



Revista Brasileira de Gestão de Negócios

ISSN: 1806-4892

ISSN: 1983-0807

Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado

Soares, Romulo Alves; Abreu, Mônica Cavalcanti Sá de; Rebouças,
Sílvia Maria Dias Pedro; Marino, Pedro de Barros Leal Pinheiro

The Effect of National Business Systems on Social and
Environmental Disclosure: A Comparison between Brazil and Canada

Revista Brasileira de Gestão de Negócios, vol. 22, núm. 1, 2020, Janeiro-Março, pp. 29-47

Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado

DOI: <https://doi.org/10.7819/rbgn.v22i1.4042>

Disponível em: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=94768352002>

- Como citar este artigo
- Número completo
- Mais informações do artigo
- Site da revista em redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Informação Científica Redalyc

Rede de Revistas Científicas da América Latina e do Caribe, Espanha e Portugal

Sem fins lucrativos acadêmica projeto, desenvolvido no âmbito da iniciativa
acesso aberto

Efeito do sistema nacional de negócios sobre a evidenciação social e ambiental: uma comparação entre Brasil e Canadá

Romulo Alves Soares¹

Mônica Cavalcanti Sá de Abreu¹

Silvia Maria Dias Pedro Rebouças¹

¹Universidade Federal do Ceará, Departamento de Administração, Fortaleza – Brasil

Pedro de Barros Leal Pinheiro Marino²

²Instituto Federal de Brasília, Departamento de Administração, Brasília – Brasil

Recebimento:

25/09/2018

Aprovação:

01/05/2019

Editor responsável:

Prof. Dr. João Mauricio Gama
Boaventura

Avaliado pelo sistema:

Double Blind Review

Resumo

Objetivo – Avaliar a influência do sistema nacional de negócios sobre a extensão da evidenciação social e ambiental de empresas em países institucionalmente distantes.

Metodologia – São analisadas empresas dos setores de materiais básicos, de operações de petróleo e gás e de utilidade pública com ações negociadas nas bolsas de valores do Brasil (BM&FBovespa) e do Canadá (*Toronto Stock Exchange*) no período de 2007 e 2015. Foram adotados métodos quantitativos de análise, por meio de estatística descritiva e análise de dados em painel. A modelagem econométrica considerou como variáveis dependentes a evidenciação ambiental e social, variáveis independentes que representam os sistemas político, financeiro, de educação e trabalho, e como variáveis de controle o tamanho da empresa, ROA e endividamento.

Resultados – No caso das empresas que operam no Brasil, a extensão da evidenciação ambiental e social relaciona-se positivamente com os sistemas político e de trabalho, e negativamente com o sistema financeiro. No Canadá, a evidenciação é influenciada negativamente pelo sistema financeiro e pelo sistema educação. As variáveis de controle, que representam características do desempenho financeiro, não se apresentaram significantes.

Contribuições – O estudo mostra que forças isomórficas operam no campo institucional e afetam a adoção de um comportamento socialmente responsável. Situando o estudo em países institucionalmente distantes, como Brasil e Canadá, o estudo reforça a influência do sistema nacional de negócios sobre a extensão da evidenciação de práticas ambientais e sociais.

Palavras-chave – Teoria institucional; evidenciação; relatórios de sustentabilidade; responsabilidade social corporativa; partes interessadas.



Revista Brasileira de Gestão e Negócios

DOI:10.7819/rbgn.v22i1.4042

I Introdução

A teoria institucional sugere que a legitimidade organizacional é moldada por três conjuntos de fatores: (1) características do ambiente institucional, (2) características e ações da organização e (3) o processo de legitimação pelo qual o ambiente constrói suas percepções da organização (Hybels, 1995). O processo de legitimação envolve uma interação contínua com o ambiente (Baum & Oliver, 1991). Uma parte importante do processo de legitimação reside na evidenciação das práticas organizacionais aos *stakeholders* González-Benito & González-Benito (2006) argumentam que a evidenciação é importante para a melhoria do ambiente econômico e social em que a empresa atua, sendo um canal de comunicação com o governo, empregados, clientes, investidores e outros *stakeholders*.

As empresas sofrem, portanto, influência do ambiente institucional na estruturação de políticas e práticas econômicas, ambientais e sociais (Matten & Moon, 2008). Essa ideia é complementada por Whitley (2003), ao defender que o sistema nacional de negócios (SNN) está relacionado à coerência do ambiente institucional e ajuda a definir componentes estratégicos das empresas. O SNN envolve as dimensões “política”, “financeira”, “educação”, “trabalho” e “cultural”, as quais estão interconectadas entre si. Diferenças entre SNN refletem o grau de cooperação entre consumidores e fornecedores e entre concorrentes; a maneira na qual a firma e os controles estão estruturados; a variedade de recursos e atividades que são integradas através das hierarquias administrativas; o tamanho da integração organizacional; e a interdependência de longo prazo de empregados e empregadores (Brookes, Brewster & Wood, 2005).

Ioannou e Serafeim (2012) argumentam que a influência do SNN sobre práticas de responsabilidade social corporativa (RSC) se dá por meio de aspectos regulatórios, que acabam homogeneizando a forma de atuação das empresas. Jamali e Karam (2018) observam, com base nessa perspectiva, que há um distanciamento entre os SNN de países desenvolvidos e em

desenvolvimento, o qual contribuem de modo significativo para a legitimidade de práticas de RSC. Nos países em desenvolvimento, o aspecto filantrópico é mais importante do que os aspectos legal e ético, em decorrência de espaços vazios, como a ausência de instituições, normas e regulamentos necessários para o pleno funcionamento do mercado (Schrammel, 2013).

Compreender como os países diferem em suas dimensões institucionais, ou seja, identificar a distância institucional entre dois países, provavelmente fornecerá *insights* sobre o comportamento adequado que as empresas devem adotar (Xu & Shenkar, 2002). Kostova (1999) definiu a distância institucional como a diferença ou semelhança entre as instituições reguladoras, cognitivas e normativas entre dois países, a qual afeta a capacidade da empresa em compreender e realizar a correta interpretação dos requisitos institucionais locais, além de influenciar na identificação da extensão dos ajustes necessários. Segundo Kogut (1991), estruturas, políticas e práticas organizacionais tendem a refletir o ambiente institucional no qual elas foram desenvolvidas.

Em linha com esse pensamento, Berry, Guillén e Zhou (2010) argumentam que dois países podem ser distantes um do outro, não apenas por questões geográficas, mas também por questões econômicas, sociais, culturais e políticas. Yang e Rivers (2009) mostram que à medida que há uma maior divergência entre o ambiente institucional do país sede de uma empresa e do país em que a subsidiária se localiza, mais difícil é para que as práticas de RSC comumente adotadas no país sede sejam replicadas. As empresas, então, acabam adotando práticas de RSC semelhantes àquelas adotadas pelas empresas locais.

Percebe-se que, ao comparar empresas que atuam em ambientes institucionalmente distantes, as estratégias organizacionais adotadas podem ser mais bem explicadas por diferenças nos sistemas político, financeiro, educacional, cultural e de trabalho, em detrimento das características das firmas. Esse cenário pode ser exemplificado no Brasil e no Canadá. Do ponto de vista econômico, os dois países são praticamente iguais. Em 2015, o Brasil passou para a 9ª posição e o Canadá

para a 10ª entre as maiores economias mundiais. Sob o aspecto do desenvolvimento humano, contudo, os resultados canadenses são melhores que os brasileiros. Entre 2007 e 2014, o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) do Canadá cresceu de 0,895 para 0,913, ao passo que o do Brasil aumentou de 0,721 para 0,755 (UNDP, 2017).

Brasil e Canadá apresentam também características distintas em suas estruturas institucionais. Essas diferenças, por sua vez, afetam significativamente vários aspectos das organizações dos países (Delmas, 2002), em especial as práticas sociais e ambientais adotadas (Matten & Moon, 2008). Para Thorne, Mahoney, Gregory e Convery (2017), as empresas canadenses se engajam em práticas sociais e ambientais voluntárias e alianças estratégicas em resposta às pressões dos *stakeholders*, para que ajam de modo responsável, ao passo que o Brasil, segundo Abreu, Cunha e Barlow (2015), apresenta um ambiente institucional no qual sociedade, empresas e governo não atuam de forma sistemática em direção à RSC.

