

**A INFLUÊNCIA DE FATORES CULTURAIS NA QUALIDADE DA INFORMAÇÃO  
CONTÁBIL: UMA ANÁLISE COM FOCO NA PERSISTÊNCIA DO LUCRO****Mônica Ferreira Amorim Vargas de Souza***Universidade Federal do Rio de Janeiro***Tereza Cristina Brito de Carvalho***Universidade Federal do Rio de Janeiro***Marcelo Álvaro da Silva Macedo***Universidade Federal do Rio de Janeiro***Ana Carolina Pimentel Duarte da Fonseca***Universidade Federal do Rio de Janeiro***RESUMO**

A contabilidade é uma importante ferramenta no apoio à tomada de decisão desde que transmita informações de qualidade. A qualidade da informação contábil pode ser avaliada por diversos aspectos como qualidade dos accruals, previsibilidade, relevância, tempestividade, conservadorismo e persistência. Sabe-se que fatores culturais podem afetar a qualidade da informação contábil. Desta forma, o presente estudo buscou analisar a influência de aspectos culturais na persistência de lucros, utilizando três dimensões de Hofstede, coletivismo, orientação de longo prazo e forte aversão à incerteza. O universo proposto foram as dez empresas com maior movimento de ações dos 50 países com maior PIB no ano de 2018. Utilizou-se o lucro líquido dividido pelo número de ações dos anos de 2009 à 2018 dessas empresas. Foi feita uma regressão agrupada (*pooled*) estimando a equação por um modelo de mínimos quadrados ordinais, sendo o modelo de persistência testado com a inclusão de variáveis Dummies multiplicativas que utilizaram como categorias 1 (um) as dimensões Coletivismo, Orientação de Longo Prazo e Forte Aversão à incerteza. Os resultados indicam que, para a amostra selecionada, as dimensões coletivismo e forte aversão à incerteza possuem influência positiva sobre a persistência do lucro. Ou seja, em países com orientação para o coletivismo e para a forte aversão ao risco os lucros tendem a ser mais persistentes do que em países com orientação para o individualismo e para a fraca aversão à incerteza. Já para a dimensão Orientação de Longo Prazo o resultado não foi significativo.

**Palavras-Chave:** Qualidade da Informação; Persistência de Lucros; Dimensões Culturais.**1. INTRODUÇÃO**

Em meio a um contexto empresarial de alta concorrência e demanda informacional pelos participantes do mercado de capitais, a contabilidade desponta como uma ferramenta capaz de proporcionar aos administradores informações econômico-financeiras que os capacitem a decidir, de maneira objetiva, sobre a utilização dos recursos da empresa (Silva & Filho, 2019). No entanto, sabe-se que em algumas situações, agentes econômicos possuem mais informações do que outros, o que é denominado assimetria informacional.

Belo e Brasil (2006), afirmam que um mercado é eficiente quando as informações não são assimétricas, ou seja, quando os investidores têm informações suficientes para tomar suas decisões, o que resulta em uma correta precificação dos ativos. Diante desse cenário, a contabilidade exerce papel fundamental na redução da assimetria informacional.

O paradigma contábil da divulgação de informações úteis, que sejam capazes de subsidiar a tomada de decisão, está intrinsecamente ligado à qualidade dessas informações geradas. O *Conceptual Framework for Financial Reporting* da *International Accounting*

*Standards Board (IASB)*, define como características qualitativas fundamentais da informação contábil, a representação fidedigna e a relevância. Quanto à relevância, a estrutura conceitual enfatiza a capacidade de influenciar a tomada de decisão, caso a informação reportada possua valor preditivo, confirmatório ou ambos. O valor preditivo diz respeito à capacidade de auxiliar na previsão de futuros resultados e o confirmatório refere-se à capacidade de retroalimentação ou *feedback*.

Em relação à qualidade da informação contábil, vários estudos buscam identificar características desejáveis para a sua mensuração. Francis, Lafond, Olsson e Schipper (2004), destacam sete propriedades: qualidade dos *accruals*, previsibilidade, suavização, relevância, tempestividade, conservadorismo e persistência. Silva, Ylunga e Fonseca (2015) mencionam, além das características supracitadas, o conservadorismo, gerenciamento de resultados, transparência, nível de *disclosure* e relação dos números contábeis com o desempenho dos preços das ações.

Dentre as características apontadas para mensurar a qualidade da informação contábil, este estudo selecionou a persistência, por possuir valor preditivo, um dos requisitos já citados como propriedade relevante da informação contábil. Devido a essa característica, a persistência é uma importante ferramenta utilizada na avaliação de investimentos, e pode ajudar os agentes econômicos a prever os lucros e fluxos de caixa futuros das empresas listadas como opções de investimento (Arruda, Vieira, Paulo & Lucena, 2015). A persistência é citada no estudo de Dechow, Ge e Schrand (2010) em que argumentam que quanto maior a persistência do lucro for, maior é a qualidade da informação gerada. Ela pode ser vista, ainda, como um meio de reduzir a incerteza por parte dos investidores (Francis *et al.*, 2004).

Diversos fatores influenciam a qualidade da informação contábil. Ela está fortemente relacionada ao ambiente econômico, político e social em que a firma estiver inserida (Paulo & Martins, 2007). Batistella, Magro, Mazzioni e Paulo (2019) destacam que fatores como comportamento organizacional, social ou cultural de um país podem impactar a qualidade da informação contábil.

Dechow e Schrand (2004), identificaram que a qualidade dos resultados é contextual pois significa coisas diferentes para diferentes usuários das demonstrações financeiras. Essas diferenças podem estar relacionadas com os fatores já mencionados, bem como a fatores culturais, uma vez que fatores culturais determinam o comportamento dos indivíduos na avaliação, seleção e tomada de decisão (Watanabe, 2014).

