

## A influência das Dimensões Culturais na Concentração Bancária dos Países

ÁREA: 2  
TIPO: Aplicação

*The Influence of Cultural Dimensions on Countries' Banking Concentration*  
*La Influencia de las Dimensiones Culturales en la Concentración Bancaria de los Países*

### AUTORES

#### Jakeline Patrícia Santos

Universidade de  
Brasília – UnB, Brazil  
jake.line26@hotmail.  
com

#### Danielle Montenegro Salamone Nunes<sup>1</sup>

Universidade de  
Brasília – UnB, Brazil  
dmontenegro@unb.br

1. Autor de contato:  
Departamento de  
Ciências Contábeis e  
Atuariais; Faculdade de  
Economia, Administração  
e Contabilidade;  
Universidade de Brasília;  
Campus Universitário  
Darcy Ribeiro;  
CEP: 70910-900; Brasília,  
DF, Brasil

*O objetivo do estudo é analisar a relação entre as dimensões culturais e a concentração bancária, pois, a cultura enquanto programação coletiva de uma sociedade tem o poder de influenciar as tomadas de decisões. Para realizar este trabalho utilizaram-se as dimensões culturais de Hofstede – distanciamento de poder, prevenção a incerteza, individualismo versus coletivismo, masculinidade versus feminilidade, orientação de longo prazo versus orientação para o curto prazo e indulgência versus restrição – e como variável de concentração bancária o percentual de participação dos três maiores bancos dos países. Os resultados demonstraram que os países que tendem a um maior distanciamento de poder e são restritivos possuem uma menor concentração bancária. As demais variáveis culturais e de controle analisadas não apresentaram relação estatisticamente significativa, o que pode indicar que os grandes bancos possuem uma cultura corporativa extremamente forte sobrepondo à influência da cultura local.*

*El objetivo del estudio es analizar la relación entre las dimensiones culturales y la concentración bancaria, ya que la cultura como programación colectiva de una sociedad tiene el poder de influir en la toma de decisiones. Para llevar a cabo este trabajo se utilizaron como variable cultural las dimensiones culturales de Hofstede – distanciamiento del poder, evitación de la incertidumbre, individualismo versus colectivismo, masculinidad versus feminidad, orientación a largo plazo versus orientación a corto plazo e indulgencia versus restricción– y como variable de concentración bancaria el porcentaje de participación de los tres bancos más grandes de los países. Los resultados mostraron que los países que tienden a ser más restrictivos y distanciados del poder tienen menos concentración bancaria. Las demás variables culturales y de control analizadas no presentaron una relación estadísticamente significativa, lo que puede indicar que los grandes bancos tienen una cultura corporativa extremadamente fuerte, superponiéndose a la influencia de la cultura local.*

*The objective of the study is to analyze the relationship between cultural dimensions and banking concentration, considering that culture, as a collective programming of a society, has the power to influence decision-making. To carry out this work, Hofstede's cultural dimensions – power distancing, uncertainty avoidance, individualism versus collectivism, masculinity versus femininity, long-term orientation versus short-term orientation and indulgence versus restriction – were used as culture variable and the participation percentage of the three largest banks of the countries were used as banking concentration variable. The results showed that countries that tend to be more power-distanced and restrictive have less banking concentration. The other cultural and control variables analyzed did not present a significant statistically relationship, which may indicate that the large banks have an extremely strong corporate culture, overlapping the influence of the local culture.*

DOI  
10.58416/GCG.2023.V17.N1.03

RECEBIDO  
10.05.2022

ACEITADO  
25.06.2022

## 1. Introdução

A cultura é uma programação coletiva que distingue um grupo de indivíduos dos demais (Hofstede, 2001). Por ser onipresente e compartilhada, tem a capacidade de influenciar a confiança social e os custos de transações financeiras, manifestando-se nas normas e nas decisões sociais, o que permite inferir que a cultura pode exercer influência sobre o sistema financeiro dos países (Aggarwal e Goodell, 2014).

Apesar da intangibilidade da cultura e da dificuldade em quantificá-la (Bitar *et al.*, 2020), alguns estudos como o desenvolvido por Hofstede (1980) e House *et al.* (2004) tiveram como objetivo desenvolver dimensões culturais que permitissem medir uma cultura em relação a outras culturas (Hofstede, 2010).

Partindo do pressuposto que as instituições financeiras podem influenciar o funcionamento do mercado, pelo fato dos bancos estarem ligados entre si por meio do mercado interbancário, torna-se relevante a análise da relação entre os aspectos culturais e o setor bancário (Mourouzidou-Damtsa *et al.*, 2019).

Existem trabalhos que associam as dimensões culturais à aspectos como: risco bancário (Ashraf *et al.*, 2016; Mourouzidou-Damtsa *et al.*, 2019) e estrutura de capital bancário (Haq *et al.*, 2018). Ainda no âmbito dos estudos sobre as instituições financeiras, observa-se a temática acerca da concentração bancária, a qual possui relação com a concorrência e a eficiência dos bancos comerciais (Dantas *et al.*, 2011), estando também associada positivamente com o crescimento econômico (Fohlin & Jaremski, 2020).

Considerando que a regulação pode exercer influência sobre a concentração bancária dos países (Fernández *et al.*, 2010) e que a cultura nacional pode influenciar a regulação de um país, torna-se relevante a análise da relação entre a cultura nacional e a concentração bancária. Diante do exposto, esta pesquisa propõe-se a responder ao seguinte problema de pesquisa: **Qual a relação entre as dimensões culturais e a concentração bancária de um país?** Tendo como objetivo analisar se as dimensões culturais podem influenciar o nível de concentração bancária de um país.

O presente trabalho busca contribuir com a literatura, auxiliando o desenvolvimento dos estudos de finanças culturais. Além disso, foram identificados estudos que analisaram a influência das dimensões culturais em variáveis relevantes para o setor bancário (Kanagaretnam *et al.*, 2014; Ashraf *et al.*, 2016) e, por outro lado, estudos que observaram a concentração bancária por meio de características institucionais dos países (Fernández *et al.*, 2010; Chauvet & Jacolin, 2017), mas não foram encontrados trabalhos que analisassem a relação entre a cultura nacional e o nível de concentração bancária dos países.

