

Análise Comparativa da Divulgação Social de Empresas Francesas e Brasileiras: segundo a Teoria Institucional

Resumo

O trabalho objetiva investigar as principais características da divulgação de informações sociais das 15 maiores empresas brasileiras e francesas bem como a existência de divergências na divulgação social com relação ao tamanho e à localização das empresas; buscando explicações para os resultados obtidos à luz da Teoria Institucional. Trata-se de um estudo exploratório de natureza qualitativa e quantitativa, utilizando-se pesquisa bibliográfica e documental. Além dos relatórios contábeis tradicionais e dos relatórios de sustentabilidade da *Global Reporting Initiative* – GRI-G3, foram consultados os balanços sociais do Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas-Ibase e os *rapport développement durable e os bilan social*. Foram utilizados como categorias e subcategorias de análise os 6 grupos de indicadores que abrangem os 16 indicadores de RSC recomendados no Guia de Indicadores de Responsabilidade Corporativa em Relatórios Anuais da ONU. A análise dos resultados revelou que as principais explicações para a divulgação das informações sociais pelas corporações pesquisadas estão associadas à noção de níveis ambientais e aos mecanismos de isomorfismos, ambos contemplados pela Teoria Institucional. Não foram encontradas divergências de divulgação social devido ao porte das empresas ou ao seu país de origem.

1. Introdução

Estudos recentes demonstram a necessidade de as empresas se anteciparem às imposições legais e apresentarem voluntariamente informações sociais. Branco e Rodrigues (2008), quando analisam os fatores que influenciam o *Social Corporate Disclosure* (SCD) de companhias portuguesas listadas em 2004 na *Portuguese Stock Exchange*, afirmam que as empresas precisam considerar o nível de divulgação de informações sociais como um reflexo da conduta social e ambiental adotada, bem como a influência externa que ele pode causar em sua imagem, legitimando suas atividades e reduzindo o risco de suas operações.

Parsa e Kouhy (2007), por sua vez, realizaram uma pesquisa, com o objetivo de analisar a divulgação de informações sociais das pequenas e médias empresas listadas pelo *Alternative Investment Market* (AIM) no Reino Unido. A pesquisa conclui que na amostra estudada não existe relação necessária entre uma maior estabilidade advinda com a quantidade de anos de existência da empresa e o nível de seu *disclosure* social. Também conclui que existe uma relação direta entre o tamanho da empresa e o nível das informações sociais por ela divulgado e destaca que tanto grandes como pequenas e médias empresas reconhecem que o *disclosure* social favorece ganhos em sua reputação.

Já Cunha e Ribeiro (2007), realizaram pesquisa compararam as estruturas de relatórios sociais de diversos países, confrontando-as com a realidade brasileira e demonstraram que a divulgação de informações sociais varia de acordo com as especificidades de cada país. As autoras afirmam, entretanto, que, com exceção do relatório português que contém a informação sobre o valor adicionado, embora seja omissa quanto a sua composição e base de cálculo, a maioria dos relatórios sociais se restringe a informações sobre recursos humanos.

Tendo em vista os esforços realizados por normas e órgãos nacionais, estrangeiros e internacionais relacionados com o tema Responsabilidade Social Corporativa, com o objetivo de estimular e aprimorar a elaboração de relatórios sociais, bem como os diversos estudos que apontam divergências de divulgação social com relação ao setor de atividade, ao tamanho das empresas, à localização das empresas (país de origem) e ao tipo de informação divulgadas, questiona-se: quais as principais características da divulgação de informações sociais de empresas brasileiras, quando comparadas com as de empresas francesas, tendo como

referência os indicadores de Responsabilidade Social Corporativa sugeridos pela ONU? Quais teorias dão suporte para a divulgação social das empresas estudadas?

O trabalho tem como objetivo geral investigar, segundo os indicadores sociais do Guia de Indicadores de Responsabilidade Corporativa em Relatórios Anuais da ONU (Guidance on Corporate Responsibility Indicators in Annual Reports), as principais características da divulgação de informações sociais das 15 maiores empresas brasileiras e das 15 maiores empresas francesas e as teorias que dão suporte para a divulgação social das empresas estudadas.

Considerando-se o problema de pesquisa formulado, propõe-se a seguinte hipótese geral: a divulgação de informações sociais apresentada pelas empresas brasileiras e francesas, quando investigada sob a perspectiva do Guia de Indicadores de Responsabilidade Social Corporativa da ONU, diverge entre companhias com relação ao tamanho da empresa e ao país de origem.

Com o objetivo de verificar questões específicas da pesquisa, foram elaboradas as seguintes hipóteses secundárias: as empresas francesas apresentam maior nível de *disclosure* de informações sociais que as empresas brasileiras; as empresas maiores possuem grau de divulgação de informações sociais superior às empresas menores.

A relevância desse trabalho reside na possibilidade de se explorar algo ainda pouco estudado, representado pela investigação da divulgação de informações sociais das empresas na perspectiva recomendada pelo Guia de Indicadores de Responsabilidade Corporativa nos Relatórios Anuais da ONU; promover um estudo comparativo entre o Brasil e a França, sendo este último, um país de vanguarda, nas questões sociais, e considerado o primeiro a tornar obrigatória a divulgação de determinadas informações sociais pelas empresas; e, por fim, o estudo é relevante por buscar explicações para a divulgação social à luz da Teoria Institucional.

2. Teoria Institucional

2.1 Evolução da Teoria Institucional

A Teoria Institucional vem sendo utilizada como uma abordagem capaz de dar suporte a fenômenos ligados ao isomorfismo, à legitimação e à influência do ambiente nas organizações. De maneira geral, essa teoria dá suporte ao processo central de criação e perpetuação de estruturas sociais duradouras. Iniciativas independentes, surgidas no interior das organizações, influenciam o ambiente e, ao institucionalizarem-se, influenciam na escolha de estruturas internas de outras organizações.

Não obstante a atualidade do tema, essa teoria tem suas raízes no século XIX e nasceu como um contraponto à lógica racionalista, principalmente ao racionalismo econômico, que explicava o comportamento econômico a partir da premissa de que todos os indivíduos buscam contínua e especificamente maximizar suas utilidades individuais. Assim, a Teoria Institucional veio propor a ideia de que os indivíduos tomam suas decisões, não a partir de análises racionais, mas de algumas opções institucionalmente concebidas e ofertadas (GUERREIRO; FREZATTI; CASADO, 2006).

A trajetória histórica da Teoria Institucional possui dois grandes momentos distintos, marcados por um período de arrefecimento acadêmico, que se iniciou no pós II Guerra Mundial e se estendeu até os anos 70. Como consequência das peculiaridades associadas a essas duas fases históricas da Teoria Institucional, tem-se a distinção entre o velho institucionalismo e o novo institucionalismo (CARVALHO; VIEIRA, 2002).

