

**O EFEITO DAS CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS E
SOCIAIS DOS PAÍSES NA GESTÃO DE RESULTADOS**

Isabel Barão Marinho Almeida

**Projecto de Mestrado
em Contabilidade**

Orientadora:

Prof. Doutora Helena Oliveira Isidro, Prof. Associada, ISCTE Business School, Departamento de
Contabilidade

Abril de 2012

Resumo

Este estudo tem como objectivo investigar a influência de factores económicos e sociais de diferentes países na gestão de resultados contabilísticos das empresas. A amostra é composta por 42 países e considera um espaço temporal entre os anos de 2000 e 2007, resultando num total de 119 183 observações.

A gestão de resultados foi medida com base na qualidade dos *accruals*, conforme o modelo proposto por Kothari, Leone & Wasley (2005). Os factores económicos e sociais dos países envolvidos no estudo são medidos com base em indicadores do Banco Mundial e World Values Surveys, respectivamente.

Os resultados evidenciam que o nível de desenvolvimento económico reduz as práticas de gestão ou manipulação de resultados contabilísticos. Nomeadamente, o PIB *per capita*, o nível de abertura da economia ao exterior e o número de utilizadores de internet influenciam negativamente as práticas de gestão de resultados. Relativamente aos factores sociais, este estudo demonstra que a importância da família e dos amigos, o nível de felicidade, o grau de honestidade, e o envolvimento religioso, que caracterizam os habitantes de um país, influenciam negativamente a gestão de resultados, isto é, os factores sociais considerados por uma sociedade como moralmente e eticamente correctos tendem a reduzir as práticas de relato financeiro manipulativas. Os resultados do estudo mostram, ainda, que quando os habitantes de um país beneficiam de elevada liberdade de escolha e de controlo sobre as suas acções bem como um nível de actividade política elevado, o nível de gestão de resultados contabilísticos aumenta.

Este estudo pretende contribuir para a extensão da literatura existente sobre a importância das características económicas e sociais dos países nas práticas empresariais, nomeadamente na gestão de resultados contabilísticos. Para além disso, evidência uma nova abordagem à investigação desta temática com a incorporação de outros factores económicos e sociais, não abrangidos em investigações prévias.

Palavras-chave: Gestão de resultados, Qualidade dos *accruals*, Características económicas, Características culturais.

Jel Classification: M41

Abstract

This project aims at studying the influence of economic and social factors of different countries in the manipulation of accounting results (Earnings Management). The sample used consists of 42 countries and considers a period from 2000 to 2007, resulting in a total of 119.183 observations.

The manipulation of accounting results was measured through the quality of the accruals, considering the model proposed by Kothari, Leone & Wasley (2005). The economic and social data were retrieved from the World Bank as well as from the World Values Surveys, respectively.

Results obtained evidence that the level of the economic development reduces the manipulation practices. Namely, GDP *per capita*, the level of openness of the economy and internet users negatively influence the earnings management practices.

As to the social factors, the study demonstrates that the importance given to family and friends, level of happiness, level of honesty and the religious involvement which characterize the inhabitants of a given country negatively influence the earnings management practices, meaning that the values considered by a given country tend to diminish the management of accounting results.

Also, there is evidence that, when the inhabitants of a given country benefit from high liberty of choice and control over their actions as well as high participation in politics tend to increase the earnings management practices.

This study contributes to the already existing literature since it uses both economic and social factors, which were not considered in previous studies, to explain earnings management practices.

Key words: Earnings Management, Quality of *accruals*, Economic factors, Social factors.

Jel Classification: M41

Agradecimentos

Este espaço é dedicado a todos aqueles que deram a sua contribuição, directa ou indirectamente, para que esta dissertação fosse concretizada .

Em primeiro lugar quero agradecer à minha orientadora, Professora Doutora Helena Isidro, por todo o apoio e disponibilidade que apresentou e por todas as sugestões, conselhos e auxílios que me prestou no desenvolvimento desta dissertação.

Quero agradecer, também, à minha família pelo apoio, compreensão e incentivo que me prestaram ao longo do tempo de realização deste projecto.

E por último, quero agradecer aos meus amigos, por todo o apoio e compreensão que demonstraram ao longo da realização deste estudo.

Índice

1. Sumário executivo	3
1. Introdução	5
2. Gestão de Resultados	7
3. Os Factores Económicos e a Gestão de Resultados.....	11
Hipótese 1	13
4. Os Factores Sociais e a Gestão de Resultados	13
4.1. Religião	15
Hipótese 2	16
4.2. Honestidade	16
Hipótese 3	17
4.3. Felicidade.....	17
Hipótese 4	17
4.4. Importância da família e amigos.....	17
Hipótese 5	18
4.5. Acção política	18
Hipótese 6	19
4.6. Liberdade de escolha e controlo	19
Hipótese 7	20
5. Estudo Empírico e Amostra.....	21
5.1. Objectivo.....	21
5.2. Variável dependente	21
5.3. Variáveis independentes	22
5.3.1. Variáveis Económicas	22
5.3.2. Variáveis Sociais	22
5.3.3. Variáveis de Controlo.....	23
5.4. Modelo Empírico	25
5.5. Amostra.....	26
6. Resultados.....	28
6.1. Estatísticas Descritivas	28
6.2. Regressão Linear.....	35
7. Conclusões	39
8. Limitações.....	42

9. Recomendações	42
10. Bibliografia	43
11. Anexo I - Verificação dos pressupostos da regressão.....	53

Índice de Tabelas

Tabela 1 Representação das Empresas por País	26
Tabela 2 Representação das empresas por sector de actividade.....	27
Tabela 3 Estatísticas descritivas	28
Tabela 4 Gestão de Resultados por país	29
Tabela 5 Gestão de Resultados por Áreas Geográficas	30
Tabela 6 Gestão de Resultados por sector de actividade.....	30
Tabela 7 Características Económicas por País	31
Tabela 8 Características Sociais por País	32
Tabela 9 Correlacões de Pearson	34
Tabela 10 Regressão Linear	38
Tabela 11 Matriz dos coeficientes	53
Tabela 12 Teste a normalidade	54
Tabela 13 Valor esperado dos resíduos	54
Tabela 14 Teste de Durbin-watson.....	55

Índice de Ilustrações

Ilustração 1 <i>Scatterplot</i>	55
---------------------------------------	----

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

Este estudo analisa a influência de factores económicos e sociais de um país no nível de gestão de resultados praticados pelos gestores das empresas desse país. O estudo analisa 42 países num período de 10 anos (entre 2000 e 2007).

O nível de gestão de resultados é medido através do modelo da qualidade dos *accruals* proposto por Kothari, Leone & Wasley (2005).

Após a mensuração da qualidade dos *accruals*, este estudo procurou encontrar evidências de que características económicas e sociais que caracterizam os países influenciem a utilização de práticas de gestão de resultados.

Tendo em conta a revisão de literatura, formularam-se as seguintes expectativas/hipóteses:

- 1 Existe uma relação negativa entre o desenvolvimento económico de um país e o nível da gestão de resultados contabilísticos praticado das suas empresas.
- 2 Existe de uma relação negativa entre a participação dos habitantes do país em actividades religiosas e o nível de gestão de resultados contabilísticos praticados nas empresas.
- 3 Existe uma relação negativa entre o nível de honestidade dos habitantes do país e o nível de gestão de resultados contabilísticos praticados nas empresas.
- 4 Existe uma relação negativa entre o grau de felicidade das pessoas do país e o nível de gestão de resultados contabilísticos praticados nas empresas.
- 5 Existe uma relação negativa entre o nível de importância atribuído à família e aos amigos na vida dos habitantes e o nível de gestão de resultados contabilísticos praticados nas empresas.
- 6 Existe uma relação positiva entre o nível de actividade política dos habitantes do país e o nível de gestão de resultados contabilísticos praticados nas empresas.
- 7 Existe uma relação negativa entre o nível de liberdade de escolha e controlo de que gozam os habitantes do país e a gestão de resultados contabilísticos praticados nas empresas.

As hipóteses foram estudadas através de uma regressão linear múltipla, em que a variável dependente assumida é a gestão de resultados e as variáveis independentes assumidas são o Produto Interno Bruto *per capita*, o nível de abertura da economia, o

número de utilizadores de internet, o índice de importância da família e dos amigos, o nível de felicidade, o grau de actividade política, o nível de honestidade, a liberdade de escolha e de controlo e o envolvimento religioso.

Os resultados demonstraram que o nível de desenvolvimento económico, nomeadamente, o PIB *per capita*, o nível de abertura da economia ao exterior e o número de utilizadores de internet, influencia negativamente a gestão de resultados, ou seja, o nível de desenvolvimento económico tende a reduzir as práticas de manipulação dos resultados. Relativamente aos factores sociais, este estudo demonstra que a importância da família e dos amigos, o nível de felicidade, o grau de honestidade, e o envolvimento religioso, têm uma influência negativa na gestão de resultados. Em conclusão, os factores sociais, considerados pela sociedade como moralmente e eticamente correctos, reduzem as práticas de gestão manipulativas.

Os resultados do estudo mostram, ainda, que quando os habitantes de um país beneficiam de elevada liberdade de escolha e de controlo e têm um nível de actividade política elevado, o nível de gestão de resultados contabilísticos aumenta, tendo, assim, uma influência positiva nas práticas de manipulação dos resultados.

As conclusões encontradas suportam resultados obtidos em estudos anteriores (por exemplo, Gaio, 2010; McGuire, Omer, & Sharp, 2011; Pierce & Sweeney, 2010; Terpstra & Rozell, 1993).

A análise desenvolvida neste estudo contribui para a extensão da literatura existente sobre a importância das características económicas e sociais dos países nas práticas empresariais, nomeadamente na gestão dos resultados contabilísticos. Este estudo ressalta, ainda, a importância de introduzir novas variáveis na explicação da gestão de resultados, introduzindo novos factores explicativos nunca antes estudados e que exercem influência nas práticas manipulativas dos gestores.

1. INTRODUÇÃO

A expressão “*Earnings Management*”, utilizada para denominar a prática de manipulação dos resultados, tem vindo a chamar a atenção dos agentes e reguladores económicos um pouco por todo o mundo. Componente utilizada como estratégia empresarial, a gestão de resultados (conceito português adoptado neste estudo para o termo inglês *Earnings Management*) traduz-se na alteração que os gestores fazem dos valores e políticas contabilísticas com vista a influenciar a percepção que diversos agentes económicos têm acerca do desempenho da empresa (Leuz, et al., 2003). Essa prática é feita através do uso da flexibilidade dos princípios contabilísticos, dando primazia aos interesses de quem as prepara e não de quem as utiliza (Jones, 2010).

Muitas vezes apelidada por contabilidade criativa, a gestão de resultados indicia a permissividade da própria lei e normas contabilísticas, em contraste com os conceitos de corrupção e fraude. São exemplos de mecanismos de gestão de resultados os métodos de valorização de inventários, constituição e valorização de provisões, despesas de investigação e desenvolvimento, reconhecimento de vendas, estimativa de responsabilidades com pensões e capitalização dos alugueres (Zhu, et al., 2010). A gestão de resultados tem importantes consequências económicas, nomeadamente uma má alocação dos recursos económicos (Kedia & Philippon, 2009), isto é, a gestão de resultados não só adultera a verdadeira condição financeira da empresa, como permite a tomada de acções que poderiam não se concretizar caso fosse conhecido a sua real situação, tais como, investimentos e contratações.

Os escândalos contabilísticos, que têm sido notícia em todo o mundo, têm vindo a por em causa a legislação existente sobre relato financeiro e a chamar a atenção dos mercados e outros agentes para as práticas de gestão de resultados. São exemplos os casos da Enron e da WorldCom. A primeira, outrora considerada a “*American’s Most Innovative Company*” durante anos, foi um dos primeiros casos públicos associados ao uso indevido dos princípios contabilísticos de forma manipulativa. Nomeadamente, a empresa foi acusada de inflacionar os proveitos e encobrir a dívida, fazendo com que durante anos a verdadeira realidade da empresa fosse mascarada e como tal invisível aos olhos não só dos accionistas mas também dos mercados financeiros. Embora este caso seja um dos mais famosos e referenciados escândalos financeiros, não é único. Também a Worldcom, considerada a segunda maior empresa de telecomunicações dos

Estados Unidos da América, no ano de 2002, inflacionou os seus activos em aproximadamente 11 biliões de dólares, mascarando, também ela, a sua real situação.

A importância de transmitir confiança e transparência nos resultados apresentados pelas empresas, associado aos vários escândalos contabilísticos, torna relevante a questão da mensuração da qualidade financeira nas economias mundiais, o que se traduz num dos objectivos do presente estudo: medição do nível de qualidade dos resultados, através do estudo da qualidade dos *accruals*, em diversos países.

Estudos anteriores argumentam que existe uma necessidade de investigar a ligação entre os negócios e a sociedade, com o objectivo de redefinir os diferentes papéis das organizações, passando de puramente económicos para socioeconómicos (Dierkes & Antal, 1986). Por exemplo, Neu (1992) argumenta que as variáveis utilizadas em estudos anteriores, para explicar o comportamento dos gestores, ignoram a relação entre o comportamento dos gestores e a sociedade, limitando, assim, o nível de explicação comportamental. Este estudo pretende atender a essa crítica e incluir os factores económicos e sociais que caracterizam as sociedades na explicação da actuação dos gestores nas práticas de manipulação dos resultados.

As relações sociais são consideradas como factores explicativos das atitudes dos gestores, e portanto os factores sociais e económicos que afectam essas mesmas atitudes serão importantes considerações a ter em conta na explicação das práticas de relato financeiros das empresas (Mangos & Lewis, 1995). O mesmo autor argumenta, ainda, que uma abordagem socioeconómica reconhece não só a influência de agentes como o Estado, os investidores, auditores e outros, como também às características não económicas.

Tendo em conta esta perspectiva, é importante estudar quais os factores que influenciam as práticas de gestão, nomeadamente os factores que podem reduzir ou aumentar a manipulação de resultados contabilísticos. O presente estudo pretende relacionar os níveis de gestão de resultados dos países com diversas características de país (económicas e sociais) e investigar qual o nível de influência para cada uma das hipóteses formuladas ao longo do estudo.

Tendo em conta os objectivos propostos, este estudo irá dividir-se em quatro secções: a primeira secção apresenta os diversos temas relacionados com a gestão de resultados; a

segunda descreve a metodologia praticada; a terceira secção discute os resultados obtidos; e a última apresenta as conclusões e as devidas limitações do estudo.

2. GESTÃO DE RESULTADOS

A qualidade dos resultados é considerada um dos aspectos mais importantes para os utilizadores da informação financeira, bem como para investigadores, profissionais e reguladores, uma vez que é uma das primeiras informações a ser observadas nas demonstrações financeiras (Lev, 1989). No entanto, a possibilidade de gestão de resultados vem assombrar o conceito de qualidade.

