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, Florianópolis, v. 15, n. 35, p. 108-141, 30 jun. 2018. Disponível em: <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2018v15n35p108>. Acesso em: 11 fev. 2021.

BRUNOZI JÚNIOR, A. C. *et al.* Book-tax-differences anormais e persistência dos resultados contábeis e tributários em empresas de capital aberto listadas no Brasil. **Revista Universo Contábil**, Blumenau, v. 15, n. 1, p. 07-26, 13 nov. 2019. Disponível em: <http://doi.org/10.4270/ruc.2019101>. Acesso em: 25 jan. 2020.

BURREL, G.; MORGAN, G. **Sociological paradigms and organisational analysis: elements of the sociology of corporate life**. London: Heinemann Education Books, 1979. Acesso em: 4 abr. 2020.

CAPKUN, V.; COLLINS, D.; JEANJEAN, T. The effect of IAS/IFRS adoption on earnings management (smoothing): A closer look at competing explanations. **Journal of Accounting and Public Policy**, Amsterdam, v. 35, n. 4, p. 352–394, 1 July, 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2016.04.002>. Acesso em: 26 out. 2020.

CAPPELLESSO, G. **Impacto da conformidade financeira e fiscal sobre o gerenciamento de resultados**. 2017. 111 f. Dissertação (Mestrado) - Faculdade de Economia, Administração e Ciências Contábeis e Atuariais, Universidade de Brasília, Brasília, DF, 2017. Disponível em: https://repositorio.unb.br/bitstream/10482/31873/1/2017_GéssicaCappellessopdf.pdf. Acesso em: 11 abr. 2020.

CĂPRARU, B.; IHNATOV, I.; PINTILIE, N.-L. Competition and diversification in the European Banking Sector. **Research in International Business and Finance**, Amsterdam, v. 51, p. 1-30, 28 Sept. 2018. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2018.09.014>. Acesso em: 30 jan. 2021.

CHAN, K. H.; LIN, K. Z.; MO, P. L. L. Will a departure from tax-based accounting encourage tax noncompliance? Archival evidence from a transition economy. **Journal of Accounting and Economics**, Amsterdam, v. 50, n. 1, p. 58-73, 2010. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.02.001>. Acesso em: 15 fev. 2021.

CHAN, K. H.; LIN, K. Z.; TANG, F. Tax Effects of Book-Tax Conformity, Financial Reporting Incentives, and Firm Size. **Journal of International Accounting Research**, Lakewood Ranch, v. 12, n. 2, p. 1-25, 1 Jan. 2013. Disponível em: <https://doi.org/10.2308/jiar-50404>. Acesso em: 12 out. 2020.

CHEN, E.; GAVIOUS, I. The roles of book-tax conformity and tax enforcement in regulating tax reporting behaviour following International Financial Reporting Standards adoption. **Accounting & Finance**, Carlton, v. 57, n. 3, p. 1–19, 1 Sept. 2015. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/acfi.12172>. Acesso em: 2 mai.2021.

CHEN, L. H.; DHALIWAL, D. S.; TROMBLEY, M. A. Consistency of book-tax differences and the information content of earnings. **The Journal of the American Taxation Association**, Lakewood Ranch, v. 34, n. 2, p. 93–116, 1 Sept. 2012. Disponível em: <https://doi.org/10.2308/atax-50174>. Acesso em: 19 out 2019.

CHRISTENSEN, H. B. et al. Incentives or Standards: What Determines Accounting Quality Changes around IFRS Adoption? **European Accounting Review**, London, v. 24, n. 1, p. 31–61, 2 Jan. 2015. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/09638180.2015.1009144>. Acesso em: 25 set. 2019.

CHRISTENSEN, H. B.; HAIL, L.; LEUZ, C. Mandatory IFRS reporting and changes in enforcement. **Journal of Accounting and Economics**, Amsterdam, v. 56, n. 2–3, p. 147-177, 15 Dec. 2013. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2013.10.007>. Acesso em: 8 jul. 2020.

CIA. **Legal System**. [S.l: s.n.], 2020. Disponível em: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/308.html>. Acesso em: 1

jul. 2020.

COMPRIX, J.; GRAHAM, R. C.; MOORE, J. A. Empirical evidence on the impact of book-tax differences on divergence of opinion among investors. **Journal of the American Taxation Association**, [s. l.], v. 33, n. 1, p. 51-78, 30 set. 2011. Disponível em: <https://doi.org/10.2308/jata.2011.33.1.51>. Acesso em: 13 dez. 2020.

COSTA, P. D. S. **Implicações da Adoção das IFRS sobre a Conformidade Financeira e Fiscal das Companhias Abertas Brasileiras**. 2012. 197 fls. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade). Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2012. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.11606/T.12.2012.tde-30032012-173043>. Acesso em: 19 jun. 2019.

COURGEAU, D. **Methodology and epistemology of multilevel analysis: approaches from different social sciences**. 2nd ed. The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, 2003. v. 2. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/978-1-4020-4675-9>. Acesso em: 15 nov. 2019.

CUERVO-CAZURRA, A. Corruption in international business. **Journal of World Business**, Greenwich, v. 51, n. 1, p. 35-49, 1 jan. 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2015.08.015>. Acesso em: 1 fev. 2021.

DASS, N.; NANDA, V.; XIAO, S. C. Is There a Local Culture of Corruption in the U.S.? **SSRN Electronic Journal**, Amsterdam, v. 1-47, 2017. Disponível em: <https://www.ou.edu/content/dam/price/Finance/CFS/paper/pdf/Xiao%20Paper.pdf>. Acesso em: 20 nov. 2019.

DE GEORGE, E. T.; LI, X.; SHIVAKUMAR, L. A review of the IFRS adoption literature. **Review of Accounting Studies**, Basingstoke, v. 21, n. 3, p. 898-1004, 3 Sept. 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/s11142-016-9363-1>. Acesso em: 14 fev. 2020.

DEHNEL, G. Winsorization Methods in Polish Business Survey. **Statistics in Transition. New Series**, New York, v. 15, n. 1, p. 97-110, 2014. Disponível em: <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=443281>. Acesso em: 25 fev. 2019.

DELOITTE. **Regulated industry solutions: representing tomorrow**. [S.l.: s.n.], 2020. Disponível em: <https://www2.deloitte.com/si/en/pages/legal/solutions/regulated-industry-solutions.html>. Acesso em: 3 dez. 2020.

DELOITTE'S IAS PLUS. **Hyperinflationary economies** - updated IPTF watch list available. [S.l.: s.n.], 2019. Disponível em: <https://www.iasplus.com/en/news/2019/07/hyperinflationary-economies>. Acesso em: 20 jan. 2020.

DESAI, M. A. The divergence between book income and tax income. **Tax Policy and the Economy**, Chicago, v. 17, p. 169-208, Jan. 2003. Disponível em: <https://doi.org/10.1086/tpe.17.20140508>. Acesso em: 14 jan. 2021.

DESAI, M. A.; DHARMAPALA, D. Corporate tax avoidance and high-powered incentives. **Journal of Financial Economics**, Lausanne, v. 79, n. 1, p. 145-179, 2006. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2005.02.002>. Acesso em: 17 nov. 2020.

DU, J.; MICKIEWICZ, T. Subsidies, rent seeking and performance: being young, small or private in China. **Journal of Business Venturing**, New York, v. 31, n. 1, p. 22-38, 1 Jan. 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2015.09.001>. Acesso em: 18 dez. 2018.

FARIAS, M. R. S. **Desenvolvimento científico da contabilidade**: uma análise baseada na epistemologia realista da ciência. 2012. 222 f. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2012. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.11606/T.12.2012.tde-02052012-205410>. Acesso em: 13 jan. 2019.

FÁVERO, L.; BELFIORE, P. **Manual de análise de dados**: estatística e modelagem multivariada com Excel®, SPSS® E STATA®. Rio de Janeiro: Elsevier Brasil, 2017.

FÁVERO, L. P. *et al.* **Métodos quantitativos com Stata**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

FÁVERO, L. P. L. *et al.* **Análise de dados**: modelagem multivariada para tomada de decisões. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

FERREIRA, F. R. *et al.* Book-tax differences e gerenciamento de resultados no mercado de ações do Brasil. **RAE - Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 52, n. 5, p. 488-501, out. 2012. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/S0034-75902012000500002>. Acesso em: 19 jul. 2019.

FIELDS, T. D.; LYS, T. Z.; VINCENT, L. Empirical research on accounting choice. **Journal of Accounting and Economics**, Amsterdam, v. 31, p. 255-307, 2001. Disponível em: [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00028-3](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00028-3). Acesso em: 8 set. 2019.

FONSECA, K. B. C.; COSTA, P. S. Fatores determinantes das book-tax differences. **Revista de Contabilidade e Organizações**, Ribeirão Preto, v. 29, p. 19-29, 2017. Disponível em: <https://doi.org/10.11606/rco.v11i29.122331>. Acesso em: 15 jun. 2020.