PALAVRAS-CHAVE  
Cultura;  
Concentração  
Bancária; Finanças  
Culturais

PALABRAS CLAVE  
Cultura.  
Concentración  
Bancaria. Finanzas  
Culturales.

KEYWORDS  
Culture. Banking  
Concentration.  
Cultural Finance.

CÓDIGO JEL:  
G2, G29

## 2. Referencial Teórico

### 2.1. Concentração Bancária

O interesse na concentração bancária ocorre devido a sua relação com a concorrência e a eficiência dos bancos comerciais que podem influenciar o crescimento econômico (Fohlin & Jaremski, 2020). Pois, a concentração bancária contribui com a higidez e estabilidade para o sistema financeiro, além disso, pressupõem-se que a concentração aumenta a probabilidade de lucros, o que acarreta na redução da fragilidade bancária (Dantas *et al.*, 2011; Hac *et al.*, 2021).

Assim, a concentração bancária pode aumentar o poder de mercado e os lucros, atuando como uma defesa contra os choques adversos e o aumento do valor intrínseco do banco (Beck *et al.*, 2006). Enquanto, atividades bancárias menos concentradas tornam o mercado menos estável e podem gerar situações mais vulneráveis ocasionando em possíveis crises. Além disso, um menor número de bancos pode facilitar o processo de supervisão bancária tornando-a mais efetiva e reduzindo o risco de contágio (Beck *et al.*, 2013).

A concentração de bancos poderá resultar em soluções de empecilhos oriundos da seleção adversa e do risco moral entre empresas e bancos menos desenvolvidos que possuem um sistema jurídico fraco e uma infraestrutura institucional deficiente. (La Porta *et al.*, 1997). Além de amenizar as incertezas, pois, reduz a assimetria de informações proporcionando a gestão de alocação de recursos mais eficientes (Karadima e Louri, 2021).

O estudo realizado por Chauvet e Jacolin (2017) observou o impacto da inclusão financeira e da concentração bancária no desempenho das empresas nos países emergentes e em desenvolvimento, constatando que a concentração bancária pode ajudar no desempenho das empresas nos países analisados.

Fernández *et al.*, (2010) observaram como a qualidade do ambiente institucional, a regulação e supervisão bancária podem modificar a influência da concentração bancária no crescimento econômico. Encontrando que a concentração bancária impacta negativamente o crescimento econômico em país cujo ambiente institucional é considerado de baixa qualidade e em país com maior monitoramento do mercado.

Observa-se na literatura que a concentração bancária pode ser vista como um indicador de estabilidade financeira e auxiliar na supervisão bancária. Nota-se que quando a concentração bancária é analisada sobre a influência em empresas, há uma relação positiva, auxiliando no crescimento das firmas como relatado por Chauvet e Jacolin (2017), entretanto, quando analisado sobre o crescimento econômico dos países como no trabalho de Fernández *et al.*, (2010) o resultado foi que a concentração bancária exerce um impacto negativo no crescimento econômico, o que nos permite inferir que não há um consenso sobre os possíveis efeitos da concentração bancária na literatura.

### 2.2. Dimensões Culturais e a Influência sobre a Concentração Bancária

Apesar da cultura ser abstrata e intangível, sendo difícil de acessar e quantificar (Bitar *et al.*, 2020), observa-se na literatura, estudos que foram desenvolvidos com o objetivo de analisar algumas características de determinados países.

Uma das estruturas pioneiras foi desenvolvida por Hofstede, a qual apresentou o seu primeiro modelo em 1980, derivado de uma amostra de funcionários da IBM na década de 1970 (Minkov & Hofstede, 2012). Este trabalho, desenvolveu a mensuração de valores culturais como a aversão à incerteza, o individualismo, a masculinidade e a distância de poder, ou seja, categorizou diversos países nas dimensões culturais elencadas acima, possibilitando uma ampla base de características culturais (Kutan *et al.*, 2020).

Baskerville (2003) criticou o modelo desenvolvido por Hofstede relatando que houve uma equiparação dos conceitos de nação e cultura, além dos dados serem obsoletos e as dimensões culturais suscitadas não serem suficientes para realizar uma análise sobre a cultura de um determinado país.

Apesar desse modelo e dos outros modelos divulgados na literatura sobre a mensuração de dimensões culturais não serem revisitados com certa periodicidade, para Williamson (2000), a cultura é uma instituição informal, logo sua mudança ocorre de forma extremamente lenta, na ordem dos séculos, o que torna os indicadores dos modelos aplicáveis para descrever a cultura de um determinado país.

House *et al.* (2004) desenvolveram um estudo com a *Globe Leadership and Organizational Behavior Effectiveness* (GLOBE), baseando-se no estudo de Hofstede, mas com foco nos aspectos da cultura econômica nacional. O estudo da GLOBE teve como objetivo mensurar e fornecer pontuações aos países em nove dimensões da cultura – orientações para o desempenho, assertividade, orientação para o futuro, orientação humana, coletivismo institucional, coletivismo dentro do grupo, igualdade de gênero, distância de poder e prevenção de incertezas – buscando identificar a pontuação que o país possuía no momento da pesquisa e verificando os valores sociais que o país desejava ter.

Após estabelecer as dimensões culturais, House *et al.* (2004) entrevistaram cerca de 17.000 gerentes de nível médio em 61 culturas diferentes com o objetivo de mensurar estas dimensões culturais, ressaltando-se que o questionário possuía várias perguntas que deveriam ser respondidas por meio de uma escala tipo *Likert* de 7 pontos.

Acredita-se que as dimensões culturais possam ter uma possível influência sobre a concentração bancária, conforme elencado abaixo e suscitado nas hipóteses.