Diversos estudos buscaram descrever a relação entre fatores culturais e valores contábeis. Uma pesquisa feita por Douppnik e Tsakumis (2004) identificou diferenças significativas entre contadores alemães e americanos na interpretação de várias expressões verbais utilizadas no contexto contábil. Eles citam a importância da pesquisa cultural com o objetivo de entender os relatórios financeiros entre os países.

Diante do exposto, a presente pesquisa busca responder a seguinte questão: De que forma, a persistência de lucros, pode ser influenciada por aspectos culturais em empresas de capital aberto localizadas nos países com maior PIB no ano de 2018?

O objetivo do trabalho será, portanto, analisar a influência dos aspectos culturais na persistência de lucros em empresas de capital aberto localizadas nos países com maior PIB no ano de 2018.

O estudo se justifica como uma oportunidade de ampliar o conhecimento acerca da qualidade da informação contábil, mais especificamente a persistência dos lucros, dentro do contexto de mercado de capitais, possibilitando uma compreensão do impacto de fatores culturais no desempenho empresarial.

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

Esta seção irá abordar conceitos sobre a persistência de lucros, apresentará as dimensões culturais de Hofstede e o desenvolvimento das hipóteses de pesquisa.

### 2.1 Persistência do Lucro

O lucro é a medida primária de rentabilidade das empresas pelos investidores, Heirani, Ardakami e Ardakami (2013). Desta forma, ele é um elemento útil no apoio à tomada de decisão. Devido a essa relevância atribuída ao lucro, Kolozsvari e Macedo (2016) afirmam que a manutenção e a consistência do lucro são benéficas para fim de avaliação do valor de mercado pela entidade. A análise do lucro e da sua persistência, é uma das maneiras de verificação da qualidade da informação contábil, de modo a fornecer informações úteis a investidores e credores (Kajimoto & Nakao, 2018).

A persistência é a possibilidade de prever e avaliar os resultados futuros, além de verificar a constância dos resultados contábeis ao longo do período corrente e sua continuidade nos períodos seguintes (Paulo & Martins, 2007). Para Dechow, Ge e Schrand (2010) a persistência dos lucros é a capacidade dos lucros defasados estimarem os lucros correntes.

Diversos estudos relacionam a persistência do lucro à qualidade da informação contábil. Dechow e Schrand (2004) afirmam que a maior persistência de resultados é uma definição significativa para qualidade dos resultados, somente se os resultados verdadeiramente refletirem o desempenho durante o período e se o desempenho do período corrente persiste nos períodos futuros.

No estudo feito por Paulo e Martins (2007), foi observado que os resultados contábeis são mais persistentes do que os fluxos de caixa nas companhias abertas no Brasil tornando-se uma melhor medida para avaliação do desempenho da empresa. Kajimoto e Nakao (2018) analisaram a persistência do lucro tributável após a adoção das International Financial Reporting Standards (IFRS) no Brasil e identificaram que existe persistência, corroborando com a literatura que mostra que o lucro é uma proxy relevante da informação. Marçal e Macedo (2019) constataram que a adoção das IFRS não geraram reflexo na persistência do lucro das empresas listadas na B3 (Bolsa, Brasil, Balcão), selecionadas em sua amostra.

O modelo adotado na presente pesquisa para mensuração da persistência dos lucros é o disposto por Dechow, Ge e Schrand (2010):

$$L_t = \beta_0 + \beta_1 * L_{t-1} + \varepsilon \quad (\text{equação 1})$$

onde:

$L_t$  - é a medida de lucro adotada no período t, dimensionada pelo ativo, vendas ou número de ações;

$L_{t-1}$  - é a medida de lucro adotada no período t-1, dimensionada pelo ativo, vendas ou número de ações;

$\beta_0$  - é o termo constante;

$\beta_1$  - é o coeficiente angular; e

$\varepsilon$  - é o termo de erro.

### 2.2 As Dimensões de Hofstede

A cultura pode ser definida como um conjunto de valores adquiridos ao longo da vida, seja em grupos familiares, organizações religiosas, empresas e outros ambientes. Para Hofstede

(2011) a cultura é a programação coletiva da mente que distingue os membros de um grupo ou categoria de pessoas de outros. O autor afirma, ainda, que a cultura adquirida na infância tende a estar mais enraizada na mente humana do que a adquirida no ambiente escolar e empresarial por exemplo, e que suas diferenças podem manifestar-se de diferentes formas.

Batistella et al. (2019) apresenta o conhecimento, a arte, a lei, a moral, os costumes, os hábitos e aptidões como componentes da cultura de um país, concluindo que as informações contábeis e de mercado apresentam relação com as características de cada país, inclusive as culturais.

Em 1980, Hofstede, publicou o livro *Culture's Consequence*, resultado do trabalho realizado nos escritórios da *Internacional Business Machine* (IBM), com o intuito de avaliar se as atitudes dos empregados poderiam ser influenciadas por fatores culturais nacionais. Em 1994, Sondergaard, identificou que o estudo foi o mais citado dentro da literatura que trata do assunto e que contribuiu para efetuar mudanças no enfoque dos estudos cross-cultural.

Segundo Alcântara, Reis e Menezes (2012), a principal contribuição de Hofstede (1984) consistiu na identificação de quatro dimensões da cultura nacional/organizacional por meio das quais os países podem ser hierarquicamente ordenados. Essas dimensões são aspectos culturais que podem ser medidos em relação a outras culturas e formaram a base do livro, Hofstede (2011). De acordo com a pesquisa do psicólogo canadense Michael Harris Bond, centrada no Extremo Oriente, foi adicionada uma quinta dimensão, Orientação de Longo Prazo *versus* Orientação de Curto Prazo (Hofstede & Bond, 1988) e, posteriormente, nos anos 2000, com base na pesquisa do búlgaro Michael Minkov, usando dados do *World Values Survey* (apud Minkov, 2007), foi feito um novo cálculo da quinta dimensão e adicionada a sexta dimensão, Indulgência *versus* Restrição. (Hofstede, Hofstede & Minkov, 2010).

