

Relevância da informação contábil e cultura nacional

Relevance of accounting information and national culture

Ana Julia Batistella^a, Cristian Baú Dal Magro^a, Sady Mazzioni^a; Edilson Paulo^b

^aUniversidade Comunitária da Região de Chapecó - Brasil

^bUniversidade Federal do Rio Grande do Sul - Brasil

Palavras-chave

Qualidade da informação.
Relevância da informação.
Cultura nacional.

Resumo

O objetivo deste estudo é analisar a influência das diferenças culturais na relevância da informação contábil. A amostra compreendeu 15.902 empresas listadas nos 30 países com maior Produto Interno Bruto, no período de 2015 a 2017, totalizando 47.706 observações. Para atender ao propósito desta pesquisa, foram utilizadas a estatística descritiva, a análise de cluster e a regressão linear múltipla. Os resultados indicam que a relevância da informação contábil é mais acentuada em firmas localizadas em países com características culturais de maior distância do poder, mais coletivistas, com menor aversão à incerteza, maior feminilidade e maior complacência. Por sua vez, a dimensão cultural de orientação de longo prazo não apresentou resultados consistentes. Conclui-se que as dimensões culturais dos países interferem na atribuição da relevância concedida pelo mercado de capitais à informação contábil produzida pelas empresas.

Keywords

Quality of information.
Relevance of information.
National culture.

Abstract

The aim of this study is to analyze the influence of cultural differences on the relevance of accounting information. The sample comprised 15,902 companies listed in the 30 countries with the highest Gross Domestic Product, in the period 2015-2017, totaling 47,706 observations. In order to achieve the goal of this study, descriptive statistics, cluster analysis and multiple linear regression were used. The results show that the relevance of accounting information is more accentuated in firms located in countries with cultural characteristics that are farther from power, more collectivist, with less aversion to uncertainty, greater femininity, and greater complacency. In turn, the cultural dimension of long-term orientation has not shown consistent results. It is concluded that the cultural dimensions of the countries interfere in the attribution of the relevance granted by the capital market to the accounting information produced by the companies.

Informações do artigo

Recebido: 08 de maio de 2020
Aprovado: 13 de outubro de 2020
Publicado: 26 de fevereiro de 2021

Implicações Práticas

O artigo busca auxiliar os auditores, órgãos de regulação e investidores mundiais, ao indicar que para empresas localizadas em países com cultura de masculinidade, individualismo e aversão à incerteza torna-se necessário maiores investimentos e ampliação dos mecanismos de monitoramento, buscando minimizar os efeitos negativos de tais fatores culturais na qualidade da informação contábil.

Copyright © 2021 FEA-RP/USP. Todos os direitos reservados.

Autor correspondente: Tel. +55 (55) 99674-5296

E-mail: ana.batistella@unochapeco.edu.br (A. J. Batistella); crisbau@unochapeco.edu.br (C. B. Dal Magro); sady@unochapeco.edu.br (S. Mazzioni); edilson.paulo@ufrgs.br (E. Paulo)

Universidade Comunitária da Região de Chapecó. Rua Servidão Anjo da Guarda, 295-D, Efapi - Chapecó/SC - 89809-900, Brasil.

1 INTRODUÇÃO

A informação contábil está revestida de qualidade quando se torna útil aos *stakeholders* (Ball & Shivakumar, 2005, Dechow, Ge & Schrand, 2010), ao refletir com fidedignidade as bases econômicas e atender aos padrões de contabilidade vigentes (Yoon, 2007). A qualidade da informação contábil depende da observância de características que influenciam a tomada de decisões, a exemplo da *value relevance* (Ball & Shivakumar, 2005).

Existem diversas métricas para mensuração da qualidade da informação contábil (Francis, Lafond, Olsson & Schipper, 2004), estando a *value relevance* fundamentada em informações de mercado (Hung, 2000, Barth, Beaver & Landsman, 2001). Nos últimos anos, as empresas conseguiram melhorar a relevância da informação contábil (Barth, Li & McClure, 2019), o que se deve à interferência de aspectos regulatórios, como por exemplo, os padrões de contabilidade (Zeghal & Lahmar, 2018; Guermazi & Halioui, 2019; Wijayana & Gray, 2019), as leis de proteção do mercado, a proteção legal dos interesses de acionistas minoritários, a aplicação efetiva das normas de contabilidade e auditoria e a eficiência do ambiente legal sobre os negócios (Houque et al., 2012).

As evidências empíricas já apontam que a qualidade da informação contábil é influenciada por diversos atributos regulatórios de país (Soderstrom & Sun, 2007, Isidro, Nanda & Wysocki, 2019). Embora a contabilidade esteja ligada às instituições de uma nação, Cieslewicz (2014) sustenta que a cultura nacional influencia o ambiente institucional e a atitude dos indivíduos que exercem poder nas decisões que envolvem o mercado de capitais e as normatizações contábeis. É difícil tornar inteligível a dinâmica humana nas organizações de um país, sem conhecer a cultura que socializou os indivíduos ao seu ambiente (Hofstede, 1994).

Hofstede (2011) posiciona a cultura nacional em seis dimensões, sendo elas: coletivismo, feminilidade, aversão à incerteza, orientação à longo prazo, complacência e distância do poder. A sociedade coletivista tem suas ações pautadas na defesa de todos. Os países com feminilidade defendem a igualdade social e o equilíbrio entre família e trabalho (Hofstede, 2011). Na aversão à incerteza, busca-se evidências para evitar o incerto (Hofstede, 2011). Na orientação de longo prazo, a sociedade se preocupa com o futuro (Doupnick, 2008). A sociedade com complacência permite que as pessoas satisfaçam livremente suas necessidades humanas básicas e seus desejos (Hofstede, 2011). Por fim, a sociedade com distância do poder aceita a distribuição desigual de autoridade (Furrer, Ching Liu & Sundarshan, 2000).

Os fatores culturais são fundamentais na formação de ambientes sociais e corporativos, com potencial para afetar as decisões empresariais (Sekely & Collins, 1998). Ao possibilitar a verificação de padrões de comportamento dos indivíduos que fazem parte de um mesmo contexto, a cultura pode ser capaz de determinar o reconhecimento social da informação contábil gerada pelas empresas (Ali & Hwang, 2000). Outros autores comprovaram que a responsabilidade social corporativa é dimensionada pela cultura de um país e afeta diretamente a relevância da informação contábil (Orij, 2010; Agudo-Valiente, Garcés-Ayerbe & Salvador-Figueras, 2015; Batistella, Mazzioni & Dal Magro, 2020).