Este estudo amplia esse debate sobre evidência de práticas de RSC, ao examinar a seguinte questão de pesquisa: *Em que extensão as características dos sistemas nacionais de negócios, entre dois países institucionalmente distantes, influenciam a evidência de práticas sociais e ambientais?* Esta pesquisa justifica-se na necessidade de entender os principais fatores que afetam a evidência, especialmente aqueles que estão fora do controle direto de seus gestores (Ioannou & Serafeim, 2012).

A diversidade institucional é tratada em termos de sua “distância” dos SNN do Canadá e Brasil, no qual diferentes arranjos institucionais têm forças e fraquezas distintas para diferentes tipos de atividade econômica. Países diferem uns dos outros quanto a suas características econômicas, financeiras e de práticas administrativas e que tais diferenças originam-se de fatores demográficos, geográficos, culturais e políticos e são capazes de afetar a tomada de decisões gerenciais (Berry, Guillén, & Zhou, 2010).

O estudo traz duas contribuições. Primeiro, mostra como forças isomórficas, que

operam no campo institucional, afetam a adoção de um comportamento socialmente responsável e explora o efeito da heterogeneidade, entre os países, no isomorfismo local. E, situando o estudo no Brasil e no Canadá, contribui para o corpo limitado de conhecimentos sobre a influência do SNN na evidência de práticas de RSC, em países institucionalmente distantes (Orlitzk, Louche, Gond & Chapple, 2017; Tschopp, Wells & Barney, 2012).

Com base no exposto, a próxima seção apresenta as hipóteses sobre a influência dos sistemas político, financeiro, de educação e de trabalho e a evidência da responsabilidade social corporativa. Em seguida, apresenta-se a metodologia adotada para realizar a modelagem econométrica em um painel de dados no período de 2007 a 2015. Tomando por base dados coletados nos relatórios de empresas listadas na BM&FBovespa (Brasil) e na Toronto Stock Exchange (Canadá), a amostra contém 264 observações, divididas em 127 empresas no Brasil e 137 no Canadá. Finalmente, são apresentados e discutidos os resultados da pesquisa, os quais mostram diferentes pressões isomórficas para evidência de práticas de RSC.

2 Influência do sistema nacional de negócios na evidência de práticas sociais e ambientais

Empresas globais enfrentam pressões de mercado e institucionais para serem socialmente responsáveis e evidenciar suas práticas (Golob & Bartlett, 2007). Abreu, Cunha e Barlow (2015) reforçam, no entanto, que uma maior atenção deve ser dada à relação entre o campo organizacional e a dinâmica institucional, com impacto nas diferentes abordagens de RSC entre países desenvolvidos e em desenvolvimento. Em geral, nos países em desenvolvimento, os SNN evoluíram em ambientes com elevados níveis de corrupção, fraqueza na fiscalização regulatória e instituições financeiras, complicações de governança e na voz e ação de cidadãos. Nesse contexto, a RSC é comumente caracterizada como menos formalizada, mais submersa e mais filantrópica por natureza (Visser, 2008).

Matten e Moon (2008) sugerem um *framework* demonstrando como as forças institucionais isomórficas e certas estruturas institucionais nacionais agem sobre a empresa influenciando em suas práticas explícitas e implícitas de RSC. Explicam que apesar de as duas formas de RSC resultarem em práticas similares, a “RSC explícita” resulta de decisões deliberadas, voluntárias e, frequentemente, estratégicas das empresas. Por outro lado, a “RSC implícita” é reflexo das obrigações do ambiente institucional da empresa. As práticas sociais e ambientais explícitas estão se espalhando globalmente em razão, portanto, do isomorfismo coercitivo, mimético e normativo.

Tang e Li (2009) argumentam que a evidenciação busca atender à demanda da sociedade pela prestação de contas da atuação da organização, com informações sobre o impacto social e ambiental de sua atividade econômica. A evidenciação demonstra a contrapartida das empresas, pelos ganhos econômicos obtidos, na utilização dos recursos naturais, materiais ou humanos em uma determinada localidade (Conceição, Dourado, Baqueiro, Freire & Brito, 2011).

2.1 Influência do sistema político na evidenciação de práticas sociais e ambientais

Tomando como ponto de partida a influência do sistema político, o governo é avaliado por princípios, processos de governança e implementação de políticas públicas (Bovaird & Löffler, 2003). Whitley (1999) explicou que a característica essencial de qualquer sistema político é a medida em que os estados dominam a economia e compartilham riscos, de tal forma que os negócios se tornam dependentes das políticas e ações do Estado. Ntim e Soobaroyen (2013) observaram que os governos, como instituições sociais, possuem o poder coercitivo do Estado (e.g., por meio de leis e fiscalização) para regular o comportamento das empresas e sociedade.

Bovaird e Löffler (2003) ressaltam que os governos não podem ser avaliados somente pela qualidade de seus serviços, mas também pela forma como exercem suas responsabilidades políticas,

ambientais e sociais. O governo passa, portanto, a ser avaliado pelo grau de implementação do conjunto de princípios e processos de governança, além dos resultados de suas políticas públicas. Matten e Moon (2008) argumentam que a característica central que distingue o sistema político americano e europeu é o engajamento que o Estado possui nas atividades econômicas e sociais (e.g., educação, saúde e previdência social).

Lattermann, Kupke e Schneider (2007) aplicaram a abordagem do ambiente de governança para comparar a evidenciação de RSC entre empresas multinacionais chinesas e indianas, e comprovaram que o ambiente de governança afeta a evidenciação de RSC. Os resultados encontrados por Chih, Chih e Chen (2010) mostraram que a força motriz mais importante para a intensidade da evidenciação são os fatores relacionados ao ambiente de governança do país, seguido pelos fatores relacionados ao setor e à empresa. Dessa forma, espera-se que, quanto melhor o ambiente político do país, mais as empresas sejam estimuladas a evidenciar suas práticas sociais e ambientais.

Por outro lado, em ambientes de alta corrupção, Ioannou e Serafeim (2012) observaram que as empresas são mais propensas a se envolver em práticas antiéticas para reduzir seu custo (e.g., uso do trabalho infantil) ou aumentar sua participação de mercado por meio de suborno, e se manter competitivas. Parece que, quando o aparato governamental falha (e.g., em razão da falta de infraestrutura ou corrupção), as forças econômicas atuam sem controles apropriados em termos legais ou morais (Scherer & Palazzo, 2008).

Ali e Rizwan (2013) confirmaram que o governo é um poderoso *stakeholder*, forçando a evidenciação de práticas sociais e ambientais nos países em desenvolvimento. Murillo-Luna, Garcés-Ayerbe e Rivera-Torres (2008) observaram que influências coercitivas do governo, como diretrizes ou regulamentos vinculantes, levam à implementação de uma política ambiental. Dögl e Behnam (2015) demonstraram que as influências regulatórias são significativas para a implementação de práticas corporativas de responsabilidade ambiental em países desenvolvidos, mas não

em países emergentes. Baseado no exposto, é possível admitir a seguinte hipótese, para o sistema político:

H₁: *O ambiente de governança do país influencia positivamente a evidência de práticas sociais e ambientais.*

2.2 Influência do sistema financeiro na evidência de práticas sociais e ambientais

A teoria institucional argumenta que as empresas adotam determinados comportamentos para obter o acesso aos recursos financeiros de investidores e o suporte de *stakeholders* estratégicos (DiMaggio & Powell, 1983). Existe uma diversidade significativa nos arranjos de financiamento entre os países. Segundo Whitley (1999), a principal característica do sistema financeiro nacional é sua dependência do mercado de ações (e.g., proveniente de investidores) ou de crédito bancário.