### 2.2.1. Distanciamento de Poder

O distanciamento de poder é a medida em que os membros menos poderosos das organizações e instituições aceitam e esperam que o poder seja distribuído de forma desigual (Ashraf *et al.*, 2016). Sociedades que apresentam altos índices de distanciamento de poder tendem a cultivar a desigualdade, a centralização de autoridade e a estratificação social (Haq *et al.*, 2018).

No ambiente corporativo, gestores com níveis mais altos de distância do poder costumam adotar estratégias defensivas, já as sociedades que possuem a cultura de baixo distanciamento de poder assumem maiores riscos e adotam estratégias de negócios mais ofensivas (Kutan *et al.*, 2020). Carretta *et al.* (2014) relatam que a assunção de riscos no setor bancário é predominante quando as autoridades seguem o distanciamento de poder e a cultura de supervisão.

Em uma sociedade desigual os indivíduos possuem dificuldades em ter um vínculo de confiança. No que se refere ao setor bancário, a confiança é um pilar relevante, pois os depósitos são a principal fonte de financiamento a longo prazo e quando há menos confiança, os custos de transação aumentam (Aggarwal e Goodell, 2014).

Entendendo a relevância do poder na cultura, uma forma de mantê-lo é por meio da restrição de informações e dificultando o monitoramento dos agentes (Aggarwal e Goodell, 2014), assim, considerando que a concentração bancária pode ser vista como um ponto positivo para a realização de supervisão bancária (Beck *et al.*, 2013), entende-se que:

*H<sub>1</sub>: Há uma relação negativa entre o distanciamento de poder e a concentração bancária.*

### 2.2.2. Individualismo versus Coletivismo

Em sociedades individualistas, os indivíduos acreditam que possuem desempenho mais elevado em suas atividades, são mais otimistas em relação ao futuro e à estabilidade financeira, superestimam as conquistas e negam os fracassos (Boubakri, 2016). Já em sociedades coletivistas a identidade e as responsabilidades dos indivíduos são atribuídas de acordo com sua participação em um grupo, esperando que os indivíduos subordinem os seus interesses e prefiram os interesses do grupo. (DeBode *et al.*, 2019).

Em ambientes corporativos, os gestores que estão inseridos em uma sociedade individualista tendem a ter uma alta propensão a assumir riscos (Boubakri, 2016) e excesso de otimismo e confiança (Hofstede, 2001). Assim, a busca pela maximização do lucro da utilidade é o padrão de comportamento mais típico em culturas individualistas que podem gerar externalidades negativas (Baltaci *et al.*, 2022).

Considerando que as sociedades individualistas são mais adaptadas ao risco, enquanto as sociedades coletivas são adversas, pressupõe-se que:

*H<sub>2</sub>: Há uma relação negativa entre individualismo e a concentração bancária.*

### 2.2.3. Masculinidade versus Feminilidade

A dimensão masculinidade versus feminilidade está associada aos papéis de gênero em uma determinada sociedade. De maneira generalizada, se pressupõem que os indivíduos que se identificam com o gênero masculino tendem a ser mais assertivos, competitivos e focados nos resultados, enquanto os que se identificam com o gênero feminino se mostram mais modestos e suaves.

Nas sociedades que apresentam um nível de masculinidade elevado tendem a ter um maior apetite ao risco, pois o foco encontra-se na realização, sendo orientadas para o reconhecimento social e ego (Ashraf, 2016). Além disso, em sociedades predominantemente masculinas nota-se uma maior desigualdade entre os gêneros, enquanto em sociedades femininas observa-se uma maior igualdade (Hofstede, 2001).

Partindo do pressuposto de que a concentração bancária tende a reduzir o comportamento de risco, acredita-se que:

*H<sub>3</sub>: Há uma relação negativa entre a concentração bancária e a masculinidade.*

#### 2.2.4. *Prevenção de Incertezas*

A prevenção de incerteza é a tolerância da sociedade sobre as adversidades, pois essas situações causam ansiedade nos indivíduos, os impulsionando a tomarem decisões imediatas para minimizar o desconforto gerado pela incerteza (Aggarwal e Goodell, 2014; Haq et al., 2018).

Algumas sociedades tendem a serem avessas às incertezas, evitando empreendimentos ambiciosos, aderindo fortemente às regulações impostas, sendo resistentes às mudanças, preferindo orientações e padrões de comportamentos claros e calculáveis ao invés de riscos desconhecidos (Kutan et al., 2020). Enquanto, nas sociedades com maior tolerância a incertezas, os indivíduos tendem a ser mais relaxados em relação aos códigos de comportamento e mais confortáveis em assumir riscos (DeBode et al. 2019).

Considerando que quando há uma menor concentração bancária ocorre um aumento no comportamento de risco (Saif-Alyousfi et al., 2020) e que as sociedades com maiores níveis de prevenção de incertezas tendem a ser menos tolerantes com situações de risco, pressupõe-se que:

*H<sub>4</sub>: Há uma relação positiva entre a prevenção de incertezas e a concentração bancária.*

#### 2.2.5. *Orientação para o Longo Prazo versus Orientação para o Curto Prazo*

A orientação para o longo prazo refere-se ao quanto prospectiva é a sociedade, nutrindo hábitos virtuosos, pragmáticos e orientados para recompensas futuras (Goodell, 2019).

Acredita-se que os indivíduos com maior disposição para orientação de longo prazo estão mais propensos ao coletivismo, objetivos e autodisciplina e que, de maneira oposta, as sociedades voltadas para o curto prazo preferem recompensas imediatas e o individualismo (Hofstede, 2001; Hofstede & Minkov, 2010).

Referente a concentração bancária, a literatura menciona que esta pode influenciar positivamente o desempenho das empresas em países emergentes e em desenvolvimento (Chauvet & Jacolin, 2017). Considerando que o desenvolvimento das empresas ocorre mediante um trabalho direcionado ao longo prazo e buscando recompensas futuras, acredita-se que:

*H<sub>5</sub>: Há uma relação positiva entre a orientação para o longo prazo e a concentração bancária.*

#### 2.2.6. *Indulgência versus Restrição*

Essa dimensão cultural é definida como a medida em que as sociedades controlam seus desejos (Soschinski et al., 2021). Assim, nas sociedades indulgentes é possível observar o incentivo a gratificação referente aos impulsos humanos básicos e naturais relacionados a aproveitar a vida, portanto, nessas sociedades os indivíduos dão mais importância ao tempo de lazer e gastam o dinheiro de forma leviana (Haq et al., 2018).