As informações contábeis e de mercado dependem das características de país, inclusive culturais (Wronski & Klann, 2020). Complementarmente, Dal Maso, Liberatore e Mazzi (2017) oferecem indícios de influência da cultura nacional na relevância da informação contábil, mas não apresentam seu impacto direto. Postulam que o engajamento de *stakeholders* está associado à avaliação das empresas e a relevância do resultado contábil, apontando que as consequências econômicas destas práticas dependem dos traços culturais do país em que a empresa opera. Portanto, a contabilidade de uma determinada nação está ligada às instituições de apoio, que são influenciadas pela cultura nacional daqueles que os mantêm (Cieslewicz, 2014).

Guan e Pourjalali (2010) evidenciaram que a aversão à incerteza aumenta a qualidade da informação contábil, ao reduzir o gerenciamento de resultados. Outros valores culturais como individualismo, distância do poder e masculinidade afetam a magnitude do gerenciamento de resultados. Desender, Castro e De León (2011) concluíram que as empresas de países individualistas apresentam menores níveis de discricionariedade contábil. Wronski e Klann (2020) demonstraram que a cultura nacional impacta na qualidade das informações contábeis, influenciando no maior ou menor grau de conservadorismo contábil.

Neste contexto, argumenta-se que os países podem utilizar padrões contábeis e formas de atuação do mercado de capitais similares, porém, apresentar diferenças na relevância da informação contábil em razão das diferenças culturais. Contudo, a interferência das dimensões culturais dos países na atribuição da relevância concedida pelo mercado de capitais à informação contábil produzida pelas empresas, não foi devidamente explorada. Diante da discussão exposta, tem-se o seguinte problema de pesquisa: **qual a influência das diferenças culturais na relevância da informação contábil?** O objetivo do estudo é analisar a influência das diferenças culturais na relevância da informação contábil.

Este estudo analisa 15.902 empresas dos 30 países mais ricos, no período de 2015 a 2017, totalizando 47.706 observações. A diversidade de países permite a comparação das diferenças nas dimensões culturais, no desenvolvimento econômico e na normatização contábil. Os resultados indicam que as diferenças culturais explicam a relevância da informação contábil, sendo superior nos países com prevalência das dimensões de maior distância do poder, mais coletivistas, com menor aversão à incerteza, maior feminilidade e maior complacência.

Conclui-se que as dimensões culturais dos países impactam na qualidade das informações contábeis, aumentando ou diminuindo a relevância da informação. Este resultado pode ser útil aos reguladores, investidores, analistas financeiros e gestores de empresas multinacionais, ao fornecer insights de que a cultura do país interfere na relevância da informação contábil, sugerindo preferências no reconhecimento da informação contábil divulgada pelas empresas em função dos fatores culturais aos quais estão expostas.

O efeito teórico sugere ampliação nos conflitos de interesses entre os diversos *stakeholders*. Como efeito prático, requer-se das empresas adoção de estratégias para superação das interferências negativas da cultura do país na conformidade da divulgação da informação contábil (Orij, 2010; Dal Maso et al., 2017).

2 REFERENCIAL TEÓRICO E HIPÓTESES DE PESQUISA

As decisões de política contábil, em nível nacional, são tomadas em resposta aos valores culturais (Gray, 1988), os quais estão intrinsecamente enraizados nos organismos de normatização e no mercado de capitais (Nabar & Boonlert-U-Thai, 2007). A cultura nacional afeta o julgamento profissional na interpretação e aplicação das *International Financial Reporting Standards* (Chand, Cummings & Patel, 2012) e os traços culturais causam consequências econômicas no engajamento dos *stakeholders* (Dal Maso et al., 2017).

Para expressar a diversidade cultural de 50 países, com base em estudos realizados na década de 80, Hofstede (2011) desenvolveu a Teoria das Dimensões Culturais, indicando que os valores culturais afetam o comportamento e a forma como as pessoas agem no seu cotidiano.

Hofstede (1983, 2011) identificou as dimensões da cultura nacional por meio das quais os países podem ser hierarquicamente ordenados, como distância do poder, individualismo x coletivismo, aversão à incerteza, masculinidade x feminilidade, orientação longo prazo x curto prazo, complacência x indulgência.

Partindo da proposição teórica de Hofstede (1983), Gray (1988) construiu quatro constructos teóricos que poderiam prever as diferenças entre as práticas contábeis de cada país, de acordo com suas dimensões culturais. Contudo, Gray (1988) não testou as hipóteses propostas, constituindo-se em oportunidade de investigação do impacto individualizado das dimensões culturais dos países, na relevância da informação contábil divulgada pelas empresas.

Nas sociedades altamente hierárquicas, o poder é distribuído de forma desigual e os indivíduos do alto escalão não são desafiados. Nesta visão, os gestores estão no topo da pirâmide hierárquica, enquanto os *stakeholders* estão na base (Siegel, Licht & Schwartz, 2011). A cultura de distância do poder influencia no sigilo das empresas em divulgar informações aos *stakeholders*, fator explicado pelo interesse de restringir as informações para preservar as desigualdades do poder hierárquico (Gray & Vint, 1995).

Em países com menor distância do poder, um senso mais amplo de igualdade permeia a sociedade. De fato, nesses países, as pessoas são socializadas para internalizar o compromisso de cooperar e sentir preocupação com o bem-estar de todos (Siegel et al., 2011). Nessas sociedades, é mais provável que o envolvimento dos *stakeholders* seja valioso e capaz de reduzir a assimetria de informação (Dal Maso et al., 2016), tornando a informação contábil mais relevante ao mercado de capitais.

H₁: Existe maior relevância da informação contábil em países com menor distância do poder.

As empresas localizadas em países com cultura individualista estão mais propensas a proteger apenas o bem-estar dos acionistas, interferindo na qualidade da informação contábil (Doupnik, 2008). A cultura de individualismo pode prejudicar a qualidade da informação contábil, refletida na perda de relevância da informação contábil (Doupnik, 2008). Nas sociedades individualistas, os gestores têm liberdade para escolher diferentes métodos de contabilidade que mensuram um mesmo fator, possibilitando que a informação contábil desvirtue a essência econômica da firma (Guan & Pourjalali, 2010).

Em países com cultura individualista (Hofstede, 2011), o mercado de capitais é mais propenso a apresentar desconfiança sobre a informação contábil reportada pelas empresas. Gray e Vint (1995) argumentam que o sigilo das informações está presente nas sociedades com cultura individualista, por prevalecer a preocupação com os interesses do grupo que mais se relaciona com a administração e o financiamento da empresa, e não com uma ampla gama de *stakeholders*, incluindo potenciais investidores.