O mercado de ações requer uma maior evidência do que o financiamento bancário, porque o detentor da ação suporta mais risco do que o titular da dívida (Debreceeny, Gray & Rahman, 2002). De acordo com Ioannou e Serafeim (2012), em sistemas financeiros bem desenvolvidos, com base no mercado de ações, as corporações se esforçam para atrair investimentos com um menor custo de capital.

A evidência parece fornecer informações relevantes aos investidores sobre o desempenho da empresa e diminuir a assimetria informacional (Dhaliwal, Li, Tsang & Yang, 2014). Haigh e Hazelton (2004) esclarecem que os retornos financeiros de “fundos de investimentos socialmente responsáveis” remuneram melhor do que os investimentos convencionais. Isso decorre das vantagens competitivas geradas com inovação, diferenciação de produto e adoção de práticas ambientais e sociais.

Normalmente, as decisões de financiamento nos mercados de ações são baseadas na lucratividade de curto prazo. Dentro desse sistema, os investidores focam na maximização do lucro, e são menos atraídos por investimentos

socialmente responsáveis. Ioannou e Serafeim (2015) esclarece que benefícios de RSC, como a construção de reputação, geralmente se materializam no longo prazo.

Cheng, Ioannou e Serafeim (2014) alertam, contudo, que a eficiência do processo de alocação de capital no mercado de ações requer um mecanismo adequado de evidência. Dessa forma, quanto mais difícil for captar recursos no sistema financeiro de um país, maior será a necessidade de seus participantes utilizarem informações geradas pelas empresas. Dados esses argumentos, a seguinte hipótese é proposta para o sistema financeiro:

H₂: *O mercado de capitais do país influencia negativamente a evidência de práticas sociais e ambientais.*

2.3 Influência do sistema de educação e trabalho na evidência de práticas sociais e ambientais

Outro aspecto institucional capaz de influenciar o comportamento das empresas é o sistema relacionado ao desenvolvimento e controle das competências e habilidades. Whitley (1999) define que esse sistema é composto pelo sistema de educação e constituído de instituições que desenvolvem e certificam as competências e habilidades. E o sistema de trabalho é formado por instituições que controlam os termos nos quais os proprietários dessas habilidades as vendem no mercado de trabalho (Ioannou & Serafeim, 2012).

Pesquisas mostram que a prática de RSC está relacionada ao nível educacional dos gestores (Huang, 2013) e dos investidores (Cheah, Jamali, Johnson & Sung, 2011). Ao possuir um maior nível educacional, os investidores tendem a ser mais conscientes dos impactos sociais e ambientais das atividades empresariais, e céticos em relação às informações constantes nos relatórios das empresas. Muttakin, Khan e Subramanian (2015) esclarecem que, em países em desenvolvimento, em razão muitas vezes da falta de experiência e formação acadêmica satisfatória, os gestores não estão aptos para perceber a importância da evidência.

Por outro lado, gestores com experiência internacional e qualificação costumam estar mais preparados para atender as demandas dos *stakeholders*, exercendo um trabalho diferenciado na evidência das práticas da organização, minimização e assimetria informacional e dando acesso a informações relevantes àqueles que porventura tenham interesse (Muttakin, Khan & Subramanian, 2015). Dados esses argumentos, a seguinte hipótese é proposta para o sistema educacional:

H₃: *A qualidade do sistema educativo influencia positivamente a evidência de práticas sociais e ambientais.*

Outra característica do sistema nacional de negócios envolve as relações de trabalho, principalmente no que diz respeito à cooperação entre empregado e empregador (Whitley, 1999). Diversos padrões e metodologias utilizados para medir a evidência de práticas sociais e ambientais analisam os aspectos relacionados aos bem-estar, educação, treinamento e desenvolvimento, participação nos lucros, saúde e segurança no trabalho e ações de prevenção ao trabalho infantil e forçado (Orlitzky, Louche, Gond & Chapple, 2017). A evidência amplia-se na medida em que atende às demandas realizadas por grupos particulares de *stakeholders*, incluindo os funcionários (Van Der Laan, 2009).

Reed (2002) afirma que o mercado de trabalho distingue as economias de países desenvolvidos e em desenvolvimento. Tipicamente, nos países em desenvolvimento, o mercado de trabalho é caracterizado por níveis elevados de desemprego e relativa incapacidade de os sindicatos representarem os interesses dos trabalhadores, não há garantias de uma

permanência perdurável no emprego e existe uma baixa possibilidade de negociação salarial.

Por outro lado, Ioannou e Serafeim (2012) argumentam que, nos países onde os sindicatos são mais proeminentes, as empresas terão melhor desempenho nas práticas de RSC, já que poderosos sindicatos podem pressionar por benefícios para os funcionários, concentrando-se mais em provisões de saúde e segurança e políticas progressivas de relações trabalhista e em comodidades no local de trabalho. Dados esses argumentos, a seguinte hipótese para o sistema de trabalho é proposta:

H₄: *A cooperação nas relações de trabalho influencia positivamente a evidência de práticas sociais e ambientais.*

3 Metodologia

3.1 Definição da amostra

A amostra desta pesquisa contempla as empresas que integram o ranking das “2000 maiores empresas da *Forbes*”, no ano de 2008 (com dados referentes ao ano de 2007). Foram escolhidas empresas de capital aberto, com ações negociadas nas bolsas de valores do Brasil (B3) e do Canadá (*Toronto Stock Exchange*), pertencentes aos setores de materiais básicos, petróleo e gás e de utilidade pública. Em seguida, os relatórios de sustentabilidade disponíveis no período de 2007 e 2015 foram coletados nos *sites* institucionais das empresas e no banco de dados da GRI. A amostra da pesquisa foi constituída de 33 empresas. No total, obtiveram-se 259 observações, divididas em 127 observações de empresas no Brasil e 132 no Canadá. A composição da amostra pode ser vista na Tabela 1.

Tabela 1

Distribuição da amostra por país e setor

País	Número de empresas por setor			Total	Número de observações por setor			Total
	Petróleo e gás	Materiais básicos	Utilidade pública		Petróleo e gás	Materiais básicos	Utilidade pública	
Brasil	2	7	7	16	17	50	60	127
	12,4 %	43,8 %	43,8 %	100 %	13,4 %	39,4 %	47,2 %	100 %
Canadá	7	8	2	17	53	64	15	132
	41,2 %	47,1 %	11,7 %	100 %	40,2 %	48,5 %	11,4 %	100 %
Total	9	15	9	33	70	114	75	259
	27,3 %	45,4 %	27,3 %	100 %	27,0 %	44,0 %	29,0 %	100 %

No caso do Brasil, observa-se uma predominância de empresas de materiais básicos e utilidade e utilidade pública. Para o Canadá, na amostra predominam as empresas de materiais básicos, seguidos das empresas de óleo e gás e utilidade pública. Em 2017, a atividade de exploração de minerais e metais (setor de materiais básicos) representou 27% das exportações brasileiras e 31% das exportações canadenses, segundo dados de *The Observatory of Economic Complexity*. Quanto ao setor de petróleo e gás, há uma pequena presença de empresas no Brasil, o que caracteriza um setor oligopolizado, com grandes empresas que dominam toda a cadeia produtiva.

3.2 Definição das variáveis dependentes, independentes e de controle

Para avaliar a extensão da evidência de práticas sociais e ambientais, foram utilizados os indicadores de desempenho do GRI (2011). Esses indicadores foram organizados em duas dimensões (ambiental e social), conforme a metodologia proposta por Fischer e Sawczyn (2013). A dimensão ambiental envolve nove categorias e a social envolve 14. Em seguida, essas duas dimensões foram somadas para compor a variável evidência social e ambiental (EVSA).

