UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE DE
RIBEIRÃO PRETO
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CONTROLADORIA E CONTABILIDADE

Jéssica de Moraes Lima

A influência das dimensões culturais do país: individualismo, masculinidade e aversão à
incerteza - no conservadorismo dos números contábeis

ORIENTADORA: PROF^a DR^a FLÁVIA ZÓBOLI DALMÁCIO

Ribeirão Preto

2018

Prof. Dr. Vahan Agopyan
Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. André Lucirton Costa
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto

Prof. Dr. Fabiano Guasti Lima
Chefe do Departamento de Contabilidade

Prof. Dr. Amaury José Rezende
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade

JÉSSICA DE MORAIS LIMA

A influência das dimensões culturais do país: individualismo, masculinidade e aversão à
incerteza - no conservadorismo dos números contábeis

Versão Original

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo, para obtenção do título de Mestre em Ciências.

Versão Corrigida. A original encontra-se disponível na FEA-RP/USP.

Orientadora: Profa. Dra. Flávia Zóboli Dalmácio

Ribeirão Preto
2018

Autorizo a reprodução e divulgação total ou parcial deste trabalho, por qualquer meio convencional ou eletrônico, para fins de estudo e pesquisa, desde que citada a fonte.

FICHA CATALOGRÁFICA

O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código de Financiamento 001.

Lima, Jéssica de Moraes

A influência das dimensões culturais do país, individualismo, masculinidade e aversão à incerteza no conservadorismo dos números contábeis, 2018.

99p. il.; 30 cm

Dissertação de Mestrado, apresentada à Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto/USP. Área de concentração: Contabilidade Financeira e Finanças.

Orientador: Dalmácio, Flávia Zóboli.

1. Cultura. 2. Conservadorismo dos números contábeis. 3. Valores culturais. 4. Sociedades conservadoras.

Nome: Lima, Jéssica de Moraes

Título: A influência das dimensões culturais do país: individualismo, masculinidade e aversão à incerteza - no conservadorismo dos números contábeis

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo, para obtenção do título de Mestre em Ciências.

Aprovado em:

Banca Examinadora

Prof. Dr. _____

Instituição: _____

Julgamento: _____

Prof. Dr. _____

Instituição: _____

Julgamento: _____

Prof. Dr. _____

Instituição: _____

Julgamento: _____

Aos que estão longe e aos que estão perto,
mas principalmente, aos que se importam.

AGRADECIMENTOS

Demorei, mas entendi: cada escolha é uma renúncia. Escolhi fazer o mestrado longe de casa, deixei a família e os amigos e embarquei em uma longa jornada, 30 meses para chegar até aqui. Nada foi como eu planejei, mas hoje sou muito grata pelo caminho que percorri e pelas pessoas que me acompanharam até aqui. Seria tolice minha achar que chegaria a qualquer lugar sozinha, e agora se faz necessário pelo menos um minuto para agradecer. Primeiro agradeço muito a Deus, que sempre me ampara e me dá forças, mas principalmente que me enche de graças.

Agradeço muito a minha família pelo suporte e apoio incondicional. Minha irmã Priscila, que enfrentou comigo, por diversas vezes, os longos 800 km que nos separavam de casa, mas mais importante que isso, é ela quem sempre me faz ver a razão no meio da minha loucura. Minha mãe Eda que, mesmo longe, cuida de mim, que se preocupa e me escuta sempre que preciso, ter alguém no seu time e que te ouve é imprescindível na hora do aperto. Meu pai Emanuel, que estava sempre pronto para me defender, meu exemplo de vida e meu orgulho, nem sempre foi fácil ser a filha do Doutor, mas aprendi tanto e hoje sigo tentando não decepcionar.

Como não agradecer também aos meus amigos, são tantas pessoas que fico até com medo de citar nomes, não poderia deixar de agradecer a nenhum deles, a maioria me assistiu de longe, com mensagens e visitas ocasionais me lembravam e me asseguravam que eu nunca estaria sozinha. Os amigos de Campo Grande me dão motivos para voltar para casa, os amigos espalhados pelo mundo me dão motivos para viajar e comemorar, e os amigos de Ribeirão Preto, esses me deram motivos para continuar.

Mas preciso agradecer especialmente a duas pessoas; Mariana Titoto, amiga mais surpreendente, nossas diferenças são tão grandes quanto a nossa amizade. Me deu casa e comida quando eu precisava estudar, me deu ânimo quando eu pensava em desistir, me deu confiança quando eu achava não ser capaz, me arrastou até aqui e colocou um sorriso no meu rosto no caminho, obrigada. Marcelo Silva, um nome tão comum para uma pessoa tão única, eu nunca imaginaria que quem me acalmou no dia da prova do processo seletivo do mestrado estaria presente me acalmando pelos próximos 30 meses. Aquela conversa e parceria para todas as horas, calmaria durante o desespero, ajuda nas horas de necessidade, e amizade nas horas de descanso, salvou minha base de dados e minha saúde mental, obrigada.

Aos meus mestres, professores que me ensinaram tanto e fizeram parte da minha caminhada até aqui, os primeiros me ensinaram o bê-á-bá, outros ensinaram a minha profissão, alguns me ensinaram a perguntar, me ensinaram o que não fazer, e outros me ensinaram a querer ser melhor. Mas para esta dissertação preciso agradecer especialmente a minha orientadora Dra. Flávia Zóboli Dalmácio, que me mostrou e ensinou tantas coisas ao longo dessa caminhada, obrigada. Agradeço também aos membros da banca Dr. Alfredo Sarlo Neto, Dr. Edilson Paulo e Dra. Márcia Bortolucci Espejo, por toda a contribuição e crescimento que me proporcionaram.

São tantas pessoas que eu precisava agradecer, minha turma do mestrado, meus amigos de sangue azul, as pessoas que me criticaram, as pessoas que passaram pela minha vida, meus médicos, fisioterapeutas, meus amigos do escritório, os colegas de congressos, o pessoal que trabalha na pós, as pessoas que me decepcionaram, as pessoas que eu decepcionei. Tantas pessoas passaram nessa longa jornada, cada uma de uma maneira diferente, mas todos importantes para que eu estivesse aqui hoje. A todos, meu mais sincero: muito obrigada.

“If you are not prepared to be wrong,
you’ll never come up with anything original.”

Ken Robinson

RESUMO

Lima, J. M. A influência das dimensões culturais do país, individualismo, masculinidade e aversão à incerteza no conservadorismo dos números contábeis. (2018). (Dissertação de Mestrado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, São Paulo.

Nos últimos anos, as práticas e valores multiculturais estão cada vez mais visíveis dentro das corporações. Para entender os impactos desses valores culturais dentro da entidade, Gray (1988) estudou as classificações dos valores culturais de Hofstede (1980): individualismo, masculinidade, aversão à incerteza, distância do poder, orientação de longo prazo e indulgência, e os relacionou com quatro características contábeis: profissionalismo, uniformidade, conservadorismo e sigilo. O modelo teórico de Gray (1988) explica o impacto das dimensões culturais no desenvolvimento dos sistemas contábeis, no entanto testes empíricos são necessários para verificar se existe, de fato, uma relação entre os valores culturais e as características contábeis. Com isso, o presente trabalho tem como objetivo testar empiricamente se as dimensões culturais de países considerados culturalmente conservadores influenciam as empresas no conservadorismo dos números contábeis. A metodologia consistiu na análise de 4.700 empresas, distribuídas entre os mercados de ações do Brasil (192), Alemanha (272), Japão (2678) e Estados Unidos da América (1558), para o período de 2011 a 2016 retiradas da base de dados da Thomson Reuters. O modelo econométrico utilizado foi a autoregressão de Kanagaretnam, Lim e Lobo (2013) adaptado e foram adicionadas novas variáveis de controle a fim de melhorar a qualidade dos resultados. A amostra é altamente balanceada, e para corrigir características do modelo, foi rodada a regressão robusta em painel. Este modelo relaciona as medidas de conservadorismo com cada uma das dimensões de cultura de Hofstede (2001) que Gray (1988) cita como influentes no conservadorismo contábil, aversão à incerteza, masculinidade e individualismo, para verificar se existe uma relação e se os países culturalmente conservadores são também contabilmente conservadores. Os resultados se mostraram significativos e vão de acordo com a hipótese formulada por Gray (1988). Dessa forma, os resultados contribuem com o debate sobre a consideração da prudência como característica qualitativa da informação contábil, também contribui com o debate sobre o processo de harmonização das normas internacionais de contabilidade. Ademais, as alterações no modelo utilizado contribuem metodologicamente para as pesquisas de conservadorismo e cultura na contabilidade. Adicionalmente, os resultados devem auxiliar os investidores a considerarem, em seu modelo decisório, se vale a pena investir em empresas sediadas em países com certas características culturais consideradas conservadoras, de acordo com o seu perfil de investimento, pois, isto pode influenciar os resultados contábeis dessas empresas.

Palavras-chave: Contabilidade. Cultura. Conservadorismo dos números contábeis. Valores culturais. Sociedades conservadoras.

ABSTRACT

Lima, J. M. The influence of culture dimensions, individualism, masculinity and uncertainty avoidance in the accounting numbers' conservatism. (2018). (Dissertação de Mestrado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, São Paulo.

In the past few years, multicultural practices and values are increasingly visible within corporations. Gray (1988) studied the classification of cultural values of Hofstede (1980), individualism, masculinity, uncertainty avoidance, distance of power, long-term orientation and indulgence, and its relationships with four accounting indicators, professionalism, uniformity, conservatism and secrecy. The theoretical framework of Gray (1988) explains the impact of cultural dimensions with the development of accounting systems, however empirical tests are necessary to verify if there is, in fact, a relationship between cultural values and accounting values. With this, the present paper aims to test empirically if the cultural values, of conservative cultural countries, influence companies in the conservatism of accounting numbers. The methodology consisted in the analysis of 4,700 companies, distributed among the stock markets of Brazil (192), Germany (272), Japan (2678) and United States of America (1558) for the period 2011 to 2016 collected from the Thomson Reuters database. The econometric model used was the autoregression of Kanagaretnam, Lim and Lobo (2013) adapted, new control variables were added to improve the quality of the results. The sample is highly balanced, and to correct the model's characteristics a robust panel regression was run. This model relates conservative measures to each of Hofstede's (2001) dimensions of culture that Gray (1988) cites as influential in accounting conservatism, aversion to uncertainty, masculinity and individualism, to see if there is a relationship and whether countries culturally conservatives are also conservative in the accounting numbers. The results were significant and go according to the hypothesis formulated by Gray (1988). Thus, the results contribute to the debate on the consideration of prudence as a qualitative characteristic of accounting information, it also contributes to the debate on the process of international accounting standards' harmonization. In addition, the changes in the used model contribute methodologically to the researches of conservatism and culture in accounting. Furthermore, the results should help investors to consider in their decision-making process, whether it is worth investing in companies based in countries with certain cultural characteristics considered conservative, based on their investment profile, as this may influence the accounting results of these companies.

Keywords: Culture. Conservatism with accounting numbers. Cultural values. Conservative societies.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Alemanha – Dimensões de valores alemães	26
Figura 2 - Brasil – Dimensões de valores brasileiros	27
Figura 3 - EUA – Dimensões de valores estadunidenses	29
Figura 4 - Japão – Dimensões de valores japoneses	31
Figura 5 - Modelo de Gray (1988).....	36
Figura 6 - Relação dos sistemas contábeis de Gray (1988).....	38

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Taxonomia Cultural.....	20
Quadro 2 - Princípios conservadores de Russell Kirk.....	22
Quadro 3 - Dimensões de valores.....	24
Quadro 4 - Comparativo dos valores culturais de Hofstede (2001)	32
Quadro 5 - Definição das variáveis	45
Quadro 6 - Sinal esperado dos coeficientes significantes.....	48
Quadro 7 - Testes para definição do modelo	48
Quadro 8 - Teste de Breusch-Pagan/Cook-Weisberg.....	59
Quadro 9 – Resumo dos resultados	59

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Dados coletados e separados por país	46
Tabela 2 - Amostra revisada e balanceada	47
Tabela 3 - Análise descritiva da amostra	51
Tabela 4 - Análise descritiva do Brasil.....	52
Tabela 5 - Análise descritiva da Alemanha	53
Tabela 6 - Análise descritiva dos Estados Unidos da América	54
Tabela 7 - Análise descritiva do Japão	55
Tabela 8 – Correlação.....	57
Tabela 9 - Estatística de Variance Inflation Factor	58
Tabela 10 – Resultados - Aversão à Incerteza, Masculinidade e Individualismo	60
Tabela 11 - Resultados - Aversão à Incerteza	61
Tabela 12 - Resultado – Individualismo.....	62
Tabela 13 - Resultados – Masculinidade	63

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	13
1.1	Problema e objetivos	15
1.2	Justificativa e importância	16
1.3	Contribuição.....	16
1.4	Limitações.....	17
2	REVISÃO DE LITERATURA.....	19
2.1	Cultura	19
2.1.1	Dimensões culturais nos países por Hofstede (2001)	23
2.1.1.1	Alemanha	26
2.1.1.2	Brasil	27
2.1.1.3	Estados Unidos.....	29
2.1.1.4	Japão.....	30
2.2	Diferenças culturais apontadas por Hofstede (2001) entre os países estudados	32
2.3	Conservadorismo nas entidades.....	33
2.4	Teoria de sustentação e desenvolvimento de hipóteses	36
2.4.1	Teoria de Gray (1988).....	36
2.4.2	Hipóteses.....	38
3	METODOLOGIA	41
3.1	Dados e amostra.....	41
3.2	Modelo	42
3.2.1	Análise dos dados	45
3.2.2	Dados em painel.....	48
4	ANÁLISE DOS RESULTADOS	51
4.1	Estatística descritiva.....	51
4.2	Correlação	56
4.3	Estimação dos dados em painel	59
5	CONCLUSÕES	65
	REFERÊNCIAS	67
	APÊNDICE 1 - Indicadores de dimensões culturais para cada país	73
	ANEXO 1 – Questionário IBM utilizado por Hofstede (1980)	75
	ANEXO 2 - PIB de todos os países	83

1 INTRODUÇÃO

Ao longo do tempo, a cultura e os valores sociais foram esquecidos nas pesquisas das ciências sociais aplicadas, mas estes temas tornam-se relevantes no âmbito contábil, à medida que as empresas cruzam barreiras internacionais, expandindo seus mercados e aumentando o fluxo de capital entre países com diferenças jurídicas, econômicas e mercadológicas (De Lima, 2016). Ainda, nos últimos anos, as práticas e valores multiculturais estão cada vez mais visíveis dentro das corporações. A antropologia, e agora a psicologia moderna, sempre buscam respostas sobre o comportamento dos indivíduos na cultura (Castro Neto, Rodrigues, Lima, Pasqual, Bastos, & Mulle, 2006). Kirk (1993) ressalta também que a sociedade humana não pode ser tratada mecanicamente, pois não se trata de uma máquina e, dessa maneira, a cultura se torna importante em diversos aspectos dentro da empresa, pois interage com pessoas, sendo elas consumidoras, funcionárias, fornecedoras ou acionistas (Jones, 2007).

Hofstede (1987) classifica a cultura como a programação coletiva da mente. Ele categoriza a cultura com quatro indicadores: os heróis, os símbolos, os rituais e os valores, sendo o último separado em seis dimensões que devem ser compreendidas. Essas dimensões são: a distância do poder (alta ou baixa), aversão à incerteza (alta ou baixa), individualismo versus coletivismo, a masculinidade versus a feminilidade, orientação de longo prazo e indulgência. Cada uma dessas dimensões atribui características específicas a cada cultura. Em seu trabalho, Hofstede (1987) categoriza diversos países em cada uma das dimensões, fornecendo, assim, uma ampla base de características culturais.

Gray (1988), utilizando as classificações de Hofstede (1987), busca, em seu trabalho, relacionar as dimensões dos valores culturais com quatro valores contábeis - profissionalismo, uniformidade, conservadorismo e sigilo -, formulando hipóteses para explicar a relação entre as diferenças contábeis nos países com os valores culturais. Dessa maneira, Chanchani e MacGregor (1999) atestam que os estudos sobre a prática contábil podem ser divididos entre “pré-Gray” e “pós-Gray”, pois Gray (1988) foi um dos primeiros pesquisadores a dar início à identificação da relação entre contabilidade e cultura.

Depois da introdução dos valores culturais como possíveis influenciadores no meio contábil, algumas pesquisas já foram desenvolvidas para explorar tal possibilidade (Soares & Castro Neto, 2005; Castro Neto et al., 2006; Kwok & Tadesse, 2006; Kanagaretnam, Lim, & Lobo, 2013). Castro Neto, Rodrigues, Lima, Pasqual, Bastos e Mulle (2006) fizeram uma análise exploratória, segundo as dimensões de Gray (1988), de seis práticas contábeis - avaliação de estoque, depreciação, demonstração do fluxo de caixa, itens extraordinários,

despesas com pesquisas e desenvolvimento, e relatórios por segmento – e, dada a análise dos dados, eles encontraram uma relação de dependência, que ainda não foi mensurada, entre as variáveis culturais e as práticas contábeis. Kwok e Tadesse (2006) já demonstraram em seus estudos que existe relação entre os países com menor aversão à incerteza e seus investimentos com menores riscos.

Apesar dos estudos já realizados, o foco das pesquisas está ainda nas práticas e nos instrumentos da contabilidade. Dechow, Ge e Schrand (2010) citam que a qualidade das informações contábeis é composta por um conjunto de fatores, dentre eles o conservadorismo. Dessa maneira, dentre os quatro valores contábeis estudados por Gray (1988), o conservadorismo foi escolhido para análise por ser uma das principais características da qualidade das informações contábeis, por isso muitos pesquisadores na área de contabilidade, mais especificamente as pesquisas em finanças, realizaram estudos para analisar o nível de conservadorismo em diversos países (Basu, 1997; Ball, Kothari, & Robin, 2000; Ball & Shivakumar, 2005).

O conservadorismo é a necessidade de um maior grau de verificabilidade para o reconhecimento de receitas e ativos do que para o reconhecimento das despesas e passivos (Basu, 1997; Watts, 2003). Ahmed, Billings, Morton e Stanford-Harris (2002) apontam que o conservadorismo pode ser utilizado e exigido pelos gestores e acionistas para construir uma reputação conservadora dos relatórios financeiros. Sendo assim, o conservadorismo teria a função de proteção dos fornecedores de capital (Watts, 2003).

O conservadorismo divide-se entre condicional ou de resultado, e incondicional ou patrimonial. O primeiro tende a reconhecer perdas econômicas com efeitos principalmente na Demonstração de Resultado do Exercício (DRE). Coelho e Lima (2007) ressaltam que o conservadorismo condicional trata da possibilidade de antecipar contabilmente as perdas econômicas ainda não realizadas com base em eventos atuais de caráter negativo, ou seja, o reconhecimento de fatos econômicos de forma assimétrica e oportuna dando preferência às más notícias.

Já o conservadorismo incondicional não impacta o valor econômico da empresa e tende a reconhecer valores menores do Patrimônio Líquido, é a subavaliação dos ativos não condicionada a nada (Beaver & Ryan, 2005). Coelho e Lima (2007) explicam que, entre duas opções de reconhecimento e mensuração igualmente válidas, a escolha deve ser daquela que resulte na menor avaliação patrimonial, sendo assim uma avaliação mais prudente desses itens. Santiago, Cavalcante e Paulo (2015) apontam que o conservadorismo implica em decisões que consequentemente influenciam nas escolhas contábeis, portanto este trabalho tratará das

escolhas contábeis mais conservadoras permitidas no âmbito dos padrões contábeis adotados, o conservadorismo condicional.

Gonzaga e Costa (2009) esclarecem em seu trabalho que as características específicas de cada país podem ter impacto direto nas decisões das empresas e, ainda, as normas e práticas contábeis são aplicadas de diferentes formas em cada um deles. Apesar dos padrões contábeis, as normas ou princípios contábeis, a aplicação desses padrões envolve uma boa parte de julgamento e informações privadas. Dessa maneira, as decisões das empresas dependem de muito mais do que somente a implementação de um padrão (Daske, Hail, Leuz, & Verdi, 2008). Leuz (2006) complementa que, enquanto as normas e padrões contábeis possuírem algum tipo de discricionariedade, é esperado que os relatórios apresentem diferenças.