Por sua vez, as empresas de países com cultura coletivista adotam políticas contábeis conservadoras, a fim de reduzir a variabilidade dos resultados pela prática de suavização (Askary, Yazdifar & Askarany, 2008; Guermazi & Halioui, 2019; Wronski & Klann, 2020; Zeghal; Lahmar, 2018), na expectativa de satisfazer grande parte de *stakeholders* (Hofstede, 1994). Tais fatores fazem com que a informação contábil se torne relevante, por ser uma ferramenta de comunicação com respeito as normas.

H₂: Existe maior relevância da informação contábil em países com cultura coletivista.

Os executivos das empresas localizadas em países com cultura de aversão à incerteza apresentam preferência pelas escolhas contábeis que criam zona de segurança para aumento dos lucros subsequentes, no caso de previsões superestimadas (Askary et al., 2008; Guan & Pourjalal, 2010). Os países com aversão à incerteza priorizam o crédito do sistema financeiro bancário (Kwok & Tadesse, 2006), com evidências de que a relevância da informação contábil seja menor nestes países (Ali & Hwang, 2000).

Kwok e Tadesse (2006) aduzem que a aversão à incerteza faz com que o mercado acionário seja desvalorizado, tornando a divulgação da informação contábil menos valiosa. Gray e Vint (1995) sugerem que os países com cultura de aversão a incerteza apresentam preferência pelo sigilo informacional, decorrente da necessidade de restringir as informações aos *stakeholders*. Neste caso, a sociedade busca evitar conflitos para restringir as incertezas da concorrência e preservar a segurança.

H₃: Existe maior relevância da informação contábil em países com menor aversão à incerteza.

A cultura de masculinidade faz com que os indivíduos mantenham aspirações ambiciosas na carreira, tendo preferência por trabalhar em empresas de destaque e ganhar altos salários. Hofstede (2011) observa que os ambientes competitivos estão associados aos países com cultura de masculinidade. A cultura de masculinidade exibe uma sociedade mais assertiva e orientada para o sucesso, com tendências para maior transparência das informações empresariais e, portanto, o sigilo na divulgação de informações aos *stakeholders* estaria mais prevalente na cultura feminista (Gray & Vint, 1995). Contudo, Nabar e Boonlert-U-Thai (2007) observaram a interferência da masculinidade nas escolhas contábeis que implicam na qualidade da informação contábil.

Nas sociedades feministas, as pessoas e instituições estão focadas na construção de boas relações e na garantia de qualidade de vida. As sociedades com cultura feminista valorizam ações responsáveis e estão inseridas nos processos de responsabilidade social corporativa (Batistella, Mazzioni & Dal Magro, 2020). Manter a força das instituições, da sociedade e das pessoas faz parte da cultura de feminilidade (Hofstede, 2011). Nesse sentido, as empresas localizadas em países com cultura de feminilidade estariam mais propensas a demonstrar para o mercado de ações informações que reconheçam adequadamente seu desempenho.

H₄: Existe maior relevância da informação contábil em países com cultura de feminilidade.

A qualidade da informação contábil tende a ser superior nas empresas localizadas em países com cultura orientada para o longo prazo. Isso ocorre porque as sociedades com orientação no curto prazo são incentivadas a obterem lucro imediato, criando relações com o intuito de tirar proveito imediato (Hofstede, 2011). Por sua vez, Wronski e Klann (2020) argumentam que uma sociedade cujos valores se voltam à cultura de orientação de curto prazo, os resultados mais importantes são aqueles percebidos e evidenciados no curto prazo. Esses fatores incentivam o comportamento oportunista e as práticas que prejudicam a qualidade da informação contábil.

Contudo, empresas localizadas em países com orientação no longo prazo fazem com que os preparadores das informações contábeis mantenham a comunicação e o relacionamento com os *stakeholders*, os quais exercem pressão para que a empresa se perpetue no longo prazo, fazendo com que os *shareholders* tenham menor propensão às escolhas contábeis que aumentam os resultados de imediato, mas possam prejudicar os resultados futuros (Orij, 2010, Flammer & Bansal, 2017; Dal Maso et al., 2017). Isso gera transparência e reduz a assimetria informacional, ocasionando maior relevância da informação contábil.

H₅: Existe maior relevância da informação contábil em países com cultura de orientação em longo prazo.

Nas sociedades com cultura de complacência, ocorre estímulo para o comportamento de liberdade, enquanto a repressão tem o comportamento suprimido pelos regulamentos (Hofstede, 2011). Contudo, na prática contábil é preciso flexibilidade no julgamento profissional, para que os eventos econômicos sejam reconhecidos e mensurados sob a perspectiva da essência sobre a forma (Ball & Shivakumar, 2005). Do mesmo modo, os analistas de mercado apresentam maior interesse pela informação contábil que represente eventos econômicos fidedignos.

O governo de um país que impede a participação dos organismos privados na emissão das normas de contabilidade, torna menos relevante a informação contábil das empresas (Ali & Hwang, 2000). Esta constatação corrobora a cultura de repressão, sendo consistente com a premissa de que o governo estabelece regras de contabilidade societária cujo objetivo principal é satisfazer necessidades regulatórias, como calcular imposto de renda ou demonstrar conformidade com as políticas do governo nacional e planos macroeconômicos, esquecendo de atentar para o relacionamento com os *stakeholders* (Ali & Hwang, 2000).

Sendo assim, as empresas localizadas em países com cultura de complacência teriam maior possibilidade para exercer o julgamento profissional no reconhecimento contábil, prevalecendo a essência sobre a forma (Gupta, 2017), possibilitando um maior engajamento dos *stakeholders* (Dal Maso et al., 2017), tornando assim, a informação contábil mais relevante.

H₆: Existe maior relevância da informação contábil em países com cultura de complacência.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A pesquisa considerou as empresas listadas nos 30 países com maior Produto Interno Bruto, no ano de 2017. Na base de dados *Thomson ONE Banker*® foram identificadas 22.893 empresas. A amostra foi delimitada pelas empresas e países que apresentaram todas as informações das variáveis e o período de análise.

Em relação aos países, aqueles que não apresentavam informações sobre as dimensões de cultura foram excluídos e substituídos pelo país de maior Produto Interno Bruto subsequente. Os 30 países selecionados foram: Alemanha, Argentina, Austrália, Áustria, Bélgica, Brasil, Canadá, Cingapura, China, Colômbia, Coréia do Sul, Dinamarca, Espanha, Estados Unidos da América, Filipinas, França, Holanda, Indonésia, Itália, Japão, Malásia, México, Noruega, Peru, Polônia, Reino Unido, Rússia, Suécia, Suíça, e Tailândia.

Além disso, foram excluídas as empresas do setor financeiro, por apresentar características específicas de regulação contábil. A amostra da pesquisa ficou constituída de 15.902 empresas e 47.706 observações. Os dados analisados são relativos aos anos de 2015 (última atualização da variável de cultura nacional pelo Hofstede Insights) a 2017 (último período disponível no momento da coleta).