Conforme estabelecido por Fischer e Sawczyn (2013), cada categoria foi pontuada de 0 a 6, seguindo a seguinte metodologia: 0 quando não é divulgada informação; 1 quando a informação de desempenho é apresentada em termos absolutos ou relativos. Soma-se mais 1 ponto quando, além da informação em termos

absolutos ou relativos, ela também é dada: em relação a empresas semelhantes/rivais ou setor; em comparação com períodos passados; em relação às metas estipuladas; de forma normalizada ou de forma desagregada. A variável EVSA foi considerada em valores percentuais; assim, uma empresa que teve todos seus indicadores com pontuação 6 apresentará, para efeito de análise, uma evidência de 100%. As características avaliadas para cada indicador são apresentadas na Tabela 2.

Tabela 2

Características avaliadas nos indicadores ambientais e sociais

Características	Valores
Indicador ausente.	0
Informação absoluta ou relativa de desempenho apresentada.	1
A informação é apresentada e comparada com outras empresas do setor.	+1
A informação é apresentada e comparada com períodos passados.	+1
A informação é apresentada e comparada com metas traçadas.	+1
A informação é apresentada também de forma normalizada.	+1
A informação é apresentada de forma desagregada.	+1
Pontuação máxima por indicador.	6

Nota. Fonte: Recuperado de “The relationship between corporate social performance and corporate financial performance and the role of innovation: Evidence from German listed firms”, de T. M. Fischer & A. A. Sawczyn, 2013.

As variáveis independentes estão relacionadas às estruturas institucionais que compõem os sistemas nacionais de negócios do Brasil e do Canadá. Para estrutura, foi escolhido um indicador como *proxy* para representá-lo. Os indicadores foram selecionados em bancos de dados de dois órgãos internacionais: Banco Mundial e Fórum Econômico Mundial. A Tabela 3 apresenta uma síntese das variáveis independentes

Tabela 3

Variáveis independentes utilizadas na pesquisa e a fonte dos dados

Variáveis	Indicador	Descrição	Operacionalização	Fonte dos dados
Sistema Político (SistPOL)	<i>Worldwide Governance Indicators</i>	Conjunto de indicadores que busca avaliar a qualidade da governança pública de um país	Os indicadores do WGI compreendem a percepção sobre seis dimensões: voz e responsabilização, estabilidade política, eficácia do governo, qualidade da regulação, estado de direito e controle de corrupção, todos medidos em uma escala de -2,5 a 2,5.	<i>The World Bank</i>
Sistema Financeiro (SistFIN)	<i>Financing through local equity market</i>	Envolve a capacidade das companhias de financiar suas atividades por meio do mercado de capitais	Percepção dos executivos de empresas sobre a facilidade com que empresas conseguem captar recursos por meio da emissão de ações e títulos de dívida com base numa escala que varia de 1 a 7.	
Sistema de Educação (SistEDU)	<i>Quality of the education system</i>	Envolve a qualidade do sistema educativo com base em quatro informações sobre o ensino.	Percepção dos executivos de empresas sobre o quanto o sistema educacional do país atende às necessidades de uma economia competitiva com base em uma escala de 1 a 7.	<i>Global Competitiveness Index (GCI) do World Economic Forum (WEF)</i>
Sistema de Trabalho (SistTRA)	<i>Cooperation in labor-employer relations</i>	Envolve a cooperação nas relações trabalho-empregador.	Percepção dos executivos de empresas sobre as condições de trabalho com base em uma escala que varia de 1 a 7.	

De modo complementar, foram selecionadas três variáveis de controle ligadas às características financeiras das empresas: tamanho, endividamento e rentabilidade. Essa inclusão baseia-se na ideia proposta por Roberts (1992) da propensão para que uma empresa adote práticas de RSC, dependente de sua disponibilidade de recursos financeiros. O tamanho foi mensurado utilizando-se o logaritmo natural do Ativo Total.

Ressalta-se que, para as empresas canadenses, o valor do ativo foi convertido de dólares canadenses para reais, considerando a cotação do dia 31 de dezembro do ano ao qual se refere a informação. O endividamento foi mensurado a partir da relação entre o Capital de Terceiros (Passivo Circulante + Passivo Não

relacionadas às hipóteses, suas descrições de pesquisa e a fonte dos dados. Observa-se que os indicadores selecionados possuem diferentes escalas. Portanto, para permitir uma melhor comparação entre si, os indicadores foram padronizados em uma mesma escala, com valores no intervalo de 0 para o menor valor observado e 1 para o maior valor.

Circulante) e o Ativo Total. A rentabilidade foi mensurada a partir da Rentabilidade dos Ativos (ROA), que relaciona o Lucro Antes dos Juros e Imposto de Renda (LAJIR) e Ativo Total.

3.3 Estimação do modelo econométrico

Para o teste das hipóteses (H_1 , H_2 , H_3 e H_4) foram utilizadas técnicas estatísticas para análise de dados em painel. O método de análise de dados em painel constitui-se de uma combinação de corte transversal e longitudinal, possuindo, dessa forma, duas dimensões: a temporal e a espacial (Sonaglio, Zamberlan, Lima & Campos, 2010). O modelo utilizado para testar as hipóteses de pesquisa foi o seguinte:

$$EVSA_{it} = \beta_{0i} + \beta_1 SistPOL_t + \beta_2 SistFIN_t + \beta_3 SistEDU_t + \beta_4 SistTRA_t + \beta_5 Tam_{it} + \beta_6 ROA_{it} + \beta_7 Endiv_{it} + \mu_{it}.$$

em que EVSA é o indicador de evidência de RSC da empresa i no ano t ; SistPOL é o indicador de qualidade do sistema político para o país p no ano t ; SistFIN é o indicador de eficiência do sistema financeiro; SistEDU é o indicador de qualidade do sistema de educação; SistTRA é o indicador de cooperação do sistema de trabalho; Tam é o logaritmo natural do ativo total da empresa i no ano t ; ROA representa a rentabilidade dos ativos da empresa i no ano t ; e Endiv representa o endividamento da empresa i no ano t .

Como o objetivo da pesquisa é observar a distância institucional entre Brasil e Canadá, foram realizadas regressões separadas para os dois países. Em ambas as regressões foram feitos os testes de Hausman, F e de Breusch-Pagan para verificar qual a melhor especificação entre os modelos de dados em painel disponíveis (efeitos fixos, efeitos aleatórios e *pooling*). O modelo apresentado é aquele mais indicado segundo os testes realizados. Para a realização dos testes e regressões, foi utilizado o programa R versão 3.4.4.

4 Resultados

4.1 Análise descritiva

A Tabela 4 apresenta a análise descritiva das variáveis independentes relacionadas com as

estruturas institucionais que formam os Sistemas Nacionais de Negócios do Brasil e do Canadá. De modo geral, observa-se que os dois países são estatisticamente diferentes, em todos os aspectos do SNN, em toda série temporal (de 2007 a 2015). Os sistemas canadenses, contudo, são mais eficientes. A partir dos escores padronizados, é possível perceber que os indicadores para o Canadá são, em média, 1,92; 1,66; 1,21 e 1,22 vezes superiores ao do Brasil, para os sistemas político, de educação, financeiro e de trabalho, respectivamente.

É possível ainda analisar como os sistemas se comportam ao longo dos anos nos dois países. No Brasil, os menores valores para os quatro sistemas são observados no ano de 2015. No caso do Canadá, ocorrem em anos diferentes, com os sistemas político e de trabalho se concentrando no início do ano (2007 e 2008, respectivamente) e os sistemas financeiro e de educação ao final do período (2013 e 2015, respectivamente). Além da variação percentual entre o maior e menor valor observado em cada um dos sistemas nos dois países, observa-se um comportamento mais homogêneo para o Canadá, cujas variações situam-se entre 1,6% (sistema político) e 14,8% (sistema financeiro). No Brasil, essas variações situam-se entre 10,7% (sistema político) e 28,6% (sistema financeiro).