Goodell (2019) adiciona que nas sociedades indulgentes a liberdade de expressão é um aspecto relevante, sendo possível inferir que os indivíduos se sentem mais confortáveis em divulgar informações, o que auxilia na redução de informações assimétricas e, conseqüentemente, na redução dos custos de transações.

Nas sociedades restritivas, espera-se que os indivíduos sejam mais contidos e sigam e respeitem todas as normas sociais impostas, ou seja, se suprime a satisfação de necessidades e os indivíduos são regulados por meio de normas sociais estritas (Hofstede et. al, 2010).

Apesar dessa dimensão cultural ainda ser pouco explorada na literatura, nota-se que a concentração bancária é vista como um ponto positivo para a supervisão bancária e como as sociedades restritivas tendem a instaurar normas para conter os indivíduos, acredita-se que:

*H<sub>6</sub>: Há uma relação negativa entre a indulgência e a concentração bancária.*

---

### 3. Metodologia

Considera-se o estudo como de caráter empírico-analítico, pois há aplicação de coleta, tratamento e análise de dados quantitativos e se preocupação com a relação entre as variáveis (Martins, 2002).

#### 3.1. Delimitação do Objeto do Estudo

De forma similar ao trabalho de Chauvet e Jacolin (2017), utilizou-se a base de dados disponibilizada no sítio eletrônico do World Bank, cuja a métrica de concentração bancária é a participação percentual dos três maiores bancos do país no mercado, sendo coletado a concentração bancária de 2020.

Já em relação às dimensões culturais, utilizou-se as dimensões culturais de distanciamento de poder, prevenção a incerteza, individualismo, masculinidade, orientação de longo prazo e indulgência propostas por Hofstede (2010) sendo os dados coletados no site: < <https://www.hofstede-insights.com/>>. A pontuação de cada dimensão cultural é ponderada em uma escala de 0 a 100, sendo uma pontuação inferior a 50 representa uma pontuação baixa, enquanto uma pontuação superior a 50 é considerada uma pontuação alta.

Ao realizar a compilação das duas bases de dados, obteve-se uma amostra de 98 países localizados nos cinco continentes. Conforme demonstrado na **Tabela 1**, a maioria dos países analisados encontra-se no continente Europeu, seguido do continente Asiático e Americano. Para maiores detalhes dos países analisados vide **Anexo 1**.

**Tabela 1 - Países Analisados por Continentes**

Continentes	Nº de Países
África	13
América Central	3
América do Norte	6
América do Sul	11
América	20
Ásia	25
Europa	30
Oceania	3
Transcontinentais <sup>1</sup>	7
<b>Total</b>	<b>98</b>

<sup>1</sup>Países que possuem seu território em mais de um continente.  
 Fonte: Dados da Pesquisa

### 3.2. Definição do Modelo

Para verificar as possíveis relações entre as dimensões culturais de um país e o nível de concentração bancária dos países foi utilizado o modelo de regressão linear MQO representado pela **equação (3.1)**. A análise dos dados será realizada em corte transversal devido ao fato de que a cultura em uma determinada sociedade não se altera no curto prazo.

$$BankConc(FP)_i = \beta_0 + \beta_1 PDI_i + \beta_2 IDV_i + \beta_3 MAS_i + \beta_4 UAI_i + \beta_5 LTO_i + \beta_6 IVR_i + \beta_7 IFA_i + \beta_8 PIB_i + \beta_9 BankZscore_i + \mu_i \tag{3.1}$$

Onde:

**BankConc(FP)<sub>i</sub>**: Indica concentração bancária dos países, conforme dados disponibilizados pelo World Bank.

**PDI<sub>i</sub>**: Indica a dimensão cultural de distanciamento de poder.

**IDV<sub>i</sub>**: Indica a dimensão cultural de individualismo.

**MAS<sub>i</sub>**: Indica a dimensão cultural de masculinidade.

**UAI<sub>i</sub>**: Indica a dimensão cultural de Hofstede referente a prevenção a incerteza.

**LTO<sub>i</sub>**: Indica a dimensão cultural orientação a longo prazo.

**IVR<sub>i</sub>**: Indica a dimensão cultural de indulgência.

**IFA<sub>i</sub>**: Indica a taxa de inflação medida pelo o índice de preços ao consumidor.

**PIB<sub>i</sub>**: Indica o log do PIB per capita com o objetivo de controlar o nível de desenvolvimento econômico de um país.

**BankZscore<sub>i</sub>**: Indica o Z-Score do setor bancário, pois com base em Hac (2021), esse índice é um indicador de estabilidade financeira.

**μ<sub>i</sub>**: Indica o termo de erro da regressão.

Os dados foram rodados com o auxílio do software estatístico STATA.

## 4. Apresentação e Discussão dos Resultados

### 4.1. Estatísticas Descritivas

Na **Tabela 2** são apresentadas as estatísticas descritivas das variáveis utilizadas no estudo.

**Tabela 2 - Estatística descritiva das variáveis do modelo (3.1)**

Variáveis	Observações	Média	Desvio- Padrão	Mínimo	Máximo
BankConc	98	0,7182	0,1879	0,2671	1
PDI	98	67,2347	21,0041	11	100
IDV	98	35,6327	21,5648	6	91
MAS	98	46,3163	17,3447	5	95
UAI	98	68,5000	21,3045	13	99
LTO	98	38,2143	27,7556	0	100
IVR	98	38,6531	27,9927	0	100
IFA	98	8,5308	56,6820	-2,5952	557,20
PIB	98	4,8508	1,1055	0	8,7853
BankZscore	98	17,8337	10,7527	2,6335	52,3965

Onde: *BankConc(FP)*: é o percentual de concentração bancária dos países; *PDI*: distanciamento de poder; *IDV*: individualismo; *MAS*: masculinidade; *UAI*: prevenção de incerteza; *LTO*: orientação para longo prazo; *IVR*: indulgência; *IFA*: taxa de inflação; *PIB*: log do PIB e *BankZscore*: Z-Score do sistema bancário do país.

