



UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ FACULDADE DE ECONOMIA,
ADMINISTRAÇÃO, ATUÁRIA E CONTABILIDADE
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO E CONTROLADORIA
MESTRADO ACADÊMICO EM ADMINISTRAÇÃO E CONTROLADORIA
DISSERTAÇÃO

ANDRESSA SILVA MIRANDA DIÓGENES

**PRESSÕES INSTITUCIONAIS NA EVIDENCIAÇÃO DE RESPONSABILIDADE
SOCIAL CORPORATIVA: UMA ANÁLISE MULTI-PAÍSES.**

FORTALEZA
2017

ANDRESSA SILVA MIRANDA DIÓGENES

**PRESSÕES INSTITUCIONAIS NA EVIDENCIAÇÃO DE RESPONSABILIDADE
SOCIAL CORPORATIVA: UMA ANÁLISE MULTI-PAÍSES.**

Dissertação apresentada à Coordenação do Curso de Pós-Graduação em Administração e Controladoria da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Administração e Controladoria.

Área de concentração: Organizações, Estratégia e Sustentabilidade.

Orientadora: Prof^ª. Dr^ª. Mônica Cavalcanti Sá de Abreu

FORTALEZA
2017

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação
Universidade Federal do Ceará
Biblioteca Universitária
Gerada automaticamente pelo módulo Catalog, mediante os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

DIÓGENES, ANDRESSA SILVA MIRANDA.

PRESSÕES INSTITUCIONAIS NA EVIDENCIAÇÃO DE RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA : UMA ANÁLISE MULTI-PAÍSES. / ANDRESSA SILVA MIRANDA DIÓGENES. – 2017.

93 f. : il. color.

Dissertação (mestrado) – Universidade Federal do Ceará, Faculdade de Economia, Administração, Atuária e Contabilidade, Programa de Pós-Graduação em Administração e Controladoria, Fortaleza, 2017.
Orientação: Profa. Dra. Mônica Cavalcanti Sá de Abreu .

1. Ambiente Institucional. . 2. Sistema Nacional de Negócios. . 3. Disclosure de Responsabilidade Social Corporativa. . 4. G20. . I. Título.

CDD 658

ANDRESSA SILVA MIRANDA DIÓGENES

PRESSÕES INSTITUCIONAIS NA EVIDENCIAÇÃO DE RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA: UMA ANÁLISE MULTI-PAÍSES.

Dissertação apresentada à Coordenação do Programa de Pós-Graduação em Administração e Controladoria – Acadêmico da Universidade Federal do Ceará, como parte dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Administração e Controladoria, outorgado pela Universidade Federal do Ceará – UFC.

Aprovado em: ____/____/____

BANCA EXAMINADORA:

Prof^a. Dr^a. Mônica Cavalcanti Sá de Abreu (Orientadora)
Universidade Federal do Ceará

Prof^a. Dr^a Sílvia Maria Dias Pedro Rebouças
Universidade Federal do Ceará

Prof. Dr. Raimundo Eduardo Silveira Fontenele
Universidade Federal do Ceará

Prof. Dr. Minelle Enéas da Silva
Universidade de Fortaleza

AGRADECIMENTOS

A Deus, a quem devo a maior demonstração de gratidão por o todo amor e graças a mim concedidas.

Ao meu marido e melhor amigo Daniel, por seu amor incondicional, por ser a pessoa que mais me motiva a superar todos os desafios e a explorar todo o meu potencial.

Aos meus familiares, especialmente à minha mãe e melhor amiga Lígia. Aos meus sogros Carlos e Noélia, por serem maravilhosos comigo e me considerarem verdadeiramente como uma filha.

À Professora Dra. Mônica Cavalcanti Sá de Abreu, pela valiosa orientação, por ter me proporcionado grandes aprendizados no meio acadêmico, pelos desafios e pelas motivações, além de ser como uma grande mãe para todos nós, membros do LECoS.

Aos meus colegas do PPAC e do LECoS, especialmente ao Rômulo, com quem compartilhei os diversos momentos vividos nessa jornada, pela troca de experiências, por sempre ter me dado apoio e força nos momentos em que mais precisei.

À Professora Dra. Sílvia Maria Dias Pedro Rebouças, por ter sido praticamente uma segunda orientadora, por suas contribuições enriquecedoras para o meu trabalho.

RESUMO

Esta pesquisa investiga o efeito do ambiente institucional sobre o nível de *disclosure* de RSC em empresas de setores ambientalmente sensíveis, cujas nacionalidades são oriundas de integrantes do G20. Acredita-se que a teoria institucional, a partir da perspectiva do ambiente institucional, pode explicar por que, apesar da boa adesão por parte das maiores empresas do mundo aos relatórios de sustentabilidade, sobretudo no formato indicado pelo GRI (2013), verifica-se que, em cada país, existem diferenças substanciais no conteúdo da informação evidenciada (CAMPBELL, 2006). O Sistema Nacional de Negócios (SNN), conceituado por Whitley (1992), explica que essas diferenças transnacionais se originam em características demográficas, culturais, geográficas e políticas de cada nação, fazendo com que cada país tenha ambientes institucionais que ora se assemelham, ora diferem, estejam eles próximos geograficamente ou não. Conforme Clarke e Gibson-Sweet (1999), entre os setores da indústria de um país também é possível identificar disparidades nas práticas e no *disclosure* de RSC, sobretudo nas indústrias de petróleo e de papel e celulose, por exemplo, que são mais sensíveis às condições ambientais do que os demais setores. Dessa forma, esta pesquisa tem por objetivo avaliar o efeito do ambiente institucional no *disclosure* de RSC nos setores de materiais básicos, de utilidades públicas e de operações de petróleo e gás em países em desenvolvimento e desenvolvidos. Para isto, os dados obtidos foram submetidos à estatística descritiva e as hipóteses foram testadas por meio dos modelos de dados em painel e hierárquico. Como resultado, se constatou que a qualidade do sistema de ensino influencia positivamente o *disclosure* de RSC tanto em países desenvolvidos como em desenvolvimento. Também se verificou que o índice de transparência influencia negativamente o *disclosure* de RSC e a adesão ao GRI influencia positivamente o *disclosure* de RSC apenas nos países desenvolvidos, enquanto que o investimento estrangeiro direto influencia positivamente o *disclosure* de RSC apenas nos países em desenvolvimento. Em relação à eficácia do sistema jurídico, não se constatou qualquer relação de influência sobre o *disclosure* de RSC nos países desenvolvidos ou em desenvolvimento. Verificou-se ainda que tanto em países desenvolvidos como em desenvolvimento, as condições do país, as quais refletem o ambiente institucional, são um forte fator de explicação para o *disclosure* de RSC.

Palavras-Chave: Ambiente Institucional. Sistema Nacional de Negócios. *Disclosure* de Responsabilidade Social Corporativa. G20.

ABSTRACT

This research investigates the effect of the institutional environment on the level of disclosure of CSR in companies of environmentally sensitive sectors, whose nationalities come from the G20 group. It is believed that institutional theory, from the perspective of the institutional environment, can explain why, despite the good adhesion by the world's largest companies to sustainability reports, especially in the format indicated by the GRI (2013), it is verified that, in each country, there are substantial differences in the information content evidenced (CAMPBELL, 2006). The National Business System (NBS), conceptualized by Richard Whitley (1992), explains that these transnational differences originate in demographic, cultural, geographic and political characteristics of each nation, making each country have institutional environments, which are sometimes similar, sometimes different, whether they are geographically close or not. According to Clarke and Gibson-Sweet (1999), among the sectors of a country's industry it is also possible to identify disparities in practices and disclosures of CSR, especially in the oil and in the paper and cellulose, for example, which are more sensitive to environmental conditions than other sectors. Thus, this research aims to evaluate the effect of the institutional environment on the disclosure of CSR in the sectors of basic materials, public utilities and oil and gas operations in developing and in developed countries. For this, the data were submitted to descriptive statistics, and the hypotheses were tested through panel and hierarchical data models. As a result, the quality of the education system and the efficiency of the labor market have been found to positively influence the disclosure of CSR in both developed and developing countries. It has also been found that the transparency index positively influences the disclosure of CSR only in developed countries, while foreign direct investment positively influences the disclosure of CSR only in developing countries. Regarding the effectiveness of the legal system, no influence relationship was found on the disclosure of CSR in developed or developing countries.

Keywords: Institutional Environment. National Business System. Disclosure of Corporate Social Responsibility. G20.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Evolução do indicador do Sistema Político.....	53
Figura 2 - Evolução do indicador do Sistema Financeiro	54
Figura 3 - Evolução do indicador do Sistema de Educação	55
Figura 4 - Evolução do indicador do Sistema de Trabalho	56
Figura 5 - Média do <i>disclosure</i> na dimensão ambiental por setor nos países em desenvolvimento e desenvolvidos entre 2007 a 2015.....	61
Figura 6 - Média do <i>disclosure</i> na dimensão social por setor nos países em desenvolvimento e desenvolvidos entre 2007 a 2015.....	62
Figura 7 - Média do <i>disclosure</i> total por setor nos países em desenvolvimento e desenvolvidos entre 2007 a 2015.....	63
Figura 8 - Média do tamanho das empresas entre 2007 e 2015	65

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Relação das empresas selecionadas nos países em desenvolvimento	42
Quadro 2 - Relação das empresas selecionadas nos países desenvolvidos	43
Quadro 3- Relação das variáveis dependentes por dimensão ambiental a partir dos indicadores do GRI.....	44
Quadro 4- Relação das variáveis dependentes por dimensão social a partir dos indicadores do GRI.....	45
Quadro 5 – Método de pontuação da informação divulgada.....	45
Quadro 6 - Variáveis independentes	46
Quadro 7 – Comparação entre os ambientes institucionais nos países em desenvolvimento e nos desenvolvidos no período de 2007 a 2015	58
Quadro 8 - Síntese dos resultados para os países em desenvolvimento.....	75
Quadro 9 - Síntese dos resultados para os países desenvolvidos	75
Quadro 10 - Síntese dos resultados para todos os países em conjunto	77

LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Distribuição das empresas por setor e por país	51
Tabela 2 – Estatística descritiva dos sistemas dos ambientes institucionais dos países em desenvolvimento e desenvolvidos	52
Tabela 3 - Estatística descritiva do indicador do sistema político dos países em desenvolvimento e desenvolvidos.....	52
Tabela 4 - Estatística descritiva do indicador do sistema financeiro dos países em desenvolvimento e desenvolvidos	54
Tabela 5 - Estatística descritiva do indicador do sistema de educação dos países em desenvolvimento e desenvolvidos	54
Tabela 6 - Estatística descritiva do indicador do sistema de trabalho dos países em desenvolvimento e desenvolvidos	56
Tabela 7 - Estatística descritiva do indicador do sistema cultural dos países em desenvolvimento e desenvolvidos.....	57
Tabela 8 - Frequência de <i>disclosure</i> de RSC, por país entre 2007-2015	59
Tabela 9 - Frequência de <i>disclosure</i> de RSC, por setor entre 2007-2015.....	60
Tabela 10 - Estatística descritiva da dimensão ambiental do <i>disclosure</i> de RSC, no período de 2007 a 2015	60
Tabela 11 – Estatística descritiva da dimensão social do <i>disclosure</i> de RSC, no período de 2007 a 2015	61
Tabela 12 - Estatística descritiva da dimensão total do <i>disclosure</i> de RSC, no período de 2007 a 2015	62
Tabela 13 - Estatística descritiva do tamanho das empresas de cada país entre 2007 e 2015 .	64
Tabela 14 - Estatística descritiva do tamanho das empresas entre 2007 e 2015	64
Tabela 15 - Estatística descritiva da variável de adoção da GRI entre 2007 e 2015	66
Tabela 16 - Teste estatístico <i>t-student</i> para igualdade de médias para os países em desenvolvimento e desenvolvidos	66
Tabela 17 - Teste estatístico de Levene para igualdade de variância entre os países.....	68
Tabela 18 -Modelo de efeitos aleatórios, dimensão total do <i>disclosure</i> de RSC	69
Tabela 19 - Modelo de efeitos aleatórios, dimensão ambiental do <i>disclosure</i> de RSC	70
Tabela 20 - Modelo de efeitos aleatórios, dimensão social do <i>disclosure</i> de RSC	70
Tabela 21 - Percentual de participação do país, do setor e da empresa no <i>disclosure</i> de RSC na dimensão total.....	71

Tabela 22 - Percentual de participação do país, do setor e da empresa no <i>disclosure</i> de RSC na dimensão ambiental	72
Tabela 23 - Percentual de participação do país, do setor e da empresa no <i>disclosure</i> de RSC na dimensão social.....	73
Tabela 24- Modelo hierárquico de na extensão da dimensão total do <i>disclosure</i> de RSC para países em desenvolvimento e desenvolvidos	73
Tabela 25- Modelo hierárquico na extensão da dimensão ambiental do <i>disclosure</i> de RSC para países em desenvolvimento e desenvolvidos	74
Tabela 26- Modelo hierárquico na extensão da dimensão social do <i>disclosure</i> de RSC para países em desenvolvimento e desenvolvidos	74

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	12
1.1	Problema de pesquisa	15
1.2	Objetivos	15
1.3	Justificativa.....	16
1.4	Estrutura da dissertação	17
2	REFERENCIAL TEÓRICO	19
2.1	O desenvolvimento do conceito e das práticas de Responsabilidade Social Corporativa	19
2.1.1	A Responsabilidade Social Corporativa na perspectiva dos stakeholders	21
2.1.2	A relevância dos instrumentos de mensuração e avaliação das práticas de RSC	24
2.2	Evidenciação das ações de Responsabilidade Social Corporativa	22
2.3	A teoria institucional como fundamento do ambiente institucional	26
2.3.1	Os diferentes ambientes institucionais dos países desenvolvidos e em desenvolvimento quanto ao disclosure de RSC.....	30
2.3.2	Como o ambiente institucional determina perfis organizacionais.....	32
2.3.1.1	Sistema Político	34
2.3.1.2	Sistema Financeiro.....	35
2.3.1.3	Sistema de Educação e de Trabalho	37
2.3.1.4	Sistema Cultural	38
3	METODOLOGIA.....	41
3.1	Tipologia da pesquisa	41
3.2	População e amostra.....	41
3.3	Variáveis do Estudo e procedimento de coleta de dados.....	43
3.3.1	Variáveis dependentes.....	43
3.3.2	Variáveis independentes.....	46
3.3.3	Variáveis de controle.....	48
3.4	Análise dos dados e modelos conceituais.....	48
4	RESULTADOS	51
4.1	Análise descritiva dos dados.....	51
4.1.2	Estatística descritiva das variáveis relacionadas ao disclosure de RSC	58
4.1.3	Análise descritiva das variáveis de controle	63

4.2	Teste <i>t-student</i>	66
4.3	Análise de variância.....	67
4.4	Análise de dados em painel.....	68
4.5	Análise hierárquica.....	71
4.6	Análise das hipóteses	75
5	DISCUSSÃO	78
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	83
6.1	Contribuições da pesquisa.....	83
6.2	Limitações da pesquisa	84
6.3	Sugestões para pesquisas futuras	84
	REFERÊNCIAS.....	85

1 INTRODUÇÃO

Nos últimos quinze anos verificou-se um crescente aumento de atividades voltadas para a responsabilidade social corporativa por boa parte das grandes empresas em todo o mundo (DHALIWAL *et al.*, 2011). Talvez como reflexo desse fato, as empresas passaram a emitir relatórios de sustentabilidade com mais frequência, fazendo com que o *disclosure* de Responsabilidade Social Corporativa (RSC) se tornasse o principal meio para registrar o comprometimento das organizações com questões sociais e ambientais, bem como seu interesse em estabelecer um bom relacionamento com seus *stakeholders*.

Inicialmente, cabe esclarecer que RSC remete ao conjunto de práticas voluntárias desenvolvidas por empresas, cuja atuação ultrapassa os interesses econômicos destas, a fim de minimizar problemas sociais e ambientais. Em outras palavras, significa conciliar as demandas de todos os *stakeholders* envolvidos direta ou indiretamente com a organização (CAMPBELL, 2006).

Visando melhorar a imagem e a reputação, grandes empresas passaram a valorizar a evidenciação de suas práticas, principalmente as que mais afetam suas partes interessadas. Indiretamente, espera-se obter com uma melhor reputação vantagens superiores em termos de desempenho financeiro, capacidade de atração e retenção de empregados mais capacitados, além de maior apoio de comunidades, sindicatos e governos (OLIVEIRA, 2013; DEEPHOUSE; NEWBURRY; SOLEIMANI, 2016).

De acordo com Smith e Alexander (2013), é crescente o número de empresas listadas na Fortune 500 que fazem referência a questões sobre RSC em seus sites. Em 1998, fizeram menção ao termo 82% das empresas; em 2006, esse patamar elevou-se para 90%; no ano de 2013, o percentual atinge quase a sua totalidade, com 98% das empresas mencionando informações sobre RSC em seus domínios eletrônicos.

Apesar da boa adesão aos relatórios de sustentabilidade, sobretudo no formato indicado pelo GRI (2013), verifica-se que, em cada país, existem diferenças substanciais quanto ao conteúdo de informação evidenciada. Acredita-se que essas diferenças podem ser explicadas por meio do ambiente institucional, formado por aspectos políticos, econômicos e sociológicos que definem as características de cada país (CAMPBELL, 2006).

Aprofundando essa análise, percebe-se que somente a partir dos estudos de Whitley (1992) foi que a perspectiva institucional passou a compreender aspectos transnacionais, ao procurar entender como as fronteiras nacionais poderiam interferir nos ambientes institucionais de cada organização. Esse conceito passou a ser conhecido como Sistema Nacional de Negócios

(SNN) e refere-se à análise das relações de hierarquia no mercado institucionalizado no sucesso empresarial de organizações em cada país. Verificou-se que o SNN detém mecanismos e estruturas responsáveis pela regulação das relações de mercado (BROOKES; BREWSTER; WOOD, 2005).

Desse modo, Matten e Moon (2008) explicam que o SNN é útil na compreensão das diferenças entre os países e como elas afetam as práticas organizacionais. Assim, trabalhos como os de Whitley (1992) e de Brookes, Brewster e Wood (2005) esclarecem que essas diferenças transnacionais se originam em características demográficas, culturais, geográficas e políticas de cada nação, fazendo com que cada país tenha características que ora se assemelham, ora diferem, estejam eles próximos geograficamente ou não.

Vale ressaltar que as características locais são um fator que afetam as decisões gerenciais e definem atitudes estratégicas (DELMAS; TOFFEL, 2004). Além disso, os países têm particularidades evidentes, tais como extensão territorial, densidade populacional, qualidade de vida da população, dentre outras. Assim, o conjunto de atributos de cada nação tem impacto direto no potencial de crescimento, na atratividade de mercado e, conseqüentemente, no perfil de RSC manifestado (BERRY, GUILLÉN, ZHOU, 2010).

Johanson e Vahlne (1977) afirmam que aspectos como cultura, educação, língua, práticas de negociação e desenvolvimento industrial são fatores relevantes quando se estudam as diferenças entre os países. Também o trabalho de Barkema, Bell e Pennings (1996) ressalta, dentre outras características, que determinados aspectos do ambiente institucional, como o político, é capaz de justificar tais divergências entre as nações.

Jamali e Neville (2011) tentam explicar os fatores que podem promover ou impedir a difusão da RSC e sua evidenciação. De acordo com os autores, boa parte da convergência das práticas de RSC entre os países está condicionada a pressões institucionais globais, enquanto que a divergência dessas práticas pode ser explicada pelas diferenças nos sistemas de negócios nacionais.

A interferência do ambiente institucional parece ser ainda mais evidente quando o tema é abordado a partir de uma análise entre países desenvolvidos e em desenvolvimento. De acordo com Wanderley *et al.* (2008), as nações desenvolvidas têm maior propensão para estimular e evidenciar práticas de RSC do que as nações em desenvolvimento por terem internalizadas fortemente características institucionais, sistemas e regras, que são o fundamento da RSC.

De modo semelhante, Jamali (2007) esclarece que nos países em desenvolvimento não se verificam iniciativas em RSC tão eficazes quanto as promovidas nos países desenvolvidos. A autora acredita que uma possível explicação pode estar em questões como: sociedade civil

desorganizada, fraca promoção do governo à RSC; negligência na atuação da imprensa em proteger os interesses da sociedade, dentre outros.

No estudo de Teoh e Thong (1984) há uma reflexão relevante sobre ambientes institucionais nos países desenvolvidos e em desenvolvimento. Estes autores acreditam que em países subdesenvolvidos ou em desenvolvimento, onde os problemas sociais são bem mais profundos. Por vezes, os esforços de boa parte das empresas neste sentido consistem prioritariamente em melhorar as condições de vida da população a partir do fornecimento de bens materiais e no suprimento de necessidades básicas, deixando em segundo plano o gerenciamento de recursos naturais e de resíduos. Por outro lado, entre os países desenvolvidos há uma crescente consciência de que é preciso pagar o preço pelo desenvolvimento econômico, o que os incentiva a investir em práticas de RSC mais eficazes.

Além das diferenças evidentes entre países desenvolvidos e em desenvolvimento, conforme Clarke e Gibson-Sweet (1999), entre os setores da indústria de um país também é possível identificar disparidades nas práticas e no *disclosure* de RSC. De modo específico, os autores apontam que os setores mais impactados por fatores ambientais são mais propensos a divulgar relatórios de sustentabilidade. Em sua pesquisa, eles descobriram que indústrias petrolíferas, químicas, de papel e celulose, bem como extrativistas são mais propensas ao *disclosure* do que indústrias de alimentos, de remédios e de higiene pessoal, por exemplo.

Vale ressaltar que os *stakeholders* também exercem um papel relevante sobre a forma como o conjunto de práticas de RSC são desenvolvidas e divulgadas pelas empresas. São por meio de relatórios de sustentabilidade que as organizações se comunicam com as partes interessadas, cujo perfil pode ser compreendido, de acordo com Mitchell, Agle e Wood (1997), pelo ambiente institucional em que estão inseridas. Desse modo, a função dos relatórios de sustentabilidade é medir, reportar e estabelecer uma prestação de contas com as partes interessadas, sejam elas *stakeholders* internos ou externos, a respeito das questões sociais, ambientais e econômicas, conhecidas como *triple bottom line*, a fim de dar condições para um desenvolvimento sustentável a longo prazo (GRI, 2013).

Sob essa perspectiva, o estudo em questão envolve uma comparação entre países, dada a percepção de que cada nação tem características próprias, possivelmente explicadas por seu ambiente institucional. Assim, é compreensível que entre os países se verifiquem semelhanças e diferenças em termos de *disclosure* de RSC, uma vez que possivelmente o ambiente institucional afeta o modelo de evidenciação.

Para tratar da comparação entre países desenvolvidos e em desenvolvimento, os países escolhidos para realizar essa pesquisa fazem parte do grupo G20, que é um grupo formado por

19 países em conjunto com a União Europeia, a partir de representantes financeiros desses países. Sua composição inicial ocorreu em 1999, com os sete principais países industrializados (G7) e, a partir da crise financeira de 2008, firmou-se em vinte integrantes (G20), consideradas como os mais importantes do mundo. O objetivo desse agrupamento é reunir ministros das finanças desses países para discutir questões políticas, financeiras e econômicas para encontrar alternativas a crises e promover um crescimento mundial estável.

Atualmente, os membros que compõem esse bloco são: Argentina, Brasil, China, Índia, Indonésia, México, Rússia, Arábia Saudita, África do Sul, Coreia do Sul, Turquia, Alemanha, Austrália, Canadá, Estados Unidos, França, Itália, Japão, Reino Unido e União Europeia (UNIVERSITY OF TORONTO, 2016).

Desse modo, a amostra que contempla os países em desenvolvimento é formada por: Brasil, Índia, África do Sul e Coreia do Sul, em que se supõe uma elevada probabilidade se identificar ambientes institucionais afins. A amostra que reúne os países desenvolvidos, por sua vez, é composta por: Canadá, Austrália, Alemanha e Reino Unido, que compartilham ambientes institucionais semelhantes entre si, possivelmente devido ao fato de se encontrarem na condição de país desenvolvido. Os setores sensíveis escolhidos são indústrias de materiais básicos, utilidades públicas e de operações de petróleo e gás, cujas atividades atendem boa parte dos habitantes do país em que estejam inseridos.

1.1 Problema de pesquisa

Qual o efeito de diferentes ambientes institucionais no *disclosure* de responsabilidade social corporativa nos setores de materiais básicos, de utilidades públicas e de operações de petróleo e gás em países desenvolvidos e em países em desenvolvimento?

1.2 Objetivos

Avaliar o efeito de diferentes ambientes institucionais na evidenciação de responsabilidade social corporativa nos setores de materiais básicos, utilidades públicas e operações de petróleo e gás em países desenvolvidos e em países em desenvolvimento.

Para alcançar esse objetivo, é necessário atender aos seguintes objetivos específicos:

- a) Caracterizar o ambiente institucional dos países em estudo;
- b) Mensurar o nível de *disclosure* de práticas de RSC em empresas pertencentes aos setores de materiais básicos, de utilidades públicas e de operações de petróleo e gás;

c) Estabelecer uma comparação entre os países em desenvolvimento e os desenvolvidos com base no nível de *disclosure* de RSC.

1.3 Justificativa

Os relatórios de sustentabilidade são um meio de divulgação largamente utilizado pelas grandes empresas e frequentemente acompanhado pelos acionistas, que têm intuítos estratégicos de maximização de retornos financeiros com a evidenciação (ABREU, ALBUQUERQUE, COLARES, 2016). Conforme Berry, Guillén e Zhou (2010), uma análise abrangente é adequada para enumerar razões pelas quais os países diferem ou se assemelham uns aos outros em dimensões: política, econômica, administrativa, demográfica, cultural, conectividade global e distância geográfica, por exemplo. Além disso, a presente pesquisa resgata possíveis contribuições que os países analisados possam contribuir entre si no sentido de melhorar o seu nível de *disclosure* de RSC.