1.1 Problema e objetivos

Nesse contexto, com evidências na literatura da influência da cultura na tomada de decisão dentro da empresa e a falta de estudos empíricos explorando essa hipótese, o problema de pesquisa que se pretende responder é: empresas que possuem ações negociadas em bolsa de valores, sediadas em países com características culturais consideradas mais conservadoras, possuem números contábeis mais conservadores?

Dessa forma, o objetivo geral desta pesquisa é investigar e testar se as empresas com ações negociadas em bolsa de valores, sediadas em países com características culturais mais conservadoras, possuem números contábeis mais conservadores, decorrentes de suas escolhas contábeis.

De forma mais específica, pretende-se:

- a) Testar a hipótese de Gray (1988) que diz que os países com grande aversão à incerteza, baixo ranking em individualismo e masculinidade, têm maiores chances de ser mais conservadores;
- b) Verificar se o valor cultural, aversão à incerteza, individualismo ou masculinidade, ressaltados na hipótese de Gray (1988), têm algum grau de influência no conservadorismo dos números contábeis.

1.2 Justificativa e importância

Gray (1988) desenvolveu um modelo teórico, baseado na literatura de Hofstede (1980), que busca explicar o impacto da cultura no desenvolvimento de sistemas contábeis, internacionalmente, no entanto testes empíricos ainda são necessários para descobrir se existe, de fato, uma relação entre os valores sociais e os valores contábeis. Com isso, este estudo pretende verificar se os valores culturais, de países com características mais conservadoras e menos conservadoras, influenciam no conservadorismo dos números contábeis.

O conservadorismo tem uma influência importante nas práticas contábeis e, como pesquisas anteriores sugerem que diferenças culturais podem ajudar a explicar diferenças entre os padrões contábeis (Gray, 1985, 1988; Cooke & Wallace, 1990; Harrison, 1993), o teste das teorias existentes e a explicação do grau de influência das variáveis dos valores culturais, aversão à incerteza, individualismo e masculinidade, tornam-se necessários.

1.3 Contribuição

Schmidt (1996) afirma que a contabilidade é produto do meio em que se encontra. Ademais, Adler (1997) argumenta que a cultura influencia os valores que, por consequência, afetam atitudes e o comportamento. Portanto, pode-se esperar que a cultura de um país, dentre outros fatores, influencie nas práticas contábeis das empresas.

Lopes (2002) considera que a principal ideia do conservadorismo é fornecer informações mais confiáveis para os investidores, por meio das demonstrações menos otimistas. Paulo, Antunes e Formigoni (2008) concluem que os usuários devem procurar um melhor entendimento do conservadorismo, pois afeta a alocação de recursos. Com isso, ao se testar a hipótese de Gray (1988), além de contribuir para a literatura e para a continuidade das pesquisas na área, este trabalho contribui com uma possível explicação para a influência da cultura no conservadorismo contábil de cada país, auxiliando, assim, os investidores (que possuem perfis bastante diversificados, desde os menos aos mais avessos a riscos) a considerarem, em seu modelo decisório, se vale a pena investir em empresas sediadas em países com certas características culturais consideradas conservadoras, pois, de certa forma, isto pode influenciar os resultados contábeis dessas empresas.

Os resultados desta pesquisa contribuem com o debate sobre a consideração da prudência (conservadorismo) como característica qualitativa da informação contábil na Estrutura Conceitual Básica da Contabilidade. Além disso, com as evidências de que os valores

e a cultura de um país, de fato, influenciam no conservadorismo dos números contábeis, esta pesquisa também contribui com as considerações sobre o processo de harmonização das normas internacionais de contabilidade. Ademais, as alterações no modelo utilizado contribuem metodologicamente para as pesquisas de conservadorismo e cultura na contabilidade.

1.4 Limitações

Esta pesquisa apresenta algumas limitações, mais especificamente:

- a) O estudo realizado por Hofstede teve sua última atualização em 2001 e mudanças podem ter ocorrido na cultura de cada país entre a data da pesquisa e os dias atuais;
- b) Alguns consideram inválida a pesquisa de Hofstede e criticam os conceitos, a metodologia e os resultados de maneira geral, criando, assim, um alto índice de questionamento a respeito de sua validade;
- c) Não foram considerados os aspectos culturais por região em cada país; e
- d) O estudo desenvolvido por Gray (1988) é estritamente teórico e gera algumas discussões controversas, principalmente por ser baseado no trabalho de Hofstede (1980).

Apesar das limitações apresentadas e das controvérsias aos trabalhos utilizados nesta pesquisa, Jones (2007, p.7) afirma que o trabalho de Hofstede (2001) “remains the most valuable piece of work on culture for both scholar and practitioners¹”. Além disso, Hofstede (1998) defende o seu trabalho das críticas levantadas: 1) os pesquisadores criticam o uso da metodologia de survey, mas esse não foi o único método aplicado na pesquisa; 2) apesar de as nações não serem necessariamente as delimitações de cada cultura, a identidade nacional é a única maneira de medir diferenças culturais; 3) embora os dados sejam antigos, os resultados culturais advêm de centenas de anos de doutrinações, e replicações feitas suportam que a cultura não mudará do dia para noite. Sendo assim, partindo do princípio que as críticas aos trabalhos de Hofstede (1980, 1987, 2001) podem ser rebatidas, a teoria levantada por Gray (1988) torna-se de fácil aceitação e com maior validade. Diante dos aspectos apresentados, entende-se que as limitações não invalidam os resultados e possíveis contribuições deste trabalho.

¹ Permanece o trabalho mais valioso sobre cultura tanto para acadêmicos e praticantes.

2 REVISÃO DE LITERATURA

2.1 Cultura

No meio sociológico, antropológico e psicológico, a significância e importância da cultura já foi explorada na literatura por diversos autores (Parsons & Shils, 1951; Inkeles & Levinson, 1969; Hofstede, 1980), mas como não há um consenso sobre uma única definição de cultura, neste trabalho a definiremos como programação coletiva da mente de acordo com Hofstede (1980). Toda e qualquer sociedade, desde a mais simples e isolada até a mais complexa, possui sua determinada cultura. A cultura de um povo é o que dita sua identidade e o discrimina dos demais (Castro Neto et al., 2006), é a herança das capacidades desenvolvidas e aprendidas com o convívio social.

A cultura codifica a maneira como a sociedade ou grupo reage com o meio em que estão inseridos (Reber, 2001). A identidade das nações condiciona o comportamento e ideias, e a cultura é parte da concepção da identidade de cada sociedade (Soares & Castro Neto, 2005). Schwartz (1994) dá início ao seu estudo definindo os valores como objetivos que atuam como princípios que guiam a vida, mas precisamente:

Implicit in this definition of values as goals is that (1) they serve the interests of some social entity, (2) they can motivate action – giving it direction and emotional intensity, (3) they function as standards for judging and justifying action, and (4) they are acquired both through socialization to dominant group values and through the unique learning experiences of individuals. (Schwartz, 1994, p. 21).

Licht (2001) enfatiza também que os valores próprios de uma sociedade identificam os habitantes do lugar. Castro Neto et al. (2006) ressaltam que os valores culturais nos permitem entender todo o seu comportamento e Schwartz (1999) complementa ainda que os valores utilizados para caracterizar a cultura procuram certas características do que é bom e direito dentro de um grupo ou sociedade. Nesse sentido, Nobes (1998) concorda que a cultura pode ser um fator opressivo para alguns países.

Dentro da vasta literatura de cultura, Clark (1990) separa e explica os valores em três categorias: (1) Relação consigo mesmo: preocupação com conceito pessoal e personalidade; (2) Relação com autoridade: ênfase nas relações hierárquicas na família, classe social e referência

do grupo; e (3) Relação com risco: reflete a percepção, avaliação e experiência do risco. No quadro abaixo pode-se visualizar as categorias e os seus valores atribuídos na literatura.

Quadro 1 - Taxonomia Cultural

Conceito	Definição	Evidências
Relação consigo mesmo		
Percepção da natureza humana	Individualismo	Kluckhohn e Strodtbeck, 1961
Concepções do eu	Orientação pessoal, valor individual de realização, tolera comportamento e opinião individual, baixa lealdade a outras pessoas e instituições, interage em um nível individual e competitivo,	Inkeles e Levinson, 1969
Extroversão		Eysenck e Eysenck, 1969
Individualismo/coletivismo		Hofstede 1980
Masculinidade/Feminilidade		Hofstede 1980
Aperto/frouxidão	laços interpessoais frouxos. Coletivismo Orientação de grupo, valoriza esforço em conjunto e prêmios em grupo, normas para conformidade comportamental, alta lealdade com outras pessoas e instituições, interage de maneira independente e cooperativa, laços interpessoais fortes. Masculinidade Valoriza conquistas individuais, preceito para confronto, pensamentos e atos independentes. Feminilidade Preceito para solidariedade, serviço, cooperação, normas sociais honrando obrigações morais.	Peabody, 1985
Relação com autoridades		
Orientação com relações humanas	Alto	Kluckhohn e Strodtbeck, 1961
Relação com autoridade	Normas para prestígio, poder e riqueza diferenciado, normas de conflito e autoritarismo.	Inkeles e Levinson, 1969
Psicoticismo	Baixo	Eysenck e Eysenck, 1969
Distância à autoridade		Hofstede, 1980
Assertividade	Relações igualitárias prevalecem, normas para cooperativismo, interdependência, solidariedade e afiliação.	Peabody, 1985
Relação com risco		
Dilemas ou conflitos primários	Alto	Inkeles e Levinson, 1969
Aversão ao risco	Necessidade de estrutura (regras formais e regulamentos), comportamento humano intencional, normas para compromisso, crença nos experts e seu conhecimento. Baixo Alta tolerância para desvios, comportamento humano é imprevisível, normas de conflito, fraca crença em pessoas e instituições.	Hofstede, 1980

Fonte: Adaptado de Doney, Cannon e Mullen (1998).

Doney, Cannon e Mullen (1998) exemplificam que, apesar de existirem diversas propostas dentro da cultura, há uma considerável convergência nos domínios conceituais e a extensa literatura dos valores culturais e cultura pode ser classificado dentro dos três domínios emergentes identificados por Clark (1990). Complementando, Hill (1997) define que a cultura é um sistema de valores e normas que são divididos por um grupo de pessoas que juntas constituem um design para a vida.

Esses valores culturais, em conjunto com as instituições formais, podem trazer grande impacto no desenvolvimento econômico e social (Allen, Qian, & Qian, 2005). Castro Neto et al. (2006) apontam que os valores, ou crenças, são subjetivos, pois estão no subconsciente, e esses valores transcendem ações específicas. Ainda, Doney et al. (1998) notam que o contexto e fatores situacionais podem influenciar a relevância de uma determinada dimensão cultural. Dessa maneira, determinar especificamente uma sociedade culturalmente conservadora torna-se uma tarefa um tanto difícil. Kirk² (1993) explica que o conservadorismo não é uma ideologia, mas sim princípios conservadores derivados de séculos de discursos e escritas conservadoras. Ele ainda sugere que o conservadorismo é um modo de olhar para a sociedade, um tipo de caráter e deveria ser utilizado como adjetivo.

O filósofo, professor e historiador Russell Kirk dedicou seus estudos ao conservadorismo cultural. Em seus diversos estudos cita pressupostos conservadores, mas que, devido à diversidade e às possíveis variabilidades das perspectivas conservadoras, podem diferir um pouco entre si. No entanto, Kirk (1993) relaciona quais seriam os princípios conservadores mais relevantes, sendo eles: 1) crença em uma ordem moral perene; 2) adesão aos costumes, convenções e continuidade; 3) crença no princípio da prescrição; 4) princípio da prudência; 5) atenção ao princípio da diversidade; 6) princípio de imperfectibilidade; 7) propriedade e liberdade estão intimamente vinculados; 8) apoio à associação voluntária e oposição ao coletivismo involuntário; 9) restrição prudente sobre o poder e as paixões humanas; e 10) permanência e mudança devem ser reconhecidas e reconciliadas.

² Russell Kirk foi pioneiro do movimento conservador americano. Um dos mais influentes intelectuais americanos do século XX. Considerado fundador do conservadorismo contemporâneo.

Quadro 2 - Princípios conservadores de Russell Kirk

Princípio	Descrição
Ordem moral perene	O homem é feito para a ordem (harmonia), a natureza humana é constante fazendo das verdades morais constantes. Crença dos conservadores em que homens e mulheres devem crer na ordem moral, ter um forte senso de certo e errado, e ter convicções sobre justiça e honra para a formação de uma boa sociedade.
Costumes, convenções e continuidade	A vinculação de geração a geração para dar sentido à vida, acapacitação para viver em sociedade pacificamente. Ordem, justiça e liberdade procedem de séculos de experiência, testes, reflexões e sacrifícios.
Prescrição	Importância das coisas já estabelecidas para evitar a regressão humana, hoje só podemos enxergar mais longe, pois partimos do ponto que os antepassados já trilharam. O indivíduo é tolo, mas a espécie é sábia (Burke).
Prudência	Toda e qualquer ação deve ser analisada para suas prováveis consequências em longo prazo e não somente benefícios temporários; somente depois de reflexão suficiente deve-se agir.
Diversidade	A existência de uma civilização com uma diversidade saudável requer ordem, classes e muitos tipos de desigualdade. A sociedade requer líderes, todo o tipo de nivelamento levaria no mínimo à estagnação social com espaço para tiranos e oligarcas criarem novos tipos de desigualdades.
Imperfectibilidade	O homem não é perfeito, por isso a sociedade inquieta se rebelaria contra uma sociedade utópica em descontentamento violento ou expiraria em tédio. A imperfeição do homem não nos permite a criação de uma sociedade perfeita. Mas com uma reforma prudente podemos melhorar a ordem aceitável, tendo assim uma sociedade razoavelmente ordenada, justa e livre.
Propriedade e liberdade	A comunidade produtiva e estável tem uma ampla posse de propriedade privada, uma base econômica sólida para a pessoa, família e comunidade é desejável. A propriedade privada ensina responsabilidade, integridade, estimula a espécie humana, fornece tempo para pensar e liberdade para agir.
Associação voluntária	As decisões na comunidade afetam os cidadãos e por isso devem ser tomadas voluntária e localmente. Tudo que pode ser beneficente ou prudente na democracia só é possível com a cooperação voluntária.
Restrição do poder e paixões	Para manter a liberdade e a ordem empenham-se para limitar e manter o equilíbrio do poder, para que não apareçam situações de tirania ou anarquia, por meio de leis, restrições constitucionais, divisão de poderes. Controle do desejo de derrubar as limitações do poder por amor a alguma vantagem temporária.
Permanência e mudança	Não existe a oposição ao aperfeiçoamento da sociedade, mas o progresso deve ser sempre razoável e moderado. A permanência são as convicções que proporcionam a estabilidade e a continuidade, a progressão são as habilidades que nos instigam ao aperfeiçoamento e o objetivo é sempre conciliar os dois.

Fonte: Adaptado de Kirk (1993).

Apesar de cultura e suas características serem um tema que gera muito debate, tanto em sociologia, filosofia, quanto em psicologia, não existe um consenso sobre o assunto. No entanto, os princípios de Kirk (1993) dão uma boa base para o entendimento de outras teorias culturais, como será discutido a seguir.

2.1.1 Dimensões culturais nos países por Hofstede (2001)

“Programação coletiva da mente” é como Hofstede (1980) define cultura, que é iniciada no espaço social onde a pessoa foi criada e adquiriu suas experiências. Em seu trabalho, Hofstede (1980) descreve que, ao se estudar valores, comparam-se os indivíduos, e que toda a programação da mente é afetada pelos valores. Já ao se estudar cultura, compara-se a sociedade, que afeta tudo e tem o seu reflexo no comportamento humano.

Hofstede (2001) concluiu, possivelmente, o maior e mais compreensivo estudo sobre valores influenciados pela cultura. Hofstede (2001) pontua 76 países e regiões e suas respectivas dimensões culturais comparadas com as outras regiões e países. Seu modelo, chamado 6-D Model devido às seis dimensões de valores culturais, apresenta pontuações em cada dimensão do valor para cada país.

O modelo de Hofstede (1980) teve início com a replicação dos questionários da International Business Machines (IBM); ele foi aplicado a um grupo de pessoas externas de diferentes companhias e de quinze países distintos. Nessa primeira etapa, os resultados com o grupo externo foram quase exatamente iguais aos relatórios dos questionários dos gerentes da IBM. Baseado nesse questionário, com diversas replicações e análises, Hofstede (1980) desenvolveu primeiramente quatro constructos: distância do poder; individualismo versus coletivismo; masculinidade versus feminilidade; e aversão à incerteza.

Hofstede, Hofstede e Minkov (2010) explicam que, com a continuidade de sua pesquisa, a extensão do modelo IBM foi aprofundada e, com a aplicação de uma nova variação do questionário (Chinese Value Survey), aumentou-se o número de constructos correlacionados para seis. Sendo assim, foram incluídas a orientação de longo prazo e a indulgência, constructos que podem ser utilizados para medir os valores de sociedades individuais. Hofstede (2001) aponta que os constructos, ou dimensões, também podem ser utilizados para separar sociedades, prevenir e explicar estruturas institucionais e comportamentos sociais.

Os valores foram traduzidos como a tendência a preferir uma situação sobre a outra. A inclusão de um sistema de normas sociais, que consiste no conjunto de valores compartilhados

pela maioria dentro de determinada sociedade, é uma característica fundamental para o sistema social (Hofstede, 1980). Hofstede (2001) estende sua pesquisa original e categoriza a cultura em quatro níveis: símbolo, heróis, rituais e valores. Dentro do nível de valores, existem seis dimensões que precisam ser compreendidas, conforme Quadro 3:

Quadro 3 - Dimensões de valores

Valor	Característica
Distância do poder	Nível de igualdade e desigualdade dentro da sociedade.
Aversão à incerteza	Análise da tolerância das situações incertas.
Individualismo vs Coletivismo	Interdependência da sociedade.
Masculinidade vs Feminilidade	Diferença entre homens e mulheres na sociedade.
Orientação de longo prazo	Relação com o passado enquanto lida com problemas presentes e futuros.
Indulgência	Extensão de controle de desejos e impulsos.

Fonte: adaptado de Hofstede (2001).

O primeiro valor é a distância do poder, que foca no nível de igualdade e desigualdade dentro da sociedade e até que ponto os menos poderosos aceitam a distribuição desigual de poder dentro das organizações e instituições. Esse valor tem óbvias consequências na maneira como as pessoas constroem as instituições, empresas e organizações, pois pessoas em um país com grande distância do poder aceitam ordens hierárquicas, onde cada um tem o seu lugar e isto não precisa ser justificado. Já as sociedades com pouca distância do poder buscam igualdade no poder e procuram justificativas para desigualdades (Hofstede, 2001).

A aversão à incerteza analisa até onde os membros são ameaçados por situações incertas e quais as instituições e crenças que eles criam para evitar tais situações. Sociedades com grande aversão à incerteza mantêm um código de crenças e comportamento bem rígido e são intolerantes com pessoas e ideias que se desviam do aceitável. Já as sociedades com pouca aversão à incerteza mantêm uma comunidade mais tranquila onde atitudes contam mais que princípios, a grande diferença é que eles aceitam que o futuro é incerto e não tentam controlá-lo (Hofstede, 2001). Kwok e Tadesse (2006) argumentam e mostram que países com menor aversão à incerteza também caracterizam seus investimentos com menos aversão ao risco e um sistema financeiro baseado em mercado.

Individualismo versus coletivismo trata do nível de interdependência que os indivíduos mantêm entre si dentro da sociedade. No individualismo, cada um cuida de si e de sua família mais próxima, enquanto, no coletivismo, a comunidade é mais unida e espera-se que os parentes

e membros do grupo cuidem uns dos outros em troca de lealdade inquestionável (Hofstede, 2001).

Masculinidade versus feminilidade demonstra quais as implicações sociais e emocionais de ter nascido com um dos sexos (Hofstede, Hofstede, & Minkov, 2010). O papel social alocado a cada sexo evidencia as diferenças entre as sociedades em que predomina a masculinidade, onde ficam claras as diferenças entre homens e mulheres. Já nas sociedades mais femininas prevalece a igualdade dos sexos (Hofstede, 2001).

