

## ***Multinacionais em mercados emergentes: existem pressões institucionais para o desenvolvimento sustentável?***

As empresas multinacionais têm operado suas fábricas em contextos emergentes e subdesenvolvidos. Nesses contextos, as empresas encontram uma legislação ambiental branda, leis trabalhistas frágeis, matéria prima em abundância e salários baixos. O presente ensaio tem como objetivo discutir a atuação das empresas multinacionais e suas políticas ambientais em ambientes institucionais emergentes. Assim, esse ensaio teórico busca contribuir com as discussões sobre pressões institucionais que as multinacionais sofrem em contextos emergentes, sob a luz da Teoria Institucional, já que existe uma ausência de ensaios teóricos que trabalhem essa vertente. Para tanto, esse ensaio utiliza como pano de fundo para a discussão a Teoria das Multinacionais e a Teoria Institucional. O ambiente institucional afeta a atuação das multinacionais, alterando suas políticas e práticas ambientais. Países emergentes são caracterizados por problemas sociais e com altos níveis de corrupção. As empresas ao se instalarem nesses ambientes encontram regras não claras e consumidores com baixo poder de pressão por produtos, ações e políticas ambientais. Portanto, essas regras não claras deixam espaços para que as firmas atuem de forma a atingir seus objetivos organizacionais, sem a preocupação com as demandas de todas as partes interessadas.

**Palavras-chave:** Teoria das Multinacionais; Teoria Institucional; Desenvolvimento Sustentável; Mercados Emergentes; Políticas Ambientais.

## ***Multinationals in emerging markets: are there institutional pressures for sustainable development?***

Multinational companies have been operating their factories in emerging and underdeveloped contexts. In these contexts, companies encounter soft environmental legislation, fragile labor laws, abundant raw materials, and low wages. This essay aims to discuss the performance of multinational companies and their environmental policies in emerging institutional environments. Thus, this theoretical essay seeks to contribute to the discussions about institutional pressures that multinationals suffer in emerging contexts, in the light of Institutional Theory, since there is an absence of theoretical essays that work on this aspect. To this end, this essay uses as a background for discussion the Multinational Theory and Institutional Theory. The institutional environment affects the performance of multinationals, changing their environmental policies and practices. Emerging countries are characterized by social problems and high levels of corruption. Companies setting up in these environments encounter unclear rules and consumers with low leverage for environmental products, actions and policies. Therefore, these unclear rules leave room for firms to act in ways that achieve their organizational objectives, without concern for the demands of all stakeholders.


**Keywords:** Multinational Theory; Institutional theory; Sustainable Development; Emerging Markets; Environmental Policies.


Topic: **Responsabilidade Socioambiental Corporativa**


Received: **05/04/2021**

Approved: **08/06/2021**

Reviewed anonymously in the process of blind peer.

**Alan Bandeira Pinheiro**   
Universidade Federal do Ceará, Brasil  
<http://lattes.cnpq.br/7004475234927693>  
<http://orcid.org/0000-0001-6326-575X>  
[alanbpinheiro@hotmail.com](mailto:alanbpinheiro@hotmail.com)

**Gerliane Maia Costa**   
Universidade Federal do Ceará, Brasil  
<http://lattes.cnpq.br/6230641176937632>  
<http://orcid.org/0000-0002-3684-8148>  
[gerlianemaia@outlook.com](mailto:gerlianemaia@outlook.com)

**Thicia Stela Lima Sampaio**   
Universidade Federal do Ceará, Brasil  
<http://lattes.cnpq.br/2064789808254502>  
<http://orcid.org/0000-0001-7105-9825>  
[thiciasampaio@gmail.com](mailto:thiciasampaio@gmail.com)



DOI: 10.6008/CBPC2179-684X.2021.002.0028

### **Referencing this:**

PINHEIRO, A. B.; COSTA, G. M.; SAMPAIO, T. S. L.. Multinacionais em mercados emergentes: existem pressões institucionais para o desenvolvimento sustentável?. **Revista Brasileira de Administração Científica**, v.12, n.2, p.347-362, 2021. DOI: <http://doi.org/10.6008/CBPC2179-684X.2021.002.0028>

## INTRODUÇÃO

As empresas multinacionais, são aquelas empresas que se instalam em outros países para realizarem suas operações (ONU, 1973). Sendo que, de certo modo a atuação das firmas é influenciada pelo sistema nacional de negócios que ela atua. Assim, em ambientes institucionais mais regulamentados, as firmas tendem a se adequar mais as regulamentações e agir para garantir as exigências de todos os *stakeholders*. Por outro lado, se as firmas atuam em um ambiente institucional fragilizado, onde a legislação trabalhista, tributária e ambiental não está bem estruturada, elas podem reduzir seus custos e, conseqüentemente, aumentar os lucros.