Atualmente, o modelo consiste das seis dimensões a seguir: distância de poder, aversão à incerteza, individualismo *versus* coletivismo, masculinidade *versus* feminilidade, orientação de longo prazo *versus* orientação de curto prazo e indulgência *versus* restrição.

Hofstede (1991), argumenta que a dimensão distância de poder mede o grau de aceitação da diferença de poder entre os membros de um grupo. Fernandes e Fonseca (2006) afirmam que em países identificados com alto grau de distância de poder, os empregados frequentemente demonstram medo em não concordar com seus superiores, e também revelam preferir chefes autocráticos ou paternalistas do que chefes consultivos. Do contrário, em países com baixa distância de poder, é adotado estilo consultivo ao invés de um estilo autoritário.

A aversão à incerteza está ligada à dificuldade em lidar com um futuro incerto. Segundo Lindell e Arvonen (1997) pontuações altas nessa dimensão indicam um comportamento orientado para tarefas mais estruturado. Há mais preocupação com o futuro e preferências por requisitos e instruções claras.

A dimensão individualismo *versus* coletivismo está relacionada à forma de convivência do indivíduo com o grupo. As sociedades com valores altos na dimensão individualismo, apresentam traços culturais nos quais os laços entre os indivíduos são frouxos: espera-se que todos cuidem de si e de sua família imediata, já nas coletivistas, as pessoas desde o nascimento são integradas em grupos fortes e coesos que continuam a protegê-las em troca de lealdade inquestionável (Hofstede, 2011).

A dimensão masculinidade *versus* feminilidade diz respeito à distribuição de valores entre os sexos. Sociedades com traços de masculinidade apresentam características ligadas a competitividade, heroísmo e força. Herzberg (1966, apud Lindell & Arvonen, 1997) constatou que o avanço, o salário e o desempenho são mais importantes para os homens, enquanto a supervisão, os aspectos sociais do trabalho, a orientação das pessoas, as condições de trabalho, as horas de trabalho e a facilidade de trabalho são mais importantes para as mulheres. O trabalho prevalece em relação a família, poucas mulheres ocupam cargos políticos e as decisões de família são tomadas pelos pais, Hofstede (2011).

Para Batistella et al. (2019), as sociedades com orientação de curto prazo respeitam as tradições, mas incentivam os gastos. Esse tipo de sociedade busca soluções imediatas, se orientam pelo passado e presente, já os valores associados a orientação de longo prazo estão relacionados à perseverança, dinamismo e orientação para o futuro. As empresas sediadas em países com culturas orientadas para o curto prazo estão focadas nos ganhos atuais, e os sistemas de recompensa gerencial enfatizam esse foco (Hofstede & Hofstede, 2005).

A última dimensão incluída diz respeito à forma como a sociedade lida com a satisfação, realização de desejos, diversão e felicidade.

A indulgência representa uma sociedade que permite uma satisfação relativamente livre dos desejos humanos básicos e naturais relacionados a aproveitar a vida e se divertir. A restrição representa uma sociedade que controla a satisfação das necessidades e a regula por meio de normas sociais estritas (Hofstede, 2011).

Algumas pesquisas conseguiram identificar a influência das características culturais na qualidade da informação. Batistella et al. (2019) concluíram que empresas que atuam em países com características culturais de feminilidade, fraca aversão à incerteza, indulgência, alta distância de poder e coletivismo, apresentam maior relevância da informação contábil. Guan e Pourjalali (2010) identificaram que valores como aversão à incerteza afetam o gerenciamento de resultados bem como individualismo, distância do poder e masculinidade têm efeito significativo em sua magnitude. Douppnik (2008) também examinou a influência da cultura nacional no gerenciamento de resultados e encontrou indícios de que existe uma ligação significativa entre a cultura e as diferenças transnacionais de ganhos.

Nesse contexto, o presente estudo procura avançar nessa temática analisando uma outra perspectiva da qualidade da informação contábil ainda não tratada em estudos de cunho cultural, no caso a persistência dos lucros.

### 2.3 Desenvolvimento das Hipóteses de Pesquisa

As hipóteses de pesquisa deste estudo foram desenvolvidas utilizando três dimensões de Hofstede, quais sejam, individualismo *versus* coletivismo, orientação de longo prazo *versus* orientação de curto prazo e aversão à incerteza. As dimensões foram escolhidas com base em pesquisas anteriores que identificaram que essas características culturais exercem influência sobre a qualidade da informação contábil. Gray (1988) identificou que os valores societários mais importantes no nível da subcultura contabilidade seriam aversão à incerteza e individualismo. Já a orientação de longo prazo *versus* curto prazo foi a quinta dimensão incluída por Hofstede, desta forma, Batistella et al. (2019) sugerem necessitar de mais informações ou estudos.