Atualmente, destacam-se três importantes aspectos da Teoria Institucional: as instituições, as estruturas institucionalizadas e os processos de institucionalização. A ênfase a cada um desses aspectos variou ao longo do tempo, sendo representada por autores diferentes. Nos estudos iniciais sobre essa teoria, por exemplo, procuravam-se entender a natureza e as implicações das instituições. Naquele momento, já se percebia a crescente importância das organizações na vida da sociedade e a natureza de instituição que algumas adquiriram (BURNS; SCAPENS, 2000).

Além da área do conhecimento que se dedica ao estudo das organizações, outras ciências, como a Política, a Economia e a Sociologia, também se interessaram em investigar as questões associadas às instituições. Dos estudos produzidos por essas três ciências, originaram-se as vertentes do que veio a se chamar Teoria Institucional em suas abordagens velho e novo institucionalismo: vertente política, vertente econômica e vertente sociológica (SCOTT, 2008).

Assim, apesar de se tratar de uma só, a Teoria Institucional recebeu contribuições de diversos autores, alinhados com as várias abordagens e enfoques que destacam diferentes aspectos conceituais. Ademais, considerando-se as vertentes econômica, política e sociológica, foi esta última que forneceu as contribuições mais significativas quanto aos conceitos de instituição e processos de institucionalização.

2.2 Nova Teoria Institucional

Como mencionado, uma das principais contribuições da Teoria Institucional foi propor uma alternativa à lógica utilitarista e funcionalista do custo-benefício e da perseguição natural à eficiência, estabelecendo que nem sempre o processo de escolha envolve racionalidade (MACHADO-DA-SILVA; FONSECA; FERNANDES, 1999). Além disso, dada a complexidade inerente à realidade, a Teoria Institucional defende a existência de uma limitação ontológica dos seres humanos em conceber com precisão os resultados das decisões que tomam.

A Teoria Institucional forneceu, assim, uma significativa contribuição às questões ligadas ao processo de decisão. Ela passou a defender que os indivíduos, ao invés de racionalizarem todas as decisões, utilizam-se, muitas vezes, de opções institucionalizadas já existentes (CRUBELLATE; GRAVE; MENDES, 2004). A institucionalização passou, assim, a limitar o eventual conjunto de decisões fornecidas pela racionalidade organizativa, representando uma simplificação da realidade. Tratava-se da utilização de opções já testadas e aprovadas por outras organizações que haviam passado por situações semelhantes.

Para a nova Teoria Institucional, as estruturas formais, tanto possuem propriedades simbólicas, como capacidade de gerar ação. Em outras palavras, elas também estão repletas de significados socialmente compartilhados. Assim, além das funções objetivas ligadas à ação, as estruturas formais servem para manter os públicos interno e externo da organização informados acerca de sua realidade socioeconômica (DIMAGGIO; POWELL, 1991).

A nova Teoria Institucional também se opõe às explicações, consideradas como determinantes das estruturas organizacionais pela abordagem funcionalista, de que os arranjos estruturais são definidos a partir de características internas às organizações, como tamanho e tecnologia (DONALDSON, 1999). A priori, o que se percebe é que as estruturas são determinadas por fatores internos ou fatores externos, como mudanças na legislação ou, ainda, pelo desenvolvimento de sólidas normas sociais dentro da rede organizacional.

Essa abordagem está associada à Responsabilidade Social Corporativa, que pode ser encarada como uma dessas sólidas normas sociais. Quanto à menção à rede organizacional, ela pode ser entendida como um setor de atividade específico no qual essas sólidas normas

sociais preponderam. Por exemplo, a divulgação de informações sociais pode ser maior em determinados setores. É bem verdade que essa maior divulgação se deve, muitas vezes, às normatizações, mas é possível que ocorram casos em que embora não existam normas, possa ser observado um conjunto de posturas aceitas socialmente como corretas.

O novo institucionalismo também se distingue da corrente de pensamento que o precedeu com relação à autonomia das organizações. Enquanto o velho institucionalismo defendia uma relativa autonomia das organizações frente ao ambiente, no novo institucionalismo, as organizações são consideradas suscetíveis às pressões do ambiente em um grau quase determinista.

Nessa mesma linha de raciocínio, Scott (2008) alerta para a necessidade de que o ambiente institucional seja visto em seus diferentes níveis: geral e imediato. No primeiro, prevalecem regras e normas que afetam, genericamente, um dado conjunto de organizações, sendo compartilhadas globalmente. No nível imediato, são preponderantes os aspectos como dependência e poder, ressaltando-se, conseqüentemente, a capacidade das organizações em lidar com estes elementos de natureza mais local.

Essa noção de níveis ambientais pode ser observada em organizações que estão geograficamente próximas e possuem similaridades, resultantes da adoção de certas estruturas localmente institucionalizadas (nível imediato). Por outro lado, há práticas que podem ser observadas em organizações distantes geograficamente. Estas são representadas pelas práticas disseminadas no nível geral. Uma e outra tiveram origem a partir da confluência de vários fatores, como a eficácia, as crenças e os valores morais. As práticas de institucionalização de nível geral apresentam um grau de maturidade maior que as práticas de institucionalização de níveis mais específicos, locais e imediatos.

Em outros termos, as estruturas formais têm a capacidade, tanto de produzir ações eficazes, como de apresentar propriedades simbólicas. Por isso, elas desempenham, tanto funções objetivamente concretas, como sinalizam para o público externo e interno sobre a identidade da organização. Para Scott (2008), as organizações não se estruturam exclusivamente para obter eficiência, mas também legitimidade e aceitação social. O ponto que merece destaque, nessa premissa, é o de que, quando uma ação começa a se disseminar, ela não produz apenas eficiência prática, mas constrói símbolos e, às vezes, mitos que passam a ser acatados cada vez mais pelos atores ambientais. O grau de institucionalização é inversamente proporcional ao grau de questionamento. Quanto mais institucionalizada for uma prática, menos ela será questionada pelos novos adotantes.

Algumas inferências podem ser obtidas a partir dessa lógica. Primeiro, no que se concerne aos níveis, várias situações de similitudes entre as organizações podem ser explicadas, tanto por arranjos institucionais imediatos, como gerais. Se as similitudes forem observadas em organizações geograficamente distantes, há uma chance de que sejam explicadas por um institucionalismo geral. Por outro lado, se essas semelhanças forem observadas em empresas que atuam próximas, há de se isolar esse fator, para que se possa atribuir esses isomorfismos às explicações do nível imediato. Outra observação pertinente é a de que os arranjos estruturais institucionalizados em níveis locais são menos estáveis, possivelmente porque são mais recentes que os arranjos de nível geral.

Dessa forma, verifica-se que a questão da homogeneidade das estruturas e das ações das organizações pode ser explicada a partir da concepção de que as organizações tomam suas decisões, considerando as opções ambientalmente institucionalizadas, e elas o fazem, procurando ser aceitas socialmente. Essa homogeneidade se explica pelos princípios institucionais que compreendem a similitude e o isomorfismo (DIMAGGIO; POWELL, (1991).

