

**DETERMINANTES INSTITUCIONAIS DO DESEMPENHO SOCIAL CORPORATIVO:
COMPARAÇÃO ENTRE EMPRESAS NO BRASIL E CANADÁ**

RÔMULO ALVES SOARES

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ (UFC)

romuloalves61@gmail.com

PEDRO DE BARROS LEAL PINHEIRO MARINO

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ (UFC)

pedroblpmarino@gmail.com

SÍLVIA MARIA DIAS PEDRO REBOUÇAS

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ (UFC)

smdpedro@gmail.com

MÔNICA CAVALCANTI SÁ DE ABREU

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ (UFC)

mabreu@ufc.br

DETERMINANTES INSTITUCIONAIS DO DESEMPENHO SOCIAL CORPORATIVO: COMPARAÇÃO ENTRE EMPRESAS NO BRASIL E CANADÁ

Resumo

O estudo analisa a influência das características do ambiente institucional no qual as empresas se inserem no desempenho social corporativo. Para esse fim, realizou-se uma pesquisa descritiva e quantitativa, que utilizou dados secundários de empresas no Brasil e Canadá, no período de 2007 a 2014. As empresas selecionadas atuam nos setores de utilidade pública, petróleo e gás e materiais básicos, presentes na lista Forbes 2000, no ano de 2008. O desempenho social corporativo foi calculado a partir de informações dos relatórios de sustentabilidade publicados pelas empresas, as características financeiras foram retiradas dos relatórios anuais e as características institucionais foram medidas por meio de indicadores de diversos órgãos internacionais. Foram utilizadas técnicas de estatística descritiva, teste t e regressão de dados em painel. Os resultados mostram que o controle de corrupção é determinante para influenciar o desempenho social corporativo das empresas no Brasil e Canadá, exercendo influência também sobre sua dimensão ambiental. Para a dimensão exclusivamente social, observou-se que o impacto significativo da qualidade da relação entre sindicatos e empregadores. A pesquisa reforça a necessidade dos gestores avaliarem o ambiente institucional ao estabelecerem suas estratégias, e que existem diferenças significativas entre países desenvolvidos e em desenvolvimento.

Palavras-chave: Desempenho Social Corporativo, Sistema Nacional de Negócios, Teoria Institucional.

1 INTRODUÇÃO

O desempenho social corporativo (DSC) deve suprir as expectativas dos stakeholders, e para tanto, os meios de produção deveriam ser empregados de forma que a sua produção e distribuição almejasse a melhoria do bem-estar socioeconômico da sociedade (IOANNOU, SERAFEIM, 2012). Além disso, as empresas devem ter obrigações além das econômicas e legais, contemplando também responsabilidades com a sociedade, ou seja, uma firma deveria se interessar pela política, educação, bem-estar da comunidade e de seus empregados. Assim, uma empresa deve agir de maneira justa e responsável (CARROLL, 1999).

Jamali e Mirshak (2007) sugerem que diferenças culturais afetam a dinâmica das práticas de responsabilidade social corporativa (RSC). Cabe destacar também a importância do ambiente social e cultural, e o nível de desenvolvimento econômico como forças capazes de influenciar a compreensão da RSC e suas práticas (JONES, 1999). Dessa forma, as práticas de RSC devem levar em consideração a forma como diferentes contextos nacionais podem influenciar suas agendas (MATTEN; MOON, 2008).

Hilson (2012) complementa essa linha de pensamento e afirma que a RSC é um constructo eminentemente oriundo da Europa Ocidental e América do Norte, ou seja, países desenvolvidos. Para o autor, não está claro como ele se desenvolve dentro de países em desenvolvimento. Visser (2008) afirma que esses países diferem em três aspectos principais: i) alguns desses países apresentam economias com crescimento acelerado, sendo, dessa forma, mercados lucrativos para empresas; ii) países em desenvolvimento estão mais suscetíveis a crises sociais e ambientais; e iii) o impacto da globalização, crescimento econômico e de investimentos têm maior impacto social e ambiental.

Com base no exposto, justifica-se então uma pesquisa que busque, além de comparar o desempenho social corporativo em diferentes contextos institucionais, também o faça

considerando países em diferentes níveis de desenvolvimento econômico. Por esse motivo, este estudo parte da pergunta de pesquisa: *Em que extensão as características do ambiente institucional do Brasil e Canadá influenciam o desempenho social corporativo?* De modo específico, a pesquisa contribui com a construção de um indicador capaz de avaliar o desempenho social corporativo e compara o impacto do ambiente institucional de um país desenvolvido e outro emergente nas estratégias empresariais.

A escolha de Brasil e Canadá justifica-se pelo fato de serem países com economias de porte semelhantes, sendo o Brasil a 9ª maior economia do mundo com PIB de US\$ 1,8 trilhão, enquanto o Canadá ocupa a 10ª posição com US\$ 1,6 trilhão, segundo dados do Banco Mundial. Além disso, os dois países apresentam semelhanças quanto aos produtos exportados, sendo os dois países grandes exportadores de petróleo e máquinas de transporte, segundo o *Observatory of Economic Complexity*.

Apesar da semelhança no espectro econômico, os países diferem de modo acentuado quanto a seu ambiente institucional. Segundo dados do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), o Canadá é o 10º melhor país em termos de desenvolvimento humano com IDH de 0,920, enquanto o Brasil ocupa a 79ª posição, com um IDH de 0,754. Quanto ao grau de liberdade econômica, a *Heritage Foundation* classifica o Canadá como a sétima nação mais livre do mundo, enquanto o Brasil ocupa a 140ª colocação entre 180 países.

O trabalho está dividido em seis partes, sendo a primeira delas esta introdução. Na segunda parte é feita uma revisão da literatura dos principais trabalhos que já trataram do tema. Em seguida descreve-se a metodologia utilizada para a execução desse estudo, onde foram levantados os dados de 15 empresas brasileiras e 18 canadenses dos setores de materiais básicos, petroquímico e de utilidade pública, nos anos de 2007 a 2014. Na quarta parte são apresentados os resultados, os quais são discutidos na quinta parte do trabalho. Por fim, são feitas algumas conclusões acerca do trabalho realizado.

2 INFLUÊNCIA DO SISTEMA NACIONAL DE NEGÓCIOS NO DESEMPENHO SOCIAL CORPORATIVO

Desde o início do Século XXI, o papel das instituições e as condições para mudanças institucionais, passaram a ocupar o centro do debate econômico na Europa, e suas raízes estão numa comparação entre o desempenho econômico entre continente o europeu, o Japão e os Estados Unidos (AMABLE, 2003). Segundo Amable (2003), o ponto inicial de uma teoria econômica de instituições, é o fato de que as decisões dos agentes econômicos não são influenciadas apenas por fatores ligados ao preço, como pressupõe o equilíbrio geral, mas também por fatores alheios ao preço, como as instituições.

As práticas de RSC são modeladas pelas motivações dos gestores, *shareholders* e *stakeholders* mais importantes e a Teoria Institucional permite que essas práticas sejam estudadas e comparadas dentro de seu contexto nacional, cultural e institucional (MATTEN; MOON, 2008). Huntington (1969) define instituições como padrões de comportamento que sejam estáveis, apreciados e recorrentes, ou seja, compreende não apenas organizações formais, como o governo ou corporações, mas também normas, incentivos e regras. Essas estruturas, as instituições, criam uma regularidade no comportamento humano, uma vez que age de forma restritiva, permitindo o surgimento de padrões (KLEIN; 1998).