Os países selecionados possuem mercados acionários mais robustos, valendo-se mais fortemente das informações contábeis. O conjunto de países apresentam distintas características culturais que permitem testar as hipóteses. Adicionalmente, os países com maior desenvolvimento econômico são mais propensos à adoção das *International Financial Reporting Standards* (Zeghal & Mhedhbi, 2006), com exceção aos EUA que possuem padrão robusto próprio.

A Tabela 1 mostra as dimensões de cultura e sua operacionalização.

Tabela 1. Constructo das dimensões de cultura nacional

Cultura Nacional	Métrica	Autores de base
Distância do poder	Escala de 0 a 100, em que mais próxima de 100 maior a distância do poder e mais próxima de 0 menor a distância do poder.	Doupnik (2008), Hofstede (2011).
Individualismo/Coletivismo	Escala de 0 a 100, em que mais próxima de 100 maior o individualismo do país e mais próxima de 0 maior o coletivismo.	Askary et al. (2008), Hofstede (2011), Guan e Pourjalali, (2010).
Aversão à incerteza	Escala de 0 a 100, em que mais próxima de 100 maior aversão à incerteza e mais próxima de 0 menor aversão à incerteza.	Hofstede (2011), Nabar e Boonlert-U-Thai (2007), Askary et al. (2008).
Masculinidade/Feminilidade	Escala de 0 a 100, em que mais próxima de 100 maior a masculinidade do país e mais próxima de 0 maior a feminilidade.	Nabar e Boonlert-U-Thai (2007), Hofstede (2011).
Orientação longo prazo/Curto prazo	Escala de 0 a 100, em que mais próxima de 100 maior a orientação em longo prazo e mais próxima de 0 maior a orientação em curto prazo.	Doupnik (2008), Hofstede (2011).
Complacência/Indulgência	Escala de 0 a 100, em que mais próxima de 100 maior a complacência e mais próxima de 0 maior a repressão.	Hofstede (2011), Gupta (2017).

Fonte: Hofstede Insights (2015).

Os critérios e procedimentos de construção das dimensões culturais estão detalhados nas obras de Hofstede (1983, 2011). A coleta dos dados da relevância da informação contábil foi realizada por meio do sítio eletrônico da *Thomson ONE Banker*® e os dados da cultura nacional no *site* de Hofstede Insights (2015). Seguindo o procedimento sugerido no modelo de Ohlson (1995), foram coletadas informações semestrais do preço das ações no período $t+1$ e informações anuais do lucro líquido por ação e valor contábil por ação no período t , tendo em vista que o mercado necessita de um tempo para reconhecer o lucro divulgado.

Para a análise dos dados, primeiramente foi elaborado o agrupamento por similaridade de países pela cultura nacional, utilizando-se da análise de *cluster*. Utilizou-se o modelo conceitual das dimensões da cultura nacional de Hofstede (2011), cuja escala de mensuração foi atualizada em 2015 (Hofstede Insights, 2015). Nesse sentido, optou-se pela formação de três *clusters* para segregar os países em cada dimensão de cultura nacional.

Posteriormente, com base nos grupos de países com maior semelhança cultural, foi elaborada uma regressão linear para cada *cluster* em cada dimensão de cultura nacional pelo modelo de relevância da informação contábil. A relevância da informação contábil foi mensurada com base no modelo de Ohlson (1995), conforme Equação 1.

$$P_{(it+6)} = \beta_0 (\beta_1 PL/VPA_{it}) + (\beta_2 LL/VPA_{it}) + \varepsilon_{it}$$

em que:

$P_{(it+6)}$ = preços da ação da firma i no período $t+6$ (seis meses após a divulgação dos demonstrativos financeiros);

PL/VPA_{it} = Valor contábil do patrimônio líquido dividido pelo patrimônio líquido ao valor de mercado da empresa i no período t ;

LL/VPA_{it} = lucro líquido dividido pelo lucro por ação da empresa i no período t .

Com base nessa metodologia, maiores valores do coeficiente de determinação (R^2) dos modelos de regressão dos países com similaridades culturais sugerem maior relevância da informação contábil (Ohlson, 1995).

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Por meio da estatística descritiva (material suplementar) têm-se as informações referentes os indicadores de cada dimensão cultural e de cada país, permitindo separar aqueles que possuem maior ou menor distância do poder, individualismo, aversão à incerteza, masculinidade, orientação de longo prazo e complacência. A Tabela 2 apresenta os resultados da relevância da informação contábil para cada dimensão da cultura nacional, segregando as empresas de acordo com a classificação dos países em *clusters*.

Tabela 2. Influência da cultura nacional na relevância da informação contábil

Variável dependente: preço da ação			
Painel A – Distância do poder			
Variáveis independentes	Cluster 1 Menor distância do poder	Cluster 2 Intermediário	Cluster 3 Maior distância do poder
Lucro por ação	-0,5214*	-0,0262*	1,2998*
Valor contábil por ação	0,1912*	0,0403*	0,7387*
Constante	33,5620*	23,1202*	3,5694*
R^2	0,0310	0,0156	0,2230
<i>p-value</i>	0,000*	0,000*	0,000*
Observações	13.541	21.312	12.853

Tabela 2. Influência da cultura nacional na relevância da informação contábil (continuação)