2.3 Mecanismos de Isomorfismos

Segundo Carvalho, Vieira e Lopes (1999), o enfoque institucional pressupõe que as organizações são influenciadas por pressões normativas do estado e de outros organismos reguladores. Assim, as organizações buscam adaptar suas estruturas e procedimentos às expectativas do contexto social no qual estão inseridas.

De acordo com DiMaggio e Powell (1991), uma organização mais forte exerce pressões, formais e informais, sobre outra que lhe seja dependente. Este fenômeno consiste na utilização dos mecanismos de isomorfismo e pode ser exemplificado através da relação entre uma matriz e sua subsidiária.

Ainda segundo os autores, os mecanismos de isomorfismos são de três espécies: coercitivo, normativo e mimético. O peso ou a importância de cada mecanismo depende do contexto de cada situação ou das características de uma determinada sociedade. O isomorfismo normativo, por exemplo, surge com frequência em contextos com alta tradição democrática e alto nível de competição. Já o isomorfismo coercitivo é mais comum em ambientes patrimonialistas, fiscalistas e autoritaristas. O isomorfismo mimético, por sua vez, ocorre quando uma organização adota os procedimentos e as práticas já desenvolvidos e aprovados em outras organizações que pertencem ao mesmo ambiente (HALL, 1990).

Como ilustração do isomorfismo mimético, tem-se o estudo de Moura e Dias Filho (2009), no qual os autores comprovaram que bancos de menor porte tendem a copiar modelos e práticas de divulgação de informações já adotadas por bancos maiores. Os resultados confirmaram a hipótese de que, quando as organizações se deparam com incertezas e ameaças significativas à sua sobrevivência, elas tendem a copiar estruturas e modelos que já foram adotados por outras organizações e que são percebidas como eficientes. Este comportamento está, portanto, totalmente de acordo com o que estabelece a Teoria Institucional.

Outro exemplo de isomorfismo mimético pode ser verificado, quando se observa a atuação das consultorias. Quando elas são contratadas pelas empresas, com o objetivo de resolver seus problemas, os consultores se utilizam de todo o conhecimento acumulado nas experiências, para identificar e solucionar os problemas da contratante. Esse procedimento termina por contribuir, via isomorfismo mimético, para a institucionalização de procedimentos que já foram utilizados em outras organizações.

Um fator que contribui para a disseminação das similitudes, no ambiente organizacional, consiste na adoção de práticas comuns de mercado que facilitam as transações interorganizacionais, uma vez que as organizações reconhecem a importância de regras socialmente aceitas. Além disso, as organizações estão dispostas a estabelecer parcerias, procurando, em seus parceiros, a possibilidade de complementação de competências. As semelhanças organizacionais exercem um papel de destaque no estabelecimento das parcerias.

Percebe-se, portanto, que o ambiente cria novos elementos e os transforma em necessidades. Posteriormente, esses novos elementos são utilizados por outras organizações, com a finalidade de que elas possam obter aceitação social. A incorporação de práticas e procedimentos institucionalizados é reconhecida como um indicador de eficiência e modernidade. Procedendo assim, a organização assegura sua legitimidade diante da sociedade, o que contribui para a formação de uma expectativa de continuidade de suas atividades, independentemente da eficácia imediata das práticas adotadas por ela (TOLBERT; ZUCKER, 1999).

Alguns exemplos de estruturas, que podem ser explicadas pela Teoria Institucional, são políticas formais de contratação, práticas de contabilidade e de orçamento, cargos ou funções associadas e equidade no emprego. A adoção dessas estruturas, na perspectiva da

Teoria Institucional, não necessariamente precisa vir acompanhada de um aumento de eficiência e operacionalidade. A avaliação dos procedimentos reside mais na observação das estruturas formais do que nos resultados relacionados ao desempenho das estruturas em questão (OGAWA, 1994).

Um exemplo de adoção de práticas que não tiveram o desempenho como fator determinante para sua escolha é citado por Moll, Burns e Major (2006). Os autores citam o estudo de Ansari e Euske, publicado em 1987, sobre a adoção de um sistema de contabilidade de custos pelo departamento de defesa americano. Eles mudaram de sistema, porque estavam desatualizados em relação ao mercado e procuraram demonstrar para o congresso americano o grau de eficiência do novo sistema. No entanto, os autores constataram que o novo sistema nem era ideal nem contribuía para a melhoria da eficiência e que o departamento de defesa americano estava tão somente se conformando ao ambiente.

Os mesmos autores também citam um estudo realizado por Hoque e Hopper, tornado público em 1994, em que foram investigados os fatores externos que haviam influenciado na escolha dos sistemas de gestão e controle de uma fábrica de juntas em Bangladesh. Os resultados da pesquisa revelaram que, mesmo após a implantação do novo sistema, a direção da empresa não tinha o menor controle sobre as atividades realizadas na fábrica e que, na verdade, o sistema havia sido escolhido apenas para legitimar a organização, ao invés de aperfeiçoar sua gestão.

Não há dúvida de que as organizações buscam eficiência continuamente, todavia, quando se observam as organizações como entes únicos, percebe-se que o marco cultural - organização eficiente - inclui, em seu bojo, não apenas a operacionalização eficaz dos processos. A eficiência como traço cultural depende de aspectos subjetivos, como a legitimidade necessária, para que a organização obtenha, de forma contínua, todos os recursos indispensáveis à sua sobrevivência.

Segundo Tolbert e Zucker (1999), uma estrutura institucionalizada é aquela que é considerada eficaz e necessária pelos membros de um determinado grupo social. Sua importância reside no fato de que ela pode ser considerada uma força que causa o surgimento de padrões estáveis de comportamento. Entretanto, é importante destacar que a estrutura institucionalizada só poderá influenciar a criação de padrões de comportamento, se ela conseguir ser percebida como legítima pelo público ao qual se destina.

Caso a estrutura institucionalizada em questão não seja capaz de assegurar legitimidade social, agregando visibilidade para a organização em si ou para o setor ao qual ela pertence, provavelmente sua existência se deve a um fator não-associado à Teoria Institucional. Um exemplo clássico de estrutura institucionalizada que tem sua existência justificada pela abordagem institucional é o caso da divulgação de informações sociais: destinam-se a um público específico, geram visibilidade e criam uma expectativa de aprovação e legitimidade social. Tolbert e Zucker (1999, p. 208), quando discutem sobre arranjos estruturais não eminentemente eficientes, afirmam que “tais estruturas ainda assim são vistas como servindo a um útil propósito de apresentação.”

Moura e Dias Filho (2009), por sua vez, estabelecem que as incertezas, inerentes ao processo decisório, podem contribuir para a utilização do isomorfismo mimético pelas organizações. Essa incerteza, tanto pode ter relação com a escolha de uma determinada estrutura específica, como relação ao momento macroeconômico vivido, a exemplo do que ocorre em tempos de crise. A esse respeito, os autores afirmam que as empresas, tentando proteger suas estruturas formais, incorporam mitos racionalizados, na esperança de obter legitimidade e, por conseguinte, aumentar suas chances de sobrevivência.