FORMIGONI, H.; ANTUNES, M. T. P.; PAULO, E. Diferença entre o Lucro Contábil e Lucro Tributável: Uma Análise sobre o Gerenciamento de Resultados Contábeis e Gerenciamento Tributário nas Companhias Abertas Brasileiras. **Brazilian Business Review**, Vitória, v. 6, n. 1, p. 44-61, 2009. Disponível em: <https://www.redalyc.org/pdf/1230/123012561003.pdf>. Acesso em: 27 ago. 2020.

FRANK, M. M.; LYNCH, L. J.; REGO, S. O. Tax reporting aggressiveness and its relation to aggressive financial reporting. **Accounting Review**, [s. l.], v. 84, n. 2, p. 467-496, 2009. Disponível em: <https://doi.org/10.2308/accr.2009.84.2.467>. Acesso em: 16 nov. 2019.

FURTADO, L. L.; SOUZA, J. A. S.; SARLO NETO, A. Gerenciamento de resultados contábeis à luz das diferenças entre o lucro contábil e tributário (Book-Tax Differences): uma análise de dados em painel balanceado. **Revista Ambiente Contábil**, Natal, v. 8, n. 1, p. 115-132, 2016. Disponível em: <http://www.atena.org.br/revista/ojs-2.2.3-08/index.php/Ambiente/article/viewArticle/2596>. Acesso em: 3 mar. 2021.

GONCHAROV, I. **Does reporting timeliness affect book-tax differences?** Working Paper, [s. l.], 2009. Disponível em: https://gsom.spbu.ru/files/upload/niim/seminar/timeliness_and_book-tax_differences.pdf. Acesso em: 14 nov. 2020.

GONCHAROV, I.; WERNER, J. R. Reassessing the Role of Book-Tax Conformity. **SSRN Electronic Journal**, Amsterdam, p. 1-45, 2009. Disponível em: <https://doi.org/10.2139/ssrn.975504>. Acesso em: 9 ago. 2020.

GONCHAROV, I.; ZIMMERMANN, J. Earnings Management when Incentives Compete: The Role of Tax Accounting in Russia. **Journal of International Accounting Research**, Lakewood Ranch, v. 5, n. 1, p. 41-65, 2006. Disponível em: <https://doi.org/10.2308/jiar.2006.5.1.41>. Acesso em: 14 fev. 2021.

GROENENDIJK, N. A principal-agent model of corruption. **Crime, Law and Social Change**, Dordrecht, v. 27, n. 3-4, p. 207-229, 1997. Disponível em: <https://doi.org/10.1023/A:1008267601329>. Acesso em: 24 mar. 2021.

GUJARATI, D. N. **Econometria: princípios, teorias e aplicações práticas**. São Paulo: Saraiva Educação, 2019.

HAIR JR, J. F. et al. **Fundamentos de pesquisa em administração**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HAIR JUNIOR, J. et al. **Análise multivariada de dados**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HANLON, M. The persistence and pricing of earnings, accruals, and cash flows when firms have large book-tax differences. **Accounting Review**, Sarasota, v. 80, n. 1, p. 137-166, 30 jan. 2005. Disponível em: <https://doi.org/10.2308/accr.2005.80.1.137>. Acesso em: 7 fev. 2021.

HANLON, M.; KRISHNAN, G. V.; MILLS, L. F. Audit Fees and Book-Tax Differences. **The Journal of the American Taxation Association**, Lakewood Ranch, v. 34, n. 1, p. 55-86, 2012. Disponível em: <https://doi.org/10.2308/atax-10184>. Acesso em: 18 set. 2020.

HANLON, M.; LAPLANTE, S. K.; SHEVLIN, T. Evidence for the possible information loss of conforming book income and taxable income. **The Journal of Law and Economics**, Chicago, v. 48, n. 2, p. 407-442, 19 Oct. 2005. Disponível em: <https://doi.org/10.1086/497525>. Acesso em: 5 set. 2020.

HANLON, M.; MAYDEW, E. L.; SHEVLIN, T. An unintended consequence of book-tax conformity: A loss of earnings informativeness. **Journal of Accounting and Economics**, Amsterdam, v. 46, p. 294-311, 2008. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2008.09.003>. Acesso em: 25 abr. 2020.

HAW, I.-M. *et al.* Market consequences of earnings management in response to security regulations in China. **Contemporary Accounting Research**, Toronto, v. 22, n. 1, p. 95-143, 1 jan. 2005. Disponível em: <https://doi.org/10.1506/9XVL-P6RR-MTPX-VU8K>. Acesso em: 17 mar. 2020.

HEIDENHEIMER, A. J. Perspectives in the perception of corruption. *In*: HEIDENHEIMER, A. J.; JOHNSTON, M. **Political corruption: concepts and contexts**. 3rd ed. New Jersey: Transaction Publishers, 2001. p. 141 -154.

HEINRICH, F.; HODESS, R. Measuring corruption. *In*: GRAYCAR, A.; SMITH, R. **Measuring corruption: handbook of global research and practice in corruption**. Massachusetts: Edward Elgar Pub, 2011. p. 18-33

HELLMAN, J. S. et al. **Measuring governance, corruption, and state capture: how firms and bureaucrats shape the business environment in transition economies.** [S. l.]: EBRD: The World Bank, 2010. (Policy Research Working Paper, 2312). Disponível em: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/241911468765617541/pdf/multi-page.pdf>. Acesso em: 15 mar. 2019.

HELTZER, W. Conservatism and book-tax differences. **Journal of Accounting, Auditing & Finance**, Boston, v. 24, n. 3, p. 469-504, 2009. Disponível em: <https://doi.org/10.1177/0148558X0902400307>. Acesso em: 12 fev. 2020.

HOLTHAUSEN, R. W.; LEFTWICH, R. W. The economic consequences of accounting choice implications of costly contracting and monitoring. **Journal of Accounting and Economics**, Amsterdam, v. 5, n. 1, p. 77-117, 1983. Disponível em: [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(83\)90007-1](https://doi.org/10.1016/0165-4101(83)90007-1). Acesso em: 16 jan. 2019.

HOUQE, M. N.; MONEM, R. M. IFRS Adoption, Extent of Disclosure, and Perceived Corruption: A Cross-Country Study. **The International Journal of Accounting**, Singapura, v. 51, n. 3, p. 363-378, 1 set. 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2016.07.002>. Acesso em: 6 abr. 2019.

IFRS FOUNDATION. **International Accounting Standard IAS 29: financial reporting in hyperinflationary economies** IFRS foundation. London: IFRS, 2001. Disponível em: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-29-financial-reporting-in-hyperinflationary-economies/>. Acesso em: 24 fev. 2021.

IFRS FOUNDATION. **IFRS - Who uses IFRS Standards?** London: IFRS, 2020. Disponível em: <https://www.ifrs.org/use-around-the-world/use-of-ifrs-standards-by-jurisdiction/#development>. Acesso em: 30 jun. 2020.

IUDICIBUS, S. Ensaio sobre Algumas Raízes Profundas da Contabilidade, em Apoio aos Princípios Fundamentais. **Revista de Contabilidade e Organizações**, Ribeirão Preto, v. 1, n. 1, p. 8-15, 2007. Disponível em: <https://doi.org/10.11606/rco.v1i1.34693>. Acesso em: 18 fev. 2020.

JAIN, A. K. Corruption: A review. **Journal of Economic Surveys**, [s. l.], v. 15, n. 1, p. 71-121, 1 fev. 2001. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/1467-6419.00133>. Acesso em: 2 mai. 2020.

JEANJEAN, T.; STOLOWY, H. Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption. **Journal of Accounting and Public Policy**, Amsterdam, v. 27, n. 6, p. 480-494, 1 Nov. 2008. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2008.09.008>. Acesso em: 15 nov. 2020.

JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. **Journal of Financial Economics**, Lousanne, v. 3, n. 4, p. 305-360, 1976. Disponível em: [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X). Acesso em: 3 dez. 2020.

JUNE, R. *et al.* **A user's guide to measuring corruption.** Oslo: UNP, 2008. Disponível em: <https://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage/democratic-governance/anti-corruption/a-users-guide-to-measuring-corruption.html>. Acesso em: 23 abr. 2021.