Batistella et al. (2019) afirma que nas sociedades coletivistas as instituições são mais acreditadas e existe respeito e admiração pelo trabalho dos outros e que, desta forma, existe uma tendência a dar maior credibilidade para a informação contábil. Em sua pesquisa, foi

concluído que existe maior relevância das informações contábeis em países coletivistas, o que os autores atribuem ao fato das ações voltadas ao coletivo, laços grupais fortes e o governo para o todo e não apenas para um só indivíduo. Sendo assim, elaborou-se a seguinte hipótese de pesquisa:

***H1: Existe maior persistência dos lucros em países coletivistas.***

Para Hofstede (1991) a persistência e a economia refletem uma orientação para o futuro, enquanto a estabilidade e as tradições pessoais se concentram no presente e no passado. Batistella et al. (2019) sugere que a qualidade da informação contábil tende a ser superior nas sociedades com orientação de longo prazo. As sociedades com orientação de curto prazo são mais estáticas, busca-se resultados imediatos e a tendência está em focar mais no passado e presente. Sendo assim, a segunda hipótese formulada é a seguinte:

***H2: Existe maior persistência dos lucros em países que possuem orientação de longo prazo.***

Batistella et al. (2019), identificou que existe maior relevância da informação contábil em países com fraca aversão à incerteza. Os autores justificaram os resultados pelo fato de membros destas sociedades aceitarem a incerteza como parte da sua vida e estarem menos propensos a gerenciar resultados. Os autores sugerem em sua pesquisa que empresas sediadas em países com forte aversão a incerteza tendem a empregar maiores esforços para apresentar resultados persistentes, visando atender uma demanda imposta pelos membros de sua sociedade que necessitam de maior previsibilidade. Doupnick (2008), ao estudar a influência da cultura sobre o gerenciamento de resultados, identificou que países individualistas e com forte aversão à incerteza tendem a empregar mais esforços em gerenciamento de resultados. Desta forma apresenta-se a terceira hipótese de pesquisa:

***H3: Existe maior persistência dos lucros em países com forte aversão à incerteza.***

### **3. METODOLOGIA**

A presente pesquisa pode ser classificada, de acordo com Prodanov e Freitas (2013), como descritiva e de abordagem quantitativa pois visa, por meio da aplicação de técnicas estatísticas, produzir informações que torne possível analisar os dados e estabelecer o relacionamento entre as variáveis cultura e lucro. O processo de seleção da amostra é não probabilística pois os dados foram selecionados de forma não-aleatória de acordo com a disponibilidade de acesso, desta forma, conforme Prodanov e Freitas (2013), não é possível generalizar os resultados da pesquisa, em termos de população, pois não há garantia de representatividade do universo que pretendemos analisar.

O universo proposto para esta pesquisa foi de 10 empresas de capital aberto não-financeiras dos 50 países com maior Produto Interno Bruto (PIB) no exercício de 2018, e que possuem *American Depositary Receipt* (ADR) devido à disponibilidade de acesso na plataforma Economática®.

A escolha dos 50 países com maior PIB justifica-se pela presença de mercados acionários mais robustos, valendo-se mais fortemente das informações contábeis, além de possibilitar a comparação de países com culturas diferentes, mas que possuem desenvolvimento econômico compatível (Batistella et al., 2019). O critério de seleção das empresas por país foi o maior volume de ações negociadas. Foram desconsideradas as empresas do setor financeiro, devido

ao fato do segmento apresentar características operacionais e financeiras peculiares em relação aos demais setores, o que poderia acarretar distorção dos resultados encontrados (Villalonga, 2004). A escolha do exercício de 2018 para seleção dos países se deu em função de ser o período mais recente e com resultados disponíveis no momento do presente estudo.

Para seleção da amostra, considerando os países componentes do universo mencionado, foi feita uma divisão em duas categorias, de acordo com a pontuação definida por Hofstede. Para definição das categorias utilizou-se 50 como ponto de corte (*cut-off point*). Os países com pontuações igual ou superior a 50 foram classificados nas dimensões individualismo, orientação de longo prazo, e forte aversão a incerteza, e os países que apresentaram pontuações inferior a 50 foram classificados nas dimensões coletivismo, orientação de curto prazo e fraca aversão a incerteza. Foram considerados apenas os países que possuíam classificação nas três dimensões, os demais foram excluídos. Ao final, obteve-se a distribuição de países por dimensão conforme Quadro 1.

Para a elaboração do modelo de persistência dos lucros, foi coletado o lucro líquido no período de 2009 a 2018. Os países que não divulgaram informações ou que não possuíam empresas com ADR, foram excluídos da amostra conforme Tabela 1.

Nos países em que não foi possível atender o número de 10 empresas com ADR, foi selecionada quantidade inferior. Como delimitação, foram escolhidas empresas que divulgaram as demonstrações contábeis de, no mínimo, 6 exercícios, empresas que divulgaram quantidade inferior a 6 exercícios foram excluídas da amostra. Ao final, a amostra foi composta por 104 empresas dos 29 países constantes no Quadro 1, totalizando 793 dados coletados.

Dimensões	Países
Individualismo	Estados Unidos, Alemanha, Reino Unido, França, Itália, Canadá, Espanha, Holanda, Suécia, Bélgica, África do Sul, Irlanda, Israel, Dinamarca, Finlândia.
Coletivismo	China, Japão, Índia, Brasil, Coreia do Sul, México, Indonésia, Taiwan, Tailândia, Argentina, Hong Kong, Singapura, Filipinas, Chile
Orientação de Longo Prazo	China, Alemanha, Japão, Reino Unido, França, Índia, Itália, Coreia do Sul, Indonésia, Holanda, Taiwan, Suécia, Bélgica, Hong Kong, Singapura
Orientação de Curto Prazo	Estados Unidos, Brasil, Canadá, Espanha, México, Tailândia, Argentina, África do Sul, Irlanda, Israel, Dinamarca, Filipinas, Chile, Finlândia
Forte Aversão à incerteza	Alemanha, Japão, França, Itália, Brasil, Coreia do Sul, Espanha, México, Holanda, Taiwan, Bélgica, Tailândia, Argentina, Israel, Chile, Finlândia
Fraca Aversão à incerteza	Estados Unidos, China, Reino Unido, Índia, Canadá, Indonésia, Suécia, África do Sul, Irlanda, Hong Kong, Dinamarca, Singapura, Filipinas

Quadro 1. Distribuição dos países pelas dimensões de Hofstede

Fonte: Elaborado pelos autores.