Observa-se, portanto, que são várias as circunstâncias que podem influenciar na adoção das estruturas organizacionais. Ao contrário do que estabelecem algumas teorias organizacionais, a busca pela eficiência gerencial e operacional é apenas um dentre os vários aspectos a serem considerados.

2.4 A Teoria Institucional e a Responsabilidade Social Corporativa

O número de organizações que adotam os conceitos e práticas relacionadas à Responsabilidade Social Corporativa (RSC) e os impactos decorrentes da adoção dessas práticas pelas empresas são determinantes no processo de institucionalização. Por isso é premente relacionar a adoção dessas práticas aos impactos provocados por elas. Esse é o contexto da importância dos indicadores de RSC e dos relatórios sociais ou de sustentabilidade: a necessidade de avaliação dos impactos relacionados à adoção e à divulgação das práticas socialmente responsáveis das empresas.

Embora existam aqueles que questionam a eficiência dos indicadores de RSC, não se pode negar a importância da contribuição da nova Teoria Institucional para a consolidação desse fenômeno. Quanto à importância da análise dos resultados para o processo de institucionalização, Tolbert e Zucker (1999, p. 206) estabelecem que “a abrangência do processo de difusão está relacionada à estrutura e pode ser truncada por falta de resultados demonstráveis associados à estrutura” Assim, a análise e a avaliação são fatores condicionantes de grande relevância.

Dessa forma, levando-se em consideração a análise dos impactos resultantes da adoção das práticas de RSC, por meio de seus indicadores, assim como as transformações ocorridas no ambiente organizacional em função da divulgação dessas práticas, chega-se à conclusão de que há boas chances de que a estrutura da RSC venha a institucionalizar-se. O momento é de entendimento, de busca de um conhecimento concêntrico em relação aos vários aspectos que cercam a RSC e também de geração de um corpo teórico próprio e único.

Segundo a Teoria Institucional, para que uma determinada estrutura se institucionalize, é necessário que seus impactos sejam analisados, avaliados e divulgados. Isso corresponde ao que tem ocorrido com a RSC. A academia e os organismos internacionais têm buscado investigar o quanto as organizações estão avaliando e divulgando suas ações sociais. Nesse sentido, a replicação de diversos estudos acadêmicos relacionados aos indicadores de RSC se coaduna com o arcabouço teórico do processo de institucionalização da estrutura da RSC. O argumento é que, antes mesmo da sedimentação, deve ocorrer um movimento de avaliação e divulgação da estrutura.

2.5 Teoria Institucional nos Estudos de Contabilidade

A Contabilidade é uma Ciência Social e como tal, ela é dinâmica, assim como a sociedade, e deve evoluir como evolui o contexto social onde opera. Segundo Moura e Dias Filho (2009, p.5), “a contabilidade não deve ser tratada como uma disciplina estática, puramente técnica, mas, sim, como instrumento relacionado com as organizações e com a conjuntura social vigente, determinante do ambiente no qual ela opera”. Assim a Teoria Institucional, como uma teoria eminentemente social, pode contribuir para explicar comportamentos ligados à Ciência Contábil e suas respostas às mudanças ambientais.

Segundo Dias Filho e Machado (2004, p. 32), “essa teoria vem sendo defendida com muito ímpeto por diversos autores que buscam explicações para a prática contábil à luz do contexto em que ela se dá.” Entretanto, a despeito de haverem vertentes políticas, sociológica e econômica da Teoria Institucional, não há uma vertente da Contabilidade.

De acordo com Moll, Burns e Major (2006), um ponto de interseção com a Contabilidade é a suposição de que as estruturas e os procedimentos intraorganizacionais, incluindo a contabilidade, são escolhidos por pressão ambiental, não por questões de diminuição de custos. Em outras palavras, se a contabilidade é uma estrutura que parece correta na perspectiva do ambiente organizacional, ela será adotada, independente do compromisso com a eficiência funcional. O objetivo com a adoção é a necessidade de se ajustar com pressões externas, mesmo contrariando a busca pelo aumento de eficiência interna, com a condição de que confira legitimidade à organização.

Ainda segundo Moll, Burns e Major (2006, p. 187), “estudiosos têm usado a Teoria Institucional como um *insight*, para explicar como a adoção de um particular sistema de contabilidade pode ser entendido em termos de uma necessidade de se ajustar com pressões externas.” Isso viria a se constituir numa importante vantagem em se usar a Teoria Institucional nos estudos de contabilidade, porque poderia ajudar a entender os muitos papéis da contabilidade na sociedade.

Segundo Scott (2008), as instituições podem ser transportadas por vários meios, culturas, estruturas e rotinas. Essa abordagem ajuda a explicar alguns resultados empíricos relacionados à adoção de estruturas contábeis. Ainda segundo o autor, esses meios ou transportadores podem operar em vários níveis ambientais, numa clara alusão aos níveis imediato e geral, como já mencionado.

Moll, Burns e Major (2006) assinalam que, apesar de as instituições serem resultado da atividade humana, as adoções por pressões institucionais nem sempre ocorrem de forma consciente. Na prática, as estruturas e os procedimentos organizacionais não precisam necessariamente corresponder às suas imagens e expectativas externas: elas são mantidas por mecanismos de isomorfismo, principalmente coercitivo, resultados de leis e regulamentos.

Na contabilidade, este isomorfismo coercitivo pode ser o resultado de uma política de governo, regulação, relacionamento com o fornecedor. Essas situações exercem pressão sobre as organizações, para que elas passem a adotar procedimentos e estruturas internas específicas. Por outro lado, algumas similitudes de práticas contábeis são simplesmente resultado do isomorfismo mimético, quando algumas organizações imitam procedimentos e estruturas adotados por outras organizações.

Finalmente, há estudiosos que evidenciam os resultados empíricos a partir do isomorfismo normativo, que ocorre quando organizações adotam os procedimentos e as estruturas advogados por profissões dominantes, como corpos de profissionais ou consultores respeitados. De acordo com Moll, Burns e Major (2006), a concepção dos tipos de isomorfismo pode ajudar os estudiosos de contabilidade a encontrar uma justificativa para os resultados de suas pesquisas.

Carpenter e Feroz (2001) investigaram a adoção dos princípios de contabilidade geralmente aceitos nos relatórios de contabilidade do estado de Nova York e constataram que a adoção dessa prática se deu por uma questão de legitimidade, como também em virtude da existência de jogos de poder que envolviam políticas intraorganizacionais.

3. Metodologia

O trabalho se constitui num estudo delineado por uma pesquisa bibliográfica e documental. Seu caráter documental justifica-se pela utilização dos relatórios da administração, balanços patrimoniais, das demonstrações do resultado do exercício, notas explicativas às demonstrações contábeis e parecer dos auditores independentes; também foram utilizados os relatórios de sustentabilidade da *Global Reporting Initiative* – GRI-G3, os balanços sociais do Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas-Ibase, no caso

brasileiro, e os *rapport développement durable, bilan social* e GRI-G3, no caso francês. O acesso aos relatórios ocorreu por meio da internet, diretamente nas *home pages* das empresas.