Painel B – Individualismo versus Coletivismo			
<i>Cluster 1</i> – China, Coréia do Sul, México, Indonésia, Tailândia, Singapura, Malásia, Filipinas, Colômbia.			
<i>Cluster 2</i> – Japão, Brasil, Rússia, Espanha, Peru, Argentina, Polônia, Áustria.			
<i>Cluster 3</i> – Estados Unidos, Alemanha, Reino Unido, França, Itália, Canadá, Austrália, Holanda, Suíça, Suécia, Bélgica, Noruega, Dinamarca.			
Variáveis independentes	<i>Cluster 1</i> Coletivista	<i>Cluster 2</i> Intermediário	<i>Cluster 3</i> Individualismo
Lucro por ação	-0,9518*	0,0232*	0,3913*
Valor contábil por ação	0,3919*	0,2028*	0,0386*
Constante	4,6791*	12,2087*	45,3576*
R ²	0,4035	0,0573	0,0219
<i>p-value</i>	0,000*	0,000*	0,000*
Observações	19.828	12.368	15.510
Painel C – Aversão à incerteza			
<i>Cluster 1</i> – China, Reino Unido, Suécia, Dinamarca, Singapura, Malásia.			
<i>Cluster 2</i> – Estados Unidos, Alemanha, Canadá, Austrália, Indonésia, Holanda, Suíça, Tailândia, Noruega, Filipinas.			
<i>Cluster 3</i> – Japão, França, Brasil, Itália, Rússia, Coréia do Sul, Espanha, México, Peru, Argentina, Polônia, Bélgica, Áustria, Colômbia.			
Variáveis independentes	<i>Cluster 1</i> Menor aversão à incerteza	<i>Cluster 2</i> Intermediário	<i>Cluster 3</i> Maior aversão à incerteza
Lucro por ação	0,5871*	-0,5535*	-0,0218
Valor contábil por ação	0,1835*	0,1958*	0,0407*
Constante	3,4488*	32,8974*	29,0802*
R ²	0,1548	0,0311	0,0156
<i>p-value</i>	0,000*	0,000*	0,000*
Observações	15.478	12.714	19.514
Painel D – Masculinidade versus Feminilidade			
<i>Cluster 1</i> – Holanda, Suécia, Noruega, Dinamarca.			
<i>Cluster 2</i> – Estados Unidos, China, Alemanha, Reino Unido, França, Brasil, Itália, Canadá, Rússia, Coréia do Sul, Austrália, Espanha, México, Indonésia, Peru, Suíça, Argentina, Polônia, Bélgica, Tailândia, Singapura, Malásia, Filipinas, Colômbia.			
<i>Cluster 3</i> – Japão, Áustria.			
Variáveis independentes	<i>Cluster 1</i> Feminilidade	<i>Cluster 2</i> Intermediário	<i>Cluster 3</i> Masculinidade
Lucro por ação	0,6369*	0,1291*	0,1557*
Valor contábil por ação	0,2035*	0,0575*	0,0386*
Constante	19,3622*	24,3949*	15,3935*
R ²	0,1738	0,0201	0,0819
<i>p-value</i>	0,000*	0,012*	0,000*
Observações	1.528	36.906	9.272
Painel E – Orientação de longo prazo			
<i>Cluster 1</i> – Estados Unidos, Canadá, Austrália, México, Argentina, Polônia, Tailândia, Noruega, Dinamarca, Malásia, Filipinas, Colômbia.			
<i>Cluster 2</i> – Reino Unido, França, Brasil, Itália, Espanha, Indonésia, Peru, Holanda, Suécia, Áustria.			
<i>Cluster 3</i> – China, Japão, Alemanha, Rússia, Coréia do Sul, Suíça, Bélgica, Singapura.			
Variáveis independentes	<i>Cluster 1</i> Orientação de curto prazo	<i>Cluster 2</i> Intermediário	<i>Cluster 3</i> Orientação de longo prazo
Lucro por ação	-0,0005	0,0725	0,0784*
Valor contábil por ação	0,0099*	0,3632*	0,2402*
Constante	5,9012*	28,5749*	24,4943
R ²	0,0044	0,0157	0,0354
<i>p-value</i>	0,000*	0,000*	0,000*
Nº observações	13.548	7.905	26.253

Tabela 2. Influência da cultura nacional na relevância da informação contábil (continuação)

Painel F – Complacência versus Repressão		
<i>Cluster 1</i> – China, Japão, Alemanha, França, Itália, Coréia do Sul, Espanha, Indonésia, Peru, Polônia, Tailândia, Singapura, Filipinas, Rússia.		
<i>Cluster 2</i> – Estados Unidos, Reino Unido, Brasil, Canadá, Austrália, México, Holanda, Suíça, Suécia, Argentina, Bélgica, Áustria, Noruega, Dinamarca, Malásia, Colômbia.		
Variáveis independentes	<i>Cluster 1</i> Repressão	<i>Cluster 2</i> Complacência
Lucro por ação	-0,2680*	0,7504*
Valor contábil por ação	0,0531*	1,6604*
Constante	19,6513*	9,3008
R ²	0,0197	0,3914
<i>p-value</i>	0,000*	0,000*
Observações	32.025	15.681

Fonte: Dados da pesquisa.

Nota: * Significância ao nível de 1%.

Conforme explicado nos procedimentos metodológicos, quanto maior o R² (poder explicativo do modelo), maior a relevância concedida à informação contábil. Deste modo, os resultados apresentados na Tabela 2 apontam que empresas localizadas em países com maior distância do poder, mais coletivistas, com menor aversão à incerteza, com maior feminilidade e com maior complacência, produzem informações que são reconhecidas pelo mercado como sendo mais relevantes.

Os achados sugerem rejeitar a H₁ (existe maior relevância da informação contábil em países com menor distância do poder), contrariando as inferências de Gray e Vint (1995) e Siegel et al. (2011), de que a distância do poder aumenta o sigilo informacional e piora o reconhecimento da informação contábil no mercado de capitais. Contudo, vão ao encontro dos resultados de Goodwin, Goodwin e Fiedler (2000), de que nos países com elevada distância do poder os indivíduos são mais propensos a produzirem informações mais realistas sobre a situação econômica da empresa.

Os resultados podem ser explicados pela necessidade de as empresas utilizarem mais fortemente a informação contábil para justificar suas decisões (Hofstede, Hofstede & Minkov, 2010), devido ao distanciamento que existe entre os líderes das organizações e seus *stakeholders*. Adicionalmente, pode-se inferir que a gestão de empresas localizadas em países com maior distância do poder possui informações privilegiadas e a única fonte informacional dos *stakeholders*, talvez seja a própria divulgação contábil (Offerman & Hellmann, 1997).

Os resultados não permitem rejeitar a H₂ (existe maior relevância da informação contábil em países com cultura coletivista), corroborando Douppnik (2008) e Askary et al. (2008) ao sugerir que em países com cultura individualista, as empresas estariam mais propensas em salvaguardar os benefícios próprios de um pequeno grupo de acionistas e gestores, em detrimento dos interesses dos demais *stakeholders*. Com isso, aumenta a assimetria informacional e os conflitos de interesses, prejudicando a qualidade da informação contábil e, conseqüentemente, a relevância da informação contábil.

A maior relevância da informação contábil em países com cultura coletivista pode advir da confiança e respeito da sociedade com as instituições, valorização dos relacionamentos, cumprimento das obrigações e, principalmente na primazia pela comunicação que pode fazer melhorar o interesse dos *stakeholders* na informação contábil divulgada pelas empresas (Gray & Vint, 1995, Hofstede, 2011).

Sugere-se que a flexibilidade e liberdade das sociedades com cultura individualista tem prejudicado a essência informacional da contabilidade na comunicação da empresa com o mercado acionário e seus *stakeholders* (Guan & Pourjalali, 2010). Por fim, os resultados também se coadunam com Gray e Vint (1995), ao identificar que empresas de países individualistas estão mais propensas ao sigilo informacional, fator que pode gerar assimetria informacional com seus *stakeholders*, reduzindo a relevância da informação contábil.