Tabela 4

Estatística descritiva das variáveis do SNN, no período de 2007 a 2015

Sistema	País	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Teste de Wilcoxon
Político	Brasil	0,477	0,494	0,511	0,522	0,518	0,510	0,495	0,488	0,466	***
	Canadá	0,817	0,822	0,829	0,822	0,823	0,824	0,822	0,830	0,828	
Financeiro	Brasil	0,683	0,662	0,606	0,560	0,605	0,580	0,550	0,520	0,488	***
	Canadá	0,784	0,729	0,670	0,673	0,712	0,695	0,668	0,698	0,733	
Educação	Brasil	0,358	0,386	0,430	0,446	0,429	0,424	0,426	0,389	0,349	***
	Canadá	0,755	0,798	0,819	0,808	0,775	0,772	0,750	0,749	0,729	
Trabalho	Brasil	0,596	0,618	0,601	0,583	0,597	0,608	0,591	0,534	0,510	***
	Canadá	0,690	0,696	0,703	0,713	0,723	0,721	0,704	0,708	0,726	

Nota. Fonte: Recuperado de “Country Comparison” de The Hofstede Centre, 2017; “World Governance Indicators (WGI) Project”, de The World Bank, 2017; “The Global Competitiveness Report 2017-2018” de K. Schwab, 2017.

Nota. *** indica que a diferença entre os países é significativa a 1%.

Na Tabela 5 são apresentadas as médias referentes à evidenciação das práticas ambientais das empresas brasileiras e canadenses, no período de 2007 a 2015. Os resultados mostram que as médias das evidenciações de empresas brasileiras são maiores que as empresas canadenses na apresentação 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. As empresas brasileiras também evidenciam com maior intensidade o percentual de retorno das embalagens sobre os produtos vendidos, o percentual de materiais reciclados e as emissões diretas de gases do efeito estufa.

No caso das empresas canadenses, observa-se uma maior preocupação em evidenciar os aspectos ambientais relacionados com emissões atmosféricas causadoras de chuva ácida e as emissões indiretas de gases do efeito estufa. Os aspectos ambientais relacionados com os custos de produção, como consumo de materiais, água e energia; geração de resíduos; implicações financeiras da mitigação das alterações climáticas; e a localização e a área de terrenos com alto índice de biodiversidade não apresentam diferenças significativas entre as empresas brasileiras e canadenses.

Tabela 5

Comparação das médias dos indicadores ambientais evidenciados por empresas no Brasil e no Canadá.

Indicador	Brasil		Canadá		Teste T
	μ	σ	μ	σ	
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	1,31	0,90	0,99	0,94	0,006
Percentagem de materiais provenientes de reciclagem	0,96	1,07	0,53	0,81	0,000
Emissões totais diretas de gases do efeito estufa, por peso	0,94	0,89	0,77	0,77	0,095
Percentual do retorno das embalagens sobre os produtos vendidos	0,26	0,70	0,12	0,34	0,035
Emissões indiretas relevantes de gases do efeito estufa, por peso	1,97	1,30	2,52	1,28	0,001
Descarga total de água, por qualidade e destino	1,43	1,58	1,82	1,41	0,035
NO _x , SO _x e outras emissões atmosféricas significativas, por tipo e por peso	0,46	0,88	0,98	1,13	0,000
Consumo total de água, por fonte	1,86	1,47	1,77	1,36	0,628
Consumo direto de energia, discriminado por fonte de primária	1,83	1,09	1,85	1,36	0,937
Quantidade total de resíduos, por tipo e método de eliminação	1,64	1,40	1,76	1,25	0,456
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	1,36	1,45	1,39	1,16	0,878
Consumo indireto de energia, discriminado por fonte primária	1,35	1,42	1,42	1,29	0,645
Emissão de substâncias destruidoras da camada de ozônio, por peso	1,23	1,24	1,04	1,19	0,218
Iniciativas para mitigar os impactos ambientais de produtos e serviços e a extensão da mitigação do impacto	1,20	0,92	1,29	0,85	0,424
Implicações financeiras e outros riscos e oportunidades para as atividades da organização, devido às alterações climáticas	0,99	0,81	0,93	0,82	0,517

Na Tabela 6 são apresentadas as médias referentes à evidenciação das práticas sociais das empresas brasileiras e canadenses, na mesma série temporal. Os resultados mostram que, na

grande maioria das questões sociais, as médias das evidenciações das empresas brasileiras são significativamente diferentes e maiores que os resultados das empresas canadenses. No caso

das empresas brasileiras, apesar de apresentarem um maior nível de evidência, as práticas refletem fraquezas nas instituições reguladoras e normativas. Observa-se uma maior preocupação em evidenciar práticas relacionadas com o combate à discriminação da mão de obra, trabalho infantil, trabalho escravo, corrupção e diferenças salariais entre homens e mulheres; treinamentos, programas de apoio às minorias, informações sobre produtos e serviços e impactos à saúde e segurança do trabalhador.

No caso das empresas canadenses, observa-se somente que a evidência sobre a taxa de lesões, doenças profissionais, dias perdidos, absenteísmo e óbitos relacionados com o trabalho têm um valor maior e são significantes em relação às empresas brasileiras. Práticas relacionadas com os custos de produção, como taxa de rotatividade, impactos nos investimentos em infraestrutura, planos de benefícios e políticas de custos com os fornecedores não apresentam diferenças significativas entre empresas brasileiras e canadenses.

Tabela 6

Comparação das médias dos indicadores sociais evidenciados por empresas no Brasil e no Canadá

Indicador	Brasil		Canadá		Teste T
	μ	σ	μ	σ	
Discriminação da mão de obra total, por tipo de emprego, por contrato de trabalho e por região	1,89	1,20	1,61	1,04	0,046
Média de horas de formação, por ano, por trabalhador, discriminadas por categoria de funções	1,65	1,03	0,58	0,91	0,000
Composição dos órgãos sociais da empresa e relação dos trabalhadores por categoria, de acordo com o gênero, a faixa etária, as minorias e outros indicadores de diversidade	1,46	1,21	0,93	1,18	0,000
Discriminação da razão do salário base entre homens e mulheres, por categoria de funções	1,06	1,15	0,48	0,91	0,000
Casos em que exista um risco significativo de ocorrência de trabalho infantil, e medidas que contribuam para sua eliminação	0,93	0,92	0,27	0,45	0,000
Casos em que exista risco significativo de ocorrência de trabalho forçado ou escravo, e medidas que contribuam para sua eliminação	0,92	0,91	0,27	0,45	0,000
Medidas tomadas em resposta a casos de corrupção	0,85	0,91	0,67	0,81	0,093
Número total de casos de discriminação e ações tomadas	0,72	0,75	0,46	0,65	0,002
Tipo de informação sobre produtos e serviços exigida por regulamentos, e a percentagem de produtos e serviços significativos sujeitos a tais requisitos	0,42	0,53	0,23	0,53	0,004
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 sujeitas a tais procedimentos	0,34	0,51	0,18	0,41	0,006
Taxa de lesões, doenças profissionais, dias perdidos, absenteísmo e óbitos relacionados com o trabalho, por região	1,76	1,28	2,18	1,06	0,005
Número total de trabalhadores e respectiva taxa de rotatividade, por faixa etária, gênero e região	1,68	1,21	1,56	1,08	0,415
Desenvolvimento e impacto dos investimentos em infraestrutura e serviços que visam essencialmente ao benefício público por meio de envolvimento comercial, em gêneros ou <i>pro bono</i>	1,49	1,12	1,64	1,22	0,286
Cobertura das obrigações referentes ao plano de benefícios definidos pela organização	1,06	0,90	1,02	1,16	0,796
Políticas, práticas e proporções de custos com fornecedores locais, em unidades operacionais importantes	1,03	1,05	1,19	1,20	0,254

Observa-se que há uma maior evidência das empresas brasileiras em um conjunto maior de práticas ambientais e sociais. Considerando também o fato de que o Brasil apresenta um

ambiente institucional mais fraco em todos os aspectos (vide Tabela 4), o que se observa nas empresas brasileiras é a evidência de práticas “explícitas” de RSC. Por outro lado, as empresas

canadenses, por atuarem em um ambiente com instituições mais fortes, acabam adotando práticas “implícitas” de RSC.