O critério de seleção das empresas objeto de análise, assim como outros estudos comparativos já realizados, baseou-se, também, na escolha das maiores empresas. Visando à equidade no tratamento das unidades de estudo, optou-se por utilizar a lista das duas mil maiores empresas do mundo, fornecida pela revista Forbes, pelo fato de ela conter, tanto as maiores empresas francesas, como as maiores empresas brasileiras e adotar no lugar de simplesmente vendas, que pode dar uma falsa impressão sobre o tamanho de uma companhia, vendas, lucros, patrimônio e valor de mercado na seleção das maiores empresas.

Assim, o primeiro conjunto de unidades de análise foi representado pelas 15 maiores empresas francesas, de acordo com o ranking da Forbes, cadastradas na Bolsa de Valores de Paris. O outro conjunto de unidades de estudo foi composto pelas 15 maiores empresas brasileiras, de acordo com o ranking da Forbes, listadas na Bolsa de Valores de São Paulo. Para melhor visualização e compreensão da análise de dados, o Quadro 1 apresenta os seis grupos de indicadores (nesse estudo intitulados categorias de análise) e os 16 indicadores de Responsabilidade Social Corporativa (nesse estudo intitulados subcategorias de análise), cuja divulgação é recomendada pela ONU.

Categorias	Subcategorias
Comércio, Investimentos e Outros	1. Faturamento Bruto Total
	2. Valor das Importações x Exportações
	3. Total de Novos Investimentos
	4. Compras Locais
Criação de Emprego e Práticas Laborais	5. Mão de Obra Total – segregada por tipo de emprego, tipo de contrato e gênero
	6. Salário e Benefícios dos Empregados– segregada por tipo de emprego e gênero
	7. Número Total e Taxa de <i>Turnover</i> – segregada por gênero
	8. Percentagem de Empregados Cobertos por Acordos Coletivos
Tecnologia e Desenvolvimento de Recursos Humanos	9. Gastos com Pesquisa e Desenvolvimento
	10. Média de Horas de Treinamento por Ano por Empregado – segregada por categoria de emprego
	11. Gastos com treinamento por empregado e por ano – segregados por categoria de emprego
Saúde e Segurança	12. Custo da Saúde e Segurança dos empregados
	13. Dias de trabalho perdido devido a acidentes, lesões e doença laborais
Contribuições ao Governo e a Comunidade	14. Pagamentos ao governo
	15. Contribuições voluntárias a sociedade civil
Corrupção	16. Número de condenações por violação de leis ou regulamentos relacionados à corrupção e valor das multas pagas ou a pagar.

Quadro 1: Categorias e subcategorias de análise Fonte: traduzido e adaptado da UNITED NATIONS (2008)

Foi elaborado um formulário, constituindo-se no instrumento de coleta de dados, e com o auxílio da técnica de análise de conteúdo, os formulários foram preenchidos com os dados de cada empresa referentes às subcategorias de análise.

A fim de quantificar, numericamente, o nível de divulgação das informações sociais de cada empresa, buscaram-se, em seus relatórios financeiros anuais e relatórios socioambientais, referentes, as informações condizentes com o que o Guia de indicadores de Responsabilidade Social Corporativa da ONU estabelece como pertinente para cada um de seus 16 indicadores. Para tanto, cada subcategoria foi pontuada da seguinte forma:

0 – divulgação nula da informação: quando não houver divulgação de nenhum aspecto relacionado ao indicador;

1 – divulgação parcial da informação: quando não forem divulgados todos os aspectos relacionados ao indicador, conforme recomendado no Guia da ONU; e

2 – divulgação total da informação: quando forem divulgados todos os aspectos relacionados ao indicador, conforme recomendado no Guia da ONU.

Essa classificação reflete as diferentes maneiras pelas quais as empresas divulgam o conteúdo dos indicadores. Além dos indicadores que não foram contemplados quando do

momento em que as empresas tornaram públicas suas informações, existem aqueles que foram divulgados seguindo todas as recomendações do Guia da ONU e ainda outros que, embora divulgados, não apresentaram todos os detalhes desejados.

O Gráfico 1 apresenta a consolidação dos dados da pesquisa e fornece uma visão geral da divulgação dos indicadores de Responsabilidade Social Corporativa recomendados pelo Guia da ONU, cujos respectivos conteúdos foram pesquisados nos documentos das empresas francesas e brasileiras que fizeram parte do estudo.

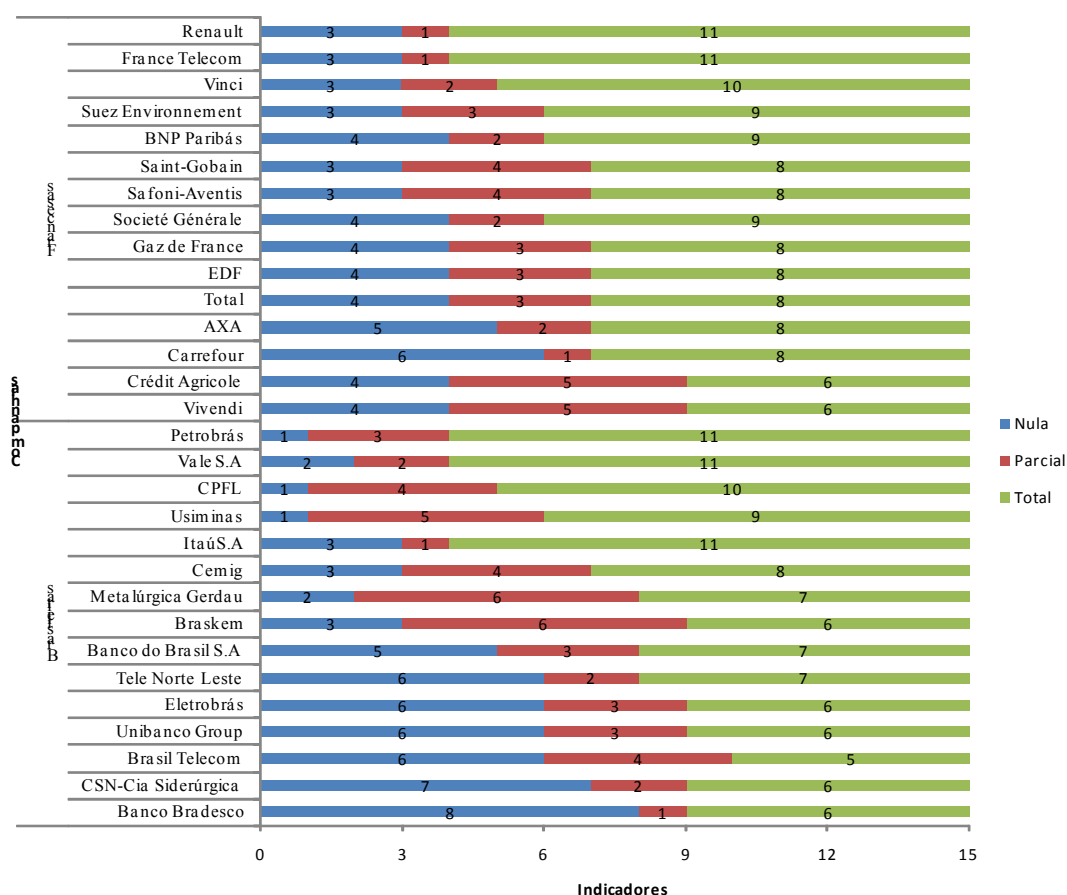


Gráfico 1 – Divulgação total, parcial e nula dos indicadores de RSC da ONU pelas empresas pesquisadas. Fonte: elaborado pelos autores.