A orientação de longo prazo descreve como cada sociedade mantém relações com o passado quando lidam com questões presentes e futuras; as sociedades normativas têm baixa orientação e as sociedades pragmáticas têm uma alta pontuação nesse valor (Hofstede, 2001).

E, por fim, a indulgência, que se baseia na criação do indivíduo para definir a extensão na qual existe o controle dos desejos e impulsos. Sociedades com pouco controle são indulgentes e as com muito controle são restritas (Hofstede, 2001).

Pesquisadores contrários criticam a pesquisa de Hofstede (1980), pois alegam que a cultura é dinâmica e está em constante mudança, no entanto Hofstede (1998) rebate que, apesar de possíveis mudanças, a cultura é baseada em anos, séculos, e nenhuma mudança significativa ocorre da noite para o dia. Schwartz (1999) critica também a metodologia usada, pois alega que a pesquisa do tipo survey não é apropriada para medir um valor cultural subjetivo, para esse questionamento Hofstede e Bond (1988) alegam que a survey não é a única metodologia que foi aplicada em seu trabalho e que as aplicações em diferentes países dentro de uma empresa com as mesmas normas e políticas são a melhor maneira de eliminar outros possíveis efeitos se não o da cultura.

Outros ainda criticam que nenhuma nação é homogênea, mas sim composta por diversos grupos étnicos e, portanto, a análise do país está restrita apenas às características do indivíduo que respondeu a pesquisa (Nasif, Al-Daeaj, Ebrahimi, & Thibodeaux, 1991, p. 82; Lindell & Arvonen, 1996; Redpath, 1997, p. 336; Smith, 1998, p. 62). Apesar de reconhecer que dentro de uma nação pode haver variações, Hofstede e Bond (1988) apontam que a identidade nacional é a única maneira que temos de identificar e medir as diferenças culturais.

A seguir, são apresentados os valores de acordo com Hofstede (2001) dos países escolhidos para compor a análise.

2.1.1.1 Alemanha

Analisando a Figura 1, tem-se o gráfico do modelo 6-D de Hofstede (2001) com o perfil da cultura alemã comparada com as outras culturas do mundo.

Figura 1 - Alemanha – Dimensões de valores alemães

Fonte: Adaptado de Hofstede (2001).

A sociedade alemã tem uma baixa pontuação, em relação à dimensão distância do poder (35 pontos), onde o controle não é muito apreciado, a liderança é sempre desafiada para mostrar conhecimento, e a comunicação direta e participativa é comum. Na dimensão indulgência, indica-se que são mais restritos à natureza, as sociedades com as menores pontuações de indulgência tendem a ser mais pessimistas e cínicas, ou seja, menos condizentes com sentimentos e valores das convenções sociais. Adicionalmente, as sociedades restritas não colocam ênfase no lazer e controlam os seus desejos, consideram que eles são restringidos pelas normas da sociedade e sentem que satisfazer seus desejos é de alguma maneira errado.

De acordo com a Figura 1, as dimensões que estão levemente acima da média são: a do individualismo com 67 pontos, masculinidade com 66 pontos e aversão à incerteza com 65 pontos, o que indica que os alemães tendem para o individualismo, em que a lealdade é baseada nas preferências pessoais e no senso de responsabilidade e dever; a comunicação é direta e honesta dando assim uma chance para os outros aprenderem com os seus erros; masculinidade,

que caracteriza a sociedade como impulsionada pela competição, conquistas e sucesso; e a aversão à incerteza aponta para a priorização de pensamentos dedutivos no lugar de indutivos.

A orientação de longo prazo, no entanto, tem uma pontuação elevada (83 pontos), demonstrando a natureza pragmática da sociedade, na qual a crença é que a verdade depende muito da situação, contexto e tempo, com grandes habilidades de adaptar as tradições para mudar as condições, propensão a economizar e investir, e perseverança em obter resultados.

2.1.1.2 Brasil

Na Figura 2, Hofstede (2001) caracteriza a cultura brasileira de acordo com o modelo das seis dimensões de valores culturais (6-D).

Figura 2 - Brasil – Dimensões de valores brasileiros

Fonte: Adaptado de Hofstede (2001).

Pode-se observar na Figura 2 que, com 69 pontos, a dimensão distância do poder representa que, no Brasil, se acredita que a sociedade deve seguir uma hierarquia e que a desigualdade entre as pessoas é aceitável. A distribuição de poder acaba por justificar o porquê de as pessoas mais poderosas na sociedade terem mais benefícios do que as com menos poder.

Símbolos de status e poder são importantes para mostrar a posição social e, nas empresas, existe um chefe que toma conta de tudo.

A sociedade brasileira é coletivista, com apenas 38 pontos em individualismo, o que representa uma sociedade onde as pessoas crescem dentro de pequenos grupos e se protegem em troca de lealdade. O que pode ser percebido, também, é que um poderoso e influente membro da família ajudará a conseguir emprego para familiares dentro de sua própria empresa. Os relacionamentos são muito importantes e, com muita frequência, reuniões começam com conversas para estabelecer laços; a preferência por esse estilo de comunicação é rica em contexto, então, as pessoas tendem a escrever de maneira mais elaborada.

A sociedade coletivista é complementada pela feminilidade, em que a tendência é ter consideração pelos outros e pela qualidade de vida, no entanto, apesar de o Brasil ser coletivista, o índice de masculinidade versus feminilidade está bastante dividido (49 pontos), o que separa a sociedade brasileira entre querer ser o melhor (masculinidade) e gostar do que se faz (feminilidade). Outro aspecto em que o Brasil está dividido é a orientação de longo prazo (44 pontos), o que caracteriza parte dos membros da sociedade como pragmáticos, que encorajam uma educação moderna como meio de se preparar para o futuro e parte como normativos, que tentam manter as tradições e veem as mudanças sociais com suspeitas.

Como a maioria dos países latino-americanos, o Brasil tem uma alta aversão à incerteza (76 pontos), o que determina uma grande necessidade de regras e leis para estruturar a vida social. Nas sociedades com alta aversão à incerteza, toda a burocracia, leis e regras são necessárias para tornar o ambiente mais seguro. A aversão à incerteza leva a população a ser ansiosa e, por isso, os brasileiros precisam de prazeres diários, como conversa com colegas, longos almoços e, também, demonstram facilmente suas emoções pela linguagem corporal. O que condiz com uma sociedade indulgente, no caso do Brasil, apresentando 59 pontos, o que demonstra vontade de satisfazer desejos e vontades, dando-se grande importância para o lazer.

Além disso, vale ressaltar que uma das características típicas da evolução da contabilidade,

no Brasil, foi a progressiva preponderância do foco de um usuário específico, o fisco, na determinação das políticas contábeis. Em outras palavras, a contabilidade brasileira sofreu

forte influência de critérios fiscais. Contudo, com o movimento para a convergência das normas contábeis brasileiras para as normas internacionais, as informações deveriam ser neutras e atender, principalmente, às necessidades informacionais de investidores e credores.

2.1.1.3 Estados Unidos

Analisando a cultura norte-americana, de acordo com Hofstede (2001), apresenta-se a Figura 3. Os dados apontam as características dessa nação.

Figura 3 - EUA – Dimensões de valores estadunidenses

Fonte: Adaptado de Hofstede (2001).

Na dimensão de distância do poder, a pontuação é relativamente baixa (40 pontos) e, no individualismo, a pontuação é extremamente alta (91 pontos), o que reflete muitas características da cultura americana. As pontuações evidenciam a premissa de liberdade e justiça para todos, com ênfase nos direitos iguais de todos os americanos e do governo; nas empresas americanas, a hierarquia é estabelecida por conveniência, superiores acessíveis, gerentes confiam nas especialidades dos funcionários, informações são compartilhadas frequentemente, a comunicação é informal, direta e participativa; cada um cuida de si e não se deve confiar muito nas autoridades para suporte; os americanos estão sempre em movimento, por isso, espera-se que confiem em si mesmos e tenham iniciativa para conseguir o que precisam.

A alta pontuação na masculinidade (62 pontos), em conjunto com um dos mais altos níveis de individualismo do mundo, pode ser percebida como um clássico padrão comportamental americano. Essa combinação reflete diretamente o comportamento na escola,

no trabalho, na diversão; os americanos possuem a mentalidade de *can-do* (pode-faz), criando assim dinamismo na sociedade e a crença de que sempre há uma maneira de fazer as coisas de um jeito melhor, além da vontade de ser o melhor que se possa.

Com a dimensão de aversão à incerteza abaixo da média (46 pontos), é constatado que a sociedade tem uma relativa aceitação a novas ideias e está disposta a tentar coisas novas e diferentes. Os americanos são mais tolerantes com novas ideias e expressões de opinião. No entanto, na quinta dimensão, orientação de longo prazo, os Estados Unidos têm a pontuação extremamente baixa (26 pontos), sendo assim uma sociedade normativa, que analisa fortemente novas informações para considerá-las verdadeiras, o que indica que, apesar de estarem abertos a novas ideias, os americanos tentam se certificar de que a mudança é para melhor. Já a classificação de indulgente (68 pontos), em conjunto com a sociedade normativa, gera algumas contradições como *work hard, play hard* (trabalhar duro, brincar muito), em que, com a mesma intensidade que se dedicam ao trabalho, também se dedicam aos prazeres.

Complementarmente aos valores culturais de Hofstede (2001), Soares e Castro Neto (2005, p. 6) ressaltam que as demonstrações contábeis das empresas norte-americanas de capital aberto “são focadas na garantia da confiabilidade e segurança do capital dos investidores e acionistas”.

2.1.1.4 Japão

A sociedade japonesa pode ser caracterizada com os valores culturais de Hofstede (2001), conforme Figura 4. No Japão, a sociedade é muito consciente da sua posição hierárquica em qualquer situação e sempre age de acordo com sua posição, no entanto, com 54 pontos de distância do poder, está bem abaixo de outros países asiáticos. Dentro das empresas, o que mais evidencia essa diferença com os outros países é a demora na tomada de decisão. Essa diferença também é percebida no individualismo. Apesar de o Japão ser coletivista, onde a harmonia do grupo é mais importante, os japoneses, com a pontuação de apenas 46 pontos, não possuem um sistema de família estendida como na China e na Coreia, que são a base das sociedades mais coletivistas.

Figura 4 - Japão – Dimensões de valores japoneses

Fonte: Adaptado de Hofstede (2001).

As elevadas pontuações nas dimensões de masculinidade (95 pontos), aversão à incerteza (92 pontos) e orientação de longo prazo (88 pontos) caracterizam bem a sociedade japonesa. O grau de aversão à incerteza está relacionado aos constantes desastres naturais que ocorrem no Japão, sendo assim a sociedade se tornou preparada para todas as situações, sempre tendo algum plano de emergência e precauções para todas as situações. Em contrapartida, o Japão, apesar de ter uma das maiores pontuações de masculinidade, quando relacionado com o coletivismo, não demonstra uma sociedade com indivíduos competitivos e sim competição entre pequenos grupos. As empresas japonesas demonstram um grau de excelência e perfeição, no entanto é difícil para as mulheres chegarem ao topo da cadeia de trabalho.

Além das evidências apontadas por Hofstede (2001), Choi (1997) afirma que o Japão é uma sociedade tradicional, com raízes religiosas e culturais fortes. De acordo com Soares e Castro Neto (2005), no Japão, as informações contábeis são direcionadas aos credores e ao fisco. Ademais, o governo exerce um forte controle burocrático sobre os negócios empresariais, inclusive sobre a contabilidade.

2.2 Diferenças culturais apontadas por Hofstede (2001) entre os países estudados

No Quadro 4, são apresentadas as diferenças culturais, de acordo com Hofstede (2001), entre os países estudados: Alemanha, Brasil, Estados Unidos e Japão.

Quadro 4 - Comparativo dos valores culturais de Hofstede (2001)

País	Distância do Poder	Individualismo x Coletivismo	Masculinidade x Feminilidade	Aversão à Incerteza	Orientação de Longo Prazo	Indulgência
Alemanha	35	67	66	65	83	40
Brasil	69	38	49	76	44	59
EUA	40	91	62	46	26	68
Japão	54	46	95	92	88	42

Fonte: Elaborado pela autora com base em Hofstede (2001).

Dentre os países escolhidos, a Alemanha possui a menor pontuação de distância do poder (35), identificando que seja o país que mais questiona o poder absoluto imposto, e buscam justificativas e igualdade. Já o Brasil possui a maior pontuação (69) nesse valor, o que caracteriza os brasileiros como conformistas, aceitam o poder e a ordem hierárquica imposta sem grandes questionamentos.

No valor cultural do individualismo, o Brasil se apresenta como menos individualista (38), ou seja, a sociedade é coletivista, na qual uns cuidam dos outros em troca de lealdade inquestionável. Nesse valor, os Estados Unidos apresentam a maior pontuação (91), com isso fica evidente a natureza dos estadunidenses que se preocupam somente consigo mesmos, sem pensar no próximo.

A nação mais masculina é a japonesa; com 95 pontos, eles têm muito certo o importante papel dos homens na sociedade. O Japão também possui a maior pontuação na aversão à incerteza (92) e na orientação de longo prazo (88), o que retrata muito bem a imagem tradicionalista do país, com aversão a mudanças. Já o Brasil busca cada vez mais a inserção da mulher na sociedade, o que pode ser visto na classificação mediana de 49 no valor de masculinidade.

Os Estados Unidos possuem as menores pontuações em aversão à incerteza (46) e orientação de longo prazo (26), o que condiz com a sociedade mais individualista e masculina, com pouco medo das mudanças e sempre disposta a buscar novas maneiras para a resolução de um problema. Em contraste, eles também possuem a maior pontuação em indulgência, com 68

pontos, a sociedade estadunidense preza pelo seu lazer e recompensas depois de trabalhos intensos e desafiadores.

2.3 Conservadorismo nas entidades

Na literatura, diversos autores discorrem sobre o conservadorismo (Smith Jr & Watts, 1982; Kellogg, 1984; Watts, 1993; Basu, 1997; Lopes, 2001; Lobo & Zhou, 2006). Basu (1997) interpreta o conservadorismo como a tendência de os contadores verificarem com mais frequência uma boa notícia do que uma má notícia antes de reconhecê-la, e aponta que o conservadorismo reflete nos lucros as más notícias mais rapidamente do que as boas notícias. Basu (1997) também comenta que o conservadorismo aumenta em épocas de crescimento do risco de litígios, o que corrobora a pesquisa de Kellogg (1984), o qual afirma que relatórios contábeis menos conservadores têm maior risco de litígio, e Lobo e Zhou (2006) testam e comprovam o aumento do conservadorismo após a implementação de uma nova lei para controlar os litígios. Watts (1993) resume o conservadorismo como o grau em que os lucros não são antecipados e, mais recentemente, Lopes (2001, p. 93) apresenta, como ideia geral do conservadorismo, o fornecimento de informações mais confiáveis aos investidores com demonstrações menos otimistas.

Os contadores geralmente entendem o conservadorismo como a antecipação de todas as perdas, mas nunca a antecipação do lucro (Bliss, 1924). Iudícibus (2006) ainda comenta que, quando se tem duas ou mais alternativas igualmente relevantes, o contador escolherá a opção que apresenta o menor valor para o ativo ou para o lucro, e o maior valor para o passivo. Com

isso, reduz-se a possibilidade de os gestores manipularem e exagerarem o desempenho financeiro, aumentando o fluxo de caixa e o valor da empresa (Lafond & Roychowdhury, 2008).

Alguns motivos contribuíram para o surgimento do conservadorismo: o monitoramento de contratos, já que as estimativas contábeis não verificáveis dão margem para o oportunismo dos gestores na melhora dos resultados apresentados aos usuários externos e, com isso, definem que o conservadorismo é eficiente na determinação dos parâmetros contratuais (Beekes, Brown, & Chin, 2007; Smith Jr & Watts, 1982; Watts, 1977, 1993); probabilidade de ocorrência de litígios, ações judiciais de acionistas e outros litígios estão mais associados com relatórios financeiros menos conservadores, em tempos de aumento de risco de litígio é reportado um aumento no conservadorismo (Kellogg, 1984; Lobo & Zhou, 2006); impacto tributário, a tributação tem como base de cálculo o lucro, o conservadorismo diminui os impostos, pois minimiza o lucro (Guenther, Maydew, & Nutter, 1997; Kim & Jung, 2007); consequências

políticas para o organismo regulador, o conservadorismo reduz os custos de normalização e regulamentação das entidades (Zeff, 1972).

O conservadorismo sofre influência direta dos órgãos reguladores, do mercado de cada país e da sociedade empresarial (Paulo, Antunes, & Formigoni, 2008). Algumas práticas consideradas conservadoras são o reconhecimento de estoque pelo valor de custo ou de mercado, dos dois o menor; o teste de impairment, reavaliando os ativos quando o valor contábil for menor que o recuperável; a escolha do método de depreciação, acelerada ou econômica; o registro de perdas quando forem conhecidas e o não reconhecimento de ganhos até a sua realização, dentre outras.

Basu (1997) utilizou como proxy o retorno positivo e negativo anual das ações da Bolsa de Nova Iorque, nos anos de 1963 a 1990, para a assimetria de boas e más notícias, para, assim, verificar se os retornos econômicos refletem as más notícias mais rapidamente do que as boas notícias. Os resultados de Basu (1997) mostram como o lucro contábil incorpora o retorno econômico e mostram que o retorno reflete mais oportunamente as más notícias.

O modelo de Basu (1997) pode ser descrito da seguinte forma:

$$\frac{X_{it}}{P_{it}} = \alpha_0 + \alpha_1 DR_{it} + \beta_0 R_{it} + \beta_1 R_{it} * DR_{it} + \varepsilon_{it}$$

Em que:

X_{it} = lucro líquido contábil por ação da empresa i no ano t ;

P_{it} = preço por ação da empresa i no início do ano t ;

R_{it} = retorno econômico por ação da empresa i no ano t ;

DR_{it} = variável dummy para indicar se o retorno é negativo; assumindo valor 1 se $R_{it} < 0$, e 0 nos demais casos;

ε_{it} = erro da regressão.

O modelo de Basu (1997) regride as mudanças ponderadas dos resultados pelos preços das ações através da variação nos resultados positivos e negativos. A significância do coeficiente β_0 avalia a oportunidade analisando se o resultado contábil incorpora o retorno econômico e espera-se um valor positivo para quando a empresa é conservadora. β_1 mostra o reconhecimento assimétrico de más notícias, quanto maior o β_1 maior o grau de conservadorismo. A soma dos coeficientes β_0 e β_1 representa a tempestividade do reconhecimento de más notícias. Apesar de ser muito utilizado para pesquisas empíricas sobre

conservadorismo, o modelo de Basu (1997) não é o único considerado confiável para tais propósitos.

Apesar de ser um dos modelos mais populares de conservadorismo, Basu (1997) recebe duras críticas. Dietrich, Muller e Riedl (2007) e Givoly, Hayn e Natarajan (2007) apontam que o modelo possui alguns vieses consideráveis. Dietrich et al. (2007) indicam dois problemas: o primeiro com a variação da amostra e o segundo com o entroncamento da amostra; eles explicam que, em situações diferentes, esses dois itens podem ter efeitos diferentes em boas e más notícias. Já Givoly et al. (2007) apontam inconsistências com as estimativas de conservadorismo condicional, a explicação deles se baseia na teoria de agregação, pois no modelo de Basu (1997) presume-se que as informações acontecem ao mesmo tempo, mas na realidade a tendência é que poucas informações chegam ao longo do tempo, o que deixa um viés no retorno da variância.