Os resultados demonstrados na Tabela 2 não permitem rejeitar a H₃ (existe maior relevância da informação contábil em países com menor aversão à incerteza), podendo ser decorrência do fato de que o mercado de capitais é rigoroso no monitoramento corporativo (Ali & Hwang, 2000; Kwok & Tadesse, 2006).

Resultados semelhantes já haviam sido apresentados por Nabar e Boonlert-U-Thai (2007), Douplik (2008) e Guan e Pourjalali (2010) para outra característica da qualidade contábil, o gerenciamento de resultados, constatando-se menor prática nos países com cultura de menor aversão à incerteza.

Os resultados se coadunam com os pressupostos de que os *stakeholders* criam maior confiança na divulgação da informação contábil que apresente maior transparência, confirmando o efeito indesejável provocado pela cultura de maior aversão à incerteza, em que indivíduos buscam evitar conflitos restringindo e preservando informações (sigilo) que ocasionam menor relevância da informação contábil (Gray & Vint, 1995).

Os achados também não permitem rejeitar a H_4 (existe maior relevância da informação contábil em países com cultura de feminilidade), corroborando as evidências de Nabar e Boonlert-U-Thai (2007), de que empresas localizadas em países com cultura de masculinidade, apresentam menor qualidade da informação contábil, podendo explicar a menor relevância da informação contábil.

A cultura de masculinidade aumenta a ambição e admiração pelo sucesso, fazendo com que os gestores tenham comportamento oportunista no reporte da informação contábil. Contudo, os achados contrariam as evidências de Gray e Vint (1995), ao observar que a cultura de masculinidade exibe uma sociedade mais assertiva, com tendência para a transparência das informações empresariais.

Os resultados rejeitam a H_5 (existe maior relevância da informação contábil em países com cultura de orientação em longo prazo), contrariando os argumentos de Flammer e Bansal (2017), de que o mercado de capitais tem um olhar mais atento às empresas com orientação de longo prazo.

Pode-se inferir que a cultura de orientação de longo prazo não interfere no relacionamento e comunicação das empresas com seus *stakeholders*, tampouco, na qualidade da informação contábil, prevalecendo outros fatores culturais na relevância da informação contábil. Considerando o fato de ser uma das últimas dimensões incluídas por Hofstede (2011), ainda carece de mais estudos.

A partir dos resultados do estudo, não é possível rejeitar H_6 (existe maior relevância da informação contábil em países com cultura de complacência), sugerindo que as sociedades com atenção para fatores atrelados à felicidade e qualidade de vida dos indivíduos, que priorizam a satisfação e liberdade ao contrário da repressão, oferecem maior relevância na informação contábil pelas empresas.

Os resultados sugerem que a relevância da informação contábil está fortemente atrelada às características culturais de liberdade de escolha da sociedade, trabalho coletivo e sem concentração de poder em poucos indivíduos. Confirma-se que nos países com cultura de repressão, os governos tendem a estabelecer regras rígidas nas normas de contabilidade, sem participação das entidades privadas, com o interesse preferencial na contabilidade fiscal vinculado ao objetivo de arrecadar tributos, fazendo com que se perca a essência das informações na contabilidade societária (Ali & Hwang, 2000).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os achados em relação às dimensões de cultura nacional, relativas aos países com maior distanciamento do poder, coletivistas, de feminilidade, com fraca aversão à incerteza e de complacência, mostraram-se significantes para explicar a relevância da informação contábil.

Esperava-se que as empresas localizadas em países com maior distância do poder teriam menor relevância da informação contábil, contudo, os resultados indicaram o inverso, contradizendo os indícios de Gray e Vint (1995), Siegel et al. (2011) e Dal Maso et al. (2016). Este achado indica que as sociedades com maior distância do poder utilizam a informação contábil como instrumento de comunicação com os *stakeholders*, buscando transparecer menor distanciamento hierárquico. Já em relação a dimensão cultural de orientação no longo prazo, não apresentou significância. Esse resultado sugere que orientação no longo prazo pode não modificar os aspectos decisórios da informação contábil divulgada.

Os resultados confirmam as evidências de Nabar e Boonlert-U-Thai (2007) e Chand et al. (2012), em que a cultura de um país se sobressai às normas de contabilidade, principalmente no que tange ao julgamento profissional frente as escolhas contábeis. Isso pode ser confirmado pela evidência de que os fatores culturais influenciaram na qualidade da informação contábil pelo mercado de capitais.

Em geral, conclui-se que as dimensões culturais influenciam a transparência da informação contábil, assimetria informacional e conflitos de interesses entre gestão e os demais *stakeholders*, bem como, a forma como o mercado de capitais considera confiável as informações contábeis divulgadas pelas empresas.

Os achados contribuem com os auditores, órgãos de regulação e investidores mundiais, ao indicar que para empresas localizadas em países com cultura de masculinidade, individualismo e aversão a incerteza torna-se necessário maiores investimentos e ampliação dos mecanismos de monitoramento, buscando minimizar os efeitos negativos de tais fatores culturais na qualidade da informação contábil. Além disso, conclui-se que os conflitos de interesses podem ser ampliados nas culturas de masculinidade, individualismo e aversão a incertezas, tendo em vista que a amplitude da assimetria informacional gera perda de relevância da informação contábil.

No âmbito social, contribui apresentando evidências aos órgãos reguladores e usuários das informações contábeis. Os resultados também podem ser de interesse dos pesquisadores na área de Contabilidade Internacional, analistas de negócios e organizações globais. Ademais, os resultados contribuem com as organizações internacionais de normatização contábil, ao gerar evidências de que os aspectos culturais são relevantes para a efetiva adoção de padrões contábeis mais robustos, a fim de produzir informação contábil relevante.

Para futuras pesquisas, sugere-se a replicação da metodologia com ampliação da amostra de países em busca de encontrar maiores diferenças culturais para triangulação. Sugere-se, também, que o indicador de orientação de longo prazo, seja analisado com maior enfoque, buscando compreender sua influência na qualidade da informação contábil. Estudos que relacionem cultura e indicadores específicos de comportamento organizacional, também podem ser relevantes.