É necessário destacar que o indicador valor das importações versus exportações não se qualificou como objeto de estudo dessa pesquisa em virtude de sua inaplicabilidade em relação às instituições financeiras que estão significativamente representadas na amostra, uma vez que, das 30 empresas pesquisadas, existem 7 bancos (BNP Paribas, Société Générale, Crédit Agricole, Itaú S.A, Banco do Brasil S.A, Unibanco e Banco Bradesco) e uma companhia de seguros, o grupo AXA. Portanto, de 16, caiu para 15 a quantidade de indicadores pesquisados. Dessa forma, para mensurar, quantitativamente, a variável qualitativa nível de divulgação das informações sociais, a pontuação de cada empresa pode variar de um mínimo de zero ponto até um máximo de 30 pontos.

Com o objetivo de se obter uma visão geral do quanto foi divulgado em termos absolutos por cada empresa, incluindo a divulgação parcial dos indicadores, elaborou-se o Gráfico 2, que fornece a pontuação obtida por cada empresa com a divulgação dos indicadores da ONU.

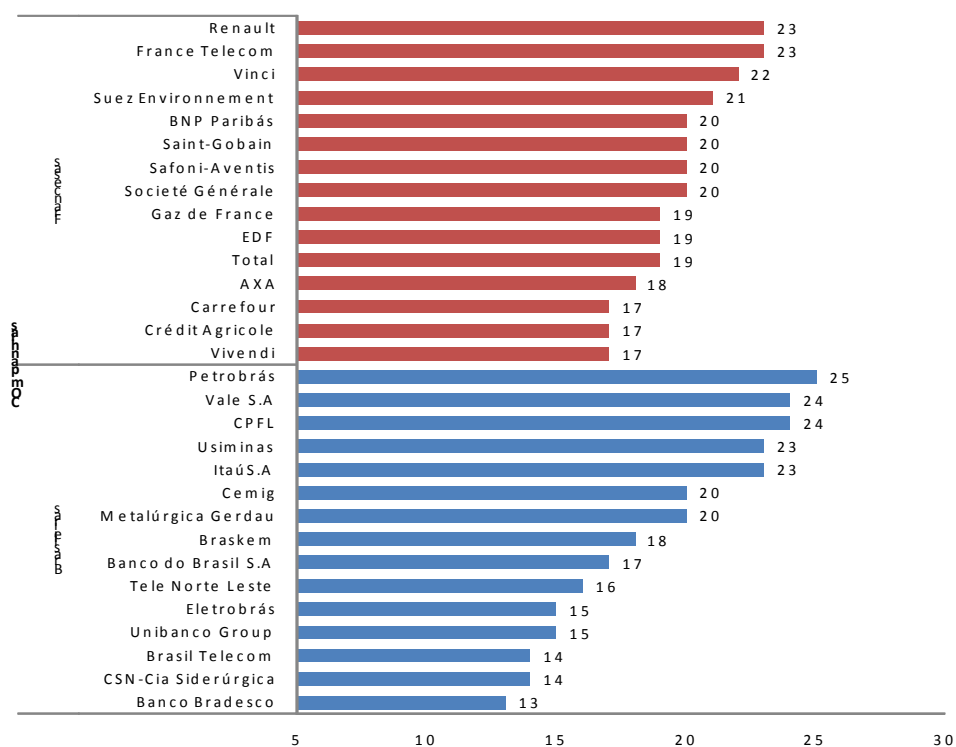


Gráfico 2 – Pontuação obtida por cada empresa com a divulgação dos indicadores de RSC da ONU. Fonte: elaborado pelo autor.

Essa pesquisa faz uso de uma variável qualitativa, cuja magnitude é obtida pela quantificação do nível de divulgação de informações sociais de cada empresa, de acordo com os critérios acima descritos; trabalha com duas amostras independentes, uma vez que as empresas que integram cada amostra pertencem a países diferentes; a soma das unidades das duas amostras é maior ou igual a 30, os desvios padrão populacionais são desconhecidos e busca-se verificar se as médias de duas populações são iguais, no caso se a média de divulgação das informações sociais das empresas francesas é igual à média de divulgação das informações sociais das empresas brasileiras, ou ainda, se a média de divulgação de informações sociais de empresas maiores é igual à média de divulgação de informações sociais de empresas menores. Dessa forma, a técnica estatística mais apropriada para o tratamento dos dados é o teste Tteste.

4. Análise dos Dados

Para investigar a existência de uma eventual diferença de médias de divulgação de informações sociais das empresas pelo fato de se localizarem em países diferentes, foram formuladas a Hipótese Nula 1 (H0) e a Hipótese Alternativa 1 (H1):

Hipótese Nula 1 (**H0**): a média de divulgação de informações sociais das empresas brasileiras pesquisadas é igual à média de divulgação de informações sociais das empresas francesas pesquisadas;

Hipótese Alternativa 1 (**H1**): a média de divulgação de informações sociais das empresas brasileiras pesquisadas é diferente da média de divulgação de informações sociais das empresas francesas pesquisadas.

Com o objetivo de se constatar uma eventual diferença de médias de divulgação de informações sociais por parte das empresas em função de serem consideradas como maiores ou menores de acordo com a classificação utilizada pela revista Forbes, foram definidas a Hipótese Nula 2 (H0) e a Hipótese Alternativa 2 (H1):

Hipótese Nula 2 (**H0**): a média de divulgação de informações sociais das empresas maiores é igual à média de divulgação de informações sociais das empresas menores;

Hipótese Alternativa 2 (**H1**): a média de divulgação de informações sociais das empresas maiores é diferente da média de divulgação de informações sociais das empresas menores.

Utilizou-se, nos dois testes de hipótese realizados nessa pesquisa, o nível de significância de 5%. Para a aplicação do Teste t, é importante verificar se a distribuição dos dados segue uma distribuição normal. Assim, foi aplicado ao conjunto de dados, o Teste de Kolmogorov-Smirnov, que avalia a normalidade de variáveis quantitativas.

Tabela 1 – Output viewer do One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test das empresas brasileiras e francesas.

		Empresas Brasileiras	Empresas Francesas
N		15	15
Normal Parameters(a,b)	Mean	1,2400	1,3000
	Std. Deviation	,28234	,13628
Most Extreme Differences	Absolute	,157	,233
	Positive	,157	,233
	Negative	-,155	-,233
Kolmogorov-Smirnov Z		,607	,904
Asymp. Sig. (2-tailed)		,855	,388

*a = Test distribution is Normal.