Matten e Moon (2008) argumentam que o sistema nacional de negócios é capaz de explicar a natureza da diferença entre as práticas sociais corporativas entre países, no que diz respeito a práticas implícitas e explícitas. Práticas de RSC explícitas, segundo Matten e Moon (2008), referem-se a práticas corporativas que assumem responsabilidade sobre algum interesse social. Normalmente são constituídas de práticas voluntárias e estratégicas que combinam tanto ganho social, quanto geração de valor para a empresa que a pratica. Já as

práticas implícitas de RSC compreendem o papel desempenhando pelas empresas dentro do contexto institucional no qual atuam, com o intuito de atender preocupações sociais. Normalmente constitui-se de valores, normas e regras que se traduzem em obrigações das corporações com o bem-estar coletivo (MATTEN; MOON, 2008).

Evidências de estudos como Verrecchia (1983), Dye (1985) e Li *et al.* (1997), na literatura de desempenho financeiro, e Clarkson *et al.* (2008), no que tange o desempenho social corporativo, propuseram que empresas com melhor desempenho vão divulgar melhores informações, em especial indicadores quantitativos, de suas práticas de sustentabilidade, fazendo com que empresas com piores práticas de RSC não consigam imitar ou mesmo atingir seu nível de divulgação.

2.1 Influência do Sistema Político no Desempenho Social Corporativo

De acordo com Whitley (1999), uma das principais características institucionais na estruturação de um sistema nacional de negócios é a atuação do estado. O autor destaca que há diversas formas do estado influenciar a formação de organizações econômicas, mas destaca o fato de que na convivência com o governo, empresas buscam barganhar por contratos públicos, exercer pressão por meio de *lobby*, pagar propinas e afins. Por causa disso, Ioannou e Serafeim (2012) indicam que a eficiência do estado e sua burocracia, bem como os valores e crenças dos agentes públicos, afetam o desempenho social corporativo.

Luo (2006) indica que a corrupção em países emergentes é extremamente difundida, aumentando de modo significativo os custos de transação de empresas que desejam operar nesse mercado. Para o autor, atos ilícitos em ambientes corruptos são prejudiciais à governança corporativa e reputação das empresas, e põem em perigo eventuais práticas de RSC que poderiam ser adotadas, tendo forte repercussão legal, ética e organizacional.

Funderburk (2012) argumenta que a corrupção no Brasil é um problema sistêmico, que freia o desenvolvimento econômico e social do país de diversas formas. Para o autor, a corrupção existe em todas as formas possíveis no país: desde formas mais tradicionais como fraudes mais ordinárias, tráfico de influência, desvio de verba pública e pagamento de propinas; até formas mais sofisticadas como o financiamento ilegal de campanhas, mercados ilícitos e fraudes corporativas.

No Canadá, Klotz (2013) descrevem a população do país como, em geral, seguidora da lei, porém desinformada. Justificam essa afirmação ao destacar que níveis de propina de agentes públicos dentro do país sempre foram quase inexistentes. Ioannou e Serafeim (2012) argumentam que em ambientes com elevados níveis de corrupção, as empresas têm maior propensão a adotar práticas antiéticas com o objetivo de reduzir seus custos, seja empregando mão de obra ilegal ou utilizando matéria-prima não regulamentada, ou aumentar sua participação no mercado, por meio de propina ou *lobby*, por exemplo. Esse tipo de comportamento pode estimular outras empresas a também adotarem práticas antiéticas, com o intuito de não perderem competitividade. Com base no exposto a primeira hipótese desta pesquisa é:

Hipótese 1: *O controle da corrupção influencia positivamente o desempenho social corporativo.*

2.2 Influência do Sistema Financeiro no Desempenho Social Corporativo

Além da corrupção, outro aspecto institucional crucial para a estruturação do sistema de negócios em um país é o seu sistema financeiro. Segundo Whitley (1999), assim como o estado, esse sistema influencia de diversas maneiras o sistema de negócios. No entanto, o autor destaca como sua principal característica é o processo pelo qual o capital é

disponibilizado e precificado, isto é, se a principal fonte de financiamento é o mercado de capitais ou de crédito. Um sistema baseado em mercados de capitais mobiliza e distribui capital por meio de um mercado no qual a troca e o preço são ajustados de forma semelhante aos procedimentos de um mercado de *commodities*. Um sistema financeiro baseado em crédito apresenta instituições financeiras dominantes, que controlam as oportunidades de financiamento das empresas (WHITLEY, 1999).

Matten e Moon (2008) descrevem o sistema financeiro americano como sendo amplamente focado no mercado de capitais. A maior parte das grandes empresas têm esse mercado como sua fonte principal de financiamento, e a propriedade dessas empresas é bastante pulverizada. Nesse tipo de sistema, argumentam os autores, as empresas devem adotar um elevado nível de transparência e prestação de contas com seus investidores. No sistema europeu, as empresas estão envoltas por um número reduzido de grandes investidores, e entre eles, os bancos têm um papel importante.

O sistema financeiro brasileiro, segundo Brito, Corrar e Batistella (2007) é marcado pela dificuldade de acesso das empresas ao mercado de capitais. Studart (2003) explica que, desde a reforma bancária ocorrida no Brasil em 1988, o sistema financeiro do país passou a ser dominado por bancos. Com a estabilização da moeda ocorrida em 1994, houve uma rápida expansão na oferta de crédito, mas essa estabilização não mudou a preferência das instituições financeiras por financiamentos de curto prazo, sendo a oferta de crédito de longo prazo, em geral, restrita a bancos de desenvolvimento como o Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES) (PRATES; FREITAS, 2013). Brito, Corrar e Batistella (2007) comentam ainda que o sistema de crédito brasileiro é marcado por taxas de juros elevadas, limitando sua eficiência e dificultando o acesso das empresas ao crédito.

O sistema financeiro canadense, segundo Calmès (2004), é bastante orientado ao mercado de capitais, com grande parte do financiamento das empresas sendo realizado por meio de títulos de dívida e ações. Além disso, os intermediários financeiros que fornecem financiamento a empresas canadenses, também têm se voltado para o mercado financeiro, na medida que têm passado a oferecer serviços típicos desse mercado, como emissão de valores mobiliários.

De acordo com Ioannou e Serafeim (2012), em sistemas financeiros baseados num mercado de capitais bem desenvolvido, as empresas precisam lutar para garantir os acordos financeiros mais vantajosos. As decisões nesse tipo de sistema tendem a ser orientadas pela busca por rentabilidades de curto prazo, e por isso, esse tipo de mercado pode limitar a busca por práticas socialmente responsáveis, uma vez que ações desse tipo, em geral, podem levar um longo período para trazer benefícios às empresas. Com base nessa argumentação, levanta-se a segunda hipótese desta pesquisa:

Hipótese 2: *O grau com que um país adota um sistema financeiro baseado no mercado de capitais exerce uma influência negativa sobre o desempenho social corporativo.*

2.3 Influência do Sistema Educacional e Trabalhista no Desempenho Social Corporativo

Além dos sistemas político e financeiro, Whitley (1999) também identifica como uma característica chave para a estruturação do sistema nacional de negócios, o sistema de desenvolvimento de habilidades e controle. Nesse sistema, destacam-se dois aspectos. O primeiro deles diz respeito ao desenvolvimento e certificação de competências e habilidades, o sistema educacional. O segundo aspecto diz respeito às instituições que controlam como aqueles que detêm essas habilidades podem vendê-las no mercado de trabalho e definem como esse mercado é organizado, o sistema de trabalho.