Estudos como o de Garriga e Melé (2004), e o de Deephouse, Newsburry e Soleimani, (2016), revelam um crescente interesse por parte das empresas em envolver-se com questões socioambientais, sobretudo com vistas às oportunidades potenciais de desempenho organizacional/financeiro superior, em termos de maximização de valor para o acionista, de lucros a curto prazo, de vantagem competitiva, além de captação e fidelização de clientes obtidos por meio de uma boa reputação.

Por outro lado, em cada país as instituições tendem a manifestar práticas de formas distintas e acredita-se que essas diferenças possam ser explicadas pelos ambientes institucionais de cada país. Além disso, as características internas à organização como tamanho, rentabilidade, ou setor de atuação afetam o conteúdo das divulgações, tendo em vista que a empresa irá responder às reivindicações de modo conciliado a esses fatores internos (FIFKA, 2013).

Nesse contexto, verifica-se que a análise feita entre países diversos tem muito a acrescentar ao estudo sobre responsabilidade social corporativa, ao evidenciar como as diferenças em seus ambientes institucionais podem trazer contribuições em termos de *disclosure* de RSC.

Além disso, com a utilização de métodos estatísticos como a análise de dados em painel, no qual será considerada uma faixa temporal de nove anos, entre 2007 e 2015, é possível que se tenha um suporte adequado para possíveis generalizações que o estudo pode porventura sugerir.

O segundo método estatístico a ser utilizado é o modelo hierárquico linear, uma ferramenta relativamente recente nos trabalhos com este enfoque, o qual permite que unidades amostrais sejam dispostas hierarquicamente e depois condensadas em um único modelo. Goldszmidt, Brito e Vasconcelos (2007) consideram o MLH apropriado para tratar observações sobre o *disclosure* de RSC das firmas, sobretudo quando as empresas trazem informações anuais, classificadas em setores diversos e em países distintos, como é o caso desta pesquisa.

Vale ressaltar que os primeiros estudos envolvendo a RSC concentraram-se predominantemente em países desenvolvidos, a exemplo de Dierkes e Preston (1977) e de Brockhoff (1979). Porém, nos últimos trinta anos, aproximadamente, esta característica vem apresentando mudanças ao se identificarem também estudos em países em desenvolvimento, como é o caso de Andrew, *et al.* (1989), de Jamali (2007), de Jamali e Neville (2011) e de Abreu, Cunha e Barlow (2015). Apesar deste avanço, há uma evidente escassez de estudos que contemple simultaneamente esses dois contextos. Desse modo, uma pesquisa envolvendo tanto países desenvolvidos como países em desenvolvimento pode proporcionar um intercâmbio de contribuições que um país pode trazer ao outro, em termos de práticas de RSC.

1.4 Estrutura da dissertação

Em termos de estruturação, convém destacar que esta pesquisa será organizada em seis capítulos, a saber:

O primeiro capítulo apresenta a introdução do tema, trazendo uma contextualização sobre como ambientes institucionais de um país podem influenciar o nível de *disclosure* de RSC apresentados por diversas empresas de uma nação.

O segundo capítulo, por sua vez, traz considerações acerca do referencial teórico, abordando temas sobre: o desenvolvimento do conceito e das práticas de RSC; como os *stakeholders* influenciam essas práticas; quais os principais indicadores de RSC; a influência da evidenciação para a RSC; o ambiente institucional e como as diferenças institucionais entre países desenvolvidos e em desenvolvimento determinam o *disclosure* de RSC, de modo que este capítulo é concluído com os sistemas do ambiente institucional, a saber: sistema político, sistema financeiro, sistema de educação e de trabalho, bem como do sistema cultural, os quais originam as hipóteses desta pesquisa.

O terceiro capítulo traz as definições metodológicas, caracterizando a tipologia da pesquisa, definindo a população, a amostra e a forma da coleta de dados, além de discorrer

sobre as variáveis, tanto as dependentes como as independentes e as variáveis de controle, finalizando com a descrição dos modelos conceituais e procedimentos de análise dos dados.

O quarto capítulo apresenta os resultados da pesquisa, apresentando estatísticas descritivas, testes de médias, análise de dados em painel, modelagem hierárquica e a análise das hipóteses.

O quinto capítulo levanta a discussão sobre os resultados identificados na pesquisa, confrontando-os com os trabalhos de outros autores, promovendo debates que possam fazer contribuições acadêmicas para o tema em questão.

Por fim, o sexto capítulo encerra a pesquisa com as considerações finais, esclarecendo como os objetivos traçados foram atendidos, além de apresentar as contribuições e as limitações dessa pesquisa, encerrando-se com sugestões para pesquisas futuras.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Este capítulo contempla a abordagem teórica necessária para a compreensão do estudo em questão, ressaltando temas como o ambiente institucional e suas dimensões, em uma discussão sobre o papel da responsabilidade social corporativa na evidenciação de informações, sobretudo no que se refere à definição de RSC e seu modelo de gestão, os instrumentos comumente utilizados para evidenciação dessas práticas, bem como se comportam os diferentes sistemas dos ambientes institucionais dos países desenvolvidos e em desenvolvimento quanto ao *disclosure* de RSC.

2.1 O desenvolvimento do conceito e das práticas de Responsabilidade Social Corporativa

O conceito sobre RSC tem evoluído significativamente ao longo de décadas. Por volta de 1930, Wilkie já defendia a necessidade de orientar os homens de negócios para um novo senso de responsabilidade social. Em 1953, Bowen publicou o livro intitulado “Responsabilidades Sociais do homem de negócios”, considerado por muitos como o primeiro livro inteiramente alinhado com o tema (CARROLL, 1979).

Em 1953, a publicação de Bowen iniciou a discussão sobre responsabilidade social corporativa ao apresentar uma exposição sistemática e racionalizada sobre RSC. Embora reconheça que a RSC não é “a cura de todos os males da sociedade”, ele considera que é uma iniciativa “bem-vinda” que precisa ser incentivada e apoiada. Assim, o autor argumenta que as mudanças institucionais na primeira metade do século XX forçaram e convenceram muitos gestores, tornando os gerentes corporativos mais preocupados no que diz respeito às suas responsabilidades sociais (CARROLL, 1979).

A partir da publicação de Bowen (1953), se originaram diversas publicações como a de Davis (1960), Carroll (1979) e Freeman (1984), as quais foram fundamentais para o desenvolvimento do conceito de responsabilidade social. Foi a partir de Davis (1960, p.70) que as ambiguidades desse conceito em desenvolvimento foram atenuadas por meio uma definição bastante esclarecedora, ao afirmar que a responsabilidade social se refere a "decisões e ações dos empresários tomadas por razões, pelo menos parcialmente para além de interesse econômico ou técnico direto da empresa".

De forma ampla, Carroll (1979) defende que a responsabilidade social corporativa deve reunir preocupações econômicas, legais, éticas e discricionárias, em um compromisso de atender às demandas da sociedade em um momento específico.

A responsabilidade econômica é inicialmente retratada como fundamento da RSC e reflete a finalidade principal da empresa, além de garantir a sustentabilidade a médio prazo. Em seguida, a responsabilidade legal remete ao cumprimento de todas legislações as quais a instituição está submetida. Em terceiro lugar vem a responsabilidade ética, que está relacionada com o comportamento que a sociedade espera da organização. Por fim, a responsabilidade discricionária engloba todas as outras ações filantrópicas que não estão relacionadas com a atividade principal da firma (CARROL, 1979).

A discussão sobre o conceito de RSC não se encerrou com o trabalho de Carroll (1979), mas perdura até as décadas mais atuais. Por exemplo, Jamali e Mirshak (2007) propõem que a RSC é a manifestação de um compromisso por parte das empresas para promover o desenvolvimento econômico sustentável, exercendo suas atividades de modo a maximizar impactos positivos de suas operações sobre a sociedade, atendendo as necessidades dos *stakeholders* envolvidos.

Baseado nesse conceito, Oliveira (2013) afirma que a RSC ultrapassa a prática de um conjunto de ações sociais, ainda que estas façam parte dela. Não é possível considerar uma empresa social e ambientalmente responsável quando, mesmo promovendo práticas solidárias, mantém condições de trabalhos insalubres ou despeja resíduos tóxicos no meio ambiente, por exemplo.

Vale ressaltar que, de acordo com Siltaoja (2006), a proposta de se envolver em práticas de RSC tem sido vista com bons olhos por muitas firmas. Ao adotar determinadas práticas, as empresas procuram evidenciar essas ações em campanhas de marketing de modo a conquistar legitimidade, boa reputação e, conseqüentemente, atrair mais consumidores e acionistas.

Além disso, Clarkson (1995) esclarece que a adesão às práticas de RSC tem um papel fundamental no desenvolvimento de boas relações entre as organizações e seus *stakeholders* primários, os quais passam a acreditar que a empresa com a qual eles se relacionam é confiável.

De modo geral, as concepções sobre RSC diferem devido ao contexto, ao local, ao tipo de empresa e as mudanças culturais que podem ocorrer ao longo do tempo. Por exemplo, em países com graves problemas sociais e pessoas informadas, naturalmente a cobrança por resposta provavelmente será muito maior. Ou ainda, um setor com alta probabilidade de impacto ambiental possivelmente seria abordado com definições mais rígidas sobre RSC (OLIVEIRA, 2013).

Por outro lado, na perspectiva dos *stakeholders*, a RSC deve conter práticas relacionadas a fornecedores, clientes, funcionários, comunidade local, órgãos reguladores governamentais que, ao cobrar um comportamento responsável por parte das empresas, podem influenciar uma

organização a se concentrar em práticas específicas, conforme os interesses de seus *stakeholders*, dando à RSC um aspecto “guarda-chuva”, que abrange enfoques diversificados de práticas (DAWKINS; LEWIS, 2003).

2.1.1 A Responsabilidade Social Corporativa na perspectiva dos stakeholders

Analizando o termo “*stakeholder*” é possível verificar que ele é formado a partir das palavras “*stake*” que, do idioma inglês, significa parte e “*holder*”, também do idioma inglês, significa aquele que possui, então adaptando a expressão para o âmbito empresarial, ela remete àquele que possui uma parte da organização. A definição mais clássica sobre *stakeholder* é a proposta por Freeman (1984, p. 25): “*stakeholder* é qualquer grupo ou indivíduo que pode afetar ou ser afetado pela realização dos objetivos da organização”.

De acordo com essa perspectiva, Freeman (1984) passa a definir *stakeholders* como partes interessadas que estabelecem uma relação de múltipla dependência com a firma: tanto as partes dependem da firma para alcançar seus objetivos pessoais como a firma depende das partes para que sua existência tenha sentido (FREEMAN, 2010).

Dessa forma, Jones (1995) considera que as práticas de RSC constroem um conjunto de princípios éticos e morais que transmite confiança e credibilidade, além do fato de que o relacionamento entre os gerentes e os *stakeholders* pautado em um regime de cooperação mútua possibilita o alcance de uma posição diferenciada no mercado, ou seja, vantagem competitiva.

Conforme Oliveira (2013) *stakeholders* são organizações ou pessoas, por exemplo, munidas de legitimidade e que têm interesse nas ações da instituição, como fornecedores, clientes, empregados, governo, sindicatos, ONGs, que manifestam expectativas e reivindicações das empresas em relação aos temas socioambientais.

Com o passar dos anos a teoria dos *stakeholders* se desenvolveu, originando abordagens específicas, dentre elas a abordagem instrumental, a qual considera especificamente o gerenciamento de *stakeholders*, esclarecendo que as práticas de RSC só serão definitivamente internalizadas pela organização quando elas foram adotadas pelos *stakeholders* internos, os empregados (GARRIGA; MELÉ, 2004).

Desse modo, a questão-chave é saber como utilizar essas práticas voltadas aos empregados, a fim de que eles naturalmente possam contribuir para a concretização dos propósitos da empresa, que podem estar fundamentados em anseios de perpetuação, rentabilidade, crescimento, participação de mercado, perpetuidade, por exemplo (DONALDSON; PRESTON, 1995).

Além disso, de acordo com a abordagem integrativa, a teoria dos *stakeholders* é útil para explicar e orientar o funcionamento da organização. Desse modo, essa teoria compreende que as empresas são entidades organizacionais que integram diversos participantes, tanto internos como externos, que cumprem diversos propósitos, os quais nem sempre são congruentes, o que torna esta teoria geral e abrangente, com complexidade que ultrapassa o mérito essencialmente descritivo das relações que as instituições mantêm com seus *stakeholders* (DONALDSON; PRESTON, 1995).

2.2 Evidenciação das ações de Responsabilidade Social Corporativa

A responsabilidade social corporativa tem alcançado uma posição de destaque no estudo das organizações. O registro dessas práticas de RSC comumente ocorre nos relatórios de sustentabilidade das empresas e sua função é divulgar as ações que as organizações desenvolvem em uma demonstração de compromisso com seus *stakeholders*.

Waller e Lanis (2009) explicam que como o tema da RSC é uma questão de crescente interesse no mundo dos negócios, muitas empresas de capital aberto passaram a divulgar voluntariamente suas ações voltadas para a RSC em relatórios anuais. Posteriormente, devido à quantidade de informações divulgadas e a boa aceitação por parte dos *stakeholders*, a evidenciação dessas práticas precisou ser registrada em um documento apropriado, dando origem aos relatórios de sustentabilidade, que além de trazer respostas às partes interessadas, funcionam como uma ferramenta de marketing para beneficiar a imagem da organização.

Dessa forma, conforme Waller e Lanis (2009), verifica-se que após alguns anos o volume de relatórios divulgados aumentou consideravelmente, recebendo incrementos gráficos e informações qualitativas, como questões sobre ética e governança, evidenciando um distanciamento da formalidade e do padrão constatados nos relatórios anuais contábeis.

Vale ressaltar que a evidenciação de RSC pode ser manifestada pelas empresas como resposta a um requerimento legal ou como cumprimento de um código de conduta ou ainda voluntariamente, a fim de prestar esclarecimentos aos seus *stakeholders* (GRAY; HOURY; LAVERS, 1995). Dessa forma, Waller e Lanis (2009) destacam que a evidenciação de RSC funciona como uma forma de prestação de contas no âmbito socioambiental. Nesse contexto, o diálogo estabelecido entre a organização e a sociedade é um dos fatores que afeta o nível de *disclosure* presente nos relatórios. Além disso, esse tipo de documento tem um caráter político e econômico na medida em que é capaz de legitimar, sustentar e construir estruturas ideológicas e institucionais que amparam os interesses da firma.

Assim, Farook e Lanis (2005) enfatizam que essa comunicação entre a empresa e a sociedade representa uma demonstração do cumprimento do "contrato social" estabelecido entre essas partes, na medida em que as firmas atendem às expectativas da população.

Por outro lado, para que a evidenciação de RSC atenda às expectativas instrumentais dos gestores, Gray, Houry e Lavers (1995) destacam que certas organizações costumam educar e informar seus *stakeholders* sobre o desempenho social corporativo (DSC) alcançado pela organização, chamando a atenção deles para conquistas específicas ou questões complexas, utilizando até mesmo apelos emotivos. Essas práticas são comuns quando a empresa considera que certas demandas socioambientais são irrealis ou inalcançáveis.

Nesse sentido, Gamerschlag, Möller e Verbeeten (2011) esclarecem que as empresas podem ter *stakeholders* mais fortes ou mais fracos devido a características peculiares, o que acarreta diferentes tipos de custos políticos e sociais sobre sua evidenciação. Porém, quando as firmas decidem divulgar suas práticas socioambientais voluntariamente, há uma tendência de que estes custos diminuam.

Gray, Houry e Lavers (1995) apontam que há algum tempo os pesquisadores têm demonstrado a preocupação em investigar como a informação socioambiental impacta no mercado de ações. Nesse contexto, alguns fatores foram destacados como relevantes para o nível de evidenciação de RSC: o tamanho da firma; se a localização da empresa está em seu país de origem ou em outro país; a intensidade de capital; o tempo de existência da organização; a presença de planejamento estratégico voltado para práticas socioambientais, bem como a presença de um comitê para esta finalidade. Gamerschlag, Möller e Verbeeten (2011) também apontam a visibilidade da empresa, o relacionamento com os *stakeholders* e a estrutura acionária como fatores que interferem na profundidade do *disclosure*.

É cabível denotar que, dentre os benefícios que a evidenciação de RSC pode trazer, Gamerschlag, Möller e Verbeeten (2011) apontam para uma maior rentabilidade de empresas sócio e ambientalmente comprometidas. Por outro lado, Dhaliwal *et al.* (2011) defendem que a reputação de grandes instituições pode ser prejudicada a longo prazo devido um desempenho social corporativo insatisfatório.

De modo geral, verifica-se uma perspectiva utilitária por parte das empresas, de modo que elas costumam contrabalancear os custos e os benefícios sociais intrínsecos à evidenciação de um relatório de sustentabilidade. Isso evidencia o aspecto instrumental do *disclosure*, uma vez que a empresa vislumbra benefícios oriundos de ações sociais, a fim de maximizar seu valor e compensar os elevados custos em alocar recursos que permitam que a instituição atinja o

desempenho social corporativo almejado (GAMERSCHLAG; MÖLLER; VERBEETEN, 2011).

De acordo com Fifka (2013), algumas pesquisas, de modo empírico, investigaram quais seriam os fatores determinantes para a evidenciação de práticas de RSC por parte das organizações. Como resultado desses trabalhos, descobriu-se que há tanto fatores internos, como o tamanho da empresa, a rentabilidade e o setor de atuação, como fatores externos, como as pressões dos *stakeholders*, manifestados por meio da pressão pública e/ou a regulação política.

Vale ressaltar que Matten e Moon (2008) também elucidaram uma questão importante para compreender por que a RSC é manifesta de forma distinta em alguns contextos. Eles identificaram dois modelos de RSC: o explícito e o implícito. De acordo com os autores, a RSC explícita consiste em ações que abordam aspectos entendidos como integrantes do lado social de uma organização. A RSC implícita, por sua vez, consiste nos valores que uma empresa assume como requisitos obrigatórios a serem desenvolvidos em prol de seus *stakeholders*.

Além disso, questões mercadológicas, sociais e políticas também são determinantes na atuação de uma empresa em torno das práticas sócio e ambientalmente responsáveis. Assim, as diferenças em termos de práticas e de evidenciação de RSC, manifestadas de forma implícita ou explícita (MATTEN; MOON, 2008), podem ser compreendidas por meio de estruturas institucionais que formam o SNN. Este fator diferencia, por exemplo, as economias de mercado liberais das economias de mercado controladas pelo Estado, além de modelos específicos de produção e divulgação de certas práticas contábeis, evidenciando aspectos intrínsecos e bem consolidados do SNN (FIFKA, 2013).

Neste aspecto, Whitley (1999) aponta quatro sistemas fundamentais que definem estruturas nacionais consolidadas ao longo do tempo, a saber: sistema político, sistema financeiro, sistema de educação e de trabalho, bem como o sistema cultural.

Contudo, para compreender como o ambiente institucional exerce pressões sobre um país, e consequentemente, sobre o *disclosure* de RSC de determinados setores do mercado, é preciso entender quais os fundamentos teóricos do SNN, a partir do estudo da teoria institucional.

2.2.1 A relevância dos instrumentos de mensuração e avaliação das práticas de RSC

Não existe uma lista fixa que contenha todas as ações que uma organização precisa desenvolver para ser responsável, porém existem modelos conceituados pelos quais uma

empresa pode divulgar suas práticas, como o relatório GRI. Os relatórios anuais que seguem as diretrizes do GRI vêm se tornando cada vez mais comuns no mundo inteiro, principalmente a partir dos anos 1980 (OLIVEIRA, 2013).

Apesar de não existir um modelo único pelo qual uma empresa possa manifestar seu comportamento responsável, a forte adesão aos relatórios de sustentabilidade tem se tornado uma prática recorrente entre as empresas porque, ao estabelecer um meio de comunicação com seus *stakeholders*, elas procuram estabelecer um relacionamento transparente entre as partes interessadas. Neste sentido, verifica-se que, em alguns países, a evidenciação parte de uma iniciativa voluntária, enquanto que em outros, parece ser motivada por pressões mercadológicas (GOLOB; BARLETT, 2007).

Percebe-se que a motivação para a evidenciação de relatórios de sustentabilidade parte tanto dos *stakeholders* como das empresas, uma vez que os *stakeholders* buscam nesses relatórios as respostas às suas demandas e reivindicações, ao passo que muitas empresas veem nesse meio de comunicação uma forma de melhorar a sua imagem, tornando evidente, nesse contexto, o aspecto instrumental da teoria dos *stakeholders* (JONES, 1995).

Gjølberg (2009) identificou sete iniciativas que predominam como indicadores de RSC em diversos países no mundo, a saber:

- a) *Dow Jones Sustainability Index*: agrupa empresas com as melhores práticas de RSC no setor em que atuam;
- b) *FTSE4Good*: mede o desempenho da empresa conforme os padrões de RSC;
- c) *SustainAbility's list of the 100 best sustainability reports*: estabelece o *ranking* das cem melhores empresas em práticas sócio e ambientalmente responsáveis de todo o mundo;
- d) *World Business Council for Sustainability Development* (WBCSD): representa um grupo de 180 empresas que promovem o desenvolvimento sustentável. Este órgão procura desenvolver políticas e lideranças nos negócios com foco na RSC. Os integrantes fazem parte desse grupo por meio de um convite e devem investir periodicamente em programas sociais.
- e) *UN Global Compact*: é uma iniciativa que procura desenvolver os dez princípios básicos nas áreas dos direitos humanos, das condições de trabalho, das interações com o meio ambiente e do combate à corrupção.
- f) *Global Reporting Initiative* (GRI): baseado em auto-relato, o GRI é um relatório de sustentabilidade no qual a empresa pode divulgar suas práticas conforme suas capacidades ou demanda de seus *stakeholders*.

g) *KPMG Sustainability Reporting Survey of CSR Reporting*: é o modelo mais completo da categoria, com base de pesquisa em relatórios sustentáveis das cem maiores empresas em 16 países, contemplando aspectos econômicos, sociais e ambientais.

Esses métodos estão categorizados em três categorias, conforme sua finalidade. Indicadores baseados em investimentos socialmente responsáveis reúnem a primeira categoria, composta por: Dow Jones Sustainability Index, FTSE4Good e *SustainAbility's list of the 100 best sustainability reports*. A segunda categoria analisa a participação em comunidades de RSC, da qual fazem parte: *World Business Council for Sustainability Development* e o *UN Global Compact*. A terceira categoria investiga as práticas de comunicação sobre sustentabilidade, a qual é formada por: *Global Reporting Initiative* (GRI) e pelo *KPMG Sustainability Reporting Survey* (GJØLBERG, 2009).

Vale ressaltar que, dentre os modelos de comunicação apresentados, o GRI merece destaque, uma vez que, conforme Moneva, Archel e Correa (2006), no contexto de relato de sustentabilidade, ele é uma referência de relatório, sendo bastante aceito e adotado. De acordo com os autores, estão disponíveis em meios digitais mais de 700 empresas, representando cerca de 50 países.

O GRI se originou a partir de um projeto de coalisão para as economias ambientalmente responsáveis, desenvolvido pelo Programa Ambiental das Nações Unidas, o qual estabeleceu suas primeiras diretrizes, cujo objetivo foi auxiliar as empresas a evidenciar seu desempenho econômico, social e ambiental, aspectos conhecidos como “*triple bottom line*” (MONEVA; ARCHEL; CORREA, 2006).

De modo geral, percebe-se que os relatórios de sustentabilidade contêm aspectos fundamentais para estabelecer uma boa relação entre as organizações e seus *stakeholders* e, além disso, ao estabelecer um relacionamento transparente, é possível firmar acordos de compreensão mútua, amenizando possíveis conflitos (GOLOB; BARLETT, 2007).

2.3 A teoria institucional como fundamento do ambiente institucional

A teoria institucional trouxe enfoque político, econômico e, sobretudo, sociológico para tentar compreender as organizações. Acredita-se que por volta dos anos de 1940 os pesquisadores perceberam que as organizações eram afetadas pelo ambiente externo, ou seja, grupos sociais e elementos não racionais (QUINELLO, 2007).

De acordo com North (1990), instituições podem ser definidas pelo conjunto de regras em um meio social que define a interação entre as pessoas nesse meio. Em uma perspectiva

ampla, nas instituições se incluem componentes formais, como regras, rotinas, costumes, hábitos e padrões sociais (MARCH; OLSEN, 1989), além de componentes informais, como a cultura e os fatores que afetam o comportamento (DEEPHOUSE; NEWBURRY; SOLEIMAN, 2016).

Na concepção de Scott (1995), instituições consistem em estruturas e atividades cognitivas, regulativas e normativas, que conferem estabilidade e significado ao comportamento social. O autor acredita que ascensão da teoria institucional remete a uma continuação e extensão da revolução intelectual que se iniciou por volta dos anos 1960, a qual introduziu o conceito de que as organizações são sistemas abertos que mantêm intensas trocas com o ambiente externo. Durkheim (2002), por sua vez, define instituição como o conjunto de valores internalizados que causam predisposições comportamentais adequadas ao ambiente da interação social.

Durante os primeiros anos em que essa teoria se desenvolveu, foram realizados estudos que refletiam a noção de instituições como mitos racionalizados, dentre eles o estudo “*cross-national*” dedicou-se em comparar práticas em diferentes países, testando como os valores culturais, manifestados de forma particular em cada nação, poderiam resultar em diferentes comportamentos organizacionais (GREENWOOD *et al.*, 2008).

A partir do estudo “*cross-national*”, a composição da abordagem institucional pôde ser interpretada a partir de três aspectos fundamentais: política, economia e sociologia no qual cada um destes contribui de modo significativo para a compreensão de como as instituições se formam, se fortalecem e se perpetuam ao longo dos anos (CAVALCANTE, 2011).

O arcabouço conceitual desta teoria, conforme Quinello (2007), se baseia no poder e na política, que podem ser vistos como poderes invisíveis, possuidores de simbolismo na gestão do novo modelo de desenvolvimento capaz de moldar pessoas ou organizações.

