

Influência da Cultura Nacional na escolha entre estratégias de Gerenciamento de Resultados

Influence of National Culture in the choice between Earnings Management strategies

Caroline Keidann Soschinski¹
Fundação Universidade Regional de Blumenau - FURB
carolinesoschinski@yahoo.com.br

Roberto Carlos Klann¹
Fundação Universidade Regional de Blumenau - FURB
rklann@furb.br

Resumo: Este estudo teve como objetivo verificar a influência da cultura nacional na escolha entre as estratégias de gerenciamento de resultados (GR) por atividades reais e *accruals* discricionários, em 19.635 empresas, localizadas em 24 países pertencentes ao G20, durante os anos de 2010 a 2017. Por meio de modelagem multinível, constatou-se que há complementariedade entre as práticas de GR, no entanto, esta não exclui a possibilidade de uma prática ser preferida a outra em determinado contexto cultural. Isso foi constatado pelos resultados que evidenciaram a preferência pela prática de *accruals* em países individualistas e de atividades reais em países avessos à incerteza. Dessa forma, estes resultados contribuem principalmente com acionistas, analistas e potenciais investidores, que ao analisarem as características culturais dos países onde as empresas estão inseridas, podem vislumbrar se a tendência dos gestores será voltada à prática de GR por *accruals* ou por atividades reais. Nesse caso, acionistas podem requerer a inserção de mecanismos de controle fortemente direcionados para a prática de GR adequada, a fim de controlar o comportamento oportunista dos gestores.

¹ Fundação Universidade Regional de Blumenau — Itoupava Seca - CEP 89030-103 – Blumenau (SC) – Brasil
Este é um artigo de acesso aberto, licenciado por Creative Commons Atribuição 4.0 Internacional (CC BY 4.0), sendo permitidas reprodução, adaptação e distribuição desde que o autor e a fonte originais sejam creditados.

Palavras-chave: Gerenciamento de Resultados; *Accruals* discricionários; Atividades Reais; Cultura Nacional.

Abstract: This study aimed to verify the influence of national culture in the choice between earnings management (EM) strategies for real activities and discretionary accruals, in 19,635 companies, located in 24 countries belonging to the G20, during the years 2010 to 2017. Through multilevel modeling, it was found that there is complementarity between the practices of EM, however, this does not exclude the possibility of one practice being preferred over another in a given cultural context. This was shown by the results that evidenced the preference for the practice of accruals in individualist countries and of real activities in countries averse to uncertainty. Thus, these results contribute mainly to shareholders, analysts, and potential investors, who, when analyzing the cultural characteristics of the countries where the companies are located, can see if the trend of managers will be turned to the practice of GR through accruals or by real activities. In this case, shareholders may require the insertion of control mechanisms strongly directed to the proper EM practice, in order to control the opportunistic behavior of managers.

Keywords: Earnings Management; Discretionary Accruals; Actual Activities; National Culture.

1 Introdução

Desde os escândalos contábeis ocorridos no início do século XXI, a qualidade das informações contábeis tem sido questionada pelos diversos *stakeholders*, que buscam se certificar de que as empresas estão divulgando informações que refletem, de fato, a realidade (Dumitru, 2011). Para isso, diversas métricas vêm sendo analisadas em busca de verificar o que é informação de qualidade, dentre as quais estão a persistência dos lucros, a suavização, o conservadorismo e o gerenciamento de resultados (GR) (Dechow *et al.*, 2010).

O GR, de acordo com Hadani *et al.* (2011), reflete a menor qualidade das informações

contábeis, uma vez que captura o comportamento oportunista dos gestores que modificam informações contábeis com o intuito de atingir algum benefício próprio. Essa prática pode ser evidenciada por meio de algumas estratégias, como a manipulação de atividades reais e/ou de *accruals* discricionários.

A manipulação por atividades reais, para Roychowdhury (2006), corresponde à tomada de decisão dos gestores que se desviam das decisões “normais”. O autor exemplifica o entendimento citando o que poderiam ser decisões “anormais”, como descontos oferecidos no preço de vendas de produtos ou a superprodução. Já a manipulação por *accruals*, para Libby e Seybert (2009), não envolve atividades reais da organização, mas a manipulação de estimativas na implementação dos princípios de contabilidade, que se referem ao regime de competência.

Por considerar que as práticas de GR por atividades reais e *accruals* prejudicam a qualidade das informações contábeis, Sánchez *et al.* (2017) apontam que pesquisas têm se concentrado em investigar essas estratégias. Isto porque, de acordo com os autores, a análise da qualidade das informações contábeis é um tema de interesse de diversos agentes, como órgãos reguladores, investidores, acionistas e demais usuários das demonstrações contábeis.

Dentre esses estudos, estão aqueles que investigam os fatores que instigam o uso dessas práticas oportunistas, como o de Beuren e Klann (2015), que evidenciou que a adoção das IFRS influenciou na intensidade da manipulação de valores; o de Haga *et al.* (2018), que destacou que fatores macroeconômicos, como o PIB, influenciam o GR; Lourenço *et al.* (2018) constatou que o nível de corrupção potencializa a prática de GR; Maragno (2016) concluiu que o sistema legal também pode ser considerado um determinante para essa prática e; por fim, Nabar e Thai (2007), Douppnik (2008), Han *et al.* (2010), Gray *et al.* (2015), Paredes e Wheatley (2017) e Ugrin *et al.* (2017) identificaram que características da cultura nacional também são responsáveis por moldar o uso das práticas de GR.

As pesquisas que analisaram a influência da cultura nacional no GR, todavia, contam com limitações. O estudo de Paredes e Wheatley (2017) foi o único a investigar a influência da cultura nacional nas práticas de GR por atividades reais, sendo que os estudos de Nabar e Thai (2007), Douppnik (2008), Han *et al.* (2010), Gray *et al.* (2015) e Ugrin *et al.* (2017) analisaram a relação entre cultura nacional e a discricionariedade dos gestores (GR por *accruals* discricionários). As limitações desses estudos está em analisar isoladamente as formas de manipulação do lucro, sem considerar a possibilidade de a cultura nacional impactar diferentemente as estratégias de GR (por *accruals* ou atividades reais).

Destaca-se o uso isolado das distintas formas de manipular o lucro como uma possível limitação, pois de acordo com Zang (2012), a análise de uma prática de GR não pode explicar o efeito geral das atividades de GR. A autora afirma que os gestores podem utilizar da manipulação de

atividades reais como uma forma de substituir a manipulação por *accruals*. Portanto, a análise de qualquer tipo de GR (*accruals* ou atividades reais) isoladamente pode não ser capaz de refletir conclusões definitivas.

Essa ideia foi confirmada pelo estudo de Gao *et al.* (2017), que investigaram um conjunto de variáveis responsáveis por afetar a substituição entre o GR por atividades reais e por *accruals*. Os autores chamaram atenção para o fato de que as pesquisas devem considerar ambos os tipos de manipulação de resultados, visto que a análise isolada das formas de gerenciamento pode gerar resultados tendenciosos, tanto para investidores como para demais organizações e participantes do mercado.

Além da necessidade de investigar o GR em suas diferentes possibilidades de manipulações, destaca-se o estudo de Paredes e Wheatley (2017), que trouxe achados surpreendentes à literatura. Os autores foram os primeiros a analisar a relação entre cultura nacional e GR por atividades reais, evidenciando, por exemplo, que a dimensão cultural de individualismo estava negativamente relacionada ao GR por atividades reais. Em contrapartida, o estudo de Han *et al.* (2010), Gray *et al.* (2015) e Ugrin *et al.* (2017) constataram que o individualismo estava positivamente relacionado ao GR por *accruals*. Tais evidências apontam, em relação a uma das seis dimensões culturais de Hofstede, que a cultura nacional pode influenciar de maneira diferente cada tipo de GR.