Tabela 1

**Composição da amostra relativa aos países**

Composição da Amostra	Quantidade de Países
População	50
Exclusões	
Países não classificados nas três dimensões	(1)
Países que não possuem empresas com ADR	(11)
Países sem informações	(9)
Amostra final	29

Fonte: Elaborada pelos autores.

A partir dos dados selecionados, foi feita uma regressão agrupada (*pooled*) estimando a equação por um modelo de mínimos quadrados ordinais, uma vez que não foi possível obter um painel balanceado pois nem todas as empresas divulgaram informações relativas aos 10 anos. A escolha do modelo se justifica em situações onde não é possível ter o mesmo número de observações de corte transversal ao longo da série temporal, visto que nem todas as empresas divulgaram informações relativas aos 10 anos (Gujarati & Porter, 2011).

O modelo de persistência de lucros utilizado como base foi o disposto na equação 1. Para reduzir o efeito “tamanho” sobre a amostra, os lucros atribuídos a cada empresa foram ajustados pela quantidade de ações. O *Software* utilizado para estimar a regressão e realizar os testes foi o *Gretl*. As regressões foram feitas separadamente para cada dimensão. Desta forma, o modelo testado foi o apresentado na Tabela 2:

Tabela 2  
Modelo de Persistência de Lucros

Modelo	Função	Equação
1	Verificação da persistência de lucros	$L_{t/ações} = \beta_0 + \beta_1 * L_{t-1/ações} + \beta_2 * L_{t-1/ações} * D_1 + \varepsilon$

Fonte: Elaborada pelos autores.

Onde:

$L_{t/ações}$  - é a medida de lucro adotada no período t dividida pelo número de ações;

$L_{t-1/ações}$  - é a medida de lucro adotada no período t-1 dividida pelo número de ações;

$\beta_0$  - é o termo constante;

$\beta_1$  e  $\beta_2$  - são os coeficientes angulares;

$D_1$  - é uma variável dummy cuja categoria 1 (um) é coletivismo ou orientação de longo prazo ou forte aversão à incerteza; e

$\varepsilon$  é o termo de erro.

Testou-se, inicialmente, o modelo sem as *dummies* para verificar a persistência dos lucros na amostra selecionada. Em seguida, foram apresentados os resultados com a inclusão da variável *dummy* com o propósito de analisar se  $\beta_2$  irá modificar  $\beta_1$  ao nível de 10% de significância, testando as hipóteses de pesquisa definidas na seção 2.3.

#### 4. ANÁLISE DOS DADOS

Inicialmente, na Tabela 3, testou-se o modelo de persistência dos lucros. Os resíduos apresentaram problemas de não normalidade e heteroscedasticidade, uma vez que o p-valor para os testes de Jarque Bera e Breusch-Pagan revelaram valor inferior ao nível de significância de 10%. Para a normalidade, optou-se por relaxar o pressuposto considerando o Teorema do Limite Central e o tamanho da amostra (793 observações), conforme abordagem de Brooks (2002). Com relação à homoscedasticidade, optou-se pela utilização da correção de White, o que faz com que se tenha um aumento no erro-padrão, o que torna os resultados robustos à heteroscedasticidade.

Tabela 3

**Resultados do Modelo de Persistência de Lucros**

Variável Explicativa	Coefficiente	Erro Padrão	p-valor
Constante	0,5686	0,1846	0,0021
$L_{t-1/ações}$	0,6391	0,1450	<0,0001
Descrição	Valor	Descrição	Valor
$R^2$	0,4291	Teste F (estatística)	19,4337
$R^2$ ajustado	0,4283	Teste F (p-valor)	< 0,0001
Jarque Bera (p-valor)	< 0,0001	Breusch-Pagan (p-valor)	< 0,0001

Fonte: Elaborada pelos autores

Os resultados da Tabela 3 mostram que a regressão como um todo é significativa a um nível de significância de 10%, uma vez que o p-valor do teste F é 0,000012. O coeficiente de determinação, é de 0,4291, o que significa dizer que aproximadamente 43% da variação do Lucro por Ação no ano t é explicada pela variação do Lucro por Ação no ano t-1. O coeficiente da variável  $L_{t-1/ações}$  é positivo e estatisticamente diferente de zero ao nível de significância de 10%. Significa dizer que uma variação no  $L_{t/ações}$  pode ser explicada pela variação no  $L_{t-1/ações}$ . Desta forma, confirma-se a persistência dos lucros nas empresas que compõem a amostra considerando o período analisado.

Uma vez confirmada a existência de lucros persistentes na amostra, apresenta-se, na Tabela 4, os resultados para o modelo de persistência dos lucros após a inclusão da *dummy* referente à dimensão individualismo X coletivismo. Os resíduos também apresentam problemas de não normalidade e heteroscedasticidade, visto que o p-valor Jarque Bera e Breusch-Pagan apresentaram valor inferior ao nível de significância de 10% e foram tratados da mesma forma que o modelo testado na Tabela 3. Foi realizado, adicionalmente, teste de multicolinearidade, que apresentou FIV de 1,284, significando que não há problema de colinearidade entre as variáveis independentes.