Fonte: Dados da Pesquisa

Nota-se que os países que compõem a amostra possuem níveis altos de concentração bancária, pois em média, a participação dos três maiores bancos dos países correspondem a 71,82% do sistema bancário da amostra analisada. Sendo um resultado semelhante ao encontrado por Chauvet e Jacolin (2017), a qual a amostra tinha uma concentração bancária de 74%.

Seguindo o entendimento de Beck *et al.* (2005), a concentração bancária reduz a fragilidade do sistema bancário, assim a concentração bancária é uma *proxy* de poder de mercado, o que permite inferir que os sistemas bancários concentrados reduzem a fragilidade do sistema, aumentando os lucros dos bancos. De acordo com a ponderação de Hofstede em que uma pontuação inferior a 50 representa uma pontuação baixa e superior a 50 uma pontuação alta nas dimensões culturais, observa-se que em a média a amostra analisada caracteriza-se como sociedades com alto distanciamento de poder (~67,25%), coletivas (~35,63%), com aspectos atrelados a feminilidade (~46,32%), com alta prevenção a incerteza (~68,50%), com baixa orientação para o futuro (~38,21%) e restritivas (~28,65%).

Analisando as dimensões culturais por continente, em média, apenas a Oceania apresenta um baixo distanciamento de poder (~46%) e baixa prevenção de incerteza (~49,33%), logo infere-se que esses países não endossam o poder e não se sente aflitos com situações de adversidade. Os países da Europa tendem a serem países mais individualistas (~51,93%) e são orientados ao longo prazo (56,97%), ou

seja, os indivíduos são voltados para si e pensam nas possíveis recompensas futura. Em contrapartida os países da América Central apresentam o comportamento oposto sendo mais coletivistas (~13,33%) e orientados para o curto prazo (~6,67%).

Com base em Hac (2021) o z-score é a relação entre o capital próprio e a lucratividade e as flutuações na lucratividade dos bancos, permitindo mensurar o risco de falência do sistema bancário do país. Entende-se que quanto mais significativo for o z-score maior será o risco, assim observa-se uma certa estabilidade nos países analisado, visto que, em média apresentam um z-score de 17,83%.

## 4.2. Matriz de Correlação

Para observar as relações univariadas e verificar a possibilidade de multicolinearidade entre as variáveis independentes, foram analisadas as correlações entre as variáveis do estudo, cujos resultados estão apresentados na **Tabela 3**.

**Tabela 3 - Matriz de Correlação entre as variáveis do modelo (3.1)**

Variáveis	Bank Conc	PDI	IDV	MAS	UAI	LTO	IVR	IFAI	PIB	Bank Zscore
BankConc	1.0000									
PDI	-0,2937	1.0000								
IDV	0,2556	-0,6681	1.0000							
MAS	-0,0755	0,0182	0,0551	1.0000						
UAI	-0,0500	0,2623	-0,2379	0,0281	1.0000					
LTO	-0,0158	-0,1373	0,2906	0,0148	0,2051	1.0000				
IVR	-0,0680	-0,3156	0,2451	0,0217	-0,1637	0,0171	1.0000			
IFAI	0,0205	-0,0234	-0,0043	-0,0222	-0,1020	-0,0438	0,0013	1.0000		
PIB	-0,0102	0,0160	-0,0018	-0,1181	-0,0220	-0,1036	-0,0209	0,3794	1.0000	
BankZscore	0,0353	-0,1256	0,1343	-0,0009	-0,2699	-0,1879	-0,350	-0,1087	-0,1179	1.0000

Onde: **BankConc(FP)**: é o percentual de concentração bancária dos países; **PDI**: distanciamento de poder; **IDV**: individualismo; **MAS**: masculinidade; **UAI**: prevenção de incerteza; **LTO**: orientação para longo prazo; **IVR**: indulgência; **IFAI**: taxa de inflação; **PIB**: log do PIB e **BankZscore**: Z-Score do sistema bancário do país.

Fonte: Dados da Pesquisa

A partir da matriz de correlação é possível observar que a variável dependente BankConc possui correlação negativa com as variáveis independentes referentes às dimensões culturais de distanciamento de poder (**PDI**), masculinidade (**MAS**), prevenção a incerteza (**UAI**), orientação para o longo prazo (**LTO**), indulgência (**IVR**) e correlação positiva com a variável individualismo (**IDV**). Embora parte dos coeficientes de correlação indique uma correlação fraca entre as variáveis, os sinais estão em linha com as hipóteses levantadas com exceção das variáveis de orientação para o longo prazo (**LTO**) e individualismo (**IDV**).

Observando a correlação entre as variáveis independentes, nota-se que a maior correlação ocorre entre o distanciamento de poder (PDI) e o individualismo (IDI). Porém, a correlação é negativa, logo, quanto maior o distanciamento de poder menor é o individualismo, ou seja, as sociedades tendem ao coletivismo.

Visão corroborada por Kutan *et al.* (2020), que relata que as sociedades com alto índice de distanciamento de poder adotam estratégias mais defensivas, enquanto, nas sociedades com baixo índice de distanciamento de poder, as estratégias são mais ofensivas, ou seja, mais tolerantes ao risco, sendo excesso de confiança e a adesão ao risco características de sociedades individualistas (Kanagaretnam, *et al.*, 2014).

Salienta-se que não há nenhuma correlação entre as variáveis independentes que apresente coeficiente igual ou superior a 0,8, o que segundo Gujarati (2006) corresponde ao patamar limite de correlação entre as variáveis para se considerar um alto risco de multicolinearidade. Assim, não se observa risco de multicolinearidade entre as variáveis do estudo.