Os achados de Paredes e Wheatley (2017) fornecem *insights* de que, dependendo das características culturais do país em que as organizações estão inseridas, haverá uma tendência por uma ou outra forma de manipular os resultados, como no caso do individualismo. Todavia, os autores não se destinaram a investigar a possibilidade de a cultura nacional influenciar a substituição entre o GR por *accruals* e por atividades reais. Com base nisso, observa-se uma lacuna de estudos que poderiam fornecer evidências de como as dimensões da cultura nacional instigam diferentes práticas de GR, buscando evidenciar a propensão dos gestores a gerenciarem por atividades reais ou por *accruals*, dependendo do contexto cultural do país em que estão inseridos.

Destaca-se, ainda, a relevância desta lacuna de pesquisa, uma vez que boa parte dos estudos têm se concentrado em investigar, isoladamente, uma determinada forma de gerenciar os resultados (por atividades reais ou por *accruals*) em contextos culturais específicos, que por vezes, incentivam outra forma de gerenciamento. Por exemplo, se uma pesquisa investigou a prática do GR por *accruals* no país X, e as empresas deste país são instigadas culturalmente a gerenciar seus resultados mediante atividades reais, esta pesquisa poderá gerar resultados incompletos e até mesmo inconsistentes com a realidade dessas empresas. Portanto, a problemática que envolve esta pesquisa está pautada na possibilidade de haver um viés nos estudos realizados que investigaram isoladamente o GR por

accruals ou por atividades reais. Por isso, o objetivo deste artigo é verificar a influência da cultura nacional na escolha entre as estratégias de GR por atividades reais e por *accruals* discricionários.

A principal justificativa em realizar esta pesquisa é por complementar e expandir os estudos anteriores de Nabar e Thai (2007), Douppnik (2008), Han *et al.* (2010), Gray *et al.* (2015), Ugrin *et al.* (2017) e Paredes e Wheatley (2017), que analisaram a relação entre a cultura nacional e o GR por *accruals* ou por atividades reais, isoladamente. Dessa forma, esta pesquisa se diferencia ao abordar a influência da cultura nacional na substituição das práticas de GR (por *accruals* e atividades reais).

Este estudo contribui teoricamente por evidenciar que determinadas características culturais fazem com que os gestores tenham propensão a gerenciar por *accruals* ou por atividades reais. Para a academia, tais evidências contribuem de forma a alertar os pesquisadores que ao destinarem suas pesquisas à prática de GR, devem se atentar em analisá-la de forma conjunta (por *accruals* e por atividades reais), ou então verificar quais características culturais prevalecem no país investigado, a fim de explorar a tendência da prática de GR relacionada a esse contexto cultural.

De forma prática, contribui-se principalmente com os acionistas, analistas e potenciais investidores, que ao analisarem as características culturais dos países onde as empresas estão inseridas, podem vislumbrar se a tendência dos gestores será voltada à prática de GR por *accruals* ou por atividades reais. Nesse caso, acionistas podem requerer a inserção de mecanismos de controle fortemente direcionados para a prática de GR adequada, a fim de controlar o comportamento oportunista dos gestores.

Além disso, mediante tais evidências, órgãos reguladores podem se atentar a aperfeiçoar e inserir normas contábeis específicas para cada país, que visem controlar a prática de GR mais propensa a ser realizada, de acordo com a influência cultural. Gray *et al.* (2015) ressaltam que para órgãos reguladores, evidências sobre GR e a influência cultural podem contribuir no sentido de gerar indícios que os auxiliem a compreender formas de restringir a prática de GR com base na orientação dos países para suas características culturais. Os órgãos reguladores, cientes do contexto cultural, podem buscar aprimorar requisitos de transparência sobre a gestão e propriedade da empresa, o que poderia aumentar a responsabilidade dos gestores e tenderia a desencorajá-los da prática de GR.

2 Antecedentes e Hipótese De Pesquisa

A ideia de que existe uma substituição entre as práticas de GR por *accruals* e por atividades reais foi desenvolvida pelo estudo de Zang (2012), que destinou sua investigação a analisar os fatores que motivaram os gestores a substituir o uso das diferentes formas de gerenciar os resultados. A autora

constatou que existe um *trade-off* entre a prática de gerenciamento por *accruals* e por atividades reais.

Zang (2012) evidenciou que o *trade-off* é influenciado por três fatores: custos de cada operação; limitações de cada forma e; ambiente contábil e operacional de cada empresa. Com relação aos custos de cada operação, evidencia-se que o nível de cada tipo de gerenciamento diminui em função de seus custos próprios e aumenta em função dos custos da outra forma de gerenciar. Por exemplo, o gestor troca o GR por atividades reais para o GR por *accruals* quando o custo do primeiro aumenta, ou quando o custo de gerenciar por *accruals* diminui.

Com relação às limitações de cada forma de manipular valores, Zang (2012) destaca que o *trade-off* de atividades reais para *accruals* pode acontecer devido a limitações relacionadas à saúde financeira das organizações, ao escrutínio dos investidores e a consequências fiscais. Por outro lado, o *trade-off* de *accruals* para atividades reais pode ser motivado por limitações relacionadas à auditoria de alta qualidade, à flexibilidade contábil das organizações, ao escrutínio da prática contábil após a Lei Sarbanes-Oxley, entre outros.

Essas evidências foram expandidas por estudos posteriores como o de Gao *et al.* (2017), que investigaram o *trade-off* entre as práticas de GR na China e constataram que um conjunto de variáveis impactou na substituição de práticas. Mais especificamente, os autores evidenciaram que empresas localizadas em um ambiente legal menos rigoroso, que possuíam dupla listagem em mercado financeiro e maiores perspectivas de crescimento, se mostraram propensas a manipular seus valores por *accruals*. Por outro lado, Gao, Gao e Wang (2017) identificaram que empresas mais alavancadas, com maior intervenção governamental e que possuíam frágeis mecanismos de governança corporativa, se mostraram propensas a se engajar com maior intensidade na prática de GR por atividades reais.

Com base nesses estudos, busca-se inserir nessa discussão a cultura nacional como um possível fator a influenciar na escolha entre as estratégias de GR. O embasamento que sustenta essa ideia provem das pesquisas de Douppnik (2008), Han *et al.* (2010), Gray *et al.* (2015), Paredes e Wheatley (2017) e Ugrin *et al.* (2017), que já analisaram a relação entre cultura nacional e GR isoladamente, sem observar o *trade-off* entre essas práticas.

A premissa de que a cultura dos países é responsável por afetar estratégias de GR é embasada pela abordagem da influência cultural proposta por Gray (1988). O autor sugere que aspectos relacionados à qualidade da contabilidade podem ser explicados, além de outros fatores, pelas diferenças culturais de cada nação. Isto porque, para Gray (1988), a cultura é um aspecto fundamental a ser considerado para entender os sistemas sociais e, a contabilidade, como uma ciência social, sofre essas influências.

Gray (1988) ampliou as pesquisas anteriores, que até então só haviam considerado as diferenças do sistema econômico, legal e político como fatores relevantes para melhor compreender as empresas enquanto sistemas contábeis. O autor concentrou sua discussão na influência da cultura nacional, tendo como base a pesquisa de Hofstede (1980).

Hofstede (2011) define a cultura como uma programação da mente que é adquirida nos primeiros dez anos de vida, na família e no ambiente de vida. Além disso, é compartilhada em um coletivo e é responsável por diferenciar uma coletividade da outra. De acordo com o autor, a cultura nacional está mais presente na mente humana do que a cultura ocupacional (adquirida na escola) e a cultura organizacional (adquirida no trabalho), pois se refere a valores que estão presentes no inconsciente e que se revelam por meio de preferências.

A pesquisa de Hofstede, de acordo com Minkov e Hofstede (2011), representou um novo paradigma para os estudos de ciências sociais, por considerar dados em nível nacional e quantificar as dissimilaridades culturais em dimensões. Hofstede e outros pesquisadores desenvolveram um modelo de cultura nacional de seis dimensões: distância de poder, aversão à incerteza, individualismo *versus* coletivismo, feminilidade *versus* masculinidade, orientação de curto ou de longo prazo e indulgência *versus* restrição (Minkov e Hofstede, 2011).