Tabela 4

**Resultados do Modelo com a Dummy Coletivismo**

Variável Explicativa	Coefficiente	Erro Padrão	p-valor
Constante	0,5149	0,1538	0,0009
$L_{t-1/ações}$	0,5433	0,1652	0,0011
$L_{t-1/ações} * D_1$	0,3859	0,180522	0,0329
Descrição	Valor	Descrição	Valor
$R^2$	0,4630	Teste F (estatística)	49,0343
$R^2$ ajustado	0,4616	Teste F (p-valor)	< 0,0001
Jarque Bera (p-valor)	< 0,0001	Breusch-Pagan (p-valor)	< 0,0001

Fonte: Elaborada pelos autores

Os resultados da Tabela 4 mostram que a regressão como um todo é significativa a um nível de significância de 10%, uma vez que o p-valor do teste F é 8,44e-21. O coeficiente de determinação é de 0,4630, o que significa dizer que 46,30% da variação do Lucro por Ação no ano t é explicada pela variação das variáveis  $L_{t-1/ações}$  e  $L_{t-1/ações} * D_1$ . Percebe-se que a inclusão da variável melhorou a explicação do modelo pois o  $R^2$  ajustado aumentou de 42,83% para 46,16%.

Os coeficientes das duas variáveis são positivos e significativos a um nível de significância de 10%. A partir dos resultados, pode-se inferir que o coeficiente  $b_2$  irá modificar o  $b_1$ , ou seja, as empresas classificadas com 1 (dimensão coletivismo) em  $D_1$ , tem lucro mais persistente do que empresas classificadas com 0 (dimensão individualismo) em  $D_1$ .

Sendo assim, conclui-se que há maior persistência dos lucros, o que dá indícios de melhor qualidade da informação contábil, em países classificados como coletivistas, o que indica a não rejeição de  $H_1$ . Os resultados podem ser justificados pelo fato de que nos países com características culturais voltadas ao coletivo, as pessoas confiam mais nas instituições, o que faria a informação contábil se tornar mais relevante ao mercado de capitais, conforme indicado por Batistella *et al.* (2019). Esses autores chegaram à conclusão de que existe maior relevância da informação contábil em países coletivistas. Como a relevância da informação contábil também é uma das características da qualidade da informação contábil, pode-se inferir que a presente pesquisa corrobora com o estudo supracitado.

A Tabela 5, apresenta os resultados para o modelo 1 com a inclusão da *dummy* referente à dimensão orientação de longo prazo X orientação de curto prazo. A amostra também apresentou problemas de não normalidade e heteroscedasticidade, os quais foram resolvidos da mesma forma que o modelo evidenciado na Tabela 3. Foi realizado o teste de multicolinearidade, que apresentou FIV de 1,775, significando que não há problema de colinearidade entre as variáveis independentes.

Os resultados mostram que a regressão como um todo é significativa a um nível de significância de 10%, uma vez que o p-valor do teste F é 0,000057. O coeficiente de determinação é de 0,4310, o que significa dizer que 43,10% da variação do Lucro por Ação no ano  $t$  é explicada pela variação das variáveis  $L_{t-1}/ações$  e  $L_{t-1}/ações * D_1$ , no entanto, a inclusão da variável com a *Dummy* multiplicativa não causa mudanças significativas na explicação do modelo. Comparando o  $R^2$  ajustado desse modelo com o modelo evidenciado na Tabela 3, pode-se verificar um pequeno aumento de 42,83% para 42,95%, mas o coeficiente  $b_2$  não é estatisticamente significativo ao nível de significância de 10%. Desta forma, pode-se concluir que o coeficiente  $b_2$  não modifica  $b_1$ , ou seja, a persistência é a mesma tanto para empresas classificadas com 1 (dimensão longo prazo) em  $D_1$  como para empresas classificadas com 0 (dimensão curto prazo) em  $D_1$ .

Tabela 5

**Resultados do Modelo com a Dummy Orientação de Longo Prazo**

Variável Explicativa	Coefficiente	Erro Padrão	p-valor
Constante	0,5666	0,1867	0,0025
$L_{t-1}/ações$	0,6011	0,2033	0,0032
$L_{t-1}/ações * D_1$	0,0812	0,2678	0,7619
<b>Descrição</b>	<b>Valor</b>	<b>Descrição</b>	<b>Valor</b>
$R^2$	0,4310	Teste F (estatística)	9,8869
$R^2$ ajustado	0,4296	Teste F (p-valor)	< 0,0001
Jarque Bera (p-valor)	< 0,0001	Breusch-Pagan (p-valor)	< 0,0001

Fonte: Elaborada pelos autores

Como os resultados não apresentaram diferença estatisticamente significativa na persistência dos lucros das empresas conclui-se pela rejeição da  $H_2$ . Ou seja, não há evidências para suportar que características culturais relacionadas às orientações de longo e curto prazo tenham influência no desempenho persistente das empresas. Comparando, novamente, à pesquisa realizada por Batistella *et al.* (2019), pode-se verificar que, para a amostra selecionada naquele estudo, a orientação de longo prazo não modificou a relevância da informação contábil,

ou seja, a qualidade da informação contábil, avaliada pelo critério de relevância é a mesma tanto para quem tem orientação de longo como de curto prazo, corroborando com os achados da presente pesquisa.

A tabela 6 apresenta os resultados para o modelo 1 com a inclusão da *dummy* referente à dimensão aversão à incerteza. Os resíduos apresentaram problemas de não normalidade e heteroscedasticidade e também foram resolvidos da mesma forma que o modelo testado na Tabela 3. Foi realizado o teste de multicolinearidade, que apresentou FIV de 1,348, significando que não há problema de colinearidade entre as variáveis independentes.