De fato, as empresas multinacionais têm operado suas fábricas em contextos emergentes e subdesenvolvidos. Nesses contextos, as empresas encontram uma legislação ambiental branda, leis trabalhistas frágeis, matéria prima em abundância e salários baixos. Não obstante a isso, será que as empresas transferem toda a sua tecnologia e capacidades intelectuais para os países emergentes em que se instalaram? Ou irão apenas utilizar os recursos dos países emergentes?.

Ao tratar de empresas multinacionais, é possível enxergar diversas teorias. No presente ensaio, serão tomadas como base a teoria da multinacional dominante, onde as empresas multinacionais são capazes de reduzir a competição, estendendo sua força de mercado e conquistando novas áreas no mundo, possuindo uma estrutura hierárquica bastante rígida (FORSGREN et al., 2010), bem como, a teoria coordenada. A característica básica desse tipo de empresa é que eles diferenciam as subsidiárias com mais importância das que possuem um papel menos importante na estratégia global da multinacional (BOEHE, 2010). Nessa tipologia, algumas características podem parecer contraditórias, como por exemplo, para algumas atividades da subsidiária, necessita-se de centralização, para outras de descentralização (ENSIGN, 1999). Nesse sentido, a multinacional coordenada opera de modo a deixar margens a criatividade e inovação no processo de design tecnológico.

As empresas multinacionais acabam buscando novos territórios que possam lhe ofertar as riquezas naturais que estejam precisando, bem como, mão-de-obra mais vulneráveis, fazendo com que estas empresas desconheçam as fronteiras, e qualquer lei que impeça sua exploração, irão lutar para alterá-las (SILVA, 2013). Corroborando com este pensamento Schonardie et al. (2014), apontam que as empresas multinacionais focam em países que possuem uma baixa proteção ambiental. Já Guedes (2003), entende que as empresas multinacionais acabam incorporando as questões ambientais pelas pressões externas existentes de autoridades e ambientalistas.

Nessa perspectiva, o presente ensaio tem como objetivo: discutir a atuação das empresas multinacionais e suas políticas ambientais em ambientes institucionais emergentes. Para se alcançar esse objetivo, foi realizada a leitura e interpretação de textos, como livros didáticos e artigos científicos acerca das teorias das empresas multinacionais e a teoria institucional, para tentar fundamentar a discussão. Assim, esse ensaio teórico busca contribuir com as discussões sobre pressões institucionais que as multinacionais sofrem em contextos emergentes, sob a luz da Teoria Institucional, já que existe uma ausência de ensaios

teóricos que trabalham essa vertente.

Em termos de estruturação, esse ensaio está organizado em cinco seções. Partindo dessa introdução, é apresentada em seguida a teoria das empresas multinacionais, apresentando também as multinacionais e as políticas ambientais. Na seção três é apresentada uma breve apresentação da teoria institucional. Na seção quatro, será apresentada uma discussão de como as empresas multinacionais inseridas em países emergentes tratam as políticas ambientais. E, por fim, a seção cinco apresenta as considerações finais do ensaio.

## **METODOLOGIA**

### **Teorias das empresas multinacionais**

De maneira simples, as ONU (1973) definem multinacionais como empresas que estão presentes em mais de uma nação, realizando suas atividades de produção, vendas, empregos, entre outros. Já Bresser-Pereira (1978), entende que este conceito dado pelas Nações Unidas é mais parecido com o conceito de empresas internacionais, preferindo definir multinacionais como “grandes empresas oligopolistas”. Passando-se a utilizar a expressão multinacional a partir dos anos 50, quando a essência do capitalismo mundial é modificada e passa a ganhar dimensões mundiais. Com isso, a expansão das empresas multinacionais teve início com as grandes corporações buscando garantir os mercados internacionais, e instalando suas unidades em países centrais e periféricos.