Ball e Shivakumar (2005) desenvolveram um modelo utilizando a variação no lucro líquido contábil para poder identificar itens transitórios do resultado. O modelo pode ser descrito a seguir:

$$\Delta NI_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 D\Delta NI_{it-1} + \alpha_2 \Delta NI_{it-1} + \alpha_3 \Delta NI_{it-1} * D\Delta NI_{it-1} + \varepsilon_{it}$$

Em que:

ΔNI_{it} = variação no lucro líquido contábil da empresa i do ano t-1 para o ano t ponderada pelo valor do ativo total no início do ano t;

ΔNI_{it-1} = variação no lucro líquido contábil da empresa i do ano t-2 para o ano t-1 ponderada pelo valor do ativo total no início do ano t-1;

$D\Delta NI_{it-1}$ = variável dummy para indicar se existe variação negativa no lucro líquido contábil da empresa i do ano t-1 para o ano t, assumindo valor 1 se $\Delta NI_{it} < 0$, e 0 nos demais casos;

ε_{it} = erro da regressão.

No modelo de Ball e Shivakumar (2005), o reconhecimento oportuno de ganhos passa a ser um item transitório e tende a ser revertido nos próximos períodos, sendo assim, o coeficiente α_2 deve ser menor que zero e o reconhecimento oportunístico de perdas aparece como decréscimos transitórios, com isso, a soma dos coeficientes α_2 e α_3 deve ser menor que zero e, para o reconhecimento mais oportuno das perdas do que dos ganhos, o α_3 deve ser menor que zero.

2.4 Teoria de sustentação e desenvolvimento de hipóteses

2.4.1 Teoria de Gray (1988)

Gray (1988) associou as dimensões culturais propostas por Hofstede (1980) com quatro variáveis contábeis: (1) profissionalismo, que pode influenciar na natureza de autoridade para os sistemas contábeis, (2) uniformidade, que pode impactar na forma como os sistemas são empregados, (3) conservadorismo, que pode ter influência em uma prática de mensuração ligada ao sistema, e (4) o sigilo, que pode impactar a extensão das divulgações das demonstrações contábeis tendo em vista que optam pelo sigilo e restrições nas divulgações de informações, divulgando apenas para quem está envolvido diretamente com o gerenciamento e as finanças.

As dimensões culturais foram relacionadas com as variáveis contábeis para poder explicar o efeito dos valores culturais sobre as práticas contábeis, estabelecendo uma relação entre a cultura e a contabilidade, concepção base do modelo de Gray (1988).

Figura 5 - Modelo de Gray (1988)

Fonte: Adaptado de Gray (1988).

O conjunto desses valores contábeis influencia todos os sistemas contábeis especificamente e, em conjunto com os valores culturais, provoca práticas contábeis diferentes em cada país. Ao analisar os conjuntos de valores culturais de Hofstede (2001), Gray (1988) criou quatro hipóteses:

- a) Quanto maior o grau de individualismo e menor o índice de aversão à incerteza e distância do poder, mais provável que o país esteja classificado no topo do ranking de profissionalismo.
- b) Quanto maior o ranking em termos de aversão à incerteza e distância do poder, e menor em termos de individualismo, maior a chance de um alto ranking de uniformidade.
- c) O país com grande aversão à incerteza e baixo ranking em individualismo e masculinidade tem maiores chances de ser mais conservador.
- d) O país com maior aversão à incerteza, e distância do poder, e menor em termos de individualismo e masculinidade tem maiores chances de ser sigiloso.

Gray (1988) explica que o conservadorismo é a preferência por uma abordagem mais cautelosa com a incerteza dos eventos futuros e identifica quais regiões teriam a maior tendência ao conservadorismo. A relação e classificação entre o sigilo e o conservadorismo e onde cada sociedade se encaixa pode ser vista na Figura 6.

Figura 6 - Relação dos sistemas contábeis de Gray (1988)

Fonte: Adaptado de Gray (1988).

De acordo com a Figura 6, Gray (1988) sugere que os valores contábeis mais relevantes para as práticas de mensuração utilizadas e a extensão das informações divulgadas são o conservadorismo e o sigilo, que podem ser combinados com as classificações culturais das áreas destacadas para analisar a sua hipótese de que, quanto mais o país ranqueia em termos de aversão à incerteza e quanto menor a pontuação em individualismo e masculinidade, mais chances de ter um maior conservadorismo.

2.4.2 Hipóteses

Com o intuito de testar a hipótese formulada por Gray (1988) de que os países com grande aversão à incerteza e baixo ranking em individualismo e masculinidade têm maiores chances de ser mais conservadores, e buscando avaliar se empresas sediadas em países culturalmente mais conservadores possuem números contábeis mais conservadores, formulam-se as seguintes hipóteses, a serem testadas por meio desta pesquisa:

H₁ – Os países com dimensões culturais mais conservadoras possuem empresas que fazem escolhas contábeis mais conservadoras.

H₂ – Os países com maior valor na dimensão cultural de aversão à incerteza têm empresas com números contábeis mais conservadores.

H₃ – Os países com dimensões culturalmente mais coletivistas têm empresas com números contábeis mais conservadores.

H₄ – Os países com valores mais elevados da dimensão cultural de feminilidade possuem empresas com números contábeis mais conservadores.

3 METODOLOGIA

3.1 Dados e amostra

O foco desta pesquisa são três dimensões de cultura nacionais apontados por Hofstede (2001), individualismo (IND), aversão à incerteza (AI) e masculinidade (MASC), e que, de acordo com Gray (1988), têm influência no conservadorismo contábil. A pontuação para cada valor cultural está de acordo com Hofstede (2001), e foi atribuída a cada país a mesma pontuação por dimensão para todos os anos selecionados, tendo em vista se tratar de um valor atribuído à cultura e que mudanças significantes nesse valor, de acordo com a literatura, levariam décadas para ser perceptíveis; a lista completa com todos os países disponíveis encontra-se no Apêndice 1. Dados do Produto Interno Bruto (PIB) de cada país também foram coletados, no Trading Economics, e atribuídos a cada país nos respectivos anos escolhidos para análise.

Os dados referentes às informações financeiras das empresas de capital aberto de cada país, lucro líquido, total de ativos, empresas responsáveis pela auditoria e alavancagem, foram coletados na base de dados da Thomson. Para tentar diminuir possíveis impactos do mercado com a alteração dos padrões contábeis adotados pelos países (Brasil e Alemanha) e possíveis medidas mais conservadoras devido à crise econômica mundial em 2008, o período escolhido para a análise foi de 2011 a 2017³. No entanto, as informações financeiras das empresas foram coletadas a partir do ano 2009 devido à composição do modelo escolhido pedir pela variação do lucro líquido da empresa em t-1 e t-2, dessa forma tenta-se identificar, no resultado, a presença ou não do conservadorismo contábil.

De acordo com Bushman e Smith (2001), existem diferenças entre os regimes contábeis e a performance econômica de cada país decorrentes de diversas características institucionais, como, por exemplo, o ambiente legal. Além disso, Ball, Kothari e Robin (2000) apresentaram evidências de que países com características de common law são mais conservadores que os países code law. Por isso, os países escolhidos para este estudo levam em consideração o sistema jurídico do país: code law ou common law.

Foram estudadas as empresas dos mercados norte-americano, cujo sistema jurídico é o common law, e as empresas dos mercados alemão, brasileiro e japonês, cujo sistema jurídico é

³ O ano de 2017 apresentou inúmeros valores repetidos com o ano de 2016, pode ser um erro na base de dados ou problemas com a data prazo para o reporte das informações financeiras. Com isso, o modelo foi rodado até o ano de 2016.

o code law. A análise do conservadorismo das empresas de cada país foi feita pelo modelo adaptado de Ball e Shivakumar (2005), Nichols, Wahlen e Wieland (2009) e Kanagaretnam, Lim e Lobo (2013), que busca relacionar as medidas de conservadorismo contábil com cada um dos valores de cultura de Hofstede (2001), utilizados por Gray (1988) em sua hipótese.

3.2 Modelo

Baseando-se no princípio de conservadorismo como a necessidade de maior verificação para reconhecimento de boas notícias do que de más notícias (Basu, 1997; Watts, 2003; Nichols, Wahlen, & Wieland, 2009), resultando assim na assimetria do reconhecimento de quedas de ganhos versus o ganho da renda contábil, e estendendo a linha de pesquisa ao examinar o impacto da cultura no conservadorismo contábil (Kanagaretnam et al., 2013), tem-se o modelo para a questão de pesquisa.

O modelo utilizado para testar o conservadorismo contábil segue da adaptação do modelo de Ball e Shivakumar (2005), que Nichols et al. (2009) adaptaram e ao qual adicionaram algumas variáveis para controle de todos os tipos de empresas, e Kanagaretnam et al. (2013) continuaram o desenvolvimento do modelo para considerar as variáveis de cultura. No entanto, após análise do modelo escolhido, notaram-se algumas inconsistências como a emissão de variável, inflação, auditoria e alavancagem, e variáveis de controle desnecessárias, como ano, tamanho e suas interações. Dessa forma, para este estudo, adaptações foram feitas: foram retiradas as variáveis de tamanho e ano sugeridas pelos autores, pois já são ponderadas no modelo; foram adicionadas as variáveis de inflação anual do país e de alavancagem da empresa; e, ainda, foram inseridas variáveis dummies para o controle do modelo jurídico, do padrão contábil e para as empresas auditadas por alguma das Big Four.

Dessa forma, o modelo ficou conforme demonstrado a seguir:

$$\begin{aligned} \Delta NI_t = & \alpha_0 + \alpha_1 D\Delta NI_{t-1} + \alpha_2 \Delta NI_{t-1} + \alpha_3 \Delta NI_{t-1} * D\Delta NI_{t-1} + \alpha_4 CULTURA + \alpha_5 CULTURA * D\Delta NI_{t-1} \\ & + \alpha_6 CULTURA * \Delta NI_{t-1} + \alpha_7 CULTURA * \Delta NI_{t-1} * D\Delta NI_{t-1} + \alpha_8 PIB + \alpha_9 DCOMMON \\ & + \alpha_{10} DIFRS + \alpha_{11} DUSGAAP + \alpha_{12} INFLAÇÃO + \alpha_{13} ALAVANCAGEM + \alpha_{14} AUDITORIA + \varepsilon_{i,k} \end{aligned}$$

Em que:

ΔNI_t = variação no lucro do ano t-1 para t dividido pelo total de ativos ao final de t-1;

ΔNI_{t-1} = variação no lucro de t-2 para t-1 dividido pelo total de ativos ao final de t-2;

CULTURA= variável de cultura de Hofstede (2001), aversão à incerteza (AI), masculinidade (MASC) e individualismo (IND);

PIB = produto interno bruto per capita;

DCOMMON = origem legal do país, common law ou code law;

DIFRS = padrão internacional da norma contábil utilizada no Brasil e Alemanha;

DUSGAAP = padrão contábil utilizado nos Estados Unidos;

INFLAÇÃO = inflação acumulada no ano em cada país;

ALAVANCAGEM = medida representada pela divisão do passivo e EBITDA;

AUDITORIA = companhia responsável pela auditoria da empresa listada na bolsa de valores;

$\varepsilon_{i,k}$ = erro da regressão.

No modelo, ΔNI_t mostra a variação no lucro do ano $t-1$ para t , dividido pelo total de ativos ao final de $t-1$; ΔNI_{t-1} é o indicador de variável que é igual a 1 se ΔNI_{t-1} for negativo, e 0 se for positivo. Kanagaretnam et al. (2013) explicam que esse modelo é uma regressão de variação de ganho no período corrente (ΔNI_t), variação do ganho no período anterior (ΔNI_{t-1}) que permite uma relação autorregressiva que difere para valores positivos e negativos. O modelo, ainda, controla o efeito das diferenças de tamanho quando divide a variação pelo total de ativos, o PIB e o DCOMMON para controlar as variáveis do país e isolar o efeito da cultura das outras características do país.

No entanto, com o modelo de Kanagaretnam, Lim e Lobo (2013) notou-se a falta de certos controles para os países. A variável INFLAÇÃO foi adicionada para controlar as variações do lucro com as variações da economia do país, ou seja, indicar qual foi a real variação no resultado da empresa independente da inflação ou deflação do país. Nobes e Parker (1995, p.19) atestam que países da língua inglesa demonstram certa imunidade aos índices de inflação, já os países da América do Sul são altamente influenciados por esses índices e, ainda, certos países impactados pela inflação demonstram ser devido à regulação contábil no país. Ainda segundo os autores, sem referenciar a inflação como fator, seria impossível explicar diferenças contábeis em países que sofrem com sua influência.

A variável de ALAVANCAGEM foi adicionada pois, de acordo com Ahmed et al. (2002), empresas mais conservadoras se beneficiam de custos mais baixos de empréstimos, implicando que as empresas credoras beneficiam números contábeis mais conservadores, exigindo um retorno de investimento menor das companhias contabilmente mais conservadoras. Lara, Osma e Penalva (2009) utilizam a medida de alavancagem para estimar

possíveis incentivos contratuais na obtenção dos empréstimos e espera-se que empresas com um maior grau de alavancagem possuam mais incentivos externos para serem conservadoras.

As dummies de IFRS (Internacional Financial Reporting Standards) e USGAAP (United States Generally Accepted Accounting Principles) foram adicionadas para controlar as diferenças dos padrões das normas contábeis em cada país. Sendo assim, quando a norma do país for IFRS será atribuído 1, ou 0, caso contrário; quando for USGAAP a norma, atribui-se 1 na variável ou 0, caso contrário; quando a dummy para o IFRS e para o USGAAP for 0 indica outro padrão contábil, o JAPANGAAP (Japan Generally Accepted Accounting Principles).

Já a dummy AUDITORIA atribui 1 para as empresas que são auditadas por uma das Big Four - KPMG, PWPrice, Delloite e Ernest & Young -, porque Basu, Hwang e Jan (2001) indicam que auditores têm grandes incentivos para assegurar que as empresas reportem as más notícias mais rapidamente e, ainda, empresas auditadas por grandes firmas de auditoria são significativamente mais conservadoras. Adicionalmente, Z. Qiang (2003) discute que as empresas auditadas por grandes firmas podem sofrer uma maior pressão para serem conservadoras.

O modelo foi rodado quatro vezes; cada vez com uma das variáveis dos valores culturais e uma vez com todos os valores juntos.

Quadro 5 - Definição das variáveis

Variável	Definição	Evidências
Variáveis de Cultura		
IND	Medida de individualismo de Hofstede (2001)	Gray (1988); Kanagaretnam, Lim e Lobo (2013)
AI	Medida de aversão à incerteza de Hofstede (2001)	Gray (1988); Kanagaretnam, Lim e Lobo (2013)
MASC	Medida de masculinidade de Hofstede (2001)	Gray (1988); Kanagaretnam, Lim e Lobo (2013)
Variáveis de Conservadorismo Contábil		
$\Delta \square_{t-1}$	Variação no lucro de t-1 para t dividido pelo total de ativos ao final de t-1	Kanagaretnam, Lim e Lobo (2013) Ball e Shivakumar (2005)
$\Delta \square_{t-2}$	Variação no lucro de t-2 para t dividido pelo total de ativos ao final de t-2	Kanagaretnam, Lim e Lobo (2013) Ball e Shivakumar (2005)
$\square \Delta \square_{t-1}$	1 se $\Delta \square_{t-1}$ for negativo e 0 se for positivo	Kanagaretnam, Lim e Lobo (2013); Ball e Shivakumar (2005)
ALAVANCAGEM	Medida de alavancagem, calculada pelo Net Debt ⁴ da empresa dividido pelo EBITDA ⁵ .	Ahmed et al. (2002); Lara et al. (2009).
AUDITORIA	1 se a empresa for auditada por uma das Big Four, 0 se auditada por outra empresa de auditoria.	Basu, Hwang e Jan (2001); X.Qiang (2003).
Variáveis de Controle do País		
COMMON	Indicador que equivale a 1 se a origem legal do país é common law e 0 se for outro. Dados de La Porta, Lopez-de-Silanes e Vishny (1988).	Ball, Kottari e Robin (2000); Bushman e Smith (2001).
PIB	Logaritmo de PIB per capita. Dados coletados no Trading Economics, agosto 2018.	Kanagaretnam, Lim e Lobo (2013)
INFLAÇÃO	Percentual de inflação acumulada ao ano em cada país. Dados coletados no Inflation.eu, agosto 2018.	Nobes e Parker (1995)

Fonte: Elaborado pela autora.

3.2.1 Análise dos dados

Os dados iniciais, alavancagem, auditoria, valor total do ativo para determinar o tamanho da empresa e o lucro líquido para calcular a variação e determinar ΔNI_t e ΔNI_{t-1} , foram

⁴ Net Debt é o total de débitos da empresa menos o caixa e investimento de curto prazo para o mais recente ano fiscal.

⁵ EBITDA é o lucro antes das taxas, impostos, depreciação e amortização.

coletados na base de dados da Thomson somente nas principais bolsas do mercado financeiro, tanto as instituições financeiras quanto as não-financeiras, de cada país, Alemanha, Brasil (B3⁶), Estados Unidos (New York Stock Exchange e NASDAQ) e Japão, a coleta de dados resultou em um total de 352.640 observações, demonstradas por país, na Tabela 1.

Tabela 1 - Dados coletados e separados por país

País	Empresas	Observações*	Anos
Alemanha	1.555	49.760	2009 – 2017
Brasil	485	15.520	2009 – 2017
Estados Unidos da América	5.028	160.896	2009 – 2017
Japão	3.952	126.464	2009 – 2017
TOTAL	11.020	352.640	9 ANOS**

* Foram coletadas 32 observações por empresa dentre o ativo total, lucro líquido, alavancagem e auditoria.

** Os anos de 2009 e 2010 só foram considerados para compor a conta do ano de 2011, não foram considerados como parte da análise dos resultados.

Fonte: Elaborada pela autora.

Os dados iniciais foram tratados e completados com as demais informações, coletadas de outras fontes, necessárias para testar o modelo escolhido, PIB, Inflação. O primeiro passo no tratamento dos dados foi a exclusão das empresas que não possuíam alguma informação financeira para qualquer um dos anos presentes no estudo. A partir dessa nova amostra de empresas, as informações financeiras foram transformadas para se adequar ao modelo, o total de ativos foi transformado em seu logaritmo natural e para determinar o ΔNI_t e ΔNI_{t-1} foi calculada a variação do lucro nos respectivos anos e dividido pelo total de ativos, conforme pede a fórmula.

Foram adicionadas também as informações dos países para cada dimensão cultural, aversão à incerteza (AI), masculinidade (MASC) e individualismo (IND), sendo esses os mesmos valores por dimensão para cada país em todos os anos compreendidos no estudo. Por fim, foram adicionadas as três dummies de controle, DIFRS, DUSGAAP e DCOMMON. Somando-se, assim, 19 variáveis e 4 dummies por empresa para 6 anos.

Com essas informações foi calculada a amplitude interquartílica da variação do lucro e com isso foi possível identificar os outliers, ou seja, os valores considerados como fora do

⁶ B3 foi criada em março de 2017 com a combinação da Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros (BM&FBovespa) e a Central de Custódia e Liquidação Financeira de Títulos (Cetip) para uma melhor infraestrutura do mercado financeiro Brasileiro.

padrão. Como a amostra do trabalho envolve diferentes setores e vários períodos, os valores com grande discrepância dos demais podem ter ocorrido por inúmeros fatores. Dessa maneira, as empresas que tiveram valores outliers em pelo menos um dos anos compreendidos neste estudo, visando melhorar a homogeneidade da amostra e a capacidade explicativa do modelo, foram excluídas da amostra.

Sendo assim, a amostra final do trabalho está demonstrada na Tabela 2.

Tabela 2 - Amostra revisada e balanceada.

País	Empresas	Observações*	Anos
Alemanha	272	1.152	2011 – 2016
Brasil	192	1.632	2011 – 2016
Estados Unidos da América	1.558	9.348	2011 – 2016
Japão	2.678	16.068	2011 – 2016
TOTAL	4.700	28.200	6 ANOS

* Dentro do modelo, o conjunto das 23 variáveis por ano se tornam uma observação por empresa.

** O ano de 2017 apresentou inconsistências nos dados, com valores replicados com 2016, e por isso foi excluído da análise principal.

Fonte: Elaborada pela autora.