Sobre o aspecto político da teoria institucional, Scott (1995) destaca que este se fundamenta no direito constitucional e da filosofia moral. O foco dessa abordagem está sob análises sobre as estruturas institucionais, constituições e sistemas políticos, em sistemas de linguagem e aspectos legais. Inicialmente, este viés da teoria se dedicou às estruturas formais e aos sistemas jurídicos, por isso há ênfase sobre o comportamento das instituições governamentais, dentre as quais estão incluídos parlamentos e tribunais, por exemplo, dotados de aspectos burocráticos e apoiados nos fundamentos legais, como as constituições. Por este motivo, este enfoque apresenta descrições complexas, contas descritivas, regras interligadas, direitos e procedimentos sobre como as instituições são ou devem ser.

Nessa perspectiva, Scott (1995) evidencia o posicionamento de acadêmicos behavioristas, os quais acreditam que para compreender a política e explicar os resultados políticos, os estudiosos devem preocupar-se não somente com os atributos formais das instituições governamentais, mas também com as distribuições informais de poder, comportamento político e atitudes.

Desse modo, sob a abordagem política, Scott (1995) acredita que os pesquisadores dessa área se preocuparam com o comportamento eleitoral, além da forma de composição de partidos e da opinião pública. Neste aspecto se evidencia o pensamento utilitarista, no qual a ação é o resultado de uma expectativa de maximização de retorno. Também se verifica um comportamento instrumentalista da questão política das instituições, no qual a alocação de recursos ocupa uma posição central na vida política.

DiMaggio e Powell (2001) também ressaltam algo relevante sobre esta abordagem. Para os autores, as organizações competem não somente pelos recursos e clientes, mas pelo poder político e legitimidade institucional, no qual se evidencia uma aptidão social e não meramente como econômica. Essa perspectiva promove o conceito de isomorfismo institucional, o qual representa uma ferramenta útil para a compreensão das questões políticas e sociais das organizações.

Desse modo, processos isomórficos coercitivos são caracterizados pela aceitação de pressões, sejam elas formais ou informais, que as organizações estabelecem devido à escassez de recursos, principalmente financeiros. Por outro lado, os normativos são consequência da profissionalização, que implica em normas e procedimentos necessários para o exercício de determinada ocupação ou atividade. O isomorfismo mimético, por sua vez, é identificado pela imitação de certas empresas a modelos bem-sucedidos em outras organizações (DIMAGGIO; POWELL, 2001).

Nesse contexto emergem três elementos necessários à ordem institucional: estruturas regulatórias, as quais definem o estabelecimento de regras, padrões de monitoramento e modelos de punição; estruturas normativas, as quais consolidam na vida social uma dimensão prescritiva de como comportamentos e ações devem ser; e estruturas cognitivas-culturais, que firmam o senso comum sobre a natureza da realidade social (SCOTT, 2008).

Desse modo, Scott (2008) afirma ser possível que as organizações tomem suas decisões fundamentadas em um ou mais dos três elementos mencionados, de forma que talvez elas possam estar cumprindo uma obrigação: para evitar uma punição (elemento regulativo); porque se sentem moralmente obrigadas a cumpri-lo (elemento normativo); ou porque não conhecem outra alternativa (elemento cognitivo-cultural).

No que se refere ao aspecto econômico, Scott (1995) relata que o discurso presente na teoria institucional confere notável ênfase sobre o comportamento de escolha individual, sugerindo que uma unidade mais adequada para a análise econômica seria a “transação”, que consiste no intercâmbio entre duas ou mais partes, de onde se originou o conceito dos “custos de transação”, amplamente discutido por Coase (1983), em que cada parte visa minimizar o dispêndio intrínseco a esta troca. Neste contexto, as instituições funcionariam como protetoras das regras de conduta, necessárias para estabelecer os limites nos quais os indivíduos e as organizações poderiam conduzir seus objetivos.

Vale ressaltar que, no aspecto econômico, Scott (1995) destaca três características principais:

- a) Caráter endógeno contra a determinação exógena de preferências, no qual as propensões individuais são moldadas por instituições sociais;
- b) Caráter realista comportamental contra hipóteses simplificadoras, em que economistas devem usar modelos pragmáticos e psicologicamente realistas para promover a motivação econômica ao invés de se fundamentar em requisitos essencialmente utilitaristas;
- c) Caráter diacrônico contra análise sincrônica, no qual se pressupõe que economistas são obrigados a conhecer as características e condições da economia que fazem com que os recursos possam variar ao longo do tempo e do lugar.

A visão de North (1991) é bastante pragmática em relação às instituições. Para ele, os relacionamentos que ocorrem nas instituições são transações de um “jogo”, no qual os indivíduos que buscam maximizar sua riqueza são aqueles que cooperam com os outros por acreditar que compensa cooperar quando a informação sobre os outros jogadores é completa, quando o jogo já se repetiu no passado e quando a quantidade de jogadores é pequena. Quando um destes requisitos não são atendidos, provavelmente aqueles que buscam maximizar sua receita não cooperam. Contudo, o autor reconhece que no mundo real as relações institucionais nem sempre ocorrem nessas condições. É possível que um jogador coopere mesmo que os requisitos de maximização da riqueza não sejam atendidos. Neste caso, existem outros fatores capazes de explicar o funcionamento das instituições que ultrapassam a lente econômica.

Mais do que nos enfoques político e econômico, Scott (1995) defende que a maior ênfase das instituições tem sido no campo sociológico. Nesse aspecto, a atenção das instituições está voltada para a emergência de significados comuns e para os aspectos normativos da interação social. Assim, embora as grandes instituições demonstrem ser independentes e objetivas elas são desenvolvidas e perpetuadas por meio de seus indivíduos, de modo que a soma das individualidades promove a instituição como um resultado coletivo no aspecto social.

Foi através da lente sociológica que o conceito de instituição tomou a forma comumente aceita, que é a de ser um conjunto de costumes e regras formais, que só pode ser atendida por meio de pessoas agindo em prol da coletividade. Assim, torna-se evidente que essa definição de instituição se fundamenta em dois pontos principais: coerência e organização (SCOTT, 1995).

De acordo com Meyer e Rowan (1977), na visão sociológica das instituições, as regras são estabelecidas e perpetuadas porque em torno delas formou-se um “mito” que é incorporado e transmitido pelos indivíduos. Isto faz com que as instituições obtenham legitimidade, estabilidade e recursos que proporcionam a sua sobrevivência. Como resultado, quanto mais uma instituição é fundamentada em aspectos cognitivos e culturais, menor será a coordenação, avaliação e inspeção do cumprimento das regras, uma vez que elas estarão sendo naturalmente cumpridas pelos indivíduos.

Desse modo, segundo o enfoque sociológico, a ação institucionalizada é impulsionada, sobretudo pela moral, ao invés de motivações instrumentais, ou seja, o principal motivo que leva a um indivíduo a se submeter a determinadas normas está na autoridade que a moral exerce sobre ele e não em suas conveniências pessoais, tendo em vista que ele acredita em um padrão de valor, o qual conduz suas ações. É sob esta perspectiva que as instituições podem ser melhor compreendidas como um conjunto de normas, na medida em que ela estabelece como as relações entre os sujeitos deve se estabelecer (SCOTT, 1995).

Este conceito traz a compreensão de que significam processos institucionalizadores, uma vez que a realidade social resulta do que os homens constroem a partir da interação social. Por meio da linguagem e da cognição empregadas em processos sociais as pessoas encontram significados estáveis, que as fazem se sentir semelhantes uns aos outros, conferindo-lhes segurança quanto ao cumprimento dos preceitos morais (SCOTT, 1995).

Matten e Moon (2008) também destacam que devido ao fato de as instituições serem vistas como atores políticos e tomadoras de decisão, há uma tendência de se concentrar na homogeneização de ambientes institucionais através de fronteiras nacionais, por meio de processos regulatórios, normativos e coercitivos que acarretam práticas cada vez mais padronizadas entre os países e entre os setores.

2.3.1 Os diferentes ambientes institucionais dos países desenvolvidos e em desenvolvimento quanto ao disclosure de RSC

Gjølberg (2009) acredita que o perfil do país é um fator explicativo para as diferenças entre as práticas de RSC no mundo. De acordo com o autor, além do país, o setor industrial em interação com o ambiente institucional faz com que as firmas procurem se adaptar e desenvolver estratégias para alcançar ou manter uma posição de vantagem competitiva, o que muitas vezes motiva um *disclosure* de RSC mais elevado.

Segundo Kostova (1997), o ambiente institucional de um país é o resultado do conjunto das instituições relevantes estabelecidas ao longo do tempo que compõem o ambiente institucional. Esta descoberta ocorreu a partir de um estudo sobre os ambientes institucionais de dez países desenvolvidos, o qual revelou que as diferenças transnacionais ocorrem em função de componentes regulatórios, cognitivos e normativos, elementos esses outrora apontados por Scott (1995). De modo análogo, Busenitz, Gomez e Spencer (2000) também acreditam que o ambiente institucional de cada país pode ser útil na tentativa de explorar as diferenças entre as nações.

Scott (2008) aponta que quando as empresas mudam suas regras em função de pressões institucionais, ainda que essas mudanças pareçam ser superficiais, ao longo do tempo elas se tornam muito significativas para a organização. É o caso da adoção de práticas de RSC que, a princípio, podem parecer sem efeito ou inúteis diante da complexidade dos problemas socioambientais, porém, com o passar do tempo e na medida em que essas práticas passam a ser internalizadas pelas instituições, podem ser observados muitos efeitos em áreas diversas de uma empresa. Por exemplo, de acordo com o *Corporate Social Responsibility Monitor* (2001), a RSC tem contribuído mais para a reputação de uma empresa do que a imagem da marca e este fato ocorre com mais ênfase quando se tratam de consumidores de países desenvolvidos, onde a oportunidade de instrução é maior.

Segundo o *Corporate Social Responsibility Monitor* (2001), os países que mais têm demonstrado legitimidade em cobrar uma postura condizente com a RSC das empresas podem ser representados pelo Reino Unido e pelo Canadá, por exemplo. Os países europeus, como a Alemanha, aparecem em segundo lugar, enquanto que demandas mais atenuadas podem ser constatadas em países como Brasil e Índia.

Em países desenvolvidos, a cobrança por parte dos stakeholders por um desempenho social satisfatório se demonstra bastante enfática. Essas partes interessadas apresentam reivindicações sobre práticas trabalhistas e proteção ambiental, por exemplo, e a resposta das empresas impacta significativamente na sua reputação. Nos países em desenvolvimento, por sua vez, a atenção dos *stakeholders* por questões socioambientais é reduzida. Neste cenário, as partes interessadas preocupam-se mais com a qualidade da marca do que com as práticas de

RSC desenvolvidas pelas empresas (*CORPORATE SOCIAL RESPONSABILITY MONITOR*, 2001).

Uma justificativa para o fato é apresentada por Gunnarsson (1991). O autor destaca que uma característica marcante em países em desenvolvimento é que os atores são excluídos dos grandes setores da sociedade. Dessa forma, as pessoas têm reduzidas oportunidades de participar de decisões envolvendo questões sociais, políticas e econômicas, o que naturalmente prejudica o desenvolvimento desses países.

Outra diferença apontada pelo *Corporate Social Responsibility Monitor* (2001), em termos de práticas de RSC, é que os consumidores provenientes de países desenvolvidos se sentem fortes o suficiente para boicotar uma empresa, quando insatisfeitos com as suas práticas. Nos países em desenvolvimento, a ação mais contundente dos consumidores, em desaprovação a uma firma se restringe na exposição pública de críticas.

Jamali e Neville (2011) também acreditam que nos países em desenvolvimento a RSC tem características distintas. Porém, de acordo com os autores, ao longo dos anos, práticas sustentáveis nessas nações têm se desenvolvido progressivamente e o conjunto de práticas têm aumentado, divergindo dos países desenvolvidos ao romper com o intuito exclusivamente estratégico.

Esta conclusão se deu a partir de uma pesquisa que Jamali e Neville (2011) realizaram em empresas pertencentes a países em desenvolvimento, na qual eles constataram que nessas localidades as práticas também eram motivadas por questões aparentemente altruístas, de cunho pessoal e/ou religioso, evidenciando o papel da cultura nas práticas de RSC.

Além da cultura, Whitley (1999) aponta que sistemas como o político, o financeiro e o trabalhista refletem o sistema nacional de negócios de um país. Porém, o ambiente institucional varia de nação para nação, de modo que um ou mais desses sistemas pode ter maior ou menor influência sobre o ambiente institucional de determinado país. Isso é uma das causas pelas quais podem ser identificadas diferenças nos ambientes institucionais entre as nações que, por sua vez, repercutem nas práticas e no *disclosure* de RSC.

2.3.2 Como o ambiente institucional determina perfis organizacionais

Uma das primeiras definições sobre o que é ambiente institucional foi elaborada por Davis e North (1970), ao o definirem como um agrupamento de regras sociais, políticas e legais que dirigem as atividades econômicas e políticas das instituições. Isto significa que a instituição

não remete necessariamente a um espaço físico, mas à reunião de convenções sociais que a sociedade considera legítima.

Baseado na concepção desses autores, Scott (1987) caracterizou o ambiente institucional como um conjunto de requisitos e regras que as instituições devem internalizar caso queiram alcançar legitimidade. Essa afirmação aponta para o cerne que constitui o ambiente institucional, uma vez que, para existir, precisam ter suas diretrizes bem estabelecidas.

Scott (1987) esclarece que as primeiras abordagens institucionais percebiam as instituições meramente como sistemas de produção e/ou de troca. Porém, com a emergência de uma visão mais amadurecida, as instituições passaram a ser reconhecidas como ambientes de tarefa, responsáveis pela fonte de informação, pelo estoque de recursos, por exemplo. Essa nova abordagem possibilitou uma maior compreensão de determinados fenômenos sociopolíticos.

Desse modo, os aspectos simbólicos e os ambientes institucionais passaram a ser valorizados. Partindo da concepção de que todos os sistemas são sociais, depreende-se que as empresas estão imersas em algum modelo de ambiente institucional que permeia a realidade social. Além disso, os ambientes institucionais são diversos e mutáveis, ou seja, sofrem a interferência temporal (SCOTT, 1987).

Portanto, ignorar a existência de ambientes institucionais significa desprezar fatores causais e significativos que definem práticas e estruturas das empresas, negligenciando, por sua vez, aspectos mais profundos que explicam o comportamento das organizações (SCOTT, 1987).

Em uma perspectiva “*business*”, Whitley (1999, p. 33) apresenta o conceito de sistemas de negócios, que são “padrões distintivos de organização econômica que variam em grau e modo de coordenação autorizada de atividades econômicas e na organização e interconexões entre proprietários, gerentes, especialistas e outros funcionários”.

Brookes, Brewster e Wood (2005) complementam Whitley (1999) ao considerar que os sistemas de negócios basicamente compõem as estruturas e os mecanismos que regulam as interações no mercado, as quais promovem relações diárias de troca por meio de processos miméticos.

Nesse sentido, segundo a teoria dos sistemas de negócios, as nações estariam condicionadas a seguir uma determinada trajetória de desenvolvimento, apresentando semelhanças e diferenças na configuração institucional quando comparadas umas às outras, o que naturalmente reflete no perfil institucional das empresas pertencentes a esses países apresentam (BROOKES; BREWSTER; WOOD, 2005).

Tempel e Walgenbach (2007), assim como Whitley (1999), concordam que podem ser admitidas quatro áreas (ou sistemas) pertencentes ao sistema nacional de negócios: o Estado ou sistema político; o sistema financeiro; a área de desenvolvimento e controle de habilidades profissionais ou sistema de educação e trabalho; e a área que detém relações de confiança e autoridade ou sistema cultural.

Vale ressaltar que, de acordo com Brammer, Jackson e Matten (2012), a compreensão dos sistemas do ambiente institucional tem sido relevante para a pesquisa gerencial sobre RSC, uma vez que a teoria institucional, nesse contexto, funciona como uma lente que tem sido utilizada para estudar como as organizações multinacionais gerenciam suas atividades em todo o mundo.

Portanto, a compreensão dos sistemas que compõem o SNN é relevante na medida em que ajuda a entender como as estruturas organizacionais são formadas a partir de um contexto institucional e como isso pode interferir nas atividades das empresas e, consequentemente, no *disclosure* de RSC.

2.3.1.1 Sistema Político

De acordo com Baughn, Bodie e McIntosh (2007), o formato de evidenciação de uma empresa reflete as condições sociais, políticas e econômicas, uma vez que esta prática decorre tanto das reivindicações dos *stakeholders* como de imposições legais do Governo. Além disso, essas condições reforçam a implantação de órgãos de suporte às questões inerentes à RSC.

Corroborando com os autores supracitados, Ali e Rizwan (2013), acreditam que o Governo é um poderoso *stakeholder* que pode determinar as práticas e a evidenciação de RSC, principalmente nos países em desenvolvimento. É por esse motivo que, em alguns países se verifica um crescimento no volume de relatórios de sustentabilidade divulgados.

Young e Marais (2012) esclarecem que as pressões governamentais por meio da regulação podem ocorrer por meio de uma legislação ambiental, de requisições em práticas de governança, bem como o incentivo a práticas de comprometimento socioambiental. Isto evidencia o caráter discricionário da evidenciação de RSC.

Desse modo, os autores supracitados acreditam que o fato de uma firma estar envolvida em programas sociais e ambientais reflete diretamente no desempenho de suas práticas e, consequentemente, em sua evidenciação, indicando uma resposta à incerteza e às pressões miméticas, de forma que é bastante comum verificar empresas que imitam certas práticas de RSC de outras empresas em momentos em que o cenário não está totalmente claro.

Vale ressaltar que existem vários aspectos do sistema político, dentre os quais se inserem a liberdade política e questões envolvendo a corrupção. A liberdade política confere às pessoas o direito de expor suas convicções sem que isto seja motivo de punição. Nos estudos de Farook, Kabir Hassan e Lanis (2011), os autores constataram que quanto maior o nível de liberdade social e política, maior será a propensão de uma firma para divulgar práticas de RSC.

Farook, Kabir Hassan e Lanis (2011) acreditam que o aumento da repressão política e civil diminui a eficácia e a influência dos órgãos de interesse socioambientais. Nesta estrutura política, as organizações têm reduzida liberdade de ação em desenvolver projetos dessa categoria. Por outro lado, quando as empresas estão em um contexto de liberdade política, há uma necessidade de justificar e legitimar sua existência, o que estimula o *disclosure* de RSC, além do fato de que nesse cenário, os *stakeholders* têm a capacidade de expressar suas preocupações sobre a conduta da empresa.

É cabível denotar que liberdade política e transparência parecem estar associados. Baughn, Bodie e McIntosh (2007) esclarecem que nos países onde há liberdade política, tanto funcionários, como cidadãos, ONGs e demais *stakeholders* têm condições de expor um possível caso de corrupção e estimular a sociedade a cobrar uma resposta da organização. Por outro lado, quando a sociedade é afastada das questões políticas, possivelmente a qualidade das informações divulgadas pelas firmas será inferior.

De modo geral, verifica-se que os diversos grupos de *stakeholders*, na medida de sua legitimidade, atrelados a aspectos institucionais e, sobretudo, às características do sistema político, definem o modelo de *disclosure* de RSC das empresas (YOUNG; MARAIS, 2012). A corrupção, por sua vez, despreza as regras e desorganiza a estrutura de funcionamento das empresas como um todo (BAUGHN; BODIE; MCINTOSH, 2007), de modo que recursos que poderiam ter finalidades sociais e ambientais sofrem desvios e a sociedade deixa de compartilhar os benefícios advindos do desempenho corporativo, minando a possibilidade de mútuo benefício entre a firma e seus *stakeholders*. (DONALDSON; PRESTON, 1995; HARRISON; WICKS, 2013; KAY, 1993).

Baseado no exposto é possível admitir a seguinte hipótese para o sistema político:

H₁: O índice de transparência de um país influencia positivamente o nível de disclosure de RSC.

2.3.1.2 Sistema Financeiro

Sobre o sistema financeiro, Matten e Moon (2008) ressaltam que as empresas precisam manter sua transparência financeira perante seus investidores, a fim de continuarem sendo atrativas, confiáveis e, conseqüentemente, recebendo recursos.

Além disso, Ali e Rizwan (2013) perceberam em seus estudos que os investidores tem forte poder de influência nos relatórios de sustentabilidade divulgados pelas organizações, uma vez que essas informações interferem na tomada de decisão dos acionistas.

São por esses motivos que o sistema financeiro também tem um papel destacado no nível de *disclosure* de RSC. De acordo com Gonçalves (2011), a prática da evidenciação é característica em mercados classificados com eficiência semiforte, tendo em vista que os investidores cada vez mais incorporam no valor do ativo informações socioambientais. Nesse contexto é relevante destacar questões como o comportamento dos acionistas e liberdade econômica.

No tocante ao comportamento dos acionistas, empresas com evidenciação socioambiental diferenciada têm mais propensão a atrair novos investidores, devido a questões como reputação e aumento de credibilidade da empresa, uma vez que os investidores acreditam que se a firma consegue recursos para investir em programas sociais é porque ela está em equilíbrio financeiro (ALI; RIZWAN, 2013; DHALIWAL *et al.*, 2011; RICHARDSON; WELKER, 2001).

Outro estudo concentrado em características demográficas de investidores sócio e ambientalmente responsáveis, elaborado por Cheah *et al.* (2011), revelou que investidores responsáveis costumam acreditar que a evidenciação sobre o desempenho socioambiental é tão importante quanto o financeiro. Essa pesquisa revelou que mulheres investidoras com rendimento mais elevado costumam defender com mais ênfase que a responsabilidade de uma empresa deve existir tanto para o acionista como para a sociedade como um todo. Outro achado importante é que jovens investidores socialmente responsáveis, com altos rendimentos e com maiores níveis de ensino superior costumam ter mais consciência dos impactos ambientais duvidam mais das informações presentes nos relatórios.

Destarte, estudos como o de Dhaliwal *et al.* (2011) comprovaram que a evidenciação de relatórios de sustentabilidade diminui o custo de capital próprio, o que atrai um número maior de investidores para uma empresa, movimentando a economia do país.

Além disso, de acordo com Young e Marais (2012), em economias de mercado liberais há uma tendência para evidenciação de RSC mais explícita, usadas para responder às demandas dos *stakeholders* não há uma quantidade de normas de evidenciação que defina o que deve conter no relatório de sustentabilidade.

Enfatizando esse conceito, Ball (1995) explica que nos regimes democráticos, a evidenciação pública de informações contábeis e, sobretudo, de RSC, ocorre naturalmente, visto que nesse regime é comum que o mercado seja extenso e diverso, provocando aumento na demanda de informações dessas categorias pelas partes interessadas, o que confere ao mercado um papel fundamental no *disclosure*.

Por outro lado, conforme Young e Marais (2012), em economias de mercado submissas ao Estado, é comum existir padrões de evidenciação rigorosos, no qual há pouco espaço disponível para a adoção de práticas totalmente voluntárias e não há tanta necessidade de divulgá-las uma vez que as regras estão claras para todas as partes interessadas, impulsionando um estilo de evidenciação de RSC predominantemente implícito.

Nesse sentido, Baughn, Bodie e McIntosh (2007) afirmam que a ausência de liberdade econômica pode incentivar a corrupção, no qual a intervenção do Estado costuma proteger empresas estatais em detrimento das empresas privadas, em termos da regulamentação socioambiental.

Dessa maneira, é possível admitir a hipótese para o sistema financeiro:

H₂: O investimento estrangeiro direto em um país influencia positivamente o nível de disclosure de RSC.

2.3.1.3 Sistema de Educação e de Trabalho

Sobre o sistema de educação e trabalho é relevante destacar que tanto o sistema de educação como o de trabalho são fontes importantes para o *disclosure* de RSC. Sob a influência desses sistemas, a evidenciação passa a refletir as expectativas dos profissionais e a institucionalizar determinadas práticas sociais (ALI; RIZWAN, 2013).

Lim e Tsutsui (2012), em seus estudos, procuraram entender como estruturas globais de RSC se tornaram tão populares nos últimos anos, não obstante os seus custos intrínsecos, além de como a adoção dessas práticas tem mudado o comportamento de seus funcionários, e para viabilizar esta pesquisa, utilizaram como *proxie* a proporção entre o número de indivíduos com educação secundária e o grupo etário que representa este nível de ensino, a fim de medir a capacidade dos habitantes de um país para entender os fundamentos da RSC, obtendo um efeito significativo e positivo no modelo utilizado.

Muttakin, Khan e Subramanian (2015) esclarecem que, em países em desenvolvimento, devido muitas vezes à falta de experiência e formação acadêmica satisfatória, os gestores não

estão aptos para perceber a importância do *disclosure*, afetando negativamente a comunicação com os *stakeholders* sobre suas ações socioambientais.

Assim, o potencial de aprendizagem de uma empresa é fundamental para a otimização de sua dinâmica organizacional. Nesse sentido, quanto maior o nível de instrução dos funcionários de uma empresa, maior probabilidade para aderir e implementar ferramentas de gestão ambiental. Consequentemente, o percentual de empregados com ensino superior e/ou qualificações mais elevadas é um fator relevante para a propensão de *disclosure* de RSC (LIU; ANBUMOZHI, 2009).

Desse modo, empresas com um bom desempenho social corporativo conseguem captar e reter os melhores funcionários, tendo em vista que profissionais capacitados costumam se firmar em organizações nas quais eles acreditam ter um comprometimento com a sociedade (GAMERSCHLAG, MÖLLER; VERBEETEN, 2011).

Por outro lado, gestores com experiência internacional e qualificação costumam estar mais preparados para atender as demandas das partes interessadas, exercendo um trabalho diferenciado na evidenciação das práticas da organização, minimização a assimetria informacional e dando acesso a informações relevantes àqueles que porventura tenham interesse (FAROOK; KABIR HASSAN, 2011; HUANG, 2013; MUTTAKIN; KHAN; SUBRAMANIAN, 2015; QUAZI, 2003).