Pode-se dizer que o economista canadense Stephen Hymer, é uma figura seminal no desenvolvimento da teoria da empresa multinacional (MNE) (BUCKLEY, 2006). Antes, os investimentos que as empresas realizavam no exterior eram considerados apenas “movimentos internacionais de capital”. Assim, Hymer (1976) desenvolveu uma teoria que fosse mais abrangente sobre investimento direto estrangeiro do que a teoria até então utilizada, denominada de teoria do portfólio. Rompendo com a visão tradicional, a qual entendia que o investimento direto estrangeiro poderia ser explicado no nível macro (FORSGREN, 2017).

Hymer (1976) tem como seu trabalho mais influente, sua tese de doutorado, intitulada 'As operações internacionais de empresas nacionais: um estudo sobre investimento direto estrangeiro', a qual foi concluída em 1960, mas publicada postumamente como Hymer (1976) (GRAHAM, 2002). Onde foi considerado como o principal representante da teoria do poder de mercado, ao discutir o que motivava o Investimento Direto no Exterior (IDE) e reconhecendo que esses investimentos são mais bem compreendidos no contexto da organização industrial, pois agrega imperfeições do mundo real, do que na teoria clássica do movimento de capital internacional (FERREIRA et al., 2014).

A pergunta básica da tese de Hymer (1976) era: “como as empresas podem estabelecer e administrar uma operação comercial em um país anfitrião em concorrência com empresas locais em uma situação em que os investidores estrangeiros sofrem com a falta de conhecimento de como fazer negócios nesse país?”. Podendo enxergar esta falta de conhecimento como uma desvantagem para a empresa estrangeira.

Entretanto, Hymer (1976) chega à conclusão que as empresas que investem no exterior devem ter algum tipo de vantagem, a qual seja forte o suficiente para superar esta desvantagem existente. Assim, analisar o investimento direto estrangeiro no nível da empresa, foi seu primeiro passo importante. Hymer (1976) tinha como foco a empresa nacional que vai para o exterior. Entendeu-se como vantagens destas empresas coisas criadas e desenvolvidas no mercado doméstico (FORSGREN, 2017), ou seja, algo que as empresas concorrentes no exterior não possuísem, o qual Kristensen et al. (2005) apontaram como pacote de recursos, o qual envolvia tecnologia, habilidades de gerenciamento, empreendedorismo, entre outros.

Apesar de o desenvolvimento das vantagens de as empresas multinacionais incluírem algum tipo de inovação, Hymer (1976) entendia que as empresas multinacionais traziam possíveis impactos negativos da imperfeição do mercado no bem-estar social. Ele acreditava que para aumentar seus lucros, os concorrentes internacionais eram capazes de realizar algum tipo de conluio. Onde esse poder criado pelas empresas multinacionais no mercado, com lucros acima do normal se tornava uma ameaça (FORSGREN, 2017). Ainda de acordo com Forsgren (2017), a visão de Hymer (1976) da empresa multinacional era muito clara. Ele considera a empresa multinacional como uma hierarquia. Onde a sede transmite as ordens e as estratégias gerais, as quais os níveis inferiores irão acatar. Entendendo-se uma forte ligação vertical para as informações, sendo a comunicação lateral realizada apenas no topo da pirâmide. Em suma, esta era a ideia básica da visão de Hymer (1976), sobre a empresa multinacional: “dividir e governar”.

Entretanto, a teoria da empresa multinacional passou a tomar outras rotas durante as décadas de 1970 e 1980. Algumas razões para esta nova rota eram que alguns economistas achavam irreal e impraticável a concorrência perfeita, e os críticos acusam Hymer (1976) de ser pouco específico sobre a “verdadeira natureza do significado das vantagens específicas de uma empresa multinacional”. O que acabou gerando a teoria da internacionalização, que será tratada no presente ensaio como teoria coordenada, que iniciou com duas premissas básicas, a primeira que as atividades econômicas devem ser coordenadas, e uma empresa é o meio de promover tal coordenação; e a segunda que as características dos ativos específicos de cada empresa constitui uma explicação importante para sua existência, sendo que é crucial também o conhecimento do ativo em particular (FORSGREN, 2017).

Pode-se entender que a teoria coordenada foi aceita nos últimos 50 anos pela empresa multinacional. A qual acabou fortalecendo a pesquisa em negócios internacionais (NARULA et al., 2019). Conforme Forsgren (2017), a empresa multinacional coordenada é criada com objetivo de coordenar as atividades para além das fronteiras onde a empresa foi fundada. Devido a essas diferenças de localização, as firmas realizam algumas atividades mais eficientemente em determinados contextos do que em outros. Por exemplo, determinado produto é produzido com mais lucratividade no país C devido a não possuir uma legislação ambiental rígida e possuir baixos salários aos empregados. Já a comercialização do produto deve ser feita no país U, devido à importância de as atividades de vendas estarem próximas dos clientes.