Com a amostra finalizada e balanceada, o modelo e as análises estatísticas dão seguimento. Para comprovar as hipóteses elaboradas nesta pesquisa, espera-se que as sociedades com alto individualismo e alta masculinidade sejam menos conservadoras nas escolhas contábeis e as sociedades com alto grau de aversão à incerteza sejam mais conservadoras em suas escolhas contábeis. Para identificar as empresas conservadoras, os ganhos econômicos devem apresentar uma maior verificabilidade antes de serem reconhecidos, dessa forma o crescimento dos ganhos deve ser menos frequente e mais persistente, implicando no resultado positivo de α_2 e o valor esperado para α_3 é negativo, pois as perdas são reportadas mais rapidamente que os ganhos. Mas, para esta pesquisa, a principal expectativa para os resultados é que α_7 apresente um valor positivo para os países com alto individualismo (IND) e masculinidade (MASC), que possuem um baixo conservadorismo contábil. Já para aversão à incerteza (AI), o resultado esperado de α_7 é negativo, demonstrando um maior conservadorismo contábil nesses países.

Quadro 6 - Sinal esperado dos coeficientes significantes

Coeficientes	Sinal Esperado	Justificativa	Evidências
α_2	+	O crescimento dos ganhos deve ser menos frequente e mais persistente.	Kanagaretnam, Lim e Lobo (2013)
α_3	-	As perdas são reportadas mais rapidamente que os ganhos.	Kanagaretnam, Lim e Lobo (2013)
α_7 (IND)	+	Valor positivo para países com alto grau de individualismo e baixo conservadorismo contábil.	Kanagaretnam, Lim e Lobo (2013)
α_7 (MASC)	+	Valor positivo para países com alta masculinidade e baixo conservadorismo contábil.	Kanagaretnam, Lim e Lobo (2013)
α_7 (AI)	-	Valor negativo para países com alta aversão à incerteza e alto conservadorismo contábil.	Kanagaretnam, Lim e Lobo (2013)

Fonte: Elaborado pela autora.

3.2.2 Dados em painel

Dados em painel combinam dados de diferentes unidades de corte transversal, nesse caso, as empresas, que são coletados ao longo de um período. Visto que esta pesquisa faz uso de dados de diferentes empresas coletados ao longo de 7 anos, o uso de dados em painel é justificado. No entanto, para determinar qual tipo de modelo deve ser utilizado, dentre os dados em painel, pooled, efeito fixo ou efeito aleatório, foram realizados os testes a seguir.

Quadro 7 - Testes para definição do modelo

Teste de Chow	Resultado
$F(4699, 23485) = 4.65$ $\text{Prob} > F = 0.0000$	$\text{Prob} > F$ menor que o alfa de 5%, rejeita-se a hipótese nula. Deve-se usar o modelo de efeitos fixos.
Teste de Hausman	Resultado
$\chi^2(9) = 10.99$ $\text{Prob} > \chi^2 = 0.2762$	Como $\text{prob} > \chi^2$ é maior que alfa de 5%, aceita-se a hipótese nula. Deve-se usar o modelo de efeitos aleatórios.
Teste LM de Breusch-Pagan	Resultado
$\text{chibar}2(01) = 10061.45$ $\text{Prob} > \text{chibar}2 = 0.000$	Como $\text{prob} > \chi^2$ é menor que alfa de 5%, rejeita-se a hipótese nula. Deve-se usar o modelo de efeitos aleatórios.

Fonte: Elaborado pela autora.

Como pode ser observado no Quadro 7, o modelo de efeitos aleatórios é sugerido como o modelo mais apropriado para a essa pesquisa. Uma vez que o teste de Hausman aceitou a hipótese nula com o resultado maior que alfa de 5%, o que significa que a correlação entre os efeitos não observados e as variáveis é nula. Adicionalmente, o teste de Breusch-Pagan rejeitou a hipótese nula com o resultado menor que alfa de 5%, significando que a variância dos resíduos que refletem diferenças individuais é diferente de zero. No entanto, o teste de Chow sugere que o efeito fixo possa ser mais apropriado com o resultado menor que o alfa de 5% rejeitando a hipótese nula, indicando que os interceptos são diferentes para todas as cross-sections. Portanto, conclui-se que o modelo mais adequado seja o de efeitos aleatórios, mas, a título de comparação, serão demonstrados ambos os modelos.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 Estatística descritiva

De acordo com os dados coletados, a metodologia e procedimentos previamente discutidos, a tabela a seguir demonstra a análise estatística descritiva da amostra total do modelo.

Tabela 3 - Análise descritiva da amostra

Variável	Obs	Média	Desv. Pad.	Min	Max
ano	28,200	2,013.500	1.708	2011	2016
país	28,200	3.430	0.778	1.000	4.000
Nit	28,200	-0.110	5.748	-637.492	9.671
DNit	28,200	0.627	0.484	0.000	1.000
Nit_1	28,200	-0.090	5.369	-597.591	23.850
DNitNit	28,200	-0.100	5.367	-597.591	0.000
AI	28,200	74.535	21.191	46.000	92.000
AIDNit	28,200	46.755	39.841	0.000	92.000
AINit	28,200	-6.522	397.968	-45,416.920	1,812.570
AIDNitNit	28,200	-7.228	397.804	-45,416.920	0.000
Masc	28,200	80.503	16.910	49.000	95.000
MascDNit	28,200	50.755	41.324	0.000	95.000
MascNit	28,200	-5.237	281.949	-29,281.960	1,168.630
MascDNitNit	28,200	-5.951	281.842	-29,281.960	0.000
Ind	28,200	61.806	21.204	38.000	91.000
IndDNit	28,200	38.891	34.389	0.000	91.000
IndNit	28,200	-4.488	240.061	-22,708.460	906.285
IndDNitNit	28,200	-5.070	239.982	-22,708.460	0.000
DIFRS	28,200	0.099	0.298	0.000	1.000
DUSGaap	28,200	0.331	0.471	0.000	1.000
Dcommon	28,200	0.331	0.471	0.000	1.000
auditoria	28,200	0.676	0.468	0.000	1.000
alavancagem	28,200	2.971	24.134	0.000	2,317.213
inflação	28,200	0.012	0.016	-0.003	0.090
LogPIB	28,200	15.806	0.630	14.401	16.737

Fonte: Elaborada pela autora.

Primeiramente, pode-se observar que a amostra total está altamente balanceada, de acordo com a classificação do Stata pois todas as variáveis possuem o mesmo número de observações. O valor mínimo e máximo da variável Nit, que representa a variação do lucro

dividido pelo total de ativos, que permite observar uma grande variação, indicando que as empresas que compõem a amostra têm diversos tamanhos e obtiveram resultados bem distintos. Pode-se inferir também que na média, a amostra possui uma maior aversão à incerteza, é mais masculina e mais individualista. No entanto, devido ao grande número de observações e para uma mais fácil análise e possíveis inferências sobre as características da amostra, foram feitas as estatísticas descritivas por país.

Tabela 4 - Análise descritiva do Brasil

Variável	Obs	Média	Desv. Pad.	Min	Max
Ano	1,152	2,013.500	1.709	2,011.000	2,016.000
País	1,152	1.000	0.000	1.000	1.000
Nit	1,152	-1.798	25.685	-637.492	9.671
DNit	1,152	0.455	0.498	0.000	1.000
Nit_1	1,152	-1.234	24.005	-597.591	23.850
DNitNit	1,152	-1.281	23.992	-597.591	0.000
AI	1,152	76.000	0.000	76.000	76.000
AIDNit	1,152	34.569	37.861	0.000	76.000
AINit	1,152	-93.793	1,824.344	-45,416.920	1,812.570
AIDNitNit	1,152	-97.382	1,823.363	-45,416.920	0.000
Masc	1,152	49.000	0.000	49.000	49.000
MascDNit	1,152	22.288	24.411	0.000	49.000
MascNit	1,152	-60.472	1,176.222	-29,281.960	1,168.630
MascDNitNit	1,152	-62.786	1,175.589	-29,281.960	0.000
Ind	1,152	38.000	0.000	38.000	38.000
IndDNit	1,152	17.285	18.931	0.000	38.000
IndNit	1,152	-46.896	912.172	-22,708.460	906.285
IndDNitNit	1,152	-48.691	911.682	-22,708.460	0.000
DIFRS	1,152	1.000	0.000	1.000	1.000
DUSGaap	1,152	0.000	0.000	0.000	0.000
Dcommon	1,152	0.000	0.000	0.000	0.000
auditoria	1,152	0.681	0.466	0.000	1.000
Alava	1,152	7.397	80.930	0.000	2,317.213
inflação	1,152	0.071	0.013	0.054	0.090
LogPIB	1,152	14.623	0.157	14.401	14.777

Fonte: Elaborada pela autora.

Analisando a amostra das empresas brasileiras e comparando-as com a amostra total, nota-se que o Brasil é responsável por somente 4% das observações e que suas variáveis responsáveis por capturar a variação do lucro, NI_t e NI_{t-1} estão bem abaixo da média geral, e seu desvio padrão está acima da amostra total por quase 20.000, indicando que as empresas

Brasileiras obtiveram uma maior perda nos resultados reportados. Pode-se observar também que a variável que indica a presença de conservadorismo, o produto entre a DNI_{t-1} e o NI_{t-1} , é, em média, o menor valor, o que coloca o Brasil como o país mais conservador contabilmente.

Tabela 5 - Análise descritiva da Alemanha

Variável	Obs	Média	Desv. Pad	Min	Max
ano	1,632	2,013.500	1.708	2,011.000	2,016.000
país	1,632	2.000	0.000	2.000	2.000
Nit	1,632	-0.587	10.160	-305.556	0.741
DNit	1,632	0.580	0.494	0.000	1.000
Nit_1	1,632	-0.558	9.516	-293.325	1.017
DNitNit	1,632	-0.570	9.515	-293.325	0.000
AI	1,632	65.000	0.000	65.000	65.000
AIDNit	1,632	37.718	32.088	0.000	65.000
AINit	1,632	-36.281	618.521	-19,066.150	66.124
AIDNitNit	1,632	-37.065	618.470	-19,066.150	0.000
Masc	1,632	66.000	0.000	66.000	66.000
MascDNit	1,632	38.298	32.582	0.000	66.000
MascNit	1,632	-36.839	628.037	-19,359.470	67.141
MascDNitNit	1,632	-37.635	627.985	-19,359.470	0.000
Ind	1,632	67.000	0.000	67.000	67.000
IndDNit	1,632	38.878	33.076	0.000	67.000
IndNit	1,632	-37.397	637.552	-19,652.800	68.159
IndDNitNit	1,632	-38.205	637.500	-19,652.800	0.000
DIFRS	1,632	1.000	0.000	1.000	1.000
DUSGaap	1,632	0.000	0.000	0.000	0.000
Dcommon	1,632	0.000	0.000	0.000	0.000
auditoria	1,632	0.585	0.493	0.000	1.000
alava	1,632	2.027	10.647	0.000	254.300
inflação	1,632	0.014	0.009	0.002	0.030
LogPIB	1,632	15.103	0.050	15.029	15.171

Fonte: Elaborada pela autora.

Os dados acumulados da Alemanha representam apenas 5.8% da amostra total e as variáveis de NI_t e NI_{t-1} continuam abaixo da média geral, no entanto, estão significativamente mais próximas da média do que o Brasil. Observa-se também que a Alemanha não evidencia os números mais conservadores da amostra, o produto entre a DNI_{t-1} e o NI_{t-1} é menor que a média, mas o Brasil está bem mais distante da média geral, o que deixa a Alemanha como o segundo país mais conservador contabilmente dentre os estudados.

Tabela 6 - Análise descritiva dos Estados Unidos da América

Variável	Obs	Média	Desv. Pad	Min	Max
Ano	9,348	2,013.500	1.708	2,011.000	2,016.000
País	9,348	3.000	0.000	3.000	3.000
Nit	9,348	-0.002	0.035	-0.694	0.515
DNit	9,348	0.637	0.481	0.000	1.000
Nit_1	9,348	-0.005	0.039	-0.643	0.961
DNitNit	9,348	-0.014	0.026	-0.643	0.000
AI	9,348	46.000	0.000	46.000	46.000
AIDNit	9,348	29.294	22.123	0.000	46.000
AINit	9,348	-0.228	1.787	-29.571	44.193
AIDNitNit	9,348	-0.648	1.188	-29.571	0.000
Masc	9,348	62.000	0.000	62.000	62.000
MascDNit	9,348	39.483	29.818	0.000	62.000
MascNit	9,348	-0.308	2.408	-39.856	59.564
MascDNitNit	9,348	-0.874	1.601	-39.856	0.000
Ind	9,348	91.000	0.000	91.000	91.000
IndDNit	9,348	57.951	43.766	0.000	91.000
IndNit	9,348	-0.452	3.535	-58.498	87.425
IndDNitNit	9,348	-1.282	2.350	-58.498	0.000
DIFRS	9,348	0.000	0.000	0.000	0.000
DUSGaap	9,348	1.000	0.000	1.000	1.000
Dcommon	9,348	1.000	0.000	1.000	1.000
auditoria	9,348	0.654	0.476	0.000	1.000
Alava	9,348	3.288	10.162	0.000	368.378
inflação	9,348	0.016	0.009	0.001	0.032
LogPIB	9,348	16.650	0.062	16.558	16.737

Fonte: Elaborada pela autora.

Analisando os Estados Unidos da América, já se tem uma maior representatividade dentro da amostra. Com 33.2% das observações, este país tem maior influência dentro da amostra geral e isso pode ser notado com a maior proximidade de NI_t e NI_{t-1} . Ainda, com o resultado do produto de DNI_{t-1} e o NI_{t-1} , sendo o mais elevado da amostra, os Estados Unidos da América se classificam como o país menos conservador dentre os estudados.

Tabela 7 - Análise descritiva do Japão

Variável	Obs	Média	Desv. Pad	Min	Max
ano	16,068	2,013.500	1.708	2,011.000	2,016.000
país	16,068	4.000	0.000	4.000	4.000
Nit	16,068	-0.004	0.035	-0.967	0.595
DNit	16,068	0.638	0.481	0.000	1.000
Nit_1	16,068	-0.010	0.041	-0.911	0.863
DNitNit	16,068	-0.017	0.032	-0.911	0.000
AI	16,068	92.000	0.000	92.000	92.000
AIDNit	16,068	58.705	44.212	0.000	92.000
AINit	16,068	-0.905	3.746	-83.785	79.423
AIDNitNit	16,068	-1.561	2.969	-83.785	0.000
Masc	16,068	95.000	0.000	95.000	95.000
MascDNit	16,068	60.620	45.654	0.000	95.000
MascNit	16,068	-0.934	3.869	-86.518	82.013
MascDNitNit	16,068	-1.612	3.066	-86.518	0.000
Ind	16,068	46.000	0.000	46.000	46.000
IndDNit	16,068	29.353	22.106	0.000	46.000
IndNit	16,068	-0.452	1.873	-41.893	39.711
IndDNitNit	16,068	-0.781	1.485	-41.893	0.000
DIFRS	16,068	0.000	0.000	0.000	0.000
DUSGaap	16,068	0.000	0.000	0.000	0.000
Dcommon	16,068	0.000	0.000	0.000	0.000
auditoria	16,068	0.698	0.459	0.000	1.000
alava	16,068	2.564	21.904	0.000	1,975.940
inflação	16,068	0.006	0.010	-0.003	0.028
LogPIB	16,068	15.472	0.127	15.293	15.641

Fonte: Elaborada pela autora.

Por fim, com a amostra do Japão, pode-se notar não somente a sua representatividade de 57%, mas também a sua grande similaridade com os números das variações de lucro dos Estados Unidos da América, especialmente o desvio padrão de NI_t , 0.035, que chegam a ser idênticos. Pela média do NI_t e NI_{t-1} , o Japão se encontra mais próximo da média da amostra de -0.100 e, apesar de dessa variável demonstrar indícios de conservadorismo, o país fica apenas em terceiro lugar como conservador dentro da amostra. No entanto, o modelo possui muitas interações e apenas com a análise descritiva não é prudente fazer tantas inferências.

4.2 Correlação

Outro teste para um melhor entendimento da amostra é o teste de correlação de Pearson, apresentado, a seguir, na Tabela 9. Gujarati e Porter (2011) explicam que o teste de correlação tenta medir o grau de associação linear entre duas variáveis e se relaciona com a análise da regressão. No entanto, a correlação não é suficiente para inferir causalidade.

Pode-se ressaltar, dentro da Tabela 9, especialmente as relações positivas extremamente elevadas entre as variáveis de Nit_1 e: DNitNit (0,9737), AiNit (0,9908), MascNit (0,9954) e IndNit (0,9904); e a variável DNitNit com: AiNit (0,9658), AIDNitNit (0,9919), MascNit (0,9699), MascDNitNit (0,9961), IndNit (0,9653), IndDNitNit (0,9915). Como o modelo utiliza as interações dessas variáveis, o fato delas estarem altamente positivamente correlacionadas não indica nada que já não era esperado dentro da natureza do modelo.

Tabela 8 – Correlação

	Nit	DNit	Nit_1	DNitNit	AI	AIDNit	AINit	AIDNit~t	Masc	MascDNit	MascNit	Mas~tNit	Ind	IndDNit	IndNit	Ind~tNit	DIFRS	DUSGaap	Dcommon	auditoria	alava	inflação	LogPIB
Nit	1,0000																						
DNit	-0,3991	1,0000																					
Nit_1	0,4784	-0,8377	1,0000																				
DNitNit	0,4571	-0,8603	0,9737	1,0000																			
AI	0,0023	0,0104	-0,0519	-0,0415	1,0000																		
AIDNit	-0,3504	0,8877	-0,7619	-0,7825	0,3763	1,0000																	
AINit	0,4699	-0,8377	0,9908	0,9658	-0,1097	-0,8128	1,0000																
AIDNitNit	0,4495	-0,8603	0,9658	0,9919	-0,1320	-0,8348	0,9737	1,0000															
Masc	0,0085	0,0328	-0,0639	-0,0472	0,9472	0,3748	-0,1176	-0,1304	1,0000														
MascDNit	-0,3527	0,8877	-0,7546	-0,7750	0,3620	0,9919	-0,8024	-0,8241	0,3888	1,0000													
MascNit	0,4771	-0,8377	0,9954	0,9699	-0,0900	-0,7958	0,9977	0,9719	-0,1005	-0,7900	1,0000												
MascDNitNit	0,4540	-0,8603	0,9699	0,9961	-0,1018	-0,8173	0,9719	0,9982	-0,1090	-0,8114	0,9737	1,0000											
Ind	0,0072	0,0242	0,0249	0,0257	-0,8904	-0,3083	0,0782	0,1100	-0,6980	-0,2567	0,0582	0,0724	1,0000										
IndDNit	-0,3610	0,8877	-0,7169	-0,7363	-0,3280	0,5934	-0,6685	-0,6866	-0,2489	0,6237	-0,6901	-0,7087	0,3810	1,0000									
IndNit	0,4785	-0,8377	0,9904	0,9653	0,0102	-0,7104	0,9638	0,9425	-0,0076	-0,7090	0,9758	0,9527	-0,0339	-0,7700	1,0000								
IndDNitNit	0,4571	-0,8603	0,9653	0,9915	0,0501	-0,7296	0,9425	0,9680	0,0321	-0,7281	0,9527	0,9785	-0,0667	-0,7908	0,9737	1,0000							
DIFRS	-0,0161	-0,0674	0,0427	0,0237	-0,1548	-0,1088	0,0460	0,0280	-0,3331	-0,1570	0,0513	0,0461	-0,1516	-0,0940	0,0410	0,0277	1,0000						
DUSGaap	0,0036	0,0145	0,0355	0,0323	-0,9242	-0,3293	0,0911	0,1195	-0,8113	-0,2987	0,0698	0,0831	0,9242	0,3551	-0,0248	-0,0590	-0,2331	1,0000					
Dcommon	0,0036	0,0145	0,0355	0,0323	-0,9242	-0,3293	0,0911	0,1195	-0,8113	-0,2987	0,0698	0,0831	0,9242	0,3551	-0,0248	-0,0590	-0,2331	1,0000	1,0000				
auditoria	0,0014	-0,0033	-0,0053	-0,0047	0,0488	0,0171	-0,0061	-0,0063	0,0438	0,0175	-0,0063	-0,0062	-0,0456	-0,0194	-0,0036	-0,0021	-0,0364	-0,0331	-0,0331	1,0000			
alava	-0,0004	0,0036	0,0439	0,0524	-0,1710	-0,0629	0,0540	0,0674	-0,1788	-0,0635	0,0500	0,0626	0,1323	0,0603	0,0303	0,0346	-0,0400	0,1870	0,1870	0,0101	1,0000		
inflação	0,0185	-0,1166	0,1421	0,1408	-0,5063	-0,3164	0,1821	0,1916	-0,5775	-0,3349	0,1708	0,1819	0,3102	0,0528	0,1012	0,0930	0,3025	0,3878	0,3878	-0,0133	0,0789	1,0000	
LogPIB	0,0269	0,0558	-0,0159	-0,0153	-0,6284	-0,1764	0,0204	0,0455	-0,4765	-0,1354	0,0039	0,0126	0,7438	0,3078	-0,0561	-0,0818	-0,5183	0,8179	0,8179	-0,0047	0,1654	-0,0676	1,0000

Fonte: Elaborada pela autora.