Campbell (2007) afirma que as empresas estarão mais predispostas a adotar práticas socialmente responsáveis se fizerem parte de sindicatos ou associações de empregados, desde que tais associações estejam orientadas para o desenvolvimento socialmente responsável. Além disso, as empresas também tenderão a apresentar uma conduta socialmente responsável se houver canais de comunicação institucionalizados entre empresas, sindicatos, grupos de empregados, comunidades, investidores e outros *stakeholders*.

Hipótese 3: *Uma maior qualidade das relações entre empregados e empregadores influencia positivamente o desempenho social corporativo.*

Concomitante ao sistema de trabalho, a capacidade de produção de capital humano qualificado também é uma característica importante para determinar a dimensão do desempenho social corporativo. Greening e Turban (2000) argumentam que investir em práticas socialmente responsáveis é uma forma de atrair mão de obra qualificada

Ainda dentro do aspecto educacional, Campbell (2007) destaca a importância da educação na área de administração para o desempenho social corporativo. Isso se deve ao fato de que empresas que atuem em ambientes onde haja uma maior pressão normativa para que as empresas adotem condutas socialmente corretas. Essas pressões podem ser institucionalizadas, quando existir no país uma forte comunidade acadêmica capaz de cobrar esse tipo de conduta das empresas. Nessa mesma linha, Huang (2013) argumenta que o nível de educação dos gestores também é capaz de influenciar o desempenho social corporativo. Assim, a quarta hipótese formulada para esta pesquisa é:

Hipótese 4: *O nível educacional de um país influencia positivamente o desempenho social corporativo.*

De modo geral, entende-se neste estudo que determinadas características do ambiente financeiro de um país influenciam as práticas de sustentabilidade de suas empresas. A desse ambiente de modo comparativo entre Brasil e Canadá contribui para o enriquecimento do estudo da RSC, ao demonstrar como os contextos institucionais influenciam na divulgação de informações de sustentabilidade das corporações, alinhado com o resultado de estudos como o de Abreu, Cunha e Barlow (2015), Chih, Chih e Chen (2010) e Ioannou e Serafeim (2012), que mostram que diferenças institucionais existentes entre países desenvolvidos e em desenvolvimento afetam a dinâmica de práticas ligadas à RSC o que reflete diretamente no seu DSC.

3 METODOLOGIA

3.1 Definição das Variáveis Independentes, Dependentes e de Controle

A mensuração do desempenho social corporativo seguiu a metodologia proposta por Fischer e Sawczyn (2013), que tem como base a divulgação de indicadores de desempenho do GRI (2006). A dimensão ambiental do desempenho envolve 9 categorias e a social envolve 14. Em seguida, essas duas dimensões foram condensadas em uma dimensão total. Estas dimensões, suas categorias e os indicadores GRI que as compõem são apresentadas no quadro 1.

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. As categorias que apresentam mais de um indicador (ex.: Categoria 2 formada pelo indicador EN3 e EN4), cada um foi avaliado separadamente e depois considerada a maior pontuação entre eles. O resultado obtido para a dimensão total da

evidenciação foi dividido pela pontuação máxima, resultando em um indicador com valor entre 0 e 1.

Quadro 1 - Indicadores das dimensões ambientais e sociais utilizados na construção das variáveis dependente.

Dimensão ambiental (pontuação máxima 54).	Indicador GRI
Percentagem de materiais utilizados que são provenientes de reciclagem.	EN2
Consumo direto/índice de energia, discriminado por fonte de energia primária.	EN3/EN4
Consumo total e Descarte total de água, por fonte/destino.	EN8/EN21
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.	EN11/EN12
Emissões totais diretas e indiretas de gases com efeito de estufa (Emissão de substâncias destruidoras da camada de ozônio, N0x, S0x e outras emissões atmosféricas significativas), por peso.	EN16/EN17/EN19/EN20
Quantidade total de resíduos, por tipo e método de eliminação.	EN22
Iniciativas para mitigar os impactos ambientais de produtos e serviços e grau de redução do impacto.	EN26
Percentagem recuperada de produtos vendidos e respectivas embalagens, por categoria.	EN27
Implicações financeiras e outros riscos e oportunidades para as atividades da organização, devido às alterações climáticas.	EC2
Dimensão social (pontuação máxima 84).	Indicador GRI
Discriminação da mão de obra total, por tipo de emprego, por contrato de trabalho e por região e taxa de rotatividade, por faixa etária, gênero e região.	LA1/LA2
Taxa de lesões, doenças profissionais, dias perdidos, absentismo e óbitos relacionados com o trabalho, por região.	LA7
Média de horas por formação, por ano, por trabalhador, discriminadas por categoria de funções.	LA10
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.	LA13
Razão entre o salário base de homens e mulheres, por categoria e funções.	LA14
Cobertura das obrigações referentes ao plano de benefícios definidos pela organização.	EC3
Número total de casos de discriminação e ações tomadas.	HR4
Casos em que exista um risco significativo de ocorrência de trabalho infantil, e medidas que contribuam para sua eliminação.	HR6
Casos em que exista um risco significativo de ocorrência de trabalho forçado ou escravo, e medidas que contribuam para sua eliminação.	HR7
Porcentagem e número total de unidades de negócio alvo de análise de risco à corrupção e medidas tomadas em resposta a casos de corrupção.	SO2/SO4
Políticas, práticas e proporção de custos com fornecedores locais, em unidades operacionais importantes.	EC6
Desenvolvimento e impacto dos investimentos em infraestruturas e serviços que visam essencialmente o benefício público através de envolvimento comercial, em gêneros ou <i>pro bono</i> .	EC8
Estágios do ciclo 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 porcentagem das principais categorias de produtos e serviços sujeitas a tais procedimentos.	PR1
Tipo de informação sobre produtos e serviços exigida por regulamentos, e a porcentagem de produtos e serviços significativos sujeitos a tais requisitos.	PR3
Dimensão Total (pontuação máxima 138)	

Fonte: Fischer e Sawczyn (2013).

As variáveis dependentes do estudo são calculadas a partir das pontuações das empresas nas dimensões ambiental (DA), social (DS), e para o desempenho social corporativo

como um todo (DSC), sendo considerada na análise os percentuais relativos à pontuação máxima em cada dimensão. Para as variáveis independentes, foram escolhidos indicadores capazes de representar cada um dos aspectos chaves do ambiente institucional que foram apresentados no referencial teórico. O Quadro 2 mostra os indicadores selecionados, seu efeito esperado com base nas hipóteses levantadas, bem como a fonte de coleta dos dados.