*b = Calculated from data.

Fonte: Dados da pesquisa (2010).

Como se pode observar na Tabela 1, as variáveis empresas brasileiras e empresas francesas apresentaram características de variáveis que seguem a distribuição normal ($p=0,85$ e $0,38$).

Tabela 2 – Output viewer do One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test das empresas maiores e menores.

		Empresas Maiores	Empresas Menores
N		15	15
Normal Parameters(a,b)	Mean	1,3067	1,2333
	Std. Deviation	,21202	,22887
Most Extreme Differences	Absolute	,179	,148
	Positive	,179	,120
	Negative	-,154	-,148
Kolmogorov-Smirnov Z		,694	,573
Asymp. Sig. (2-tailed)		,721	,898

*a = Test distribution is Normal.

*b = Calculated from data.

Fonte: dados da pesquisa (2010).

No caso das variáveis empresas maiores e empresas menores, representadas na Tabela 2, também se percebem características de variáveis que seguem a distribuição normal ($p=0,72$ e $0,89$). Aplicou-se o Test t indicado para amostras independentes em que são comparadas duas médias.

Tabela 3 – Group Statistics: resultado do Test t para amostras independente das empresas brasileiras e francesas.

	País	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Empresas	Brasil	15	1,2400	,28234	,07290
	França	15	1,3000	,13628	,03519

Fonte: Dados da pesquisa (2010).

Tabela 4 – Independent Samples Test: resultado do Test t para amostras independente das empresas brasileiras e francesas.

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means							
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference		
										Lower	Upper
Empresas	Equal variances assumed	12,936	,001	-,741	28	,465	-,06000	,08095	-,22581	,10581	
	Equal variances not assumed			-,741	20,187	,467	-,06000	,08095	-,22875	,10875	

Fonte: Dados da pesquisa (2010).

Nas Tabelas 3 e 4, têm-se os resultados do teste estatístico escolhido, calculado de duas formas distintas: *Equal variances assumed* (assumindo igualdade de variâncias); *Equal variances not assumed* (assumindo que as variâncias são desiguais).

Para se decidir sobre quais destes resultados utilizar, o SPSS disponibiliza o teste de Levene, que testa a hipótese de igualdade das variâncias (2006). Se a significância do teste for $\leq 0,05$, rejeita-se a igualdade das variâncias; se a significância do teste for $> 0,05$, as variâncias são iguais.

No caso em análise, a significância do teste de Levene foi 0,001, assim usou-se o teste t para variâncias desiguais (Equal variances not assumed). Neste caso, o valor do teste a ser interpretado será $t=-0,741$. Como a significância é maior que 0,05, não se rejeita a hipótese nula, ou seja, não há uma diferença estatisticamente significativa entre as médias de divulgação de informações sociais das empresas brasileiras em relação às empresas francesas.

Tabela 5 – Group Statistics: resultado do Test t para amostras independente das empresas maiores e menores.

	Tamanho	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Empresas	Maiores	15	1,3067	,21202	,05474
	Menores	15	1,2333	,22887	,05909

Fonte: Dados da pesquisa (2010).

Tabela 6 – Independent Samples Test: resultado do Test t para amostras independente das empresas maiores e menores.

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means							
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference		
										Lower	Upper
Empresas	Equal variances assumed	,588	,450	,910	28	,370	,07333	,08055	-,09167	,23834	
	Equal variances not assumed			,910	27,838	,370	,07333	,08055	-,09172	,23838	

Fonte: Dados da pesquisa (2010).

No caso das empresas maiores e menores, representadas na Tabela 5 e 6, a significância do teste de Levene foi 0,450, assim usou-se o teste t para variâncias iguais (Equal variances assumed). Neste caso, o valor do teste a ser interpretado será $t=-0,910$. Como a significância é maior que 0,05, não se rejeita a hipótese nula, ou seja, não há uma

diferença estaticamente significativa entre as médias de divulgação das informações sociais das empresas maiores em relação às empresas menores.

4.5 Interpretação dos Resultados dos Testes Estatísticos à Luz da Teoria Institucional

A Teoria Institucional, através da noção dos níveis ambientais, pode ser útil na interpretação dos achados empíricos provenientes da aplicação dos testes de hipótese. Scott (2008), ao considerar que as organizações estão sujeitas às pressões do ambiente institucional, estabelece que este deve ser considerado em dois níveis: geral e imediato. No primeiro nível, existe a predominância de regras e normas que afetam genericamente um determinado conjunto de organizações que se encontram geograficamente distantes, provocando o surgimento de similitudes entre elas.

No nível imediato, onde se destacam elementos locais, como o poder e a dependência, as similitudes são observadas em organizações que estão geograficamente próximas. Essas similitudes são resultantes da adoção, pelas organizações, de certas práticas localmente institucionalizadas. Embora se originem a partir dos mesmos fatores, como eficiência, crenças e valores morais, o institucionalismo imediato é menos estável que o institucionalismo geral.

O caso das similitudes encontradas entre as empresas francesas e brasileiras, com relação à divulgação de suas informações sociais, pode estar relacionado com o isomorfismo normativo e as práticas de institucionalização de nível geral. Estas responderiam pelo fato de empresas geograficamente distantes, como as brasileiras e as francesas, possuírem estruturas institucionais homogêneas. Já o isomorfismo normativo, característico de ambientes democráticos e competitivos, justificaria a adoção de práticas institucionais semelhantes por parte dessas organizações em função da ampla difusão e aceitação de determinadas normas sociais.

Assim, a consideração de que a Responsabilidade Social Corporativa é uma sólida norma social e de que a sua não observância pode trazer prejuízos à legitimidade das empresas, representando uma ameaça à sua sobrevivência, faria com que os gestores das empresas francesas e brasileiras adotassem arranjos institucionais semelhantes, corroborando os resultados do teste de hipótese quanto à igualdade de médias de divulgação de informações sociais das empresas francesas e brasileiras pesquisadas.

Com relação às similitudes encontradas entre as empresas maiores e as menores que integram a amostra de empresas pesquisadas, elas estariam associadas ao institucionalismo imediato e ao isomorfismo mimético. Aquele se relacionaria com o poder das empresas maiores, brasileiras ou francesas, de exercer, em nível local, pressões formais e informais sobre as empresas menores que lhes seriam dependentes. Dessa relação de dependência, resultaria a adoção pelas empresas menores de práticas localmente institucionalizadas.

O isomorfismo mimético, por sua vez, se verifica quando uma organização adota os procedimentos e as práticas já desenvolvidos e aprovados em outras organizações que pertencem a um mesmo ambiente. Assim, as empresas menores, localizadas na França ou no Brasil, copiariam as práticas de suas concorrentes maiores, como no caso das medidas relacionadas à Responsabilidade Social Corporativa, porque, também, estariam buscando legitimidade social. Esse processo de *benchmarking* social seria responsável pelos achados do segundo teste de hipótese quanto à igualdade de médias de divulgação de informações sociais das empresas consideradas maiores ou menores de acordo com a classificação utilizada pela revista Forbes.