Tabela 6

**Resultados do Modelo com a Dummy Forte Aversão à Incerteza**

Variável Explicativa	Coefficiente	Erro Padrão	p-valor
Constante	0,5194	0,1545	0,0008
Lt-1/ações	0,5352	0,1725	0,0020
Lt-1/ações*D1	0,3624	0,1854	0,0510
Descrição	Valor	Descrição	Valor
R2	0,4617	Teste F (estatística)	48,7282
R2 ajustado	0,4603	Teste F (p-valor)	< 0,0001
Jarque Bera (p-valor)	< 0,0001	Breusch-Pagan (p-valor)	< 0,0001

Fonte: Elaborada pelos autores

Os resultados mostram que a regressão como um todo é significativa a um nível de significância de 10%, uma vez que o p-valor do teste F é 1,11e-20. O coeficiente de determinação é de 0,4617, o que significa dizer que 46,17% da variação do Lucro por Ação no ano t é explicada pela variação das variáveis  $L_{t-1}/ações$  e  $L_{t-1}/ações * D_1$ . Assim, percebe-se que a inclusão da variável melhorou a explicação do modelo pois o  $R^2$  ajustado aumentou de 42,83% para 46,03%.

Os coeficientes  $b_1$  e  $b_2$  são significativos a um nível de significância de 10%, o que significa que empresas classificadas com 1 (dimensão forte aversão à incerteza) em  $D_1$ , tem lucro mais persistente do que as empresas classificadas com 0 (dimensão fraca aversão à incerteza) em  $D_1$ . Isso permite concluir que há maior persistência dos lucros em países classificados com forte aversão à incerteza, o que faz com que a  $H_3$  não seja rejeitada. Os resultados dessa dimensão vão de certo modo em sentido oposto ao identificado por Batistella et al. (2019) que identificaram que empresas com fraca aversão à incerteza apresentam maior relevância da informação contábil e assim maior qualidade dos lucros. Porém, os próprios autores sugerem que empresas sediadas em países com forte aversão a incerteza tendem a empregar maiores esforços para apresentar resultados persistentes, visando atender uma demanda imposta pelos membros de sua sociedade que necessitam de maior previsibilidade. Foi essa busca por resultados mais persistentes que os resultados da presente pesquisa revelam.

A forte aversão a incerteza está diretamente ligada com a previsibilidade. As sociedades com pontuação alta nessa dimensão tendem a seguir padrões rígidos, a cumprir normas e regras, talvez, por esse motivo, as empresas localizadas nos países com forte aversão à incerteza selecionadas na amostra apresentaram lucro mais persistente, no entanto, essa persistência poderia estar relacionada ao gerenciamento de resultados. Porém, para confirmação dessa afirmação, seria necessário um estudo mais aprofundado, seguindo as indicações do estudo de Kolozsvari e Macedo (2016) de que o que ao se prezar pela divulgação de desempenhos persistentes, pode-se levar à transmissão de informações menos úteis, gerando um efeito contrário, que pode passar despercebido.

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo se propôs a analisar a influência dos aspectos culturais na qualidade da informação contábil. A qualidade foi avaliada por meio da persistência de lucros que é uma característica desejável pelos acionistas e investidores na avaliação dos resultados das empresas. A métrica se mostra relevante por se tratar da medição de desempenho do lucro, e o caráter preditivo relaciona-se diretamente com a relevância da informação contábil definida na Estrutura Conceitual do IASB.

Diante dos resultados apresentados, para a amostra selecionada, chegou-se à conclusão que empresas localizadas em países coletivistas e com forte aversão à incerteza tendem a ter lucros mais persistentes do que aquelas localizadas em países individualistas e com fraca aversão à incerteza, ou seja, a qualidade da informação, avaliada pela métrica da persistência, é maior em empresas sediadas em países classificados nessas dimensões.

Alguns estudos indicam que o coletivismo e a forte aversão à incerteza são características culturais que podem estar relacionados com o gerenciamento de resultados e por isso talvez empresas sediadas em países com essas características tenderiam a apresentar resultados mais persistentes o que poderia afetar a qualidade da informação reportada, no entanto, isso não foi investigado nessa pesquisa, mas poderia representar uma relevante continuidade da discussão desse tema, inserindo a dimensão cultural num modelo de impacto do gerenciamento de resultado na persistência dos lucros, como o presente no estudo de Kolozsvari e Macedo (2016).

Com relação à dimensão orientação de longo prazo versus orientação de curto prazo, infere-se que tais aspectos culturais não sejam capazes de influenciar a persistência do lucro nas empresas dos países componentes da amostra, como consequência, não afetam a qualidade da informação contábil, uma vez que os resultados obtidos com a inserção da variável no modelo de persistência de lucros não foram estatisticamente significativos.

O estudo é relevante para os usuários da informação contábil, em especial credores, investidores existentes e em potencial do mercado de ações, fornecedores, empregados e governo, para que sejam munidos de informações que possam auxiliar e subsidiar a tomada de decisão relativas às empresas e países com os quais mantêm ou pretendem manter relações empresariais ou investimentos.

Uma vez que foi verificado que os aspectos culturais podem influenciar a qualidade da informação contábil, os achados da pesquisa também poderiam ser levados em consideração na implementação de normas internacionais, desta forma, o estudo se mostra relevante também para os órgãos de regulação e normatização.

Para estudos futuros sugere-se a continuação do presente estudo com a inclusão de uma análise que verifique simultaneamente o impacto dessas dimensões culturais na persistência dos lucros e no gerenciamento de resultados, mais especificamente do alisamento de resultados. Isso poderia ampliar as discussões em torno desse tema e avançar na consolidação de seus resultados.

## REFERÊNCIAS

Alcântara, V. C.; Reis, P. C.; & Menezes, R. S. S. (2012). Identificação de *clusters* internacionais com base nas dimensões culturais de Hofstede. *Revista de Administração da UFSM*, 5(2), p. 204-221.