- KARAMPINIS, N. I.; HEVAS, D. L. Effects of IFRS adoption on tax-induced incentives for financial earnings management: Evidence from Greece. **International Journal of Accounting**, Singapura, v. 48, n. 2, p. 218-247, 1 June 2013. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2013.04.003>. Acesso em: 14 dez. 2020.
- KAYMAK, T.; BEKTAS, E. Corruption in Emerging Markets: A Multidimensional Study. **Social Indicators Research**, Dordrecht, v. 124, n. 3, p. 785–805, 15 nov. 2014. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/s11205-014-0814-4>. Acesso em: 27 nov. 2019.
- KEARNEY, J. D.; MERRILL, T. W. The great transformation of regulated industries law. **Columbia Law Review**, New York, v. 98, n. 6, p. 1323-1409, 1998. Disponível em: <https://doi.org/10.2307/1123301>. Acesso: 23 dez. 2019.
- KIMBRO, M. B. A Cross-Country Empirical Investigation of Corruption and its Relationship to Economic, Cultural, and Monitoring Institutions: An Examination of the Role of Accounting and Financial Statements Quality. **Journal of Accounting, Auditing & Finance**, Boston, v. 17, n. 4, p. 325-350, 22 out. 2002. Disponível em: <https://doi.org/10.1177/0148558X0201700403>. Acesso em: 19 jan. 2021.
- KOUBAA, R. R.; ANIS, J. Book-tax differences: relevant explanatory factors International Journal of Accounting and Economics Studies Book-tax differences: relevant explanatory factors. **International Journal of Accounting and Economics Studies**, [s. l.], v. 3, n. 2, p. 95–104, 2015. Disponível em: <https://doi.org/10.14419/ijaes.v3i2.4717>. Acesso em: 8 jan. 2021.
- KOUBAA, R. R.; JARBOUI, A. Normal, Abnormal Book-Tax Differences and Accounting Conservatism. **Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance**, Pulau Pinang, v. 13, n. 1, p. 113-142, 2017. Disponível em: <https://doi.org/10.21315/aamjaf2017.13.1.5>. Acesso em: 23 jun. 2020.
- KPMG. **Corporate tax rates table**. [S.l.: s.n.], 2019. Disponível em: <https://home.kpmg/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/corporate-tax-rates-table.html>. Acesso em: 10 jun. 2019.
- KYTHREOTIS, A. The Interrelation among faithful representation (reliability), corruption and IFRS adoption: an empirical investigation. **International Journal of Business and Economic Sciences Applied Research**, Kavala, v. 8, n. 1, p. 25-50, 2015. Disponível em: <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=305784>. Acesso em: 27 fev. 2021.
- LA PORTA, R. et al. Law and Finance. **Journal of Political Economy**, Chicago, v. 106, n. 6, p. 1113-1155, 1998. Disponível em: <https://doi.org/10.1086/250042>. Acesso em: 3 mar. 2021.
- LAMBSDORFF, J. G. Corruption and rent-seeking. **Public Choice**, Blacksburg, v. 113, n. 1–2, p. 97-125, 2002. Disponível em: <https://doi.org/10.1023/A:1020320327526>. Acesso em: 17 dez. 2020.
- LEUZ, C.; NANDA, D.; WYSOCKI, P. D. Earnings management and investor protection: An international comparison. **Journal of Financial Economics**, Lousanne, v. 69, p. 505-527, 2003. Disponível em: [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(03\)00121-1](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(03)00121-1). Acesso em: 20 jan. 2021.
- LEV, B.; NISSIM, D. Taxable Income, Future Earnings, and Equity Values. **The Accounting**

Review, Sarasota, v. 79, n. 4, p. 1039-1074, 30 Oct. 2004. Disponível em: <https://doi.org/10.2308/accr.2004.79.4.1039>. Acesso em: 5 abr. 2020.

LEVINE, D. M. et al. **Estatística: teoria e aplicações – usando microsoft excel**. 5. ed. São Paulo: LTC, 2008.

LIM, D. S. K. et al. Institutional environment and entrepreneurial cognitions: A comparative business systems perspective. **Entrepreneurship: theory and practice**, Los Angeles, v. 34, n. 3, p. 491-516, 1 May 2010. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00384.x>. Acesso em: 1 dez. 2019.

LONG, Y.; YE, K.; LV, M. Non-institutional Determinants of Book-Tax Differences: Evidence from China. **Journal of Accounting and Finance**, [s. l.], v. 13, n. 3, p. 146-153, 2013. Disponível em: http://t.www.na-businesspress.com/JAF/LongY_Web13_3_.pdf. Acesso em: 30 abr. 2020.

LOPES, L. M. S.; PINHEIRO, F. M. G.; DIAS FILHO, J. M. Gerenciamento de Resultados: um estudo das empresas do setor de telecomunicações no Brasil. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ**, Rio de Janeiro, v. 19, n. 1, p. 80-94, 2014. Disponível em: <http://www.atena.org.br/revista/ojs-2.2.3-06/index.php/UERJ/article/view/1864>. Acesso em: 9 set. 2020.

LOPO MARTINEZ, A.; PASSAMANI, R.; TEIXEIRA, A. The Value Relevance of Book-Tax Differences in Brazil. **Australian Journal of Basic and Applied Sciences**, [s. l.], v. 8, n. 1, p. 479-489, 2014. Disponível em: <http://www.ajbasweb.com/old/ajbas/2014/January/479-489.pdf>. Acesso em: 14 dez. 2020.

LOURENÇO, I. C. et al. Corruption and earnings management in developed and emerging countries. **Corporate Governance: the international journal of business in society**, [s. l.], v. 18, n. 1, p. 35-51, 2018. Disponível em: <https://doi.org/10.1108/CG-12-2016-0226>. Acesso em: 4 fev. 2020.

MALAGUEÑO, R. et al. Accounting and corruption: a cross-country analysis. **Journal of Money Laundering Control**, Bingley, v. 13, n. 4, p. 372-393, 2010. Disponível em: <https://doi.org/10.1108/13685201011083885>. Acesso em: 16 mar. 2020.

MANZON, G. B. J.; PLESKO, G. A. The relation between financial and tax reporting measures of income. **Tax Law Review**, New York, v. 55, p.176-213, 2002. Disponível em: <https://heinonline.org/HOL/Page?handle=hein.journals/taxlr55&id=185&div=&collection=>. Acesso em: 8 out. 2020.

MARCONI, M.; LAKATOS, E. **Fundamentos de metodologia científica**. São Paulo: Editora Atlas, 2003.

MARQUES, A. V. C.; COSTA, P. S.; SILVA, P. R. Relevância do conteúdo informacional das book-tax differences para previsão de resultados futuros: evidências de países-membros da América Latina. **Revista Contabilidade & Finanças**, São Paulo, v. 27, n. 70, p. 29-42, 2016. Disponível em: <http://dx.doi/10.1590/1808-057x201501570>. Acesso em: 15 jan. 2021.

MARSCHNER, P. F. et al. Determinantes das book-tax differences em empresas brasileiras: uma análise a partir do tamanho da empresa. **Contabilidade, Gestão e Governança**, Brasília, DF, v. 22, n. 1, p. 1-18, 2019. Disponível em: <https://doi.org/10.21714/1984->

3925_2019v22n1a1. Acesso em: 19 dez. 2020.

MARTINEZ, A. L.; BASSETTI, M. M. Ciclo de vida das empresas, book-tax differences e a persistência nos lucros. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, Brasília, DF, v. 10, n. 2, p. 148-162, 12 jun. 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.17524/repec.v10i2.1312>. Acesso em: 27 nov. 2020.

MARTINEZ, A. L.; LESSA, R. C.; MORAES, A. de J. Remuneração dos auditores perante a agressividade tributária e governança corporativa no Brasil. **Revista de Contabilidade e Controladoria**, Curitiba, v. 6, n. 3, p. 8-18, 2014. Disponível em: <https://doi.org/10.5380/rcc.v6i3.34593>. Acesso em: 2 abr. 2020.

MARTINS, E.; MARTINS, V. A.; MARTINS, É. A. Normatização contábil: ensaio sobre sua evolução e o papel do CPC. **Revista de Informação Contábil**, Recife, v. 1, n. 1, p. 7-30, 5 set. 2007. Disponível em: <https://periodicos.ufpe.br/revistas/ricontabeis/article/view/7724>. Acesso em: 28 ago. 2020.

MATOLCSY, Z. P. Executive Cash Compensation and Corporate Performance During Different Economic Cycles. **Contemporary Accounting Research**, Toronto, v. 17, n. 4, p. 671-692, 15 Dec. 2000. Disponível em: <https://doi.org/10.1506/5FFQ-QKTO-102G-8D68>. Acesso em: 30 abr. 2020.

MAURO, P. Corruption and Growth. **The Quarterly Journal of Economics**, Cambridge, v. 110, n. 3, p. 681—712, 1 Aug. 1995. Disponível em: <https://doi.org/10.2307/2946696>. Acesso em: 6 jul. 2020.

MILLS, L. F. Book-tax differences and internal revenue service adjustments. **Journal of Accounting Research**, Chicago, v. 36, n. 2, p. 343-356, 1998. Disponível em: <https://doi.org/10.2307/2491481>. Acesso em: 1 abr. 2019.

MILLS, L. F.; NEWBERRY, K. J. The Influence of Tax and Non-Tax Costs On Book-Tax Reporting Differences: Public and Private Firms. **The Journal of the American Taxation Association**, Lakewood Ranch, v. 23, n. 1, p. 1-19, 30 Mar. 2001. Disponível em: <https://doi.org/10.2308/jata.2001.23.1.1>. Acesso em: 26 nov. 2019.

MILLS, L. F.; PLESKO, G. A. Bridging the Reporting Gap: A Proposal for More Informative Reconciling of Book and Tax Income. **National Tax Journal**, Washington, v. 56, n. 4, p. 865-893, 2003. Disponível em: <https://doi.org/10.17310/ntj.2003.4.08>. Acesso em: 9 abr. 2019.