Um elevado grau de gestão de resultados pode indiciar um baixo valor de qualidade da informação financeira. No entanto, a existência de qualidade financeira não implica a ausência de gestão de resultados, sendo que a gestão de resultados tem tendência a reverter ao longo dos tempos, ao contrário da qualidade dos resultados que pode levar a um aumento do custo do capital, bem como a uma reputação desfavorável (Ball & Shivakumar, 2008).

O contínuo crescimento da literatura sobre gestão de resultados advém dos inúmeros casos tornados públicos acerca da utilização abusiva da flexibilidade dos princípios contabilísticos: a fraude. Por outro lado, sendo a gestão de resultados contabilísticos difícil de observar e portanto difícil de medir, converteu-se num tema complexo e problemático e tornou o interesse pela pesquisa mais acentuado.

A gestão de resultados prende-se no julgamento do gestor sobre o reporte das demonstrações financeiras e na utilização de técnicas para alterar os relatórios financeiros, com o objectivo de influenciar o julgamento dos agentes económicos interessados na organização ou para influenciar compromissos contratuais que dependem dos números contabilísticos reportados (Healy & Wahlen, 1999).

A gestão dos resultados pode ser realizada através de dois métodos: gestão dos *accruals*¹ e gestão de actividades reais (Roychowdhury, 2003; Lo, 2007).

¹ Por definição, *accrual* está relacionado com a expectativa de futuros recebimentos e pagamentos, isto é, o processo contabilístico de reconhecer e relacionar passivos, activos, receitas, despesas, ganhos ou perdas com os montantes esperados de recebimentos ou pagamentos, normalmente traduzidos em bens monetários, no futuro (FASB 1985, SFAC N° 6). Por não ser possível encontrar uma palavra que tenha o mesmo significado, a expressão “*accrual*” irá manter-se ao longo do estudo.

O primeiro método – a gestão de *accruals*, resulta numa técnica conveniente e cómoda para quem a prática, uma vez que, não tem incidência directa nos fluxos de caixa e pode ser realizada após o desfecho do exercício (Roychowdhury, 2003). Por outro lado, a segunda técnica – a gestão de actividades reais, potencializa a manipulação das actividades ao longo de todo o ano, podendo afectar ou não os fluxos de caixa ao longo da actividade. O alcance de diferentes metas ao longo do exercício é possível com a prática da gestão de resultados reais, constituindo uma grande vantagem em relação ao primeiro método.

Segundo Fudenberg & Tirole (1995), a manipulação de actividades reais pode ser decomposta em duas variantes: não só recorrendo à alteração de decisões operacionais, como também a mudanças de práticas contabilísticas. Em relação ao primeiro processo, o uso da flexibilidade permitida pelos procedimentos e normas contabilísticas conduzem a uma alteração dos resultados reportados, sem mudança nos fluxos de caixa subjacentes. Exemplos deste tipo de práticas são: os ajustamentos dos valores de inventários obsoletos ou disfarce de indícios de imparidade; alterações no reconhecimento das vendas; ou a deslocação de gastos para contas de capital. Relativamente ao segundo tipo da manipulação, a alteração de operações para suavizar os fluxos de caixa é a característica mais importante desta variante. São exemplos disso, a alteração de horários de embarque, aceleração ou diferimento de actividades de manutenção ou, ainda, atrasos na actividade de investigação e desenvolvimento.

No entanto, a manipulação de actividades reais pode reduzir o valor da organização, dado que as acções realizadas podem ter um efeito negativo nos fluxos de caixa em períodos futuros (Roychowdhury, 2006). Por exemplo, uma agressiva campanha de redução dos preços dos produtos tenderá a aumentar o volume de vendas, criando expectativas aos consumidores de futuras campanhas similares, que a longo prazo podem originar uma diminuição das margens de lucro.

A opção de utilização de determinada técnica prende-se não só com os objectivos a atingir, como também da personalidade do gestor. A investigação, realizada por Graham, Harvey, & Rajgopal (2005), revelou resultados surpreendentes. Na maioria dos casos de gestão de resultados, sobressaiu a utilização do método das actividades reais, divulgando a relutância dos gestores na utilização dos outros métodos, em consequência do estigma associado às fraudes contabilísticas ocorridas um pouco por todo o mundo.

A maioria dos gestores de topo admitem, ainda, sacrificar os valores económicos de longo prazo com o objectivo de alcançar uma meta ou, mesmo, para suavizar os lucros de curto prazo. Estas acções indiciam uma falha nas práticas de gestão.

A necessidade de manipulação dos resultados provém da existência de um conflito de interesses entre a organização e o mercado, por outras palavras, os interesses dos gestores ou administradores levam à utilização do controlo e poder que detêm na organização para atingir benefícios pessoais, prejudicando, nomeadamente, os próprios detentores do capital (accionistas) (Leuz, et al., 2003). Acordos contratuais, apreciações do mercado de capitais e preocupações com a regulamentação levam ao exercício deste tipo de práticas (Roychowdhury, 2003).

Os resultados contabilísticos são utilizados para ajudar na monitorização e regulação de contratos entre a organização e os seus principais interessados, tendo os contratos de compensação um papel fundamental no alinhamento dos incentivos da gestão e dos interessados (Healy & Wahlen, 1999). No entanto, a realização de práticas de gestão de resultados resulta na perda da conciliação dos interesses entre as partes, promovendo demonstrações financeiras enganosas, afectando a alocação de recursos e reacções negativas no mercado de capitais (Bowen, et al., 2010).

Os principais prejudicados por estes actos são os investidores, dado que os investimentos em organizações com um grau elevado de gestão de resultados, tendem a ter uma fraca performance em períodos futuros (Teoh, et al., 1998). Os investidores não compreendem as escolhas que levam à gestão de resultados e tendem a ter uma atitude pessimista em relação a futuras performances, ou seja, acreditam que elevados resultados no presente podem representar desapontamentos futuros.

Em suma, a gestão de resultados é estimulada pela presença de resultados pouco favoráveis aos gestores das organizações, desenvolvendo máscaras para as verdadeiras performances e ocultando determinados benefícios privados de controlo de mercado.

Apesar de ser de conhecimento comum a existência de gestão de resultados, a documentação dos mesmos tem sido um dos principais problemas dos investigadores, uma vez que para identificar se os resultados sofreram algum tipo de manipulação, seria necessário estimar os dados antes do efeito de deturpação dos valores (Healy & Wahlen,

1999). É neste sentido que surge a necessidade de medição da qualidade dos valores compreendidos nas demonstrações financeiras.

Sendo a qualidade dos resultados um conceito muito subjectivo, Schipper & Vincent (2003) propuseram um variado número de atributos que consideraram relevantes para a medição da qualidade dos resultados, tendo em conta quatro perspectivas: a temporalidade dos resultados (persistência, previsibilidade, variabilidade), as características qualitativas seleccionadas do quadro conceptual da FASB – Financial Accounting Standards Board, a relação entre os proveitos, os fluxos de caixa e os acréscimos e as decisões de implementação. Por outro lado, outros estudos apontam que a qualidade dos *accruals*, a relevância e o conservadorismo são atributos a ter em conta quando falamos da qualidade dos resultados (Dechow, et al., 2002; Collins, et al., 1997; Ball, et al., 2000).

Este estudo irá incidir, apenas, na qualidade dos *accruals* como indicador da qualidade dos resultados, nomeadamente da gestão de resultados, uma vez que estudos anteriores indicam a qualidade dos *accruals* como um dos métodos mais fiáveis e mais utilizados na detecção da gestão de resultados. Por exemplo, Francis, et al. (2004) demonstra que este atributo tem uma grande influência no custo do capital.

Jones (1991) considerava os *accruals* como o ponto de partida da gestão de resultados, o que originou a criação de um modelo, onde os activos fixos tangíveis e a variação das vendas eram variáveis importantes para o controlo dos *accruals* ilimitados ocasionados pelas alterações ocorridas no período.

Por outro lado, o modelo desenvolvido por Dechow, Dichev, & McNichols (2002) explica a qualidade dos *accruals* através da relação entre estes e os fluxos de caixa, na qual se traduzia no desvio-padrão residual, isto é, os resíduos da regressão reflectem os acréscimos que não estão relacionados com as realizações de fluxos de caixa e o desvio padrão desses mesmos resíduos tornam-se a medida de qualidade.

No entanto, este modelo foi refutado por McNichols (2002), que menciona a importância de introduzir as vendas e os activos fixos tangíveis para aumentar o poder de explicação do modelo e reduzir o erro de medição, dado que as previsões de crescimento dos resultados a longo prazo têm influência nos resíduos estimados,

sugerindo que esse crescimento é uma variável significativa omitida do modelo de Dechow, Dichev, & McNichols (2002).

Mas devido à inexistência de concordância do melhor modelo a adoptar na medição da qualidade dos *accruals*, surgiu um novo modelo, muito semelhante ao desenvolvido por Jones (1991), que introduz a rendibilidade do activo como uma variável importante (Kothari, et al., 2005). A maior crítica, nos modelos anteriormente desenvolvidos, recai na contínua investigação do poder explicativo do modelo dos *accruals*, contra a análise do desempenho do mesmo. Apoiando-se em estudos anteriores, Kothari et al. (2005) justifica a utilização da variável através da proposição de que o uso de uma variável de performance operacional similar à rendibilidade do activo tende a ter resultados melhores que outro tipo de variável.

3. OS FACTORES ECONÓMICOS E A GESTÃO DE RESULTADOS

Embora a qualidade dos resultados seja condicionada pelo julgamento e acções dos gestores, o contexto económico, que caracteriza o ambiente onde a organização opera, pode influenciar a ausência ou existência de manipulação dos valores.

Em países economicamente desenvolvidos, a variação da qualidade dos resultados é menor (Gaio, 2010) e a relevância dos relatórios financeiros é mais baixa em países com os sistemas financeiros mais orientados para o sector bancário do que para o mercado, onde os organismos privados não estão envolvidos nos processos de realização das normas, onde as práticas contabilísticas seguem o modelo continental em oposição ao modelo anglo-americano, onde as regras fiscais têm maior influência na contabilidade e onde os gastos com auditoria são, relativamente, mais baixos (Ali e Hwang, 2000). As políticas económicas adoptadas têm uma grande influência nas práticas de gestão, sendo que estas estão directamente relacionadas com a valorização da organização (Durnev & Kim, 2005).

Por outro lado, Shen & Chih (2005) encontraram, ainda, evidências de que o Produto Interno Bruto *per capita* (PIB *per capita*) tinha influências na qualidade dos resultados. A qualidade é uma função endógena da exigência do mercado e de influências políticas específicas, isto é, a qualidade é condicionada pelo sistema institucional de cada país (Ball, et al., 2003). Leuz et al. (2003) argumentam, também, que o crescimento económico de um país, medido através do PIB *per capita*, é um importante factor de

explicação dos resultados e das políticas financeiras, encontrando uma relação negativa entre as medidas de gestão de resultados e o crescimento económico. Para além do que já foi referenciado, a influência do PIB *per capita* na gestão de resultados está documentada em muitos outros estudos, como por exemplo, Kinnunen & Koskela (2003); Riahi-Belkaoui (2004); Callen, et al. (2011); Chih, et al. (2008)).

O contínuo crescimento da presença de muitas organizações em economias estrangeiras torna, ainda, materialmente relevante o impacto das operações estrangeiras nos fluxos de caixa futuros, bem como, no risco da organização. A ponderação apenas do impacto dos factores nacionais no valor da empresa deixa de ser um elemento exclusivo (Meek & Thomas, 2004) tornando importante introduzir a influência que as operações com o exterior têm nas organizações. Entende-se por operações estrangeiras todo o tipo de operações que envolvam a troca de conhecimentos, ideias e produtos. As exportações e importações recaem neste conceito, sendo que se pressupõe que o nível de exportações e importações está directamente relacionado com o tamanho de uma organização, na qual quanto maior o número de transacções maior é o tamanho da empresa. A tendência de introduzir uma variável relacionada às operações com o estrangeiro tem vindo a aumentar nos estudos que investigam a gestão de resultados, como por exemplo, Chan, et al., (2008), Hribar & Collins (2002) e Meek & Thomas (2004).

Todavia, a crescente preocupação com a transparência dos relatórios financeiros e o nível de globalização das organizações sugere a importância que os meios de comunicação têm sobre a qualidade da informação. A obrigatoriedade da divulgação dos resultados e a facilidade de acesso aos mesmos, proporcionada pelas tecnologias existentes actualmente, traduz-se num importante aspecto de desincentivo a comportamentos menos éticos, nomeadamente de gestão de resultados. Existe um reduzido número de estudos que analisam e relacionem o número de utilizadores de internet com a gestão de resultados. Porém estudos, como Bitner (2005), Stlowy & Berton (2004), ou, Kastantin (2005), fazem referência à importância que o acesso à internet exerce no contexto actual.

Uma vez que os estudos anteriores apontam o desenvolvimento económico como um factor que melhora a qualidade da informação financeira e influencia os gestores a práticas mais transparentes e éticas, estabelece-se a primeira hipótese do seguinte modo:

HIPÓTESE I: Existe uma relação negativa entre o desenvolvimento económico de um país e o nível da gestão de resultados contabilísticos praticado das suas empresas.

O desenvolvimento económico é medido com base no PIB *per capita*, nível médio de exportações e importações e o número de utilizadores da internet.

4. OS FACTORES SOCIAIS E A GESTÃO DE RESULTADOS

Segundo a teoria da psicologia económica, os processos económicos, as explicações casuais e o interesse em cognição individual (pensamentos, escolhas, atitudes, etc.) são factores com um peso relevante na psicologia dos indivíduos (Lewis & Cullis, 1990).

O comportamento humano tem sido alvo de diversas investigações, muitas das vezes devido ao nível de complexidade quanto à explicação de determinadas acções individuais. Etzioni (1988) argumentava que os indivíduos, que procuram viver de acordo com os seus compromissos morais, têm comportamentos mais sistemáticos e significativamente diferentes daqueles que agem seguindo apenas os seus prazeres, ou seja, os indivíduos que se comportam de maneira diferente, sistematicamente e significativamente, têm como principal motivação os seus padrões morais em detrimento dos desejos pessoais. Dierkes & Antal (1986) alegaram que existe a necessidade de investigar a sociedade e os negócios com o objectivo de redefinir os papéis das organizações, passando de puramente económicas para instituições com um carácter socioeconómico.

Tendo presente estas perspectivas económicas e sociais, a teoria da contabilidade positiva veio colmatar uma das necessidades ao introduzir, apenas, as variáveis económicas como medidas de influência ao comportamento.

Tal como resume Melis (2007), a teoria da contabilidade positiva visa explicar por que é que a contabilidade é o que é, porque é que os contabilistas fazem o que fazem e os efeitos que esses fenómenos tem sobre as pessoas e sobre a utilização dos recursos, isto é, procura desenvolver uma teoria que explique os fenómenos sociais observados.

As variáveis utilizadas pela contabilidade positiva prendem-se com as compensações, o impacto de contractos externos e a ameaça de regulamentação do governo.