Como pode ser observado também na Tabela 9 de correlação, as variáveis são altamente correlacionadas entre si e valores acima de 0,5 são indícios de colinearidade. Essa alta correlação pode implicar a presença de colinearidade no modelo, no entanto, a confirmação deve ser feita pelo teste de Variance Inflation Factor (VIF), o resultado pode ser observado na Tabela 9.

Tabela 9 - Estatística de Variance Inflation Factor

Variável	VIF	1/VIF
Nit_1	3.80E+08	0
AINit	3.36E+08	0
IndNit	5.62E+07	0
MascNit	3.71E+07	0
MascDNitNit	506602.84	0.000002
DNit	434698.41	0.000002
AIDNit	413164.09	0.000002
AIDNitNit	246555.08	0.000004
IndDNitNit	224813	0.000004
IndDNit	137407.19	0.000007
MascDNit	100134.5	0.00001
LogPIB	9446.49	0.000106
AI	6223.05	0.000161
Ind	3373.22	0.000296
Masc	1590.67	0.000629
Inflação	4.15	0.241237
Auditoria	3.11	0.321335
Alava	1.02	0.982352
Mean VIF	4.51E+07	

Fonte: Elaborada pela autora.

A alta multicolinearidade causada já era esperada, pois o modelo utiliza a interação entre as variáveis para tentar capturar o efeito da cultura sobre o conservadorismo. Ainda foi realizado o teste de Breusch-Pagan/Cook-Weisberg para testar o modelo para heteroscedasticidade, conforme o Quadro 8:

Quadro 8 - Teste de Breusch-Pagan/Cook-Weisberg

Breusch-Pagan/Cook-Weisberg test for heteroskedasticity
Ho: Constant variance Variables: fitted values of Nit $\chi^2(1) = 125078.37$ $\text{Prob} > \chi^2 = 0$

Fonte: Elaborado pela autora.

No teste Breusch-Pagan/Cook-Weisberg, observa-se o valor de p para a resposta, se o p-valor for menor do que 0,05, o modelo apresenta heteroscedasticidade. Considerando então, que o modelo apresenta heteroscedasticidade, Wooldridge (2006) sugere a utilização de uma regressão robusta para tentar corrigir esse problema. O autor ainda continua e atesta que a heteroscedasticidade não provoca viés ou inconsistência na regressão nem em seu poder explicativo.

4.3 Estimação dos dados em painel

As tabelas a seguir mostram a estimação dos resultados por efeitos fixos, bem como por efeitos variáveis, agrupados por país e com correção do erro robusto padrão.

Tabela 10 – Resultados - Aversão à Incerteza, Masculinidade e Individualismo

	Efeitos Fixos			Efeitos Aleatórios			Efeitos Fixos		Efeitos Aleatórios			Efeitos Fixos		Efeitos Aleatórios		
	Coef.	Std. Err.	Robusto	Coef.	Std. Err.	Robusto	t	P>t	t	P>t	[95% Conf. Intervalo]	[95% Conf. Intervalo]	[95% Conf. Intervalo]	[95% Conf. Intervalo]	[95% Conf. Intervalo]	[95% Conf. Intervalo]
Nit																
DNit	-33,6947		0,9330	-28,5400			0,9567	-36,1100	0,0000	-29,8300	0,0000	-36,6639	-30,7254	-30,4152	-26,6649	
Nit_1	-78,2286		15,5363	-76,5877			14,5326	-5,0400	0,0150	-5,2700	0,0000	-127,6721	-28,7851	-105,0711	-48,1044	
DNitNit	0,0000 (omitted)			0,0000 (omitted)												
AI	0,0000 (omitted)			-0,2114			0,6319			-0,3300	0,7380			-1,4499	1,0272	
AIDNit	0,3982		0,0138	0,3387			0,0141	28,9100	0,0000	23,9400	0,0000	0,3544	0,4421	0,3109	0,3664	
AINit	0,9832		0,1930	0,9638			0,1811	5,0900	0,0150	5,3200	0,0000	0,3689	1,5974	0,6089	1,3188	
AIDNitNit	0,0048		0,0157	0,0031			0,0139	0,3100	0,7800	0,2300	0,8210	-0,0452	0,0548	-0,0241	0,0304	
Masc	0,0000 (omitted)			0,1085			0,2856			0,3800	0,7040			-0,4512	0,6683	
MascDNit	-0,1690		0,0082	-0,1447			0,0085	-20,5000	0,0000	-17,1100	0,0000	-0,1953	-0,1428	-0,1613	-0,1281	
MascNit	-0,4569		0,0831	-0,4484			0,0788	-5,5000	0,0120	-5,6900	0,0000	-0,7212	-0,1926	-0,6028	-0,2939	
MascDNitNit	0,0072		0,0445	0,0084			0,0396	0,1600	0,8810	0,2100	0,8310	-0,1343	0,1488	-0,0691	0,0859	
Ind	0,0000 (omitted)			-0,1258			0,4233			-0,3000	0,7660			-0,9554	0,7038	
IndDNit	0,2841		0,0087	0,2410			0,0090	32,6200	0,0000	26,8800	0,0000	0,2564	0,3118	0,2234	0,2585	
IndNit	0,6789		0,1282	0,6646			0,1204	5,3000	0,0130	5,5200	0,0000	0,2709	1,0869	0,4285	0,9006	
IndDNitNit	-0,0109		0,0263	-0,0103			0,0235	-0,4200	0,7050	-0,4400	0,6610	-0,0946	0,0727	-0,0563	0,0357	
DIFRS	0,0000 (omitted)			0,0000 (omitted)												
DUSGaap	0,0000 (omitted)			0,0000 (omitted)												
Dcommon	0,0000 (omitted)			0,0000 (omitted)												
auditoria	-0,0520		0,0604	-0,0431			0,0524	-0,8600	0,4520	-0,8200	0,4100	-0,2442	0,1402	-0,1459	0,0596	
alava	-0,0002		0,0001	0,0000			0,0001	-1,7400	0,1810	0,4000	0,6930	-0,0004	0,0001	-0,0001	0,0001	
inflação	-13,7548		14,0346	-13,8791			14,1341	-0,9800	0,3990	-0,9800	0,3260	-58,4192	30,9096	-41,5814	13,8233	
LogPIB	-0,3162		0,4512	-0,3176			0,4583	-0,7000	0,5340	-0,6900	0,4880	-1,7523	1,1198	-1,2158	0,5807	
ano																
2012	-0,0830		0,1273	-0,0838			0,1277	-0,6500	0,5610	-0,6600	0,5120	-0,4882	0,3222	-0,3341	0,1666	
2013	-0,0931		0,1077	-0,0941			0,1076	-0,8600	0,4510	-0,8700	0,3820	-0,4359	0,2498	-0,3049	0,1168	
2014	0,0493		0,1755	0,0520			0,1780	0,2800	0,7970	0,2900	0,7700	-0,5091	0,6078	-0,2968	0,4008	
2015	-0,2837		0,3290	-0,2841			0,3276	-0,8600	0,4520	-0,8700	0,3860	-1,3306	0,7633	-0,9262	0,3579	
2016	-0,2338		0,2542	-0,2360			0,2563	-0,9200	0,4260	-0,9200	0,3570	-1,0428	0,5752	-0,7384	0,2664	
_cons	5,2858		7,2800	20,0915			57,3270	0,7300	0,5200	0,3500	0,7260	-17,8823	28,4540	-92,2675	132,4504	
			E.F	E.V.												
R-sq:	within		29,64%	29,64%												
	between		9,98%	10,50%												
	overall		21,34%	21,56%												
F(3,3):	.															
Prob > F:	.															
	Número de observações:		28200													
	Número de grupos:		4700													
	Observações por grupo:															
	min		6													
	média		6													
	max		6													

Fonte: Elaborada pela autora.

Analisando primeiramente somente esses resultados, pode-se verificar a omissão de diversas variáveis, com ênfase na omissão, da variável de interação DNitNit, tanto no modelo de efeito fixo quanto no de efeito variável, essa omissão não era esperada pois ela indica a presença do conservadorismo. Também pode ser atestada a insignificância estatística das variáveis de interesse, AIDNitNit, MascDNitNit e IndDNitNit, o que pode talvez ser explicado pela alta correlação entre todas as variáveis e o grande e variado número da amostra. Somente por essa análise, poder-se-ia rejeitar a H_1 que diz que os países com dimensões culturais mais conservadoras possuem empresas que fazem escolhas contábeis mais conservadoras. No entanto, seria precipitado rejeitar completamente tal hipótese sem maiores explicações e análise do modelo. Para tanto, a regressão foi testada separada por característica cultural.

Tabela 11 - Resultados - Aversão à Incerteza

	Efeitos Fixos			Efeitos Aleatórios			Efeitos Fixos			Efeitos Aleatórios			Efeitos Fixos			Efeitos Aleatórios		
Nit	Coef.	Std. Err.	Robusto	Coef.	Std. Err.	Robusto	t	P>t	t	P>t	[95% Conf. Intervalo]			[95% Conf. Intervalo]				
DNit	0,16076		0,15503	0,16694		0,13378	1,04000	0,37600	1,25000	0,21200	-0,33262	0,65414	-0,09526	0,42913				
Nit_1	-0,69949		1,36194	-0,30443		1,20145	-0,51000	0,64300	-0,25000	0,80000	-5,03378	3,63480	-2,65923	2,05037				
DNitNit	6,83220		1,36190	6,43161		1,20133	5,02000	0,015**	5,35000	0,00000***	2,49803	11,16637	4,07705	8,78617				
AI	0		(omitted)	-0,08131		0,06617			-1,23000	0,21900			-0,21101	0,04838				
AIDNit	-0,00325		0,00296	-0,00319		0,00261	-1,10000	0,35300	-1,22000	0,22100	-0,01265	0,00616	-0,00831	0,00192				
AINit	0,00844		0,01810	0,00372		0,01599	0,47000	0,67300	0,23000	0,81600	-0,04917	0,06606	-0,02762	0,03507				
AIDNitNit	-0,08641		0,01811	-0,08161		0,01599	-4,77000	0,017**	-5,10000	0,00000***	-0,14403	-0,02879	-0,11296	-0,05026				
DIFRS	0		(omitted)	-2,23102		1,78892			-1,25000	0,21200			-5,73723	1,27520				
DUSGaap	0		(omitted)	-3,23543		3,39554			-0,95000	0,34100			-9,89057	3,41970				
Dcommon	0		(omitted)	0 (omitted)														
auditoria	-0,04565		0,05522	-0,03749		0,04870	-0,83000	0,46900	-0,77000	0,44100	-0,22140	0,13009	-0,13294	0,05796				
alava	-0,00001		0,00002	0,00013		0,00010	-0,30000	0,78400	1,30000	0,19400	-0,00008	0,00007	-0,00007	0,00033				
inflação	-14,12623		14,64339	-14,09882		14,61334	-0,96000	0,40600	-0,96000	0,33500	-60,72803	32,47557	-42,74043	14,54279				
LogPIB	-0,33665		0,47082	-0,33755		0,47426	-0,72000	0,52600	-0,71000	0,47700	-1,83501	1,16171	-1,26708	0,59198				
ano																		
2012	-0,08661		0,14129	-0,08420		0,13853	-0,61000	0,58300	-0,61000	0,54300	-0,53625	0,36302	-0,35571	0,18732				
2013	-0,09894		0,12132	-0,09662		0,11808	-0,82000	0,47400	-0,82000	0,41300	-0,48502	0,28714	-0,32805	0,13480				
2014	0,05366		0,18755	0,05616		0,18791	0,29000	0,79300	0,30000	0,76500	-0,54320	0,65052	-0,31213	0,42445				
2015	-0,28849		0,33817	-0,28629		0,33444	-0,85000	0,45600	-0,86000	0,39200	-1,36469	0,78772	-0,94178	0,36919				
2016	-0,24319		0,27234	-0,24111		0,27014	-0,89000	0,43800	-0,89000	0,37200	-1,10989	0,62351	-0,77058	0,28835				
_cons	5,62621		7,60012	12,97872		7,37471	0,74000	0,51300	1,76000	0,07800	-18,56075	29,81317	-1,47544	27,43289				
		E.F.		E.V.														
R-sq:	within		29,60%	29,60%														
	between		9,81%	10,55%														
	overall		21,24%	21,56%														
F(3,3):	.																	
Prob > F:	.																	
	Número de observações:			28200														
	Número de grupos:			4700														
	Observações por grupo:																	
	min			6														
	média			6														
	max			6														

Fonte: Elaborada pela autora.

Para confirmar as hipóteses formuladas, procurou-se primeiramente o sinal do coeficiente de α_7 , que demonstra o produto entre a dummy de variação do lucro com a variação do lucro em t-2 e com a variável cultural (CulturaDNitNit). Dessa forma, o α_7 da característica cultura de aversão à incerteza apresenta um sinal negativo, o que confirma a H₂ que diz que os países com maior valor na dimensão cultural de aversão à incerteza têm empresas com números contábeis mais conservadores. O sinal do coeficiente está de acordo com a expectativa auferida da literatura de Kanagaretnam et al. (2013), ainda Kwok e Tadesse (2006) já demonstraram em seus estudos que existe relação entre os países com menor aversão à incerteza e seus investimentos com menores riscos. Esse coeficiente negativo de α_7 e com significância a nível de 1% ajuda a suportar o modelo de Gray (1988) pois indica que a aversão à incerteza é significativa em consideração ao conservadorismo dos números contábeis assim como Gray atestou em sua hipótese.

Tabela 12 - Resultado – Individualismo

Nit	Efeitos Fixos		Efeitos Aleatórios		Efeitos Fixos		Efeitos Aleatórios		Efeitos Fixos		Efeitos Aleatórios	
	Coef.	Std. Err. Robusto	Coef.	Std. Err. Robusto	t	P>t	t	P>t	[95% Conf. Intervalo]		[95% Conf. Intervalo]	
DNit	-0,31789	0,33428	-0,27607	0,28163	-0,95000	0,41200	-0,98000	0,32700	-1,38172	0,74595	-0,82806	0,27592
Nit_1	-0,35172	0,16928	-0,32260	0,13962	-2,08000	0,12900	-2,31000	0,021**	-0,89044	0,18700	-0,59625	-0,04895
DNitNit	-0,56602	0,16936	-0,59300	0,13971	-3,34000	0,044*	-4,24000	0,000***	-1,10498	-0,02705	-0,86683	-0,31918
Ind	0,00000	(omitted)	0,02871	0,02614			1,10000	0,27200			-0,02252	0,07993
IndDNit	0,00418	0,00393	0,00366	0,00329	1,07000	0,36500	1,11000	0,26700	-0,00832	0,01669	-0,00280	0,01012
IndNit	0,00750	0,00447	0,00772	0,00369	1,68000	0,19200	2,09000	0,03600	-0,00672	0,02172	0,00049	0,01496
IndDNitNit	0,02209	0,00446	0,02184	0,00369	4,95000	0,016**	5,92000	0,000***	0,00789	0,03630	0,01461	0,02907
DIFRS	0,00000	(omitted)	-0,65229	0,55189			-1,18000	0,23700			-1,73397	0,42939
DUSGaap	0,00000	(omitted)	-0,85331	1,54328			-0,55000	0,58000			-3,87807	2,17145
Dcommon	0,00000	(omitted)	0,00000	(omitted)								
auditoria	-0,04582	0,05546	-0,03836	0,04881	-0,83000	0,46900	-0,79000	0,43200	-0,22233	0,13068	-0,13401	0,05730
alava	-0,00003	0,00004	0,00011	0,00009	-0,67000	0,54800	1,24000	0,21600	-0,00015	0,00009	-0,00007	0,00029
inflação	-14,47639	14,58344	-14,41445	14,53240	-0,99000	0,39400	-0,99000	0,32100	-60,88740	31,93462	-42,89743	14,06853
LogPIB	-0,32139	0,45344	-0,32270	0,45998	-0,71000	0,53000	-0,70000	0,48300	-1,76443	1,12165	-1,22424	0,57884
ano												
2012	-0,10050	0,14020	-0,09709	0,13650	-0,72000	0,52500	-0,71000	0,47700	-0,54668	0,34568	-0,36463	0,17045
2013	-0,11256	0,12049	-0,10932	0,11630	-0,93000	0,41900	-0,94000	0,34700	-0,49602	0,27090	-0,33726	0,11863
2014	0,04530	0,18669	0,04832	0,18647	0,24000	0,82400	0,26000	0,79600	-0,54882	0,63943	-0,31715	0,41380
2015	-0,30022	0,33796	-0,29728	0,33340	-0,89000	0,44000	-0,89000	0,37300	-1,37577	0,77533	-0,95072	0,35617
2016	-0,25345	0,26795	-0,25113	0,26584	-0,95000	0,41400	-0,94000	0,34500	-1,10619	0,59929	-0,77217	0,26992
_cons	5,39360	7,31019	3,97252	7,79779	0,74000	0,51400	0,51000	0,61000	-17,87069	28,65790	-11,31088	19,25591
		E.F.	E.V.									
R-sq:	within	29,61%	29,61%									
	between	9,97%	10,55%									
	overall	21,32%	21,56%									
F(3,3):	.											
Prob > F:	.											
	Número de observações:	28200										
	Número de grupos:	4700										
	Observações por grupo:											
	min	6										
	média	6										
	max	6										

Fonte: Elaborada pela autora.

O α_7 do individualismo mostra um sinal positivo, como sugerido por Kanagaretnam et al. (2013), o que confirma a H₃ que diz que os países com dimensões culturalmente mais coletivistas têm empresas com números contábeis mais conservadores, ou seja, quanto menos individualista e mais coletivista o país, maior a propensão ao conservadorismo na contabilidade.