Vale ressaltar que o mesmo se aplica aos investidores. Conforme Cheah *et al.* (2011), quanto maior o grau de instrução e qualificação de um acionista, maior será sua cobrança sobre a empresa em que investe em torno de possíveis impactos socioambientais provenientes das atividades da firma, além do fato que eles se tornam mais céticos e críticos sobre o conteúdo divulgado nos relatórios de sustentabilidade.

Com base no exposto, são consideradas as hipóteses para o sistema para o sistema de educação e de trabalho:

H_{3.1}: A qualidade do ensino secundário, superior e profissionalizante de um país influencia positivamente o nível de disclosure de RSC.

H_{3.2}: A eficiência do mercado de trabalho de um país influencia positivamente o nível de disclosure de RSC.

2.3.1.4 Sistema Cultural

Sobre o sistema cultural, Jones e Wicks (1999) explicam que as características culturais são fundamentais para explicar o *disclosure* de RSC de uma empresa, até mesmo revelando o comportamento mais ou menos proativo por parte delas, uma vez que a cultura é determinante para a sensibilização e orientação das empresas no tocante à essas práticas. Assim, é comum identificar instituições que observam umas as outras para definir seu padrão de comportamento.

A definição de cultura mais aceita é a proposta por Hofstede (1984, p. 21), no qual cultura representa "a programação coletiva da mente que distingue os membros de um grupo humano de outro". Em um trabalho anterior, Hofstede (1983) destaca cinco dimensões culturais como individualismo, masculinidade, aversão à incerteza, distância do poder e orientação a longo prazo como fatores que interferem no conteúdo de ações sócio ambientais divulgadas por parte das instituições.

Neste contexto, vale destacar que a cultura se estabelece em um país a partir de quatro pilares: política, direito, economia e relações familiares e se manifesta a partir de costumes sociais, valores e crenças. Obviamente, qualquer variação em algum desses pilares provoca profunda alteração nas relações organizacionais de um país, influenciando papéis de gestores, de gerentes, de funcionários, de clientes e de cidadãos, além do fato de que fatores culturais impactam decisivamente nas expectativas nacionais, sobretudo sobre cidadania corporativa (JONES; WICKS, 1999; KATZ; SWANSON; NELSON, 2001).

Vale ressaltar que a cultura de um setor em um país depende de fatores históricos relacionados ao período em que ele se estabeleceu, o que naturalmente causa diferenças entre setores distintos de um mesmo país. Dessa forma, acredita-se que setores os quais se desenvolveram mais cedo têm práticas mais relutantes sobre a adesão da RSC e da gestão de *stakeholders* do que setores mais recentes, que demonstram maior adesão a essas questões (JONES; WICKS, 1999).

Dessa forma, Katz, Swanson e Nelson (2001), bem como Lee e Hutchinson (2005) defendem que a cultura afeta políticas sociais relacionadas aos negócios, de sorte que gerentes internacionais devem compreender como a cultura nacional pode interferir no efeito de suas práticas socioambientais e, conseqüentemente, no *disclosure* de RSC. Assim, a cultura pode influenciar a evidenciação ambiental no aspecto individual, partindo de cada indivíduo e se legitimando no coletivo.

Nessa perspectiva, fatores como a cultura nacional são determinantes no *disclosure* de RSC e por esse motivo as empresas que almejam entrar em um mercado estrangeiro devem considerar as pressões específicas sobre ele em diferentes países, adequando sua estratégia de evidenciação. Da mesma forma, a cultura desempenha um papel fundamental em questões

contábeis de uma organização no que se refere tanto a informações financeiras como não financeiras (KHLIF; HUSSANEY; ACHEK, 2015; ULLMANN, 1985; RINGOV; ZOLLO, 2007).

Vale ressaltar que, de acordo com Nobes (1998) muitos países foram ou são afetados por influências culturais externas, seja por alguma fragilidade institucional ou por uma herança colonial. Consequentemente, países subjugados frequentemente replicam práticas contábeis dos países de quem receberam influência e ainda que determinadas práticas não sejam adequadas às suas necessidades, continuam em vigor, pois foram internalizadas culturalmente.

Nesse aspecto contábil se insere uma característica conhecida como eficácia do sistema jurídico, uma das variáveis do estudo de La Porta *et al.* (1996), que se fundamenta nos princípios legais conhecidos por *common law* e *code law*. Esses princípios legais justificam aspectos peculiares de registro contábil presente nos relatórios anuais. Dessa forma, Nobes (1998) acredita que a herança colonial, seria capaz de explicar semelhanças em determinadas práticas contábeis e de *disclosure* em países distintos, mas que mantém ou mantiveram entre si algum laço colonial, visto que elas se baseiam no *common law* ou no *code law*.

Assim, é possível considerar a hipótese para o sistema cultural:

H4: A eficácia do sistema jurídico (law enforcement) de um país influencia positivamente o nível de disclosure de RSC.

3 METODOLOGIA

Este capítulo aborda a metodologia utilizada para viabilizar esta pesquisa. Em seu conteúdo consta a descrição da tipologia da pesquisa, população, amostra e o procedimento de coleta de dados, bem como as variáveis do estudo e a técnica de análise de dados adotada.

3.1 Tipologia da pesquisa

Esta pesquisa tem natureza quantitativa, uma vez que ela se utiliza de dados mensuráveis e objetivos para testar possíveis relações entre variáveis, conforme o conceito defendido por Roesch (2006) de pesquisa quantitativa. Quanto aos meios, o estudo foi realizado a partir de um levantamento documental, por meio dos relatórios de sustentabilidade das empresas analisadas (MINAYO; SANCHES, 1993; GIL, 2002).

A finalidade deste estudo é descritiva, uma vez que as informações obtidas serão registradas sem uma tentativa de explicação causa-efeito, mas os dados serão submetidos a testes estatísticos a fim de verificar uma possível relação entre as variáveis dentro de uma população (GRAY, 2012; ROESCH, 2006).

3.2 População e amostra

Para a realização desta pesquisa, a população desse estudo é composta por empresas pertencentes aos membros integrantes do G20, mais especificamente: Brasil, Índia, África do Sul, Coreia do Sul, Canadá, Alemanha, Reino Unido e Austrália, nos setores de atividade: utilidade pública, materiais básicos e de operações de petróleo e gás. A amostra é composta por empresas dos setores mencionados que integram o Ranking da Forbes (2016) intitulado “*The Global 2000*”, o qual relaciona as maiores empresas do mundo em ativos.

A justificativa para a escolha desses setores selecionados reside no argumento de que os setores ambientalmente mais sensíveis às questões socioambientais são os que lidam intensivamente com recursos naturais como petróleo, gás natural, madeira e água, por exemplo (CAMPBELL, 2004; CLARKE; GIBSON-SWEET, 1999; GONÇALVES, 2011; XU, 1999).

Outro motivo que justifica a escolha dessa amostra é que ela é composta por países que, pertencerem ao bloco do G20. Para melhor apresentação dos futuros resultados, a amostra será dividida entre países em dois blocos, conforme o estágio de desenvolvimento, ou seja, país em desenvolvimento ou desenvolvido. Para isto, inicialmente será realizada uma análise do

comportamento dos indicadores de cada um dos sistemas que compõem o SNN em cada país, no período de 2007 a 2015. O resultado desta análise será demonstrado por meio de gráficos e tabelas correspondentes a cada um dos sistemas do ambiente institucional.

Isso poderá trazer uma maior compreensão de como o *disclosure* de RSC ocorre nesses países, indicando que, por trás da evidenciação das empresas possivelmente interferem ambientes institucionais que permeiam essa comunicação.

Para a seleção dos países, foram considerados, entre os anos de 2007 a 2015, aspectos o volume de investimento estrangeiro direto (*THE WORLD BANK*, 2017), índice de transparência (*TRANSPARENCY INTERNATIONAL*, 2016), eficácia do sistema jurídico (*law enforcement*) (*HOFSTEDE*, 1983), qualidade do ensino secundário, terciário e profissionalizante (*GLOBAL COMPETITIVENESS INDEX*, 2017) e eficiência do mercado de trabalho (*GLOBAL COMPETITIVENESS INDEX*, 2017).

Admitindo a escolha desses países, 90 empresas compõem a amostra, sendo 17 do Brasil, 4 da África do Sul, 12 da Índia, 5 da Coreia do Sul, 20 do Canadá, 8 da Austrália, 5 da Alemanha e 19 do Reino Unido, cujos dados foram coletados no período de 2007 a 2015, o que implica em uma amostra de 810 observações. Segue adiante o Quadro 1 com a relação das empresas selecionadas:

Quadro 1 - Relação das empresas selecionadas nos países em desenvolvimento

Países	EMPRESAS		
	Materiais Básicos	Operações de Petróleo e Gás	Utilidade Pública
Brasil	Vale	Petrobras	Cemig
	CSN	Ultrapar Participações	Eletrobrás
	Gerdau		CPFL Energia
	Usiminas		Sabesp
	Votorantim C P		CESP
	Aracruz Celulose		Copel
	Fibria Celulose S.A.		Light
	Suzano Papel e Celulose		
Índia	Steel Authority of India	Reliance Industries	GAIL (India)
	Tata Steel	Oil & Natural Gas	Power Grid of India
	National Aluminium	Indian Oil	NTPC
	Hindalco Industries	Bharat Petroleum	
		Hindustan Petroleum	
África do Sul	Impala Platinum Holdings	Sasol	
	Gold Fields		
	Anglo Gold Ashanti		
Coreia do Sul	Hyundai Steel	S-Oil	Kepco
	Posco		Kogas

Fonte: Elaborado pela autora a partir de Forbes (2016).

As empresas pertencentes ao Quadro 1 foram selecionadas para compor o bloco dos países em desenvolvimento. Conforme pode ser observado, nesta amostra encontram-se 17 empresas de materiais básicos, 9 de operações de petróleo e gás, bem como 12 de utilidade pública, totalizando 38 empresas pertencentes a países em desenvolvimento.

De modo análogo, as empresas relacionadas no Quadro 2 compõem o bloco dos países desenvolvidos. De acordo com esse quadro, é possível verificar que essa amostra apresenta 24 empresas de materiais básicos, 14 de operações de petróleo e gás, além de 14 de utilidade pública, totalizando 52 empresas pertencentes a países desenvolvidos.

Quadro 2 - Relação das empresas selecionadas nos países desenvolvidos

País	EMPRESAS		
	Materiais Básicos	Operações de Petróleo e Gás	Utilidade Pública
Canadá	Barrick Gold	EnCana	TransCanada
	Teck Cominco	Suncor Energy	TransAlta
	Goldcorp	Petro-Canada	
	Kinross Gold	Suncor Energy Inc.	
	Cameco	Canadian Natural Resources	
	First Quantum Minerals	Husky Energy	
	Domtar	Talisman Energy	
	Resolut Forest Products	Enbridge	
	Yamana Gold	Nexen	
Austrália	Bluescope Steel	Woodside Petroleum	Origin Energy
	Amcor	Santos	AGL Energy
	Fortescue Metals Group		
	Newcrest Mining		
Alemanha	Arubis		E.ON
			RWE Group
			EnBW-Energie Baden
			Vattenfall Europe
Reino Unido	Anglo American	BP	Centrica
	Vedanta Resources	BG Group	Scottish & Southern
	Kaz minerals	Tullow Oil	British Energy Group
	Antofagasta		United Utilities
	Rexam		Severn Trent
	Johnson Matthey		National Grid
	Eurasian Natural Resources		
	Rio Tinto		
	Mondi		
	Lonmin		

Fonte: Elaborado pela autora a partir de Forbes (2016).

3.3 Variáveis do Estudo e procedimento de coleta de dados

3.3.1 Variáveis dependentes

De acordo com Fischer e Sawczyn (2013), os principais indicadores que refletem o *disclosure* de RSC de uma empresa, no aspecto ambiental são 15, relacionados aos insumos

(água, energia, etc.), às saídas (descarga de água, emissões de gases, resíduos, dentre outros). No âmbito social, 16 indicadores referentes a práticas trabalhistas, condições dignas de trabalho, direitos humanos, sociedade e responsabilidade sobre o produto/serviço se remetem à evidencição da organização.

Desse modo, foram consideradas como variáveis dependentes alguns indicadores para apontar o *disclosure* de RSC, conforme descrito adiante, os quais fazem parte do GRI, categorizados de acordo com a dimensão a que pertencem e a descrição do indicador, cujos detalhes podem ser visualizados nos quadros a seguir:

Quadro 3- Relação das variáveis dependentes por dimensão ambiental a partir dos indicadores do GRI

DIMENSÃO AMBIENTAL	
Indicador	Descrição
EC2	Implicações financeiras e outros riscos e oportunidades para as atividades da organização devido às alterações climáticas.
EN2	Percentagem de materiais utilizados que são provenientes de reciclagem.
EN3/EN4	Consumo direto e indireto de energia, discriminado por fonte de energia primária.
EN8/EN21	Consumo e descarte total de água, por fonte, por qualidade e por destino.
EN11	Localização e área dos terrenos pertencentes, arrendados ou administrados pela organização, no interior de zonas protegidas, ou a elas adjacentes, e em áreas de alto índice de biodiversidade fora das zonas protegidas.
EN12	Descrição dos impactos significativos de atividades, produtos e serviços sobre a biodiversidade das áreas protegidas e sobre as áreas de alto índice de biodiversidade fora das áreas protegidas.
EN16/EN17/ EN19/EN20	Emissões totais diretas e indiretas ou outras emissões relevantes de gases com efeito estufa, de substâncias destruidoras da camada de ozônio, NOx, SOx e outras emissões atmosféricas significativas por peso.
EN22	Quantidade total de resíduos, por tipo e método de eliminação.
EN26	Iniciativas para mitigar os impactos ambientais de produtos e serviços e grau de redução do impacto.
EN27	Percentagem recuperada de produtos vendidos e respectivas embalagens, por categoria.

Fonte: *Global Report Initiative* (2013).

Além dos indicadores ambientais, os indicadores sociais também contribuem para a mensuração do nível de *disclosure* de responsabilidade social corporativa, conforme o Quadro 4. Fischer e Sawczyn (2013) comprovaram que os indicadores listados nos Quadros 3 e 4 são adequados para medir o nível de evidencição de uma empresa. Após identificar os indicadores nos relatórios, a forma de apresentação de cada informação receberá uma pontuação acumulativa, conforme a metodologia empregada por esses autores, representada no Quadro 5.

Neste estudo, o atendimento a cada requisito soma um ponto a um determinado indicador, de modo que recebe seis pontos o indicador que contiver informação suficiente para atender a todos os requisitos, enquanto que receberá pontuação igual a zero o indicador que apresente informação ausente ou que não atenda aos requisitos estabelecidos.

Quadro 4- Relação das variáveis dependentes por dimensão social a partir dos indicadores do GRI

DIMENSÃO SOCIAL	
Indicador	Descrição
LA1	Discriminação de mão-de-obra total, por tipo de emprego, por contrato de trabalho e por região.
LA2	Número total de trabalhadores e respectiva taxa de rotatividade, por faixa etária, género e região.
LA7	Taxa de lesões, doenças profissionais, dias perdidos, absentismo e óbitos relacionados com o trabalho, por região.
LA10	Média de horas de formação, por ano, por trabalhador, discriminadas por categoria de funções.
LA13	Composição dos órgãos sociais da empresa e relação dos trabalhadores por categoria, de acordo com o género, a faixa etária, as minorias e outros indicadores de diversidade.
LA14	Discriminação do índice de salário base entre homens e mulheres, por categoria de funções.
HR4	Número total de casos de discriminação e ações tomadas.
HR6/HR7	Casos em que exista um risco significativo de ocorrência de trabalho infantil, forçado ou escravo e medidas que contribuam para a sua eliminação.
SO2	Percentagem e número total de unidades de negócio alvo de análise de riscos à corrupção.
SO4	Medidas tomadas em resposta a casos de corrupção.
PR1	Ciclos de vida dos produtos e serviços em que os impactos de saúde e segurança são avaliados com o objetivo de efetuar melhorias, bem como a percentagem das principais categorias de produtos e serviços sujeitos a tais procedimentos.
PR3	Tipo de informação sobre produtos e serviços exigida por regulamentos e a percentagem de produtos e serviços significativos sujeitos a tais requisitos.
EC3	Cobertura das obrigações referentes ao plano de benefícios definidos pela organização.
EC6	Políticas, práticas e proporção de custos com fornecedores locais, em unidades operacionais importantes.
EC8	Desenvolvimento e impacto dos investimentos em infraestruturas e serviços que visam essencialmente o benefício público através de envolvimento comercial, em géneros ou pro bono.

Fonte: *Global Report Initiative* (2013).

É relevante destacar que as variáveis dependentes, as quais contemplam as dimensões ambientais e sociais, compõem a evidenciação de RSC de cada empresa e o nível deste *disclosure* é mensurado em cada empresa a partir da soma de todos os pontos obtidos em atendimento a cada indicador mencionado nos Quadros 4 e 5.

Quadro 5 – Método de pontuação da informação divulgada

Requisito	Pontuação
Ausência de informação de <i>disclosure</i>	0
Informação de <i>disclosure</i> é apresentada de maneira absoluta ou relativa.	1
Informação de <i>disclosure</i> é apresentada, em termos absolutos ou relativos, em relação a empresas semelhantes/rivais ou do mesmo setor.	+1
Informação de <i>disclosure</i> , absoluta ou relativa, é apresentada e comparada com períodos passados.	+1
Informação de <i>disclosure</i> é apresentada, em termos absolutos ou relativos, em relação às metas.	+1
Informação de <i>disclosure</i> , em termos absolutos ou relativos, é apresentada de forma absoluta ou normalizada.	+1
Informação de <i>disclosure</i> , em termos absolutos ou relativos, é apresentada de forma desagregada, por unidades fabris.	+1
Total (pontuação máxima por indicador)	6

Fonte: Adaptado de Fischer e Sawczyn (2013).

O total da pontuação será convertido em valores percentuais, de modo que uma empresa que obteve pontuação igual a 6 em todos os indicadores apresentará um nível de *disclosure* igual a 100%, por exemplo. Esta analogia será atribuída a todas as empresas e o resultado apresentado por todas as empresas analisadas de um país irão refletir o nível de *disclosure* de RSC para cada nação, setor e empresa da amostra.

3.3.2 Variáveis independentes

Foram admitidas como variáveis independentes os ambientes institucionais que moldam o SNN, a saber: sistema político; sistema financeiro; sistema de educação e de trabalho e sistema cultural, cuja obtenção de indicadores pode ser visualizada no Quadro 6:

Conforme observado, as informações sobre a estrutura do sistema político foram obtidas por meio do domínio eletrônico *Transparency International* (2016), enquanto que os dados sobre o sistema financeiro podem ser obtidos por meio do *The World Bank*. As informações do sistema de educação e de trabalho podem ser apreciadas a partir do *Global Competitiveness Index (GCI) do World Economic Forum (WEF)* (2017) e os dados do sistema cultural foram obtidos por meio da pesquisa de Hofstede (1983). No campo referente à operacionalização pode ser verificado um detalhamento de como cada indicador é obtido ou mensurado.

Quadro 6 - Variáveis independentes

Variável	Indicador	Descrição	Operacionalização	Fonte de obtenção
Estrutura do Sistema Político	Índice de Transparência	<i>Corruption Perceptions Index</i>	Média simples de, no mínimo, três indicadores internacionais	<i>Transparency International</i>
Estrutura do Sistema Financeiro	Investimento estrangeiro direto	Refere-se aos fluxos de capital de investimento direto na economia relatora.	INVEST = Capital próprio + reinvestimento de lucros + outros capitais	<i>The World Bank</i>
Estrutura do Sistema de Educação	Qualidade do ensino secundário, superior e profissionalizante	Envolve a qualidade do sistema educativo com base em quatro informações sobre o ensino.	ENS = Número de matrículas no ensino secundário, terciário e profissionalizante + Número acessos à Internet nas escolas + Número de local de serviços especializados em P&D/3	<i>Global Competitiveness Index (GCI) do World Economic Forum (WEF)</i>
Estrutura do Sistema de Trabalho	Eficiência do mercado de trabalho	Envolve a cooperação nas relações trabalho-empregador	Percepção do empregado sobre as condições de trabalho com base em uma escala que varia de 1 a 7	

Estrutura do Sistema Cultural	Eficácia do sistema jurídico (<i>law enforcement</i>)	Diz respeito à aplicação da lei.	Escala que varia de 0 a 10 sobre como a eficiência e a integridade do ambiente jurídico afetam as empresas	Hofstede (1983)
-------------------------------	---	----------------------------------	--	-----------------

Fonte: Elaborado pela autora a partir de: Hofstede (1983); Global Competitiveness Index (GCI) (2017); The Heritage Foundation (2016); The World Bank (2016) e Transparency International (2016).

Alguns aspectos do Quadro 6 merecem ser detalhados. Um deles é a forma de operacionalização do indicador do sistema político, que é mensurado com base entre três a doze indicadores de transparência internacionais, a saber:

- *African Development Bank Governance Ratings;*
- *Bertelsmann Foundation Sustainable Governance Indicators;*
- *Bertelsmann Foundation Transformation Index;*
- *Economist Intelligence Unit Country Risk Ratings;*
- *Freedom House Nations in Transit;*
- *Global Insight Country Risk Ratings;*
- *IMD World Competitiveness Yearbook;*
- *Political and Economic Risk Consultancy Asian Intelligence;*
- *Political Risk Services International Country Risk Guide;*
- *World Bank - Country Policy and Institutional Assessment;*
- *World Economic Forum Executive Opinion Survey (EOS);*
- *World Justice Project Rule of Law Index e Varieties of Democracy (VDEM) Project.*

Em relação ao sistema de trabalho, convém mencionar que ele é mensurado a partir da relação empregado-empregado quanto aos seguintes requisitos:

- Flexibilidade da determinação do salário, práticas de contratação e despedimento;
- Tributação sobre incentivos ao trabalho;
- Pagamento e produtividade;
- Confiança na gestão profissional;
- Capacidade do país para reter talento;
- Capacidade do país para atrair talentos;
- Participação feminina na força de trabalho.

3.3.3 Variáveis de controle

As variáveis de controle escolhidas relacionam-se às características das empresas: tamanho (operacionalizado a partir do logaritmo natural do ativo total em cada ano considerado) e a adoção das diretrizes do GRI. Essas informações serão obtidas a partir dos relatórios anuais divulgados pelas organizações.

A justificativa para a escolha dessas variáveis está no fato de que estudos como o de Fifka (2013) e de Muttakin, Khan e Subramaniam (2015), por exemplo, encontraram relação entre as características organizacionais mencionadas e a propensão para o *disclosure* de RSC.

De fato, somente após controlar características particulares às empresas é que se torna possível compará-las, uma vez que o controle tem a função de neutralizar o impacto de um determinado fator sobre a variável dependente que se está estudando (TSOUTSOURA, 2004).

3.4 Análise dos dados e modelos conceituais

Os dados obtidos serão submetidos inicialmente à estatística descritiva, por meio do software SPSS®, versão 21, a fim de auferir tendências gerais da amostra. Em seguida, o conteúdo obtido dos relatórios será catalogado no formato de série temporal e será submetido à análise de dados em painel. Finalmente, as hipóteses serão testadas por meio dos modelos de dados em painel e hierárquico, ambas a partir do *software R*®, a fim de estabelecer uma comparação entre os países desenvolvidos e em desenvolvimento da amostra e identificar quais os ambientes institucionais são mais determinantes no *disclosure* de RSC das empresas pertencentes aos países analisados.

No tratamento dos dados, dois modelos econométricos foram usados para analisar o efeito do ambiente institucional na evidenciação da RSC. O primeiro é composto a partir das hipóteses deste estudo e é representado pelo modelo de dados em painel que, de acordo com Wooldridge (2010), são séries temporais com corte transversal de um registro selecionado. Para realizar essa coleta é necessário que os dados de cada registro sigam uma faixa temporal, de forma que o total de observações corresponde ao produto do número de registros pela faixa temporal considerada.

Assim, o modelo econométrico de dados em painel se origina a partir da equação a seguir:

$$D_{RSC} = \beta_{0i} + \beta_1 POL_{it} + \beta_2 FIN_{it} + \beta_3 EDU_{it} + \beta_4 TRA_{it} + \beta_5 CUL_{it} + \beta_6 TAM_{it} + \beta_7 GRI_{it} + \mu_{it}$$

Em que:

D_{RSC} = Indicador de *disclosure* de responsabilidade social corporativa;

POL = Indicador relacionado ao sistema político;

FIN = Indicador relacionado ao sistema financeiro;

EDU = Indicador relacionado ao sistema de educação;

TRA = Indicador relacionado ao sistema de trabalho;

CUL = Indicador relacionado ao sistema cultural;

TAM = Variável de controle obtida a partir do logaritmo natural do ativo total

GRI = Variável que indica a presença das diretrizes do GRI

De acordo com Fávero *et al.* (2009), a modelagem de dados em painel, também chamada de “*cross-section across time*” é útil para contemplar dois tipos de abordagens: a *cross-section* e a série temporal. Dessa forma, os principais benefícios dessa modelagem são: permitir trabalhar com um número de observações extenso; reduzir problemas de multicolinearidade de variáveis explicativas; existência de uma dinâmica intertemporal.

Vale ressaltar que a análise de dados em painel conta com três abordagens: *pooled*, que representa uma regressão convencional; modelo de efeitos fixos, o qual se considera alterações em *cross-sections* ao longo do tempo; modelo de efeitos aleatórios, utilizado há certeza de que o erro não está correlacionado com as variáveis explicativas. Para identificar qual abordagem utilizar, deve-se fazer testes com as abordagens agrupadas de dois em dois e a abordagem que apresentar resultados mais significantes dentre as outras, essa deverá ser a escolhida (FÁVERO *et al.*, 2009).

O segundo modelo econométrico utilizado para dar uma maior robustez à modelagem de dados em painel é o modelo hierárquico linear. Raudenbush e Bryk (2002) esclarecem que esse modelo permite que níveis de hierarquia sejam especificados separadamente e depois consolidados em um único modelo. Esse modelo também possibilita a inclusão de efeitos aleatórios em cada nível hierárquico e a classificação cruzada de informações no mesmo nível, como no caso de setores e países.