4.2 Análise econométrica

Para a análise de regressão, utilizou-se o modelo de dados em painel de efeitos aleatórios para os dois países, uma vez que se atestou sua superioridade frente às outras duas possibilidades (efeitos fixos e *pooling*). Para o

modelo com empresas brasileiras, o teste de Hausman apresentou significância estatística de 0,944, ao passo que os testes F e de Breush-Pagan para os efeitos do painel apresentaram significância estatística de 0,000. Para o modelo das empresas canadenses, o teste de Hausman apresentou significância estatística de 0,999, e os testes F e de Breush-Pagan, para os efeitos do painel, também tiveram significância estatística de 0,000. Os resultados são apresentados na Tabela 7.

Tabela 7

Resultados dos modelos de dados em painel para empresas brasileiras e canadenses

Variáveis	Empresas no Brasil		Empresas no Canadá	
	Coefficiente	Valor p	Coefficiente	Valor p
Intercepto	-0,536	0,205	0,931	0,489
SistPOL	2,111	0,072*	-0,383	0,799
SistFIN	-0,793	0,018**	-0,597	0,002***
SistEDU	-1,158	0,160	-0,779	0,000***
SistTRA	1,050	0,071*	0,668	0,162
Tamanho	0,003	0,870	0,005	0,145
ROA	0,072	0,507	0,060	0,440
Endividamento	-0,082	0,301	-0,001	0,989
χ^2 de Wald	19,01 (0,000)		29,28 (0,000)	
R ²	0,107		0,056	
Teste de Hausman	2,26 (0,944)		0,52 (0,999)	
Efeito	Aleatório		Aleatório	

Nota. * < 10%, ** < 5%, *** < 1%.

Conforme observado na Tabela 7, o modelo de efeitos aleatórios para as empresas no Brasil alcançou um R² de 0,107 e um p valor para o Teste F, com nível de significância inferior a 1%. Identificou-se, para esse país, que o sistema político e o sistema de trabalho possuem um efeito positivo e significativo a 10% na evidência social e ambiental, e o sistema financeiro exerce um efeito negativo e significativo a 5%. Para as empresas no Canadá, o modelo apresenta um R² de 0,056 e um Teste F com significância estatística inferior a 1%. Observa-se o mesmo efeito negativo, significativo a 1%, do sistema financeiro na evidência social e ambiental. Observa-se ainda que o sistema de educação também exerce um efeito negativo e significativo. Para ambos os

países, as variáveis de controle não exercem um significativo efeito sobre EVSA.

A Tabela 8 mostra o relacionamento dos resultados da análise de dados em painel com as hipóteses formuladas. A extensão da evidência de práticas sociais e ambientais se relaciona positivamente com o sistema político para empresas no Brasil, no entanto H₁ não foi suportada para o caso das empresas no Canadá. O resultado observado para o sistema financeiro para ambos os países dá suporte a H₂, à medida que a influência observada foi negativa. O valor do coeficiente para as empresas no Brasil exerce, contudo, maior influência do que o observado para as empresas no Canadá.

Tabela 8

Síntese dos resultados do teste das hipóteses do modelo de total de evidência

Hipótese		Relação	Resultado	País	Suportada
H ₁	SistPOL → EVSA	+	Efeito positivo da governança pública na evidenciação	Brasil	Sim
				Canadá	Não
H ₂	SistFIN → EVSA	-	Efeito negativo da facilidade de captação de recursos financeiros na evidenciação	Brasil	Sim
				Canadá	Sim
H ₃	SistEDU → EVSA	+	Efeito negativo da qualidade da educação na evidenciação	Brasil	Não
				Canadá	Não
H ₄	SistTRAB → EVSA	+	Efeito positivo da cooperação empregado--empregador na evidenciação	Brasil	Sim
				Canadá	Não

Nota. Elaborado a partir dos resultados da Tabela 7.

A hipótese H₃ foi rejeitada para as empresas no Brasil e no Canadá. No caso do Canadá, o sistema educacional se relaciona negativamente com a evidência social e ambiental, o que contraria a proposição de um efeito positivo sobre EVSA. Finalmente, a hipótese H₄ indica que existe um efeito positivo da cooperação empregado e empregador na extensão da evidência. Este resultado foi apoiado apenas para empresas no Brasil.

5 Discussão

A pesquisa confirma a influência do sistema nacional de negócios na extensão da evidência de práticas sociais e ambientais, em países institucionalmente distantes. Os resultados parecem indicar que no Canadá existe a predominância de isomorfismo coercitivo e normativo. Empresas canadenses adotam comportamentos adequados às exigências legais e, portanto, não necessitam evidenciar práticas sociais e ambientais para seus *stakeholders*. No caso do Brasil, na ausência de pressões coercitivas, parece predominar o isomorfismo normativo e mimético.

O sistema político canadense apresenta-se como um dos 15 melhores países em relação à qualidade da governança pública. Por outro lado, o Brasil apresenta uma posição abaixo dos 100 melhores países. O Canadá, em média, encontra-se acima de 90% dos países analisados pelo Banco Mundial, ao passo que o Brasil

encontra-se abaixo de 50% (The World Bank, 2017). No que tange ao sistema financeiro, no ano de 2015, em um ranking com 138 países, o Canadá obteve a 14ª melhor pontuação referente à capacidade de financiamento por meio do mercado de capitais, ao passo que o Brasil ocupou a 83ª posição. O Canadá esteve, ainda, em 15º lugar na percepção dos executivos sobre o quanto seu sistema educacional atende às necessidades de uma economia competitiva, e o Brasil situou-se na 128ª posição. E finalmente, com relação ao sistema de trabalho, a qualidade da cooperação entre empregados e empregadores indica que o Canadá ocupou a 20ª e o Brasil apresentou-se na 118ª posição.

Analisando os resultados de cada uma das hipóteses formuladas, observa-se que a fraca governança pública do Brasil influencia positivamente a evidência de práticas sociais e ambientais. Achados semelhantes foram reportados por Young e Marais (2012), que apontam o efeito da governança de empresas francesas e australianas na natureza da evidência de RSC. Lattermann, Kupke e Schneider (2007) também encontram que o ambiente de governança chinês e indiano afeta a evidência de RSC. Li *et al.* (2010) mostram que, nos países do BRIC, os fatores relacionados ao ambiente de governança do país, seguidos pelos fatores relacionados ao setor e à empresa, são as forças motrizes mais importantes para a intensidade de evidência de RSC.

No caso das empresas no Canadá, o sistema político não apresenta um efeito significativo sobre

a evidenciação de RSC. Uma possível explicação relaciona-se aos comportamentos de empresas que atuam em países com diferentes pressões coercitivas, e remete ao *framework* proposto por Matten e Moon (2008). Em países como o Canadá, as empresas desenvolvem formas implícitas de RSC. Por outro lado, no Brasil, as empresas adotam uma RSC explícita. Nesse sentido, Damiano-Teixeira e Pompermayer (2007) reforçam que as empresas no Brasil estão se tornando mais ativas em lidar com questões sociais e ambientais para se afastarem da imagem de corrupção e acumulação de riquezas.

Com relação ao sistema financeiro, observa-se uma clara influência de pressões normativas nos dois países. A pesquisa revelou uma relação negativa entre a facilidade das empresas em captar dinheiro no mercado de capitais e a extensão da evidenciação de práticas sociais e ambientais. Esse resultado indica que, quanto maior for a facilidade de as empresas obterem recursos financeiros no mercado de ações, menor será a necessidade de se apresentarem como empresas socialmente responsáveis e, portanto, de baixo risco.

Ghoul, Guedhami e Kim (2017), utilizando uma amostra de 11.672 observações de 53 países, entre os anos 2003 e 2010, confirmam que práticas de RSC ajudam o acesso a recursos financeiros com melhores condições. Em um mercado de capitais mais fraco há maiores custos de transação, e práticas de RSC são capazes de mitigar tais custos, por meio da redução da assimetria informacional e dos custos de agência.