### 4.3. Teste de Robustez

De forma preliminar à estimação do modelo, foram realizados os testes de heterocedasticidade e normalidade dos resíduos. A homocedasticidade foi verificada pelo teste de Breusch-Pagan e Cook-Weisberg, considerando a hipótese nula do teste de que a variância dos resíduos é homogênea, o p-value obtido de 0,8868 indica que não é possível rejeitar a hipótese nula, ou seja, o modelo não apresenta problemas de heterocedasticidade.

Para testar a normalidade dos resíduos foi realizado o teste de Shewness/Kurtosis obteve-se como Pr (Skewness) 0,1298 e Pr (Kurtosis) o valor de 0,6941, como ambos os valores foram superior a 0,05, indica uma distribuição assintoticamente. Portanto, os valores obtidos indicam que não é possível rejeitar a hipótese nula, logo os erros do modelo apresentam uma distribuição normal.

### 4.4. Análise de Regressão

Os resultados obtidos com a estimação do modelo de regressão linear MQO representado pela **equação (3.1)** estão apresentados na **Tabela 4**.

**Tabela 4 - Estimação do modelo (3.1), com a variável dependente *BankConc***

Variáveis Independentes	Variável Dependente - <i>BankConc</i>
$\beta_0$	0,9587 (0,000)
<i>PDI</i>	-0,0023 (0,060)*
<i>IDV</i>	0,0016 (0,199)
<i>MAS</i>	-0,0009 (0,419)

UAI	-0,0004 (0,654)
LTO	-0,0008 (0,274)
IVR	-0,0012 (0,081)*
IFA	-0,0000 (0,240)
PIB	-0,0077 (0,679)
BankZscore	-0,0007 (0,703)
Nº Observações:	98
F (9, 88)	1,61
Prob > F	0,1236
R <sup>2</sup>	0,1416
R <sup>2</sup> Ajustado	0,0539
MSE	0,1828

Onde: *BankConc(FP)*: é o percentual de concentração bancária dos países; *PDI*: distanciamento de poder; *IDVi*: individualismo; *MASI*: masculinidade; *UAI*: prevenção de incerteza; *LTOi*: orientação para longo prazo; *IVRi*: indulgência; *IFAi*: taxa de inflação; *PIBi*: log do PIB e *BankZscorei*: Z-Score do sistema bancário do país.

Nível de significância: \*\*\*1%; \*\* 5%; \* 10%. P-valores entre parênteses.

Nota-se que as variáveis independentes referente ao distanciamento de poder (*PDI*) e indulgência (*IVR*) apresentam uma relação negativa e estatisticamente significativa com o nível de concentração bancária. A relação observada indica que quanto maior o distanciamento de poder menor será a concentração bancária, ou seja, os países com alto grau de distanciamento de poder, geralmente, tendem a ter o poder como um fator básico e uma distribuição de renda desigual (Hofstede, 2011). Portanto, são sociedades desiguais que tendem a restringir informações e a transferência de poder entre hierarquias, o que acaba dificultando o monitoramento dos agentes (Aggarwal & Goodell, 2014).

Como a concentração bancária auxilia no monitoramento por meio da supervisão bancária (Beck et al., 2013) e na redução de seleções adversas e os riscos morais (La Porta et. al, 1997), corrobora-se a primeira hipótese de pesquisa (H1).

De forma semelhante, a relação entre a concentração bancária e a dimensão cultural de indulgência, indica dizer que quanto maior a concentração bancária menor será as características de indulgência, ou seja, a sociedade terá características mais restritivas buscando suprir as necessidades e regular os indivíduos por meio de normas sociais restritas (Hofstede, 2010).

A confirmação das hipóteses de pesquisa H1 e H6 permitem ratificar as percepções de que o comportamento de risco está associado ao distanciamento de poder e a cultura de supervisão (Carretta et al., 2014) e quanto maior a concentração menor será o risco (Saif-Alyousfi et al., 2020), corroborando a relação negativa entre as variáveis.

Os achados possibilitam compreender que a cultura, além das instituições formais como as constituições, leis e regulamentos, influencia os resultados econômicos ao condicionar a tomada de decisão dos indivíduos (Williamson, 2000).

Já os resultados obtidos para as demais dimensões culturais estudadas – individualismo (*IDV*), masculinidade (*MAS*), prevenção a incerteza (*UAI*) e orientação para o longo prazo (*LTO*) – não apresentaram significância estatística. Portanto, para a amostra estudada essas dimensões culturais não parecem ter relação com os níveis de concentração bancária. E as variáveis independentes de controle – inflação (*IFA*), PIB e o Bank Z- score, também não apresentaram significância estatística.

Apesar dos resultados apresentarem significância estatística apenas para as variáveis de distanciamento de poder (*PDI*) e indulgência (*IVR*) e sabendo que a concentração bancária é o percentual da participação dos três maiores bancos, pode-se ratificar os achados de insignificância das variáveis com base nos resultados encontrados por Haq *et al.* (2018), que indicam que os grandes bancos possuem uma cultura corporativa extremamente forte sobrepondo à influência da cultura.

---

## 5. Considerações Finais

O presente estudo teve como objetivo verificar se as dimensões culturais – distanciamento de poder, prevenção a incerteza, individualismo *versus* coletivismo, masculinidade *versus* feminilidade, orientação de longo prazo *versus* orientação para o curto prazo e indulgência *versus* restrição – exercem influência sobre a concentração bancária.

A partir das dimensões culturais do estudo desenvolvido pela Hofstede (1980;2001;2010) e do percentual de participação dos três maiores bancos em 98 países, observou-se que em média a amostra possui uma elevada concentração bancária (71,82%) e os países analisados possuem alto distanciamento de poder e prevenção de incerteza, são coletivistas com características associados a feminilidade, possuem baixa orientação para o futuro e são restritivos.

Observou-se que as variáveis independentes que representam as dimensões culturais de distanciamento de poder e indulgência apresentam relação negativa e estatisticamente significativa com a concentração bancária. Entretanto, em relação às outras variáveis independentes de dimensões culturais e de controle não foi possível obter resultados significativos que permitisse afirmar a influência sobre a concentração bancária do país.