MILLS, L.; NEWBERRY, K.; TRAUTMAN, W. B. Trends in Book-Tax Income and Balance Sheet Differences. **SSRN Electronic Journal**, Amsterdam, p.1-34, 2002. Disponível em: <https://doi.org/10.2139/ssrn.313040>. Acesso em: 13 set. 2019.

MOORE, J. A. J. A. Empirical evidence on the impact of external monitoring on book-tax differences. **Advances in Accounting**, Amsterdam, v. 28, n. 2, p. 254-269, 2012. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2012.06.002>. Acesso em: 20 ago. 2019.

MOSQUERA, R. Q.; LOPES, A. B. (coord.) **Controvérsias jurídico-contábeis (Aproximações e Distanciamentos)**. São Paulo: Dialética, 2010.

MUELLER, G. G. Accounting principles generally accepted in the United States versus those

generally accepted elsewhere. *In*: GRAY, S. J. (ed.). **International Accounting and Transnational Decisions**, Amsterdam: Elsevier, 1983. c. 4. p. 57-69, Disponível em: <https://doi.org/10.1016/B978-0-408-10841-6.50009-9>. Acesso em: 7 out. 2019.

NAKAO, S. H. **A adoção de IFRS e o legado da conformidade contábil-fiscal mandatária**. 2012. Tese (Livre- Docência em Contabilidade) - Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2012. Disponível em: <http://dx.doi/10.11606/T.96.2014.tde-31012014-140349>. Acesso em: 14 jan. 2021.

NAKAO, S. H.; GRAY, S. J. The impact of IFRS in Brazil: the legacy of mandatory book-tax conformity. **Australian Accounting Review**, Hoboken, v. 28, n. 4, p. 482-495, 1 dez. 2018. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/auar.12223>. Acesso em: 28 fev. 2020.

NIYAMA, J.; RODRIGUES, A. M.; RODRIGUES, J. Algumas reflexões sobre contabilidade criativa e as normas internacionais de contabilidade. **Revista Universo Contábil**, Blumenau, v. 11, n.1. p. 69-87, 31 mar. 2015. Disponível em: <https://doi.org/10.4270/ruc.2015104>. Acesso em: 22 mar. 2020.

NURUNNABI, M. The impact of cultural factors on the implementation of global accounting standards (IFRS) in a developing country. **Advances in Accounting**, Amsterdam, v. 31, n. 1, p. 136-149, 1 June. 2015. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2015.03.015>. Acesso em: 6 nov. 2019.

O'TOOLE, C. M.; TARP, F. Corruption and the efficiency of capital investment in developing countries. **Journal of International Development**, Chichester, v. 26, n. 5, p. 567-597, 1 July. 2014. Disponível em: <https://doi.org/10.1002/jid.2997>. Acesso em: 10 fev. 2021.

OLKEN, B. A. Corruption perceptions vs. corruption reality. **Journal of Public Economics**, Amsterdam, v. 93, n. 7-8, p. 950-964, 1 Aug. 2009. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2009.03.001>. Acesso em: 11 dez. 2019.

ORTS, E. W. Shirking and sharking: a legal theory of the firm. **Yale Law & Policy Review**, New Haven, v. 16, n. 2, p. 265-329, 1998. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/40239504>. Acesso em: 8 jul. 2020.

PARFET, W. U. Accounting subjectivity and earnings management: a preparer perspective. **Accounting Horizons**, [s.l.], v. 14, n. 4, p. 481-488, 2000. Disponível em: <https://doi.org/10.2308/acch.2000.14.4.481>. Acesso em: 1 ago. 2019.

PAUNOV, C. Corruption's asymmetric impacts on firm innovation. **Journal of Development Economics**, Amsterdam, v. 118, p. 216-231, 1 Jan. 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2015.07.006>. Acesso em: 12 set. 2020.

PHILLIPS, J. D. et al. Decomposing Changes in Deferred Tax Assets and Liabilities to Isolate Earnings Management Activities. **SSRN Electronic Journal**, Amsterdam, p. 1-45, 2 Nov. 2003. Disponível em: <https://doi.org/10.2139/ssrn.452980>. Acesso em: 19 ago. 2019.

PHILLIPS, J.; PINCUS, M.; REGO, S. O. Earnings management: New evidence based on deferred tax expense. **The Accounting Review**, Sarasota, v. 78, n. 2, p. 491-521, 2003. Disponível em: <https://doi.org/10.2308/accr.2003.78.2.491>. Acesso em: 21 mai. 2020.

PICUR, R. D. Quality of accounting, earnings opacity and corruption. **Review of Accounting**

and Finance, Bingley, v. 3, n. 1, p. 103-114, 2004. Disponível em: <https://doi.org/10.1108/eb043397>. Acesso em: 5 jul. 2020.

POSNER, R. A. Theories of Economic Regulation. **The Bell Journal of Economics and Management Science**, New York, v. 5, n. 2, p. 335-358, 1974. Disponível em: <https://doi.org/10.2307/3003113>. Acesso em: 26 set. 2020.

RADEBAUGH, L. H. Environmental factors influencing the development of accounting objectives, standards and practices in Peru. *In*: GRAY, S. J. (ed.). **International Accounting and Transnational Decisions**, Amsterdam: Elsevier, 1983. c. 3, p. 39-56, Disponível em: <https://doi.org/10.1016/B978-0-408-10841-6.50008-7>. Acesso em: 12 jan. 2021.

RAEDY, J. S.; SEIDMAN, J. K.; SHACKELFORD, D. A. **Book-tax differences**: which ones matter to equity investors? [s.l.]: University of North Carolina; University of Texas and NBER, 2010. Working Paper. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/266333458>. Acesso em: 5 jan. 2021.

RAHMAN, A. R. Discussion on “IFRS adoption, extent of disclosure, and perceived corruption: a cross-country study”. **The International Journal of Accounting**, Singapura, v. 51, n. 3, p. 379-381, 1 Sept. 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2016.07.003>. Acesso em: 19 jul. 2020.

RIAHI-BELKAOUI, A. Effects of Corruption on Earnings Opacity Internationally. **Advances in International Accounting**, Amsterdam, v. 17, n. 4, p. 73-84, 2004. Disponível em: [https://doi.org/10.1016/S0897-3660\(04\)17004-9](https://doi.org/10.1016/S0897-3660(04)17004-9). Acesso em: 14 mai. 2020.

RIAHI-BELKAOUI, A.; ALNAJJAR, F. K. Earnings opacity internationally and elements of social, economic and accounting order. **Review of Accounting and Finance**, Bingley, v. 5, n. 3, p. 189-203, 2006. Disponível em: <https://doi.org/10.1108/14757700610686408>. Acesso em: 6 nov. 2019.

ROHWER, A. Measuring corruption: A comparison between the transparency international’s corruption perceptions index and the world bank’s worldwide governance indicators. **CESifo DICE Report**, München, v. 7, n. 3, p. 42-52, 2009. Disponível em: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/166975/1/ifo-dice-report-v07-y2009-i3-p42-52.pdf>. Acesso em: 18 jul. 2020.

ROSE-ACKERMAN, S. **Corruption and development**. Washington, D.C. The World Bank, 1997. Paper prepared for the Annual World Bank Conference on Development Economics, Washington D.C., April 30 and May 1, 1997. Disponível em: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/976271538245051917/pdf/Corruption-and-development.pdf>. Acesso em: 15 dez. 2019.

RYU, H.; CHAE, S. J. The effect of book-tax conformity on the use of accruals: Evidence from Korea. **Journal of Applied Business Research**, Amsterdam, v. 30, n. 3, p. 753-762, 24 Apr. 2014. Disponível em: <https://doi.org/10.19030/jabr.v30i3.8560>. Acesso em: 18 nov. 2020.

SANTOS, C. K. S.; COSTA, P. D. S.; SILVA, P. R. Relação entre book-tax differences e conservadorismo contábil: um estudo das companhias abertas de países da América Latina. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, Florianópolis, v. 13, n. 30, p. 160-192, 17 dez. 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2016v13n30p160>. Acesso em: 28

set. 2019.

SANTOS, M. A. **Determinantes da estrutura de capital de empresas em diferentes cenários econômicos e institucionais**: um estudo comparativo. 2013.126 f. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2013. Disponível em: <http://dx.doi/10.11606/D.96.2013.tde-24012014-115909>. Acesso em: 6 mar. 2020.

SANTOS, L. C.; TAKAMATSU, R. T. Nível de corrupção dos países e opacidade dos resultados contábeis. **Enfoque**: reflexão contábil, Maringá, v. 37, n. 4, p. 21-32, 21 dez. 2018. Disponível em: <http://periodicos.uem.br/ojs/index.php/Enfoque/article/view/34220>. Acesso em: 18 fev. 2019.

SANTOS, R.; AMORIM, C.; DE HOYOS, A. Corrupção e fraude – princípios éticos e pressão situacional nas organizações. **Journal on Innovation and Sustainability**, São Paulo, v. 1, n. 2, p. 1-25, 20 dez. 2010. Disponível em: <https://doi.org/10.24212/2179-3565.2010v1i2a1>. Acesso em: 7 jul. 2019.