O resultado para a influência da qualidade do sistema de educação na extensão da evidenciação foi estatisticamente significativa para o Canadá, apesar de a relação encontrada ser contrária à estabelecida na hipótese (H_3). Em países nos quais o sistema educacional é centralizado no governo, as empresas desenvolvem formas mais implícitas de RSC, o que levaria a uma menor evidenciação. Estudos realizados por Ioannou e Serafim (2012), com uma amostra de 180 empresas americanas, no período de 1992 a 2010, apontam para uma relação negativa entre a qualidade do sistema de ensino e a extensão da evidenciação de práticas sociais e ambientais. Caso a disponibilidade de

capital humano qualificado seja abundante no país, as empresas não precisariam “competir” entre si por talentos, por meio de uma maior evidenciação.

A pesquisa mostra que, apenas com empresas no Brasil, o sistema de trabalho exerce uma influência positiva e significativa na evidenciação de práticas de RSC. Outros trabalhos que analisam o papel do sistema de trabalho apontam para uma relação positiva, em razão da importância dos empregados como um dos principais *stakeholders* da empresa (Glavas, 2016; Ioannou & Serafim, 2012; Preuss & Barkemeyer, 2016). Chih *et al.* (2010) encontram uma relação positiva entre evidenciação e qualidade das relações entre empregado e empregadores para uma amostra de 520 empresas financeiras de 34 países, e confirmam que os empregados formam um grupo de *stakeholders* capazes de exigir melhores práticas sociais por parte das empresas, por meio de pressões cognitivas.

6 Conclusão

O estudo mostra que forças isomórficas operam no campo institucional e afetam a adoção de um comportamento socialmente responsável. A utilização dos indicadores para as estruturas institucionais que moldam o SNN permite novos *insights* sobre o comportamento socialmente responsável das empresas. No campo gerencial, os resultados do trabalho indicam que países institucionalmente distantes sofrem a influência de diferentes pressões coercitivas, normativas e cognitivas na definição e manutenção da legitimidade de suas práticas de RSC.

Os resultados demonstram que o Canadá tem um conjunto claro de limites e parâmetros que orientam o ambiente institucional. Em contraste, no Brasil essas fronteiras não estão claramente definidas e permitem experimentação de novas formas de evidenciação e abordagens de RSC (Abreu *et al.*, 2015). Para o Brasil, uma lição aprendida nesta pesquisa é a necessidade de uma melhor governança do ambiente institucional para ampliar a evidenciação das práticas sociais e ambientais. Paralelamente, o sistema financeiro exerce uma forte influência para as empresas ampliarem a evidenciação de suas práticas. Em

segundo lugar, para ser eficaz a evidência requer um melhor relacionamento entre empregado e empregador.

Os resultados destacam o potencial e as limitações da evidência da RSC. O Brasil pode ser considerada uma “terra de contradições” em que a sociedade, empresas e governo lidam com sérias deficiências no ambiente institucional. A evidência de práticas sociais e ambientais possibilita um diálogo visando à incorporação de ações socialmente responsáveis. Esse processo deve reconhecer as interconexões do campo organizacional com o quadro institucional, e ser guiado por considerações éticas e morais.

O estudo possui limitações que devem ser reconhecidas. Uma possível limitação envolve o curto período analisado, em virtude da indisponibilidade de indicadores institucionais que apresentem uma longa série temporal e dos relatórios de RSC. Outra possível limitação decorre do pequeno número de organizações pesquisadas. A amostra reduzida deveu-se à escolha de setores ambientalmente sensíveis e ao fato de o número de observações ser similar entre os países.

Embora se reconheçam limitações empíricas do trabalho, as empresas e os indicadores foram cuidadosamente escolhidos para representarem o Brasil e o Canadá. O estudo demonstra a importância do relacionamento entre a evidência de responsabilidade social corporativa e o ambiente institucional. Estudos comparativos em países institucionalmente distantes, usando o modelo econométrico proposto, melhoram o entendimento da influência de pressões isomórficas coercitivas, normativas e cognitivas nas respostas de RSC.

Referências

- Abreu, M. C. S., Cunha, L. T., & Barlow, C. Y. (2015). Institutional dynamics and organizations affecting the adoption of sustainable development in the United Kingdom and Brazil. *Business Ethics: A European Review*, 24(1), 73-90.
- Ali, W., & Rizwan, M. (2013). Factors influencing corporate social and environmental disclosure (CSED) practices in the developing countries: An institutional theoretical perspective. *International Journal of Asian Social Science*, 3(3), 590-609.
- Baum, J. A. C., & Oliver, C. (1991). Institutional linkages and organizational mortality. *Administrative Science Quarterly*, 36(3), 187-218.
- Berry, H., Guillén, M. F., & Zhou, N. (2010). An institutional approach to cross-national distance. *Journal of International Business Studies*, 41(9), 1460-1480.
- Bovaird, T., & Löffler, E. (2003). Evaluating the quality of public governance: Indicators, models and methodologies. *International Review of Administrative Sciences*, 69(3), 313-328.
- Brookes, M., Brewster, C., & Wood, G. (2005). Social relations, firms and society: A study of institutional embeddedness. *International Sociology*, 20(4), 403-426.
- Cheah, Eng-Tuck., Jamali, D., Johnson, J. E. V., & Sung, Ming-Chien. (2011). Drivers of corporate social responsibility attitudes: The demography of socially responsible investors. *British Journal of Management*, 22(2), 305-323.
- Cheng, B., Ioannou, I., & Serafeim, G. (2014). Corporate social responsibility and access to finance. *Strategic Management Journal*, 35(1), 1-23.
- Chih, Hsiang-Lin., Chih, Hsiang-Hsuan., & Chen, Tzu-Yin. (2010). On the determinants of corporate social responsibility: International evidence on the financial industry. *Journal of Business Ethics*, 93(1), 115-135.
- Conceição, S. H. D., Dourado, G. B., Baqueiro, A. G., Freire, S., & Brito, P. D. C. (2011). Fatores determinantes no disclosure em Responsabilidade Social Corporativa (RSC): um estudo qualitativo e quantitativo com empresas listadas na Bovespa. *Gestão & Produção*, 18(3), 461-472.
- Damiano-Teixeira, K. M., & Pompermayer, M. M. (2007). Corporate social responsibility: Profile and diagnosis of 797 programs developed

in Brazil. *Business and Society Review*, 112(36), 343–367.

Debreceeny, R., Gray, G. L., & Rahman, A. (2002). The determinants of internet financial reporting. *Journal of Accounting and Public Policy*, 21(4-5), 371–394.

Delmas, M. A. (2002). The diffusion of environmental management standards in Europe and in the United States: An institutional perspective. *Policy Sciences*, 35(1), 91–119.

Dhaliwal, D., Li, O. Z., Tsang, A., & Yang, Y. G. (2014). Corporate social responsibility disclosure and the cost of equity capital: The roles of stakeholder orientation and financial transparency. *Journal of Accounting and Public Policy*, 33(4), 328–355.

DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147–160.

Dögl, C., & Behnam, M. (2015). Environmentally sustainable development through stakeholder engagement in developed and emerging countries. *Business Strategy and the Environment*, 24(6), 583–600.

Fischer, T. M., & Sawczyn, A. A. (2013). The relationship between corporate social performance and corporate financial performance and the role of innovation: Evidence from German listed firms. *Journal of Management Control*, 24(1), 27–52.

Ghoul, S. E., Guedhami, O., & Kim Y. (2017). Country-level institutions, firm value, and the role of corporate social responsibility initiatives. *Journal of International Business Studies*, 48(3), 360–385.

Golob, U., & Bartlett, J. L. (2007). Communicating about corporate social responsibility: A comparative study of CSR reporting in Australia and Slovenia. *Public Relations Review*, 33(1), 1–9.

González-Benito, J., & González-Benito, O. (2006). A review of determinant factors of

environmental proactivity. *Business Strategy and the Environment*, 15(2), 87–102.

Haigh, M., & Hazelton, J. (2004). Financial markets: A tool for social responsibility?. *Journal of Business Ethics*, 52(1), 59–71.

Huang, S. K. (2013). The Impact of CEO characteristics on corporate sustainable development. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 20(4), 234–244.