- Arruda, M. P.; Vieira, C. A.; Paulo, E.; & Lucena, W. G.L. (2015). Análise do conservadorismo e persistência dos resultados contábeis das instituições financeiras brasileiras. *Sociedade, Contabilidade e Gestão*, 10(2).
- Batistella, A. J.; Magro, C. B.; Mazzioni, S.; & Paulo, E. (2019). Relevância da Informação Contábil sob a Ótica da Cultura Nacional. *Anais do USP International Conference in Accounting*, São Paulo, SP, Brasil, 19.
- Belo, N. M.; & Brasil, H. G. (2006). Assimetria informacional e eficiência semiforte do mercado. *Revista de Administração de Empresas*. 46(45), pp. 48-57.
- Brooks, C. (2002). *Introductory econometrics for finance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dechow, P. M.; & Schrand, C. M. (2004). *Earnings quality*. Charlottesville: Research Foundation of CFA Institute. Recuperado de <http://csinvesting.org/wp-content/uploads/2015/04/Defining-Earnings-Quality-CFA-Publication.pdf>.
- 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(2-3), p. 344-401.
- Doupnik T. S.; & Tsakumis, G. T. (2004). A Critical Review of Tests of Gray's Theory of Cultural Relevance and Suggestions for Future Research. *Journal of Accounting Literature*, 23, p. 1-48.
- Doupnik, T. S. (2008). Influence of culture on earnings management: A note. *Abacus*, 44(3), p. 317-340.
- Francis, J.; Lafond, R.; Olsson, P. M.; & Schipper, K. (2004). Costs of equity and earnings attributes. *The accounting review*, 79(4), p. 967-1010.
- Fernandes, F. P. P.; & Fonseca, A. C. P. D. (2006). A implantação do *Balanced Scorecard* em empresas brasileiras sob a perspectiva da cultura nacional. *Anais do Congresso Brasileiro de Custos*, Belo Horizonte, MG, Brasil, 13.
- Fonseca, A. C. P. D. (1999). Percepções de incerteza em um sistema de planejamento e controle: um estudo comparativo Brasil-Inglaterra. *Revista de Administração Contemporânea*, 3(3), p. 57-80.
- Gray, S. J. (1988). Towards a theory of cultural influence on the development of accounting systems internationally. *Abacus*, 24(1), p. 1-15.
- Guan, L.; & Pourjalali, H. (2010). Effect of cultural environmental and accounting regulation on earnings management: a multiple year-country analysis. *Asia-pacific journal of accounting & economics*, 17(2), p. 99-127.
- Gujarati, D. N.; & Porter, D. C. (2011). *Econometria Básica*. Porto Alegre: Amgh Editora.
- Heyrani, F.; Ardakani, S. S.; & Ardakani, M.D. (2013). The impact of high earnings on the informational content of cash flows in the listed companies on Tehran stock exchange. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 3(4), p. 215-223.
- Hofstede, G. (1984). *Culture's consequences: International differences in work-related values*. Beverly Hills: Sage.
- Hofstede, G. & Bond, M. H. (1988). The Confucius connection: From cultural roots to economic growth. *Organizational dynamics*, 16(4), p. 5-21.
- Hofstede, G. (1991). *Culturas e organizações: compreender a nossa programação mental*. Lisboa: Edições Sílabo.

- Hofstede, G. & Hofstede, G. J. (2005). *Cultures and Organizations: Software of the Mind*, revised and expanded (2. ed.). New York: Mcgraw-hill.
- Hofstede, G.; Hofstede, G. J. & Minkov, M. (2010). *Cultures and organizations: Software of the mind*. (3. ed.) New York: Mcgraw-hill.
- Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing cultures: The Hofstede model in context. *Online readings in psychology and culture*, 2(1), p. 8.
- IASB-International Accounting Standards Board. *Conceptual Framework for Financial Reporting*. Recuperado de <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/conceptual-framework/>.
- Kajimoto, C. G. K., & Nakao, S. H. (2018). Persistência do lucro tributável com a adoção das IFRS no Brasil. *Contabilidade Vista & Revista*, 29(1), p. 130-149.
- Kolozsvári, A. C., & Macedo, M. A. S. (2016). Análise da Influência da Presença da Suavização de Resultados sobre a Persistência dos Lucros no Mercado Brasileiro. *Revista Contabilidade & Finanças*, 27 (72), p. 306-319.
- Lindell, M., & Arvonen, J. (1997). The Nordic Management Style in a European Context. *International studies of management & organization*, 26(3), p.73-91.
- Marçal, R. R., & Macedo, M. A. S. (2019). Análise da persistência do lucro diante dos *accruals* discricionários: Um estudo com base no impacto da adoção das IFRS. *Contextus: Revista Contemporânea de economia e gestão*, 17(2), p. 129-159.
- Paulo, E. & Martins, E. (2007). Análise da qualidade das informações contábeis nas companhias abertas. *Anais do Encontro da ANPAD*, Rio de Janeiro, RJ, Brasil, 31.
- Prodanov, C. C., & Freitas, E. C. (2013). *Metodologia do trabalho científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico*. (2.ed.) Novo Hamburgo: Feevale.
- Silva, C.; Ylunga, P., & Fonseca, M. W. (2015). Gerenciamento de resultados: estudo empírico em empresas brasileiras e portuguesas antes e após a adoção das IFRS. *Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos*, 12(3), p. 193-209.
- Silva, A. S. & Cordeiro Filho, A. (2015). Contabilidade - Fábrica de métricas e sistematizadora das informações. *Revista Brasileira de Previdência*. 4(4), pp. 15-47.
- Sondergaard, M. (1994). Research note: Hofstede's consequences: a study of reviews, citations and replications. *Organization studies*, 15(3), p. 447-456.
- Villalonga, B. (2004). Intangible resources, Tobin'sq, and sustainability of performance differences. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 54(2), p. 205-230.
- Watanabe, E. A. M. (2014). *A influência da cultura no comportamento do consumidor de supermercados*. Tese de Doutorado em Administração, Universidade de Brasília, Brasília-DF, Brasil.