Surgindo assim os custos de transação, que segundo Doherty (1999) tem suas origens em Coase (1937), em seu artigo seminal, ganhando maior destaque em desenvolvimentos importantes por Williamson (1975, 1981). Diante disso, as firmas devem averiguar os custos de transação (Teoria dos Custos de

Transação) no processo de internacionalização. Existem quatro componentes nesses custos de transação, são eles: incerteza, pequeno número de barganha, racionalidade limitada e oportunismo (FORSGREN, 2017).

Consoante Knight (2002), a incerteza é um estado em que não existe a experiência passada para determinar a probabilidade de uma ocorrência específica. Desse modo, a incerteza pode ser tomada como uma estratégia de evitar o mercado, já que a firma não possui muitas informações acerca do mercado em que irá adentrar. Por exemplo, não saber sobre como funciona o sistema de trabalho em que a empresa vai se inserir. Assim, mais informações podem levar a firma a uma maior vantagem competitividade no mercado local.

O pequeno número de negociação e a especificidade de ativos podem tornar oneroso para as partes (principal e agente) da relação econômica deixá-la (FORSGREN, 2017). Pensando dessa forma, uma relação com poucos agentes pode tornar difícil deixar a relação econômica, especialmente se a relação for crucial para a produção da firma. Ou seja, se existe apenas poucos fornecedores de determinada matéria-prima, as firmas podem ser controladas pelos fornecedores. Em contrapartida, as firmas também podem pressionar o fornecedor para atender algumas exigências, se souber que as compras da firma representam uma boa parcela de lucratividade do fornecedor.

Toda transação econômica é racional, uma vez que é realizada por homens e os homens são seres racionais. No entanto, a racionalidade é limitada, haja vista que os homens possuem o conhecimento sobre determinada informação limitadamente. Caso a racionalidade fosse ilimitada (ou seja, com a linha tendendo ao infinito), todas as decisões econômicas seriam perfeitas, e ambas as partes iriam ganhar em valores monetários infinitamente. Simon (1980) afirma que uma escolha racional não pode ser efetuada, pois aos indivíduos faltam as informações completas e habilidades computacionais perfeitas.

Consoante Williamson (1975), o comportamento oportunista surge quando os agentes econômicos (agente e principal) buscam atingir seus próprios interesses sem pensar no outro. Assim, eles se aproveitam das lacunas ou omissões dos contratos. Com isso, os agentes podem mentir e trapacear. Como os agentes econômicos possuem a racionalidade limitada, eles fazem contratos que deixam margens para os comportamentos oportunistas. Dessa forma, os problemas de assimetria de informação podem ser solucionados com a descentralização. Por isso que nas multinacionais, as filiais são tratadas como centros de lucros independentes (FORSGREN, 2017).

## **DISCUSSÃO TEÓRICA**

### **As empresas multinacionais, o meio ambiente e as políticas ambientais**

Entende-se que através das empresas multinacionais, o capitalismo moderno vem exercendo seu domínio mundialmente. Muitas vezes denominada de globalização econômica, de mercado global ou ainda de neoliberalismo, este modelo tem como essência a dominação por poucas empresas, de uma grande parcela do mercado e do território mundial (SILVA, 2013). Assim, com o advento da globalização, e sua consequente abertura dos mercados econômicos globais, foi considerado um ponto chave para que as

empresas multinacionais pudessem se espalhar por todo o mundo. Adentrando em países emergentes e fazendo parte do crescimento econômico destes países. Em contrapartida, as empresas multinacionais buscam estes países por possuírem uma baixa proteção ambiental, dessa forma, não irão barrar seus investimentos (SCHONARDIE et al., 2014).