Em suma, a contabilidade positiva não tem em consideração as relações sociais dos gestores, afastando muitos dos factores que possam limitar e influenciar as suas

escolhas (Neu, 1992). A influência das variáveis sociais é reconhecida na medição dos dados e nas práticas contabilísticas observadas (Mangos & Lewis, 1995).

Por outro lado, Mouck (1992) argumenta que, apesar de ser considerada uma ciência, a contabilidade positiva assume a existência de uma realidade objectiva individual, podendo ser observada de uma forma livre de valor, sendo que os investigadores que utilizam a contabilidade positiva atribuem à interpretação e compressão as principais influências nos procedimentos contabilísticos.

Como tal, a inclusão de variáveis socioeconómicas, considerando não apenas as características económicas, mas também, o contexto social, irá fornecer uma compreensão mais alargada sobre as escolhas dos indivíduos, nomeadamente sobre as escolhas dos gestores na preparação e relato da informação financeira.

Tal como diversos autores têm vindo a argumentar (Neu (1992); Mouck (1992); Mangos & Lewis (1995); Lewis & Cullis (1990)), uma abordagem socioeconómica reconhecerá a interacção dos gestores em ambientes sociais, proporcionando uma visão mais alargada para além dos actuais factores de explicação introduzidos pela contabilidade positiva, sendo que os actuais estudos tendem a analisar isoladamente o mercado e a economia, da cultura política e sociedade.

A identificação das condicionantes e influências dos comportamentos leva-nos a definir o grau de natureza das relações sociais, bem como a importância de normas individuais e sociais (Neu, 1992).

Como tal, uma das principais fontes de conflitos dos gestores surge quando os consideramos membros de uma comunidade, mas, também, indivíduos egoístas (Lewis & Cullis, 1990). Esta afirmação leva a questionar o grau de imparcialidade que os gestores aplicam no exercício das suas funções: será que os gestores para maximizar a sua satisfação pessoal tendem a exercer a sua profissão de uma forma menos ética? Quais os valores considerados moralmente e éticamente aceites pela sociedade?

Para responder às perguntas anteriores, é importante referir que os valores de uma sociedade recaem num grande conceito: a cultura.

A cultura pode ser definida por padrões de pensamentos, sentimentos e reacções, adquiridos e transmitidos, principalmente, por símbolos, constituindo, assim, as

características distintas de grupos humanos (Hofstede, 2001). A força principal da perspectiva cultural, como um todo, é o seu reconhecimento de que (1) os valores e atitudes culturais são diferentes entre sociedades, na maioria dos casos; (2) diferentes grupos culturais comportam-se de forma diferente em ocasiões semelhantes, devido às suas diferenças culturais, e; (3) a cultura desempenha um importante papel na formação de organizações de trabalho, bem como de outras instituições sociais (Tayeb, 1994).

Devido ao relacionamento com diversas áreas da economia e da gestão, os aspectos culturais têm sido alvo de diversos estudos, tendo sido encontradas associações entre determinadas características culturais e os seguintes aspectos: decisões em investimentos estrangeiros (Tahir & Larimo, 2004), desenvolvimento do comércio internacional (Lewer & Van Den Berg, 2007), influência nos modelos de governação (Bebchuk & Roe, 1999), práticas de gestão de resultados (Han, et al., 2010), entre muitos outros.

Apesar da existência de várias investigações que comprovam a associação entre a cultura e as práticas de gestão, a sua utilização como variável explicativa é pequena, sendo que as características mais usuais mencionadas são: a aversão à incerteza, grau de colectivismo (Doupnik, 2008), individualismo (Han, et al., 2010), masculinidade e igualdade (Nabar & Boonlert-U-Thai, 2007).

Concluindo, visto que as normas sociais têm uma grande influência no comportamento humano (Cialdini & Goldstein, 2004), a cultura tem, também, uma grande influência nas práticas de gestão nas organizações e como tal na utilização da gestão de resultados (Han, et al., 2010), resumindo, assim, a importância que as diferentes características de uma sociedade têm na gestão de resultados.

4.1. RELIGIÃO

Promovendo as práticas e os bons costumes, a religião é uma importante instituição de determinação de crenças e ideias e também comportamentos. (Kennedy & Lawton, 1998).

A religião tem vindo a tornar-se uma característica muito usual na explicação de gestão de resultados. A sua influência afecta não só os fenómenos demográficos, como também os fenómenos económicos (Leher, 2004). É neste contexto que se torna importante a sua investigação no impacto no universo financeiro.

Estudos anteriores mostram que organizações sediadas em áreas com uma forte influência de normas sociais religiosas têm menos probabilidade de irregularidades nos relatórios financeiros (McGuire, et al., 2011). Existe, ainda, uma associação entre a religiosidade e os métodos de gestão de resultados, sendo que os gestores têm uma preferência na utilização do método de gestão de resultado real, em vez do método de gestão pelos *accruals*. Os autores argumentam que o primeiro método possui um nível de risco muito inferior ao segundo método (Graham, et al., 2005).

Callen, Morel, & Richardson (2011) referem, ainda, que na maioria das religiões (Cristianismo, Islamismo, Judaísmo, Hindu) existem referências que desincentivam a manipulação, sendo susceptível de formar uma poderosa norma social contra todas as formas de comportamento manipulativo, incluindo a gestão de resultados. A compensação que o gestor terá pelas práticas de manipulação poderá ser menor que as consequências que possam ocorrer dessas mesmas práticas, devido ao estigma social formado sobre esse tipo de acções.

Consistente com estudos anteriores, tais como Longenecker, et al. (2004); Kennedy & Lawton (1998), a hipótese 2 é definida da seguinte forma:

HIPÓTESE 2: Existe de uma relação negativa entre a participação dos habitantes do país em actividades religiosas e o nível de gestão de resultados contabilísticos praticados nas empresas.

4.2. HONESTIDADE

Os valores são desejáveis estados de vivência para a humanidade que se manifestam no bem colectivo, sendo, erradamente, caracterizados por estados de benevolência e bem-estar (Williams, 2011). São comportamentos adoptados que guiam as acções dos indivíduos, que resultam de experiências de aprendizagem pessoal e profissional. Em termos organizações, os valores estão expressos no código de ética, que especificam os importantes comportamentos profissionais para a estabilidade interpessoal, na qual a maioria menciona a honestidade como um dos principais comportamentos a adoptar (Williams, 2011).

Os órgãos de regulação, bem como as partes interessas na organização, insistem na presença de honestidade, integridade e confiança na condução dos negócios (Verschoor, 2007).

Como tal, a honestidade torna-se uma relevante medida comportamental, sendo na maioria das crenças universais religiosas uma acção valorizada (Kinnier, et al., 2000). Considerada uma virtude de carácter, a honestidade tem como grande inimigo o poder, tanto económico, como político ou mesmo social.

É neste contexto que a incorporação desta característica no estudo presente torna-se relevante, conduzindo à terceira hipótese:

HIPÓTESE 3: Existe uma relação negativa entre o nível de honestidade dos habitantes do país e o nível de gestão de resultados contabilísticos praticados nas empresas.

4.3. FELICIDADE

As emoções são respostas de adaptação com o objectivo de organizar as reacções cognitivas, de julgamento, comportamentais e fisiológicas às alterações no meio envolvente, sendo que essas respostas comportamentais tendem a co-variarem segundo emoções discretas de felicidade (Lench, et al., 2011).

A felicidade, descrita como o grau em que um indivíduo julga a qualidade geral da sua vida favoravelmente (Veenhoven, 2004), tem um grande papel no comportamento. A felicidade é associada a resultados bem-sucedidos, bem como a comportamentos paralelos de sucesso, estando evidenciado que a felicidade, correlacionada com os afectos positivos (emoções positivas), pode ser a causa de características, recursos e sucessos desejáveis (Lyubomirsky & King, 2005).

É de esperar que um elevado grau de felicidade minimiza os comportamentos menos aceitáveis dos agentes sociais, o que leva à formulação da quarta hipótese:

HIPÓTESE 4: Existe uma relação negativa entre o grau de felicidade das pessoas do país e o nível de gestão de resultados contabilísticos praticados nas empresas.

4.4. IMPORTÂNCIA DA FAMÍLIA E AMIGOS

A alternância entre comportamentos éticos e não éticos, como já foi referido, advém de uma grande influência do meio envolvente e a tomada de decisão torna-se num processo complexo quando o problema e os factores ambientais se associam, isto é, quando os factores sociais, governamentais, profissionais e pessoais interferem na deliberação (Bommer, et al., 1987).

As crenças são influenciadas pelos valores culturais e religiosos, o comportamento profissional é influenciado pelos códigos de conduta e as atitudes pessoais podem conter influências da família e dos amigos.

Na sua maioria, a relação entre as atitudes de um indivíduo e a unidade familiar e os amigos recaem, apenas, sobre a existência de problemas familiares, originados pelo *stress* do trabalho (Donald & Bradshaw, 1981), bem como a existência de desvios comportamentais relacionados com a influência dos colegas num determinado grupo (Grasmick & Green, 1980). Todavia, a presença de alguma associação entre a família e os comportamentos éticos profissionais não é uma abordagem que tem sido levada em consideração.

Tendo um papel importante nas atitudes, a família e os amigos são variáveis a ter em conta na investigação entre a associação de factores sociais e a gestão dos resultados. Assim, a quinta hipótese é definida do seguinte modo:

HIPÓTESE 5: Existe uma relação negativa entre o nível de importância atribuído à família e aos amigos na vida dos habitantes e o nível de gestão de resultados contabilísticos praticados nas empresas.

4.5. ACÇÃO POLÍTICA

Por outro lado, o ambiente político e a situação social num determinado país pode, também, modelar os comportamentos dos indivíduos. Ao longo dos tempos, a existência de diversas circunstâncias que desafiam as diferenças sociais advêm de acções colectivas (Van Zomeren & Iyer, 2009). Considera-se acções colectivas qualquer acção em que o objectivo é melhorar o estatuto, poder ou influência de um determinado grupo (Wright, et al., 1990), sendo as acções políticas um exemplo deste tipo de demonstrações (Van Zomeren, et al., 2008).

A política é tipicamente definida como o uso restrito do poder por pessoas sobre outras pessoas (Dryzek, 1994). E a luta entre grupos sociais pela soberania dentro de uma sociedade pode, então, ser entendida como uma acção política de um grupo, uma vez que, pode ser compreendida como uma forma de identificação colectiva, que através de determinadas motivações, se identificam na luta pelo poder (Simon & Klandermans, 2001). O poder é definido como a habilidade potencial de influenciar o comportamento, para mudar o rumo dos acontecimentos, superar a resistência e levar as pessoas a fazer

coisas que não fariam normalmente, sendo que a política pode ser considerada como os processos, acções e comportamentos através dos quais esse potencial poder é utilizado e realizado (Pfeffer, 1993).

Uma organização, podendo ser entendida, também, como uma instituição pública, e não apenas um acordo privado criado por um contrato, para além da influência das condições económicas, é influenciada por fenómenos políticos. Assim a acção política em que os indivíduos se envolvem pode ser um factor determinante da prática corporativa (Warren, 2003). É neste contexto que surge a sexta hipótese, definida do seguinte modo:

HIPÓTESE 6: Existe uma relação positiva entre o nível de actividade política dos habitantes do país e o nível de gestão de resultados contabilísticos praticados nas empresas.

4.6. LIBERDADE DE ESCOLHA E CONTROLO

Outra característica de personalidade que pode explicar o comportamento ético de um indivíduo é o conceito de *locus* de controlo, introduzido por Rotther (1966). Este conceito traduz-se na percepção que um determinado indivíduo tem sobre o controlo exercido nos eventos que ocorrem ao longo da sua vida, podendo ter influências de carácter interno ou externo. Relativamente ao primeiro, os efeitos ocorrem em resultado do próprio esforço do indivíduo, em contrapartida das forças externas que são habitualmente atribuídas a acções de fé, sorte ou destino, sendo atribuído menos responsabilidade ao sujeito em situações comportamentais menos éticas (Trevino, 1986). Os indivíduos respondem positivamente às motivações externas (como por exemplo, melhores trabalhos, promoções, vencimentos elevados), sendo, no entanto, as pressões internas a mais potente das motivações (tais como, o desejo de aumentar a satisfação no trabalho, auto-estima, qualidade de vida, (Forte, 2005).

Por outro lado, a ideia de liberdade de escolha, como variável importante para a presença de uma vida satisfatória, não é recente. A existência de algum tipo de relação entre o conceito de *locus* de controlo e a influência na conduta dos indivíduos tem despertado o interesse no mundo da investigação (Hegarty & Sims (1978); Stead, et al. (1990); Street & Street (2006); Terpstra & Rozell (1993)), sendo relevante também para o presente estudo.

Sendo a qualidade de vida um importante factor para o julgamento do sucesso das políticas económicas, é fácil relacionar a liberdade de escolha com a evolução e avaliação económica (Sen, 1988), sendo também possível relaciona-la com o conceito de responsabilidade moral (Morris & McDonald, 1995), em que quanto maior a liberdade maior é a responsabilidade moral (Brinkmann, 2002).

A sétima hipótese estuda a importância do nível de controlo da vida e do grau de liberdade de escolha que as pessoas possuem na gestão dos resultados:

HIPÓTESE 7: Existe uma relação negativa entre o nível de liberdade de escolha e controlo de que gozam os habitantes do país e a gestão de resultados contabilísticos praticados nas empresas.

5. ESTUDO EMPÍRICO E AMOSTRA

5.1. OBJECTIVO

Este estudo pretende analisar a influência das características económicas e sociais dos países na prática corporativa da gestão de resultados contabilísticos, medidos com base na qualidade dos *accruals*.

5.2. VARIÁVEL DEPENDENTE

A medida utilizada para a medição da gestão de resultados é a qualidade dos *accruals*, seguindo o modelo implementado por Kothari, Leone, & Wasley (2005), modelo muito utilizado na investigação da gestão de resultados (por exemplo, Matsuura (2008); Jui-Chin & Huey-Lian (2010); Han, et al. (2010); Tucker & Zarowin (2006); Jo, et al. (2007)):

$$TA_{it} = \delta_0 + \delta_1 \left(\frac{1}{ASSETS_{it-1}} \right) + \delta_2 \frac{\Delta SALES_{it}}{ASSETS_{it-1}} + \delta_3 \frac{PPE_{it}}{ASSETS_{it-1}} + \delta_4 \frac{ROA_{it(or)it-1}}{ASSETS_{it-1}} + v_{it} \quad (1)$$

onde TA designa o total dos *accruals*, ASSETS é o valor do total dos activos, $\Delta SALES$ é a variação das vendas entre ano t e t-1 dividido pelo total do activo no não t, PPE é o nível activos fixos tangíveis dividido pelo total do activo no ano t e ROA é o retorno dos activos no ano t, medido como resultados contabilísticos dividido pelo total do activo no ano t. Todas as variáveis são calculadas para a empresa i e ano t.