SCHILLING, F. O estado do mal-estar: corrupção e violência. **São Paulo em Perspectiva**, São Paulo, v. 13, n. 3, p. 47-55, set. 1999. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/S0102-88391999000300007>. Acesso em: 26 abr. 2019.

SCHMIDT, K. M. Managerial incentives and product market competition. **The Review of Economic Studies**, Oxford, v. 64, n. 2, p. 191-213, 1 Apr. 1997. Disponível em: <https://doi.org/10.2307/2971709>. Acesso em: 20 mai. 2020.

SCOTT, W. R. The Adolescence of Institutional Theory. **Administrative Science Quarterly**, Ithaca, v. 32, n. 4, p. 493-511, Dec. 1987. Disponível em: <https://doi.org/10.2307/2392880>. Acesso em: 16 out. 2019.

SCOTT, W. R. **Financial accounting theory**. 7th. ed. Toronto: Pearson Canada, 2015.

SEIDA, J. **Enron**: the joint committee on taxation's investigative report. X'. Washington, DC: Committee on Finance, 2003. Disponível em: <https://www.finance.senate.gov/download/enron-the-joint-cx'ommittee-on-taxations-investigative-report>. Acesso em: 15 jan. 2019.

SHACKELFORD, D. A.; SLEMROD, J.; SALLEE, J. M. Financial reporting, tax, and real decisions: Toward a unifying framework. **International Tax and Public Finance**, Norwell, v. 18, n. 4, p. 461-494, 2011. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/s10797-011-9176-x>. Acesso em: 24 jun. 2019.

SILVA, D. M. da; MARTINS, V. A.; LEMES, S. Escolhas contábeis: reflexões para a pesquisa. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, Florianópolis, v. 13, n. 29, p. 129-156, 26 ago. 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2016v13n29p129>. Acesso em: 5 ago. 2019.

SILVA, M. F. da. The political economy of corruption in Brazil. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 39, n. 3, p. 26-41, jul./set. 1999. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/S0034-75901999000300004>. Acesso em: 26 mar. 2020.

SMITH, J. D. US political corruption and firm financial policies. **Journal of Financial**

Economics, Lousanne, v. 121, n. 2, p. 350–367, 1 Aug. 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2015.08.021>. Acesso em: 7 fev. 2019.

ŠODAN, S. Book-tax differences and companies' financial characteristics: the case of Croatia. **The Business Review Cambridge**, Cambridge, v. 19, n. 2, p. 265-271, 3 Sept. 2012. Disponível em: <http://www.jaabc.com/BRC19-2Summer2012Sodan.html>. Acesso em: 10 jul. 2020

SODERSTROM, N. S.; SUN, K. J. IFRS Adoption and Accounting Quality: A Review. **European Accounting Review**, London, v. 16, n. 4, p. 675-702, 2007. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/09638180701706732>. Acesso em: 7 mai. 2019.

SUN, Y. Corporate tax avoidance and government corruption: evidence from chinese firms. **Economic Modelling**, [s.l.], v. 98, p. 13-58, May. 2021. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2021.02.008>. Acesso em: 1 jun. 2021.

TANG, T.; FIRTH, M. Can book-tax differences capture earnings management and tax Management? Empirical evidence from China. **International Journal of Accounting**, Singapura, v. 46, n. 2, p. 175-204, 2011. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2011.04.005>. Acesso em: 16 nov. 2019.

TANG, T. L. P. et al. Monetary Intelligence and Behavioral Economics: The Enron Effect—Love of Money, Corporate Ethical Values, Corruption Perceptions Index (CPI), and Dishonesty Across 31 Geopolitical Entities. **Journal of Business Ethics**, Dordrecht, v. 148, n. 4, p. 919-937, 2018. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/s10551-015-2942-4>. Acesso em: 17 abr. 2019

TANG, T. Y. H. **Book-tax differences**: a function of accounting-tax misalignment, earnings management and tax management: empirical evidence from China. 2006a. 252 f. Thesis (Doctor of Philosophy) - College of Business and Economics, The Australian National University, [Cambera], 2006. Disponível em: https://openresearch-repository.anu.edu.au/bitstream/1885/147339/2/b22994324_Tang_T_Y_H.pdf. Acesso em: 22 abr. 2019.

TANG, T. Y. H. Book-tax differences, a proxy for earnings management and tax management: empirical evidence from China. **SSRN Electronic Journal**, Amsterdam, p. 1-36, 2005. Disponível em: <https://doi.org/10.2139/ssrn.872389>. Acesso em: 15 nov. 2020.

TANG, T. Y. H. The value relevance of book-tax differences: an empirical study in China's capital market. **SSRN Electronic Journal**, Amsterdam, p. 1-37, 25 Jan. 2006b. Disponível em: <https://doi.org/10.2139/ssrn.897120>. Acesso em: 22 fev. 2020.

TANG, T. Y. H. Does book-tax conformity deter opportunistic book and tax reporting? an international analysis. **European Accounting Review**, London, v. 24, n. 3, p. 441-469, 3 July. 2015. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/09638180.2014.932297>. Acesso em: 5 mar. 2020.

TANG, T. Y. H.; FIRTH, M. Earnings persistence and stock market reactions to the different information in book-tax differences: evidence from China. **The International Journal of Accounting**, Singapura, v. 47, n. 3, p. 369-397, Sept. 2012. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2012.07.004>. Acesso em: 16 mar. 2020.

TONG, T. W. et al. How much does country matter? An analysis of firms' growth options. **Journal of International Business Studies**, Columbia, v. 39, n. 3, p. 387-405, 24 Apr. 2008. Disponível em: <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400355>. Acesso em: 24 mar. 2020.

TRAN, Q. T. Corruption, agency costs and dividend policy: international evidence. **Quarterly Review of Economics and Finance**, Champaign, v. 76, p. 325-334, 1 May 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.qref.2019.09.010>. Acesso em: 7 abr. 2020.

TRANSPARENCY INTERNATIONAL. **Corruption perceptions index 2018**: frequently asked questions. [S. l.]: Transparency International, 2018a. Disponível em: <https://www.transparency.org/en/cpi/2018/index/dnk#>. Acesso em: 15 abr. 2020.

TRANSPARENCY INTERNATIONAL. **Corruption perceptions index 2018**. [S. l.]: Transparency International, 2018b. Disponível em: <https://www.transparency.org/cpi2018>. Acesso em: 26 abr. 2020.

TRANSPARENCY INTERNATIONAL. Methodology. [S. l.]: Transparency International, 2018c. Disponível em: <https://www.transparency.org/cpi2018#methodology>. Acesso em: 5 mai. 2020.

TRANSPARENCY INTERNATIONAL. **How do you define corruption?** [S. l.]: Transparency International, 2019. Disponível em: <https://www.transparency.org/what-is-corruption#define>. Acesso em: 26 abr. 2020.

TRAPNELL, S. E. **User's guide to measuring corruption and anti-corruption**. [S. l.]: United Nations Development Programme, 2015. Disponível em: <https://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage/democratic-governance/anti-corruption/user-s-guide---measuring-corruption-and-anticorruption.html>. Acesso em: 24 jun. 2020.

TREISMAN, D. The causes of corruption: A cross-national study. **Journal of Public Economics**, Amsterdam, v. 76, n. 3, p. 399-457, 1 June 2000. Disponível em: [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(99\)00092-4](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(99)00092-4). Acesso em: 4 jul. 2020.

UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME. **Human Development Index (HDI)**: technical notes. New York: UNDP, 2020. Disponível em: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2020_technical_notes.pdf. Acesso em: 13 jul. 2020.

UNIVERSITY OF SOUTH CAROLINA. **Guide to international and foreign law research**. Columbia: University of South Carolina School of Law, 2020. Disponível em: <https://guides.law.sc.edu/c.php?g=315476&p=2108388>. Acesso em: 24 jul. 2020.

UNIVERSITY OF OTTAWA. **JuriGlobe - World Legal Systems Research Group**. Ottawa: University of Ottawa, 2020. Disponível em: <http://www.juriglobe.ca/eng/index.php>. Acesso em: 1 set. 2020.

VAN TENDELOO, B.; VANSTRAELEN, A. Earnings management under German GAAP versus IFRS. **European Accounting Review**, London, v. 14, n. 1, p. 155-180, 2005. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/0963818042000338988>. Acesso em: 15 set. 2020.

WATTS, R. L. Accounting choice theory and market-based research in accounting. **The British Accounting Review**, Amsterdam, v. 24, n. 3, p. 235-267, 1 Sept. 1992. Disponível

em: [https://doi.org/10.1016/S0890-8389\(05\)80023-X](https://doi.org/10.1016/S0890-8389(05)80023-X). Acesso em: 9 out 2020.

WATTS, R. L.; ZIMMERMAN, J. L. Positive accounting theory: a ten year perspective. **The Accounting Review**, Sarasota, v. 65, n. 1, p. 131-156, 1990. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/247880>. Acesso em: 16 out. 2020.