Quadro 1 – Variáveis independentes do estudo

Variável	Efeito	Sigla	Operacionalização	Fonte dos dados
Educação (H ₁)	+	EDUC	Média de anos de estudo da população acima de 25 anos	Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento
Controle de corrupção (H ₂)	+	CCORRUP	Corruption Perception Index	<i>Transparency International</i>
Financiamento pelo mercado financeiro (H ₃)	-	MERC	Valor de mercado das empresas negociadas em bolsa sobre o PIB	Banco Mundial
Qualidade das relações sindicato-empregador (H ₄)	+	TRAB	Índice de qualidade das relações entre sindicatos e empregadores	<i>World Economic Forum</i>

Além das variáveis independentes, foram selecionadas também variáveis de controle que representassem características financeiras das empresas. As variáveis escolhidas, seu efeito esperado sobre o DSC, a operacionalização e a fonte dos dados são apresentadas no Quadro 3. Para o tamanho, espera-se um efeito positivo sobre o DSC e suas dimensões, uma vez que empresas maiores estão sujeitas a maiores pressões para se comportarem de modo responsável (CHIH; CHIH; CHEN, 2010; LOURENÇO; BRANCO, 2013).

Quadro 2 – Variáveis de controle do estudo

Variável	Efeito	Sigla	Operacionalização	Fonte dos dados
Tamanho (H ₁)	+	TAM	Logaritmo natural do Ativo Total	Relatório Anual
Rentabilidade (H ₂)	+	RENT	Rentabilidade do Ativo	Relatório Anual
Endividamento (H ₃)	-	ENDIV	Razão entre Capital de Terceiros e Ativo Total	Relatório Anual

Quanto à rentabilidade, esperasse que empresas mais rentáveis tenham uma maior folga financeira, e conseqüentemente mais recursos para investir em práticas de RSC (RUF *et al.*, 2001; ULLMANN, 1985). E por fim, para o endividamento é esperada uma influência negativa sobre o DSC e suas dimensões, uma vez que um maior endividamento faz com que uma empresa sofra uma maior pressão de seus credores e fornecedores, que não têm interesse que recursos sejam investidos em práticas sociais e ambientais (ARTIACH *et al.*, 2010; ROBERTS, 1992).

3.2 Estimação dos Modelos Econométricos e Análise dos dados

A partir das variáveis elencadas, foram estabelecidos modelos a fim de testar as hipóteses levantadas nesta pesquisa. Todos os modelos aqui definidos atendem a todas as hipóteses do estudo, e cada um apresenta um desdobramento identificado por “A”, para a dimensão ambiental, e “S”, para dimensão social. Também cabe ressaltar que em cada etapa, será feita a análise de regressão apenas com as variáveis de controle, e em seguida com todas as variáveis do estudo.

Nesta pesquisa, tendo sido coletadas informações para os mesmos indivíduos ao longo de vários anos, empregou-se, optou-se pelo modelo de regressão de dados em painel. A decisão entre os painéis de efeitos fixos, aleatórios ou *pooled OLS*, se deu por meio dos testes

de Hausman, Breush-Pagan e teste F para efeitos individuais. Em cada modelo é utilizado o tipo de efeito mais adequado.

Nesta pesquisa, tendo sido coletadas informações para os mesmos indivíduos ao longo de vários anos, empregou-se, optou-se pelo modelo de regressão de dados em painel. A decisão entre os painéis de efeitos fixos, aleatórios ou *pooled OLS*, se deu por meio dos testes de Hausman, Breush-Pagan e teste F para efeitos individuais. Em cada modelo é utilizado o tipo de efeito mais adequado. (I)

$$DSC_{itp} = \beta_{0i} + \beta_1 TAM_{itp} + \beta_2 RENT_{itp} + \beta_3 ENDIV_{itp} + \beta_4 LIBER_{tp} + \beta_5 EDUC_{tp} + \beta_6 CORRUP_{tp} + \beta_7 TRAB_{tp} + \beta_8 MERC_{tp} + \varepsilon_{itp}$$

$$DA_{itp} = \beta_{0i} + \beta_1 TAM_{itp} + \beta_2 RENT_{itp} + \beta_3 ENDIV_{itp} + \beta_4 LIBER_{tp} + \beta_5 EDUC_{tp} + \beta_6 CORRUP_{tp} + \beta_7 TRAB_{tp} + \beta_8 MERC_{tp} + \varepsilon_{itp} \quad (IA)$$

$$DS_{itp} = \beta_{0i} + \beta_1 TAM_{itp} + \beta_2 RENT_{itp} + \beta_3 ENDIV_{itp} + \beta_4 LIBER_{tp} + \beta_5 EDUC_{tp} + \beta_6 CORRUP_{tp} + \beta_7 TRAB_{tp} + \beta_8 MERC_{tp} + \varepsilon_{itp} \quad (IS)$$

Antes da análise de regressão, foi feita uma análise descritiva dos dados, na qual foram extraídas medidas de tendência, posição e variabilidade, para que se pudesse ter uma ideia prévia de como os dados se comportam. Além disso, também foi empregado o teste T de diferença de médias, comparação das empresas brasileiras e canadenses quanto ao seu perfil de desempenho social e ambiental. Optou-se pelo teste T uma vez que foi constatada a normalidade das variáveis empregadas no estudo por meio do teste de Shapiro-Wilk.

Todas as análises foram executadas pelo *software* R (R CORE TEAM, 2017). As análises descritivas e inferenciais foram executadas pelo pacote *stats* (R CORE TEAM, 2017). As regressões de dados em painel e seus respectivos testes foram feitos com o pacote *plm* (CROISSANT; MILLO, 2008).

3.3 Definição da Amostra de Empresas no Brasil e no Canadá

Como critérios para a seleção da amostra foram selecionadas as empresas no Brasil e Canadá, que constavam na lista da Forbes 2000 do ano de 2008, resultando em 93, sendo 34 brasileiras e 59 canadenses. Desse grupo de empresas foram selecionadas as que integram os setores de utilidade pública (*utilities*), materiais básicos (*materials*) e produção e distribuição de petróleo (*oil & gas operations*). Dessa forma, a amostra utilizada na pesquisa foi composta por 35 empresas, sendo 16 do Brasil e 19 do Canadá.

A perspectiva de se trabalhar com uma nação desenvolvida e outra em desenvolvimento traz uma mais valia para a pesquisa, uma vez que os conceitos de RSC foram pensados com base na realidade vivenciada em países desenvolvidos, onde a qualidade dos dispositivos regulatórios e do *enforcement* diminuem a capacidade das empresas de usarem a RSC de forma oportunista, o que não se pode afirmar para países em desenvolvimento.

Além da escolha dos países, também se optou por limitar o número de setores analisados na pesquisa. Cai, Jo e Pan (2012) afirmam que o desempenho social corporativo pode variar consideravelmente entre setores, devido a diferenças na natureza do que é produzido, na legislação ambiental pertinente e mudanças nas normas sociais. Nesse sentido, alguns autores (DOS REIS; SANTOS, 2015; PRNO; SLOCOMBE, 2012) destacam a relevância dos setores de materiais básicos, energia elétrica e operações de petróleo e gás, devido ao seu alto elevado impacto ambiental, o que os sujeitam a regulamentações mais estritas, além de serem setores base da economia, servindo outras indústrias com insumos necessários ao seu funcionamento.