Os *accruals* ou, mais especificamente designados na literatura, *total accruals* (TA), representam passivos ou activos, não incluindo a caixa, que não se podem traduzir em dinheiro em curto prazo. São calculados pela variação dos activos correntes, menos a variação do passivo corrente, excluindo as dívidas a longo prazo, menos as depreciações e amortizações, dividido pelo total dos activos (por exemplo, Bartov (2004); Sloan (1996); Dechow, et al. (1995)).

Após a estimação da equação anterior, os resíduos resultantes da regressão (v_{it}) são a medida de interpretação da gestão dos resultados. Quanto mais elevado é o valor dos resíduos, menor é a qualidade dos *accruals* e portanto maior a gestão dos resultados.

5.3. VARIÁVEIS INDEPENDENTES

5.3.1. VARIÁVEIS ECONÓMICAS

A economia é um dos sectores da envolvente que tem uma grande influência nas operações das organizações (Casson, 1996). E como tal, o nível de desenvolvimento económico neste estudo vão ser medido com base em três indicadores:

- PIB *per capita* (a preços constantes em dólares) (PIB);
- Número de utilizadores de internet (NET);
- Globalização da economia, medido através da percentagem que a média das exportações e importações de bens e serviços tem no PIB do país (EXPIMP).

As variáveis económicas são obtidas para cada ano, isto é, apresentam variação temporal para melhor representar a evolução económica dos países

5.3.2. VARIÁVEIS SOCIAIS

As variáveis sociais são medidas com base num inquérito da World Values Surveys feito à população dos países em diversos períodos (1981-2006).

A actividade religiosa (RLG) é medida pela percentagem de respostas em cada país que afirmam ser membro activo de uma organização religiosa. O inquérito solícita ao inquirido que indique se é membro, membro activo ou não membro de uma organização religiosa

A variável honestidade (HNT) é medida pela proporção de respostas que revela discordância com as seguintes afirmações: 1) é legítimo andar num transporte público sem efectuar o pagamento, 2) é legítimo fugir aos impostos, 3) é legítimo aceitar um suborno. A variável é medida numa escala de 1 a 10, em que 10 significa nada justificável e 1 significa sempre justificável.

A variável felicidade (FLC) é medida com base na proporção dos inquiridos que responde estar feliz ou muito feliz. A resposta assume uma escala de 1 a 4 no grau de felicidade (1 para muito infeliz e 4 para muito feliz).

A variável de importância da família e dos amigos (FML) foi medida com base na proporção das respostas dos indivíduos que afirmam que a família e os amigos é importante ou muito importante (a resposta assume uma escala de um 1 a 4, em que 1 significa pouco importante e 4 significa muito importante).

A variável actividade política (PLT) foi medida com base na proporção de respostas positivas ao envolvimento dos indivíduos em ocupações hostis de prédios e fábricas. A resposta assume uma escala de 1 a 3, em que 3 significa já o fez e 1 significa que nunca fará.

A variável liberdade de escolha e controlo (LEC) foi medida com base na proporção de respostas positivas acerca da percepção de cada indivíduo acerca da sua liberdade e controlo. A resposta é dada numa escala de 1 a 10, onde 1 significa nada de liberdade e controlo e 10 significa muitíssimo de liberdade e controlo.

5.3.3. VARIÁVEIS DE CONTROLO

O aumento da globalização contabilística e financeira, entre 1990 e 2000, fez com que as características de país tenham perdido algum poder explicativo na variação da qualidade, em prol das características das organizações (Gaio, 2010).

Este tipo de características desempenha um papel determinante na explicação do nível de qualidade dos resultados entre diferentes tipos de macro - ambientes. O tamanho da empresa, oportunidades de crescimento, nível de endividamento e apresentação de prejuízos são alguns dos exemplos de características da empresa (Francis, et al. (2004); Han, et al. (2010); Gaio (2010)), utilizados neste estudo como variáveis de controlo.

A apresentação de prejuízos (PRJ) manifesta uma relação positiva entre este e a qualidade dos resultados, pois a existência de resultados negativos pode levar a manipulação dos valores com o objectivo de melhorar os resultados obtidos. A variável foi medida como uma variável discreta, que toma o valor de 1 se a empresa tem resultados negativos (prejuízos) no ano t e 0 na situação oposta, seguindo estudos anteriormente publicados (por exemplo, Han, et al. (2010); Lim, et al. (2008); Ferguson, et al. (2004); Chen-Lung, et al. (2006)).

O grau de endividamento (END) é outra das variáveis importantes no estudo, devido a grande relação entre o sistema de alavanca financeira e a gestão dos resultados (ver por exemplo, Lim, et al. (2008); Ruey-Dang, et al. (2010); Elbannan (2011)). Um elevado nível de endividamento pode transmitir duas posições: um elevado nível de qualidade dos resultados devido às exigências dos credores quanto à transparência dos mesmos; ou, um risco maior, uma vez que os elevados custos de agência podem contribuir

negativamente para a qualidade dos resultados (Gaio, 2010). A variável é medida pela proporção do total do activo financiado por credores, financiamentos ou outras dívidas.

O rácio *book-to-market*²(BM) pode ser interpretado como uma medida de aproximação inversa para oportunidades de crescimento, dado que este rácio toma valores mais baixos em organizações com boas oportunidades de crescimento, podendo assim esperar uma relação negativa entre este e a qualidade dos resultados (Gaio (2010); Cao, et al. (2011); Geiger, et al. (2008)). O rácio é utilizado para identificar se a organização está a ser subvalorizada ou sobrevalorizada.

A inclusão da dimensão da empresa (TMN), calculado pelo logaritmo do valor de mercado de uma organização, advém da afirmação de que grandes empresas tendem a exercer menos gestão de resultados, dado que, na sua maioria, estão sujeitos a um acompanhamento permanente do mercado de acções (Han, et al., 2010).

Por outro lado, dos poucos estudos que investigam a relação entre a educação e o comportamento empresarial, não é possível tirar conclusões definitivas quanto ao nível de influência que a educação poderá ter nas práticas de gestão de resultados. Alguns estudos indicam a existência de relação entre os dois conceitos (McDonald & Kan, 1997), enquanto outros não encontram qualquer associação (Pierce & Sweeney, 2010). Assim, a variável educação é considerada no estudo, como variável de controlo, especulando-se que exista uma relação negativa entre a variável educação (EDC) e a prática de gestão de resultados. A variável foi construída com base nas respostas dos inquiridos, em que 1 significa não ter concluído o ensino obrigatório e 8 significa ter uma licenciatura.

A classe social é uma construção multifacetada que esta enraizada na sociedade, na qual compreende não só os recursos materiais individuais (rendimento e educação), como o ranking percebido por um indivíduo dentro da hierarquia social (Oakes & Rossi (2003); Kraus, et al. (2009)). A classe social baixa é associada a pouco recursos, maior exposição ao risco e a um senso comum reduzido. Por outro lado os indivíduos de classes sociais baixas agem de forma mais solidária para com os outros, devido ao sentimento de igualdade e compaixão (Piff, et al., 2010). Como tal, a classe social poderá ter uma grande influência nos comportamentos dos indivíduos nas suas

² Valor contabilístico da empresa a dividir pelo seu valor de mercado

organizações e por isso se considerou o nível social dos inquiridos como variável de controlo no estudo.

Podemos especular que existirá uma relação negativa entre o nível de classe social (CS) e o comportamento ético no trabalho. No inquérito a variável foi medida numa escala de 1 a 5, sendo 1 para inquiridos que pertencem a classe baixa e 5 para inquiridos que se enquadram na classe alta.

5.4. MODELO EMPÍRICO

Para analisar a relação entre os factores económicos e sociais e a gestão dos resultados, é utilizado a seguinte regressão linear, estimada pelo *software* SPSS:

$$\begin{aligned}
 \text{GRES} = & \alpha_0 + \alpha_1 \text{PRJ} + \alpha_2 \text{END} + \alpha_3 \text{BM} + \alpha_4 \text{TMN} + \alpha_5 \text{EDC} \\
 & + \alpha_6 \text{CS} + \alpha_7 \text{FML} + \alpha_8 \text{FLC} + \alpha_9 \text{PLT} + \alpha_{10} \text{HNT} \\
 & + \alpha_{11} \text{LEC} + \alpha_{12} \text{RLG} + \alpha_{13} \text{PIB} + \alpha_{14} \text{EXPIMP} \\
 & + \alpha_{15} \text{NET} + \alpha_{16} \text{DIND} + \alpha_{17} \text{DANO} + \varepsilon
 \end{aligned} \tag{2}$$

em que GRES é a medida da gestão de resultados; PRJ é a apresentação de prejuízos das organizações; END é o nível de endividamento; BM é a medida de *book-to-market*; TMN reflecte o tamanho da empresa; EDC é o indicador do nível de educação; CS é a variável da classe social; FML é o índice de importância da família e dos amigos; FLC é o nível de felicidade; PLT é o grau de actividade política; HNT é a medida de honestidade; LEC é a variável de medida da liberdade de escolha e controlo; RLG é o indicador para a actividade religiosa; PIB é a variável para o Produto Interno Bruto; EXPIMP é a média das exportações e importações; NET reflecte o número de utilizadores de internet; DIND são indicadores de indústria (5 indicadores); e DANO são os indicadores de ano (7 indicadores). Todas as variáveis são para a empresa i e ano t .

O modelo de regressão linear múltipla prevê um conjunto de pressupostos que devem ser analisados, sendo eles: a linearidade entre as variáveis introduzidas no modelo; ausência de multicolineariedade; normalidade dos erros; verificação se os valores esperados tomam valores nulos; homocedasticidade dos erros; e independência das variáveis aleatórias. Estes pressupostos são analisados no Anexo I.

5.5. AMOSTRA

O estudo incide sobre uma amostra de 42 países, no período de 2000 e 2007, tendo um número total de observações de 119 183 empresas-ano.

Os dados financeiros das organizações foram retirados da base de dados *Datastream*, que inclui uma vasta informação financeira. A principal fonte de recolha de informação dos dados sociais foi a *World Values Surveys* (WVS, 2008). Este estudo baseia-se na realização de um questionário, de aproximadamente 250 questões, sobre política, religião, família, e outros assuntos, em cerca de 78 países. As variáveis económicas foram obtidas da base de dados *World Development Indicators* e *Global Development Finance* (2011). A *World Development Indicators*, considerado a primeira base de dados bancária mundial e reconhecida por diversas fontes internacionais, e a *Global Development Finance*, que proporciona as estatísticas dos países ao nível de fluxos financeiros e dívida externa, conjuntamente com o *The World Bank*, reportam publicamente a informação económica dos países.

Todas as empresas presentes na amostra têm como característica comum a presença nas bolsas financeiras dos respectivos 42 países (Tabela 1) e desenvolvem a sua actividade em diversos sectores da economia (Tabela 2).

TABELA 1 REPRESENTAÇÃO DAS EMPRESAS POR PAÍS

País	N	Percentagem	País	N	Percentagem
Austrália	6.547	5,49%	Coreia	5.754	4,83%
Áustria	456	0,38%	Luxemburgo	161	0,14%
Bélgica	586	0,49%	Malásia	4.852	4,07%
Brasil	1.095	0,92%	México	339	0,28%
Canada	3.980	3,34%	Holanda	1.051	0,88%
China	3.717	3,12%	Nova Zelândia	396	0,33%
República Checa	102	0,09%	Noruega	605	0,51%
Dinamarca	387	0,32%	Filipinas	950	0,80%
Egipto	236	0,20%	Polónia	511	0,43%
Finlândia	692	0,58%	Portugal	80	0,07%
França	3.606	3,03%	Rússia	880	0,74%
Alemanha	3.257	2,73%	Singapura	3.104	2,60%
Grécia	931	0,78%	Espanha	727	0,61%
Hong Kong SAR	5.091	4,27%	Suécia	1.021	0,86%
Hungria	105	0,09%	Suíça	1.288	1,08%
Índia	4.214	3,54%	Taiwan	4.011	3,37%
Indonésia	1.763	1,48%	Tailândia	2.406	2,02%
Irlanda	454	0,38%	Turquia	1.127	0,95%
Israel	986	0,83%	Reino Unido	10.563	8,86%
Itália	1.245	1,04%	Estados Unidos da América	27.833	23,35%
Japão	12.004	10,07%	Venezuela	70	0,06%
Total – 119.183					

TABELA 2 REPRESENTAÇÃO DAS EMPRESAS POR SECTOR DE ACTIVIDADE

	N	Percentagem
Agricultura, Silvicultura e Pescas	13.559	11,38%
Extracção Mineira	22.442	18,83%
Construção	33.449	28,07%
Produção	44.227	37,11%
Comércio Retalhista	10	0,01%
Finanças, Seguros e Imóveis	5.496	4,61%
Total	119.183	100,00%

Para minimizar os efeitos dos *outliers* (valores extremos que podem influenciar estatisticamente a regressão), os valores extremos da distribuição (1%) das variáveis GRES, END, BM, TMN, NET foram substituídos pelos valores do percentil 2% e 99% da distribuição. Esta técnica³, proporcionada pelo estatístico Winsor (1947), substitui os valores extremados pelo valor mais próximo não extremo.

³ “Winsorized” foi o termo atribuído por (Dixon, 1960) para referenciar a utilização desta técnica. Nomenclatura que se mantém até hoje.

6. RESULTADOS

6.1. ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS

A tabela 3 demonstra as estatísticas descritivas da amostra, sendo perceptível que a média (mediana) para a gestão de resultados (GRES) é de 0,35 (0,12), não havendo um grande desvio de valores em relação a estudos anteriores. Em relação aos factores económicos, é possível observar que, em média, o PIB *per capita* dos países é de 9,866 USD, existem, em média, 66 milhões e 794 mil utilizadores de internet e a média do peso das exportações e importações no PIB é de 3,301. Tendo em conta os factores sociais, é possível presenciar que, em média, 96,4% das pessoas dão importância à família e amigos, 90% das pessoas consideram-se pessoas felizes, 18,9% das pessoas já estiveram envolvidas em ocupações hostis de prédios e fábricas, 7,4% das pessoas consideram-se pessoas honestas, 79,6% das pessoas considera ter liberdade de escolha e controlo sobre a vida e 21,6% das pessoas afirma ser membro activo de uma organização religiosa.