REFERÊNCIAS

- Agudo-Valiente, J.M., Garcés-Ayerbe, C., & Salvador-Figueras, M. (2015). Corporate social performance and stakeholder dialogue management. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 22(1), 13-31. DOI: <https://doi.org/10.2307/267292010.1002/csr.1324>
- Ali, A., & Hwang, L.S. (2000). Country-specific factors related to financial reporting and the value relevance of accounting data. *Journal of Accounting Research*, 38(1), 1-21. DOI: <https://doi.org/10.2307/2672920>
- Askary, S., Yazdifar, H., & Askarany, D. (2008). Culture and accounting practices in Turkey. *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*, 5(1), 66-88.
- Ball, R., & Shivakumar, L. (2005). Earnings quality in UK private firms: comparative loss recognition timeliness. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), 83-128. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2004.04.001>
- Barth, M.E., Beaver, W.H., & Landsman, W.R. (2001). The relevance of the value relevance literature for financial accounting standard setting: another view. *Journal of accounting and economics*, 31(1-3), 77-104. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00019-2](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00019-2)
- Barth, M. E., Li, K., & McClure, C. (2019). *Evolution in value relevance of accounting information*. Stanford University Graduate School of Business Research Paper No. 17-24. DOI: <https://doi.org/10.2139/ssrn.2933197>
- Batistella, A., Mazzioni, S., & Baú Dal Magro, C. (2020). Efeito da cultura nacional na responsabilidade social corporativa. *Revista de Administração IMED*, 10(1), 63-85. DOI: <https://doi.org/10.18256/2237-7956.2020.v10i1.3666>
- Chand, P., Cummings, L., & Patel, C. (2012). The effect of accounting education and national culture on accounting judgments: A comparative study of Anglo-Celtic and Chinese culture. *European Accounting Review*, 21(1), 153-182. DOI: <https://doi.org/10.1080/09638180.2011.591524>
- Cieslewicz, J.K. (2014). Relationships between national economic culture, institutions, and accounting: Implications for IFRS. *Critical Perspectives on Accounting*, 25(6), 511-528. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2013.03.006>
- Dal Maso, L., Liberatore, G., & Mazzi, F. (2017). Value relevance of stakeholder engagement: The influence of national culture. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 24(1), 44-56. DOI: <https://doi.org/10.1002/csr.1390>
- Da Veiga, J. C. R., Fernandes, J. S. A., Gonçalves, C. I. R., & dos Santos Andraz, G. (2015). The relevance of fair value across countries: Firms listed in Lisbon and Madrid Stock Exchange. *Journal of Spatial and Organizational Dynamics*, 3(1), 78-95.
- 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), 344-401. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.001>

- Desender, K. A., Castro, C. E., & De León, S. A. E. (2011). Earnings management and cultural values. *American Journal of Economics and Sociology*, 70(3), 639-670. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1536-7150.2011.00786.x>
- Doupnik, T.S. (2008). Influence of culture on earnings management: A note. *Abacus*, 44(3), 317-340. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.2008.00265.x>
- Flammer, C., & Bansal, P. (2017). Does a long-term orientation create value? Evidence from a regression discontinuity. *Strategic Management Journal*, 38(9), 1827-1847. DOI: <https://doi.org/10.1002/smj.2629>
- Francis, J., LaFond, R., Olsson, P.M., & Schipper, K. (2004). Costs of equity and earnings attributes. *The Accounting Review*, 79(4), 967-1010. DOI: <https://doi.org/10.2308/accr.2004.79.4.967>
- Furrer, O., Liu, B. S. C., & Sudharshan, D. (2000). The relationships between culture and service quality perceptions: Basis for cross-cultural market segmentation and resource allocation. *Journal of Service Research*, 2(4), 355-371. DOI: <https://doi.org/10.1177/109467050024004>
- Goodwin, J.D., Goodwin, D., & Fiedler, B. (2000). The influence of culture on accountants' ethical decision making in Singapore and Australia. *Accounting Research Journal*, 13(2), 22-36.
- Gray, S. J. (1988). Towards a theory of cultural influence on the development of accounting systems internationally. *Abacus*, 24(1), 1-15. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.1988.tb00200.x>
- Gray, S.J., & Vint, H.M. (1995). The impact of culture on accounting disclosures: some international evidence. *Asia-Pacific Journal of Accounting*, 2(1), 33-43, DOI: <https://doi.org/10.1080/10293574.1995.10510476>.
- 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), 99-127. DOI: <https://doi.org/10.1080/16081625.2010.9720856>
- Guermazi, W., & Halioui, K. (2020). Do differences in national cultures affect cross-country conditional conservatism behavior under IFRS? *Research in International Business and Finance*, 52, 101171.
- Gupta, K. (2017). Do economic and societal factors influence the financial performance of alternative energy firms? *Energy Economics*, 65, 172-182. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2017.05.004>
- Hofstede, G. (1983). The cultural relativity of organizational practices and theories. *Journal of International Business Studies*, 14, 75-89 DOI: <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490867>
- Hofstede, G. (1994). Management scientists are human. *Management Science*, 40(1), 4-13. DOI: <https://doi.org/10.1287/mnsc.40.1.4>
- Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing cultures: The Hofstede model in context. *Online Readings in Psychology and Culture*, 2(1), 8-26. DOI: <https://doi.org/10.9707/2307-0919.1014>
- Hofstede G, Hofstede G.J & Minkov M. (2010). *Cultures and organizations: software of the mind: intercultural cooperation and its importance for survival*. New York, London: McGraw-Hill. 3rd ed.
- Hofstede Insights. (2015). *National Culture*. The 6-D Model. Retrieved from <https://www.hofstede-insights.com/>
- Houque, M. N., Van Zijl, T., Dunstan, K., & Karim, A. W. (2012). The effect of IFRS adoption and investor protection on earnings quality around the world. *The International journal of accounting*, 47(3), 333-355. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2012.07.003>
- Hung, M. (2000). Accounting standards and value relevance of financial statements: An international analysis. *Journal of Accounting and Economics*, 30(3), 401-420. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00011-8](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00011-8)
- Isidro, H., Nanda, D., & Wysocki, P. (2019). On the relation between financial reporting quality and country attributes: research challenges and opportunities. *The Accounting Review*. DOI: <https://doi.org/10.2308/accr-52607>
- Kwok, C.C., & Tadesse, S. (2006). National culture and financial systems. *Journal of International Business Studies*, 37(2), 227-247.
- Nabar, S., & Boonlert-U-Thai, K.K. (2007). Earnings management, investor protection, and national culture. *Journal of International Accounting Research*, 6(2), 35-54. DOI: <https://doi.org/10.2308/jiar.2007.6.2.35>
- Offermann, L.R., & Hellmann, P.S. (1997). Culture's consequences for leadership behavior: National values in action. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 28(3), 342-351.