Das seis dimensões no modelo de cultura nacional de Hofstede (2019), duas delas, de acordo com Gray (1988), são mais relacionadas aos sistemas contábeis. Após formular hipóteses teóricas que sustentam a relação entre os valores sociais (características culturais) e os sistemas contábeis, Gray (1988) destacou que, evidentemente, o individualismo e a aversão à incerteza são características que influenciam diretamente os sistemas contábeis, devido a suas características. Tendo como base essa argumentação de Gray (1988), esta pesquisa considerou o individualismo e a aversão à incerteza como dimensões do modelo de Hofstede responsáveis por influenciar na escolha das estratégias de GR.

O individualismo, e seu oposto, o coletivismo, devem ser percebidos como aspectos sociais e não individuais que visam captar o quanto as pessoas são integradas em grupo dentro de uma sociedade. No lado coletivista, as pessoas, desde seu nascimento, fazem parte de grupos fortes e coesos formados pelas famílias, integrando membros familiares como tios, tias e avós, que se mostram leais e se protegem entre si. Por outro lado, no individualismo, existem laços afastados entre os indivíduos, cada um cuida de si e de sua família, geralmente formada por membros mais próximos como pais, filhos e irmãos (Hofstede, 2011).

Para Hofstede (2011), essa tendência cultural para o individualismo ou coletivismo é uma dimensão fundamental ao analisar as nações e possui a principal diferenciação ao considerar o “eu” ou o “nós”. No individualismo, a sociedade é focada na privacidade, no “eu” enquanto consciência, em

que prevalece a tarefa e não o relacionamento. No coletivismo, por outro lado, a sociedade é focada em grupos e cooperação, possui o “nós” enquanto consciência, visa pela manutenção da harmonia e os relacionamentos prevalecem sobre as tarefas.

A aversão à incerteza, por sua vez, capta a tendência das sociedades em evitar situações que envolvam a incerteza, ou seja, mede o quanto determinada nação se sente confortável ou desconfortável com situações inesperadas. Essas situações correspondem a novas situações, desconhecidas e surpreendentes, e não devem ser confundidas com o risco (Hofstede, 2011). Sociedades com as características de maior aversão à incerteza tendem a possuir códigos comportamentais rígidos, leis e regras, acreditam que são possuidores de uma verdade absoluta. Além disso, essas sociedades tendem a ser mais emocionais, ansiosas e estressadas, encaram as incertezas como uma ameaça que deve ser combatida, são intolerantes com pessoas e ideias diferentes e tendem a permanecer em empregos, mesmo que não gostem (Hofstede, 2011).

Os estudos que investigaram a influência do individualismo no GR obtiveram alguns resultados controversos. Dois evidenciaram que o individualismo influencia negativamente o GR por *accruals* (Nabar e Thai, 2007; Douppnik, 2008), três constataram que influencia positivamente o GR por *accruals* (Han *et al.*, 2010; Gray *et al.*, 2010; Ugrin *et al.*, 2017) e apenas um, que investigou GR por atividades reais, demonstrou uma relação negativa entre os temas (Paredes e Wheatley, 2017).

Ugrin *et al.* (2017) argumentam que sociedades coletivistas, por representarem sociedades que prezam pelos relacionamentos e não pelas tarefas, são propensas a conviver e a se conformar com práticas oportunistas, como as de GR, o que pressupõe que haverá maior manipulação de resultados contábeis em cenários coletivistas. Douppnik (2008) também defende essa ideia, ao argumentar que em sociedades mais coletivistas, os funcionários e partes interessadas esperam que a organizações os proteja e defenda seus interesses, como uma família. Por isso, entende-se que a discrição de valores é mais utilizada nesse contexto, uma vez que se configura em uma estratégia para demonstrar estabilidade de valores.

Por outro lado, Nabar e Thai (2007) argumentam que a associação entre o individualismo e o GR tende a ser positiva, visto que esse contexto cultural caracteriza maior autonomia, menor comunicação e ênfase na realização individual, o que daria maior espaço para a discricionariedade de valores. Semelhantemente, Han *et al.* (2010) defendem que em características individualistas, os gestores tendem a ser mais flexíveis em seus relatórios, podendo dar maior espaço à divulgação de números consideravelmente mais otimistas, o que sugere um maior GR em contextos de individualismo.

Diferentemente desses estudos, Paredes e Wheatley (2017) investigaram a associação entre individualismo e o GR por atividades reais. Para embasar essa proposta, se pautaram em Han *et al.* (2010) e na ideia de que a característica de individualismo permite aos gestores maior otimismo nos números contábeis. Todavia, entendem que essa premissa não se aplica ao GR por atividades reais, uma vez que essa estratégia de GR não é nem otimista nem pessimista, apenas reflete atividades operacionais/reais das organizações.

Por isso, Paredes e Wheatley (2017) argumentaram que, com base na premissa de substituição de estratégias de GR proposta por Zang (2012) e considerando que o individualismo instiga ao maior GR por *accruals* discricionários (Han *et al.*, 2010), existe uma relação negativa entre contextos de elevado individualismo e o GR por atividades reais, uma vez que gestores inseridos nesse contexto cultural buscam utilizar mais GR por *accruals* e menos o GR por atividades reais.

No que concerne aos estudos que investigaram a influência da característica cultural de aversão à incerteza na manipulação de resultados, também foram observados resultados controversos. Nabar e Thai (2007), Douppnik (2008) e Ugrin *et al.* (2017) constataram que a aversão à incerteza influencia as organizações a se envolverem com maior intensidade em gerenciamento por *accruals* discricionários, enquanto Han *et al.* (2010) e Gray *et al.* (2015) evidenciaram o contrário. Ainda, Paredes e Wheatley (2017) observaram que a maior aversão à incerteza estava relacionada ao menor GR por atividades reais.

Os estudos que suportam uma relação positiva entre os temas (Nabar e Thai, 2007; Douppnik, 2008; Ugrin *et al.*, 2017) estão pautados na premissa de que gestores de empresas localizadas em contextos culturais de elevada aversão à incerteza tentarão evitar ao máximo divulgar um cenário de desempenho negativo, justamente porque isso gera um ambiente incerto perante as partes interessadas. Essa aversão ao desempenho negativo leva os gestores a manipular *accruals* discricionários com o intuito de aumentar o lucro do período, o que evidencia uma relação positiva entre a aversão à incerteza e o GR por *accruals*.

Por outro lado, Han *et al.* (2010) e Gray *et al.* (2015) apoiam a premissa de que, pelo fato de a característica de aversão à incerteza representar o maior uso de regras detalhadas de governança, uniformidade contábil e maior controle, as empresas tenderiam a divulgar informações mais conservadoras. Esse contexto pode oferecer menos oportunidades e incentivos para que gestores busquem estratégias de manipulação e, por isso, os autores sustentam uma relação negativa entre os temas.

Paredes e Wheatley (2017), ao analisar a estratégia de GR por atividades reais, coloca uma situação possivelmente ambígua ao relacionar a característica cultural de aversão à incerteza e o GR.

De um lado, os autores argumentam que a maior aversão à incerteza tende a contribuir para maior conservadorismo, o que reflete no menor uso de GR por *accruals*, visto que esta é uma prática de fácil detecção, que poderia resultar em uma avaliação negativa das partes interessadas. O menor uso do GR por *accruals*, de acordo com os autores, tende a fazer com que as empresas utilizem mais o GR por atividades reais.

Por outro lado, Paredes e Wheatley (2017) entendem que pelo fato dessa característica cultural refletir um maior conservadorismo, os gestores podem ser relutantes ao se engajar no GR por atividades reais, uma vez que essa estratégia pode ser prejudicial ao desempenho futuro da organização. Por mais que a premissa teórica possa ser entendida dessas duas maneiras, empiricamente os autores evidenciaram que o contexto de maior aversão à incerteza leva a um menor GR por atividades reais.