4 RESULTADOS

A Tabela 1 traz a quantidade de observações segregadas por país, setor e ano. Percebe-se que há um equilíbrio ao longo do período de análise para a amostra como um todo, em que o número de observações variou entre 25 e 32. O mesmo pode ser dito do Brasil, em que o número de observações variou entre 13 e 15. Para o Canadá houve uma maior discrepância, posto que o número de empresas oscilou entre 11 e 18. Na distribuição entre países, Canadá apresentou maior número de empresas divulgando seus entre os anos de 2009 e 2013, sendo superado pelo Brasil em 2007 e 2008, havendo um empate nos anos de 2010 e 2014. Destaca-se ainda no Canadá, no ano de 2011, todas as empresas estudadas divulgaram relatório de sustentabilidade.

Tabela 1 – Número de observações por país, setor e ano.

País	Setor	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Brasil	Materiais básicos	6	6	6	6	5	4	4	6
	Petróleo e gás	2	2	2	2	2	2	2	2
	Utilidade pública	5	6	5	7	7	7	7	7
	Total	13	14	13	15	14	13	13	15
Canadá	Materiais básicos	6	5	6	6	9	9	8	8
	Petróleo e gás	5	5	7	7	7	6	5	5
	Utilidade pública	1	1	1	2	2	2	2	2
	Total	12	11	14	15	18	17	15	15

Fonte: Elaborada com base nos dados da pesquisa.

Quanto às características do ambiente institucional dos países, que representam as variáveis independentes deste estudo, na Tabela 2 são apresentadas a evolução histórica de cada uma delas. Destaca-se que o Canadá sempre apresenta valores superiores aos do Brasil. Destaca-se ainda o fato de que no caso brasileiro, o indicador ligado ao mercado financeiro apresenta uma tenência decrescente desde 2009, e no indicador de trabalho, desde 2011.

No Canadá, apenas o controle de corrupção apresenta um período mais acentuado de decréscimo, que se observa desde 2010. Fica evidente a diferença entre os dois países que agrupam as empresas da amostra. De um lado, há um país com instituições mais fortes e bem definidas, o Canadá, e de outro, um país com elementos institucionais mais frágeis alguns inclusive se deteriorando ao longo dos anos.

Tabela 2 – Evolução temporal das características institucionais (variáveis independentes)

Variável	País	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
CCORRUP	Brasil	3,5	3,5	3,7	3,7	3,8	4,3	4,2	4,3
	Canadá	8,7	8,7	8,7	8,9	8,7	8,4	8,1	8,1
MERC	Brasil	98,12	34,93	80,34	69,95	46,99	50,87	42,66	35,97
	Canadá	149,98	66,99	122,32	134,47	106,89	112,34	114,95	117,27
EDUC	Brasil	6,8	6,9	7,1	7,2	7,2	7,2	7,2	7,7
	Canadá	12,3	12,3	12,3	12,3	12,3	12,3	12,3	13
TRAB	Brasil	4,3	4,2	4,1	4,2	4,3	4,1	3,7	3,6
	Canadá	4,9	4,9	5	5,1	5	4,9	5	5,1

Fonte: Elaborada com base nos dados da pesquisa.

Depois de estudada a composição da amostra, e visto que há um certo equilíbrio da distribuição das observações ao longo dos anos e entre os países, as estatísticas descritivas foram calculadas para cada país separadamente, e seus valores foram comparados por meio do teste t. Os resultados são apresentados na Tabela 3. Em geral, as medidas de tendência central, média e mediana, são maiores para as empresas brasileiras, quando comparada às empresas

canadenses. Apesar disso, a diferença observada não é estatisticamente significativa, seja para o período completo, ou para cada um dos anos separadamente.

Tabela 3 – Comparação da variável DSC entre Brasil e Canadá

Ano	Empresas no Brasil					Empresas no Canadá					Teste t
	Média	Desvio	Mínimo	Mediana	Máximo	Média	Desvio	Mínimo	Mediana	Máximo	
2007	0,2004	0,1218	0,0161	0,2043	0,4194	0,1872	0,0859	0,0538	0,1882	0,3441	-0,2331
2008	0,1893	0,1211	0,0161	0,1774	0,4140	0,1828	0,0891	0,0538	0,1505	0,3495	0,2857
2009	0,2058	0,1187	0,0108	0,2097	0,4140	0,1903	0,0944	0,0215	0,1935	0,3656	-0,1030
2010	0,1728	0,1049	0,0108	0,1828	0,3172	0,1548	0,0648	0,0323	0,1586	0,2419	1,2052
2011	0,1530	0,0971	0,0323	0,1398	0,2742	0,2068	0,1203	0,0591	0,1935	0,4194	0,0107
2012	0,1974	0,1017	0,0323	0,2151	0,3548	0,1759	0,0677	0,0645	0,1801	0,3172	0,3945
2013	0,2070	0,1066	0,0376	0,2070	0,3441	0,1998	0,0956	0,0699	0,1828	0,4194	-0,2914
2014	0,2247	0,1147	0,0376	0,2419	0,4032	0,2118	0,0886	0,0806	0,2043	0,3925	-0,1330

Fonte: Elaborada com base nos dados da pesquisa

Na Tabela 4, a dimensão social das empresas brasileiras e canadenses é comparada, e suas estatísticas descritivas, segregadas por país, são apresentadas. Na dimensão social, as empresas brasileiras apresentaram valores maiores. Apesar das diferenças serem maiores do que as observadas no desempenho social corporativo e na sua dimensão ambiental, na dimensão social, apenas a diferença observada no ano de 2010 foi estatisticamente significativa a 10%.

Tabela 4 – Comparação da dimensão social entre empresas no Brasil e Canadá

Ano	Empresas no Brasil					Empresas no Canadá					Teste t
	Média	Desvio	Mínimo	Mediana	Máximo	Média	Desvio	Mínimo	Mediana	Máximo	
2007	0,2083	0,1221	0,0208	0,1979	0,4063	0,1471	0,0843	0,0000	0,1354	0,3229	0,5577
2008	0,1890	0,1131	0,0208	0,1927	0,4063	0,1549	0,0808	0,0417	0,1667	0,3229	0,9884
2009	0,1935	0,1252	0,0104	0,2135	0,4271	0,1458	0,0891	0,0208	0,1458	0,3333	0,7067
2010	0,1719	0,1081	0,0104	0,2031	0,3333	0,1183	0,0640	0,0104	0,0990	0,2292	1,9028*
2011	0,1392	0,1150	0,0104	0,0938	0,2917	0,1722	0,1136	0,0417	0,1458	0,3646	1,0364
2012	0,1808	0,1219	0,0000	0,2031	0,3750	0,1496	0,0717	0,0000	0,1458	0,2708	1,2411
2013	0,1988	0,1081	0,0208	0,2031	0,3229	0,1587	0,0927	0,0313	0,1250	0,3646	0,0651
2014	0,2076	0,1120	0,0208	0,2135	0,3854	0,1799	0,0859	0,0208	0,1875	0,3542	0,5015

Fonte: Elaborada com base nos dados da pesquisa.

Níveis de significância: * < 0,1; ** < 0,05; *** < 0,01

Dando continuidade, a Tabela 5 apresenta a comparação da dimensão ambiental do DSC, segregando as empresas brasileiras e canadenses. Diferente do desempenho social corporativo como um todo e sua dimensão social, a dimensão ambiental apresentou médias maiores, bem como medianas, para as empresas canadenses, em comparação às brasileiras. Apesar disso, assim como no DSC, nenhuma diferença observada ao longo dos anos, ou mesmo para o período completo, pode ser considerada estatisticamente significativa.