Muitos são os impasses quanto aos impactos ambientais causados pelas multinacionais nos países em que se instalam. Como mostra Escobar et al. (2011), estudiosos de negócios internacionais entendem que as pressões por um desenvolvimento mais sustentável não irão levar a empresa multinacional a um melhor desempenho financeiro, então, desse modo, estas empresas acabam não adotando estratégias sustentáveis que respondam a essas pressões, devendo existir de certo modo, forças coercitivas, seja de empresas pares, seja de órgãos reguladores, que garantam este compromisso com o meio ambiente. Em contraponto, outros estudiosos apontam que estas pressões acabam induzindo a mudanças nas estratégias ambientais, levando a crer que empresas que possuem uma maior preocupação com questões ambientais, fazem isso sem comprometer seu desempenho financeiro. Além disso, as empresas podem com isso, ganhar vantagem competitiva, bem como aumentar a abertura de novos mercados.

Além disso, Guedes (2003) aponta que o posicionamento das empresas multinacionais é de que elas estão ajudando os países emergentes no alcance ao desenvolvimento sustentável. Visto que, de certo modo as políticas regulatórias, podendo incluir neste ponto as políticas ambientais dos países de origem das empresas multinacionais, estão de forma indireta presentes nos países de operação, ou seja, as políticas adotadas pelas matrizes serão levadas através das subsidiárias para os países em que se instalam.

Conforme Coelho et al. (2009), a preocupação com o meio ambiente por envolver a qualidade de vida de toda a população, está ganhando um destaque significativo. Onde tanto os indivíduos, quanto as empresas passam a ter uma maior atenção no que diz respeito a escassez dos recursos ambientais, passando a ter também como ideal, o entendimento de que é possível obter retorno econômico, sem necessariamente comprometer negativamente o meio ambiente e a sociedade (CARPES et al., 2013). Com isso, é notório que muitos atores (como organizações não governamentais – ONGs; organizações internacionais intergovernamentais; Estados; entre outros) tem se manifestado nos últimos anos quanto as políticas ambientais internacionais (GUEDES, 2003). Nesse contexto, Pinheiro et al. (2020) encontraram que aspectos do ambiente institucional, como presença ativa do governo, influencia as empresas a adotarem políticas e comunicação ambiental.

Uma das organizações que busca planos de ações a serem implementados mundialmente no que diz respeito às questões ambientais, buscando o desenvolvimento sustentável, é a organização das nações unidas (ONU), que desde 1970 trata sobre questões ambientais internacionais, com sua primeira conferência para questões ambientais no ano de 1972 em Estocolmo, e a partir de então, realizando diversas conferências, assembleias, declarações e agendas, com o intuito de tratar das questões ambientais internacionais. Sendo o ano de 2015 marcado pela formulação de diversas políticas internacionais e a assinatura de diversos acordos: *Sendai Framework for Disaster Risk Reduction*; *Addis Ababa Action Agenda on Financing for Development*; *Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development*; e

*Paris Agreement on Climate Change*. A agenda 2030 traz 17 objetivos para o desenvolvimento sustentável, com diversas metas a serem atingidas até o ano de 2030. Entendendo-se estas ações, como políticas ambientais.

Com isso, *Global Reporting Initiative (GRI)*, *UN Global Compact World Business Council for Sustainable Development (WBCSD)* criaram um guia para as empresas seguirem, de modo a atingirem estes objetivos, como uma espécie de bússola. Para eles, as empresas cumprirão um papel fundamental no alcance destes objetivos, e o guia foi elaborado com o foco principal nas grandes empresas multinacionais, mas, podendo ser aplicado por todas as empresas, pois não deixam de reconhecer a responsabilidade de todas as empresas.

Percebendo-se que nas últimas décadas está existindo um maior diálogo entre as empresas, governos, sociedade, e outros atores, em que vem contribuindo com estruturas, princípios e diretrizes para que as empresas se tornem responsáveis, fazendo com que elas respeitem os direitos universais e mantenham determinados padrões mínimos, sendo eles: Declaração de Princípios Tripartidária ILO a respeito das Empresas Multinacionais e da Política Social; Princípios do Pacto Global das Nações Unidas; e Princípios Orientadores das Nações Unidas para Empresas e Direitos Humanos (GRI et al., 2015).

Existindo ainda, como contribuição aos objetivos de desenvolvimento sustentável um número de diretrizes que as empresas precisam levar em consideração. Incluindo a Instrução ISO 26000 em Responsabilidade Social, bem como diretrizes mais regionais como as diretrizes *Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)* para empresas multinacionais (GRI et al., 2015). Sendo esta última, recomendações por parte dos governos, para a atenção das empresas multinacionais. Tendo como objetivo assegurar que as atividades das empresas multinacionais estejam em harmonia com as políticas do ambiente em que estão realizando as operações.