Tabela 13 - Resultados – Masculinidade

	Efeitos Fixos		Efeitos Aleatórios		Efeitos Fixos		Efeitos Aleatórios		Efeitos Fixos		Efeitos Aleatórios									
Nit	Coef.	Std. Err. Robusto	Coef.	Std. Err. Robusto	t	P>t	t	P>t	[95% Conf. Intervalo]	[95% Conf. Intervalo]										
DNit	-0,38584	0,36910	-0,30535	0,27878	-1,05000	0,37300	-1,10000	0,27300	-1,56049	0,78880	-0,85175	0,24106								
Nit_1	0,28216	0,38822	0,18604	0,36355	0,73000	0,52000	0,51000	0,60900	-0,95334	1,51765	-0,52650	0,89859								
DNitNit	-2,54732	0,38711	-2,44763	0,36255	-6,58000	0,007***	-6,75000	0,000***	-3,77927	-1,31538	-3,15821	-1,73704								
Masc	0,00000	(omitted)	0,05116	0,04052			1,26000	0,20700			-0,02825	0,13057								
MascDNit	0,00426	0,00367	0,00339	0,00276	1,16000	0,33000	1,23000	0,21800	-0,0074243	0,01594	-0,00201	0,00879								
MascNit	-0,00712	0,00834	-0,00437	0,00779	-0,85000	0,45600	-0,56000	0,57500	-0,03365	0,01941	-0,01964	0,01090								
MascDNitNit	0,05757	0,00832	0,05477	0,00778	6,92000	0,006***	7,04000	0,000***	0,03110	0,08405	0,03953	0,07001								
DIFRS	0,00000	(omitted)	1,51221	1,12796			1,34000	0,18000			-0,69855	3,72298								
DUSGaap	0,00000	(omitted)	2,23958	1,11751			2,00000	0,04500			0,04930	4,42987								
Dcommon	0,00000	(omitted)	0,00000	(omitted)																
auditoria	-0,04773	0,05752	-0,04050	0,04973	-0,83000	0,46800	-0,81000	0,41500	-0,23079	0,13533	-0,13796	0,05697								
alava	-0,00004	0,00001	0,00009	0,00011	-3,42000	0,04200	0,83000	0,40700	-0,00008	0,00000	-0,00013	0,00031								
inflação	-14,11348	13,96867	-14,20099	14,05288	-1,01000	0,38700	-1,01000	0,31200	-58,56801	30,34105	-41,74414	13,34215								
LogPIB	-0,30963	0,48272	-0,30954	0,48285	-0,64000	0,56700	-0,64000	0,52100	-1,84586	1,22661	-1,25591	0,63682								
ano																				
2012	-0,09510	0,11830	-0,09582	0,11889	-0,80000	0,48000	-0,81000	0,42000	-0,47157	0,28137	-0,32885	0,13720								
2013	-0,10943	0,09739	-0,10997	0,09779	-1,12000	0,34300	-1,12000	0,26100	-0,41936	0,20050	-0,30164	0,08169								
2014	0,04423	0,17232	0,04577	0,17464	0,26000	0,81400	0,26000	0,79300	-0,50418	0,59263	-0,29651	0,38805								
2015	-0,29844	0,31821	-0,29859	0,31758	-0,94000	0,41700	-0,94000	0,34700	-1,31113	0,71425	-0,92104	0,32386								
2016	-0,25744	0,25698	-0,25738	0,25729	-1,00000	0,39000	-1,00000	0,31700	-1,07526	0,56039	-0,76167	0,24690								
_cons	5,21214	7,81489	0,18865	9,84623	0,67000	0,55300	0,02000	0,98500	-19,65832	30,08260	-19,10960	19,48690								
	E.F.		E.V.																	
R-sq:	within	29,61%	29,61%																	
	between	9,75%	10,55%																	
	overall	21,22%	21,56%																	
F(3,3):	.																			
Prob > F:	.																			
	Número de observações:		28200																	
	Número de grupos:		4700																	
	Observações por grupo:																			
		min	6																	
		média	6																	
		max	6																	

Fonte: Elaborada pela autora.

O α_7 da masculinidade mostra um sinal positivo, também, de acordo com o que foi previamente sugerido por Kanagaretnam et al. (2013), o que confirma a H_4 que diz que os países com valores mais elevados da dimensão cultural de feminilidade possuem empresas com os números contábeis mais conservadores, podendo-se dizer que, quanto mais masculino, o país se torna menos conservador.

Apesar de os sinais de α_7 para cada característica cultural terem sido conforme o esperado baseado na literatura, e os índices se mostrarem significantes, quando as variáveis culturais são agrupadas e o modelo é rodado junto, os coeficientes de aversão à incerteza e masculinidade são invertidos e não demonstram significância estatística, e o individualismo é omitido por completo. A pesquisa não possui dados suficientes para explicar esse fenômeno, tendo em vista que uma possível explicação seria a base de dados já que durante a coleta de dados do ano de 2017, notou-se um possível erro na base de dados, 2.585 empresas apresentaram o mesmo valor no lucro para os anos de 2016 e 2017, deixando assim o valor da variação (NI_t) em zero, o que levou a exclusão do ano de 2017 e uma limitação no trabalho.

5 CONCLUSÕES

Essa pesquisa buscou investigar a influência da aversão à incerteza, individualismo e masculinidade no conservadorismo dos números contábeis. A hipótese formulada de maneira geral sugere que as dimensões culturais apresentadas têm impacto no conservadorismo dos números contábeis. A metodologia consistiu na análise de 4.700 empresas, distribuídas entre os mercados de ações do Brasil (192), Alemanha (272), Japão (2678) e Estados Unidos da América (1558), para o período de 2011 a 2016. O modelo econométrico utilizado foi a autoregressão de Kanagaretnam, Lim e Lobo (2013) adaptada, adicionado de novas variáveis de controle a fim de melhorar a qualidade dos resultados. A amostra é altamente balanceada, e para corrigir características do modelo, foi rodada a regressão robusta em painel.

O objetivo da pesquisa é testar a hipótese formuladas por Gray (1988) de que os países com grande aversão à incerteza e baixo ranking em individualismo e masculinidade têm maiores chances de ser mais conservadores, com o resultado do modelo não se rejeita a hipótese de Gray (1988). A partir dos resultados, as hipóteses desenvolvidas na pesquisa apresentam o seguinte resultado:

Quadro 9 – Resumo dos resultados

	Hipóteses	Resultados
H1	Os países com dimensões culturais mais conservadoras possuem empresas que fazem escolhas contábeis mais conservadoras	Confirmada parcialmente
H2	Os países com maior valor na dimensão cultural de aversão à incerteza têm empresas com números contábeis mais conservadores	Confirmada
H3	Os países com dimensões culturalmente mais coletivistas têm empresas com números contábeis mais conservadores	Confirmada
H4	Os países com valores mais elevados da dimensão cultural de feminilidade possuem empresas com números contábeis mais conservadores	Confirmada

Fonte: Elaborado pela autora.

Quando analisados separadamente, os aspectos culturais de aversão à incerteza, coletivismo e masculinidade apresentam significância estatística e os coeficientes indica influência na interação com o conservadorismo. Com esses resultados positivos da regressão, a hipótese H₁ não foi rejeitada, no entanto, ao rodar o modelo com as três variáveis culturais juntas, nenhuma das variáveis mostram significância, por isso aceita-se parcialmente a H₁.

Deve ser ressaltado que este trabalho possui algumas limitações. A maior limitação sendo relacionada com a necessidade de ser objetivo com o tema subjetivo de cultura, por isso

a pesquisa restringe-se aos valores culturais atribuídos por Hofstede (2001). Ainda, a última atualização da pesquisa do Hofstede foi em 2001 e ele não leva em consideração os aspectos culturais por região dentro do país. No entanto, a identidade nacional é a única maneira de delimitar as diferenças culturais, e as características das dimensões culturais advém de centenas de anos de doutrinação e qualquer mudança significativa levaria várias décadas para serem perceptivas. A falta de consenso na literatura também limita as inferências. E, por fim, a base de dados do trabalho está sujeita às informações reportadas pelas empresas e disponíveis para coleta.

No entanto, as limitações não invalidam as contribuições do estudo. Na ótica teórica, os resultados da pesquisa indicam que a cultura tem influência no conservadorismo dos números contábeis, dessa maneira, estudos posteriores e debates devem levar em consideração as possíveis implicações das diferenças culturais dentro das empresas e o conservadorismo não deve ser descartado como característica qualitativa da informação contábil. Ainda, as modificações apresentadas no modelo servem como base metodológica para estudos na área do conservadorismo e cultura na contabilidade. Com isso, os resultados inferem também contribuições práticas. Os investidores devem considerar a cultura inserida nas empresas como característica no modelo para tomadas de decisões, tendo em vista que a cultura conservadora pode afetar o resultado contábil da empresa, com a presença de mais ou menos conservadorismo nos números contábeis. E a cultura deve também ser considerada no processo de implementação e harmonização das normas internacionais de contabilidade.

Os resultados abrem perspectivas para novos trabalhos. O modelo utilizadas pode ser trabalhado com diferentes variáveis de controle, e ainda tentar diferentes metodologias para que possa melhorar as características dentro dos pressupostos estatísticos. Ainda, os testes podem ser abrangidos para mais países para verificar se os resultados se mantêm e podem ser utilizados outras variáveis de cultura para confrontar os resultados obtidos.

REFERÊNCIAS

- Adler, N. (1997). *International dimensions of organizational behavior*. Ohio: International Thomson Publishing.
- Ahmed, A. S., Billings, B. K., Morton, R. M., & Stanford-Harris, M. (2002). The role of accounting conservatism in mitigating bondholder-shareholder conflicts over dividend policy and in reducing debt costs. *The Accounting Review*, 77(4), 867-890.
- Allen, F., Qian, J., & Qian, M. (2005). Law, finance, and economic growth in China. *Journal of Financial Economics*, 77(1), 57-116.
- Ball, R., Kothari, S. P., & Robin, A. (2000). The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 29(1), 1-51.
- Ball, R., & Shivakumar, L. (2005). Earnings quality in UK private firms: comparative loss recognition timeliness. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), 83-128.
- Basu, S. (1997). The conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings 1. *Journal of Accounting and Economics*, 24(1), 3-37.
- Basu, S., Hwang, L.-S., & Jan, C.-L. (2001). Auditor conservatism and quarterly earnings. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2428862>.
- Beaver, W. H., & Ryan, G. S. (2005). Conditional and unconditional conservatism: concepts and modeling. *Review of Accounting Studies*, 10(2), 269-309.
- Beekes, W., Brown, P. R., & Chin, G. (2007). Do better-governed firms make more informative disclosures? Canadian Evidence. [S.l.]. Retrieved from: <https://ssrn.com/abstract=881062>.
- Bliss, J. H. (1924). *Management through accounts*. New York: Ronald Press.
- Bushman, R. M., & Smith, A. J. (2001). Financial accounting information and corporate governance. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1-3), 237-333.
- Castro Neto, J. L., Rodrigues, C. D. I., Lima, I. V. D., Pasqual, D. L., Bastos, E. C., & Muller, E. T. (2006). O papel das culturas nacionais nas práticas contábeis do Brasil, Estados Unidos, França, Alemanha e Japão. *Anais do 30 Encontro da ANPAD*, [S.l.: s.n.].
- Chanchani, S., & Macgregor, A. (1999). A synthesis of cultural studies in accounting. *Journal of Accounting Literature*, 18, 1.
- Choi, F. D. S. (1997). *International accounting and finance handbook*. (2nd ed.). New York: John Wiley & Sons.
- Clark, T. (1990). International marketing and national character: a review and proposal for an integrative theory. *Journal of Marketing*, 54(4), 86-79.

- Coelho, A. C., & Lima, I. S. (2007). Conservadorismo nos resultados contábeis publicados no Brasil: comparação entre companhias de capital fechado e companhias de capital aberto. *Anais do 31 ENANPAD*. Rio de Janeiro.
- Cooke, T. D., & Wallace, R. S. O. (1990, Summer). Financial disclosure regulation and its environment? Review and further analysis. *Journal of Accounting and Public Policy*, 9(2), 79-110.
- Daske, H., Hail, L., Leuz, C., & Verdi, R. (2008). Mandatory IFRS reporting around the world: early evidence on the economic consequences. *Journal of Accounting Research*, 46(5), 1085-1142.
- De Lima, B. J. (2016). O impacto das dimensões culturais sobre a prática contábil no Brasil: um olhar a partir da percepção dos operadores da contabilidade. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, 10(4), 363-379.
- Dechow, P., Ge, W., & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: a review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2), 344-401.
- Dietrich, D., Muller, K., & Riedl, E. (2007). Asymmetric timeliness tests of accounting conservatism. *Review of Accounting Studies*, 12(1), 95-124.
- Doney, P. M., Cannon, J. P., & Mullen, M. R. (1998). Understanding the influence of national culture on the development of trust. *Academy of Management Review*, 23(3), 601-620.
- Eysenck, H. J., & Eysenck, S. B. G. (1969). *Personality structure and measurement*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Givoly, D., Hayn, C., & Natarajan, A. (2007). Measuring reporting conservatism, *The Accounting Review*, 82(1), 65-106.
- Gonzaga, R. P., & Costa, F. M. da. (2009). A relação entre o conservadorismo contábil e os conflitos entre acionistas controladores e minoritários sobre as políticas de dividendos nas empresas brasileiras listadas na Bovespa. *Revista Contabilidade & Finanças*, 20(50), 95-109.
- Gray, S. J. (1985). Cultural influences and the international classification of accounting systems. Paper presented at the EIASM Workshop on "Accounting Culture". Amsterdam.
- Gray, S. J. (1988). Towards a theory of cultural influence on the development of accounting systems internationally. *Abacus*, Wiley Online Library, 24(1), 1-15.
- Guenther, D. A., Maydew, E. L., & Nutter, S. E. (1997). Financial reporting, tax cost and book-tax conformity. [S.l.]. Retrieved from <http://www.ssrn.com>.
- Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2011). *Econometria Básica-5*. São Paulo: Amgh Editora.

- Harrison, G. L. (1993). Reliance on accounting performance measures in superior evaluative style: the influence of national culture and personality. *Accounting, Organizations and Society*, 18(4), 319-339.
- Hill, C. W. (1997). *International business: competing in the global market place*. Chicago: Irwin.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences: international differences in work related values*. Thousand Oaks: Sage.
- Hofstede, G. (1987). The cultural context of accounting. *Accounting and culture*. (pp. 1-11). Sarasota, FL: American Accounting Association.
- Hofstede, G. (1998). Attitudes, values and organizational culture: disentangling the concepts. *Organization Studies*, 19(3), 477-493.
- Hofstede, G. (2001). *Culture's consequences: comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations*. (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Hofstede, G., & Bond, M. H. (1988). The confucius connection: from cultural roots to economic growth. *Organizational Dynamics*, 16(4), 5-21.
- Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2010). *Cultures and organizations: software of the mind*. (Revised and Expanded 3rd ed.). New York: McGraw-Hill USA.
- Hofstede, G. H., Kraut, A. I., & Simonetti, S. H. (1976). The development of a core attitude survey questionnaire for international use. Working Paper 76-17, Brussels. European Institute for Advanced Studies in Management.
- Inflation.eu. Worldwide inflation data. (2018). Retrieved from: <https://www.inflation.eu/>.
- Inkeles, A., & Levinson, D. J. (1969). National character: the study of modal personality and sociocultural systems. In G. Lindzey and E. Aronson (Eds.). *The handbook of social psychology* (2nd ed., v. 4). Cambridge, MA: Addison-Wesley.
- International Monetary Fund. (2017). *World Economic Outlook Database*. Retrieved from <https://www.imf.org/en/Data>.
- Iudícibus, S. (2006). *Teoria da contabilidade*. (8a ed.). São Paulo: Atlas.
- Jones, M. L. (2007, June). Hofstede. Culturally questionable? In *Oxford Business & Economics Conference*. (pp. 24-26). Oxford, UK.
- Kanagaretnam, K., Lim, C. Y., & Lobo, G. J. (2013). Influence of national culture on accounting conservatism and risk-taking in the banking industry. *The Accounting Review*, 89(3), 1115-1149.
- Kellogg, R. L. (1984). Accounting activities, security prices, and class action lawsuits. *Journal of Accounting and Economics*, 6(3), 185-204.

- Kim, B., & Jung, K. (2007). The influence of tax costs on accounting conservatism. KAIST Business School, Working Paper Series.
- Kirk, R. (1993). The politics of prudence. Bryn Mawr, PA: Intercollegiate Studies Institute.
- Kluckhohn, F. R., & Strodtbeck, F. L. (1961). Variations in value orientations. New York: Row, Peterson.
- Kwok, C. C., & Tadesse, S. (2006). National culture and financial systems. *Journal of International Business Studies*, 37(2), 227-247.
- La Porta, R., Lopez-De-Silanes, F. L., & Vishny, R. (1998). Law and finance. *Journal of Political Economy*, 106(6), 1113-1155.
- Lafond, R., & Roychowdhury, S. (2008). Managerial ownership and accounting conservatism. *Journal of Accounting Research*, 46(1), 101-135.
- Lafond, R., & Watts, R. L. (2008). The information role of conservatism. *The Accounting Review*, 83(2), 447-478.
- Lara, J. M. G., Osma, B. G., & Penalva, F. (2009). The economic determinants of conditional conservatism. *Journal of Business Finance & Accounting*, 36(3-4), 336-372.
- Leuz, C. (2006). Cross listing, bonding and firms' reporting incentives: a discussion of Lang, Raedy and Wilson. *Journal of Accounting and Economics*, 42(1-2), 285-299.
- Licht, A. N. (2001). The mother of all path dependencies toward a cross-cultural theory of corporate governance systems. *Delaware Journal of Corporate Law*, 26, 147-209.
- Lindell, M., & Arvonen J. (1996). The Nordic management style in a European context. *International Studies of Management & Organization*, 26(3), 73.
- Lobo, G. J., & Zhou, J. (2006). Did conservatism in financial reporting increase after the Sarbanes-Oxley act? Initial evidence. *Accounting Horizons*, 20(1), 57-73.
- Lopes, A. B. (2001). A relevância da informação contábil para o mercado de capitais: o modelo de Ohlson aplicado à BMF&BOVESPA. (Tese de doutorado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.
- Lopes, A. B. (2002). Informação contábil e o mercado de capitais. São Paulo: Cengage Learning Editores.
- Nasif, E. G., Al-Daeaj, H., Ebrahimi, B., & Thibodeaux, M. S. (1991). Methodological problems in cross-cultural research: an update. *Management International Review*, 31(1), 79.
- Nichols, D. C., Wahlen, J. M., & Wieland, M. M. (2009, Springer). Publicly traded versus privately held: implications for conditional conservatism in bank accounting. *Review of Accounting Studies*, 14(1), 88-122.

- Nobes, C. (1998). Towards a general model of the reasons for international differences in financial reporting. *Abacus*, 34(2), 162-187.
- Nobes, C. W., & Parker, R. H. (1995). *Comparative International Accounting*. (4th ed.). Hemel Hempstead: Prentice-Hall.
- Olie, R. (1995). The 'culture' factor in personnel and organization policies. *International human resource management: an integrated approach*. (p. 124-143). London: Sage Publications.
- Parsons, T., & Shils, E. A. (1951). Values, motives, and systems of action. *Toward a General Theory of Action*, Harvard University Press Cambridge, MA, 33, 247-275.
- Paulo, E., Antunes, M. T. P., & Formigoni, H. (2008). Conservadorismo contábil nas companhias abertas e fechadas brasileiras. *RAE-Revista de Administração de Empresas*, 48(3), 46-60.
- Peabody, D. (1985). *National characteristics*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Qiang, X. (2003). The economic determinants of self-imposed accounting conservatism. (Dissertation, Ph. D). Candidate in Accounting Department of Accounting and Law School of Management State University of New York at Buffalo.
- Qiang, Z. (2003). Internationalization of higher education: towards a conceptual framework. *Policy futures in education*, 1(2), 248-270.
- Reber, A. S. (2001). *Penguin dictionary of psychology*. (3rd ed.). Toronto: Penguin Reference.
- Redpath, L. (1997). A comparison of native culture, non-native culture and new management ideology. *Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*, 14(3), 327.
- Robinson, Ken. (2006). Do schools kill creativity? TED talk from 2006. Retrieved from https://www.ted.com/talks/ken_robinson_says_schools_kill_creativity?language=en.
- Santiago, J. S., Cavalcante, P. R. N., & Paulo, E. (2015). Análise da persistência e conservadorismo no processo de convergência internacional nas empresas de capital aberto do setor de construção no Brasil. *Revista Universo Contábil*, 11(2), 174-195.
- Schmidt, P. (1996). Uma contribuição ao estudo da história do pensamento contábil. (Tese de doutorado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.
- Schwartz, S. H. (1994). Beyond individualism/collectivism—new cultural dimensions of values. In U. Kim, H. C. Triadis, C. Kagitcibasi, S. C. Choi, & G. Yoon (Eds.), *Individualism and collectivism: theory, methods and applications*. London: Sage.
- Schwartz, S. H. (1999). A theory of cultural values and some implications for work. *Applied Psychology*, 48(1), 23-47.
- Smith, M. (1998). Culture and organizational change. *Management Accounting*, 76(7), 60.