Os estudos anteriores analisaram a influência da cultura nacional nas estratégias de GR de maneira isolada. Neste estudo, busca-se analisar tal influência na escolha entre duas estratégias de GR (por *accruals* e por atividades reais). Por isso, considera-se esta pesquisa como exploratória, portanto, não foram fixadas hipóteses que precedem à um sinal esperado, mas uma hipótese que sugere a influência das dimensões de individualismo e de aversão à incerteza na preferência dos gestores por uma das maneiras de manipular valores contábeis.

A premissa exploratória que engloba a hipótese de pesquisa está pautada no fato de que isoladamente, ambas as dimensões de cultura nacional podem levar a um menor ou maior GR por *accruals* e/ou atividades reais. A análise conjunta dessas práticas, em uma abordagem de substituição, permite evidenciar qual prática em específico é preferida pelos gestores expostos a determinadas configurações culturais. Por exemplo, pode ocorrer de o individualismo contribuir tanto para um maior GR por *accruals* como por atividades reais, mas ao analisar essas relações conjuntamente, poderá ser percebido se uma das duas formas de GR é preferida pelos gestores. Por isso, estabeleceu-se uma hipótese aberta para esta pesquisa:

H₁ – As dimensões da cultura nacional de individualismo e aversão à incerteza influenciam a escolha de estratégias de gerenciamento de resultados.

3 Procedimentos Metodológicos

A população da pesquisa foi composta por todas as empresas pertencentes ao Grupo G20, pela sua representatividade econômica e porque a maioria dos países que compõem este grupo estão

inseridos no modelo de cultura nacional proposto por Hofstede (2018). Para delineamento da amostra, foi realizada a exclusão de empresas financeiras (GICS *Code* 40), pois para cálculo do GR utiliza-se de contas contábeis que são peculiares para o setor financeiro, e, portanto, considerá-las na amostra poderia enviesar os resultados. Além disso, foram excluídas as empresas sem informações necessárias para cálculo das variáveis, bem como as empresas localizadas em países considerados não representativos, por possuírem menos do que 50 empresas com todos os dados disponíveis. A Tabela 1 apresenta a amostra de pesquisa.

Tabela 1.

Amostra de pesquisa por países

Países	Empresas	%
Alemanha	463	2,4
Argentina	72	0,4
Austrália	919	4,7
Bélgica	91	0,5
Brasil	258	1,3
Canadá	800	4,1
China	3.504	17,8
Coréia do Sul	1.615	8,2
Dinamarca	95	0,5
Espanha	129	0,7
EUA	3.382	17,2
Finlândia	108	0,6
França	490	2,5
Grécia	195	1,0
Holanda	105	0,5
Índia	2.174	11,1
Indonésia	380	1,9
Irlanda	55	0,3
Itália	199	1,0
Japão	3.261	16,6
México	107	0,5
Polônia	410	2,1
Rússia	525	2,7
Turquia	298	1,5
Amostra total	19.635	100

Fonte: Dados da pesquisa.

A amostra compreendeu um total de 19.635 empresas, localizadas em 24 países. Os países com maior número de empresas são China, Estados Unidos e Japão, que juntos, representam cerca de 51% da amostra. Além disso, em dados não tabulados, pode-se analisar a amostra mediante classificação setorial do Padrão Global de Classificação da Indústria (*Global Industry Classification Standard – GICS*), que demonstra que a maior parte das empresas são pertencentes ao setor de consumo discricionário, industrial e de tecnologia da informação. Por fim, ressalta-se que as empresas foram analisadas durante os anos de 2010 a 2017 e representam estrutura balanceada de dados, totalizando

157.080 observações.

Os dados financeiros das empresas foram coletados do banco de dados da *Thomson Reuters Eikon*, durante o mês de julho de 2017. Os dados referentes à cultura nacional foram coletados do *website* de Hofstede (<https://hi.hofstede-insights.com/national-culture>). As demais variáveis a nível de país também foram obtidas por meio da internet, como o *website* do Banco Mundial para a variável de produto interno bruto (PIB) e Transparência Internacional para a variável de corrupção. A descrição e cálculo das variáveis estão apresentados na Tabela 2.

Tabela 2.
Variáveis de pesquisa

Variáveis	Descrição	Cálculo/Fórmula	Autores
GR por atividades reais (AR _{it})	Fluxo de caixa anormal das atividades, padronizados.	Equação 1	Zang (2012) Braam <i>et al.</i> (2015)
	Despesas discricionárias anormais, padronizados.	Equação 2	
	Custos de produção anormais, padronizados.	Equação 3	
Medida agregada de GR por atividades reais	Mede o nível de manipulação das atividades reais considerando os níveis anormais de fluxo de caixa operacional, despesas discricionárias e custos de produção.	Fluxo de caixa operacional anormal (*-1), somado as despesas discricionárias anormais (*-1), somado aos custos de produção anormais	Cohen e Zarowin (2010); Braam <i>et al.</i> (2015)
GR por <i>accruals</i> (ACC _{it})	<i>Accruals</i> discricionários, estimados pelo Modelo de Kothari, Leone e Wasley (2005). Operacionalizados pelo seu valor absoluto.	Equação 4	Zang (2012); Braam <i>et al.</i> (2015)
Individualismo (INDI _j)	Mede o grau de interdependência que uma sociedade mantém entre os seus membros.	Pontuação de 0 a 100, obtida no <i>website</i> de Hofstede. Quanto mais próximo a 100, significa que o país possui tendências de elevado individualismo e aversão a incerteza. Quanto mais próximo a 0, o contrário.	Han <i>et al.</i> (2010), Gray <i>et al.</i> (2015), Paredes e Wheatley (2017); Ugrin <i>et al.</i> (2017)
Aversão à incerteza (AV _j)	Mede até que ponto os membros de uma cultura se sentem ameaçados por situações ambíguas ou desconhecidas e criam regras e sistemas jurídicos que tentam evitá-las.		
Tamanho (TAM _{it})	Logaritmo natural da receita total.	LN da Receita Total.	Haga <i>et al.</i> (2018)
Rentabilidade sobre o Ativo (ROA _{it-1})	Retorno sobre o ativo.	Lucro líquido de t-1 dividido pelo total do ativo de t-1. LL / AT	Zang (2012); Braam <i>et al.</i> (2015)
Alavancagem (ALA _{it})	Participação de recursos de terceiros na estrutura de capital da empresa.	Total Passivo dividido pelo total do patrimônio líquido	Braam <i>et al.</i> (2015)
Crescimento das Vendas (CV _{it})	Variação da receita líquida.	Vendas de t diminuídas de vendas de t-1, dividido por vendas de t-1	Klann (2011)
<i>Big Four</i> (BF _{it})	Mede se a empresa é auditada por uma empresa considerada <i>big four</i> .	Variável categórica: 1 = auditadas por BF; 0 caso contrário.	Zang (2012)
Produto Interno Bruto (PIB _j)	Soma de todos os bens e serviços finais produzidos em um país durante um ano.	% crescimento anual, disponível no <i>website</i> do Banco Mundial (2018).	Braam <i>et al.</i> (2015)

Corrupção (COR _j)	Nível percebido de uso indevido do poder público em benefício privado, com base na avaliação de especialistas e pesquisas de opinião.	Pontuação de 0 a 100, sendo que quanto mais próximo a 100 mais corrupto é considerado o país.	Braam <i>et al.</i> (2015); Lourenço <i>et al.</i> (2018).
-------------------------------	---	---	--

Legenda: As variáveis financeiras foram operacionalizadas em dólar; o índice de corrupção foi coletado da base *Transparency International's Corruption Perceptions Index* (com a escala revertida).