Após as análises descritiva e inferencial, averiguou-se por meio da regressão de dados em painel, como as variáveis independentes e de controle podem influenciar o DSC e suas dimensões. Os modelos especificados na metodologia foram aplicados às empresas e cada país separadamente, bem como na amostra completa. Os resultados são mostrados nas tabelas 6 (DSC), 7 (DS) e 8 (DA). Na tabela 6, ao se analisar as regressões na que consideram apenas as variáveis de controle que o endividamento se mostra significativo e negativo para o Brasil

(1%) e o tamanho para a amostra canadense e quando são consideradas todas as empresas em conjunto (5%), em ambos os casos de modo positivo.

Tabela 5 – Comparação da dimensão ambiental entre empresas no Brasil e Canadá

Ano	Empresas no Brasil					Empresas no Canadá					Teste T
	Média	Desvio	Mínimo	Mediana	Máximo	Média	Desvio	Mínimo	Mediana	Máximo	
2007	0,1919	0,1280	0,0111	0,1889	0,4333	0,2299	0,0999	0,0778	0,2278	0,3889	-0,9613
2008	0,1897	0,1367	0,0111	0,1722	0,4222	0,2126	0,1133	0,0667	0,1889	0,3889	-0,3981
2009	0,2190	0,1231	0,0111	0,2444	0,4000	0,2378	0,1093	0,0222	0,2222	0,4000	-0,8943
2010	0,1738	0,1086	0,0111	0,2056	0,3222	0,1937	0,0751	0,0556	0,2056	0,2778	0,4565
2011	0,1677	0,0905	0,0556	0,1889	0,3111	0,2437	0,1344	0,0444	0,2333	0,4778	-1,0391
2012	0,2151	0,1035	0,0556	0,2500	0,3444	0,2040	0,0890	0,0778	0,2111	0,3667	-0,4736
2013	0,2157	0,1182	0,0556	0,2222	0,3778	0,2436	0,1036	0,0889	0,2444	0,4778	-0,6254
2014	0,2429	0,1228	0,0556	0,2556	0,4222	0,2459	0,1003	0,1222	0,2333	0,4333	-0,7316

Fonte: Elaborada com base nos dados da pesquisa.

Quando as variáveis de controle são consideradas em conjunto com as variáveis independentes dos países, elas acabam perdendo sua significância, sendo possível observar significância estatística apenas para o controle de corrupção, a 1% para Brasil e Canadá e com relações opostas, sendo observada uma influência positiva sobre as empresas brasileiras e negativa sobre as canadenses. Esta variável também é significativa para o modelo que engloba ambas as empresas, com nível de significância de 5% e efeito positivo sobre o DSC. Outras variáveis que demonstraram significância estatística foram a relação entre sindicatos e empregadores para o Brasil, a 1%, e para o Canadá, a 10%, em ambos os casos exercendo influência positiva. Para o Canadá ainda se observou uma significância estatística de 5% para a educação, com um efeito negativo sobre o desempenho social corporativo.

Tabela 6 – Regressão de dados em painel para o desempenho social corporativa (DSC)

Variáveis	Empresas no Brasil		Empresas no Canadá		Amostra total	
	Modelo I	Modelo II	Modelo I	Modelo II	Modelo I	Modelo II
Intercepto	0,2908**	-0,3964	0,6911	0,8886	-0,1232	0,0333
TAM	0,003999	-0,0228	0,0153**	0,0056	0,0275**	0,0172
ENDIV	-0,2362***	0,0326	-0,0672	0,1005	0,0424	-0,0218
RENT	-0,1625	0,1051	-0,0940	0,111	-0,0843	-0,0002
MERC		-0,0004		0,0001		0,0104
EDUC		0,0403		-0,0638**		0,0484
CCORRUP		0,0582***		-0,0892***		0,0322**
TRAB		0,0804***		0,1443*		-0,0001
R ²	0,1003	0,1584	0,0342	0,1227	0,0740	0,0549
R ² -ajustado	0,0743	0,0995	0,0211	0,0664	0,0494	0,0244
Teste F	3,8638**	2,6353**	2,6090*	2,0816**	3,0090**	1,7952*
Efeito do Painel	P	A	P	A	P	A

Fonte: Elaborada com base nos dados da pesquisa.

Níveis de significância: * < 0,1; ** < 0,05; *** < 0,01.

Efeitos do painel: A – Aleatório; P – *pooled ols*.

Na tabela 7, para a dimensão social, quando são consideradas apenas as variáveis de controle, o comportamento observado assemelha-se ao que se viu para o DSC, isto é, endividamento com significância negativa a 1% para o Brasil, e tamanho exercendo influência positiva sobre as empresas canadenses e na amostra completa, a 5% e 10%, respectivamente.

Diferente do que ocorreu no DSC, quando as variáveis de controle são consideradas em conjunto com as independentes, elas só perdem a significância para a amostra completa, enquanto para Brasil e Canadá, há uma troca do que é significativo entre tamanho, que passa a ser significativamente negativo (10%) sobre a DS das empresas brasileiras, e endividamento, que demonstra uma relação positiva e significativa (5%) para as empresas canadenses.

Entre as variáveis independentes, educação, controle de corrupção e relação entre sindicatos e empregadores se mostraram significantes para explicar a DS de ambos os países. No caso brasileiro as duas primeiras variáveis apresentaram relação positiva com significância de 5%, mesmo sinal da terceira variável, no entanto com significância de 1%. Para as empresas canadenses, a educação e o controle de corrupção apresentaram sinal negativo, com significância de 5% e 1%, respectivamente, enquanto a relação entre sindicatos e empregadores demonstrou relação positiva com nível de significância de 5%.

Tabela 7 – Regressão de dados em painel para a Dimensão Social (DS)

Variáveis	Empresas no Brasil		Empresas no Canadá		Amostra total	
	Modelo I	Modelo II	Modelo I	Modelo II	Modelo I	Modelo II
Intercepto	0,3587**	-	-0,1326	-	0,0889	-
TAM	0,0001	-0,0797*	0,0250**	-0,0272	0,0119*	-0,0123
ENDIV	-0,3006***	0,0772	0,0454	0,1526**	-0,0804*	0,0785
RENT	-0,1384	0,1076	-0,0974	0,1083	-0,0651	0,0217
MERC		-0,0004		-0,0001		-0,0001
EDUC		0,0727**		-0,0688**		0,0273
CCORRUP		0,0714**		-0,0884***		-0,0063
TRAB		0,1356***		0,1885**		0,0547**
R ²	0,1003	0,2003	0,074	0,1634	0,0267	0,058
R ² -ajustado	0,0743	-0,0066	0,0494	-0,0549	0,0135	-0,1467
Teste F	3,8638**	3,0420***	3,0080**	2,5665**	2,0230	1,6195
Efeito do Painel	P	F	P	F	P	F

Fonte: Elaborada com base nos dados da pesquisa.

Níveis de significância: * < 0,1; ** < 0,05; *** < 0,01.

Efeitos do painel: A – Aleatório; F – Fixo; P – *pooled ols*.