- Smith Jr, C. W., & Watts, R. L. (1982). Incentive and tax effects of executive compensation plans. *Australian Journal of Management*, 7(2), 139-157.
- Soares, R. C. M., & Castro Neto, J. L. de. (2005). Estudo das diferenças culturais como empecilho à harmonização contábil: casos no Brasil, E.U.A e Japão. *Anais do 5 Congresso USP de Controladoria e Contabilidade*. São Paulo.
- Trading Economics. (2018). Retrieved from <https://tradingeconomics.com/>.
- Watts, R. L. (1977). Corporate financial statements, a product of the market and political processes. *Australian Journal of Management*, SAGE Publications, 2(1), 53-75.
- Watts, R. L. (1993). A proposal for research on conservatism. Simon School of Business Working Paper FR 93-13. Retrieved from <https://ssrn.com/abstract=6044>.
- Watts, R. L. (2003). Conservatism in accounting part I: explanations and implications. *Accounting Horizons*, 17(3), 207-221.
- Wooldrige, J. M. (2006). *Introdução à econometria: uma abordagem moderna*. São Paulo: Pioneira Thomson Learning.
- Zeff, S. A. (1972). *Forging accounting principles in five countries: a history and analysis of trends 1971*. (Arthur Andersen Lecture Series). Champaign, IL: Stipes Publishing Company.

APÊNDICE 1 - Indicadores de dimensões culturais para cada país

	IND	MASC	AI
África do Sul	65	63	49
Alemanha	67	66	65
Argentina	46	56	86
Austrália	90	61	51
Bangladesh	20	55	60
Bélgica	75	54	94
Brasil	38	49	76
Bulgária	30	40	85
Canadá	80	52	48
Chile	23	28	86
Cingapura	20	48	8
Colômbia	13	64	80
Costa Rica	15	21	86
Croácia	33	40	80
Dinamarca	74	16	23
Egito	25	45	80
Emirados Árabes	25	50	80
Equador	8	63	67
Eslovênia	27	19	88
Espanha	51	42	86
Estônia	60	30	60
EUA	91	62	46
Filipinas	32	64	44
Finlândia	63	26	59
França	71	43	86
Gana	15	40	65
Grécia	35	57	112
Guatemala	6	37	101
Hong Kong	25	57	29
Hungria	80	88	82
Indonésia	14	46	48
Irã	41	43	59
Irlanda	70	68	35
Itália	76	70	75
Jamaica	38	68	13
Japão	46	95	92

	IND	MASC	AI
Kuwait	25	40	80
Luxemburgo	60	50	70
Malásia	26	50	36
Malta	59	47	96
México	30	69	82
Nigéria	30	60	55
Noruega	69	8	50
Nova Zelândia	76	58	49
Países Baixos	80	14	53
Panamá	11	44	86
Paquistão	14	50	70
Peru	16	42	87
Polônia	60	604	93
Portugal	27	31	104
Romênia	30	42	90
Serra Leoa	20	40	50
Suécia	71	5	29
Tailândia	20	34	64
Tanzânia	25	40	50
Trindade e Tobago	16	58	55
United Kingdom	89	66	35
Uruguai	36	38	100
Venezuela	12	73	76
Vietnã	20	40	30
Zâmbia	35	40	50

Fonte: Adaptado pela autora com base em Hofstede (2001).

ANEXO 1 – Questionário IBM utilizado por Hofstede (1980)

Questions from the IBM Attitude Survey

Disponível em: Geert Hofstede, *Culture's Consequences*, 2nd ed., Sage Publications, 2001, GN502.H628 2001.

O questionário completo pode ser encontrado em Hofstede, Kraut e Simonetti (1976).

A Questions (used in all surveys, 1967- 73 or 1968- 73)

AI Are you:

1. Male (married)
2. Male (unmarried)
3. Female (married)
4. Female (unmarried)

A2 How long have you been employed by this company?

1. Less than one year
2. One year or longer, but less than three years
3. Three years or longer, but less than seven years
4. Seven years or longer, but less than fifteen years
5. Fifteen years or longer

A5-A18. About your goals:

People differ in what is important to them in a job. In this section, we have listed a number of factors which people might want in their work. We are asking you to indicate how important each of these is to you.

In completing the following section, try to think of those factors which would be important to you in an ideal job; disregard the extent to which they are contained in your present job.

PLEASE NOTE: Although you may consider many of the factors listed as important, you should use the rating "of utmost importance" only for those items which are of the most importance to you.

With regard to each item, you will be answering the general question:

"HOW IMPORTANT IS IT TO YOU TO..." (Choose one answer for each line across)

How important is it to you to:

		of utmost impor- tance	very impor- tant	of moderate impor- tance	of little impor- tance	of very little impor- tance
A5	Have challenging work to do-work from which you can get a personal sense of accomplishment?	1	2	3	4	5
A6	Live in an area desirable to you and your family?	1	2	3	4	5
A7	Have an opportunity for high earnings?	1	2	3	4	5

A8	Work with people who cooperate well with one another?	1	2	3	4	5
A9	Have training opportunities (to improve your skills or to learn new skills)?	1	2	3	4	5
A10	Live in an area desirable to you and your family?	1	2	3	4	5
A11	Get the recognition you deserve when you do a good job?	1	2	3	4	5
A12	Have good physical working conditions (good ventilation and lighting, adequate work space, etc.)?	1	2	3	4	5
A13	Have considerable freedom to adopt your own approach to the job?	1	2	3	4	5
A14	Have the security that you will be able to work for your company as long as you want to?	1	2	3	4	5
A15	Have an opportunity for advancement to higher level jobs?	1	2	3	4	5
A16	Have a good working relationship with your manager?	1	2	3	4	5
A17	Fully use your skills and abilities on the job?	1	2	3	4	5
A18	Have a job which leaves you sufficient time for your personal or family life?	1	2	3	4	5

A19-A32. About the satisfaction of your goals:

In the preceding questions, we asked you what you want in a job. Now, as compared to what you want, how satisfied are you at present with:

		very satisfied	satisfied	neither satisfied nor dis- satisfied	dis- satisfied	very dis- satisfied
A19	The challenge of the work you do extent to which you can get a personal sense of accomplishment from it?	1	2	3	4	5
A20	The extent to which you live in an area desirable to you and your family?	1	2	3	4	5
A21	Your opportunity for high earnings in this company?	1	2	3	4	5
A22	The extent to which people you work with will cooperate with one another?	1	2	3	4	5
A23	Your training opportunities (to improve your skills or to learn new skills)?	1	2	3	4	5
A24	Your fringe benefits?	1	2	3	4	5

A25	The recognition you get when you do a good job?	1	2	3	4	5
A26	Your physical working conditions (good ventilation and lighting, adequate work space, etc.)?	1	2	3	4	5
A27	The freedom you have to adopt your own approach to the job?	1	2	3	4	5
A28	Your security that you will be able to work for this company as long as you want to?	1	2	3	4	5
A29	Your opportunity for advancement to higher level jobs?	1	2	3	4	5
A30	Your working relationship with your immediate manager?	1	2	3	4	5
A31	The extent to which you use your skills and abilities on your job?	1	2	3	4	5
A32	The extent to which your job leaves you sufficient time for your personal or family life?	1	2	3	4	5

A37 How often do you feel nervous or tense at work?

1. I always feel this way
2. Usually
3. Sometimes
4. Seldom
5. I never feel this way.

A43 How long do you think you will continue working for this company?

1. Two years at the most
2. From two to five years
3. More than five years (but I probably will leave before I retire)
4. Until I retire.

A48 If an employee did take a complaint to higher management, do you think he would suffer later on for doing this (such as getting a smaller salary increase, or getting the less desirable jobs in the department, etc.)?

1. Yes, the employee would definitely suffer later on for taking a complaint to higher management.
2. Yes, probably
3. No, probably not
4. No, the employee would definitely not suffer later on for taking a complaint to higher management.

A52 How often would you say your immediate manager is concerned about helping you get ahead?

1. Always
2. Usually

- 3. Sometimes
- 4. Seldom
- S. Never

The descriptions below apply to four different types of managers. First, please read through these descriptions:

- Manager 1 Usually makes his/her decisions promptly and communicates them to his/her subordinates clearly and firmly. Expects them to carry out the decisions loyally and without raising difficulties.
- Manager 2 Usually makes his/her decisions promptly, but, before going ahead tries to explain them fully to his/her subordinates. Gives them the reasons for the decisions and answers whatever questions they may have.
- Manager 3 Usually consults with his/her subordinates before he/she reaches his/her decisions. Listens to their advice, considers it, and then announces his/her decision. He/she then expects all to work loyally to implement it whether or not it is in accordance with the advice they gave.
- Manager 4 (version 1967-69) Usually calls a meeting of his/her subordinates when there is an important decision to be made. Puts the problem before the group and invites discussion. Accepts the majority viewpoint as the decision.
- (version 1970-73) Usually calls a meeting of his/her subordinates when there is an important decision to be made. Puts the problem before the group and tries to obtain consensus. If he/she obtains consensus, he/she accepts this as the decision. If consensus is impossible, he/she usually makes the decision him/herself.

A54 Now for the above types of manager, please mark the one which you would prefer to work under.

- 1. Manager 1
- 2. Manager 2
- 3. Manager 3
- 4. Manager 4

A55 And, to which one of the above four types of managers would you say your own manager most closely corresponds?

- 1. Manager 1
- 2. Manager 2
- 3. Manager 3
- 4. Manager 4
- 5. He does not correspond closely to any of them.

A56 How many years of formal school education did you complete?

1. 10 years or less	6. 15 years
2. 11 years	7. 16 years
3. 12 years	8. 17 years
4. 13 years	9. More than 17 years
S. 14 years	

A57 How old are you?

1. Under 20	5. 35-39
2. 20-24	6. 40-49

3.	25-29	7.	50-59
4.	30-34	8.	60 or over

A58 Considering everything, how would you rate your overall satisfaction in this company at the present time;

1. I am completely satisfied
2. Very satisfied
3. Satisfied
4. Neither satisfied nor dissatisfied
5. Dissatisfied
6. Very dissatisfied
7. I am completely dissatisfied

B Questions (used in all surveys, 1967-69 or 1968-69. but optional afterward)

B9 If you had a choice of promotion to either a managerial or a specialist position and these jobs were at the same salary level, which would appeal to you most? (You may already have been promoted in either direction, but just assume you could start again.)

1. I would have a strong preference for being a specialist
2. I would have some preference for being a specialist
3. It does not make any difference
4. I would have some preference for being a manager
5. I would have a strong preference for being a manager

B24 All in all, what is your personal feeling about working for a company which is primarily foreign owned?

1. All in all, I prefer it this way
2. It makes no difference to me one way or the other
3. I would prefer that it was not this way

B25 Suppose you quit this company. Do you think you would be able to get another job in your line of work at about the same income?

1. Yes, definitely
2. Yes, probably
3. No, probably not
4. No, definitely not

B39 How often would you say your immediate manager insists that rules and procedures are followed?

1. Always
2. Usually
3. Sometimes
4. Seldom
5. Never

B44 How do you feel or think you would feel about working for a manager who is from a country other than your own?

- I. In general, I would prefer to work for a manager of my own nationality

2. Nationality would make no difference to me
3. In general, I would prefer to work for a manager of a different nationality

How frequently, in your experience, do the following problems occur?

		very frequently	frequently	sometimes	seldom	very seldom
B46	Employees being afraid to express disagreement with their managers	1	2	3	4	5
B47	Being unclear on what your duties and responsibilities are	1	2	3	4	5
B49	People above you getting involved in details of your job which should be left to you	1	2	3	4	5
B51	Some groups of employees looking down upon other groups of employees	1	2	3	4	5

B52-B61 About general beliefs:

Our company has employees in many countries and we are interested whether the personal opinions of employees differ from country to country. Listed below are a number of statements. These statements are not about the company as such, but rather about general issues in industry. Please indicate the extent to which you personally agree or disagree with each of these statements (mark one for each line across).

Remember: We want your own opinion (even though it may be different from that of others in your country).

		strongly agree	agree	undecided	disagree	strongly disagree
B52	A corporation should have a major responsibility for the health and welfare of its employees and their immediate families	1	2	3	4	5
B53	Having interesting work to do is just as important to most people as having high earnings	1	2	3	4	5
B54	Competition among employees usually does more harm than good	1	2	3	4	5
B55	Employees lose respect for a manager who asks them for their advice before he makes a final decision	1	2	3	4	5
B56	Employees in industry should participate: more in the decisions made by management	1	2	3	4	5
B57	Decisions made by individuals are usually of higher quality than decisions made by groups	1	2	3	4	5
B58	A corporation should do as much as it can to help solve society's problems (poverty, discrimination, pollution, etc.)	1	2	3	4	5

B59	Staying with one company for a long time is usually the best way to get ahead in business	1	2	3	4	5
B60	Company rules should not be broken even when the employee thinks it is in the company's best interests	1	2	3	4	5
B61	Most employees in industry prefer to avoid responsibility, have little ambition, and want security above all	1	2	3	4	5

C Questions (discontinued in 1971 or before)

C1-C8. About your goals:

How important is it to you to (Mark one for each line across):

		strongly agree	agree	undecided	disagree	strongly disagree
C1	Have the security that you will not be transferred to a less desirable job?	1	2	3	4	5
C2	Work in a department which is run efficiently?	1	2	3	4	5
C3	Have a job which allows you to make a real contribution to the success of your company?	1	2	3	4	5
C4	Work in a company which is regarded in your country as successful?	1	2	3	4	5
C5	Work in a company which stands in the forefront of modern technology?	1	2	3	4	5
C6	Work in a congenial and friendly atmosphere?	1	2	3	4	5
C7	Keep up-to-date with the technical developments relating to your work?	1	2	3	4	5
C8	Have a job on which there is a great deal of day-to-day learning?	1	2	3	4	5

C9-C19. About general beliefs:

(Mark one for each line across)

		of utmost importance	very important	of moderate importance	of little importance	of very little importance
C9	A good manager gives his employees detailed and complete instructions as to the way they should do their jobs. He does not	1	2	3	4	5

	give them merely general directions and depends on them to work out the details					
C10	Most companies have a genuine interest in the welfare of their employees	1	2	3	4	5
C11	In general, the better managers in a company are those who have been with the company the longest time	1	2	3	4	5
C12	There are few qualities in a man more admirable than dedication and loyalty to his company	1	2	3	4	5
C13	Most employees have an inherent dislike of work and will avoid it if they can	1	2	3	4	5
C14	Most employees want to make a real contribution to the success of their company	1	2	3	4	5
C15	For getting ahead in industry, knowing influential people is usually more important than ability	1	2	3	4	5
C16	By and large, companies change their policies and practices much too often	1	2	3	4	5
C17	A large corporation is generally a more desirable place to work than a small company	1	2	3	4	5
C18	Even if an employee may feel he deserves a salary increase, he should not ask his manager for it	1	2	3	4	5
C19	The private life of an employee is properly a matter of direct concern to his company	1	2	3	4	5

ANEXO 2 - PIB de todos os países

Ranking	Country	2016 PIB Dollars
1	Qatar	129,726
2	Luxembourg	101,936
3	Macao	96,147
4	Singapore	87,082
5	Brunei Darussalam	79,710
6	Kuwait	71,263
7	Ireland	69,374
8	Norway	69,296
9	United Arab Emirates	67,696
10	San Marino	64,443
11	Switzerland	59,375
12	Hong Kong	58,094
13	United States	57,293
14	Saudi Arabia	54,078
15	Netherlands	50,846
16	Bahrain	50,302
17	Sweden	49,678
18	Australia	48,806
19	Germany	48,189
20	Iceland	48,070
21	Austria	47,856
22	Taiwan	47,790
23	Denmark	46,602
24	Canada	46,239
25	Belgium	44,881
26	Oman	43,737
27	United Kingdom	42,513
28	France	42,384
29	Finland	41,812
30	Japan	38,893
31	Equatorial Guinea	38,699
32	Korea	37,947
33	Malta	37,891
34	Puerto Rico	37,722
35	New Zealand	37,108
36	Spain	36,451
37	Italy	36,313

Ranking	Country	2016 PIB Dollars
38	Israel	34,833
39	Cyprus	34,386
40	Czech Republic	33,223
41	Slovenia	32,027
42	Trinidad and Tobago	31,933
43	Slovak Republic	31,182
44	Lithuania	29,881
45	Estonia	29,501
46	Portugal	28,515
47	Seychelles	28,148
48	Poland	27,714
49	Malaysia	27,234
50	Hungary	27,210
51	Greece	26,809
52	Russia	26,109
53	Latvia	25,740
54	Kazakhstan	25,669
55	St. Kitts and Nevis	25,371
56	The Bahamas	24,617
57	Antigua and Barbuda	24,050
58	Chile	23,969
59	Panama	22,788
60	Croatia	22,415
61	Romania	22,319
62	Uruguay	21,570
63	Turkey	21,146
64	Mauritius	20,524
65	Argentina	20,170
66	Bulgaria	20,116
67	Gabon	19,252
68	Mexico	18,864
69	Lebanon	18,524
70	Iran	18,135
71	Azerbaijan	17,688
72	Belarus	17,496
73	Turkmenistan	17,347
74	Barbados	17,136
75	Montenegro	17,035
76	Botswana	16,947

Ranking	Country	2016 PIB Dollars
77	Thailand	16,835
78	Iraq	16,543
79	Costa Rica	16,141
80	Dominican Republic	15,945
81	China	15,423
82	Maldives	15,287
83	Palau	15,260
84	Brazil	15,211
85	Suriname	15,179
86	Venezuela	15,102
87	Algeria	14,949
88	Macedonia	14,530
89	Libya	14,236
90	Serbia	14,226
91	Colombia	14,161
92	Grenada	14,102
93	South Africa	13,179
94	Peru	13,018
95	Mongolia	12,161
96	Egypt	12,137
97	St. Lucia	11,970
98	Albania	11,860
99	Namibia	11,756
100	Indonesia	11,699
101	Tunisia	11,656
102	Dominica	11,484
103	St. Vincent and the Grenadines	11,266
104	Sri Lanka	11,189
105	Jordan	11,124
106	Ecuador	11,036
107	Bosnia and Herzegovina	11,034
108	Georgia	10,099
109	Swaziland	9,768
110	Paraguay	9,353
111	Fiji	9,353
112	Jamaica	8,973
113	El Salvador	8,914
114	Armenia	8,881

Ranking	Country	2016 PIB Dollars
115	Morocco	8,359
116	Ukraine	8,229
117	Belize	8,185
118	Bhutan	8,129
119	Guatemala	7,937
120	Guyana	7,919
121	Philippines	7,696
122	Bolivia	7,190
123	Angola	6,844
124	Republic of Congo	6,786
125	Cabo Verde	6,743
126	India	6,658
127	Uzbekistan	6,452
128	Vietnam	6,421
129	Myanmar	5,953
130	Nigeria	5,929
131	Laos	5,718
132	Samoa	5,368
133	Tonga	5,332
134	Nicaragua	5,280
135	Honduras	5,264
136	Moldova	5,217
137	Pakistan	5,120
138	Sudan	4,452
139	Mauritania	4,404
140	Ghana	4,380
141	Timor-Leste	4,186
142	Zambia	3,898
143	Bangladesh	3,890
144	Cambodia	3,735
145	Côte d'Ivoire	3,581
146	Tuvalu	3,566
147	Papua New Guinea	3,542
148	Kyrgyz Republic	3,467
149	Djibouti	3,369
150	Kenya	3,360
151	São Tomé and Príncipe	3,344
152	Cameroon	3,260
153	Marshall Islands	3,239

Ranking	Country	2016 PIB Dollars
154	Lesotho	3,107
155	Tanzania	3,097
156	Micronesia	3,032
157	Tajikistan	2,982
158	Vanuatu	2,631
159	Chad	2,580
160	Senegal	2,578
161	Yemen	2,521
162	Nepal	2,480
163	Mali	2,264
164	Benin	2,184
165	Uganda	2,066
166	Solomon Islands	1,995
167	Afghanistan	1,957
168	Zimbabwe	1,953
169	Ethiopia	1,916
170	Rwanda	1,905
171	Kiribati	1,820
172	Burkina Faso	1,790
173	Haiti	1,784
174	South Sudan	1,670
175	The Gambia	1,664
176	Sierra Leone	1,651
177	Guinea-Bissau	1,568
178	Togo	1,545
179	Comoros	1,529
180	Madagascar	1,504
181	Eritrea	1,321
182	Guinea	1,271
183	Mozambique	1,228
184	Malawi	1,139
185	Niger	1,113
186	Liberia	882
187	Burundi	818
188	Democratic Republic of the Congo	784
189	Central African Republic	656

Fonte: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database (2017).