Corroborando com Raudenbush e Bryk (2002), Goldszmidt, Brito e Vasconcelos (2007) consideram o MHL apropriado para tratar observações sobre o *disclosure* de RSC das firmas, sobretudo quando as empresas trazem informações anuais, classificadas em setores diversos e em países distintos, como é o caso desta pesquisa.

Ali e Rizwan (2013), Baughn, Bodie, McIntosh (2007), Jackson e Apostolakou (2010) apontam que existem diferenças substanciais de *disclosure* de RSC, os quais refletem as diferenças dentro do contexto nacional, no qual se inserem tanto fatores internos, como o

tamanho da empresa, a rentabilidade e o setor de atuação, como fatores externos, como as pressões dos *stakeholders*, manifestados por meio da pressão pública e/ou a regulação política, que podem determinar a evidenciação de práticas de RSC por parte das organizações.

Desse modo, a equação que descreve o modelo hierárquico é expressa conforme equação a seguir:

$$DRSC_{isct} = \alpha + \tau + \varepsilon + r + u$$

Em que:

$DRSC_{isct}$ = *Disclosure* de responsabilidade social corporativa referente à empresa *i*, ao setor *s*, ao país *c*, no ano *t*;

α = remete aos efeitos aleatórios do ano;

τ = representa os efeitos aleatórios do país;

ε = indica os efeitos aleatórios do setor;

r = aponta para os efeitos aleatórios da empresa;

u = remete ao efeito aleatório residual;

O MHL permite a inclusão dos efeitos aleatórios em cada nível hierárquico, bem como o cruzamento de informações que pertencem ao mesmo nível, como é o caso do agrupamento de setores entre países. Dessa forma, essa técnica deve aprimorar a contribuição que esta pesquisa pretende oferecer, no qual será possível identificar o percentual de contribuição do país, do setor e da empresa sobre o *disclosure* de RSC, trazendo uma perspectiva diferenciada ao comparar países desenvolvidos e em desenvolvimento, ao invés de analisar estes dois contextos separadamente.

4 RESULTADOS

Neste capítulo serão apresentados os resultados desta pesquisa, organizados nos seguintes tópicos: apresentação dos dados referentes à estatística descritiva; teste *t-student*; análise de variância; análise de dados em painel; análise hierárquica dos dados e análise das hipóteses.

4.1 Análise descritiva dos dados

Conforme pode ser observado na Tabela 1, 90 empresas compõem a amostra. A faixa temporal do período analisado compreende os anos entre 2007 e 2015, e foram consideradas apenas as empresas dos setores de materiais básicos, de operações de petróleo e gás e de utilidade pública que divulgam relatórios de sustentabilidade, listadas no *ranking* da Forbes intitulado “*The global 2000*”. Desse modo, obteve-se 810 observações, sendo 342 dos países em desenvolvimento e 468 dos países desenvolvidos.

Tabela 1- Distribuição das empresas por setor e por país

SETOR/PAÍS	África do Sul	Brasil	Coreia do Sul	Índia	Alemanha	Austrália	Canadá	Reino Unido	Total por setor
Materiais Básicos	4	8	2	4	2	4	9	10	43
Operações de Petróleo e Gás	1	2	1	5	0	2	7	3	21
Utilidade Pública	0	7	2	3	4	2	2	6	26
Total por país	5	17	5	12	6	8	18	19	90

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

As estatísticas descritivas sobre as variáveis independentes dessa pesquisa, que refletem os ambientes institucionais dos países em estudo, podem ser constatadas nas Tabelas 2 a 7 e nas Figuras 1 a 5.

A Tabela 2 apresenta, de forma consolidada, a estatística descritiva de todos os sistemas do ambiente institucional, bem como a comparação desses resultados entre os países em desenvolvimento e desenvolvidos. Conforme observado na Tabela 2, o sistema que apresentou maior disparidade de médias entre países em desenvolvimento e países desenvolvidos foi o sistema político, com média de 41,861 para o índice de transparência nos países em desenvolvimento, contra 81,988 do mesmo índice para os países desenvolvidos. Curiosamente, o que apresentou menor diferença entre as médias foi o sistema financeiro com média de,

aproximadamente 24,124 para os países em desenvolvimento, contra aproximadamente 24,654 para os países desenvolvidos.

Tabela 2 – Estatística descritiva dos sistemas dos ambientes institucionais dos países em desenvolvimento e desenvolvidos

Países		Sistema Político	Sistema Financeiro	Sistema de Educação	Sistema de Trabalho	Sistema Cultural
Em desenvolvimento	Média	41,861	24,123928 371605100	4,366	4,087	6,1407
	Desvio Padrão	6,9725	1,0603667 60621670	,5259	,2212	0,7555
	Mínimo	31,0	21,177629 058952800	3,8	3,7	5,75
	Máximo	56,0	25,339949 487892400	5,5	4,6	8,00
Desenvolvidos	Média	81,988	24,653807	5,51337	5,1547	9,5836
	Desvio Padrão	4,4248	0,5938375	0,13948	,3540	0,4102
	Mínimo	74,0	22,968727	5,1	4,3	9,00
	Máximo	89,0	26,258448 183945800	5,9	5,5	10,00

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

De acordo com a Tabela 3, o índice de transparência demonstra ser bastante elevado nos países desenvolvidos, principalmente quando comparado aos países em desenvolvimento. Isso indica que nações desenvolvidas têm maior propensão para realizar práticas de transparência e possivelmente um combate mais enfático em relação à corrupção.

Em complemento aos resultados da Tabela 3, a Figura 1 evidencia o comportamento individual de cada país em relação aos indicadores do sistema político ao longo da faixa temporal considerada, e o resultado pode ser observado a seguir:

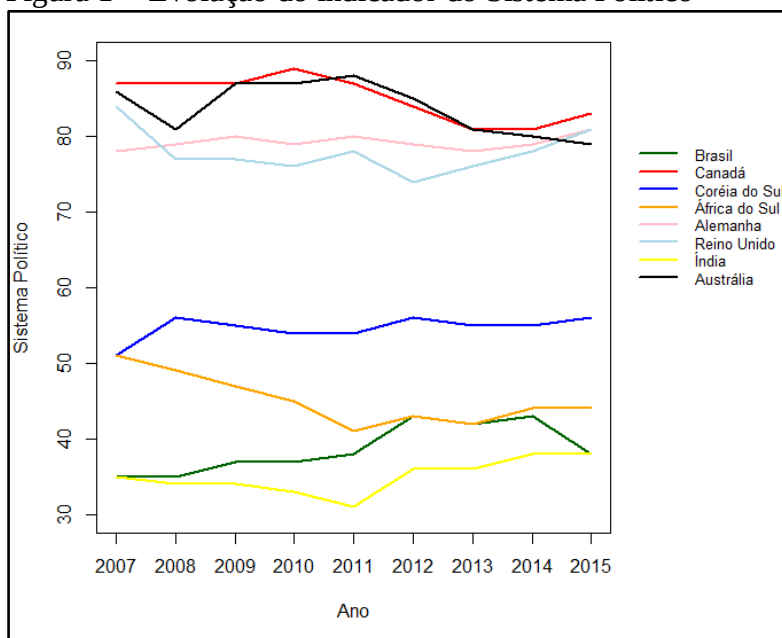
Tabela 3 - Estatística descritiva do indicador do sistema político dos países em desenvolvimento e desenvolvidos

Sistema Político		
	Países em desenvolvimento	Países desenvolvidos
Média	41,861	81,988
Mínimo	31,0	74,0
Máximo	56,0	89,0
Desvio Padrão	6,9725	4,4248

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Na Figura 1, conforme pode ser observado, os países: Alemanha, Austrália, Canadá e Reino Unido, os quais compõem o bloco dos países desenvolvidos, ocupam os patamares mais elevados quanto ao sistema político, que envolve a transparência. Nos patamares inferiores estão as nações que compõem o bloco dos países em desenvolvimento, a saber: África, Brasil, Coreia do Sul e Índia. Nesta figura é possível constatar uma clara distinção entre os dois blocos de países. Contudo, observa-se que a Coreia do Sul, apesar de agregar-se razoavelmente ao bloco dos países em desenvolvimento, apresenta uma forte tendência progressiva em relação a esses indicadores que compõem o sistema político.

Figura 1 - Evolução do indicador do Sistema Político



Fonte: Dados da pesquisa (2017).

A Tabela 4 elucida a estatística descritiva do indicador que corresponde ao sistema financeiro, o qual envolve o investimento estrangeiro direto. Conforme observado, a diferença de médias entre países em desenvolvimento e desenvolvidos é bastante sutil, o que aponta para uma mesma capacidade de atração do capital estrangeiro para esses países.

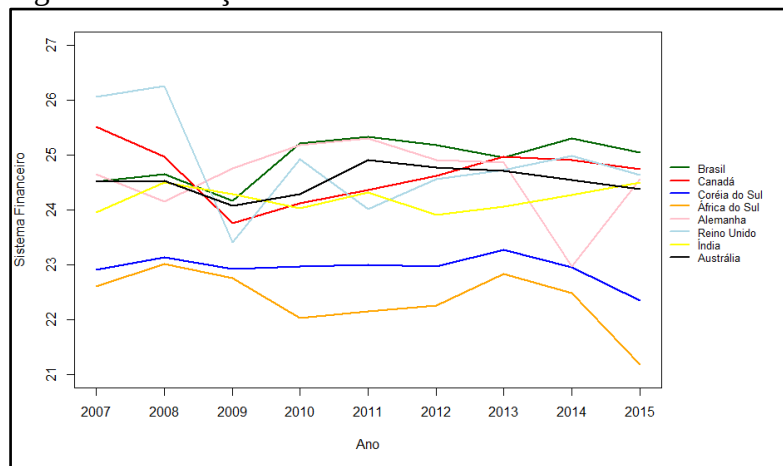
Tabela 4 - Estatística descritiva do indicador do sistema financeiro dos países em desenvolvimento e desenvolvidos

Sistema Financeiro		
	Países em desenvolvimento	Países desenvolvidos
Média	24,123928371605100	24,65380773
Mínimo	21,177629058952800	22,9687274
Máximo	25,339949487892400	26,25844818
Desvio Padrão	1,060366760621670	0,593837556

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

De modo geral, a Figura 2 apresenta a formação de dois aglomerados em relação ao sistema financeiro. No patamar superior encontram-se os países desenvolvidos da amostra com acréscimo do Brasil e da Índia, nações em desenvolvimento. No patamar inferior encontram-se constantemente a África do Sul e a Coreia do Sul. Em 2014 é possível constatar um fenômeno atípico com uma vertiginosa queda da Alemanha, que passa a se aproximar dos países que se apresentam no patamar inferior, posteriormente apresentando progressiva recuperação no ano seguinte.

Figura 2 - Evolução do indicador do Sistema Financeiro



Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Na Tabela 5 são apresentados os valores correspondentes à estatística descritiva do sistema de educação, composto pelo indicador que mensura a qualidade do ensino secundário, terciário e profissionalizante. Nesse sistema verifica-se a preponderância dos países desenvolvidos sobre os países em desenvolvimento, porém essa diferença é baixa.

Tabela 5 - Estatística descritiva do indicador do sistema de educação dos países em desenvolvimento e desenvolvidos

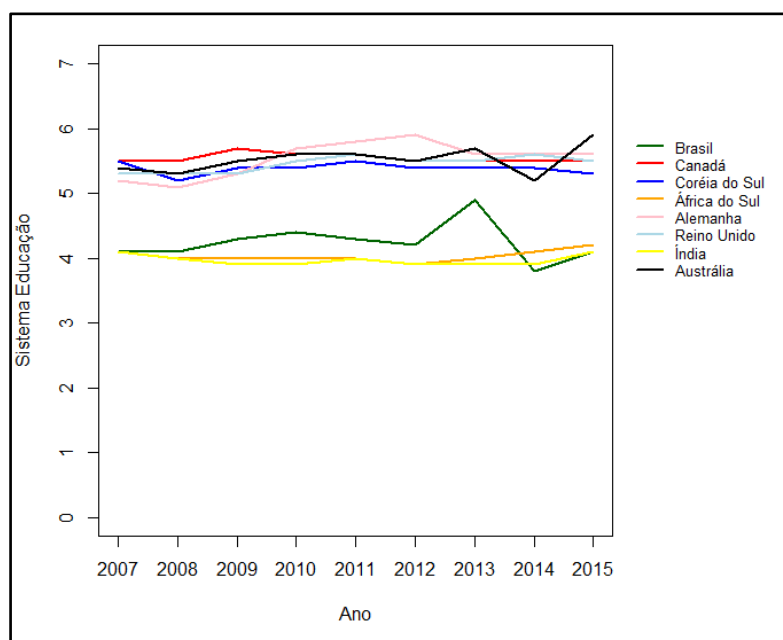
Sistema de Educação		
	Países em desenvolvimento	Países desenvolvidos
Média	4,366	5,51337386
Mínimo	3,8	5,1
Máximo	5,5	5,9
Desvio	,5259	
Padrão		0,139480253

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Conforme evidente na Figura 3, pode ser apreciado o resultado do sistema de educação, de forma individualizada ao longo dos anos entre 2007 e 2015. A Figura 3 evidencia com bastante clareza a separação entre dois conjuntos de países.

Nos níveis mais altos se encontram as nações desenvolvidas com acréscimo da Coreia do Sul que, de forma distinta das demais nações em desenvolvimento, apresenta quase constantemente resultados positivos em relação ao sistema de educação. Em um nível um pouco inferior se encontram os demais países em desenvolvimento da amostra, com destaque para o Brasil, que no ano de 2013 apresentou resultados bastante elevados, porém, sofrendo declínio nos anos posteriores.

Figura 3 - Evolução do indicador do Sistema de Educação



Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Na Tabela 6 é possível visualizar o resultado do sistema de trabalho, mensurado a partir da eficiência do mercado de trabalho, o qual indica um comportamento semelhante ao sistema

de educação. Nesse sistema, os países desenvolvidos apresentaram média superior, mas com baixa diferença entre os países em desenvolvimento.

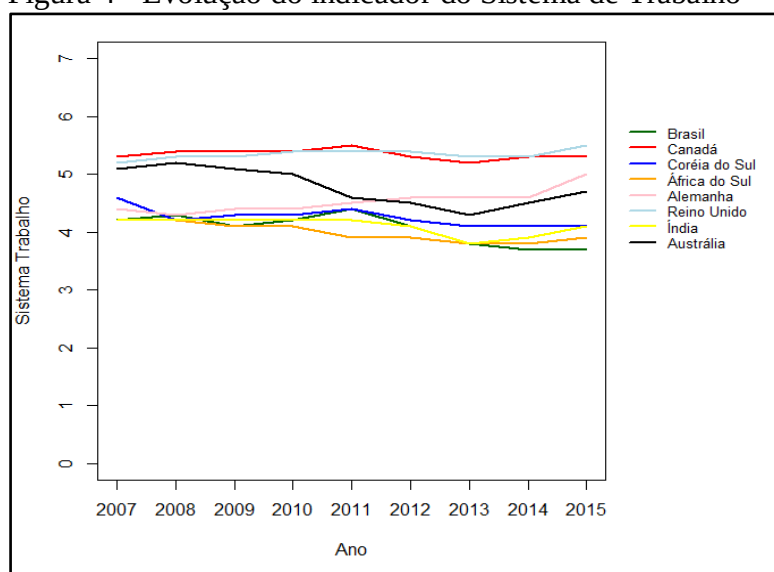
Tabela 6 - Estatística descritiva do indicador do sistema de trabalho dos países em desenvolvimento e desenvolvidos

Sistema de Trabalho		
	Países em desenvolvimento	Países desenvolvidos
Média	4,087	5,154711246
Mínimo	3,7	4,3
Máximo	4,6	5,5
Desvio Padrão	,2212	0,354049731

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Na Figura 4 está representado o comportamento do sistema de trabalho, formado pelo indicador que mensura a eficiência do mercado de trabalho, ao longo do período analisado. Conforme pode ser verificado, no ano de 2007 há uma clara distinção entre os blocos de países desenvolvidos e em desenvolvimento, com exceção da Alemanha, que nesse sistema demonstrou comportamento semelhante aos dos países em desenvolvimento. Contudo, no ano de 2011, o comportamento das nações apresentou sensíveis mudanças. Países como o Canadá e o Reino Unido permaneceram constantes nos níveis mais elevados do gráfico, porém a Austrália, por exemplo, apresentou vertiginosa queda e passou a aproximar-se dos resultados apresentados pelos países em desenvolvimento.

Figura 4 - Evolução do indicador do Sistema de Trabalho



Fonte: Dados da pesquisa (2017).

De modo inverso, a Alemanha, que em 2007 demonstrava maior semelhança com os países em desenvolvimento, em 2011 passou a melhorar seus resultados, de forma que, em 2015, apresentou resultados que a deixou mais próxima de países como o Reino Unido e o Canadá. Em 2015, os resultados evidenciados nos gráficos mostram três agrupamentos de países próximos. Um deles, formado pelo Reino Unido e o Canadá, que conseguiram manter seus resultados relativamente estáveis ao longo dos anos. O outro, formado pela Alemanha, que apresentou melhoras no indicador, e pela Austrália, que sofreu sensível queda, mas que em 2013 apresentou uma tendência progressiva. Outro ainda, formado nas nações que compõem os países em desenvolvimento, que se mantiveram predominantemente decrescentes quanto ao sistema de trabalho.

A Tabela 7 apresenta os resultados da estatística descritiva do último sistema que faz parte do ambiente institucional, o sistema cultura que, nessa pesquisa, foi mensurado a partir do *law enforcement*, que diz respeito sobre uma nação ou povo respeita e segue as leis estabelecidas.

Tabela 7 - Estatística descritiva do indicador do sistema cultural dos países em desenvolvimento e desenvolvidos

Sistema Cultural		
	Países em desenvolvimento	Países desenvolvidos
Média	6,1407	9,5836
Mínimo	5,75	9
Máximo	8,00	10
Desvio	,75557	
Padrão		0,4102

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Conforme observado, nos países desenvolvidos a presença do *law enforcement* é muito mais forte do que nos países em desenvolvimento, o que sugere uma maior eficácia quando à aplicação das leis nas nações desenvolvidas quando comparadas com as nações em desenvolvimento. O detalhamento ao longo da faixa temporal considerada nessa pesquisa, bem como o comportamento individual de cada país.

No sistema cultural, um fato relevante a ser destacado é o comportamento claramente constante ao longo dos anos e este aspecto já era esperado, uma vez que os dados se mantiveram constantes ao longo dos anos. Uma possível justificativa é a de que a cultura é um sistema do ambiente institucional que dificilmente apresenta variações, a menos que situações extraordinárias, como guerras ou catástrofes naturais, por exemplo, ocorram (HOFSTEDE,

1983). A Tabela 7 ressalta também o resultado apresentado pela Índia, que detém um índice relativamente próximo ao dos países desenvolvidos e, desse modo, bastante superior ao dos demais países em desenvolvimento..

Com base nos resultados de cada sistema é possível estabelecer um quadro-síntese que contempla as principais constatações entre os países em desenvolvimento e desenvolvidos, de acordo com o que pode ser visualizado no Quadro 9:

Quadro 7 – Comparação entre os ambientes institucionais nos países em desenvolvimento e nos desenvolvidos no período de 2007 a 2015

Países	Sistema Político	Sistema Financeiro	Sistema de Educação	Sistema de Trabalho	Sistema Cultural
Em desenvolvimento (África do Sul, Brasil, Coreia do Sul e Índia)	Menor nível de transparência	Razoável propensão para atrair o investimento estrangeiro direto	Menor qualidade do ensino secundário, superior e profissionalizante	Eficiência do mercado de trabalho ligeiramente menor	Menor eficácia da aplicação das leis
Desenvolvidos (Alemanha, Austrália, Canadá e Reino Unido)	Maior nível de transparência	Razoável propensão para atrair o investimento estrangeiro direto	Maior qualidade do ensino secundário, superior e profissionalizante	Eficiência do mercado de trabalho ligeiramente maior	Maior eficácia da aplicação das leis

Fonte: Elaborado pela autora com base nos resultados obtidos (2017).

De modo geral, conforme esperado, os países em desenvolvimento e os desenvolvidos atuam como polos opostos em diversos aspectos, com exceção do sistema financeiro, de modo que esta pesquisa apenas confirma essa suposição, porém apresentando detalhamento específico sobre o comportamento de cada bloco ao longo do período considerado e também em cada sistema do ambiente institucional. Estas diferenças também indicam alguns dos aspectos em que países em desenvolvimento poderiam melhorar para progredirem rumo ao estágio de desenvolvimento.

4.1.2 Estatística descritiva das variáveis relacionadas ao disclosure de RSC

Para estabelecer as devidas interpretações sobre o *disclosure* de RSC é relevante inicialmente elucidar comparativos de frequência desse *disclosure* tanto entre os países como entre os setores considerados na amostra. Esta frequência foi obtida por meio da soma de todos os relatórios de sustentabilidade divulgados pelas empresas da amostra durante a faixa temporal

considerada. Dessa forma, de acordo com a Tabela 8 é possível verificar que a média de divulgação ao longo dos anos varia entre 47,86% e 90,24%.

Tabela 8 - Frequência de *disclosure* de RSC, por país entre 2007-2015

Ano		África do Sul	Brasil	Coreia do Sul	Índia	Alemanha	Austrália	Canadá	Reino Unido	Total	Média
2007	n	4	13	4	2	4	5	11	9	52	
	%	100,00	76,47	80,00	16,67	80,00	62,50	55,00	47,37		64,75
2008	n	4	14	4	2	4	5	10	9	52	
	%	100,00	82,35	80,00	16,67	80,00	62,50	50,00	47,37		64,86
2009	n	4	14	3	3	5	6	14	10	59	
	%	100,00	82,35	60,00	25,00	100,00	75,00	70,00	52,63		70,62
2010	n	4	15	5	7	5	7	14	11	68	
	%	100,00	88,24	100,00	58,33	100,00	87,50	70,00	57,89		82,75
2011	n	4	15	5	9	5	8	17	14	77	
	%	100,00	88,24	100,00	75,00	100,00	100,00	85,00	73,68		90,24
2012	n	4	14	5	11	4	8	17	15	78	
	%	100,00	82,35	100,00	91,67	80,00	100,00	85,00	78,95		89,75
2013	n	4	14	5	12	4	8	15	15	77	
	%	100,00	82,35	100,00	100,00	80,00	100,00	75,00	78,95		89,54
2014	n	4	15	5	11	4	7	14	12	72	
	%	100,00	88,24	100,00	91,67	80,00	87,50	70,00	63,16		85,07
2015	n	2	10	3	5	4	2	4	9	39	
	%	50,00	58,82	60,00	41,67	80,00	25,00	20,00	47,37		47,86
N máximo por país		4	17	5	12	5	8	20	19	90	

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Por meio da Tabela 9 é possível identificar a frequência de *disclosure* nos setores escolhidos. Dessa maneira, verifica-se que o setor com maior o maior número de relatórios de sustentabilidade apresentados foi o de materiais básicos, com 264 entre 2007 a 2015, seguido pelo setor de utilidade pública, com 166 relatórios e do setor de operações de petróleo e gás, com 144 relatórios.

Tabela 9 - Frequência de *disclosure* de RSC, por setor entre 2007-2015

Setor		Materiais Básicos	Utilidade Pública	Petróleo e Gás	Total	Média
2007	n	22	17	13	52	
	%	8,33	10,24	9,03		9,20
2008	n	24	16	12	52	
	%	9,09	9,64	8,33		9,02
2009	n	27	17	15	59	
	%	10,23	10,24	10,42		10,29
2010	n	29	21	18	68	
	%	10,98	12,65	12,50		12,05
2011	n	38	20	19	77	
	%	14,39	12,05	13,19		13,21
2012	n	37	22	19	78	
	%	14,02	13,25	13,19		13,49
2013	n	35	23	19	77	
	%	13,26	13,86	13,19		13,44
2014	n	34	20	18	72	
	%	12,88	12,05	12,50		12,48
2015	n	18	10	11	39	
	%	6,82	6,02	7,64		6,83
Total por setor		264	166	144		

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Além da análise da frequência do *disclosure* de RSC, também é relevante destacar a estatística descritiva de cada dimensão desse *disclosure* (ambiental, social e total). Na Tabela 10 verifica-se a estatística descritiva da dimensão ambiental do *disclosure*, na qual é possível constatar que o caso de extensão máxima dessa dimensão ocorreu no Brasil, com 53,33%, enquanto que o país que obteve a maior média foi a Índia, com 26,53%.