Na tabela 8, considerando a relação entre as variáveis de controle e a dimensão ambiental, nota-se que nenhuma delas foi significativa para as empresas brasileiras, enquanto o tamanho demonstrou relação positiva e significativa a 5% para as empresas canadense. Para a amostra completa observou-se o mesmo comportamento que o das empresas do Canadá. Para a dimensão ambiental, foi observado o mesmo comportamento que o DSC quando as variáveis independentes e de controle são analisadas simultaneamente, ou seja, as de controle perdem sua significância estatística.

Entre as variáveis independentes, destaca-se em ambos os países o controle da corrupção, com efeito positivo no Brasil, e negativo quando se consideram as empresas canadenses e a amostra completa, com significância estatística de 5% para o primeiro e último caso, e de 1% para o Canadá.

Cabe destacar que, apesar das variáveis independentes serem ligadas aos países, isto é, todas as empresas do mesmo país no mesmo ano recebem o mesmo valor. Os modelos não apresentaram problemas de multicolinearidade, sendo o valor mais elevado do VIF observado de 4,2447, para a variável educação, quando são consideradas as variáveis de ambos os países para explicar a dimensão ambiental do DSC.

Tabela 8 – Regressão de dados em painel para a Dimensão Ambiental (DA)

Variáveis	Empresas no Brasil		Empresas no Canadá		Amostra total	
	Modelo I	Modelo II	Modelo I	Modelo II	Modelo I	Modelo II
Intercepto	-0,0977	-0,1668	-0,1130	1,1388*	0,0480	0,031
TAM	0,0257	-0,0166	0,0303**	0,0128	0,0189**	0,0175
ENDIV	0,0817	0,0611	0,0393	0,0798	-0,0532	0,0442
RENT	0,0193	0,1097	-0,0703	0,146	-0,1247	0,044
MERC		-0,0004		0,0001		-0,0001
EDUC		0,0176		-0,0665*		0,031**
CCORRUP		0,0693**		-0,1131***		-0,0265**
TRAB		0,0364		0,1348		-0,0342
R ²	0,0942	0,1906	0,0610	0,1234	0,0368	0,0829
R ² -ajustado	0,0681	0,1339	0,0361	0,0671	0,0237	0,0533
Teste F	3,2006**	3,3054***	2,4472*	2,0467*	2,8162**	2,7987***
Efeito do Painel	A	A	P	A	A	A

Fonte: Elaborada com base nos dados da pesquisa.

Níveis de significância: * < 0,1; ** < 0,05; *** < 0,01.

Efeitos do painel: A – Aleatório; P – *pooled ols*.

De modo geral, a perda da significância das variáveis de controle relacionadas à firma, quando analisadas em conjunto com as variáveis independentes do ambiente institucional, aponta para o fato de que esse ambiente institucional é mais importante para determinar o DSC e suas dimensões social e ambiental.

5 DISCUSSÃO

Os resultados evidenciam a importância do controle de corrupção sobre a propensão a práticas de RSC das empresas. Observou-se uma associação positiva e significativa desta variável com o DSC das empresas brasileiras, e uma relação inversa nas canadenses, com uma ausência de significância para a amostra em geral. Com isso, houve uma aceitação da hipótese H₂ para o Brasil e rejeição para o Canadá. Luo (2006) corrobora com os resultados encontrados para o Brasil na medida que evidencia que multinacionais, quando atuam em ambientes corruptos, têm maior propensão a adotar práticas antiéticas. Relação de mesma natureza também foi encontrada por Ioannou e Serafeim (2012), que reportam uma associação positiva entre a ausência de corrupção e o desempenho social corporativo.

No Brasil há uma forte captação do poder público por parte do setor privado. A corrupção no Brasil é um dos grandes problemas no país, e sua recorrência é fruto do legado cultural histórico brasileiro, apesar de outros fatores também contribuírem para a institucionalização da corrupção (BAQUERO, 2015). Para Taylor (2010), a corrupção no Brasil é um dos principais problemas do país por afetar seu desempenho econômico, além de reduzir a confiança nas instituições. No caso canadense, observa-se um comportamento oposto ao observado no Brasil, isto é, uma influência significativa e negativa. Sobre esse resultado, cabe destacar os trabalhos de Klotz (2013) e Thorne *et al.* (2015), que destacam a força do ambiente legal, que em muitas vezes acaba por limitar a atuação das empresas. Klotz (2013), destaca ainda um esforço por parte das empresas canadenses observado durante a última década para se criarem programas anti-corrupção no país, o que pode justificar a existência desse controle com o DSC e sua dimensão ambiental.

Os resultados obtidos convergem ainda com o que foi observado por Su *et al.* (2014), que evidenciam que as práticas de RSC em países emergentes, diferente do que se observa em países desenvolvidos, funcionam como mecanismos para preencher lacunas institucionais causadas, entre outros motivos, pela corrupção e um fraco nível de *enforcement*.

Considerando a relação qualidade das relações entre sindicatos e empregadores, a variável mostrou-se significativa e positiva para os dois países apenas da dimensão social do DSC, resultado que confirma a hipótese H₄ para esta dimensão. O resultado corrobora, inicialmente, com a fundamentação utilizada, à medida que os empregados formam um grupo de *stakeholders* capazes de exigir melhores práticas sociais por parte das empresas. Chih, Chih e Chen (2010) também encontram uma relação positiva entre o DSC e a qualidade das relações entre empregado e empregadores para uma amostra, indo ao encontro dos achados desta pesquisa. De modo semelhante, Ioannou e Serafeim (2012) também encontram uma relação positiva e significativa para a intensidade dos sindicatos sobre o DSC.

6 CONCLUSÃO

A pesquisa identifica o efeito de características do sistema nacional de negócios na extensão do desempenho social corporativo. 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 aos gestores que fatores externos à organização são capazes de influenciar sua estratégia. Essa estratégia se baseia na ideia de que empresas com melhor desempenho evidenciam melhor as práticas de RSC adotadas, de forma que as empresas com pior desempenho não consigam replicar seus índices.

Na análise do ambiente institucional, procurou-se na literatura acerca dos Sistemas Nacionais de Negócio (WHITLEY, 1999; AMABLE, 2003; MATTEN; MOON, 2008; IOANNOU; SERAFEIM, 2012) características institucionais capazes de influenciar o DSC e variáveis capazes de representá-las. Os aspectos chave escolhidos foram: o controle de corrupção do país, o grau com que a economia de um país depende de seu mercado financeiro, o nível de educação e a qualidade das relações entre sindicatos e empregadores.

Os resultados mostram que o ambiente institucional no qual as empresas atuam é mais importante para determinar o DSC do que as características da empresa. Esse resultado contradiz o que foi encontrado por Orlitzky *et al.* (2015) que encontraram uma maior importância de características financeiras sobre a determinação do desempenho social corporativo. Cabe ressaltar, no entanto, que o estudo de Orlitzky *et al.* (2015) utilizou empresas de países desenvolvidos, enquanto a amostra desta pesquisa considerou empresas brasileiras e canadenses, isto é, foi comparado um país desenvolvido com um emergente.

Conforme Abreu, Cunha e Barlow (2015), países desenvolvidos têm um conjunto mais bem definido de limites que orientam a atuação das empresas quanto as suas práticas de RSC, enquanto em países emergentes, esses limites são mais brandos, o que permite às empresas maior discricção quanto às suas práticas de RSC. Assim, defende-se que a maior importância dada ao ambiente institucional nesta pesquisa se deve ao fato de que esses ambientes são fundamentalmente diferentes entre Brasil e Canadá, enquanto no estudo realizado por Orlitzky *et al.* (2015), há uma maior homogeneidade.