Apesar dos resultados apresentarem uma influência parcial sobre a influência das dimensões culturais na concentração bancária, acredita-se que o estudo contribui com a pesquisa em finanças culturais e com a aplicação e disseminação dos estudos existentes sobre dimensões culturais, visto que, a cultura pode exercer influência sobre os sistemas financeiros.

Entende-se que os mercados concentrados auxiliam na supervisão das instituições bancárias, portanto, acredita-se que o presente estudo auxilia os agentes do mercado responsáveis por regulamentar e fiscalizar, a compreenderem que outros fatores, como a cultura nacional, também exercem influência sobre o comportamento do mercado e do indivíduo, conseqüentemente, pode influenciar a cultura de supervisão.

Obteve-se como limitação do estudo a ausência de pesquisas que buscassem observar previamente essa possível influência, entre cultura e concentração bancária e a limitação da base de dados referente a dimensões culturais de Hofstede que contempla apenas 98 países. Sugere-se que pesquisas futuras busquem observar a influência da cultura sobre a concentração bancária por uma amostra maior de países, realizar a análise sobre as dimensões culturais da Globe e com outros indicadores de concentração bancária.

### Referencias

- Aggarwal, R.; Goodell, J. W. (2014), "National cultural dimensions in finance and accounting scholarship: An important gap in the literatures?" *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, Vol. 1, pp. 1–12. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2013.11.002>.
- Asbraf, B. N.; Zheng, C.; Arshad, S. (2016), "Effects of national culture on bank risk-taking behavior", *Research in International Business and Finance*, Vol. 37, pp. 309–326. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2016.01.015>
- Baltaci, A.; Cergibozan, R.; Ari, A. (2022), "Cultural values and the global financial crisis: a missing link?" *Eurasian Econ Rev.* doi: <https://doi.org/10.1007/s40822-022-00208-6>
- Baskerville, R.F. (2003), "Hofstede never studied culture", *Accounting, Organizations and Society*, Vol.28, Num.1, pp. 1-14. doi: [https://doi.org/10.1016/S0361-3682\(01\)00048-4](https://doi.org/10.1016/S0361-3682(01)00048-4)
- Beck, T.; Demircuc-Kunt, A.; Levine, R. (2006), "Bank concentration, competition, and crises: First results", *Journal of Banking & Finance*, Vol. 30, Num. 5, pp. 1581–1603. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2005.05.010>
- Beck, T.; De Jonghe, O.; Schepens, G. (2013), "Bank competition and stability: Cross-country heterogeneity", *Journal of Financial Intermediation*, Vol. 22, Num. 2, pp. 218–244. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jfi.2012.07.001>
- Bitar, Mohammad; Hassan, M. Kabir; Saad, Wadad (2020), "Culture and the capital-performance nexus in dual banking systems", *Economic Modelling*, Vol. 87, pp. 34–58. doi: [doi:10.1016/j.econmod.2019.07.003](https://doi.org/10.1016/j.econmod.2019.07.003)
- Boubakri, N.; Saffar, W. (2016), "Culture and externally financed firm growth", *Journal of Corporate Finance*, Vol. 41, pp. 502–520. doi: [10.1016/j.jcorpfin.2016.04.003](https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2016.04.003)
- Carretta, A.; Farina, V.; Fiordelisi, F.; Schwizer, P.; Lopes, F.S.S. (2014), "Don't stand so close to me: the role of supervisory style in banking stability", *Journal of Banking and Finance*, Vol. 52, pp. 180–188. doi: [10.1016/j.jbankfin.2014.09.015](https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2014.09.015)
- Chauvet, L.; Jacolin, L. (2017), "Financial Inclusion, Bank Concentration, and Firm Performance", *World Development*, Vol. 97, pp. 1–13. doi: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.03.018>
- Dantas, J. A.; Medeiros, O. R. de; Paulo, E. (2011), "Relação entre concentração e rentabilidade no setor bancário Brasileiro". *Revista Contabilidade & Finanças*, Vol. 22, Num. 55, pp. 5–28. doi: <https://doi.org/10.1590/s1519-70772011000100002>
- DeBode, J. D.; Haggard, D. L.; Haggard, K. S. (2019), "Economic freedom and Hofstede's cultural dimensions" *International Journal of Organization Theory and Behavior*, Vol. 23, Num.1, pp. 65–84. doi: <https://doi.org/10.1108/IJOTB-11-2018-0124>