TABELA 3 ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS

	Sigla	N	Média	Desv. Padrão	Mínimo	25%	Mediana	75%	Máximo
Variável Dependente									
Gestão Resultados	GRES	119.183	0,346	0,800	0,002	0,045	0,121	0,283	5,930
Variáveis Independentes									
PIB <i>per capita</i>	PIB	119.183	9,866	1,134	6,116	9,889	10,396	10,542	11,580
Globalização	EXPIMP	119.183	3,301	0,787	2,327	2,584	3,281	3,635	5,389
Utilizadores de Internet (milhões)	NET	119.183	66.794	72.075	100	11.819	35.069	124.000	221.724
Importância da Família e Amigos	FML	119.183	0,964	0,020	0,869	0,960	0,971	0,975	0,987
Felicidade	FLC	119.183	0,900	0,057	0,696	0,877	0,927	0,940	0,974
Ações Políticas	PLT	119.183	0,189	0,084	0,044	0,096	0,213	0,287	0,288
Honestidade	HNT	119.183	0,074	0,050	0,020	0,045	0,058	0,084	0,245
Liberdade e Controlo	LEC	119.183	0,796	0,088	0,483	0,714	0,825	0,874	0,915
Religião	RLG	119.183	0,216	0,148	0,008	0,083	0,184	0,376	0,516
Variáveis de Controlo									
Prejuízos	PRJ	119.183	0,325	0,468	0,000	0,000	0,000	1,000	1,000
Endividamento	END	119.183	0,129	0,171	0,000	0,000	0,061	0,199	0,895
Book-to-market	BM	119.183	0,752	1,021	-3,796	0,291	0,576	1,052	5,048
Dimensão	TMN	119.183	11,626	2,248	6,538	10,048	11,569	13,089	17,316
Educação	EDC	119.183	3,972	0,820	2,625	3,323	3,917	4,319	5,863
Classe-social	CS	119.183	3,173	0,251	2,627	3,031	3,147	3,266	3,850

TABELA 4 GESTÃO DE RESULTADOS POR PAÍS

	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Mediana	Máximo	N
Austrália	1,176	1,534	0,002	0,379	5,930	6.547
Áustria	0,079	0,090	0,002	0,051	0,953	456
Bélgica	0,082	0,139	0,002	0,047	2,231	586
Brasil	0,149	0,260	0,002	0,086	3,857	1.095
Canada	0,419	0,868	0,002	0,186	5,930	3.980
China	0,505	1,322	0,002	0,097	5,930	3.717
República Checa	0,053	0,065	0,002	0,034	0,539	102
Dinamarca	0,104	0,184	0,002	0,058	2,382	387
Egipto	0,117	0,170	0,002	0,083	2,218	236
Finlândia	0,079	0,146	0,002	0,047	2,755	692
França	0,163	0,340	0,002	0,079	5,930	3.606
Alemanha	0,160	0,319	0,002	0,089	5,930	3.257
Grécia	0,112	0,172	0,002	0,069	3,486	931
Hong Kong SAR	0,217	0,474	0,002	0,107	5,930	5.091
Hungria	0,064	0,075	0,002	0,042	0,429	105
Índia	0,513	0,803	0,002	0,208	5,930	4.214
Indonésia	0,129	0,217	0,002	0,077	3,722	1.763
Irlanda	0,223	0,689	0,002	0,057	5,930	454
Israel	0,445	0,728	0,002	0,203	5,930	986
Itália	0,136	0,335	0,002	0,062	5,930	1.245
Japão	0,072	0,161	0,002	0,038	5,930	12.004
Coreia	0,140	0,274	0,002	0,074	5,930	5.754
Luxemburgo	0,073	0,070	0,002	0,054	0,419	161
Malásia	0,351	0,650	0,002	0,127	5,930	4.852
México	0,081	0,097	0,002	0,047	0,794	339
Holanda	0,110	0,247	0,002	0,059	4,347	1.051
Nova Zelândia	0,106	0,185	0,002	0,059	2,162	396
Noruega	0,165	0,312	0,002	0,090	5,670	605
Filipinas	0,172	0,263	0,002	0,107	2,639	950
Polónia	0,155	0,341	0,002	0,083	5,518	511
Portugal	0,189	0,348	0,002	0,104	2,328	80
Rússia	0,216	0,333	0,002	0,112	3,358	880
Singapura	0,245	0,478	0,002	0,109	5,930	3.104
Espanha	0,095	0,270	0,002	0,051	5,930	727
Suécia	0,104	0,156	0,002	0,058	2,217	1.021
Suíça	0,078	0,131	0,002	0,042	2,341	1.288
Taiwan	0,097	0,136	0,002	0,063	2,947	4.011
Tailândia	0,114	0,243	0,002	0,061	5,930	2.406
Turquia	0,117	0,164	0,002	0,080	3,777	1.127
Reino Unido	0,468	0,815	0,002	0,228	5,930	10.563
Estados Unidos da América	0,479	0,973	0,002	0,220	5,930	27.833
Venezuela	0,060	0,054	0,002	0,043	0,314	70
Total						119.183

A tabela 4 descreve os resultados da gestão de resultados por país. Quanto maior for o valor da variável maior é o nível de gestão de resultados. Os resultados obtidos demonstram que os valores de qualidade variam entre os 0,5 e os 1,18, sendo o valor mais elevado pertencente à Austrália e o valor mais baixo referente à República Checa. É de referir ainda que a Austrália tem um desvio-padrão elevado, o qual se reflecte no valor médio da gestão de resultados.

A tabela 5 mostra os valores médios de gestão de resultados por áreas geográficas. É perceptível que, em áreas geográficas consideradas emergentes ou em desenvolvimento económico (América – Latina e África), os níveis de gestão de resultados são menores (0,096 e 0,117, respectivamente).

TABELA 5 GESTÃO DE RESULTADOS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS

	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Mediana	Máximo	N
U.E.	0,136056	0,26672222	0,002	0,070667	3,510222	25.935
Europa	0,1375	0,26095455	0,002	0,072545	3,560455	29.835
América – Norte	0,449	0,9205	0,002	0,203	5,93	31.813
América – Latina	0,096667	0,137	0,002	0,058667	1,655	1504
Ásia	0,25	0,47908333	0,002	0,105917	5,223167	48.852
Oceânia	0,641	0,8595	0,002	0,219	4,046	6.943
África	0,117	0,17	0,002	0,083	2,218	236

A gestão dos resultados por sector de actividade está reflectida na tabela 6. Ao analisar a tabela verifica-se que o sector de actividade onde existe um melhor nível de qualidade dos resultados, isto é, níveis mais baixos de gestão de resultados, é no sector do comércio retalhista (média de 0,019), no entanto estes valores podem estar a ser condicionados pelo reduzido número de observações. Por outro lado, o sector de actividade que apresenta, em média, uma qualidade mais baixa é o sector da agricultura, silvicultura e pescas (média = 0,578), seguido do sector das finanças, seguros e imóveis (média = 0,422).

TABELA 6 GESTÃO DE RESULTADOS POR SECTOR DE ACTIVIDADE

	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Mediana	Máximo	N
Agricultura, Silvicultura e Pescas	0,578	1,119	0,002	0,220	5,930	13.559
Extracção Mineira	0,251	0,577	0,002	0,089	5,930	22.442
Construção	0,235	0,561	0,002	0,087	5,930	33.449
Produção	0,398	0,890	0,002	0,143	5,930	44.227
Comércio Retalhista	0,019	0,015	0,002	0,012	0,046	10
Finanças, Seguros e Imóveis	0,422	0,936	0,002	0,151	5,930	5.496

As estatísticas descritivas das características económicas e sociais por país podem ser observadas nas tabelas 7 e 8.

TABELA 7 CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS POR PAÍS

	PIB		EXPIMP		NET	
	Média	Desvio-padrão	Média	Desvio-padrão	Média	Desvio-padrão
Austrália	10,264	0,262	2,993	0,047	16,320	0,118
Áustria	10,362	0,225	3,907	0,073	15,171	0,265
Bélgica	10,343	0,228	4,338	0,041	15,452	0,294
Brasil	8,372	0,335	2,573	0,063	17,192	0,713
Canada	10,404	0,235	3,594	0,070	16,837	0,192
China	7,384	0,326	3,407	0,177	18,363	0,607
República Checa	9,069	0,341	4,202	0,071	14,833	0,339
Dinamarca	10,589	0,234	3,815	0,067	15,063	0,301
Egipto	7,216	0,156	3,390	0,142	15,856	0,585
Finlândia	10,390	0,232	3,655	0,076	15,013	0,262
França	10,287	0,217	3,283	0,037	16,891	0,401
Alemanha	10,308	0,199	3,602	0,103	17,592	0,330
Grécia	9,831	0,298	3,335	0,055	14,712	0,304
Hong Kong SAR	10,160	0,079	5,166	0,142	15,085	0,225
Hungria	8,999	0,362	4,243	0,084	14,818	0,410
Índia	6,687	0,316	2,982	0,184	17,128	0,595
Indonésia	7,075	0,303	3,406	0,095	15,619	0,529
Irlanda	10,580	0,293	4,391	0,085	14,503	0,128
Israel	9,924	0,099	3,713	0,076	14,610	0,263
Itália	10,186	0,217	3,271	0,058	16,724	0,188
Japão	10,438	0,053	2,538	0,177	18,056	0,283
Coreia	9,689	0,247	3,627	0,074	17,276	0,188
Luxemburgo	11,156	0,291	4,952	0,078	14,434	0,000
Malásia	8,510	0,193	4,632	0,037	16,091	0,331
México	8,943	0,173	3,340	0,046	16,480	0,463
Holanda	10,416	0,234	4,172	0,054	16,174	0,238
Nova Zelândia	9,984	0,301	3,403	0,067	14,712	0,132
Noruega	10,934	0,279	3,593	0,042	14,987	0,279
Filipinas	7,074	0,187	3,902	0,074	15,170	0,335
Polónia	8,957	0,269	3,639	0,108	16,364	0,437
Portugal	9,675	0,213	3,500	0,052	14,868	0,314
Rússia	8,828	0,371	3,298	0,048	17,060	0,435
Singapura	10,196	0,212	5,312	0,063	14,695	0,165
Espanha	9,987	0,281	3,367	0,037	16,437	0,520
Suécia	10,502	0,230	3,777	0,062	15,696	0,222
Suíça	10,713	0,173	3,795	0,075	15,346	0,127
Taiwan
Tailândia	7,812	0,227	4,200	0,071	15,719	0,534
Turquia	8,630	0,364	3,193	0,040	16,084	0,573
Reino Unido	10,422	0,214	3,331	0,039	17,322	0,342
Estados Unidos da América	10,590	0,096	2,543	0,076	19,000	0,189
Venezuela	8,505	0,293	3,274	0,106	14,792	0,407
Total	9,866	1,134	3,301	0,787	17,234	1,407

TABELA 8 CARACTERÍSTICAS SOCIAIS POR PAÍS

	FML		FLC		PLT		HNT		LEC		RLG	
	Média	Desvio-padrão										
Austrália	0,971	0,000	0,924	0,000	0,181	0,000	0,054	0,000	0,864	0,000	0,166	0,000
Áustria
Bélgica
Brasil	0,937	0,000	0,904	0,000	0,162	0,000	0,187	0,000	0,813	0,000	0,516	0,000
Canada	0,978	0,001	0,956	0,003	0,213	0,000	0,058	0,012	0,864	0,001	0,285	0,000
China	0,906	0,002	0,774	0,007	.	.	0,041	0,022	0,760	0,014	0,025	0,000
República Checa	0,939	0,000	0,835	0,000	0,141	0,000	0,147	0,000	0,677	0,000	0,047	0,000
Dinamarca
Egipto	0,937	0,011	0,855	0,023	0,049	0,000	0,039	0,007	0,552	0,016	0,008	0,000
Finlândia	0,982	0,000	0,918	0,000	0,108	0,000	0,064	0,000	0,864	0,000	0,178	0,000
França	0,948	0,000	0,899	0,000	.	.	0,122	0,000	0,686	0,000	0,045	0,000
Alemanha	0,948	0,000	0,804	0,000	0,257	0,000	0,058	0,000	0,714	0,000	0,131	0,000
Grécia
Hong Kong SAR	0,968	0,000	0,840	0,000	.	.	0,038	0,000	0,678	0,000	.	.
Hungria	0,869	0,000	0,782	0,000	0,087	0,000	0,195	0,000	0,608	0,000	0,094	0,000
Índia	0,911	0,017	0,751	0,007	0,143	0,020	0,199	0,066	0,671	0,010	0,206	0,018
Indonésia	0,978	0,005	0,943	0,008	0,136	0,000	0,034	0,007	0,800	0,019	0,381	0,000
Irlanda
Israel	.	.	0,785	0,000	0,077	0,000
Itália	0,965	0,000	0,900	0,000	.	.	0,054	0,000	0,691	0,000	0,092	0,000
Japão	0,968	0,001	0,894	0,002	0,077	0,001	0,025	0,003	0,665	0,002	0,045	0,001
Coreia	0,976	0,000	0,875	0,001	0,288	0,000	0,050	0,005	0,750	0,001	0,174	0,019
Luxemburgo
Malásia	0,970	0,000	0,948	0,000	.	.	0,197	0,000	0,877	0,000	0,156	0,000
México	0,889	0,001	0,918	0,007	0,166	0,073	0,182	0,020	0,877	0,015	0,357	0,053
Holanda	0,961	0,000	0,937	0,000	.	.	0,064	0,000	0,739	0,000	0,147	0,000
Nova Zelândia	0,972	0,000	0,960	0,011	0,206	0,002	0,062	0,004	0,875	0,007	0,198	0,017
Noruega	0,987	0,000	0,965	0,000	0,121	0,000	0,058	0,000	0,894	0,000	0,083	0,000
Filipinas	0,943	0,000	0,881	0,000	0,076	0,000	0,197	0,000	0,686	0,000	0,133	0,000
Polónia	0,960	0,000	0,908	0,000	0,188	0,000	0,070	0,000	0,675	0,000	0,125	0,000
Portugal
Rússia	0,947	0,000	0,696	0,000	0,096	0,000	0,166	0,000	0,715	0,000	0,023	0,000
Singapura	0,951	0,000	0,952	0,000	.	.	0,093	0,000	0,849	0,000	.	.
Espanha	0,961	0,004	0,893	0,025	0,169	0,024	0,064	0,012	0,760	0,025	0,115	0,020
Suécia	0,980	0,003	0,947	0,012	0,210	0,016	0,097	0,009	0,865	0,042	0,071	0,003
Suíça	0,969	0,000	0,939	0,000	0,177	0,000	0,043	0,000	0,854	0,000	0,196	0,000
Taiwan	0,958	0,000	0,857	0,000	0,052	0,000	0,031	0,000	0,816	0,000	0,074	0,000
Tailândia	0,920	0,000	0,927	0,000	.	.	0,101	0,000	0,807	0,000	0,195	0,000
Turquia	0,982	0,003	0,812	0,046	0,048	0,004	0,027	0,003	0,648	0,166	0,014	0,001
Reino Unido	0,975	0,000	0,934	0,000	.	.	0,069	0,000	0,825	0,000	0,184	0,000
Estados Unidos da América	0,976	0,000	0,936	0,006	0,261	0,033	0,072	0,015	0,884	0,008	0,424	0,037
Venezuela	0,949	0,000	0,863	0,000	0,100	0,000	0,097	0,000	0,881	0,000	0,210	0,000
Total	0,964	0,020	0,899	0,057	0,189	0,084	0,074	0,050	0,796	0,088	0,216	0,148

Relativamente ao nível de correlação, através da tabela 9, pode-se verificar os níveis de correlação significativos entre a variável dependente (GRES) e as restantes variáveis independentes: PIB (0,024; $p < 0,01$); EXPIMP (-0,079; $p < 0,01$); NET (0,062; $p < 0,01$); FML (0,3; $p < 0,01$); FLC (0,52; $p < 0,01$); PLT (0,113; $p < 0,01$); HNT (0,028; $p < 0,01$); LEC (0,165; $p < 0,01$); e RLG (0,105; $p < 0,01$). Os resultados revelam, não só, os coeficientes de correlação e o sinal que adoptam, como também, o nível de significância.