A estratégia de GR por atividades reais foi calculada com base no modelo econométrico de Roychowdhury (2005), que desenvolveu três métricas que visam captar os níveis anormais de atividades reais: a) o nível anormal dos fluxos de caixa operacional (gerados pela antecipação de vendas por meio de descontos de preços ou melhores condições de crédito); b) o nível anormal de despesas discricionárias (geradas pela diminuição de despesas com vendas, gerais, administrativas, com propaganda, pesquisa e desenvolvimento, e; c) o nível anormal dos custos de produção (gerados pela superprodução de estoque, o que resulta em menor custo fixo por unidade vendida e, conseqüentemente, em uma redução do custo das mercadorias vendidas (Braam *et al.*, 2015). Os níveis anormais do fluxo de caixa operacional, das despesas discricionárias e dos custos de produção é captado pelo termo erro (ε_{it}) estimado pelas Equações 1, 2 e 3, respectivamente.

$$\frac{FCO_{it}}{A_{it-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \frac{1}{A_{it-1}} + \beta_1 \frac{V_{it}}{A_{it-1}} + \beta_2 \frac{\Delta V_{it}}{A_{it-1}} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Em que: FCO_{it} = fluxo de caixa operacional no período t; A_{it-1} = total de ativos no final do período t-1; V_{it} = vendas durante o período t; ΔV_{it} = variação das vendas do período t-1 para o período t; α₀, α₁, β₁, β₂ = coeficientes estimados da regressão; ε_{it} = erro da regressão (*proxy* para o GR por meio do FCO).

$$\frac{DD_{it}}{A_{it-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \frac{1}{A_{it-1}} + \beta \frac{V_{it-1}}{A_{it-1}} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Em que: DD_{it} = despesas discricionárias no período t, obtido pelo somatório das despesas com propagandas, com P&D, com vendas, gerais e administrativas; A_{it-1} = total de ativos no final do período t-1; V_{it-1} = vendas do período t-1; α₀, α₁, β = coeficientes estimados da regressão; ε = erro da regressão (*proxy* para o GR por meio das DD).

$$\frac{CP_{it}}{A_{it-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \frac{1}{A_{it-1}} + \beta_1 \frac{V_{it}}{A_{it-1}} + \beta_2 \frac{\Delta V_{it}}{A_{it-1}} + \beta_3 \frac{\Delta V_{it-1}}{A_{it-1}} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Em que: CP_{it} = custos de produção no período t , obtido pelo somatório do CMV e da variação do estoque; A_{it-1} = total de ativos no final do período $t-1$; V_{it} = vendas durante o período t ; ΔV_{it} = variação das vendas do período $t-1$ para o período t ; ΔV_{it-1} = variação das vendas do período $t-2$ para o período $t-1$; $\alpha_0, \alpha_1, \beta_1, \beta_2, \beta_3$ = coeficientes estimados da regressão; ε_{it} = erro da regressão (*proxy* para o GR por meio dos CP).

Para operacionalização, foi utilizada a medidade agregada proposta por Cohen e Zarowin (2010) e também utilizada por Braam *et al.* (2015), a qual integra as três *proxys* do GR por atividades reais, conforme exposto na Tabela 2. A estratégia de GR por *accruals* discricionários, por sua vez, foi estimada tendo como base o modelo econométrico de Kothari *et al.* (2005), o qual está apresentado na Equação 4:

$$AT_{it} = \delta_0 + \delta_1 \frac{1}{A_{it-1}} + \delta_2 (\Delta V_{it} - \Delta REC_{it}) + \delta_3 PPE_{it} + \delta_4 ROA_{it} + \varepsilon \quad (4)$$

Em que: AT_{it} = *accruals* totais, obtidos pela variação do capital de giro, escalonado pelo A_{t-1} ; A_{it-1} = ativos totais da empresa i no período $t-1$; ΔV_{it} = variação de vendas, escalonado pelo A_{t-1} ; ΔREC_{it} = variação de contas a receber, escalonado pelo A_{t-1} ; PPE_{it} = ativo imobilizado bruto, escalonado pelo A_{t-1} ; ROA_{it} = rentabilidade sobre o ativo, escalonado pelo A_{t-1} ; ε_{it} = erro da regressão (*proxy* para o GR por *accruals* discricionários); $\delta_0, \delta_1, \delta_2, \delta_3, \delta_4$ = coeficientes estimados da regressão.

Os *accruals* totais, utilizados como variável dependente no modelo de Kothari *et al.* (2005), foram calculados pela soma da variação de contas a receber, variação de estoque e variação de outros ativos, diminuídos da variação de contas a pagar e dos impostos a pagar, conforme propuseram Dechow e Dichev (2002). Salienta-se que, tanto o modelo de GR por atividades reais como GR por *accruals* discricionários foram operacionalizados *cross-section* por ano, setor e país.

A cultura nacional, entendida nesta pesquisa como variável influenciadora das estratégias de GR, foi mensurada pela dimensão de individualismo e de aversão a incerteza, conforme a Tabela 2. Para operacionalização da variável de cultura nacional, o *score* de 0 a 100 foi transformado em variável *dummy*, em que foi atribuído 1 para os países com *score* superior a 50 pontos e 0 para países com *score* inferior a 50 pontos.

Para operacionalização do objetivo deste estudo, o estudo de Braam *et al.* (2015) foi utilizado como base. Os autores utilizaram regressão multinível para testar suas hipóteses, uma vez que consideram esse um método apropriado ao trabalhar com variáveis que pertencem a diferentes níveis (nível de empresa e de país). No presente estudo, observa-se que as variáveis das estratégias de GR e

as de controle (com excessão do PIB e da corrupção) refletem variações a nível de empresa, enquanto que as variáveis culturais, do PIB e corrupção constituem variáveis a nível de país. Por isso, o método HLM (*Hierarchical Linear Modeling*) foi utilizado para operacionalizar as Equações 5.

$$AR = \beta_0 + \beta_1 ACC_{it} + \beta_3 CULT_j + \beta_4 ACC * CULT_i + \beta_5 TAM_{it} + \beta_6 ROA_{it-1} + \beta_7 ALA_{it} + \beta_8 CV_{it} + \beta_9 BF_{it} + \beta_{10} PIB_j + \beta_{11} COR_j + \beta_{12} Setor_{Controle} + \beta_{13} Ano_{controle} + \varepsilon_{it} \quad (5)$$

Em que a variável dependente é a medida agregada de GR por atividades reais e as variáveis independentes são apresentadas na Tabela 2. Para verificar se a cultura nacional influencia na escolha entre as práticas de GR por atividades reais e por *accruals*, foi incluído na Equação 5 o β_4 , que representa a interação entre a variável cultural (individualismo/aversão à incerteza) e o GR por *accruals*. Para calcular essa interação, a variável de *accruals* discricionários foi padronizada em *z score*. Além disso, foi incluída na equação variáveis a nível de empresa e a nível de país, bem como o controle de efeitos fixos de setor e ano.

Pela Equação 5, pode-se testar se existe uma escolha entre as estratégias de GR, mas não se pode verificar o nível em que essa substituição de práticas acontece. Por isso, e conforme Braam *et al.* (2015), realizou-se uma segunda análise para dar maior robustez aos resultados. Na Equação 6, foi analisado se as empresas expostas a um contexto de elevada influência cultural: 1) tem maior probabilidade de utilizar a combinação de altos níveis de atividades reais e baixos níveis de GR por *accruals* discricionários; e 2) tem menos probabilidade de utilizar baixos níveis de atividades reais e altos níveis de GR por *accruals* discricionários.

$$AR_{Alto\&ACC_{Baixo}} \text{ OU } AR_{Baixo\&ACC_{Alto}} = \beta_0 + \beta_1 CULT_{it} + \beta_2 TAM_{it} + \beta_3 ROA_{it-1} + \beta_4 ALA_{it} + \beta_5 CV_{it} + \beta_6 BF_{it} + \beta_7 PIB_j + \beta_8 COR_j + \beta_9 Setor_{Controle} + \beta_{10} Ano_{controle} + \varepsilon_{it} \quad (6)$$

Para determinar as empresas de alto nível de GR por atividades reais e baixo nível de GR por *accruals* discricionários ($AR_{Alto\&ACC_{Baixo}}$), foi atribuído 1 para empresas com nível maior (menor) de GR por atividades reais (por *accruals*) do que a mediana do setor, e 0 caso contrário. Ao contrário, para determinar as empresas de baixo nível de GR por atividades reais e alto nível de GR por *accruals* discricionário ($AR_{Baixo\&ACC_{Alto}}$), foi atribuído 1 para empresas com nível menor (maior) de GR por atividades reais (por *accruals*) do que a mediana do setor e, 0 caso contrário. A Equação 6, portanto, foi operacionalizada por meio da modelagem *logit*, adequada para casos em que a variável dependente

possui configuração binária.