- Ohlson, J.A. (1995). Earnings, book values, and dividends in equity valuation. *Contemporary accounting research*, 11(2), 661-687. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.1995.tb00461.x>
- Orij, R. (2010). Corporate social disclosures in the context of national cultures and stakeholder theory. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 23(7), 868-889. DOI: <https://doi.org/10.1108/09513571011080162>
- Sekely, W.S., & Collins J.M. (1998). Cultural influences on international capital structure. *Journal of International Business Studies*, 19(1), 87–100. DOI: <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490376>
- Siegel, J.I., Licht, A.N., Schwartz S.H. (2011). Egalitarianism and international investment. *Journal of Financial Economics*, 102(3): 621-642. DOI:<https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2011.05.010>
- Soderstrom, N.S., & Sun, K.J. (2007). IFRS adoption and accounting quality: a review. *The European Accounting Review*, 16(4), 675-702. DOI: <https://doi.org/10.1080/09638180701706732>
- Wijayana, S., & Gray, S. J. (2019). Institutional factors and earnings management in the Asia-Pacific: is IFRS adoption making a difference? *Management International Review*, 59(2), 307-334.
- Wronski, P.G., & Klann, R.C. (2020). Accounting Conservatism and National Culture. *Brazilian Business Review*, 17(3), 344-361. DOI: <https://doi.org/10.15728/bbr.2020.17.3.6>
- Yoon, S. (2007). *Accounting quality and international accounting convergence*. Doctoral dissertation, Oklahoma State University, Oklahoma, EUA.
- Zeghal, D., & Mhedhbi, K. (2006). An analysis of the factors affecting the adoption of international accounting standards by developing countries. *The International Journal of Accounting*, 41(4), 373-386. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2006.09.009>
- Zeghal, D., & Lahmar, Z. (2018). The effect of culture on accounting conservatism during adoption of IFRS in the EU. *International Journal of Accounting & Information Management*, 26 (2), 311-330. DOI: <https://doi.org/10.1108/IJAIM-08-2016-0077>

Como citar este artigo

Batistella, A. J.; Dal Magro, C. B.; Mazzioni, S.; & Paulo, E. (2021). Relevância da informação contábil e cultura nacional. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 15:e169533. DOI: <http://dx.doi.org/10.11606/issn.1982-6486.rco.2021.169533>

Apêndice A - Estatística descritiva das dimensões de cultura

Países	USA, GER, UK, CAN, AUS, HOL, SWI, AUT, NOR, DNK	JPN, FRA, BRA, ITA, KOR, ESP, PER, ARG, POL, BEL, THA, SIN, COL	CHN, RUS, MEX, IND, MAL, PHI
Distância do Poder (PDI)	Cluster 1 PDI Menor distância do poder	Cluster 2 PDI Intermediário	Cluster 3 PDI Maior distância do poder
Média	31,9	62,38	87,60
Desvio Padrão	9,69	7,76	9,14
Países	USA, GER, UK, FRA, ITA, CAN, AUS, HOL, SWI, SWE, BEL, NOR, DNK	CHN, KOR, MEX, IND, THA, SIN, MAL, PHI, COL	JPN, BRA, RUS, ESP, PER, ARG, POL, AUT
Individualismo (IDV)	Cluster 1 IDV Menor individualismo	Cluster 2 IDV Intermediário	Cluster 3 IDV Maior individualismo
Média	22,50	46,50	77
Desvio Padrão	6,21	8,40	8,45
Países	CHN, UK, SWE, DNK, SIN, MAL	USA, GER, CAN, AUS, IND, HOL, SWI, THA, NOR, PHI	JPN, FRA, BRA, ITA, RUS, KOR, ESP, MEX, TUR, ARG, POL, BEL, AUT, COL
Aversão à incerteza (UAI)	Cluster 1 UAI Menor aversão à incerteza	Cluster 2 UAI Intermediário	Cluster 3 UAI Maior aversão à incerteza
Média	26,83	52,7	84,64
Desvio Padrão	10,34	7,31	7,52
Países	HOL, SWE, NOR, DNK	USA, CHN, GER, UK, FRA, BRA, ITA, CAN, RUS, KOR, AUS, ESP, MEX, IND, PER, SWI, ARG, POL, BEL, THA, SIN, MAL, PHI, COL	JPN, AUT
Masculinidade (MAS)	Cluster 1 MAS Menor masculinidade	Cluster 2 MAS Intermediário	Cluster 3 MAS Maior masculinidade
Média	10,75	54,83	87
Desvio Padrão	5,12	11,43	11,31
Países	USA, CAN, AUS, MEX, ARG, POL, THA, NOR, DNK, MAL, PHI, COL	UK, FRA, BRA, ITA, ESP, IND, PER, HOL, SWE, AUT;	CHN, JPN, GER, RUS, KOR, SWI, BEL, SIN;
Orientação a Longo Prazo (ITOWVS)	Cluster 1 ITOWVS Menor Visão de Longo Prazo	Cluster 2 ITOWVS Intermediário	Cluster 3 ITOWVS Maior Visão de Longo Prazo
Média	29	55,5	83,37
Desvio Padrão	8,49	8,07	8,74
Países	CHN, JPN, GER, FRA, ITA, KOR, ESP, IND, PER, POL, THA, SIN, PHI; RUS	USA, UK, BRA, CAN, AUS, MEX, HOL, SWI, SWE, ARG, BEL, AUT, NOR, FNK, MAL, COL	
Complacência (IVR)	Cluster 1 IVR Menor Complacência	Cluster 2 IVR Maior Complacência	
Média	37,57	68,18	
Desvio Padrão	9,40	10,75	

Fonte: Dados da pesquisa.

Apêndice B - Score da Cultura Nacional de Hofstede

Países	Sigla	PDI	IDV	MAS	UAI	ITOWVS	IVR
United States	USA	40	91	62	46	26	68
China	CHN	80	20	66	30	87	24
Japan	JPN	54	46	95	92	88	42
Germany	GER	35	67	66	65	83	40
United Kingdom	UK	35	89	66	35	51	69
France	FRA	68	71	43	86	63	48
Brazil	BRA	69	38	49	76	44	59
Italy	ITA	50	76	70	75	61	30
Canada	CAN	39	80	52	48	36	68
Russian Federation	RUS	93	39	36	95	81	20
Korea, Rep.	KOR	60	18	39	85	100	29
Australia	AUS	38	90	61	51	21	71
Spain	SPA	57	51	42	86	48	44
Mexico	MEX	81	30	69	82	24	97
Indonesia	IND	78	14	46	48	62	38
Peru	PER	66	37	45	85	46	49
Netherlands	HOL	38	80	14	53	67	68
Switzerland	SWI	34	68	70	58	74	66
Argentina	ARG	49	46	56	86	20	62
Sweden	SWE	31	71	5	29	53	78
Poland	POL	68	60	64	93	38	29
Belgium	BEL	65	75	54	94	82	57
Thailand	THA	64	20	34	64	32	45
Austria	AUT	11	55	79	70	60	63
Norway	NOR	31	69	8	50	35	55
Denmark	DNK	18	74	16	23	35	70
Singapore	SIN	74	20	48	8	72	46
Malaysia	MAL	100	26	50	36	41	57
Philippines	PHI	94	32	64	44	27	42
Colombia	COL	67	13	64	80	13	83

Fonte: Dados da pesquisa.