As correlações apresentadas são todas estatisticamente significativas ($p < 0,01$) Por outro lado, as relações lineares não vão de encontro às hipóteses formuladas anteriormente, isto é, os valores dos coeficientes de correlação não demonstram as tendências esperadas. Todavia, as correlações encontradas não podem ser interpretadas isoladamente, uma vez que, os efeitos das variáveis de controlo não estão ainda expressos nas variáveis. Essa influência será expressa na execução da regressão linear.

TABELA 9 CORRELACÇÕES DE PEARSON

	GRES	PIB	IMPEXP	NET	FML	FLC	PLT	HNT	LEC	RLG	PRJ	END	BM	TMN	EDC
PIB	0,024** (0,000)														
IMPEXP	-0,079** (0,000)	-0,224** (0,000)													
NET	0,062** (0,000)	0,286** (0,000)	-0,769** (0,000)												
FML	0,030** (0,000)	0,717** (0,000)	-0,161** (0,000)	0,165** (0,000)											
FLC	0,052** (0,000)	0,536** (0,000)	-0,104** (0,000)	0,096** (0,000)	0,667** (0,000)										
PLT	0,113** (0,000)	0,304** (0,000)	-0,046** (0,000)	0,421** (0,000)	0,295** (0,000)	0,383** (0,000)									
HNT	0,028** (0,000)	-0,489** (0,000)	0,202** (0,000)	-0,156** (0,000)	-0,330** (0,000)	-0,080** (0,000)	0,133** (0,000)								
LEC	0,165** (0,000)	0,293** (0,000)	-0,132** (0,000)	0,233** (0,000)	0,396** (0,000)	0,671** (0,000)	0,603** (0,000)	0,117** (0,000)							
RLG	0,105** (0,000)	0,226** (0,000)	-0,407** (0,000)	0,486** (0,000)	0,326** (0,000)	0,474** (0,000)	0,736** (0,000)	0,151** (0,000)	0,700** (0,000)						
PRJ	0,159** (0,000)	0,138** (0,000)	-0,082** (0,000)	0,078** (0,000)	0,173** (0,000)	0,180** (0,000)	0,205** (0,000)	-0,024** (0,000)	0,218** (0,000)	0,218** (0,000)					
END	-0,005 (0,065)	-0,006* (0,031)	-0,079** (0,000)	0,037** (0,000)	0,001 (0,823)	0,035** (0,000)	0,060** (0,000)	0,062** (0,000)	0,060** (0,000)	0,116** (0,000)	0,036** (0,000)				
BM	-0,143** (0,000)	-0,134** (0,000)	0,134** (0,000)	-0,170** (0,000)	-0,065** (0,000)	-0,089** (0,000)	-0,100** (0,000)	0,022** (0,000)	-0,145** (0,000)	-0,148** (0,000)	-0,082** (0,000)	-0,124** (0,000)			
TMN	-0,163** (0,000)	0,115** (0,000)	-0,159** (0,000)	0,166** (0,000)	-0,026** (0,000)	-0,059** (0,000)	-0,085** (0,000)	-0,132** (0,000)	-0,101** (0,000)	-0,058** (0,000)	-0,390** (0,000)	0,103** (0,000)	-0,108** (0,000)		
EDC	-0,046** (0,000)	-0,501** (0,000)	0,387** (0,000)	-0,249** (0,000)	-0,689** (0,000)	-0,361** (0,000)	-0,136** (0,000)	0,370** (0,000)	-0,196** (0,000)	-0,148** (0,000)	-0,108** (0,000)	0,013** (0,000)	-0,025** (0,000)	0,002 (0,456)	
CS	-0,054** (0,000)	-0,404** (0,000)	0,376** (0,000)	-0,269** (0,000)	-0,490** (0,000)	-0,555** (0,000)	-0,589** (0,000)	0,087** (0,000)	-0,629** (0,000)	-0,536** (0,000)	-0,148** (0,000)	-0,076** (0,000)	0,092** (0,000)	0,025** (0,000)	0,503** (0,000)

** Correlação é significativa ao nível de 10%

* Correlação é significativa ao nível de 5%

6.2. REGRESSÃO LINEAR

Para investigar o grau de influência das características económicas e sociais têm na gestão dos resultados, o presente estudo utiliza a regressão especificada na secção anterior (equação 2). A tabela 10 apresenta os resultados obtidos após a execução da regressão.

A coluna 1 apresenta, apenas, as denominadas características específicas das empresas associadas à gestão de resultados. Relativamente a qualidade do modelo, o coeficiente de determinação – R^2 ajustado - é de 5,7%, o que significa que apenas 5,7% da gestão de resultados é explicada pelas variáveis específicas das empresas. Por outro lado, todas as variáveis apresentam o sinal de associação esperado com a variável de gestão de resultados (GRES), isto é, a variável de apresentação de prejuízos (PRJ) apresenta uma associação positiva e as restantes variáveis (endividamento (END), *book-to-market* (BM), dimensão (TMN), educação (EDC) e classe social (CS)) apresentam associações negativas com a variável de gestão de resultados (GRES). Em relação à significância das variáveis, a maioria é considerada significativa, á excepção da variável de endividamento (END).

A Coluna 2 expõe a influência das variáveis económicas na gestão de resultados, para além das variáveis de controlo ao nível da empresa. Quanto ao coeficiente de determinação, o R^2 ajustado é de 6,1%. As variáveis de globalização da economia (EXPIMP) e do número de utilizadores de internet (NET) apresentam associações negativas significativas com a variável de gestão de resultados (GRES), confirmando, as expectativas formuladas. No entanto, a variável PIB *per capita* (PIB), para além de se revelar não significativa, apresenta uma associação positiva (0,005) com a variável de gestão de resultados (GRES), contrariando a hipótese formulada anteriormente.

Na coluna 3, as variáveis introduzidas na regressão dizem respeito, apenas, as características sociais. O R^2 ajustado alcança os 10,7%, o que significa que o modelo tem um poder de explicação relativamente baixo. Relativamente aos coeficientes das variáveis, todas as variáveis são estatisticamente significativas, excepto a variável de honestidade (HNT), bem como apresentam associações negativas com a variável de gestão de resultados (GRES), com a excepção das variáveis de actividade política (PLT) e de liberdade de escolha e controlo (LEC) que apresentam associações positivas.

A coluna 4 combina as características económicas com as características sociais com o objectivo de melhorar a explicação da gestão de resultados (GRES). Os resultados obtidos demonstraram que o nível de explicação aumentou (R^2 ajustado = 13%) e todas as variáveis são agora significativas, com a excepção da variável de controlo de endividamento (END). Relativamente as variáveis económicas, as variáveis apresentam, todas, sinal negativo, o que significa que as variáveis de PIB per capita (PIB)(-0,041), globalização da economia (EXPIMP)(-0,352) e número de utilizadores de internet (NET)(-0,067) estão negativamente associadas com a gestão de resultados (GRES), confirmando-se, assim, as expectativas. Em relação às variáveis sociais, tal como já tinha sido referido anteriormente, apresentam os resultados esperados, com a excepção da variável de liberdade de escolha e controlo (LEC).

A coluna 5 representa uma regressão semelhante à regressão apresentada na coluna 4, mas introduz os indicadores de ano (DANO) com o objecto de retirar as variações temporais. Os resultados, em termos de coeficientes e significância, não sofrem alterações, no entanto é de realçar o aumento do nível de explicação do modelo (R^2 ajustado = 13,7%).

A coluna 6 mostra o resultado de uma regressão que para além das variáveis de controlo, económicas e sociais, introduz indicadores de indústria (DIND), com o objectivo de retirar o efeito que a indústria poderá ter nas restantes variáveis. Tal como foi mencionado no parágrafo anterior, em termos de coeficiente, as variáveis não sofreram alterações ao nível da interpretação, sendo, no entanto, de realçar que a introdução dos indicadores de indústria (DIND) tornou todas as variáveis significativas ao modelo. O R^2 ajustado, comparativamente à regressão apresentada na coluna 4, passou de 13% para 14,3%, o que aponta uma melhoria significativa no modelo explicativo apresentado.

Conclui-se, assim, que a estimação do modelo deverá ter em conta quer as variações sectorais quer as variações temporais nas variáveis analisadas.

A coluna 7 agrupa todas as situações enunciadas anteriormente. Para além das variáveis que reflectem características ao nível da empresa, das variáveis económicas e sociais, inclui-se na regressão os indicadores de ano e de indústria. Quanto ao nível da explicação do modelo, o R^2 ajustado adopta o valor de 15,1%, o que significa que cerca de 15% do modelo é explicado pelas variáveis consideradas.

As variáveis económicas apresentam todas associações negativas significativas, correspondendo ao esperado nas hipóteses formuladas anteriormente. Quanto às variáveis sociais, os resultados encontrados vão de encontro às expectativas do estudo. Relativamente à significância do modelo, o teste F permite verificar se as variáveis introduzidas na regressão influenciam a gestão de resultados, bem como permite avaliar se o modelo pode ser aplicado para realizar inferência estatística. Como $F(27,68112) = 448,921$ e $p < 0,05$, o modelo é adequado para explicar a relação entre a gestão de resultados (GRES) e as variáveis independentes, ou seja, é estatisticamente significativo.

Em relação as variáveis de controlo, é de observar que as variáveis de apresentação de prejuízos (PRJ) e o nível da classe social (CS) influenciam positivamente a gestão de resultados (GRES) e as restantes variáveis (endividamento (END), *book-to-market* (BM), dimensão (TMN) e educação (EDC)) têm uma influência negativa na mesma. Os resultados obtidos estão de acordo com as expectativas, com a exceção da variável do nível da classe social, que tomou o sinal contrário relativamente à hipótese anteriormente formulada.

TABELA 10 REGRESSÃO LINEAR

	Sinal Esperado	1	2	3	4	5	6	7
Constante		1,255 (0,000)	1,880 (0,000)	2,196 (0,000)	2,890 (0,000)	4,153 (0,000)	2,854 (0,000)	4,207 (0,000)
Variáveis de Controlo								
Prejuízos (PRJ)	+	0,128 (0,000)	0,119 (0,000)	0,089 (0,000)	0,072 (0,000)	0,081 (0,000)	0,083 (0,000)	0,093 (0,000)
Endividamento (END)	-	-0,025 (0,088)	-0,052 (0,001)	0,001 (0,965)	-0,030 (0,081)	-0,022 (0,208)	-0,075 (0,000)	-0,067 (0,000)
Book-to-market (BM)	-	-0,115 (0,000)	-0,111 (0,000)	-0,110 (0,000)	-0,109 (0,000)	-0,101 (0,000)	-0,107 (0,000)	-0,098 (0,000)
Dimensão (TMN)	-	-0,051 (0,000)	-0,055 (0,000)	-0,062 (0,000)	-0,061 (0,000)	-0,060 (0,000)	-0,062 (0,000)	-0,061 (0,000)
Educação (EDC)	-	-0,032 (0,000)	-0,009 (0,000)	-1,123 (0,000)	-0,087 (0,000)	-0,046 (0,000)	-0,092 (0,000)	-0,047 (0,000)
Classe Social (CS)	-	-0,046 (0,000)	0,004 (0,720)	0,583 (0,000)	0,573 (0,000)	0,395 (0,000)	0,569 (0,000)	0,380 (0,000)
Variáveis Dependentes								
Importância Família Amigos (FML)	-			-3,964 (0,000)	-1,514 (0,000)	-0,591 (0,094)	-1,447 (0,000)	-0,464 (0,185)
Felicidade (FLC)	-			-0,723 (0,000)	-2,449 (0,000)	-1,625 (0,000)	-2,637 (0,000)	-1,759 (0,000)
Acção Política (PLT)	+			0,772 (0,000)	1,164 (0,000)	2,365 (0,000)	1,133 (0,000)	2,419 (0,000)
Honestidade (HNT)	-			-0,181 (0,060)	-0,804 (0,000)	-0,328 (0,004)	-0,872 (0,000)	-0,367 (0,001)
Liberdade e Controlo (LEC)	+			2,515 (0,000)	4,018 (0,000)	3,245 (0,000)	4,080 (0,000)	3,258 (0,000)
Religião (RLG)	-			-0,391 (0,000)	-1,148 (0,000)	-1,382 (0,000)	-1,168 (0,000)	-1,417 (0,000)
PIB per capita (PIB)	-		0,005 (0,062)		-0,041 (0,000)	-0,048 (0,000)	-0,043 (0,000)	-0,050 (0,000)
Globalização (EXPIMP)	-		-0,108 (0,000)		-0,352 (0,000)	-0,588 (0,000)	-0,340 (0,000)	-0,593 (0,000)
Utilizadores de internet (NET)	-		-0,029 (0,000)		-0,067 (0,000)	-0,146 (0,000)	-0,066 (0,000)	-0,151 (0,000)
Dummy de Ano		Não	Não	Não	Não	Sim	Não	Sim
Dummy de Indústria		Não	Não	Não	Não	Não	Sim	Sim
F teste		0,000 (1034,584)	0,000 (709,340)	0,000 (723,281)	0,000 (680,957)	0,000 (491,452)	0,000 (571,387)	0,000 (448,921)
R² ajustado		0,057	0,061	0,107	0,130	0,137	0,143	0,151
N		68140	68140	68140	68140	68140	68140	68140

Nota: à frente de cada variável apresentam-se os coeficientes estimados. A significância das variáveis (5%) encontram-se entre parênteses por baixo dos coeficientes.

7. CONCLUSÕES

Os relatórios financeiros deverão promover informação útil e verdadeira para os utilizadores das demonstrações financeiras, tais como: credores, investidores, accionistas e outros utilizadores. Segundo a IASB (*International Accounting Standards Board's*), a informação deverá ser relevante, fiável, comparável, actual, verificável e compreensível. O relatório financeiro não é o fim de um ciclo, mas sim uma fase intermédia no desenvolvimento e crescimento de uma organização.

A crescente globalização e harmonização dos mercados veio criar dificuldades às propostas mencionadas pela IASB. O elevado grau de competitividade e a pressão exercida para a presença de resultados positivos veio questionar os princípios dos gestores e a facilidade de incorrer em comportamentos menos éticos.

Este estudo foi conduzido com o objectivo de investigar se as características económicas e sociais de uma sociedade influenciavam o comportamento dos gestores no relato da informação financeira, nomeadamente a prática de gestão de resultados contabilísticos. As práticas de gestão manipulativas, não sendo fáceis de detectar podem afectar a percepção dos utilizadores acerca do desempenho presente e futuro das organizações e conseqüentemente ter impacto nas decisões económicos dos agentes e na alocação dos recursos.