WHITE, H. A heteroskedasticity-consistent covariance matrix estimator and a direct test for heteroskedasticity. **Econometria**, Chicago, v. 48, n. 4, p. 817-838, 1980. Disponível em: <https://doi.org/10.2307/1912934>. Acesso em: 26 out. 2020.

WHITTINGTON, R. Environmental structure and theories of strategic choice. **Journal of Management Studies**, Oxford, v. 25, n. 6, p. 521-536, 1 Nov. 1988. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.1988.tb00045.x>. Acesso em: 9 nov. 2020.

WILSON, R. J. An examination of corporate tax shelter participants. **Accounting Review**, Lakewood Ranch, v. 84, n. 3, p. 969-999, 2009. Disponível em: <https://doi.org/10.2308/accr.2009.84.3.969>. Acesso em: 14 nov. 2020.

WORLD BANK. **Control of corruption**. [S. l.: s.n.]: 2020. Disponível em: <https://info.worldbank.org/governance/wgi/pdf/cc.pdf>. Acesso em: 15 ago. 2020.

WORLD BANK. **World Bank Open Data**. [S. l.: s.n.]: 2020. Disponível em: <https://data.worldbank.org/>. Acesso em: 15 ago. 2020.

WU, X. Firm accounting practices, accounting reform and corruption in Asia. **Policy and Society**, [s. l.], v. 24, n. 3, p. 53-78, 1 Jan. 2005a. Disponível em: [https://doi.org/10.1016/S1449-4035\(05\)70060-6](https://doi.org/10.1016/S1449-4035(05)70060-6). Acesso em: 25 nov. 2020.

WU, X. Corporate governance and corruption: a cross-country analysis. **Governance**, Oxford, v. 18, n. 2, p. 151-170, 1 Apr. 2005b. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/j.1468-0491.2005.00271.x>. Acesso em: 8 dez. 2020.

XIAN, C.; SUN, F.; ZHANG, Y. Book-tax differences: Are they affected by equity-based compensation? **Accounting Research Journal**, Bingley, v. 28, n. 3, p. 300-318, 2 Nov. 2015. Disponível em: <https://doi.org/10.1108/ARJ-12-2013-0088>. Acesso em: 15 dez. 2020.

XU, X.; LI, Y. Local corruption and corporate cash holdings: sheltering assets or agency conflict? **China Journal of Accounting Research**, Amsterdam, v. 11, n. 4, p. 307-324, 1 dez. 2018. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.cjar.2018.05.001>. Acesso em: 26 jan. 2021.

ZÉGHAL, D.; CHTOUROU, S.; SELLAMI, Y. M. An analysis of the effect of mandatory adoption of IAS/IFRS on earnings management. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, Amsterdam, v. 20, n. 2, p. 61-72, 1 Jan. 2011. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2011.06.001>. Acesso em: 13 fev. 2021.

ZHOU, M. Does accounting for uncertain tax benefits provide information about the relation between book-tax differences and earnings persistence? **Review of Accounting and Finance**, Bingley, v. 15, n. 1, p. 65-84, 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.1108/RAF-05-2014-0054>. Acesso em: 18 mar. 2021

ZIMMERMAN, J. L. Taxes and firm size. **Journal of Accounting and Economics**, Amsterdam, v. 5, p. 119-149, June 1983. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/0165->

4101(83)90008-3. Acesso em: 12 abr, 2021.

APÊNDICE A – Medidas de Corrupção

Conjunto de dados/ Instituição responsável	O que mensura?	Pontos negativos/ Pontos positivos
<i>Bertelsmann Stiftung's Transformation Index / The BTI</i>	<p>Examina se e como os países em desenvolvimento gerenciam a mudança social em direção à democracia e à economia de mercado. Por meio de um questionário são sintetizados dois conjuntos de rankings: O Índice de Status e o Índice de Gestão. Esses índices classificam os países quanto ao status da democracia, à economia de mercado e à qualidade do gerenciamento político.</p> <p>Acesso: https://www.bti-project.org/en/data/</p>	<p>POSITIVOS: Dados desagregados ajudam a identificar os inconvenientes/lacunas dos mercados ou governos. Utiliza avaliações qualitativas de especialistas na composição do índice.</p> <p>NEGATIVOS: Leva em conta as instituições econômicas, portanto, o índice não reflete apenas a qualidade dos governos.</p>
<i>Bribe Payers Index / Transparency International</i>	<p>Com base nas respostas de executivos de negócios de vários países, que são solicitados a identificar o país de origem das empresas que fazem mais negócios em seu país, elabora-se um <i>rank</i> dos 30 principais países exportadores de acordo com a propensão das empresas com sede dentro das suas fronteiras para subornar quando operam no exterior.</p> <p>Acesso: https://www.transparency.org/research/bpi/overview</p>	<p>POSITIVOS: Indica a probabilidade de as empresas pagarem subornos.</p> <p>NEGATIVOS: Não identifica os problemas institucionais subjacentes que conduzem ao pagamento/busca de propina.</p>
<i>Business Environment and Enterprise Performance Survey (Beeps) / European Bank & World Bank</i>	<p>Pergunta-se a várias empresas em cada país sobre seu ambiente de negócios e suas interações com o estado, e avalia a facilidade de iniciar e conduzir negócios nas seguintes áreas: pagamentos informais e corrupção, crime, regulamentações e burocracia, alfândega e impostos, financiamento de empresas e infraestrutura de questões jurídicas.</p> <p>Acesso: http://ebrd-beeps.com/reports/</p>	<p>POSITIVOS: Espelha a implementação de políticas governamentais no setor empresarial.</p> <p>NEGATIVOS: Mais voltado para questões regulatórias e legais apenas no setor de negócios.</p>
<i>Corruption Perceptions Index / Transparency International</i>	<p>Mede o nível de corrupção nos países com base na percepção de especialistas. Todas as fontes medem a frequência e / ou tamanho dos subornos) nos setores público e político e todas as fontes fornecem um <i>ranking</i> de países.</p> <p>Acesso: https://www.transparency.org/research/cpi/overview</p>	<p>POSITIVOS: Conjunto abrangente de fontes primárias.</p> <p>NEGATIVOS: Falta medição concreta de corrupção. Não avalia estrutura / qualidade institucional. Não decifra diferentes tipos de corrupção.</p>
<i>Country Policy and Institutional Assessment /World Bank</i>	<p>Mede a qualidade de ambientes políticos e institucionais com base na avaliação aplicada aos países que são clientes elegíveis para alocar recursos da <i>International Development Association</i> (IDA). Os critérios de avaliação incluem: ambiente regulatório de negócios, direitos de propriedade e governança baseada em regras, responsabilização pela transparência e corrupção no setor público, entre outros.</p> <p>Acesso: https://datacatalog.worldbank.org/dataset/country-policy-and-institutional-assessment</p>	<p>POSITIVOS: Análise aprofundada da forma como os orçamentos estão bem ligados às políticas.</p> <p>NEGATIVOS: Avalia apenas as políticas, não os resultados. Nem sempre publicamente disponíveis.</p>

(continua)

Conjunto de dados/ Instituição responsável	O que mensura?	Pontos negativos/ Pontos positivos
<i>Enterprise Surveys / World Bank</i>	<p>O Enterprise Surveys baseia em entrevistas com proprietários de empresas e gerentes de alto escalão, e possui vários indicadores de corrupção. A profundidade do suborno reflete a proporção de vezes uma empresa foi solicitada ou esperada para pagar um suborno ao solicitar seis diferentes serviços públicos, autorizações ou licenças. Outros indicadores identificam até que ponto oficiais reguladores e administrativos específicos exigem suborno pagamentos durante as reuniões com os inspetores fiscais ou para garantir um contrato governamental. Outro conjunto de indicadores concentra-se em subornos para obter licenças ou permissões específicas e mostra a proporção de empresas que se espera que pagamentos informais para garantir licenças de importação e operação e para obter uma licença de construção.</p> <p>Acesso: https://www.enterprisesurveys.org/</p>	<p>POSITIVOS: As pesquisas são administradas a vários tipos diferentes de respondentes, por exemplo, gerentes e proprietários de empresas, e são úteis para captar experiências e percepções que apontam para áreas de preocupação no setor público e nos sistemas de governança.</p> <p>NEGATIVOS: Não possui um indicador único para corrupção, apresentando vários indicadores que representam ações ligadas a corrupção.</p>
<i>Global Competitiveness Index / World Economic Forum</i>	<p>Avalia a competitividade dos setores institucional (direitos de propriedade), econômico (estabilidade macroeconômica, mercado de trabalho) e social (saúde e educação). Os dados são coletados com terceiros de organizações internacionais e na <i>Enterprise Surveys</i> anualmente.</p> <p>Acesso: https://www.weforum.org/reports</p>	<p>POSITIVOS: Fácil de decifrar que setor e que questões são as mais problemáticas; repetido todos os anos.</p> <p>NEGATIVOS: Grande parte do índice apenas mede a competitividade econômica e do mercado.</p> <p>Na edição de 2018 foi introduzido o novo Global Competitiveness Index 4.0, em que a nova medida de corrupção passa a ser Incidência de Corrupção, baseado no CPI divulgado pela TI.</p>
<i>Global Corruption Barometer / Transparency International</i>	<p>Avalia as percepções do público em geral e a experiência de corrupção. Pergunta às pessoas sobre suas opiniões sobre quais setores públicos são os mais corruptos e sua opinião sobre como os níveis futuros de corrupção irão evoluir no futuro próximo, bem como sobre como o governo deles está agindo na luta contra a corrupção. Também explora as experiências das pessoas com o suborno, apresentando informações sobre a frequência com que os cidadãos são solicitados a pagar subornos quando entram em contato com diferentes prestadores de serviços públicos.</p> <p>Acesso: https://www.transparency.org/research/gcb/overview</p>	<p>POSITIVOS: Mede as percepções e experiências dos cidadãos com suborno em diferentes instituições públicas. Mede a experiência com corrupção.</p> <p>NEGATIVOS: O suborno é apenas uma forma de corrupção avaliada como oposta a outras formas de corrupção também. Avalia percepções de corrupção, que podem não ser indicativas do nível real de corrupção. Não avalia estrutura / qualidade institucional.</p>