Tabela 10 - Estatística descritiva da dimensão ambiental do *disclosure* de RSC, no período de 2007 a 2015

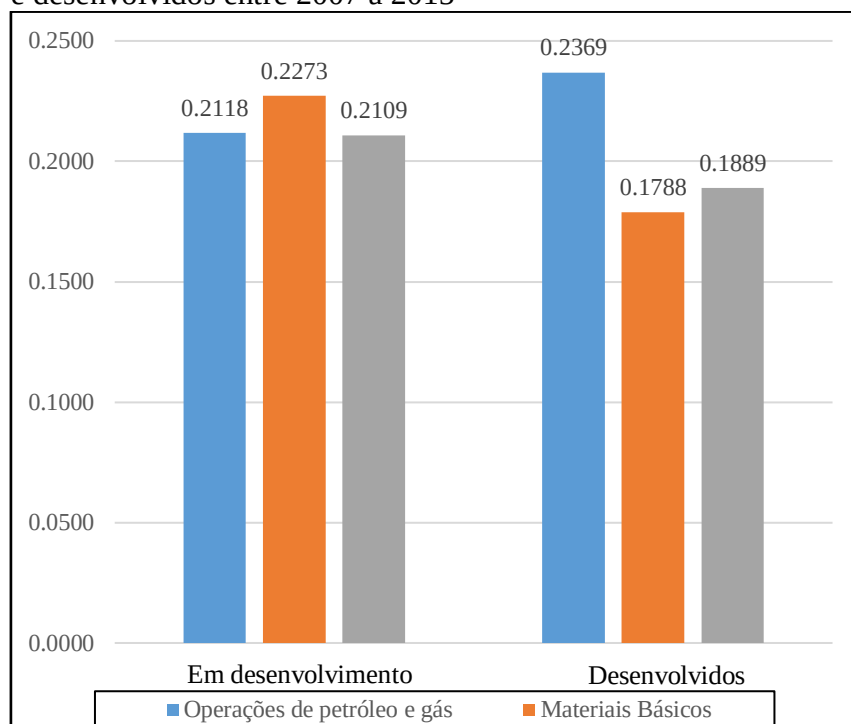
DA	Geral	África do Sul	Brasil	Coreia do Sul	Índia	Alemanha	Austrália	Canadá	Reino Unido
Média	0,2014	0,1997	0,2082	0,2237	0,2653	0,2249	0,1730	0,2143	0,1558
Desvio	0,0995	0,0681	0,1304	0,0561	0,0522	0,0420	0,0832	0,1175	0,0573
Mínimo	0,0000	0,0778	0,0000	0,1222	0,1222	0,1111	0,0556	0,0000	0,0000
Mediana	0,2000	0,2222	0,2167	0,2111	0,2722	0,2222	0,1556	0,2222	0,1667
Máximo	0,5333	0,3000	0,5333	0,3556	0,3667	0,3333	0,3889	0,4778	0,2778

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Na Figura 5 o *disclosure* na dimensão ambiental é representado a partir dos setores considerados nessa pesquisa e da condição de desenvolvimento em que os países da amostra se

encontram. Nos países em desenvolvimento, o setor que mais divulgou na dimensão ambiental foi o de materiais básicos, seguido do setor de operações de petróleo e gás e do setor de utilidade pública. Nos países desenvolvidos, o setor que mais divulgou na dimensão ambiental foi o de operações de petróleo e gás, seguido o setor de utilidade pública e do setor de materiais básicos.

Figura 5 - Média do *disclosure* na dimensão ambiental por setor nos países em desenvolvimento e desenvolvidos entre 2007 a 2015



Fonte: Dados da pesquisa (2017).

A Tabela 11 destaca a estatística descritiva da dimensão social do *disclosure* durante os anos entre 2007 e 2015, no qual é possível constatar que, de modo semelhante à Tabela 10, o país que apresentou o maior caso de extensão foi o Brasil, com 42,71%, enquanto que o país que obteve a maior média foi a Índia, com 19,89%.

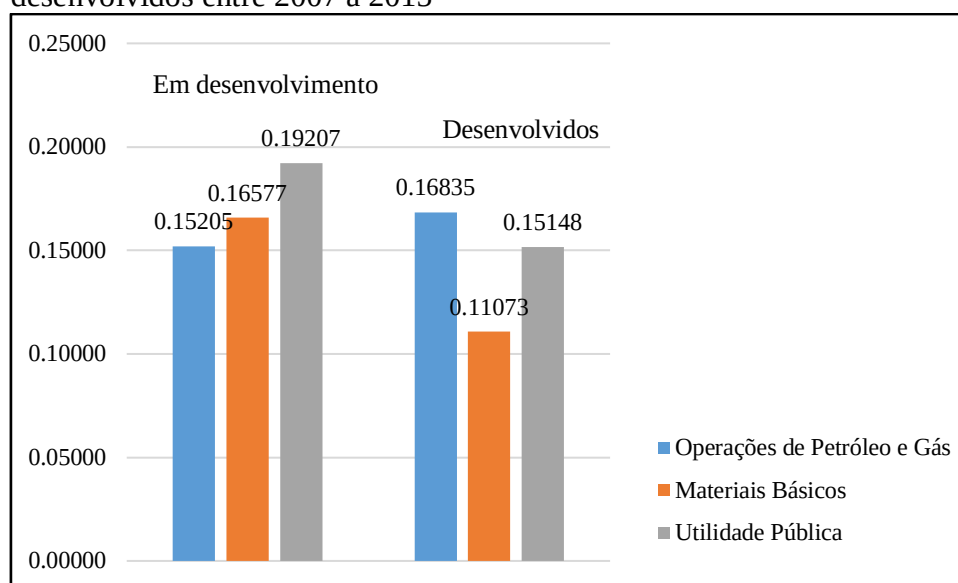
Tabela 11 – Estatística descritiva da dimensão social do *disclosure* de RSC, no período de 2007 a 2015

DS	Geral	África do Sul	Brasil	Coreia do Sul	Índia	Alemanha	Austrália	Canadá	Reino Unido
Média	0,1521	0,1296	0,1858	0,1708	0,1989	0,1694	0,1274	0,1465	0,1112
Desvio	0,0884	0,0501	0,1199	0,0466	0,0530	0,0619	0,0844	0,0943	0,0389
Mínimo	0,0000	0,0521	0,0000	0,1146	0,0625	0,0417	0,0000	0,0000	0,0313
Mediana	0,1354	0,1302	0,1979	0,1667	0,2188	0,1823	0,1042	0,1406	0,1146
Máximo	0,4271	0,2083	0,4271	0,2708	0,2708	0,2708	0,3229	0,3646	0,1875

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

De forma semelhante ao da Figura 5, na Figura 6 o *disclosure* da dimensão social também está representado por setor e pela condição de desenvolvimento dos países. Dessa forma, nos países em desenvolvimento, o setor que mais divulgou na dimensão social foi o de utilidade pública, seguido do setor de materiais básicos e do setor de operações de petróleo e gás. Por outro lado, nos países desenvolvidos, o setor que mais divulgou foi o de operações de petróleo e gás, seguido do setor de utilidade pública e do setor de materiais básicos.

Figura 6 - Média do *disclosure* na dimensão social por setor nos países em desenvolvimento e desenvolvidos entre 2007 a 2015



Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Na Tabela 12 observa-se a estatística descritiva para a dimensão total do *disclosure* no período considerado. O país que apresentou menor média foi o Reino Unido, com 13,28%, enquanto que o país que obteve a maior média foi a Índia, com 23,10%, semelhante aos resultados constatados nas Tabelas 10 e 11.

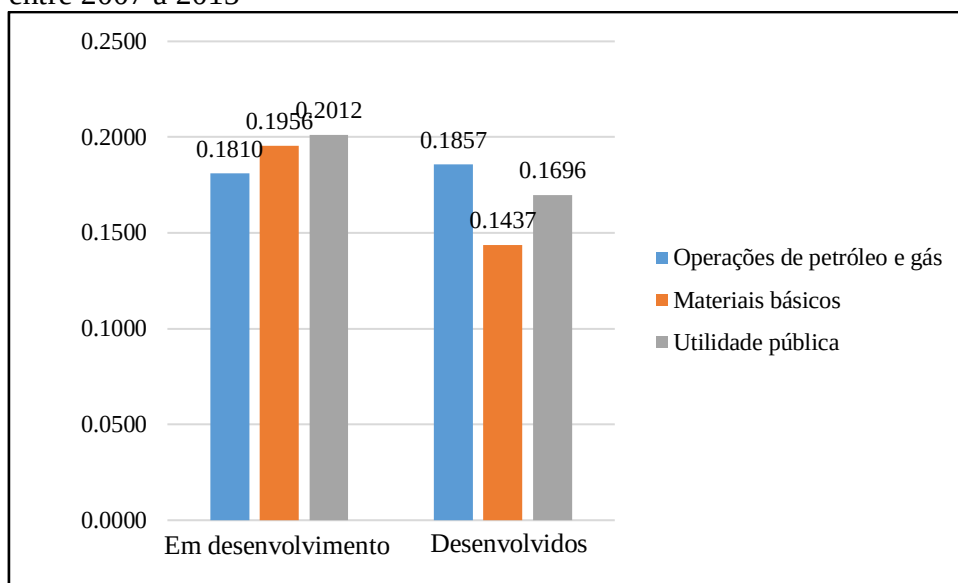
Tabela 12 - Estatística descritiva da dimensão total do *disclosure* de RSC, no período de 2007 a 2015

DSC	Geral	África do Sul	Brasil	Coreia do Sul	Índia	Alemanha	Austrália	Canadá	Reino Unido
Média	0,1760	0,1635	0,1966	0,1964	0,2310	0,1962	0,1495	0,1793	0,1328
Desvio	0,0885	0,0508	0,1200	0,0459	0,0442	0,0451	0,0788	0,1010	0,0412
Mínimo	0,0000	0,0806	0,0000	0,1452	0,1237	0,1129	0,0538	0,0000	0,0161
Mediana	0,1720	0,1720	0,1909	0,1774	0,2419	0,1962	0,1290	0,1774	0,1398
Máximo	0,4624	0,2527	0,4624	0,2957	0,2903	0,2957	0,3280	0,4194	0,2258

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

A Figura 7 apresenta uma média do *disclosure* total por setor entre os países desenvolvidos e em desenvolvimento. Nesse caso é possível verificar que nos países em desenvolvimento, o setor que mais divulgou na dimensão total foi o de utilidade pública, seguido do setor de materiais básicos e do setor de operações de petróleo e gás. No caso dos países desenvolvidos, o setor que mais divulgou na dimensão total foi o de operações de petróleo e gás, seguido pelo setor de utilidade pública e do setor de materiais básicos.

Figura 7 - Média do *disclosure* total por setor nos países em desenvolvimento e desenvolvidos entre 2007 a 2015



Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Conforme observado, a análise dos sistemas de negócios nacionais e da frequência do *disclosure* de RSC em todas as suas dimensões são relevantes para estabelecer um panorama do ambiente institucional no contexto considerado, o qual envolve países em desenvolvimento e desenvolvidos. Contudo, para equilibrar os resultados encontrados é necessário que sejam consideradas as variáveis de controle, que envolvem as características das empresas da amostra, cujo detalhamento pode ser constatado na próxima seção.

4.1.3 Análise descritiva das variáveis de controle

Como variável de controle foi utilizada uma variável que representa as características das empresas, o tamanho, medido pelo logaritmo natural do ativo total de cada uma das empresas. Também se utilizou uma variável que representa o *disclosure* de RSC, a adoção às

diretrizes do GRI, uma variável binária que indica se cada empresa adotou ou não o modelo de *disclosure* proposto pelo GRI.

A tabela 13 apresenta os valores referentes aos tamanhos das empresas de cada país de um modo geral. Conforme observado, o país que apresenta a maior média em termos de tamanho das empresas é a Alemanha (23,88), com pouca diferença das médias apresentadas pelo Reino Unido (23,59) e da Austrália (23,15). Por outro lado, o país que apresentou a menor média para o tamanho das empresas foi o Brasil (16,66).

Tabela 13 - Estatística descritiva do tamanho das empresas de cada país entre 2007 e 2015

País	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
África do Sul	34	22,33	24,00	23,12	0,47
Alemanha	38	16,59	26,11	23,88	2,31
Austrália	59	16,35	26,09	23,15	1,60
Brasil	127	15,17	19,62	16,66	1,10
Canadá	137	14,16	25,07	21,75	3,02
Coreia do Sul	39	15,36	28,61	19,62	4,28
Índia	62	17,29	24,75	22,43	2,47
Reino Unido	103	15,79	26,45	23,59	1,82

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

A Tabela 14, apresenta os valores referentes ao tamanho das empresas, organizadas por setor e pela condição do país como desenvolvido ou em desenvolvimento em que se encontram. Conforme pode ser constatado, os países desenvolvidos detêm a maior média de tamanho das empresas (22,80), contra 19,30, e o setor com maior média em termos de tamanho nos países em desenvolvimento é o de materiais básicos, enquanto que nos países desenvolvidos é o setor de operações de petróleo e gás.

Tabela 14 - Estatística descritiva do tamanho das empresas entre 2007 e 2015

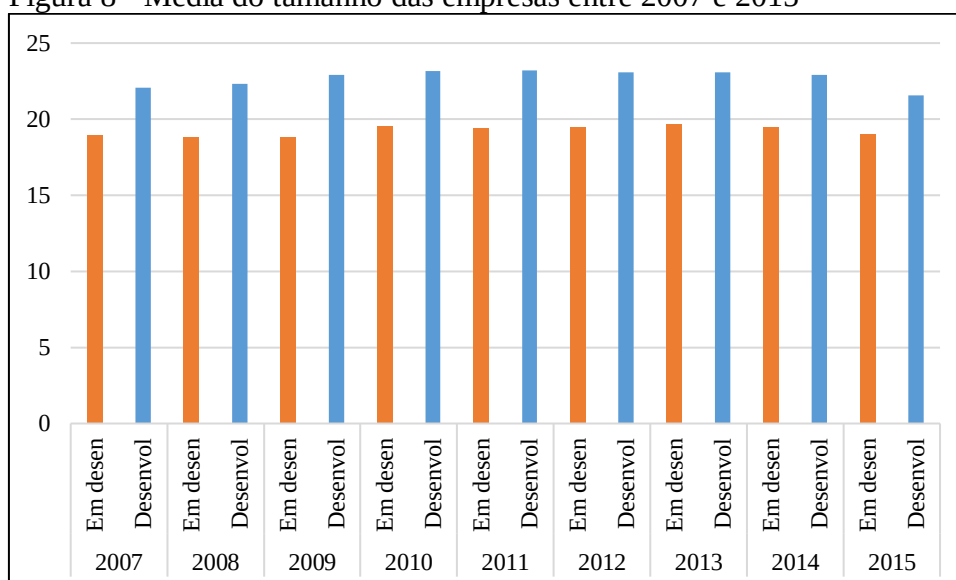
Países	Sector	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Em desenvolvimento	Operações de Petróleo e Gás	15,24	24,75	19,94	3,56
	Materiais	15,53	28,61	20,25	3,59
	Utilidade Pública	15,17	24,22	17,91	2,95
	Total	15,17	28,61	19,30	3,51
Desenvolvidos	Operações de Petróleo e Gás	17,90	26,45	24,02	1,31
	Materiais	14,16	26,09	21,71	2,77
	Utilidade Pública	16,21	26,11	23,55	2,28
	Total	14,16	26,45	22,80	2,56

Geral	Operações de Petróleo e Gás	15,24	26,45	22,38	3,17
	Materiais	14,16	28,61	21,14	3,19
	Utilidade Pública	15,17	26,11	20,50	3,87
Total		14,16	28,61	21,27	3,47

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

A Figura 8 evidencia o comportamento do tamanho das empresas entre os países em desenvolvimento e desenvolvidos entre os anos de 2007 e 2015. Conforme constatado, em todos os anos o tamanho das empresas dos países desenvolvidos superou o dos países em desenvolvimento e, em ambos os casos, o comportamento ao longo dos anos demonstrou ser relativamente constante.

Figura 8 - Média do tamanho das empresas entre 2007 e 2015



Fonte: Dados da pesquisa (2017).

A Tabela 15 apresenta a adoção das diretrizes propostas pelo GRI durante os anos de 2007 a 2015 nos setores analisados dos países desenvolvidos e em desenvolvimento da amostra. Como resultado, é possível observar que o período em que se constatou maior adesão ao GRI foi entre os anos de 2011 e 2012, com 54 e 51 empresas que aderiram ao modelo do GRI, respectivamente. Nos países em desenvolvimento, o setor que demonstrou ter maior adesão ao GRI foi o de utilidade pública, enquanto que nos países desenvolvidos foi o de materiais básicos, com pouca diferença em relação ao setor de utilidade pública. Por outro lado, o setor que menos aderiu ao GRI, tanto nos países desenvolvidos como nos em desenvolvimento foi o de operações de petróleo e gás.

Tabela 15 - Estatística descritiva da variável de adoção da GRI entre 2007 e 2015

Países	Sector	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Em desenvolvimento	Operações de Petróleo e gás	4	4	4	6	7	7	7	7	4
	Materiais básicos	5	5	7	8	10	6	6	6	5
	Utilidade Pública	6	7	8	8	12	13	13	13	7
	Total por ano	15	16	19	22	29	26	26	26	16
Desenvolvidos	Operações de Petróleo e gás	7	2	6	3	5	5	5	4	2
	Materiais básicos	5	5	10	9	15	15	13	12	10
	Utilidade Pública	6	3	6	7	5	5	5	3	3
	Total por ano	18	10	22	19	25	25	23	19	15
Geral	Operações de Petróleo e gás	11	6	10	9	12	12	12	11	6
	Materiais básicos	10	10	17	17	25	21	19	18	15
	Utilidade Pública	12	10	14	15	17	18	18	16	10
	Total por ano	33	26	41	41	54	51	49	45	31

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

4.2 Teste t-student

A fim de verificar as diferenças de médias apresentadas nos ambientes que compõem o SSN entre os países desenvolvidos e em desenvolvimento, realizaram-se testes t para amostras independentes. Inicialmente, realizou-se o teste de Levene (1960) para mensurar a homogeneidade ou heterogeneidade com relação às variâncias encontradas nos países desenvolvidos e em desenvolvimento em cada sistema do SNN. Em seguida, aplicou-se o teste t a fim de confirmar as diferenças de médias apresentadas pelos sistemas do SNN.

No teste t-student, para que a diferença de médias seja comprovada, é necessário, que o valor de p, aqui representado pela coluna “Sig.” seja um valor muito baixo, o mais próximo possível de zero. Para um nível de confiança igual a 95%, adotado nesta pesquisa, para que se aceite a hipótese da diferença entre as médias, p não deve assumir um valor maior do que 0,5.

Tabela 16 - Teste estatístico t-student para igualdade de médias para os países em desenvolvimento e desenvolvidos

Sistemas		Teste de Levene		Teste-t para igualdade de médias		
		Z	Sig.	t	df	Sig. (2 extremidades) (Diferença média)
Político (Transparência)	Variâncias iguais assumidas	48,56	,000	88,14	597	0,00 -40,93
	Variâncias iguais não assumidas			83,51	416,80	0,00 -40,93

Financeiro	Variâncias iguais assumidas	100,07	,000	-8,07	597	0,00	-0,53
	Variâncias iguais não assumidas			-7,59	397,78	0,00	-0,53
Educação	Variâncias iguais assumidas	246,46	,000	-41,03	597	0,00	-1,20
	Variâncias iguais não assumidas			-36,80	290,602	0,00	-1,20
Trabalho	Variâncias iguais assumidas	50,99	,000	-42,90	597	0,00	-1,07
	Variâncias iguais não assumidas			-45,45	566,71	0,00	-1,07
Cultural	Variâncias iguais assumidas	190,81	,000	-57,29	597	0,00	-3,23
	Variâncias iguais não assumidas			-52,65	340,32	0,00	-3,23

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Conforme pode ser observado na Tabela 16, em cada um dos sistemas considerados, o valor de “Sig.”, que representa o valor p, é igual a zero. Isso significa que as diferenças de médias apresentadas pelos países desenvolvidos e em desenvolvimento em cada um dos sistemas do SSN são estatisticamente significantes e, portanto, comprovadamente diferentes. Caso o valor de p fosse igual ou maior do que 0,5 então as diferenças de médias apresentadas pelos países desenvolvidos e em desenvolvimento não seriam estatisticamente significantes, ou seja, em cada um dos sistemas, as médias deveriam ser consideradas iguais, tanto para os países desenvolvidos como para os países em desenvolvimento.

4.3 Análise de variância

Para comparar diferenças de médias para mais do que duas populações, o teste t se torna inviável. Neste caso deve ser realizada a ANOVA (análise de variância), que apresenta a mesma finalidade do teste t, porém, sua aplicação permite uma análise para mais de duas amostras.

No caso da Tabela 17, a comparação das médias do SSN é feita a partir de uma perspectiva de cada país individualmente. Conforme observando na coluna “Sig.”, é possível constatar resultados semelhantes aos apresentados pela Tabela 16.

Dessa forma, a Tabela 17 evidencia que para cada país o valor de “Sig.”, que representa o valor p, é igual a zero. Isso significa que as diferenças de médias apresentadas pelos países são estatisticamente significantes e, portanto, comprovadamente diferentes. Caso o valor de p fosse igual ou maior do que 0,5, as diferenças de médias apresentadas entre os países não seriam estatisticamente significantes, ou seja, em cada um dos sistemas, as médias deveriam ser consideradas iguais entre todos os países.

Tabela 17 - Teste estatístico de Levene para igualdade de variância entre os países

Sistemas		ANOVA				Teste de Homogeneidade de Variâncias				
		Soma dos Quadrados	df	Quadrado Médio	Z	Sig.	F	df1	df2	Sig.
Político (Transparência)	Entre Grupos	1751,886	31	56,51	45,116	,000	23,221	31	567	,000
	Nos grupos	710,230	567	1,25						
	Total	2462,117	598							
Financeiro	Entre Grupos	2462,117	71	34,68			14,709	7	591	,000
	Nos grupos	0,000	527	0,00						
	Total	2462,117	598							
Educação	Entre Grupos	752,063	16	47,00	15,997	,000	23,221	31	567	,000
	Nos grupos	1710,054	582	2,94						
	Total	2462,117	598							
Trabalho	Entre Grupos	863,714	15	57,58	21,002	,000	24,905	15	583	,000
	Nos grupos	1598,403	583	2,74						
	Total	2462,117	598							
Cultural	Entre Grupos	1070,199	5	214,04	91,188	,000	1335,641	5	593	,000
	Nos grupos	1391,918	593	2,35						
	Total	2462,117	598							

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

4.4 Análise de dados em painel

Para realizar a análise de dados em painel foram testados três modelos: painel de efeitos fixos, painel de efeitos aleatórios e *pooled OLS*, no qual foi possível constatar que o modelo

mais adequado para os países em desenvolvimento é o painel de efeitos fixos, enquanto que para os países desenvolvidos, o modelo mais adequado é o painel de efeitos aleatórios.

Vale destacar que, dentre os indicadores do ambiente institucional utilizados, no caso do sistema financeiro, aplicou-se o logaritmo a fim de diminuir sua escala, devido ao fato deste indicador assumir valores bastante elevados quando comparado aos demais indicadores. Os resultados da análise de dados em painel, que incluem a dimensão total, ambiental e social do *disclosure* de RSC, podem ser verificados nas Tabelas 18 a 20.

Na Tabela 18 é possível constatar que, na dimensão total do *disclosure* de RSC, para os países em desenvolvimento, apresentaram significância os indicadores do sistema financeiro e do sistema de educação, enquanto que para os países desenvolvidos, demonstrou significância os indicadores do sistema de educação e da adesão do modelo de divulgação do GRI. De modo geral, apresentou significância o sistema político e a adesão ao GRI.

Tabela 18 -Modelo de efeitos aleatórios, dimensão total do *disclosure* de RSC

Painel (DSC)	Geral		Em desenvolvimento		Desenvolvidos	
	Variáveis de controle	Modelo Completo	Variáveis de controle	Modelo Completo	Variáveis de controle	Modelo Completo
(Intercept)	-0,0695***	0,1526	-0,0525**	-	-0,0882**	-0,2096**
SP		-0,0023**		0,0014		-0,0004
logSF		-0,0025		0,0346***		0,0057
SE		0,0224		0,0250*		0,0232**
ST		-0,0092		0,0062		-0,0103
SC		-0,0028		-		-0,0012
Adesão ao GRI	0,0510***	0,0493***	0,0798***	-0,0012	0,0374***	0,0404***
Tamanho	0,0018*	0,0005	-0,0004	0,0001	0,0030*	0,0005
R ²	0,0876	0,0902	0,1420	0,0964	0,0741	0,1641
Teste F	0,0000	0,0000	0,0000	0,0010	0,0000	0,0000

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Nota 1: * significativa a 10%

** significativa a 5%

*** significativa a 1%

Nota 2: SPT: Sistema Político

logSF: Logaritmo natural do Sistema Financeiro

SE: Sistema de Educação

ST: Sistema de Trabalho

SC: Sistema Cultural

Conforme constatado na Tabela 19 é possível constatar que, na dimensão ambiental do *disclosure* de RSC, para os países em desenvolvimento, apresentaram significância os indicadores do sistema financeiro, de educação e de trabalho, enquanto que para os países desenvolvidos, demonstrou significância os indicadores do sistema de educação, de trabalho,

além da adesão ao GRI. De modo geral, de modo semelhante ao da Tabela 18, apresentaram significância o sistema político e a adesão ao GRI.

Tabela 19 - Modelo de efeitos aleatórios, dimensão ambiental do *disclosure* de RSC

Painel (DA)	Geral		Em desenvolvimento		Desenvolvidos	
	Variáveis de controle	Modelo Completo	Variáveis de controle	Modelo Completo	Variáveis de controle	Modelo Completo
(Intercept)	-0,0759***	0,0834	-0,0577*	-	-0,0913**	-0,2251*
SP		-0,0028**		0,0012		-0,0003
logSF		-0,0009		0,0447***		0,0075
SE		0,0322		0,0401**		0,0329***
ST		-0,0038		-0,0353*		-0,0287**
SC		-0,0044		-		-0,0006
Adesão ao GRI	0,0561***	0,0502***	0,0801***	-0,0053	0,0455***	0,0391***
Tamanho	0,0019*	0,0009	-0,0001	-0,0009	0,0030	0,0004
R ²	0,0829	0,0788	0,1171	0,1327	0,0690	0,1343
Teste F	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Nota 1: * significativa a 10%

** significativa a 5%

*** significativa a 1%

Nota 2: SP: Sistema Político

logSF: Logaritmo natural do Sistema Financeiro

SE: Sistema de Educação

ST: Sistema de Trabalho

SC: Sistema Cultural

De acordo com a Tabela 20, na dimensão social do *disclosure* de RSC, para os países em desenvolvimento, apresentaram significância os indicadores do sistema financeiro e de trabalho, enquanto que, para os países desenvolvidos, demonstrou significância o sistema político e a adesão do modelo de divulgação do GRI. De modo geral, apresentou significância apenas a adesão ao modelo de divulgação do GRI.