Através da execução do modelo de regressão linear múltipla, foi possível concluir que, para além das características específicas das empresas que influenciam a gestão dos resultados, as características dos países podem condicionar os comportamentos dos indivíduos e levá-los, consciente ou inconscientemente, a praticar atitudes menos correctas no relato da informação financeira. Estes resultados suportam as evidências encontradas em estudos anteriores.

As características específicas das empresas são factores de significativa influência na gestão de resultados. A ocorrência de prejuízos tem um impacto negativo na qualidade dos resultados, o que indicia que, em organizações com resultados negativos, os gestores estão mais dispostas a melhorar os seus resultados por via da manipulação dos valores contabilísticos. O endividamento das empresas tem uma influência contrária ao dos prejuízos. Empresas mais endividadas têm menos tendência a gerir os resultados de forma manipulativa. E tal como em estudos anteriores, a relação entre o *book-to-market* e a gestão de resultados é negativa. Relativamente à associação entre a dimensão da

empresa e a gestão de resultados, a influência significativamente negativa revela que quanto maior é a organização menos manipulação de resultados utiliza, podendo-se especular que isso ocorre devido às exigências legais impostas (presenças de auditorias externas e internas, obrigatoriedade de divulgação dos resultados, controlo exercido pelo mercado de valores).

O estudo encontrou, ainda, evidência de que as características económicas de um país estão negativamente relacionadas com a gestão de resultados, isto é, reduzem a ocorrência de práticas manipulativas. Considerado, por muitos, um dos melhores indicadores económicos de medição de performance de um país, existem evidências de que quando maior é o PIB *per capita* de um país menor são os níveis de gestão de resultados. O grau de globalização do comércio, medido pela média das exportações e importações de um país, influencia negativamente a gestão de resultados, sugerindo que a exposição a clientes e mercados exteriores está directamente relacionado com a criação de riqueza e o crescimento da empresa e aumenta a pressão para a prática de relato financeiro mais transparente. O número de utilizadores de internet, que representa o acesso rápido à informação, influencia negativamente a gestão de resultados, o que mostra o papel importante que o acesso e disseminação de informação têm nos comportamentos empresariais. Este resultado sugere que uma maior visibilidade, dada pelos novos meios de comunicação, incentiva as empresas a relatar informação mais fiel e verdadeira, incentivando também a diminuição dos comportamentos menos éticos.

Todavia, a importância da família e dos amigos é indicíada como característica negativamente influenciadora da gestão de resultados. Um indivíduo que preserve a família e os amigos, como condição essencial de vida, será difícil que essa condição lhe incentive à prática de gestão de resultados, isto porque a importância dada à família leva a que a sua vida profissional deixe de ser uma prioridade essencial. Este estudo permitiu evidenciar, ainda, que a felicidade, considerada uma das principais emoções que interferem no comportamento humano, está negativamente relacionada com a gestão de resultados. A honestidade está, também, negativamente relacionada com a prática de gestão de resultados. Os valores tendem a gerir as acções e os comportamentos de um indivíduo e, sendo a honestidade um valor moral eticamente aceite pela sociedade, este estudo veio confirmar que em países onde as pessoas são mais honestas há uma tendência para menor gestão dos resultados contabilísticos. Para além disso, revelou-se que a religião influencia negativamente a prática de gestão de resultados.

Por outro lado, este estudo demonstra a existência de uma influência positiva entre a gestão de resultados e o nível de actividade política, bem como com o grau de liberdade de escolha e controlo. Apesar da maioria das variáveis sociais apresentar relações negativas, existem muitas outras que podem ter influências positivas, ilustrando, assim, o nível de complexidade que a cultura tem quanto à influência no comportamento e acções dos indivíduos.

Em suma, os resultados obtidos neste estudo demonstram que, para além dos factores de desenvolvimento económico abordados (PIB *per capita*, número de utilizadores de internet, globalização da economia), os valores sociais estudados têm influência na gestão de resultados, algo que não tinha sido demonstrado em estudos anteriores. Os resultados parecem confirmar que, apesar do ambiente de globalização existente actualmente, as diferenças sociais entre os países continuam a ter importância significativa nas práticas empresariais. As características sociais podem ter uma influência negativa ou positiva quanto à intenção de gestão de resultados. Os valores pessoais são transportados para a actividade profissional e, como tal, o nível de relação com a família e amigos, a felicidade, a honestidade, a actividade religiosa, a actividade política e a liberdade de escolha e controlo são características que, pelas diferentes razões, podem alterar a reacção dos indivíduos para atingir determinados objectivos.

8. LIMITAÇÕES

Tal como em todos os estudos empíricos, existem limitações que podem condicionar a interpretação dos resultados.

O modelo de regressão linear múltipla tem subjacentes diversos pressupostos indispensáveis à adequação do modelo: linearidade entre as variáveis introduzidas no modelo; ausência de multicolineariedade; normalidade dos erros; verificar se os valores esperados tomam valores nulos; homocedasticidade dos erros; e independência das variáveis aleatórias. Através da análise aos pressupostos concluiu-se que quatro dos seis pressupostos em análise são verificados (linearidade das variáveis, ausência de multicolineariedade, média dos resíduos igual a zero e independência das variáveis aleatórias). No entanto, não foi possível verificar os pressupostos de normalidade e homocedaticidade dos erros.

O elevado número de valores extremos derivado do elevado número de observações, pode também ter condicionado a análise dos resultados. O tratamento dos desses valores extremos através da utilização da técnica estatística descrita no ponto 5.5. pode condicionar alguns resultados.

9. RECOMENDAÇÕES

Para futuros estudos, a inclusão de variáveis de cariz político e legal na explicação da gestão de resultados, permitiria alargar a análise dos efeitos de diferentes factores na gestão dos resultados. Poder-se-á estender o estudo incluindo factores que representam a qualidade legal e institucional dos países de modo a perceber a influência relativa destes factores.

10. BIBLIOGRAFIA

- Ball, R., Kothari, S. & Robin, A., 2000. The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. *Journal of Accounting and Economics*, February, pp. 1-51.
- Ball, R., Robin, A. & Wu, J., 2003. Incentives versus standards: properties of accounting income in four East Asian countries. *Journal of Accounting and Economics*, December, pp. 235-270.
- Ball, R. & Shivakumar, L., 2008. Earnings quality at initial public offerings. *Journal of Accounting and Economics*, August, pp. 324-349.
- Bartov, E., 2004. Risk, mispricing, and value investing. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, pp. 353-376.
- Bebchuk, L. & Roe, M., 1999. A theory of path dependence in corporate ownership and governance. *Stanford Law Review*, November, pp. 127-170.
- Becker, G., 1983. A theory of competition among pressure groups for political influence. *Quarterly Journal of Economics*, pp. 371-400.
- Bitner, L., 2005. Earnings management: How to identify contributing factors. *Commercial Lending Review*, pp. 25-28.
- Bommer, M., Gratto, C., Gravander, J. & Tuttle, M., 1987. A behavioral model of ethical and unethical decision making. *Journal of Business Ethics*, May, pp. 265-281.
- Bowen, R., Call, A. & Rajgopal, S., 2010. Whistle-blowing: Target firm characteristics and economic consequences. *The Accounting Review*, pp. 1239-1271.
- Brinkmann, J., 2002. Business and marketing ethics as professional ethics. Concepts, approaches and typologies. *Journal of Business Ethics*, pp. 159-177.
- Callen, J., Morel, M. & Richardson, G., 2011. Do culture and religion mitigate earnings management? Evidence from a cross-country analysis. *International Journal of Disclosure & Governance*, May, pp. 103-121.
- Cao, Y., Myers, L. & Sougiannis, T., 2011. Does earnings acceleration convey information?. *Review of Accounting Studies*, December, pp. 812-842.

- Casson, J., 1996. The role of business economists in business planning. *Business Economics*, pp. 45-50.
- Chan, K., Farrell, B. & Lee, P., 2008. Earnings management of firms reporting material internal control weaknesses under section 404 of the sarbanes-oxley act. *Auditing*, November, pp. 161-179.
- Chen-Lung, C., Kleinman, G., Lee, P. & Mei-Feng, L., 2006. Corporate ownership structure and accuracy and bias of mandatory earnings forecast: Evidence from Taiwan. *Journal of International Accounting Research*, pp. 41-62.
- Chih, H., Shen, C. & Kang, F., 2008. Corporate social responsibility, investor protection, and earnings management: Some international evidence. *Journal of Business Ethics*, April, pp. 179-198.
- Chiu, R., 2003. Ethical judgment and whistleblowing intention: Examining the moderating role of locus of control. *Journal of Business Ethics*, pp. 65-74.
- Chi, W., Lisic, L. & Pevzner, M., 2011. Is enhanced audit quality associated with greater real earnings management?. *Accounting Horizons*, June, pp. 315-335.
- Cialdini, R. & Goldstein, N., 2004. Social influence: Compliance and conformity. *Annual Review of Psychology*, pp. 591-621.
- Collins, D., Maydew, E. & Weiss, I., 1997. Changes in the value-relevance of earnings and book values over the past forty years. *Journal of Accounting and Economics*, September, pp. 39-67.
- Dechow, P., Dichev, I. & McNichols, M., 2002. The quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. *The Accounting Review*, pp. 35-59.
- Dechow, P., Sloan, R. & Sweeney, A., 1995. Detecting earnings management. *The Accounting Review*, April, pp. 193-225.
- Dierkes, M. & Antal, A., 1986. Whither corporate social reporting: Is it time to legislate?. *California Management Review*, pp. 106-121.
- Dixon, W., 1060. Simplified estimation from censored normal samples. *Annals of Mathematical Statistics*, pp. 385-391.

Donald, J. & Bradshaw, P., 1981. Occupational and life stress and the family. *Small Group Behaviour*, pp. 329-375.

Doupnik, T., 2008. Influence of culture on earnings management: A note. *Abacus*, September, p. 317.

Dryzek, J., 1994. *Discursive democracy: Politics, policy, and political science*. New York: Cambridge University Press.

Durnev, A. & Kim, E., 2005. To steal or not to steal: Firm attributes, legal environment, and valuation. *Journal of Finance*, June, pp. 1461-1493.

Elbannan, M., 2011. Accounting and stock market effects of international accounting standards adoption in an emerging economy. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, February, pp. 207-245.

Etzioni, A., 1988. *The moral dimension. Toward a new economics*. New York: The Free Press.

Ferguson, M., Seow, G. & Young, D., 2004. Nonaudit services and earnings management: UK evidence. *Contemporary Accounting Research*, pp. 813-841.

Fernando, M. & Jackson, B., 2006. The influence of religion-based workplace spirituality on business leaders' decision-making: An inter-faith study. *Journal of Management and Organizations*, June, pp. 23-39.

Forte, A., 2005. Locus of control and the moral reasoning of managers. *Journal of Business Ethics*, pp. 65-77.

Francis, J., LaFond, R., Olsson, P. & Schipper, K., 2004. Cost of equity and earnings attributes. *The Accounting Review*, pp. 967-1010.

Fudenberg, D. & Tirole, J., 1995. A theory of income and dividend smoothing based on incumbency rents. *Journal of Political Economy*, pp. 75-93.

Gaio, C., 2010. The relative importance of firm and country characteristics for earnings quality around the world. *European Accounting Review*, pp. 693-738.

Geiger, M., Lennox, C. & North, D., 2008. The hiring of accounting and finance officers from audit firms: how did the market react?. *Review of Accounting Studies*, March, pp. 55-86.

Graham, J. R., Harvey, C. R. & Rajgopal, S., 2005. The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of Accounting and Economics*, pp. 3-73.

Grasmick, H. & Green, D., 1980. Legal punishment, social disapproval and internalization as inhibitors of illegal behavior. *The Journal of Criminal Law*, pp. 325-335.

Han, S., Kang, T., Salter, S. & Yoo, Y., 2010. A cross-country study on the effects of national culture on earnings. *Journal of International Business Studies*, January, pp. 123-141.

Han, S., Kang, T., Salter, S. & Yoo, Y., 2010. A cross-country study on the effects of national culture on earnings management. *Journal of International Business Studies*, pp. 123-141.

Healy, P. & Wahlen, J., 1999. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, December, pp. 365-383.

Hegarty, W. & Sims, H., 1978. Some determinants of unethical decision behavior: An experiment. *Journal of Applied Psychology*, pp. 451-457.

Hofstede, G., 2001. *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations*. United States of America: Sage Publications, Inc..

Hribar, P. & Collins, D., 2002. Errors in estimating accruals: Implications for empirical research. *Journal of Accounting Research*, March, pp. 105-134.

IASB, 2010. *Conceptual Framework for Financial Reporting*, s.l.: s.n.

Jaggi, B. & Low, P., 2000. Impact of culture, market forces, and legal system on financial disclosures. *The international Journal of Accounting*, October, pp. 495-519.

Jo, H. & Kim, Y., 2008. Ethics and disclosure: A study of the financial performance of firms in the seasoned equity offerings market. *Journal of Business Ethics*, pp. 855-878.

- Jo, H., Kim, Y. & Park, M., 2007. Underwriter choice and earnings management: Evidence from seasoned equity offerings. *Review of Accounting Studies*, March, pp. 23-59.
- Jones, J., 1991. Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, pp. 193-228.
- Jones, M., 2010. *Creative accounting, fraud and international accounting scandals*. England: John Wiley and sons, Ltd.
- Jui-Chin, C. & Huey-Lian, S., 2010. Does the disclosure of corporate governance structures affect firms' earnings quality. *Review of Accounting & Finance*, pp. 212-243.
- Kastantin, J., 2005. Beyond earnings management: Using ratios to predict Enron's collapse. *Managerial Finance*, pp. 35-51.
- Kedia, S. & Philippon, T., 2009. The economics of fraudulent accounting. *The Review of Financial Studies*, June, pp. 2169-2199.
- Kennedy, E. & Lawton, L., 1998. Religiousness and business ethics. *Journal of Business Ethics*, pp. 163-175.
- Kinnier, R., Kernes, J. & Dautheribes, T., 2000. A short list of universal moral values. *Counseling & Values*, October, pp. 4-17.
- Kinnunen, J. & Koskela, M., 2003. Who is miss world in cosmetic earnings management? A cross-national comparison of small upward rounding of net income numbers among eighteen countries. *Journal Of International Accounting Research*, pp. 39-68.
- Kothari, S., Leone, A. & Wasley, C., 2005. Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, pp. 163-197.
- Kraus, M., Piff, P. & Keltner, D., 2009. Social class, sense of control, and social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology*, pp. 992-1004.
- Leher, E., 2004. Religion as a determinant of economic and demographic behavior in the United States. *Population and Development Review*, December, pp. 707-726.