4 Análise dos Resultados

A Tabela 3 apresenta a estatística descritiva das variáveis de *accruals* discricionários e de manipulação por atividades reais em sua medida agregada, separando as médias destas variáveis de acordo com as características culturais. A partir do *test t* de médias, é possível analisar se há diferença significativa entre o GR por *accruals* e atividades reais em países mais/menos individualistas e avessos à incerteza.

Tabela 3.

Teste de hipótese das estratégias de GR considerando as diferenças culturais

	Individualismo		<i>t</i>	Aversão à Incerteza		<i>t</i>
	0	1		0	1	
ACC _{it}	0,0725	0,1059	-51,31***	0,1033	0,0641	62,64***
AR _{it}	0,0439	-0,0750	13,91***	-0,0800	0,0900	-20,58***
Observações	99.112	57.968		83.120	73.960	

Legenda: ACC_{it}: *Accruals* discricionários estimados pelo modelo de Kothari *et al.* (2005); AR_{it}: GR por atividades reais estimados pelo modelo de Roychowdhury (2005).

Fonte: Dados da pesquisa.

Para realizar o *test t* de médias, a amostra foi separada de acordo com a variável binária que caracteriza países mais/menos individualistas e avessos à incerteza, em que 1 representa empresas de países com pontuações culturais acima de 50 e 0 caso contrário. A comparação entre as médias de GR de empresas localizadas em diferentes configurações culturais se mostrou significativa para os quatro testes de hipóteses realizados, o que significa que a cultura dos países contribui para que as empresas localizadas em diferentes países apresentem níveis de gerenciamento de resultados distintos, tanto por *accruals* como por atividades reais.

No que concerne ao GR por *accruals* discricionários, percebe-se que empresas localizadas em países mais individualistas e menos avessos à incerteza gerenciam com maior intensidade seus resultados. Com relação ao GR por atividades reais, contudo, as empresas parecem gerenciar resultados por atividades reais em contextos menos individualistas e mais avessos à incerteza. A Tabela 4 apresenta a estatística descritiva das demais variáveis da pesquisa, as quais estão separadas a nível de empresa (Painel A) e a nível de país (Painel B).

Tabela 4.

Estatística descritiva das variáveis a nível de empresa e de país

Painel A: Estatística descritiva de variáveis a nível de empresa
--

Variáveis	Média	Percentil 25	Mediana	Percentil 75	Desvio Padrão
ACC _{it}	0,0848	0,0178	0,0427	0,0942	0,1253
AR _{it}	1,89 ^{e-09}	-0,7627	0,0893	0,3964	1,6366
TAM _{it}	18,5489	17,2793	18,7739	20,2182	2,7041
ROA _{it}	-0,0630	-0,0110	0,0261	0,0636	0,4433
ALA _{it}	1,4558	0,3758	0,9055	1,8623	3,2442
CV _{it}	0,2781	-0,0784	0,0548	0,2195	1,3517

Observações 157. 080

Painel B: Estatística descritiva de variáveis a nível de país

Variáveis	Média	Percentil 25	Mediana	Percentil 75	Desvio Padrão
IND _j	54	37	55	74	22
AI _j	68	35	47	74	24
PIB _j	2,85	1,24	2,28	4,34	3,51
COR _j	42	21	42	65	23

Países 24

Legenda: As variáveis contínuas foram *winsorizadas* em seus percentis 1% e 99%; ACC_{it}: *Accruals* discricionários estimados pelo modelo de Kothari *et al.* (2005); AR_{it}: GR por atividades reais estimados pelo modelo de Roychowdhury (2005); TAM_{it}: Tamanho; ROA_{it-1}: Rentabilidade sobre o ativo; ALA_{it}: Alavancagem; CV_{it}: Crescimento das vendas; BF_{it}: *Big four*; IND_j: Individualismo em score de 0 a 100; AI_j: Aversão a incerteza em score de 0 a 100; PIB_j: Crescimento do produto interno bruto; COR_j: Corrupção.

Fonte: Dados da pesquisa.

Em média, as empresas da amostra gerenciam resultados contábeis tanto por *accruals* discricionários como por atividades reais, com exceção das empresas localizadas abaixo do percentil 25 no que se refere ao GR por atividades reais. Além disso, as empresas possuem rentabilidade sobre o ativo negativa e a cada R\$ 1,00 de capital próprio possuem R\$ 1,45 de capital de terceiros. No entanto, ainda no que se refere à alavancagem, ao observar a mediana, percebe-se que pelo menos 50% das empresas possuem recursos oriundos de capital próprio.

Com relação à variação das vendas, nota-se que a receita das empresas teve crescimento no período, no entanto, o elevado desvio padrão demonstra que esse crescimento não foi uniforme na amostra. Uma quantidade de empresas apresentou queda em suas vendas, o que se pode confirmar pelo percentil 25. Dessa forma, entende-se que a média é influenciada pelas empresas que apresentaram variação positiva nas vendas localizadas entre o percentil 75 e 100.

As variáveis a nível de país, apresentadas no Painel B, evidenciam que em termos culturais, as empresas da amostra são em média mais avessas à incerteza e mais individualistas (pontuações acima de 50). No entanto, ao verificar a mediana, observa-se que pelo menos metade dos países possuem pontuações menores do que 50 no que se refere a aversão à incerteza, o que significa que há países com elevados valores influenciando a média da dimensão cultural de aversão à incerteza para cima. Além disso, os países analisados nesta pesquisa possuem variação positiva no PIB, o que era esperado, uma vez que esses países são pertencentes ao Grupo 20 e considerados os mais representativos mundialmente no que se refere à produção econômica.

Em dados não tabulados por falta de espaço, percebe-se que a matriz de correlação evidencia

relação positiva entre o GR por *accruals* e a medida agregada de atividades reais, o que indica que o uso de ambas as práticas da manipulação ocorre conjuntamente, o que condiz com os achados de complementariedade de Anagnostopoulou e Tsekrekos (2017). Ao analisar a relação entre as medidas de GR e as dimensões culturais, percebe-se que o maior individualismo está atrelado ao maior GR por *accruals* e menor GR por atividades reais, e a maior aversão à incerteza ao menor GR por *accruals* e maior GR por atividades reais.

A Tabela 6 evidencia os resultados da Equação 5, os quais evidenciam o impacto da cultura nacional na escolha entre as práticas de GR por atividades reais e *accruals*.

Tabela 6.

Resultados da regressão linear multinível com medidas de GR por accruals e atividades reais

	AR – Equação 5		AR – Equação 5	
	Coefficiente	z	Coefficiente	z
Constante	0,3710***	4,69	0,3346***	5,35
ACC _{it}	0,7155***	16,40	0,5448***	15,78
INDI _j	-0,0054	-0,10		
ACC _{it} *INDI _j	-0,0743***	-10,29		
AI _j			0,0658	1,44
ACC _{it} *AI _j			-0,0682***	-8,82
TAM _{it}	-0,0180***	10,92	-0,0183***	-11,11
ROA _{it}	0,0069	0,78	0,0180**	2,03
ALA _{it}	0,0046***	4,40	0,0051***	4,81
CV _{it}	0,0074***	2,88	0,0082***	3,18
BF _{it}	-0,0159**	-1,86	-0,0137	-1,61
PIB _j	-0,0090***	-3,42	-0,0067**	-2,54
COR _j	0,0342***	3,22	0,0341***	4,17
Efeito fixo setor	Sim		Sim	
Efeito fixo ano	Sim		Sim	
Nível 1	Empresa		Empresa	
Nível 2	País		País	
Wald-χ ²	61154,26***		61165,32***	
Observações	157.080		157.080	

Legenda: ***, ** e * indica a significância estatística ao nível de 1%, 5% e 10%, respectivamente; Para definições das variáveis ver Tabela 2; As variáveis de cultura nacional foram operacionalizada como variáveis binárias, em que 1 foi atribuído para países com pontuações superiores a 50, 0 caso contrário; O nível de corrupção foi operacionalizado em escala reversa ao índice original (CPI), em que quanto mais próximo a 100, maior o nível de corrupção.