Tabela 20 - Modelo de efeitos aleatórios, dimensão social do *disclosure* de RSC

Painel (DS)	Geral		Em desenvolvimento		Desenvolvidos	
	Variáveis de controle	Modelo Completo	Variáveis de controle	Modelo Completo	Variáveis de controle	Modelo Completo
(Intercept)	-0,0633***	-0,1980*	-0,0471	-	-0,0852**	0,2075
SP		-0,0005		0,0016		-0,0016*
logSF		0,0040		0,0252**		-0,0039
SE		0,0135		0,0110		0,0126
ST		0,0078		0,0455**		-0,0136
SC		-0,0019		-		-0,0011
Adesão ao GRI	0,0460*	0,0419***	0,0795***	0,0027	0,0296***	0,0479***
Tamanho	0,0016***	0,0007	-0,0006	0,0010	0,0031*	0,0002
R ²	0,0723	0,0849	0,1385	0,1804	0,0457	0,1471
Teste F	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0004	0,0000

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Nota 1: * significante a 10%

** significante a 5%

*** significante a 1%

Nota 2: SP: Sistema Político

logSF: Logaritmo natural do Sistema Financeiro

SE: Sistema de Educação

ST: Sistema de Trabalho

SC: Sistema Cultural

4.5 Análise hierárquica

A primeira análise realizada a partir do modelo hierárquico linear (MHL), buscou identificar qual o percentual de participação do país, do setor e da empresa para o *disclosure* de RSC, nos países desenvolvidos e em desenvolvimento. Vale ressaltar que na perspectiva do país se inserem os ambientes do SNN, enquanto que na perspectiva dos setores estão envolvidos os tipos de indústrias considerados e na perspectiva da empresa se inserem estratégias que cada empresa adota individualmente para manifestar seu comprometimento com a RSC.

Ademais, por meio do MHL, foram testadas como o *disclosure* de RSC na dimensão geral, ambiental e social podem sofrer influências diferentes considerando cada sistema do ambiente institucional em função da condição do país (desenvolvido ou em desenvolvimento), do setor de atuação e da empresa. O modelo hierárquico de dados foi estimado por meio da máxima verossimilhança restrita (REML) que, de acordo com Orlitzky (2015), é o teste ideal para essa modelagem. Os resultados das modelagens do MHL podem ser visualizados nas Tabelas 21 a 26.

A Tabela 21 apresenta como se dá a participação do país, da empresa e do setor para o *disclosure* de RSC nos países desenvolvidos e em desenvolvimento na dimensão total do *disclosure*. Verifica-se que, para os países desenvolvidos, a perspectiva do país é a que tem maior poder de explicação (76,91%). Nos países em desenvolvimento, o país também é o fator que mais explica o *disclosure* (79,69%).

Tabela 21 - Percentual de participação do país, do setor e da empresa no *disclosure* de RSC na dimensão total

MHL-REML-DSC	Desenvolvido		Em desenvolvimento	
Efeito Aleatório	Variância	Percentual explicado	Variância	Percentual explicado
Ano	0,0018	5,38%	0,0017	3,96%
País	0,0260	76,91%	0,0351	79,69%
Setor	0,0003	1,00%	0,0000	0,00%
Empresa	0,0032	9,52%	0,0065	14,79%

Resíduo	0,0024	7,19%	0,0007	1,56%
Wald Chi²	726,1000		649,6500	
Significância	0,0000		0,0000	

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Na Tabela 22, que apresenta o percentual de participação do país, da empresa e do setor para o *disclosure* de RSC nos países desenvolvidos e em desenvolvimento na dimensão ambiental do *disclosure*, ocorre fenômeno semelhante ao da Tabela 21, com o *disclosure* de RSC nos países em desenvolvimento sendo mais explicados pela perspectiva do país (80,79%). Nos países desenvolvidos essa explicação também se dá na perspectiva do país (80,91%). No caso da dimensão ambiental, uma possível explicação para a preponderância da explicação da perspectiva do país sobre o *disclosure* de RSC pode ser atribuída ao fato de que, mundialmente, há uma grande pressão por meio das regulações ambientais e dos acordos mundiais que obriga tanto os países desenvolvidos como os países em desenvolvimento a divulgar seu cumprimento às normas ambientais perante a comunidade internacional.

Tabela 22 - Percentual de participação do país, do setor e da empresa no *disclosure* de RSC na dimensão ambiental

MHL-REML-DA	Desenvolvido		Em desenvolvimento	
	Variância	Percentual explicado	Variância	Percentual explicado
Ano	0,0026	5,88%	0,0025	4,37%
País	0,0353	80,91%	0,0463	80,79%
Setor	0,0003	0,62%	0,0001	0,24%
Empresa	0,0047	10,73%	0,0077	13,40%
Resíduo	0,0008	1,86%	0,0007	1,20%
Wald Chi²	740,5800		622,7800	
Significância	0,0000		0,0000	

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

A Tabela 23 também apresenta um resultado semelhante aos das Tabelas 21 e 22. Nesse caso, tanto nos países desenvolvidos como os em desenvolvimento, o *disclosure* de RSC é explicado majoritariamente pela perspectiva do país, com 75,06% para os países desenvolvidos, contra 74,14% para os países em desenvolvimento. Uma possível explicação reside no fato de que na dimensão social, assim como na dimensão ambiental, existem regulamentações específicas, como as leis trabalhistas que controla as relações empregador-empregado em cada país.

Tabela 23 - Percentual de participação do país, do setor e da empresa no *disclosure* de RSC na dimensão social

MHL-REML-DS	Desenvolvido		Em desenvolvimento	
	Variância	Percentual explicado	Variância	Percentual explicado
Ano	0,0021	8,36%	0,0015	4,41%
País	0,0186	75,06%	0,0259	74,14%
Setor	0,0006	2,59%	0,0000	0,00%
Empresa	0,0026	10,70%	0,0065	18,71%
Resíduo	0,0008	3,28%	0,0010	2,74%
Wald Chi²	620,0300		597,3600	
Significância	0,0000		0,0000	

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Nas Tabelas 24 a 26 apresentam-se os resultados da estimação para o *disclosure* de RSC considerando os sistemas do ambiente institucional, a fim conferir uma maior robustez aos resultados obtidos com a modelagem de dados em painel.

De acordo com a Tabela 24, na dimensão geral do *disclosure* de RSC, para os países em desenvolvimento, o indicador significativo é o “logSF”, correspondente ao sistema financeiro, enquanto que nos países desenvolvidos, houve significância para a adoção às diretrizes do GRI e para o indicador “SP”, pertencente ao sistema político. De modo geral, tanto para os países desenvolvidos como em desenvolvimento, apresentou significância a adoção às diretrizes do GRI e o sistema financeiro.

Tabela 24- Modelo hierárquico de na extensão da dimensão total do *disclosure* de RSC para países em desenvolvimento e desenvolvidos

MHL (DSC)	Geral		Em desenvolvimento		Desenvolvidos	
	Coefficiente	Significância	Coefficiente	Significância	Coefficiente	Significância
(Intercept)	-0,3086	0,0381	-0,6886	0,0582	0,0142	0,9658
SP	0,0001	0,8661	-0,0006	0,7163	-0,0022	0,0691*
logSF	0,0093	0,0739*	0,0268	0,0114**	0,0027	0,6962
ST	0,0021	0,8727	-0,0024	0,9308	0,0148	0,3177
SE	0,0079	0,5477	0,0084	0,6648	0,0091	0,7697
SC	-0,0063	0,2504	-0,0033	0,8066	-0,0119	0,3792
Adoção ao GRI	0,0567	0,0199**	0,0805	0,153	0,0382	0,0829*
Tamanho	0,0017	0,3641	0,0005	0,8565	0,0029	0,5476

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Nota 1: * significativa a 10%

** significativa a 5%

Nota 2: SP: Sistema Político

logSF: Logaritmo natural do Sistema Financeiro

ST: Sistema de Trabalho

SE: Sistema de Educação

SC: Sistema Cultural

De modo semelhante ao verificado na Tabela 24, a Tabela 25 também apresenta para os países em desenvolvimento, significância apenas para o indicador correspondente ao sistema financeiro (logSF), porém, neste caso, a significância é maior (1%). Nos países desenvolvidos também fato semelhante à Tabela 24, com significância para a adoção às diretrizes do GRI e para sistema político que, na dimensão ambiental apresentou significância maior do que na dimensão total do *disclosure* de RSC. De modo geral, verifica-se significância para a adoção às diretrizes do GRI e para o sistema financeiro nos países desenvolvidos e em desenvolvimento, assim como evidenciado na Tabela 24.

Tabela 25- Modelo hierárquico na extensão da dimensão ambiental do *disclosure* de RSC para países em desenvolvimento e desenvolvidos

MHL (DA)	Geral		Em desenvolvimento		Desenvolvidos	
	Coefficiente	Significância	Coefficiente	Significância	Coefficiente	Significância
(Intercept)	-0,3704	0,0305	-0,7866	0,064	0,0123	0,9744
SP	0,0001	0,8564	-0,001	0,592	-0,0028	0,0486**
logSF	0,0121	0,0290**	0,032	0,0097***	0,0037	0,649
ST	-0,004	0,7957	-0,0428	0,1676	0,0127	0,4684
SE	0,0134	0,3812	0,0221	0,3272	0,0236	0,5136
SC	-0,0077	0,2658	0,0066	0,706	-0,014	0,3904
Adoção ao GRI	0,0553	0,0452**	0,0882	0,1804	0,0453	0,0579*
Tamanho	0,002	0,2829	0,0017	0,5254	0,0019	0,7106

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Nota: * significativa a 10%

**significante a 5%

*** significativa a 1%

Nota 2: SPT: Sistema Político

logSF: Logaritmo natural do Sistema Financeiro

ST: Sistema de Trabalho

SE: Sistema de Educação

SC: Sistema Cultural

Conforme observado na tabela 26, para os países em desenvolvimento, analogamente às Tabelas 24 e 25, o sistema financeiro apresentou significância para os países em desenvolvimento. Nos países desenvolvidos, nenhuma significância foi constatada, enquanto que, de modo geral, apenas a adoção às diretrizes do GRI demonstrou significância.

Tabela 26- Modelo hierárquico na extensão da dimensão social do *disclosure* de RSC para países em desenvolvimento e desenvolvidos

MHL (DS)	Geral		Em desenvolvimento		Desenvolvidos	
	Coefficiente	Significância	Coefficiente	Significância	Coefficiente	Significância
(Intercept)	-0,2175	0,1322	-0,5909	0,089*	0,1133	0,731
SP	0,0002	0,8022	-0,0003	0,8414	-0,0013	0,3215
logSF	0,005	0,319	0,0219	0,0333**	-0,001	0,8815
ST	0,0096	0,4495	0,0348	0,2144	-0,0094	0,5988
SE	0,0017	0,8967	-0,0055	0,7708	0,0015	0,9606
SC	-0,0054	0,3434	-0,0112	0,4102	-0,0009	0,9585

Adoção ao GRI	0,0554	0,0170**	0,0739	0,1347	0,0451	0,1394
Tamanho	0,0016	0,3653	-0,0008	0,811	0,0018	0,6318

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Nota: * significativa a 10%

**significante a 5%

Nota 2: SP: Sistema Político

logSF: Logaritmo natural do Sistema Financeiro

ST: Sistema de Trabalho

SE: Sistema de Educação

SC: Sistema Cultural

4.6 Análise das hipóteses

A partir do resultado obtido com as Tabelas 18 a 20 e das Tabelas 24 a 26, elaboraram-se os Quadros 8 a 10, que comparam os resultados com as hipóteses de pesquisa. Esses resultados permitiram confirmar ou refutar cada uma das hipóteses, conforme pode ser constatado a seguir:

Quadro 8 - Síntese dos resultados para os países em desenvolvimento

Hipóteses	Indicador	Resultado: países em desenvolvimento
H1 - Sistema Político	Índice de transparência	Não suportada
H2 - Sistema Financeiro	Investimento estrangeiro direto	Suportada
H3,1 - Sistema de Educação	Qualidade do ensino secundário, superior e profissionalizante	Suportada
H3,2 - Sistema de Trabalho	Eficiência do mercado de trabalho	Suportada
H4 - Sistema Cultural	Eficácia do sistema jurídico (<i>law enforcement</i>)	Não suportada

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

De acordo com o Quadro 8, foram suportadas plenamente três hipóteses da pesquisa, a saber: H₂, H_{3,1} e H_{3,2}. Outras duas hipóteses não foram suportadas, são elas: H₁ e H₄. No Quadro 9, por sua vez, foram suportadas plenamente três hipóteses da pesquisa, a saber: H₁, H_{3,1} e H_{3,2}. Porém, não puderam ser suportadas as hipóteses: H₂ e H₄.

Quadro 9 - Síntese dos resultados para os países desenvolvidos

Hipóteses	Indicador	Resultado: países desenvolvidos
H1 - Sistema Político	Índice de transparência	Suportada
H2 - Sistema Financeiro	Investimento estrangeiro direto	Não suportada
H3,1 - Sistema de Educação	Qualidade do ensino secundário, superior e profissionalizante	Suportada
H3,2 - Sistema de Trabalho	Eficiência do mercado de trabalho	Suportada
H4 - Sistema Cultural	Eficácia do sistema jurídico (<i>law enforcement</i>)	Não suportada

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

A hipótese H_1 , referente ao Sistema Político é medida pelo índice de transparência, tem por enunciado a afirmação: “O índice de transparência de um país influencia positivamente o nível de *disclosure* de RSC”. Na análise geral que reúne todos os países, os indicadores do sistema político apresentaram significância na análise de dados em painel para o *disclosure* de RSC na dimensão geral e na dimensão ambiental. Na análise que separa países em desenvolvimento de países desenvolvidos, os indicadores do sistema político apresentaram significância apenas para os países desenvolvidos, sendo na análise de dados em painel para o *disclosure* de RSC na dimensão social e na análise hierárquica de dados para o *disclosure* de RSC na dimensão geral e na dimensão ambiental. Este resultado faz com que esta hipótese seja suportada para os países desenvolvidos e rejeitada para os países em desenvolvimento.

A hipótese H_2 , referente ao Sistema Financeiro, medida pelo investimento estrangeiro direto, tem por enunciado a afirmação: “O investimento estrangeiro direto de um país influencia positivamente o nível de *disclosure* de RSC”. Na análise geral que reúne todos os países, o indicador do sistema financeiro apresentou significância na análise hierárquica de dados para o *disclosure* de RSC na dimensão ambiental. Na análise que separa países em desenvolvimento de países desenvolvidos, o indicador do sistema financeiro apresentou significância apenas para os países em desenvolvimento, sendo tanto na análise de dados em painel como para a análise hierárquica de dados o *disclosure* de RSC em todas as dimensões (geral, ambiental e social). Este resultado faz com que esta hipótese seja suportada para os países em desenvolvimento e rejeitada para os países desenvolvidos.

A hipótese $H_{3,1}$, referente ao Sistema de Educação, medida pela qualidade do ensino secundário, superior e profissionalizante, tem por enunciado a afirmação: “A qualidade do ensino secundário, superior e profissionalizante de um país influencia positivamente o nível de *disclosure* de RSC”. Na análise geral que reúne todos os países, os indicadores do sistema de educação não apresentaram significância em nenhum dos dois tipos de análise (dados em painel e modelo hierárquico). Na análise que separa países em desenvolvimento de países desenvolvidos, o indicador do sistema de educação apresentou significância, tanto para os países em desenvolvimento como desenvolvidos, apenas na análise de dados em painel para o *disclosure* de RSC na dimensão geral e na dimensão ambiental. Este resultado faz com que esta hipótese seja suportada tanto para os países em desenvolvimento como para os desenvolvidos.

A hipótese $H_{3,2}$, referente ao Sistema de Trabalho, é medida pela eficiência do mercado de trabalho, tem por enunciado a afirmação: “A eficiência do mercado de trabalho de um país

influencia positivamente o nível de *disclosure* de RSC”. Na análise geral que reúne todos os países, o indicador do sistema de trabalho não apresentou significância em nenhum dos dois tipos de análise (dados em painel e modelo hierárquico). Na análise que separa países em desenvolvimento de países desenvolvidos, o indicador do sistema de trabalho apresentou significância apenas na análise de dados em painel que, para os países em desenvolvimento, se deu no *disclosure* de RSC na dimensão ambiental e social, enquanto que, para os países desenvolvidos, se deu *disclosure* de RSC apenas na dimensão ambiental. Este resultado faz com que esta hipótese seja parcialmente suportada tanto para os países em desenvolvimento como para os desenvolvidos.

A hipótese H₄, referente ao Sistema Cultural, é medida pela eficácia do sistema jurídico (law enforcement), tem por enunciado a afirmação: “A eficácia do sistema jurídico (law enforcement) de um país influencia positivamente o nível de *disclosure* de RSC”. Tanto na análise geral que reúne todos os países como na análise que separa países em desenvolvimento de países desenvolvidos, os indicadores do sistema cultural não apresentaram significância em nenhum dos dois tipos de análise (dados em painel e modelo hierárquico). Este resultado faz com que esta hipótese seja rejeitada tanto para os países em desenvolvimento como para os desenvolvidos.

Quadro 10 - Síntese dos resultados para todos os países em conjunto

Hipóteses	Indicador	Resultado: todos os países
H1 - Sistema Político	Índice de transparência	Parcialmente suportada
H2 - Sistema Financeiro	Investimento estrangeiro direto	Parcialmente suportada
H3,1 - Sistema de Educação	Qualidade do ensino secundário, superior e profissionalizante	Suportada
H3,2 - Sistema de Trabalho	Eficiência do mercado de trabalho	Suportada
H4 - Sistema Cultural	Eficácia do sistema jurídico (<i>law enforcement</i>)	Não suportada

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

O Quadro 10 apresenta de modo consolidado o resultado das hipóteses quando os países em desenvolvimento e desenvolvidos são colocados em conjunto. Nesse caso, as hipóteses H₁ e H₂ passam a ser parcialmente suportadas, as hipóteses H₂, H_{3,1} e H_{3,2} permanecem suportadas, bem como a hipótese H₄ permanece sendo rejeitada.

No capítulo seguinte será feita a discussão sobre os resultados obtidos, levantando explicações que podem ser admitidas para os achados mais relevantes, bem como as considerações de outros pesquisadores nessa área.

5 DISCUSSÃO

A partir dos resultados obtidos, constata-se que o ambiente institucional de fato influencia o *disclosure* de RSC dos países analisados. Verificou-se que, na dimensão total e ambiental, o índice de transparência influencia negativamente o *disclosure* de RSC, enquanto que a adesão ao GRI influencia positivamente em todas as dimensões: geral, ambiental e social.

Nos países em desenvolvimento, verificou-se que, na dimensão total, influenciam positivamente investimento estrangeiro direto e a qualidade do sistema de ensino, enquanto que na dimensão ambiental investimento estrangeiro direto e a qualidade do sistema de ensino influenciam positivamente, mas a eficiência do mercado de trabalho influencia negativamente. Na dimensão social, por sua vez, influenciam positivamente investimento estrangeiro direto e a eficiência do mercado de trabalho.

Nos países desenvolvidos, na dimensão total do *disclosure* de RSC, constatou-se que influenciam positivamente a qualidade do sistema de ensino e a adesão ao GRI, enquanto que, na dimensão ambiental, a qualidade do sistema de ensino e a adesão ao GRI influenciam positivamente o *disclosure* de RSC, mas a eficiência do mercado de trabalho influencia negativamente, semelhante aos países em desenvolvimento. Na dimensão social, por sua vez, a adesão ao GRI influencia positivamente, mas o índice de transparência influencia negativamente o *disclosure* de RSC.

No tocante ao sistema político, operacionalizado por meio do índice de transparência, e ao sistema financeiro, operacionalizado pelo investimento estrangeiro direto, verificou-se que os países desenvolvidos demonstraram uma maior preocupação com a transparência do que os países em desenvolvimento e que os países em desenvolvimento apresentaram níveis de investimento estrangeiro direto mais significantes. Estes resultados assemelham-se aos achados de Henisz (2000), o qual realizou um estudo sobre a estrutura política e financeira de 157 países, constatando que baixos índices de transparência podem aumentar a entrada de investimento estrangeiro direto.

Uma possível explicação para esse fato é que, os países em desenvolvimento, além de se encontrarem em um ambiente institucional fraco (JAMALI; MIRSHAK, 2007), elas se sujeitam a práticas de corrupção também para atraírem investimento estrangeiro a baixo custo, enquanto que os países desenvolvidos se preocupam com um bom nível de transparência por motivações éticas.

Baughn, Bodie e McIntosh (2007) também destacam que as nações em desenvolvimento comumente apresentam um índice baixo de transparência por se encontrarem em um ambiente de desordem política, econômica e social, o que as torna vulneráveis à práticas de corrupção.

Resultado semelhante também foi identificado por Dam e Scholtens (2008). Os autores analisaram empresas de 188 países predominantemente pobres, com altos índices de corrupção e com baixa regulamentação ambiental. Como resultado, eles constataram uma interação negativa e significativa entre o índice de transparência e a RSC. A explicação dada pelos autores para este achado é que as empresas menos responsáveis se instalam preferencialmente em países mais propensos à corrupção.

Sobre o sistema financeiro, especificamente, o qual foi operacionalizado pelo investimento estrangeiro direto, os resultados desta pesquisa apresentaram significância apenas para os países em desenvolvimento. Este resultado é análogo ao da pesquisa de Amran e Devi (2008), os quais analisaram as práticas de RSC na Malásia, constatando que as multinacionais provenientes de países desenvolvidos instaladas em países em desenvolvimento tendem a priorizar práticas de RSC na medida em que são pressionadas por mercados globais a cumprir padrões de RSC nos países onde estão instaladas. Como consequência dessa pressão, elas tendem a manifestar melhores resultados em termos de RSC.

Resultado equivalente foi identificado por Baughn, Bodie e McIntosh (2007). Estes autores estudaram o comportamento da RSC em quine países asiáticos, verificando que o padrão de interações entre a RSC e o ambiente institucional aponta que a RSC apresenta resultados mais significantes em países que precisam recorrer a investimentos estrangeiros com mais frequência.

Em relação aos sistemas de educação e de trabalho, verificou-se que tanto nos países em desenvolvimento como desenvolvidos este é um fator relevante, ainda que o sistema de educação pareça ser ligeiramente mais expressivo. Este achado se assemelha à pesquisa de Chih, Chih e Shen (2010), os quais analisaram 520 empresas de 34 países entre os anos de 2003 e 2005, descobrindo que nos países onde há uma relação mais cooperativa empregador-empregado e maiores índices de qualidade do sistema de ensino há uma maior propensão por parte das empresas em comprometer-se com práticas de RSC.

Resultado semelhante também foi identificado por Mirfazli (2008). O autor analisou o disclosure de RSC em empresas participantes da bolsa de valores da Indonésia, a Jakarta Stock Exchange (JSX), constatando que a qualidade do sistema de ensino é um dos sistemas do SNN que as empresas costumam atribuir maior importância no tocante às práticas de RSC, na medida

em que as empresas acreditam que funcionários mais capacitados podem contribuir para um melhor desempenho empresarial.

Além desse resultado, na pesquisa de Andrew et al. (1989), 119 empresas da Cingapura e da Malásia foram analisadas, descobrindo-se que o objetivo principal em termos de disclosure de RSC dessas empresas está voltado para práticas relacionadas ao sistema de trabalho.

Sobre o sistema cultural, não se identificou nenhum resultado significativo para os países desenvolvidos ou para os países em desenvolvimento. Resultado diferente encontraram Chih, Chih e Shen (2010), os quais constataram que nos países onde há uma maior aplicação da lei (*law enforcement*) há um maior comprometimento com as práticas de RSC.

Tanto a nível empresarial como nacional, o estágio de estruturação do ambiente institucional é decisivo para a adesão de determinadas decisões estratégicas sobre RSC (HILLMAN, 2003; HILLMAN; WAN, 2005). Isso significa que o estágio de estruturação institucional de uma empresa ou país definem as suas decisões estratégicas.

Como países desenvolvidos se consolidaram em um ambiente institucional mais forte, suas estratégias em relação à RSC voltam-se mais para aspectos éticos do que instrumentais, por isso que nos países desenvolvidos há uma maior preocupação com a transparência e em seguir as diretrizes do GRI.

Por outro lado, nos países em desenvolvimento há uma maior preocupação com o retorno financeiro que as práticas de RSC podem trazer e uma inclinação sutil para o ambiente de trabalho que, nos países em desenvolvimento costuma ser bastante deficiente.

Isto também remete à questão apontada por Matten e Moon (2008) sobre RSC explícita e implícita. Em boa parte dos países desenvolvidos, as práticas de RSC estão inclusas no seu conjunto de ações implícitas, ou seja, são requisitos obrigatórios para a empresa e não há sentido em mencioná-las em relatórios de sustentabilidade porque para eles isso seria óbvio. Nos relatórios de sustentabilidade desses países constam predominantemente ações oriundas de seus projetos sociais, que constituem o conceito de RSC implícita.

No caso dos países em desenvolvimento praticamente não se verifica a RSC implícita. Para esses países qualquer ação em benefício de seus *stakeholders* é considerada explícita e deve ser mencionada nos relatórios de sustentabilidade, possivelmente para melhorar a imagem da empresa e obter melhores retornos financeiros.

Matten e Moon (2008) também destacam que a África do Sul e a América Latina, por exemplo, padecem de instituições fracas e as ações dos governos são deficientes para melhorar a condição de vida da população, fazendo com que o SNN delegue a responsabilidade a

empresas que, pressionadas pelo isomorfismo, utilizam-se da RSC explícita para demonstrar seu comprometimento com a sociedade.

Os resultados apontados nas Tabelas 21 a 23 sobre os países em desenvolvimento comprovou que o ambiente institucional, o qual reflete as condições do país, é um forte fator de explicação para o *disclosure* de RSC para os países nessa condição. Nesse contexto prevalece o isomorfismo, apontado por DiMaggio e Powell (2001), no qual as empresas localizadas em países em desenvolvimento são pressionadas para imitar o comportamento das empresas mais lucrativas, a fim de parecerem legítimas e competitivas, bem como para ganhar o respeito no mercado em que se inserem.

Esse isomorfismo também inclui ações voltadas para a demonstração de um desempenho social e ambiental exemplar, a fim de desenvolver imagem de empresa proativa e responsável. Os que confrontam as pressões isomórficas perdem a credibilidade ambiental diante de um imenso mercado, fazendo com que a maioria das indústrias prefira sujeitar-se ao isomorfismo, aderindo a padrões de cumprimento e normas de conduta ambiental (RIVERA, 2004).