Lench, H., Flores, S. & Bench, S., 2011. Discrete emotions predict changes in cognition, judgment, experience, behavior, and physiology: A meta-analysis of experimental emotion elicitations. *Psychological Bulletin*, pp. 834-855.

Leuz, C., Nanda, D. & Wysocki, P., 2003. Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of Financial Economics*, pp. 505-527.

Lev, B., 1989. On the usefulness of earnings and earnings research: Lessons and directions from two decades of empirical research. *Journal of Accounting Research*, pp. 193-201.

Lewer, J. & Van Den Berg, H., 2007. Does the sharing of a religious culture facilitate the formation of trade networks?. *American Journal of Economics and Sociology*, October, pp. 765-794.

Lewis, A. & Cullis, J., 1990. Ethical investments: Preferences and morality. *Journal of Behavioral Economics*, pp. 395-412.

Lim, C., Thong, T. & Ding, D., 2008. Firm diversification and earnings management: evidence from seasoned equity offerings. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, January, pp. 69-92.

Lo, K., 2007. Earnings management and earnings quality. *Journal of Accounting and Economics*, October, pp. 350-357.

Longenecker, J., McKinney, J. & Moore, C., 2004. Religious intensity, evangelical christianity, and business ethics: An empirical study. *Journal of Business Ethics*, pp. 371-384.

Lyubomirsky, S. & King, L., 2005. The benefits of frequent positive affect: Does happiness lead to success?. *Psychological Bulletin*, pp. 803-855.

Mangos, N. & Lewis, N., 1995. A socio-economic paradigm for analysing managers' accounting choice of behaviour. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, pp. 38-62.

Matsuura, S., 2008. On the relation between real earnings management and accounting earnings management: Income smoothing perspective. *Journal of International Business Research*, pp. 63-77.

- McDonald, G. & Kan, P., 1997. Ethical perceptions of expatriate and local managers in Hong Kong. *Journal of Business Ethics*, pp. 1605-1623.
- McGuire, S., Omer, T. & Sharp, N., 2011. The impact of religion on financial reporting irregularities. *The Accounting Review*, August.
- McNichols, M., 2002. Discussion of the quality of accruals and earnings: The role of accruals estimation errors. *The Accounting Review*, pp. 61-69.
- Meek, G. K. & Thomas, W. B., 2004. A review of markets-based international accounting research. *Journal of International Accounting Research*, pp. 21-41.
- Meek, G. & Thomas, W., 2004. A review of markets-based international accounting research. *Journal of International Accounting Research*, pp. 21-41.
- Melis, A., 2007. Financial statements and positive accounting theory: The early contribution of Aldo Amaduzzi. *Accounting, Business & Financial History*, pp. 53-62.
- Morris, S. & McDonald, R., 1995. The role of moral intensity in moral judgments: An empirical investigation: JBE. *Journal of Business Ethics*, pp. 715-727.
- Mouck, T., 1992. The rhetoric of science and the rhetoric of revolt in the "story" of positive accounting theory. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, pp. 35-57.
- Nabar, S. & Boonlert-U-Thai, K., 2007. Earnings management, investor protection, and national culture. *Journal of International Accounting Research*, pp. 35-54.
- Neu, D., 1992. The social construction of positive choices. *Accounting, Organizations and Society*, May, pp. 223-237.
- Oakes, J. & Rossi, P., 2003. The measurement of SES in health research: current practice and steps toward a new approach. *Social Science & Medicine*, pp. 769-784.
- Pfeffer, J., 1993. *Managing with power: politics and influence in organizations*. s.l.:Harvard Business Press.
- Pierce, B. & Sweeney, B., 2010. The relationship between demographic variables and ethical decision making of trainee accountants. *International Journal of Auditing*, pp. 79-99.

- Piff, P. et al., 2010. Having less, giving more: The influence of social class on prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, pp. 771-784.
- Riahi-Belkaoui, A., 2004. Is earnings management affected by human development and economic freedom?. *Review of Accounting & Finance*, pp. 115-127.
- Roychowdhury, S., 2003. *Management of earnings through the manipulation of real activities that affect cash flow from operations*. s.l.:MIT Sloan School of Management.
- Roychowdhury, S., 2006. Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, pp. 335-370.
- Ruey-Dang, C., Tseng, Y. & Ching-Ping, C., 2010. The issuance of convertible bonds and earnings management: Evidence from Taiwan. *Review of Accounting & Finance*, pp. 65-87.
- Schipper, K. & Vincent, L., 2003. Earnings quality. *Accounting Horizons*, pp. 97-110.
- Schwartz, M., Dunfee, T. & Kline, M., 2005. Tone at the top: An ethics code for directors?. *Journal of Business Ethics*, May, pp. 79-100.
- Sen, A., 1988. Freedom of choice: Concept and Content. *European Economic Review*, pp. 269-295.
- Shen, C. & Chih, H., 2005. Investor protection, prospect theory, and earnings management: An international comparison of the banking industry. *Journal of Banking and Finance*, pp. 2675-2697.
- Simon, B. & Klandermans, B., 2001. Politicized collective identity: A social psychological analysis. *American Psychologist*, April, pp. 319-331.
- Sloan, R., 1996. Do stock prices fully reflect information in accruals and cash flows about future earnings?. *The Accounting Review*, July, pp. 289-315.
- Spence, L. & Lozano, J., 2000. Communicating about ethics with small firms: Experiences from the U.K. and Spain. *Journal of Business Ethics*, September, pp. 43-53.
- Stead, W., Worrell, D. & Stead, J., 1990. An integrative model for understanding and managing ethical in business organizations. *Journal of Business Ethics*, pp. 233-242.

- Stlowy, H. & Berton, G., 2004. Accounts manipulation: A literature review and proposed conceptual framework. *Review of Accounting & Finance*, pp. 5-66.
- Street, M. & Street, V., 2006. The effects of escalating commitment on ethical decision-making. *Journal of Business Ethics*, pp. 343-356.
- Swift, K., 2007. Financial success and the good life: What have we learned from empirical studies in psychology?. *Journal of Business Ethics*, October, pp. 191-200.
- Tahir, R. & Larimo, J., 2004. Understanding the location strategies of the European firms in Asian countries. *Journal of American Academy of Business*, Sep, p. 102.
- Tayeb, M., 1994. Organizations and national culture: Methodology considered. *Organizations Studies (Walter de Gruyter GmbH & Co. KG.)*, p. 429.
- Teoh, S., Welch, I. & Wong, T., 1998. Earnings management and the long-run market performance of initial public offerings. *The Journal of Finance*, December, pp. 1935-1974.
- Terpstra, D. & Rozell, E., 1993. The influence of personality and demographic variables on ethical decision related to insider trading. *Journal of Psychology*, pp. 375-390.
- TheWorld.Bank, 2011. *World Development Indicators & Global Development Finance*, s.l.: s.n.
- TheWorld.Values.Survey, 2008. *Relatório dos valores sociais e culturais no mundo*, s.l.: s.n.
- Trevino, L., 1986. Ethical decision making in organizations: a person.situation interactionist model. *The Academy of Management Review*, pp. 601-617.
- Tucker, J. & Zarowin, P., 2006. Does income smoothing improve earnings informativeness?. *The Accounting Review*, pp. 251-270.
- Van Kleef, G., 2009. How emotions regulate social life: The emotions as a social information (EASI) model. *Current Directions in Psychological Science (Wiley-Blackwell)*, June, pp. 184-188.
- Van Zomeren, M. & Iyer, A., 2009. Introduction to the social and psychological dynamics of collective action. *Journal of Social Issues*, December, pp. 645-660.

- Van Zomeren, M., Postmes, T. & Spears, R., 2008. Toward an integrative social identity model of collective action: A quantitative research synthesis of three socio-psychological perspectives. *Psychological Bulletin*, July, pp. 504-535.
- Veenhoven, R., 2004. Is happiness relative?. *Social Indicators Research*, October, pp. 1-34.
- Verschoor, C., 2007. Ethical culture more important than ever. *Strategic Finance*, August, pp. 11-21.
- Warren, R., 2003. The evolution of business legitimacy. *European Business Review*, pp. 153-164.
- Williams, S., 2011. Engaging values in international business practice. *Business Horizons*, August, p. 315.
- Wright, S., Taylor, D. & Moghaddam, F., 1990. Responding to membership in a disadvantaged group: From acceptance to collective protest. *Journal of Personality and Social Psychology*, June, pp. 994-1003.
- Zhu, Y., Ong, S. & Yeo, W., 2010. Do REITs manipulate their financial results around seasoned equity offerings? Evidence from US equity REITs. *Journal of Real Estate Finance and Economics*, May, pp. 412-445.

11. ANEXO I - VERIFICAÇÃO DOS PRESSUPOSTOS DA REGRESSÃO

a) Linearidade entre as variáveis introduzidas no modelo

Com base na do modelo de regressão estimado, podemos concordar que existirá uma relação linear entre a variável dependente (GRES) e as variáveis independentes (PIB, EXPIMP, NET, FML, FLC, PLT, HNT, LEC, RLG), uma vez que o coeficiente de determinação R^2 tende a variar em todas as regressões realizadas no estudo (entre 5% a 15%), demonstrando, assim, que existe uma relação linear entre as variáveis.

b) Ausência de multicolineariedade

Para verificar se as variáveis não sofrem de problemas de multicolineariedade, pode-se recorrer ao factor inflacionador da variância (VIF) e também ao valor da tolerância.

TABELA 11 MATRIZ DOS COEFICIENTES

	Coeficientes não estandardizados		Coeficientes estandardizados	t	Sig.	Colinearidade estatística	
	B	Erro Padrão	Beta			Tolerância	VIF
(Constante)	4,207	0,357		11,796	0,000		
PRJ	0,093	0,007	0,053	12,827	0,000	0,731	1,368
EDND	-0,067	0,017	-0,014	-3,873	0,000	0,950	1,053
BM	-0,098	0,003	-0,124	-32,797	0,000	0,871	1,148
TMN	-0,061	0,001	-0,172	-41,622	0,000	0,731	1,367
EDC	-0,047	0,007	-0,045	-6,644	0,000	0,271	3,691
CS	0,380	0,031	0,096	12,459	0,000	0,211	4,749
PIB	-0,050	0,007	-0,068	-7,013	0,000	0,132	7,577
IMPEXP	-0,593	0,017	-0,341	-34,869	0,000	0,130	7,683
NET	-0,151	0,007	-0,226	-20,716	0,000	0,105	9,515
FML	-0,464	0,350	-0,010	-1,325	0,185	0,221	4,526
FLC	-1,759	0,163	-0,116	-10,809	0,000	0,109	9,173
PLT	2,419	0,116	0,229	20,892	0,000	0,104	9,627
HNT	-0,367	0,115	-0,021	-3,206	0,001	0,292	3,428
LEC	3,258	0,098	0,377	33,340	0,000	0,098	10,234
RLG	-1,417	0,081	-0,263	-17,470	0,000	0,055	18,221

Ao analisar a tabela 11, podemos concluir que, á excepção da variável RLG, as variáveis não evidenciam problemas de colinearidade (Tolerância>0,1; VIF<10), ou seja, não estão fortemente correlacionadas. Em relação ao problema de colinearidade encontrada, dado que o objectivo do estudo é prever a influência que as variáveis

independentes têm sobre GRES e não interpretar os coeficientes das variáveis, optou-se por manter a variável RLG.

c) Normalidade dos erros

Para verificar se a distribuição segue se ajusta a uma distribuição normal, é efectuado o teste não-paramétrico de ajustamento de *Kolmogorov-Smirnov* (KS):

TABELA 12 TESTE A NORMALIDADE

<i>Kolmogorov-Smirnov^a</i>			
	Estatística	N	Sig.
GRES	0,333	118.964	0,000

^a Com correcção de Lilliefors

Tendo em conta o teste KS, representado na tabela 12, existem evidências estatísticas para afirmar que o modelo não segue uma distribuição normal, não se verificando o pressuposto.

d) Verificar se os valores esperados tomam valores nulos

Através da observação da tabela 13, é possível verificar que o valor dos resíduos é nulo, uma vez que, a média dos resíduos é zero.

TABELA 13 VALOR ESPERADO DOS RESÍDUOS

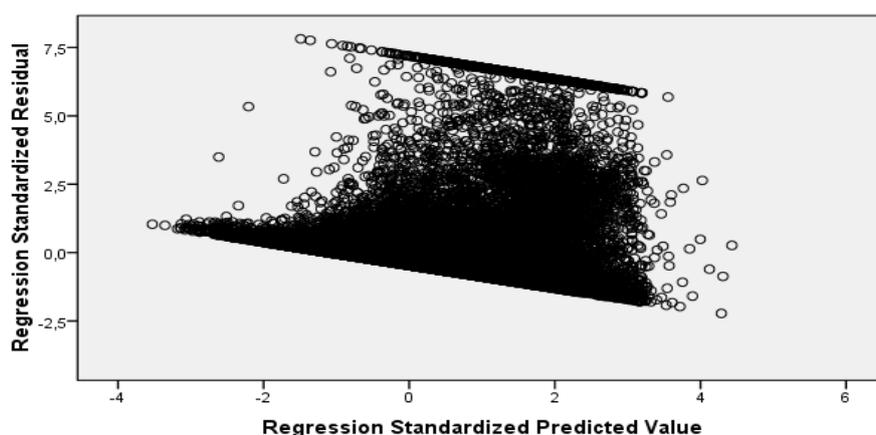
	Mínimo	Máximo	Média	Desvio-padrão	N
Valor predito	-0,786	1,813	0,366	0,326	68.140
Residual	-1,719	6,050	0,000	0,774	68.140
Valor predito padrão	-3,529	4,432	0,000	1,000	68.140
Padrão residual	-2,221	7,816	0,000	1,000	68.140

^a Variável dependente: GRES

e) Homocedasticidade dos erros

Verificar-se-á o pressuposto se o diagrama de dispersão, que cruza os resíduos estandardizados do modelo estimado com os valores estimados estandardizados para a variável dependentes, evidenciar um padrão de variabilidade constante em torno do zero:

ILUSTRAÇÃO 1 SCATTERPLOT



Ao observar o gráfico anterior, é manifestado uma grande dispersão dos erros, não existindo um padrão de variabilidade constante em torno da recta de resíduos = 0, não se verificando o pressuposto.

f) Independência das variáveis aleatórias

O pressuposto dos erros serem independentes pode ser interpretado através do teste de Durbin-Watson (DW), ilustrado na tabela seguinte:

TABELA 14 TESTE DE DURBIN-WATSON

Modelo	R	R ²	R ² ajustado	Erro padrão da estimativa	Durbin-Watson
1	0,389 ^a	0,151	0,151	0,774	1,866

^a Variáveis explicativas: (Constante), PRJ, END, TMN, EDC, CS, FML, FLC, PLT, HNT, LEC, RLG, EXPIMP, NET, DIND, DANO

^b Variável dependente: GRES

Uma vez que o valor do teste de Durbin-Watson é muito próximo de 2 (DW=1,866), não existem evidências para se aceitar que os erros não são independentes, verificando-se o pressuposto.