Fonte: Dados da pesquisa.

Ao analisar a soma dos coeficientes da interação entre ACC*INDI e da variável ACC [0,7155 + (-0,0743)], percebe-se um coeficiente positivo de 0,6412, o que representa que em países individualistas, as empresas manipulam seus resultados contábeis tanto por meio do GR por *accruals* como por atividades reais. O mesmo acontece ao analisar a soma dos coeficientes da interação entre ACC*AI e da variável ACC [0,5448 + (-0,0682)], cujo resultado apresenta um coeficiente positivo de 0,4766, o que também evidencia que em países avessos à incerteza, os gestores utilizam ambas as práticas de GR.

Estes achados são relevantes à medida que evidenciam o uso complementar das práticas de GR, contrariando a premissa apresentada por Zang (2012), de que existe um *trade-off* entre as formas de gerenciar resultados. O uso complementar das práticas de GR representa que as empresas propensas ao maior GR por *accruals* também serão propensas a manipular com maior intensidade as atividades reais. A relação de complementariedade entre as práticas foi evidenciada anteriormente por Anagnostopoulou e Tsekrekos (2017).

Por mais que exista o uso complementar do GR por *accruals* discricionários e atividades reais, ainda assim pode haver uma preferência por uma ou outra prática, de acordo com as características culturais de cada país. Para realizar esta verificação, a Tabela 7 apresenta os resultados da Equação 6, os quais visam identificar a combinação de altos e baixos níveis da manipulação por *accruals* ou atividades reais.

Tabela 7.

Resultados das regressões logísticas com a combinação de altos e baixos níveis de estratégias de GR por accruals e atividades reais

	<i>AR_{Alto}&ACC_{Baixo}</i> Equação 6		<i>AR_{Baixo}&ACC_{Alto}</i> Equação 6		<i>AR_{Alto}&ACC_{Baixo}</i> Equação 6		<i>AR_{Baixo}&ACC_{Alto}</i> Equação 6	
	Coef.	Z	Coef.	z	Coef.	z	Coef.	z
Const.	-0,6967***	-10,71	-2,0056***	-32,54	-1,6745***	-26,93	-0,6972***	-12,33
IND _j	-0,3636***	-22,97	0,5560***	31,79				
AI _j					0,4705***	33,64	-0,5520***	-36,71
TAM _{it}	0,0213***	7,52	-0,0217***	-8,54	0,0308***	10,96	-0,0325***	-12,64
ROA _{it}	-0,0310**	-2,11	0,0434***	2,77	-0,0736***	-4,95	0,0818***	5,14
ALA _{it}	0,0182***	10,46	-0,0181***	-9,21	0,0166***	9,46	-0,0157***	-8,07
CV _{it}	-0,02781***	-5,38	0,0192***	4,65	-0,0286***	-5,52	0,0203***	4,78
BF _{it}	-0,0016	-0,11	0,0535***	3,60	-0,0133	-0,95	0,0699***	4,67
PIB _j	-0,0233***	-7,89	0,0319***	11,58	0,0242***	7,48	-0,0285***	-8,82
COR _j	-0,1568***	-29,18	0,1709***	31,96	-0,1090***	-23,67	0,0949***	20,37
EF setor	Sim		Sim		Sim		Sim	
EF ano	Sim		Sim		Sim		Sim	
Wald- χ^2	2598,62***		2642,21***		3039,98***		3120,60***	
Pseudo R ²	0,0148		0,0155		0,0180		0,0177	
Obs.	157.080		157.080		157.080		157.080	

Legenda: ***, ** e * indica a significância estatística ao nível de 1%, 5% e 10%, respectivamente; Para definições das variáveis ver Tabela 2; As variáveis de cultura nacional foram operacionalizada como variáveis binárias, em que 1 foi atribuído para países com pontuações superiores a 50, 0 caso contrário; O nível de corrupção foi operacionalizado em escala reversa ao índice original (CPI), em que quanto mais próximo a 100, maior o nível de corrupção; Coef.: Coeficiente; EF: Efeito Fixo; Obs.: Observações.

Fonte: Dados da pesquisa.

Com base nos resultados sobre o uso combinado de estratégias de GR por *accruals* e por atividades reais, percebe-se que as empresas expostas a um contexto cultural de maior individualismo fazem o uso combinado de maior manipulação por *accruals* e menor manipulação de atividades reais. Por outro lado, gestores expostos a um contexto de maior aversão à incerteza preferem utilizar

atividades reais para manipular os resultados do que *accruals* discricionários. Portanto, é possível inferir que a cultura nacional influencia a escolha pelas estratégias de GR, o que faz com que a H₁ desta pesquisa não seja rejeitada.

Os estudos anteriores que investigaram a influência da dimensão cultural do individualismo na prática de GR por *accruals* discricionários constataram que devido ao fato deste ambiente cultural ser caracterizado pela maior autonomia, menor comunicação e ênfase na realização individual, os gestores têm mais espaço para exercer a discricionariedade e divulgar números mais otimistas. Por isso, em contextos individualistas as empresas tendem a apresentar maiores níveis de GR por *accruals* (Nabar e Thai, 2007; Han *et al.*, 2010).

Em relação à influência do individualismo no GR por atividades reais, Paredes e Wheatley (2017) corroboram com Han *et al.* (2010), ao defender a ideia de que esse contexto cultural permite a divulgação de números contábeis mais otimistas. No entanto, destacam que a estratégia de manipulação por atividades reais não é resultado de um posicionamento mais otimista ou pessimista, simplesmente reflete as atividades operacionais das organizações, e, por isso, tende a influenciar diferentemente a estratégia de GR por atividades reais.

De fato, infere-se, mediante os resultados desta pesquisa, que há uma preferência dos gestores de países individualistas a utilizarem maiores níveis de gerenciamento por *accruals* e menores níveis de atividades reais. No entanto, os resultados evidenciados na Tabela 6 e atrelados aos da Tabela 5 contrariam a premissa de Paredes e Wheatley (2017), de que existe um *trade-off* entre as práticas de manipulação. O que se percebe é que os gestores utilizam ambas as práticas de GR de forma complementar, combinando maior uso de *accruals* e menor uso de atividades reais nesse contexto cultural.

A aversão à incerteza, conforme já destacaram Han *et al.* (2010) e Gray *et al.* (2015), se refere ao maior uso de regras, a busca pela uniformidade contábil e o maior controle. Por esse motivo, os autores afirmam que organizações tendem a divulgar informações mais conservadoras. Nesse sentido, acredita-se que esse contexto ofereça menor oportunidade e incentivos para a manipulação por *accruals*, visto que essa prática se configura pela manipulação de escolhas contábeis, que poderiam ser facilmente detectadas pelo maior controle estabelecido nesse cenário avesso a incerteza.

Da mesma maneira, Paredes e Wheatley (2017), que analisaram a estratégia de GR por atividades reais, entendem que a maior aversão à incerteza pode indicar o menor uso de GR por *accruals*, mas, em contrapartida, o maior uso de GR por atividades reais. Isso porque a manipulação mediante atividades reais é uma estratégia de difícil detecção, que provavelmente não seria percebida pelos rígidos controles existentes nesse contexto cultural.

Os resultados deste estudo, portanto, corroboram com os anteriores ao evidenciar que a dimensão de cultura nacional de aversão à incerteza torna os gestores propensos a utilizarem a manipulação dos fluxos de caixas operacionais, das despesas discricionárias e dos custos de produção, e fazerem menos uso da manipulação por escolhas contábeis (*accruals*). Isso adiciona evidências ao leque de pesquisas anteriores que analisaram a influência da aversão à incerteza sobre as práticas de GR por *accruals* e atividades reais, de forma isolada.