- Fernández, A. I.; González, F.; Suárez, N. (2010), "How institutions and regulation shape the influence of bank concentration on economic growth: International evidence". *International Review of Law and Economics*, Vol. 30 Num. 1, pp. 28–36. doi:<https://doi.org/10.1016/j.irl.2009.09.001>
- Foblin, C.; Jaremski, M. (2020), "U.S. banking concentration, 1820–2019", *Economics Letters*, Vol. 190. doi:<https://doi.org/10.1016/j.econlet.2020.109104>
- Goodell, J. W. (2019) "Comparing normative institutionalism with intended rationality in cultural-finance research", *International Review of Financial Analysis*, Vol. 62, pp. 124–134. doi:<https://doi.org/10.1016/j.irfa.2018.11.018>
- Gujarati, D. N. (2006), "Econometria Básica", Elsevier, Rio de Janeiro.
- Hac, Le Dinh (2021) "Bank Concentration and Banking Stability: Evidence from Eagle Group", *Jurnal Aplikasi Manajemen*, Vol. 19, Num. 4, pp.703–714. doi: 10.21776/ub.jam.2021.019.04.01
- Haq, M.; Hu, D.; Faff, R.; Pathan, S. (2018), "New evidence on national culture and bank capital structure", *Pacific Basin Finance Journal*, Vol. 50, pp. 41–64. doi:<https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2017.09.005>
- Hofstede, G. (1980), "Culture's consequences: international differences in work-related values". Sage Publications, California.
- Hofstede, G. (2001), "Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations", Sage Publications.
- Hofstede, G.; Minkov, M.; (2010), "Long-versus short-term orientation: new perspectives", *Asia Pac. Bus. Rev*, Vol. 16 , Num. 4, pp. 493–504. doi:<https://doi.org/10.1080/13602381003637609>
- House, R. J.; Hanges, P. J.; Javidan, M.; Dorfman, P. W.; Gupta, V. (2004), "Culture, Leadership, and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies", Sage Publications, Califórnia.
- Karadima, M.; Louri, H. (2021), "Economic policy uncertainty and non-performing loans: The moderating role of bank concentration". *Finance Research Letters*, Vol. 38. doi: 10.1016/j.frl.2020.101458
- Kanagaretnam, K.; Lim, C. Y.; Lobo, G. J. (2014), "Influence of national culture on accounting conservatism and risk-taking in the banking industry", *Accounting Review*, Vol. 89, Num. 3, pp. 1115–1149. doi: <https://doi.org/10.2308/accr-50682>
- Kutan, A.; Laique, U.; Qureshi, F.; Rehman, I. U.; Shahzad, F. (2020), "A survey on national culture and corporate financial decisions: current status and future research". *International Journal of Emerging Markets*, Vol. 16, Num. 7, pp. 1234 – 1258. doi: <https://doi.org/10.1108/IJOEM-12-2019-1050>
- La Porta, R.; Lopez-de-Silanes, F.; Shleifer, A. (1997), "Legal determinants of external finance", *The Journal of Finance*, Vol. 52, pp. 1131–1150. doi: <https://doi.org/10.2307/2329518>.
- Martins, G.A. (2002), "Manual para elaboração de monografias e dissertações". Atlas, São Paulo.
- Minkov, M.; Hofstede, G. (2012), "Hofstede's fifth dimension: New evidence from the world values survey", *Journal of Cross-Cultural Psychology*, Vol. 43, Num. 1, pp. 3–14. doi:<https://doi.org/10.1177/0022022110388567>
- Mourouzidou-Damtsa, S.; Milidonis, A; Stathopoulos, K. (2019), "National culture and bank risk-taking", *Journal of Financial Stability*, Vol. 40, pp. 132–143. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2017.08.007>
- Saif-Alyousfi, A. Y.H.; Saba, A.; Md-Rus, R. (2020), "The impact of bank competition and concentration on bank risk-taking behavior and stability: Evidence from GCC countries", *The North American Journal of Economics and Finance*, Vol. 51. doi:10.1016/j.najef.2018.10.015
- Soschinski, C. K.; Hausmann, D. C. S.; Peyerl, D. A. & Klann, R. C. (2021) "Influência da cultura nacional na relação entre governança corporativa e gerenciamento de resultados". *Revista Contabilidade & Finanças*, Vol. 32 n. 86, pp. 207–223. doi: <https://doi.org/10.1590/1808-057x202110510>
- Williamson, O. (2000), "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead", *Journal of Economic Literature*, Vol. 38 Num. 3, pp. 595–613.

*Anexo 1*

Conforme relatado no item 3.1, segue em anexo, os países que foram analisados no estudo:

	Nome do País	Continente		Nome do País	Continente
1	Albânia	Europa	50	Kenya	África
2	Angola	África	51	South Korea	Ásia
3	Argentina	América do Sul	52	Kuwait	Ásia
4	Armenia	Transcontinentais	53	Latvia	Europa
5	Austrália	Oceania	54	Lebanon	Ásia
6	Áustria	Europa	55	Luxembourg	Europa
7	Azerbaijan	Transcontinentais	56	Malaysia	Ásia
8	Bangladesh	Ásia	57	Malta	Europa
9	Belarus	Europa	58	México	América do Norte
10	Belgium	Europa	59	Moldova	Europa
11	Bhutan	Ásia	60	Morocco	África
12	Bolívia	América do Sul	61	Mozambique	África
13	Bosnia and Herzegovina	Europa	62	Nepal	Ásia
14	Brazil	América do Sul	63	Netherlands	Europa
15	Bulgária	Europa	64	New Zealand	Oceania
16	Burkina Faso	África	65	Nigeria	África
17	Cabo Verde	África	66	Pakistan	Ásia
18	Canadá	América do Norte	67	Panamá	América do Norte
19	Chile	América do Sul	68	Paraguay	América do Sul
20	China	Ásia	69	Peru	América do Sul
21	Colômbia	América do Sul	70	Philippines	Ásia
22	Costa Rica	América Central	71	Poland	Europa
23	Croatia	Europa	72	Portugal	Europa
24	Czech Republic	Europa	73	Qatar	Ásia
25	Denmark	Europa	74	Romania	Europa
26	Dominican Republic	América do Norte	75	Rússia	Transcontinentais
27	Ecuador	América do Sul	76	Saudi Arabia	Ásia
28	Egypt	Transcontinentais	77	Serbia	Europa
29	El Salvador	América Central	78	Slovenia	Europa
30	Estonia	Europa	79	South Africa	África
31	Ethiopia	África	80	Spain	Europa
32	Fiji	Oceania	81	Sri Lanka	Ásia
33	Finland	Europa	82	Sweden	Europa
34	France	Europa	83	Switzerland	Europa
35	Georgia	Transcontinentais	84	Syria	Ásia
36	Germany	Europa	85	Tanzânia	África

37	Ghana	África	86	Thailand	Ásia
38	Guatemala	América Central	87	Trinidad and Tobago	América do Sul
39	Hong Kong	Ásia	88	Tunísia	África
40	Iceland	Europa	89	Turkey	Transcontinentais
41	Índia	Ásia	90	Ukraine	Europa
42	Indonésia	Ásia	91	United Arab Emirates	Ásia
43	Iraq	Ásia	92	United Kingdom	Europa
44	Israel	Ásia	93	United States	América do Norte
45	Italy	Europa	94	Uruguay	América do Sul
46	Jamaica	América do Norte	95	Venezuela	América do Sul
47	Japan	Ásia	96	Vietnam	Ásia
48	Jordan	Ásia	97	Zimbabwe	África
49	Kazakhstan	Transcontinentais	98	Taiwan	Ásia