Hybels, R. C. (1995). On legitimacy, legitimation and organizations: A critical review and integrative theoretical model. *Academy of Management Proceedings*, 1995(1), 241–245.

Ioannou, I., & Serafeim, G. (2012). What drives corporate social performance? The role of nation-level institutions. *Journal of International Business Studies*, 43(9), 834–864.

Ioannou, I., & Serafeim, G. (2015). The impact of corporate social responsibility on investment recommendations: Analysts' perceptions and shifting institutional logics. *Strategic Management Journal*, 36(7), 1053–1081.

Jamali, D. & Karam, C. (2018). Corporate social responsibility in developing countries as an emerging field of study. *International Journal of Management Reviews*, 20(1), 32–61.

Kogut, B. (1991). Country capabilities and the permeability of borders. *Strategic Management Journal*, 12(S1), 33–47.

Kostova, T. (1999). Transnational transfer of strategic organizational practices: A contextual perspective. *Academy of Management Review*, 24(2), 308–324.

Lattermann, C., Schneider, Ana-Maria., & Kupke, S. (2007). Corporate social responsibility and the capabilities based view: A case study of a multinational enterprise. *Revue de L'Organisation Responsable*, 2(3), 18–29.

Li, S., Fetscherin, M., Alon, I., Lattemann, C., & Yeh, K. (2010). Corporate social responsibility

- in emerging markets: The importance of the governance environment. *MIR: Management International Review*, 50(5), 635-654
- Matten, D., & Moon, J. (2008). "Implicit" and "explicit" CSR: A conceptual framework for a comparative understanding of corporate social responsibility. *Academy of Management Review*, 33(2), 404-424.
- Murillo-Luna, J. L., Garcés-Ayerbe, C., & Rivera-Torres, P. (2008). Why do patterns of environmental response differ? A stakeholders' pressure approach. *Strategic Management Journal*, 29(11), 1225-1240.
- Muttakin, M. B., Khan, A., & Subramaniam, N. (2015). Firm characteristics, board diversity and corporate social responsibility: Evidence from Bangladesh. *Pacific Accounting Review*, 27(3), 353 – 372.
- Ntim, C. G., & Soobaroyen, T. (2013). Corporate governance and performance in socially responsible corporations: New empirical insights from neo-institutional framework. *Corporate Governance. An International Review*, 21(5), 468-494.
- Orlitzky, M., Louche, C., Gond, Jean-Pascal, & Chapple, W. (2017). Unpacking the drivers of corporate social performance: A multilevel, multistakeholder, and multimethod analysis. *Journal of Business Ethics*, 144(1), 21-40.
- Preuss, L., Barkemeyer, R., & Glavas, A. (2016). Corporate social responsibility in developing country multinationals: Identifying company and country-level influences. *Business Ethics Quarterly*, 26(3), 347-378.
- Reed, D. (2002). Employing normative stakeholder theory in developing countries. A critical theory perspective. *Business & Society*, 41(2), 166-207.
- Roberts, R. W. (1992). Determinants of corporate social responsibility disclosure: An application of stakeholder theory. *Accounting, Organizations and Society*, 17(6), 595-612.
- Scherer, A. G., & Pallazo, G. (2008). Globalization and Corporate Social Responsibility. In Crane, A., McWilliams, A., Matten, D., Moon, J. & Siegel, D.S., *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility* (pp.413-431). Oxford: Oxford University Press.
- Schrammel, T. (2013). Bridging the institutional void: An analytical concept to develop valuable cluster services. *Management revue*, 24(2), 114-132.
- Schwab, K. (2017). *The global competitiveness report 2017-2018*. Geneva: World Economic Forum.
- Sonaglio, C. M., Zamberlan, C. O., Lima, J. E., & Campos, A. C. (2010). Evidências de desindustrialização no Brasil: Uma análise com dados em painel. *Economia Aplicada*, 14(4), 347-372.
- Tang, L., & Li, H. (2009). Corporate social responsibility communication of chinese and global corporations in China. *Public Relations Review*, 35(3), 199-212.
- The Hofstede Centre (2017). *Country comparison*. Recuperado de <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison>
- The World Bank, Worldwide Governance Indicators (2017). *World Governance Indicators (WGI) project*. Recuperado de <https://info.worldbank.org/governance/wgi/>
- Thorne, L., Mahoney, L. S., Gregory, K., & Convery, S. (2017). A comparison of Canadian and U.S. CSR strategic alliances, CSR reporting, and CSR performance: Insights into implicit-explicit CSR. *Journal of Business Ethics*, 143(1), 85-98.
- Tschopp, D., Wells, S., & Barney, D. (2012). The institutional promotion of corporate social responsibility reporting. *The Journal of Academic and Business Ethics*, 6(12), 1-17.
- Van Der Laan, S. (2009). The role of theory in explaining motivation for corporate social

disclosures: Voluntary disclosures vs 'solicited' disclosures. *Australasian Accounting Business and Finance Journal*, 3(4), 15-29.

Visser, W. (2008). Corporate responsibility in developing countries, in Crane, A.; McWilliams, A. Matten, D.; Moon, J.; Siegel, D.S. (Eds). *The Oxford handbook of corporate social responsibility* (pp. 473-499) Oxford: Oxford University Press.

Whitley, R. (1999). *Divergent capitalisms: The social structuring and change of business systems*. Oxford: Oxford University Press.

Whitley, R. (2003). How national are business systems? The role of different state types and complementary institutions in constructing homogenous systems of economic coordination and control. Workshop on National Business

Systems in the New Global Context, Oslo. Recuperado de <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.132.4381&rep=rep1&type=pdf>

Xu, D., & Shenkar, O. (2002). Institutional distance and the multinational enterprise. *Academy of Management Review*, 27(4), 608-618.

Yang, X., & Rivers, C. (2009). Antecedents of CSR practices in MNCs' subsidiaries: A stakeholder and institutional perspective. *Journal of Business Ethics*, 86(2), 155-169.

Young, S., & Marais, M. (2012). A multi-level perspective of CSR reporting: The implications of national institutions and industry risk characteristics. *Corporate Governance: An International Review*, 20(5), 432-450.

Agências de fomento:

Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – (CNPq) – Projeto # 446047/2014-7

Autores

1. Romulo Alves Soares, Doutorando, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza – Brasil.

E-mail: romulosoares@ufc.br.

ORCID

 0000-0003-2412-3796

2. Mônica Cavalcanti Sá de Abreu, Doutora em Engenharia de Produção, Universidade Federal do Ceará, Departamento de Administração, Fortaleza – Brasil.

E-mail: mabreu@ufc.br.

ORCID

 0000-0001-9408-5604

3. Pedro de Barros Leal Pinheiro Marino, Instituto Federal de Brasília, Departamento de Administração, Brasília – Brasil.

E-mail: pedroblpmarino@gmail.com.

ORCID

 0000-0002-6469-8984

4. Silvia Maria Dias Pedro Rebouças, Doutora em Estatística e Pesquisa Operacional, Universidade Federal do Ceará, Departamento de Administração, Fortaleza – Brasil.

E-mail: smdpedro@gmail.com.

ORCID

 0000-0002-8475-9748

Contribuição dos autores

Contribuição	Romulo Alves	Mônica Cavalcanti	Pedro Marino	Silvia Rebouças
1. Definição do problema de pesquisa	✓	✓	✓	
2. Desenvolvimento das hipóteses ou questões de pesquisa (trabalhos empíricos)	✓	✓	✓	
3. Desenvolvimento das proposições teóricas (ensaios teóricos)	✓	✓		
4. Fundamentação teórica/Revisão de Literatura	✓	✓		✓
5. Definição dos procedimentos metodológicos	✓		✓	
6. Coleta de Dados	✓		✓	✓
7. Análise Estatística	✓			✓
8. Análise e interpretação dos dados	✓	✓		
9. Revisão crítica do manuscrito		✓		
10. Redação do manuscrito	✓	✓	✓	
11. Outra (favor especificar)				