(continua)

Conjunto de dados/ Instituição responsável	O que mensura?	Pontos negativos/ Pontos positivos
<i>Global Integrity Index / Global Integrity</i>	<p>O índice avalia a existência, a eficácia e o acesso dos cidadãos aos principais mecanismos anticorrupção em nível nacional em um país. Não mede a corrupção <i>per se</i> ou a percepção de corrupção. Também não mede os “resultados” da governança - estatísticas de prestação de serviços, crime ou desenvolvimento socioeconômico. Em vez disso, é um ponto de entrada para a compreensão das salvaguardas anticorrupção e de boa governança implementadas em um país que idealmente deve prevenir, deter ou punir a corrupção.</p> <p>Acesso: https://www.globalintegrity.org/annual-reports/</p>	<p>POSITIVOS: Os dados são desagregados, portanto, é possível decifrar quais os governos, as instituições sociais ou econômicas são os mais fracos em relação aos outros, na prevenção da corrupção, Repetida anualmente; pares revistos por peritos regionais. Mistura os aspectos quantitativos e qualitativos.</p> <p>NEGATIVOS: Não específico do setor; Sem cobertura global; Foco é mais em instituições públicas que privadas.</p>
<i>Ibrahim Index of African Governance / Mo Ibrahim Foundation</i>	<p>Mede a qualidade da boa governança de acordo com 5 categorias: Segurança e proteção, estado de direito, transparência e corrupção, desenvolvimento humano, participação e direitos humanos, desenvolvimento econômico sustentável.</p> <p>Acesso: http://mo.ibrahim.foundation/iia/</p>	<p>POSITIVOS: Abrange todos os países da África Subsaariana. Abrangente. Avalia todos os componentes da governança, não apenas a corrupção. Os indicadores são mais específicos e direcionados.</p> <p>NEGATIVOS: Alguns conjuntos de dados estão desatualizados ou contêm lacunas. A maioria dos dados vem de fontes de terceiros, por exemplo, CPI.</p>
<i>Index of Economic Freedom / Heritage Foundation & Wall Street Journal</i>	<p>Média de 10 liberdades individuais: comércio, negócios, fiscal, monetária; trabalho; investimento, financeiro, livre de corrupção; direitos de propriedade, tamanho do governo, etc. Indicador de corrupção com base no CPI e avaliações do <i>US Dept. of Commerce, Economist Intelligence Unit & Office of US Trade Representatives</i>.</p> <p>Acesso: https://www.heritage.org/index/</p>	<p>POSITIVOS: Dados desagregados que permitam aos utilizadores identificar os setores que apresentam desvantagens.</p> <p>NEGATIVOS: Os direitos de propriedade e a corrupção não são desagregados, pelo que não é possível decifrar as lacunas existentes nas estruturas políticas.</p>
<i>International Country Risk Guide / Political Risk Services Group</i>	<p>Mede os riscos políticos, econômicos e financeiros. Baseado no risco político sobre: estabilidade governamental, condições sócio-econômicas, responsabilidade democrática, qualidade da burocracia, entre outros. As classificações do indicador são elaboradas adicionando-se uma série de subnotas para fazer pontuações gerais de risco político, risco econômico. e risco financeiro.</p> <p>Acesso: https://www.prsgroup.com/explore-our-products/international-country-risk-guide/</p>	<p>POSITIVOS: Avaliação qualitativa e quantitativa. Atualizado mensalmente. Cada risco é desagregado em vários fatores (ou seja, a corrupção é um fator de risco político).</p> <p>NEGATIVOS: Classificações ordinais não explicam as armadilhas específicas nas instituições políticas e econômicas que dão origem ao risco. Avaliação do risco político com base na análise subjetiva da informação por parte do pessoal.</p>

(continua)

Conjunto de dados/ Instituição responsável	O que mensura?	Pontos negativos/ Pontos positivos
<i>Open Budget Index / International Budget Partnership</i>	<p>Dados qualitativos e quantitativos sobre a disponibilidade pública de informação orçamental. O índice avalia a quantidade de informações fornecidas aos cidadãos nos sete documentos orçamentais fundamentais que todos os governos devem tornar públicas. Tipos de orçamento incluem: Pré-Orçamento Demonstração, Proposta de Orçamento do Executivo, Orçamento do Cidadão, Relatórios de início, meio e fim de ano, e Relatório do Auditor; Questionário preenchido por especialistas e revistos por pares revisores.</p> <p>Acesso: https://www.internationalbudget.org/open-budget-survey/open-budget-index-rankings/</p>	<p>POSITIVOS: Fonte útil para o consultor político em matéria de reformas orçamentais.</p> <p>NEGATIVOS: Cobertura limitada e foco na transparência orçamentária..</p>
<i>Public Expenditure and Financial Accountability / World Bank e European Commission</i>	<p>Inclui um relatório de desempenho e um conjunto de indicadores de alto nível que se baseiam nos padrões de referência das despesas dos países pobres altamente endividados (HIPC), o Código de Transparência Fiscal do FMI, e de outras normas internacionais. Avalia o desempenho do orçamento, a transparência do processo de formação do orçamento, os relatórios de auditoria e outras práticas relacionadas ao orçamento.</p> <p>Acesso: https://www.pefa.org/assessments/listing</p>	<p>POSITIVOS: Dados desagregados permitem ao utilizador determinar qual o domínio do processo orçamental que está a correr bem/mal.</p> <p>NEGATIVOS: Não mede o quadro legal ou as capacidades do governo que impactam o desempenho; Cada indicador recebe um “escore alfabético” – difícil e demorado para entender o que a pontuação realmente significa; Difícil fazer comparação cross-country</p>
<i>Regional Barometers (Africa, Asia, Latin America, Europe) / Global Barometer Consortium</i>	<p>O Eurobarômetro analisa a opinião pública sobre a cidadania europeia alargamento, situação social, saúde, cultura, tecnologias da informação, ambiente, o Euro, defesa, etc; O Barômetro do Leste Asiático analisa os níveis de apoio à democracia e à reforma democrática nas nações, níveis de participação política (incluindo a participação eleitoral), e confiança nas instituições políticas;</p> <p>O Afrobarômetro consiste em pesquisas de opinião pública sobre a atmosfera social, política e económica em África;</p> <p>O Latino Barômetro examina opiniões e atitudes das pessoas sobre a economia e o comércio internacional; acordos de integração e comércio; democracia política e instituições sociais e políticas; distribuição da riqueza; cultura cívica; capital social e participação; ambiente; género e discriminação; instituições e corrupção.</p> <p>Acesso: https://www.globalbarometer.net/result</p>	<p>POSITIVOS: Adequado para comparação entre países da mesma região.</p> <p>NEGATIVOS: A opinião pública fica aquém da qualidade real da governação; Carece de avaliação do quadro institucional ou da qualidade.</p>

Conjunto de dados/ Instituição responsável	O que mensura?	Pontos negativos/ Pontos positivos
<i>Worldwide Governance Indicators / World Bank</i>	<p>Avalia a voz e a responsabilidade, a estabilidade política, a eficácia do governo, qualidade regulamentar, Estado de direito e controle da corrupção. É produzido por Kaufmann e Kraay, mas teve início nas pesquisas de Kaufmann, Kraay e Zoido-Lobaton (1999a, 1999b).</p> <p>Acesso: https://info.worldbank.org/governance/wgi/#home</p>	<p>POSITIVOS: Os indicadores incluem variáveis institucionais relevantes. Repetida anualmente.</p> <p>NEGATIVOS: Não permite a desagregação em termos de gênero e situação de pobreza. Definições pouco claras dos principais indicadores.</p>

Fonte: Elaborado pela autora com base em June et al. (2008) e Trapnell (2015).