Além dos resultados evidenciados, foram realizados testes adicionais não apresentados em decorrência da limitação de espaço. Primeiro, realizou-se a mesma análise das Tabelas 6 e 7 substituindo a medida agregada de GR por outra medida proposta por Cohen e Zarowin (2010), a qual desconsidera o fluxo de caixa anormal. Além disso, realizou-se a análise considerando a cultura nacional como variável binária, separada pelo percentil 75, em que foi atribuído 1 se a pontuação de cultura nacional fosse superior ao percentil 75 e 0 caso contrário. Em ambos os casos os resultados se mantiveram.

Ressalta-se, por fim, que as evidências empíricas desta pesquisa fornecem suporte para a premissa de complementariedade entre as práticas de GR e de preferência entre elas, mas não de substituição. Considera-se relevante destacar a diferença entre preferência e substituição, uma vez que há diversos estudos que analisam a substituição entre as práticas (*trade-off*), o que contraria o comportamento evidenciado pelas empresas desta amostra de pesquisa.

5 Conclusões

Este estudo verificou a influência da cultura nacional na escolha entre as estratégias de GR por atividades reais e por *accruals* discricionários, em 19.635 empresas, localizadas em 24 países pertencentes ao G20, durante os anos de 2010 a 2017. Por meio de modelagem multinível, constatou-se que há uma complementariedade nas práticas de GR por *accruals* e atividades reais, visto que países individualistas e avessos à incerteza apresentaram relação positiva entre as práticas de manipulação. Essa complementariedade, no entanto, não exclui a possibilidade de uma prática ser preferida a outra em determinado contexto cultural, o que foi constatado pelos resultados que evidenciaram a preferência pela prática de *accruals* em países individualistas e de atividades reais em países avessos à incerteza.

As características culturais que estão intrinsicamente presentes nas organizações de cada país impactam na preferência dos gestores a manipular por meio de provisões discricionárias (*accruals*) ou alterar atividades normais, como fornecer descontos no preço de vendas de produtos ou realizar

superprodução. Isto contraria a ideia de *trade-off* proposta por Zang (2012), mas não exclui a preocupação da autora ao afirmar que a análise isolada de uma prática de manipulação não consegue explicar o efeito geral das atividades de GR.

Após compreender que cada país, devido a suas características culturais, gera um ambiente propício a preferências por formas de manipular lucros, torna investidores informados sobre como analisar a qualidade das informações contábeis de empresas expostas a tais contextos culturais. Da mesma forma, órgãos reguladores podem considerar esse fator cultural ao adaptar e aperfeiçoar medidas de inibição das práticas de GR, dependendo da propensão ao GR de cada país. Por fim, pesquisas realizadas no âmbito da qualidade das informações contábeis devem considerar a análise de ambas as práticas em cada contexto, tendo em vista o diferente impacto que a cultura de cada país pode ter na escolha entre as formas de GR.

Como limitações, destaca-se que a análise da cultura nacional foi realizada com base no modelo de Hofstede, que considera a cultura perene ao longo do tempo. No entanto, há discussões nesse âmbito que defendem que as configurações culturais se alteram com o tempo e diferem dentro de um mesmo país. Por isso, futuras pesquisas podem aprofundar as investigações em termos de cultura, principalmente considerando um contexto regional. Além disso, no que se refere ao GR, analisou-se neste estudo apenas a escolha entre duas maneiras de manipulação (*accruals* discricionários e atividades reais), essa análise pode ser expandida para outras formas, como GR por mudança de elementos contábeis, por exemplo.

Referências

- ANAGNOSTOPOULOU, S. C.; TSEKREKOS, A. E. 2017. The effect of financial leverage on real and accrual-based earnings management. *Accounting and Business Research*, v. 47, n. 2, p. 191-236.
- DECHOW, P. M.; DICHEV, I. D. 2002. The quality of accruals and earnings: the role of accrual estimation errors. *The Accounting Review*. v. 77, p. 35-59.
- DECHOW, P. M.; GE, W.; SCHRAND, C. 2010. Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, v. 50, n. 2, p. 344-401.
- DOUPNIK, T. S. 2008. Influence of culture on earnings management: A note. *Abacus*, v. 44, n. 3, p. 317-340.
- DUMITRU, G. 2011. The accounting information quality concept. *Journal of Academic research in Economics*, v. 3, n. 3, p. 559-569.

- GAO, J.; GAO, B.; WANG, X. 2017. Trade-off between real activities earnings management and accrual-based manipulation-evidence from China. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, v. **29**, p. 66-80.
- GRAY, S. J. 1988. Towards a theory of cultural influence on the development of accounting systems internationally. *Abacus*, v. **24**, n. 1, p. 1-15.
- GRAY, S. J; KANG, T.; LIN, Z.; TANG Q. 2015. Earnings management in Europe post IFRS: do cultural influences persist?. *Management International Review*, v. **55**, n. 6, p. 827-856.
- HADANI, M.; GORANOVA, M.; KHAN, R. 2011. Institutional investors, shareholder activism, and earnings management. *Journal of Business Research*, v. **64**, n. 12, p. 1352-1360.
- HAGA, J.; ITTONEN, K.; TRONNES, P. C.; WONG, L. 2018. Is earnings management sensitive to discount rates?. *Journal of Accounting Literature*, v. **41**, p. 75-88.
- HAN, S.; KANG, T.; SALTER, S.; YOO, Y. K. 2010. A cross-country study on the effects of national culture on earnings management. *Journal of International Business Studies*, v. **41**, n. 1, p. 123-141.
- HOFSTEDE, G. 2011. *Dimensionalizing cultures: The Hofstede model in context*. Online Readings in Psychology and Culture, v. 2, n. 1, p. 2.307.
- HOFSTEDE, G. The 6-D model of national culture. 2018. Disponível em: <<https://geert-hofstede.com>>. Acesso em: 24 ago. 2018.
- HOFSTEDE, G. *Culture's consequences: International differences in work-related values*. Sage, 1980.
- BEUREN, I; M.; KLANN, R. C. 2015. Effects of the Convergence to International Financial Reporting Standards in Earnings Management. *International Journal of Finance and Accounting*, v. **4**, n. 1, p. 8-20.
- LIBBY, R.; SEYBERT, N. , 2009. Behavioral studies of the effects of regulation on earnings management and accounting choice. Johnson School research paper, p. 16-09.
- LOURENÇO, I. C., RATHKE, A., SANTANA, V., BRANCO, M.C. 2018. Corruption and earnings management in developed and emerging countries. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, v. **18**, n. 1, p. 35-51.
- MINKOV, M.; HOFSTEDE, G. 2011. The evolution of Hofstede's doctrine. *Cross Cultural Management: An International Journal*, v. **18**, n. 1, p. 10-20.
- NABAR, S.; BOONLERT-U-THAI, K. K. 2007. Earnings management, investor protection, and national culture. *Journal of International Accounting Research*, v. **6**, n. 2, p. 35-54.
- PAREDES, A. A. P; WHEATLEY, C. 2017. The influence of culture on real earnings management. *International Journal of Emerging Markets*, v. **12**, n. 1, p. 38-57.
- ROYCHOWDHURY, S. 2006. Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, v. **42**, n. 3, p. 335-370.

- SÁNCHEZ, H. H. G.; ALEJANDRO, K, A, C.; SÁENZ, A.B.M.; GARCÍA, M. R. 2017. Efecto en la calidad de la información ante cambios en la normatividad contable: caso aplicado al sector real mexicano. *Contaduría y Administración*, v. **62**, n. 3, p. 746-760.
- UGRIN, J. C.; MASON, T. W.; EMLEY, A. 2017. Culture's consequence: The relationship between income-increasing earnings management and IAS/IFRS adoption across cultures. *Advances in Accounting*, v. **37**, p. 140-151.
- ZANG, A. Y. 2012. Evidence on the trade-off between real manipulation and accrual manipulation. *The Accounting Review*, v. **87**, n. 2, p. 675-703.

Submetido: 10/03/2021

Aceito: 12/06/2025