Dentro desse ambiente, destaca-se o controle de corrupção como um fator de influência significativa sobre o DSC e sua dimensão ambiental, com relações opostas entre os dois países, sendo o efeito positivo sobre as empresas brasileiras e negativo sobre as canadenses. Para a dimensão social do DSC, evidencia-se o papel das relações entre sindicatos e empregadores para a sua determinação, atuando de modo positivo e significativo em ambos os países. Nesse aspecto, os resultados desta pesquisa corroboram os achados de pesquisas anteriores como a de Luo (2006), para o controle de corrupção, Chih, Chih e Chen (2010) para a qualidade das relações entre sindicatos e empregadores, e com Ioannou e Serafeim (2012), em ambas as características.

Como limitações da pesquisa, aponta-se, inicialmente, o horizonte temporal adotado, que reduziu as alternativas de indicadores que poderiam ser utilizados para representar o ambiente institucional, posto que muitos deles apresentavam séries temporais inconsistentes. É importante frisar que os indicadores selecionados para explicar as características do ambiente institucional, podem não capturar corretamente o que elas de fato representam. Outra limitação que cabe ser destacada é a mensuração do desempenho social corporativo. Apesar de ter sido utilizada uma metodologia proposta anteriormente (FISHER; SAWCZYN, 2012), cabe destacar que a evidenciação de práticas de RSC é apenas um dos aspectos do desempenho social corporativo.

Para pesquisas futuras, sugere-se, num primeiro momento, a utilização de mais países, tanto desenvolvidos, como emergentes, que permitam estender a análise sobre as diferenças nas práticas de RSC desses dois grupos. Além disso, podem ser considerados também setores diferentes daqueles considerados nesta pesquisa, incluindo também setores que não apresentem alto impacto ambiental. Por fim, sugere-se a utilização de outros indicadores para representar o ambiente institucional, de forma que os resultados obtidos possam ser comparados e eventualmente validados.

REFERÊNCIAS

- ABREU, M. C. S.; CUNHA, L. T.; BARLOW, C. Y. Institutional dynamics and organizations affecting the adoption of sustainable development in the United Kingdom and Brazil. **Business Ethics: A European Review**, v. 24, n.1, p.73-90, 2015.
- ARTIACH, T.; LEE, D.; NELSON, D.; WALKER, J. The determinants of corporate sustainability performance. **Accounting & Finance**, v. 50, p. 31-51, 2010.
- BARQUERO, M. Corruption, political culture and negative social capital in Brazil. **Revista Debates**, v. 9, n. 2, p. 139-157, 2015.
- BRITO, G. A. S.; CORRAR, L. J.; BATISTELLA, F. D. Fatores determinantes da estrutura de capital das maiores empresas que atuam no Brasil. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 18, n. 43, p. 9-19, 2007.
- CAI, Y.; JO, H.; PAN, C. Doing well while doing bad? CSR in controversial industry sectors. **Journal of Business Ethics**, v. 108, n. 4, p. 467-480, 2012.
- CARROLL, A. B. Corporate social responsibility: evolution of a definitional construct. **Business & Society**, v. 38, n. 3, p. 268-295, 1999.
- CHIH, H.; CHIH, H.; CHEN, T. On the determinants of Corporate Social Responsibility: international evidence on the financial industry. **Journal of Business Ethics**, v. 93, p. 115-135, 2010.
- CLARKSON, M. E. A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance. **Academy of Management Review**, v. 20, n. 1, p. 92-117, 1995.
- CROISSANT, Y.; MILLO, G. Panel data econometrics in R: the plm package. **Journal of Statistical Software**, v. 27, n. 2, 2008.
- FISCHER, T. M.; SAWCZYN, A. A. The relationship between corporate social performance and corporate financial performance and the role of innovation: evidence from German listed firms. **Journal of Management Control**, v. 24, n. 1, p. 27-52, 2013.
- FUNDERBURK, C. **Political Corruption in Comparative Perspective: Sources, Status and Prospects**. Nova Iorque: Routledge, 2012.
- HILSON, G. Corporate Social Responsibility in the extractive industries: experiences from developing countries. **Resources Policy**, v. 37, p. 131-137, 2012.
- IOANNOU, I.; SERAFEIM, G. What drives corporate social performance? The role of nation-level institutions. **Journal of International Business Studies**, v. 43, n. 9, p. 834-864, 2012.

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

JENSEN, M. C. Value maximization, stakeholder theory, and the corporate objective function. **Business Ethics Quarterly**, v. 12, n. 02, p. 235-256, 2002.

KLOTZ, J. M. **The anti-corruption dilemma for Canadian companies**: just how far must companies go to comply with the law? Miller Thomson LLP, 2013.

LEE, M. P. A review of the theories of corporate social responsibility: its evolutionary path and the road ahead. **International Journal of Management Reviews**, v. 10, n. 1, p. 53-73, 2008.

LOURENÇO, I. C.; BRANCO, M. C. Determinants of corporate sustainability performance in emerging markets: the Brazilian case. **Journal of Cleaner Production**, v. 57, p. 134-141, 2013.

LUO, T. Political behavior, social responsibility, and perceived corruption: A structuration perspective. **Journal of International Business Studies**, v. 37, n. 6, p. 747-766, 2006.

MARGOLIS, J. D.; ELFENBEIN, H. A.; WALSH, J. P. Does it pay to be good? A meta-analysis and redirection of research on the relationship between corporate social and financial performance. **Working Paper**, 2007.

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

ORLITZKY, M.; LOUCHE, C.; GOND, J.; CHAPPLE, W. Unpacking de drivers of corporate social performance: a multilevel, multistakeholder, and multimethod analysis. **Journal of Business Ethics**, p. 1-20, ago., 2015.

ROBERTS, R. W. Determinants of corporate social responsibility disclosure: an application of stakeholder theory. **Accounting, Organizations and Society**, v. 17, n. 6, p. 595-612, 1992.

RUF, B. M.; MURALIDHAR, K.; BROWN, R. M.; JANNEY, J. J.; PAUL, K. (2001). An empirical investigation of the relationship between change in corporate social performance and financial performance: A stakeholder theory perspective. **Journal of Business Ethics**, v. 32, n. 2, p. 143-156, 2001.

STEINER, G. A. Social policies for business. **California Management Review**, v. 15, n. 2, p. 17-24, 1972.

SU, W.; PENG, M. W.; TAN, W.; CHEUNG, Y. The signaling effect of corporate social responsibility in emerging economies. **Journal of Business Ethics**, v. 134, n. 3, p. 479-491, 2014.

THORNE, L.; MAHONEY, L. S.; GREGORY, K.; CONVERY, S. A comparison of Canadian and U.S. CSR strategic alliances, CSR reporting and CSR performance: insights into implicit-explicit CSR. **Journal of Business Ethics**, p. 1-14, 2015.

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

VISSER, W. Corporate Social Responsibility in developing countries. *In*: CRANE, A; MCWILLIAMS, A.; MATTEN, D.; MOON, J.; SIEGEL, D. (org.). **The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility**. Oxford: Oxford University Press, p. 473-499, 2008.