APÊNDICE B - Enfoque teórico das definições de corrupção

Foco	Fundamento	Autores/Definições
Mercado	Teorias econômicas	<p>Leff (1970): a corrupção pode ser definida como uma instituição extralegal utilizada por indivíduos ou grupos para ganhar influência sobre as ações da burocracia durante a formulação e a implementação de políticas.</p> <p>Ackerman (1978): a corrupção é o uso ilegal de mecanismos de mercado em decisões alocativas estabelecidas à parte do sistema político democrático. As pessoas são seres racionais que avaliam o potencial para ganhos em atos corruptos, tomando decisões baseadas em princípios típicos de mercado, como oportunidades, incentivos e custos. A corrupção depende da existência de oportunidades e dos incentivos percebidos por aqueles que com ela se envolvem.</p>
Interesse Público	Ético-moral	<p>Friedrich (1966): A corrupção é definida como padrão de comportamento que se afasta das normas predominantes em um dado contexto). Esse comportamento desviante se associa a uma particular motivação, que é o ganho privado a expensas do público.</p> <p>Hoetjes (1986): de modo geral a corrupção administrativa pode ser definida como uma classe geral de abusos ou violações do interesse público.</p>
Regulamentações Formais	Leis e normas	<p>Nye (1967): a corrupção é o comportamento que se desvia dos deveres formais de um cargo público em razão de vantagens pecuniárias ou de <i>status</i> oferecidas a seu titular, familiares ou amigos íntimos; ou que viola normas que impedem o exercício de certas modalidades de influência do interesse de particulares, tais como suborno, nepotismo e peculato.</p> <p>Bayley (1970): a corrupção é um termo geral que abrange o mau uso da autoridade como resultado de considerações de ganho pessoal, o qual não precisa ser necessariamente monetário.</p>
Opinião Pública	Natureza social	<p>Heidenheimer (1970): três conceitos sintéticos para corrupção - (i) corrupção negra: a que público e elite, por maioria e consenso, julgam, em tese, condenável e desejam ver punida por questão de princípio; (ii) corrupção branca: a que a maioria do público e da elite considera tolerável, não apoiando firmemente a necessidade de sua punição; e (iii) corrupção cinza: a que indica que alguns elementos, usualmente elites, podem querer ver a ação punida e outros não. É possível, ainda, que a maioria seja ambígua. O último tipo é considerado pelo autor o mais difícil de definir e detectar e, potencialmente, o mais destrutivo para o sistema democrático.</p> <p>Dolan, Mckeown e Carlson (1988): a corrupção explicita um problema de grau de desvio, variando, <i>num continuum</i>, de grave (prejudicial e disfuncional) a aceitável, se não permissível. As reações à corrupção ou sua tolerância podem envolver crenças e sentimentos pessoais intensos, derivando ambas da subjetividade individual profunda.</p>

Fonte: Elaborada pela autora com base na pesquisa de Brei (1996).

APÊNDICE C - Países presentes na amostra

País	Sistema Legal	Frequência Absoluta	Frequência Relativa
África do Sul	Sistemas Mistos	1.064	0,62%
Alemanha	Direito Civil	3.185	1,87%
Antígua e Barbuda	Direito Comum	2	0,00%
Arábia Saudita	Sistemas Mistos	512	0,30%
Argélia	Sistemas Mistos	4	0,00%
Austrália	Direito Comum	4.273	2,51%
Áustria	Direito Civil	366	0,21%
Autoridade Palestina	Sistemas Mistos	35	0,02%
Bangladesh	Sistemas Mistos	873	0,51%
Barbados	Direito Comum	3	0,00%
Bélgica	Direito Civil	646	0,38%
Botswana	Sistemas Mistos	74	0,04%
Brasil	Direito Civil	1.734	1,02%
Bulgária	Direito Civil	337	0,20%
Burkina Faso	Sistemas Mistos	2	0,00%
Camarões	Sistemas Mistos	4	0,00%
Canadá	Direito Comum	6.187	3,63%
Catar	Sistemas Mistos	25	0,01%
Cazaquistão	Direito Civil	80	0,05%
Chile	Direito Civil	945	0,55%
China	Sistemas Mistos	24.547	14,39%
Chipre	Direito Civil	424	0,25%
Cingapura	Sistemas Mistos	2.284	1,34%
Colômbia	Direito Civil	310	0,18%
Coreia do Sul	Sistemas Mistos	12.372	7,25%
Costa do Marfim	Sistemas Mistos	44	0,03%
Costa Rica	Direito Civil	19	0,01%
Croácia	Direito Civil	337	0,20%
Curaçao	Direito Civil	26	0,02%
Dinamarca	Direito Civil	698	0,41%
Egito	Sistemas Mistos	940	0,55%
Emirados Árabes Unidos	Sistemas Mistos	88	0,05%
Equador	Direito Civil	13	0,01%
Eslováquia	Direito Civil	54	0,03%
Eslovênia	Direito Civil	126	0,07%
Espanha	Direito Civil	916	0,54%
Estados Unidos	Direito Comum	17.949	10,52%
Estônia	Direito Civil	109	0,06%
Filipinas	Sistemas Mistos	1.309	0,77%
Finlândia	Direito Civil	803	0,47%
França	Direito Civil	3.259	1,91%
Gabão	Sistemas Mistos	2	0,00%
Gana	Sistemas Mistos	81	0,05%
Grécia	Direito Civil	993	0,58%
Hong Kong	Sistemas Mistos	1.141	0,67%
Hungria	Direito Civil	140	0,08%

(continua)

País	Sistema Legal	Frequência Absoluta	Frequência Relativa
Índia	Sistemas Mistos	1.204	0,71%
Indonésia	Sistemas Mistos	3.186	1,87%
Irlanda	Direito Comum	407	0,24%
Islândia	Direito Civil	119	0,07%
Israel	Sistemas Mistos	2.187	1,28%
Itália	Direito Civil	1.650	0,97%
Jamaica	Direito Comum	210	0,12%
Japão	Sistemas Mistos	21.073	12,36%
Jordânia	Sistemas Mistos	512	0,30%
Kuwait	Sistemas Mistos	505	0,30%
Letônia	Direito Civil	102	0,06%
Líbano	Sistemas Mistos	18	0,01%
Lituânia	Direito Civil	158	0,09%
Luxemburgo	Direito Civil	342	0,20%
Macedônia	Direito Civil	4	0,00%
Malásia	Sistemas Mistos	5.381	3,16%
Malavi	Sistemas Mistos	33	0,02%
Malta	Sistemas Mistos	139	0,08%
Marrocos	Sistemas Mistos	319	0,19%
Ilhas Maurício	Sistemas Mistos	290	0,17%
México	Direito Civil	660	0,39%
Namíbia	Sistemas Mistos	10	0,01%
Nigéria	Sistemas Mistos	556	0,33%
Noruega	Direito Civil	856	0,50%
Nova Zelândia	Direito Comum	564	0,33%
Omã	Sistemas Mistos	421	0,25%
Países Baixos	Direito Civil	819	0,48%
Panamá	Direito Civil	42	0,02%
Papua Nova Guiné	Sistemas Mistos	14	0,01%
Paquistão	Sistemas Mistos	1.980	1,16%
Peru	Direito Civil	593	0,35%
Peru	Direito Civil	2.015	1,18%
Polônia	Direito Civil	3.707	2,17%
Portugal	Direito Civil	278	0,16%
Quênia	Sistemas Mistos	181	0,11%
Reino Unido	Direito Comum	5.281	3,10%
República Checa	Direito Civil	52	0,03%
Romênia	Direito Civil	398	0,23%
Rússia	Direito Civil	1.167	0,68%
Senegal	Sistemas Mistos	4	0,00%
Sérvia	Direito Civil	118	0,07%
Sri Lanka	Sistemas Mistos	1.322	0,78%
Suécia	Direito Civil	2.789	1,64%
Suíça	Direito Civil	1.135	0,67%
Tailândia	Direito Civil	3.927	2,30%
Taiwan	Sistemas Mistos	11.313	6,63%
Tanzânia	Sistemas Mistos	39	0,02%
Trinidade & Tobago	Direito Comum	91	0,05%

(continua)

País	Sistema Legal	Frequência Absoluta	Frequência Relativa
Tunísia	Sistemas Mistos	344	0,20%
Ucrânia	Direito Civil	60	0,04%
Uganda	Sistemas Mistos	18	0,01%
Vietnã	Direito Civil	2.537	1,49%
Zâmbia	Sistemas Mistos	78	0,05%
Total		170.543	100,00%

Fonte: Elaborada pela autora.

APÊNDICE D - Fator de Inflação da Variância (FIV) para estimação das dependentes

Ano	FIV				
	Δ receitas	Δ investimentos	Resultado	BTD defasada	Média FIV
2012	1,31	1,30	1,02	1,00	1,16
2013	1,71	1,70	1,01	1,00	1,36
2014	1,13	1,12	1,01	1,00	1,07
2015	1,08	1,08	1,01	1,01	1,05
2016	1,02	1,02	1,01	1,00	1,01
2017	1,10	1,08	1,02	1,00	1,05
2018	1,12	1,10	1,02	1,01	1,06

Fonte: Elaborada pela autora