Nesse contexto não se verifica um comprometimento moral com a RSC, mas utilitarista, o que foi comprovado pelo resultado da hipótese H₂ nos países em desenvolvimento, que testou a influência do investimento estrangeiro direto no *disclosure* de RSC, evidenciando uma influência positiva apenas para os países nessa condição de desenvolvimento.

Os resultados obtidos para os países desenvolvidos, sobretudo os apontados nas Tabelas 21 a 23, os quais definem o percentual de explicação do país, do setor e da empresa para o *disclosure* de RSC, mostraram que nos países desenvolvidos o *disclosure* de RSC também se manifesta predominantemente em função das condições do país, as quais refletem os sistemas do ambiente institucional.

No contexto dos países desenvolvidos o motivo é diferente, uma vez que nesse caso o ambiente institucional é mais forte e o *law enforcement* é maior, por exemplo. Isso faz prevalecer a máxima defendida por Sandel (2009, p. 17): “*the right thing to do*”, ou seja, “a coisa certa a fazer”, então esses países se comportam dessa maneira porque isso é o certo a fazer, não há outra alternativa (em termos éticos).

Este cenário comparativo entres os países desenvolvido e em desenvolvimento mostra quão heterogêneo é o ambiente institucional nos países ao redor do mundo. Essa diferença, sobretudo nos países em desenvolvimento, fomenta a ação de empreendedores institucionais, fazendo com que a internacionalização confira poder também às empresas como agentes institucionais de mudança (KOSTOVA; ROTH; DACIN, 2008).

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta sessão destina-se a concluir a pesquisa realizada, destacando o cumprimento dos objetivos, as possíveis contribuições do estudo, bem como as suas limitações, além de sugestões para trabalhos futuros.

O objetivo geral deste trabalho foi “avaliar o efeito do ambiente institucional na evidenciação de responsabilidade social corporativa nos setores de materiais básicos, utilidades públicas e operações de petróleo e gás em países desenvolvidos e em países em desenvolvimento”. Para alcançar este objetivo, foram assumidos três objetivos específicos.

O primeiro objetivo específico, o qual foi caracterizar o ambiente institucional dos países em estudo e o segundo objetivo específico que consistiu em mensurar o nível de *disclosure* de práticas de RSC em empresas pertencentes aos setores de materiais básicos, de utilidades públicas e de operações de petróleo e gás, foram atendidos nos Capítulos 3 e 4, os quais destinaram-se à descrição do procedimento de coleta e análise de dos dados, bem como o tratamento destes, por meio de estatísticas descritivas e multivariadas.

O terceiro objetivo específico, por fim, destinou-se a estabelecer uma comparação entre os países em desenvolvimento e desenvolvidos com base no nível de *disclosure* de RSC. Esse objetivo foi atendido no Capítulo 5, que levantou a discussão sobre os achados mais relevantes desta pesquisa e que detalhou as características dos países em desenvolvimento e desenvolvidos considerados.

6.1 Contribuições da pesquisa

Boa parte dos estudos sobre teoria institucional, ambiente institucional e responsabilidade social corporativa dedicam-se em analisar o comportamento ou somente de países desenvolvidos ou somente de países em desenvolvimento. Outros tipos de pesquisa até reúnem os dois tipos de nações, mas são tratadas apenas como um conjunto de países, não são consideradas as condições de desenvolvimento em que elas se encontram, o que é determinante para entender como o ambiente institucional se estabelece nos países.

As técnicas estatísticas multivariadas também foram um diferencial, uma vez que com a análise de dados em painel e a análise hierárquica foi possível considerar outros fatores que interferem nos resultados de uma pesquisa, como a questão do tempo e a relação hierárquica que se estabelece entre países, setores e empresas. Esses modelos permitiram que os países

fossem comparados na perspectiva da condição de desenvolvimento, o qual trouxe resultados ainda não explorados por outras pesquisas seguindo essa perspectiva.

6.2 Limitações da pesquisa

Uma das limitações encontradas durante a realização da pesquisa é o fato de que a proposta para essa dissertação era compor uma amostra com a maior diversidade possível de países, mas questões como o idioma do relatório limitou a pesquisa a concentrar-se apenas em países que divulgam nos idiomas português ou inglês. Havia o interesse em integrar países como a Rússia e a China, mas verificou-se empresas do setor escolhido divulgam seus relatórios predominantemente nos idiomas e caracteres próprios da sua região, tornando inviável dar continuidade à pesquisa nesses países.

Outra limitação consiste na dificuldade quanto à obtenção de indicadores institucionais adequados. Para que um indicador pudesse ser utilizado, seria necessário que sua informação estivesse disponível para todos os oito países em todos os nove anos considerados. Por conta desse desafio, indicadores que talvez fossem mais relevantes foram descartados por não atenderem a essa condição.

6.3 Sugestões para pesquisas futuras

Para pesquisas futuras, seria interessante abordar:

- O impacto da crise de 2008 no *disclosure* de RSC;
- Um estudo envolvendo mais países e/ou setores;
- A comparação entre os setores mais sensíveis às alterações climáticas com os setores menos sensíveis; e, por fim,
- Um estudo que analise os motivos pelos quais certas empresas em determinados países decidem não aderir à RSC e/ou ao *disclosure* de RSC.

REFERÊNCIAS

- ABREU, M. C. S.; ALBUQUERQUE, S.C.; OLIVEIRA, M. C. Institutional pressures on disclosure of carbon control issues by oil and gas companies. **BASE-Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos**, v. 13, n. 1, p. 79-91, 2016.
- ABREU, M. C. S de; CUNHA, L. T.; BARLOW, C. Y. Institutional dynamics and organizations affecting the adoption of sustainable development in the United Kingdom and Brazil. **Business Ethics: A European Review**, v. 24, n. 1, p. 73-90, 2015.
- ALI, W.; RIZWAN, M. Factors influencing corporate social and environmental disclosure (CSED) practices in the developing countries: an institutional theoretical perspective. **International Journal of Asian Social Science**, v. 3, n. 3, p. 590-609, 2013.
- ANDREW, B. H. *et al.* A note on corporate social disclosure practices in developing countries: the case of Malaysia and Singapore. **The British Accounting Review**, v. 21, n. 4, p. 371-376, 1989.
- BALL, R. Making accounting more international: why, how and how far will it go. **Journal of Applied Corporate Finance**, v. 8, n. 3, p. 19-29, 1995.
- BAUGHN, C. C.; BODIE, N. L.; MCINTOSH, J. C. Corporate social and environmental responsibility in Asian countries and other geographical regions. **Corporate Social Responsibility and Environmental Management**, v. 14, p. 189-205, 2007.
- BARKEMA, H. G.; BELL, J. HJ; PENNING, J. M. Foreign entry, cultural barriers, and learning. **Strategic management journal**, v. 17, n. 2, p. 151-166, 1996.
- BERRY, H.; GUILLÉN, M. F.; ZHOU, N. An institutional approach to cross-national distance. **Journal of International Business Studies**, v. 41, n. 9, p. 1460-1480, 2010.
- BOWEN, H. R. **Social responsibilities of the businessman**. New York: Harper & Row, 1953.
- BRAMMER, S.; JACKSON, G.; MATTEN, D. Corporate Social Responsibility and institutional theory: new perspectives on private governance. **Socio-Economic Review**, v. 10, n. 1, p. 3-28, 2012.
- BROCKHOFF, K. A note on external social reporting by German companies: a survey of 1973 company reports. **Accounting, Organizations and Society**, v. 4, n. 1, p. 77-85, 1979.
- BROOKES, M.; BREWSTER, C.; WOOD, G. Social relations, firms and society: a study of institutional embeddedness. **International Sociology**, v.20, n.4, p.403-426, 2005.
- BUSENITZ, L. W.; GOMEZ, C.; SPENCER, J. W. Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. **Academy of Management Journal**, v. 43, n. 5, p. 994-1003, 2000.
- CAMPBELL, D. A longitudinal and cross-sectional analysis of environmental disclosure in UK companies—a research note. **The British Accounting Review**, v. 36, n. 1, p. 107-117, 2004.
- CAMPBELL, J. L. Institutional analysis and the paradox of corporate social responsibility.

American Behavioral Scientist, v. 49, n. 7, p. 925-938, 2006.

CARROLL, A. B. A three-dimensional conceptual model of corporate performance. **Academy of management review**, v. 4, n. 4, p. 497-505, 1979.

CAVALCANTE, P. Descentralização de políticas públicas sob a ótica neoinstitucional: uma revisão de literatura. **Revista de Administração Pública-RAP**, v. 45, n. 6, p. 1781-1804, 2011.

CHEAH, E.T. *et al.* Drivers of corporate social responsibility attitudes: the demography of socially responsible investors. **British Journal of Management**, v.22, n.2, p.305-323, 2011.

CHIH, Hsiang-Lin; CHIH, Hsiang-Hsuan; SHEN, Tzu-Yin. On the determinants of corporate social responsibility: International evidence on the financial industry. **Journal of Business Ethics**, v. 93, n. 1, p. 115-135, 2010.

CLARKSON, Max E. A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance. **Academy of management review**, v. 20, n. 1, p. 92-117, 1995.

CLARKE, J.; GIBSON-SWEET, M. The use of corporate social disclosures in the management of reputation and legitimacy: a cross sectoral analysis of UK Top 100 Companies. **Business Ethics: A European Review**, v. 8, n. 1, p. 5-13, 1999.

COASE, R. The New Institutional Economics. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, v. 140, n. 1, p. 229-231, 1983.

CORPORATE SOCIAL RESPONSABILITY MONITOR. **Executive report**. Babson Park: Babson College., 2001.

DAVIS, K. Can business afford to ignore social responsibilities? **California Management Review**, v. 2, n. 3, p. 70, 1960.

DAVIS, L.; NORTH, D.. Institutional Change and American Economic Growth: A First Step Towards a Theory of Institutional Innovation. **The Journal of Economic History**, v. 30, n. 1, p. 131-149, mar , 1970.

DAWKINS, J.; LEWIS, S. CSR in Stakeholder Expectations: And Their Implication for Company Strategy. **Journal of Business Ethics**, v. 44, n. 2-3, p. 185-193, 2003.

DEEPHOUSE, D. L.; NEWBURRY, W.; SOLEIMANI, A. The effects of institutional development and national culture on cross-national differences in corporate reputation. **Journal of World Business**, 2016.

DELMAS, M.; TOFFEL, M. W. Stakeholders and environmental management practices: an institutional framework. **Business strategy and the Environment**, v. 13, n. 4, p. 209-222, 2004.

DHALIWAL, D. S. *et al.* Voluntary nonfinancial disclosure and the cost of equity capital: The initiation of corporate social responsibility reporting. *The accounting review*, v. 86, n. 1, p. 59-100, 2011.

DIERKES, M.; PRESTON, E. Corporate social accounting reporting for the physical environment: A critical review and implementation proposal. **Accounting, Organizations and society**, v. 2, n. 1, p. 3-22, 1977.

DIMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. Introducción. In: POWELL, Walter W.; DIMAGGIO, P. J. (Eds.). *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*. México: Fondo de Cultura Económica, 2001.

DONALDSON, T.; PRESTON, L. E. The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence, and implications. **Academy of management Review**, v. 20, n. 1, p. 65-91, 1995.

DURKHEIM, E. **La educación moral**. Madrid: Ediciones Morata, 2002.

FAROOK, S. Z.; LANIS, R. Banking on Islam? Determinants of CSR Disclosure. In: **International Conference on Islamic Economics and Finance**. 2005.

FAROOK, S.; KABIR HASSAN, M.; LANIS, R. Determinants of corporate social responsibility disclosure: The case of Islamic banks. **Journal of Islamic Accounting and Business Research**, v. 2, n. 2, p. 114-141, 2011.

FÁVERO, L. P. *et al.* **Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

FIFKA, M. S. Corporate Responsibility Reporting and its Determinants in Comparative Perspective—a Review of the Empirical Literature and a Meta-analysis. **Business strategy and the environment**, v. 22, n. 1, p. 1-35, 2013.

FISCHER, T. M.; SAWCZYN, A. A. The relationship between corporate social performance and corporate financial performance and the role of innovation: evidence from German listed firms. **Journal of Management Control**, v. 24, n. 1, p. 27-52, 2013.

FORBES. **The global 2000**. Disponível em: <http://www.forbes.com/lists/2008/18/biz_2000global08_The-Global-2000_Rank_20.html>. Acesso em 07 de março de 2016.

FREEMAN, R. E. *Strategic management: A stakeholder perspective*. **Boston: Pitman**, 1984.

_____. **Strategic management: A stakeholder approach**. Cambridge University Press, 2010.

GAMERSCHLAG, R.; MÖLLER, K.; VERBEETEN, F. Determinants of voluntary CSR disclosure: empirical evidence from Germany. **Review of Managerial Science**, v. 5, n. 2-3, p. 233-262, 2011.

GARRIGA, E.; MELÉ, D. Corporate social responsibility theories: Mapping the territory. **Journal of business ethics**, v. 53, n. 1-2, p. 51-71, 2004.

GJØLBERG, M. Measuring the immeasurable?: Constructing an index of CSR practices and CSR performance in 20 countries. *Scandinavian journal of management*, v. 25, n. 1, p. 10-22, 2009.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2002.

GOLDSZMIDT, R.; BRITO, L.; VASCONCELOS, F. O efeito país sobre o desempenho da firma: uma abordagem multinível. **Revista de Administração de Empresas**, v. 47, n. 4, p. 1-14, 2007.

GOLOB, U.; BARTLETT, J. L. Communicating about corporate social responsibility: A comparative study of CSR reporting in Australia and Slovenia. **Public Relations Review**, v. 33, n. 1, p. 1-9, 2007.

GONÇALVES, R. S. **Social disclosure e custo de capital próprio em empresas brasileiras de capital aberto**. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis). Brasília: Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Ciência da Informação e Documentação (FACE). Universidade de Brasília, 2011.

GRAY, D. E. **Pesquisa no mundo real**. 2. ed. Porto Alegre: Penso, 2012.

GRAY, R.; KOUHY, R.; LAVERS, S. Corporate social and environmental reporting: a review of the literature and a longitudinal study of UK disclosure. **Accounting, Auditing & Accountability Journal**, v. 8, n. 2, p. 47-77, 1995.

GREENWOOD, R. *et al.* **The Sage handbook of organizational institutionalism**. London: Sage, 2008.

GRI. GLOBAL REPORTING INICIATIVE. **Diretrizes para relato de sustentabilidade: Princípios para o relato e conteúdo padrão**. Global Reporting Initiative TM. Amsterdam, 2013.

GRI. GLOBAL REPORTING INICIATIVE. **About GRI**. Disponível em: <<https://www.globalreporting.org/information/about-gri/Pages/default.aspx>>. Acesso em: 07 de novembro de 2016.

GUNNARSSON, C. What is new and what is institutional in the new institutional economics? An essay on old and new institutionalism and the role of the state in developing countries. **Scandinavian Economic History Review**, v. 39, n. 1, p. 43-67, 1991.

HARRISON, J. S.; WICKS, A. C. Stakeholder theory, value, and firm performance. **Business ethics quarterly**, v. 23, n. 01, p. 97-124, 2013.

HENISZ, Witold J. The institutional environment for multinational investment. **Journal of Law, Economics, and Organization**, v. 16, n. 2, p. 334-364, 2000.

HILLMAN, Amy J. Determinants of political strategies in US multinationals. **Business & Society**, v. 42, n. 4, p. 455-484, 2003.

HILLMAN, Amy J.; WAN, William P. The determinants of MNE subsidiaries' political strategies: evidence of institutional duality. **Journal of International Business Studies**, v. 36, n. 3, p. 322-340, 2005.

HOFSTEDE, G.H. National cultures in four dimensions, a research-based theory of cultural differences among nations. **International Studies of Management and Organization**, v. 13 n 1-2, p. 46-74, 1983.

_____. **Culture's consequences**: International differences in work-related values. Sage, 1984.

HUANG, S. K. The impact of CEO characteristics on corporate sustainable development. **Corporate Social Responsibility and Environmental Management**, v. 20, n. 4, p. 234-244, 2013.

JACKSON, G.; APOSTOLAKOU, A. Corporate social responsibility in Western Europe: an institutional mirror or substitute? **Journal of Business Ethics**, v. 94, n. 3, p. 371-394, 2010.

JAMALI, D. The case for strategic corporate social responsibility in developing countries. **Business and Society Review**, v. 112, n. 1, p. 1-27, 2007.

JAMALI, D.; MIRSHAK, R. Corporate social responsibility (CSR): Theory and practice in a developing country context. **Journal of business Ethics**, v. 72, n. 3, p. 243-262, 2007.

JAMALI, D.; NEVILLE, B. Convergence versus divergence of CSR in developing countries: An embedded multi-layered institutional lens. **Journal of Business Ethics**, v. 102, n. 4, p. 599-621, 2011.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J. The internationalization process of the firm-a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. **Journal of international business studies**, p. 23-32, 1977.

JONES, T. M. Instrumental stakeholder theory: A synthesis of ethics and economics. **Academy of management review**, v. 20, n. 2, p. 404-437, 1995.

JONES, T. M.; WICKS, Andrew C. Convergent stakeholder theory. **Academy of management review**, v. 24, n. 2, p. 206-221, 1999.

KATZ, J. P.; SWANSON, D. L.; NELSON, L. K. Culture-based expectations of corporate citizenship: A propositional framework and comparison of four cultures. **The International Journal of Organizational Analysis**, v. 9, n. 2, p. 149-171, 2001.

KAY, J. **Foundation of corporate success**: how business strategies add value. Oxford: Paperbacks, 1993.

KHLIF, H.; HUSSAINEY, K.; ACHEK, I. The effect of national culture on the association between profitability and corporate social and environmental disclosure: a meta-analysis. **Meditari Accountancy Research**, v. 23, n. 3, p. 296-321, 2015.

KOSTOVA, T. Country institutional profiles: Concept and measurement. In: Academy of Management Proceedings. **Academy of Management**, p. 180-184, 1997.

KOSTOVA, T.; ROTH, K.; DACIN, M. Institutional theory in the study of multinational corporations: A critique and new directions. **Academy of management review**, v. 33, n. 4, p. 994-1006, 2008.

LA PORTA, R. *et al.* Law and finance. **National Bureau of Economic Research**, 1996.

LEE, T. M.; HUTCHISON, P. D. The decision to disclose environmental information: A research review and agenda. **Advances in accounting**, v. 21, p. 83-111, 2005.

LEVENE, H. Robust tests for equality of variances. In: OLKIN, I.; GHURYE, S. G.; HOEFFDING, W.; MADOW, W. G.; MANN, H.B (org.). **Contributions to Probability and Statistics: Essays in Honor of Harold Hotelling**. Menlo Park: Stanford University Press, 1960, p. 278-292.

LIM, A.; TSUTSUI, K. Globalization and commitment in corporate social responsibility cross-national analyses of institutional and political-economy effects. **American Sociological Review**, v. 77, n. 1, p. 69-98, 2012.

LIU, X.; ANBUMOZHI, V. Determinant factors of corporate environmental information disclosure: an empirical study of Chinese listed companies. **Journal of Cleaner Production**, v. 17, n. 6, p. 593-600, 2009.

MARCH, J.; OLSEN, J.; **Rediscovering institutions: The organizational basis of politics**. New York: The free press, 1989.

MATTEN, D.; MOON, J. "Implicit" and "explicit" CSR: a conceptual framework for a comparative understanding of corporate social responsibility. **Academy of Management Review**, v. 33, n. 2, p. 404-424, 2008.

MEYER, W.; ROWAN, B. Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony. **American journal of sociology**, p. 340-363, 1977.

MINAYO, M. C S.; SANCHES, O. Quantitativo-qualitativo: oposição ou complementaridade. **Cadernos de saúde pública**, v. 9, n. 3, p. 239-262, 1993.

MITCHELL, R. K.; AGLE, B. R.; WOOD, D.J. Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts. **Academy of management review**, v. 22, n. 4, p. 853-886, 1997.

MONEVA, J.; ARCHEL, P.; CORREA, C. GRI and the camouflaging of corporate unsustainability. In: **Accounting forum**. Elsevier, p. 121-137, 2006.

MUTTAKIN, M. B.; KHAN, A.; SUBRAMANIAM, N. Firm characteristics, board diversity and corporate social responsibility: Evidence from Bangladesh. **Pacific Accounting Review**, v. 27, n. 3, p. 353-372, 2015.

NOBES, C. Towards a general model of the reasons for international differences in financial reporting. **Abacus**, v. 34, n. 2, p. 162-187, 1998.

NORTH, D. C. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge University, 1990.

_____. Instituitions. **The Journal of Economic Perspectives**, v. 5, n. 1, p. 97-112, 1991.

_____. The new institutional economics and third world development. In: **The new institutional economics and third world development**. Routledge: London and New York, 1995.

_____. Institutions, organizations and market competition. In: **keynote address to the Sixth Conference of the International Joseph Schumpeter Society, Stockholm**. p. 2-5, 1996.

OLIVEIRA, J. A. P. **Empresas na sociedade: sustentabilidade e responsabilidade social**. Rio de Janeiro: Elsevier. 2. ed. 2013.

ORLITZKY, Marc et al. Unpacking the drivers of corporate social performance: a multilevel, multistakeholder, and multimethod analysis. **Journal of Business Ethics**, p. 1-20, 2015.

QUAZI, A. M. Identifying the determinants of corporate managers perceived social obligations. **Management Decision**, v.41, n.9, p.822–831, 2003.

QUINELLO, R. **A teoria institucional aplicada à administração**. São Paulo: Novatec, 2007.

PENG, M. W.; WANG, D. Y; JIANG, Y. An institution-based view of international business strategy: A focus on emerging economies. **Journal of international business studies**, v. 39, n. 5, p. 920-936, 2008.

RAUDENBUSH, S. W.; BRYK, A. S. **Hierarchical linear models: applications and data analysis methods**. London: Sage, 2002.

RICHARDSON, A. J.; WELKER, M. Social Disclosure, Financial Disclosure and the Cost Capital of Equity Capital. **Accounting Organizations and Society**, Vol. 26, p.597-616, 2001.

RINGOV, D.; ZOLLO, M. The impact of national culture on corporate social performance. **Corporate Governance: The international journal of business in society**, v. 7, n. 4, p. 476-485, 2007.

RIVERA, J. Institutional pressures and voluntary environmental behavior in developing countries: Evidence from the Costa Rican hotel industry. **Society and Natural Resources**, v. 17, n. 9, p. 779-797, 2004.

SANDEL, M. J. **Justice: What's the right thing to do?** New York: Macmillan, 2009.

SCOTT, W. R. The adolescence of institutional theory. *Administrative Science Quarterly*, v. 32 , n. 4, p. 493-511, dez , 1987.

_____. **Institutions and organizations**. Thousand Oaks, CA: Sage, 1995.

_____. Approaching adulthood: the maturing of institutional theory. **Theory and society**, v. 37, n. 5, p. 427-442, 2008.

SILTAOJA, M. Value priorities as combining core factors between CSR and reputation—a qualitative study. **Journal of Business Ethics**, v. 68, n. 1, p. 91-111, 2006.

SMITH, K. T.; ALEXANDER, J. J. Which CSR-related headings do Fortune 500 companies use on their websites? **Business Communication Quarterly**, v. 76, n. 2, p. 155-171, 2013.

TEMPEL, A.; WALGENBACH, P. Global standardization of organizational forms and management practices? What new institutionalism and the business-systems approach can learn from each other. **Journal of Management Studies**, v.44, n.1, p.1-24, 2007.

TEOH, H.; THONG, G. Another look at corporate social responsibility and reporting: an empirical study in a developing country. **Accounting, Organizations and Society**, v. 9, n. 2, p. 189-206, 1984.

THE HERITAGE FOUNDATION. **Index of economic freedom**. Disponível em: <<http://www.heritage.org/index/>>. Acesso em 23 de agosto de 2016.

THE WORLD BANK. **World Bank open data**. Disponível em: <<http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&type=metadata&series=SP.POP.TOTL>>. Acesso em 23 de agosto de 2016.

TRANSPARENCY INTERNATIONAL. **Corruption Index**. Disponível em: <<http://www.transparency.org/cpi2014/infographic/global>>. Acesso em: 25 de abril de 2016.

TSOUTSOURA, M. Corporate social responsibility and financial performance. **Center for responsible business**, 2004.

ULLMANN, A. A. Data in search of a theory: A critical examination of the relationships among social performance, social disclosure, and economic performance of US firms. **Academy of management review**, v. 10, n. 3, p. 540-557, 1985.

UNIVERSITY OF TORONTO. **G20 Information Centre**. Disponível em: <<http://www.g20.utoronto.ca/g20whatisit.html>>. Acesso em: 7 de dezembro de 2016.

YOUNG, S.; MARAIS, M. A multi-level perspective of CSR reporting: the implications of national institutions and industry risk characteristics. **Corporate Governance: An International Review**, v. 20, n. 5, p. 432–450, 2012.

WALLER, D. S.; LANIS, R. Corporate social responsibility (CSR) disclosure of advertising agencies: an exploratory analysis of six holding companies' annual reports. **Journal of Advertising**, v. 38, n. 1, p. 109-122, 2009.

WANDERLEY, L. *et al.* CSR information disclosure on the web: a context-based approach analysing the influence of country of origin and industry sector. **Journal of Business Ethics**, v. 82, n. 2, p. 369-378, 2008.

WHITLEY, R. **Business systems in East Asia:** Firms, markets and societies. London: Sage, 1992.

_____. **Divergent capitalisms:** The social structuring and change of business systems. New York: Oxford University Press, 1999.

WOOLDRIDGE, J. **Introdução à Econometria:** Uma Abordagem Moderna. Tradução José Antônio Teixeira. 4.ed. São Paulo: Cengage Learning, 2010.

XU, X. Do stringent environmental regulations reduce the international competitiveness of environmentally sensitive goods? A global perspective. **World Development**, v. 27, n. 7, p. 1215-1226, 1999.