5. Conclusão

Os achados empíricos, provenientes da aplicação dos testes estatísticos, sugerem que as hipóteses estabelecidas na Introdução desse trabalho devem ser rejeitadas. A primeira, que trata da suposta superioridade das empresas francesas em relação às empresas brasileiras, quanto ao nível de divulgação de informações sociais, seria falsa em razão do institucionalismo geral e isomorfismo normativo. Apesar do distanciamento geográfico e do pioneirismo francês em matéria de divulgação de informações sociais, materializado pela criação do balanço social, ainda em 1977, as empresas francesas e as brasileiras teriam, atualmente, semelhante nível de divulgação de informações sociais. O fato de a Responsabilidade Social Corporativa ser considerada pelos gestores uma importante norma social, capaz de garantir legitimidade às empresas, seria a responsável pela semelhança dos arranjos institucionais verificada entre as empresas pesquisadas dos dois países.

Já a segunda hipótese, que trata da pretensa superioridade da divulgação de informações sociais das empresas maiores em relação às empresas menores, também não corresponderia à realidade. Isso se daria em função do institucionalismo imediato e do isomorfismo mimético. As empresas maiores, francesas ou brasileiras, exerceriam, em nível local, pressões formais e informais sobre as empresas menores, que, através do isomorfismo mimético, terminariam adotando determinadas práticas localmente institucionalizadas, como a divulgação de informações sociais, como forma de obter legitimidade e aceitação social.

Dessa forma, não foram encontradas divergências de divulgação de informações sociais devido ao tamanho das empresas ou ao seu país de origem. Os principais fatores condicionantes da adoção e da divulgação das informações sociais das corporações pesquisadas estão associados a elementos da Teoria Institucional.

Quanto às limitações da pesquisa, é preciso ressaltar o pequeno número de empresas, apenas 30, que foram consideradas nesse estudo, assim como o fato de se tratar de uma comparação entre apenas duas realidades socioeconômicas: Brasil versus França. Fica, portanto, como sugestão para os próximos estudos, a possibilidade de se trabalhar com uma amostra maior de empresas, que possa, inclusive, permitir comparações entre mais países. Pesquisas com um maior número de empresas, também, poderiam considerar uma quantidade maior de variáveis, como grau de internacionalização, setor de atividade econômica, grau de endividamento, anos de existência, nível de regulamentação e grau de monopólio, investigando a relação entre essas variáveis e o nível de divulgação de informações sociais das empresas.

Referências

- BRANCO, M. C.; RODRIGUES, L. L. Factors Influencing Social Responsibility Disclosure by Portuguese Companies. **Journal of Business Ethics**. [S.l. : s.n.], 2008.
- BURNS; SCAPENS, R. W. Conceptualizing management accounting change: an institutional framework. **Management Accounting Research**, v. 11, 2000.
- CARPENTER, V. L.; FERROZ, E. H. Institutional Theory and Accounting Rule Choice: an Analysis of Four US State Governments' Decisions to Adopt Generally Accepted Accounting Principles. **Accounting, Organisations and Society**, v. 26, pp. 565-596, 2001.
- CARVALHO, C. A.; VIEIRA, M. M. F.; LOPES, F. D. Contribuições da Perspectiva Institucional para Análise das Organizações. IN: XXIII ENANPAD. **Anais...** Foz do Iguaçu: ANPAD, 1999.
- CARVALHO, C. A.; VIEIRA, M. M. F. Contribuições da perspectiva institucional para a análise das organizações: possibilidades teóricas, empíricas e de aplicação. **Organizações & Trabalho**, Lisboa, n. 28, 2002.

- CRUBELLATE, J. M.; GRAVE, P. S.; MENDES, A. A. A questão institucional e suas implicações para o pensamento estratégico. **Revista de Administração Contemporânea**, Vol. 8, Edição Especial, 2004.
- CUNHA, J. V. Alves; RIBEIRO, M. Souza. Evolução e Estrutura do Balanço Social e Países Selecionados: um Estudo empírico. **Revista de Administração Contemporânea-Eletrônica**, [S.l. : s.n.], v. 1, n. 2, maio/ago. 2007
- DIAS FILHO, J. M.; MACHADO, L. H. B. **Abordagens da pesquisa em contabilidade**. In: IUDÍCIBUS, Sergio de; LOPES, Alexsandro Broedel. Teoria avançada da contabilidade. São Paulo: Atlas, 2004.
- DIMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. Introduction. In P. J. DiMaggio and W. W. Powell (Eds.), **The new institutionalism in organizational analysis**. Chicago: The University of Chicago Press. 1991.
- DONALDSON, L. **Teoria da Contingência**. Estrutural. In: CLEGG, S. R.; HARDY, C.; NORD, W. R. (Orgs.) **Handbook de Estudos Organizacionais**. São Paulo: Atlas, 1999.
- GUERREIRO, R.; FREZATTI, F.; CASADO, T. Em busca de um melhor entendimento da Contabilidade Gerencial através da integração de conceitos da Psicologia, Cultura Organizacional e Teoria Institucional. **Revista Contabilidade & Finanças**, Edição Comemorativa, 2006.
- HALL, R.H. Desarrolos recientes en teoria organizacional: una revision. **Ciência y Sociedad**, v.15, n.4, 1990.
- MACHADO-DA-SILVA; C. L.; FONSECA, V. S. DA; FERNANDES, B. Mudança e estratégia nas organizações: perspectivas cognitivas e institucional. In: VIEIRA, M. M. F.; OLIVEIRA, L. M. B. DE. (Orgs). **Administração contemporânea: perspectivas estratégicas**. São Paulo: Atlas, 1999.
- MOLL, Jodie; BURNS, John; MAJOR, Maria. Institutional Theory. In: HOQUE, Zahirul (Org.) **Issues In Accounting Research: Theories and Methods**. Londres: Spiramus Press Ltda, 2006.
- MOURA, F. V.; DIAS FILHO, J. M. Evidenciação de Cunho Social em Seis Bancos Brasileiros – Uma Análise à Luz da Teoria Institucional. In: XXXIII ENANPAD. **Anais...** São Paulo: ANPAD, 2009.
- OGAWA, R.T. The institutional sources of educational reform: the case of school-based management. **American Educational Research Journal**. v.31, n.3, 1994.
- PARSA, Sepideh; KOUHY, Reza. Social Reporting by Companies Listed on the Alternative Investment Market. **Journal of Business Ethics**. [S.l. : s.n.], 2007.
- SCOTT, W. **Institutions and Organisations**, 3. ed. Sage Publising, Londre, 2008.
- TOLBERT, Pamela S.; ZUCKER, Lymme G. A instrumentalização da Teoria Institucional. In: CLEGG, S. R.; HARDY, C.; NORD, W. R. (Orgs.) **Handbook de Estudos Organizacionais**. São Paulo: Atlas, 1999.
- UNITED NATIONS. **Guidance on Corporate Responsibility Indicators in Annual Reports**. New York, 2008.