Quanto ao meio ambiente, as diretrizes abordam que de modo geral, as empresas deverão ficar atentas as leis, regulamentos e práticas administrativas, dos países que estão inseridas, ou seja, em que estão realizando suas operações, considerando também os acordos, princípios, objetivos e normas internacionais, para prestar a devida atenção a proteção do meio ambiente, da saúde e higiene pública, e as suas atividades devem ser dirigidas de modo a contribuir com o objetivo global de desenvolvimento sustentável (OECD, 2000).

### **Evolução das abordagens institucionais**

A Teoria Institucional (TI) surgiu no final do século XIX e é considerada até hoje uma área multidisciplinar, uma vez que percorre diversos campos, tais como: ciência política, economia, sociologia, administração e contabilidade (ZUCKER, 1987). Essa teoria fornece uma visão complexa das organizações, pois sugere como as instituições nacionais podem interferir na atuação das firmas, ou seja, como fatores externos às organizações podem influenciar positiva e negativamente as atividades econômicas delas.

A abordagem institucional tem sido explorada em diversas vertentes: a política, a econômica e a sociológica. A vertente política analisa as estruturas legais, as formas particulares de governança e a

autonomia das instituições políticas diante das pressões sociais e políticas. A vertente econômica introduz a estrutura social como motivadora para os processos econômicos. Por fim, a vertente sociológica apresenta as relações organização-ambiente, partindo do entendimento de instituições formais e informais (CARVALHO et al., 2012).

A TI na sua vertente política foi dominante na Europa e na América do Norte a partir da última metade do século XIX até as primeiras décadas do século XX. Ela tem como precursores os americanos John William Burgess, Thomas Woodrow Wilson e Westel Woodbury Willoughby. Essa perspectiva da TI aborda questões como a complexidade dos sistemas políticos, arranjos administrativos das estruturas de governo e a autonomia relativa das instituições políticas. Conforme DiMaggio et al. (1983), o novo institucionalismo político tem como foco a teoria positiva e a teoria dos regimes.

Por sua vez, segundo Carvalho et al. (2012), a vertente econômica da TI tem início com o artigo *“Why is Economics not na Evolutionary Science”*, escrito por Thorstein Veblen em 1898. Essa velha economia institucional tem como principais autores Wesley Mitchell e John Commons. Esses autores defendiam que a teoria econômica deveria ser sustentada pela ciência evolucionária. Já o novo institucionalismo tem como precursores: Oliver Williamson, Douglas North e Ronald Coase. O novo institucionalismo é visto como uma resposta da economia neoclássica quanto à ausência de empiria. Coase (1937), em seu artigo *“The Nature of the Firm”*, define o conceito de custos de transação.

Nesse sentido, custos de transação são “o custo de usar o mecanismo de preços” ou “o custo de se levar uma transação adiante através de uma troca no mercado” (COASE, 1998). Ainda na vertente econômica, Simon (1979) iniciou as ideias sobre racionalidade limitada e oportunismo, mas foi Williamson (1975) que avançou com os conceitos. A racionalidade limitada refere-se à ausência da totalidade de informações por parte do tomador de decisão. Assim, a falta de onisciência é fruto de falhas no conhecimento das alternativas e incerteza a respeito dos eventos exógenos (SIMON, 1979). O oportunismo refere-se à ação intencional em que os agentes econômicos buscam seus próprios interesses, aproveitando-se das lacunas ou omissões contratuais (WILLIAMSON, 1987).

Por fim, em sua vertente sociológica, o institucionalismo entende que as organizações são unidades relevantes no universo social, uma vez que são ligações entre indivíduos e mundo social. Durkheim e Weber foram grandes expoentes do velho institucionalismo sociológico, enquanto que no novo institucionalismo surgiram trabalhos de Meyer et al. (1977), Zucker (1987) e Meyer et al. (1992). Esses autores reagiram quanto aos modelos racionalistas nas organizações, valorizando o papel das instituições informais para a formação das organizações. Diante disso, enquanto o velho institucionalismo acreditava que o sucesso das organizações era determinado pelo modelo eficaz e burocrático, o novo institucionalismo trabalhou com as questões culturais afetando as organizações (SCOTT, 1995).

Nesse contexto, um conceito recorrente nos estudos institucionais é o de instituição. Coase (1937) define instituição como sendo redutores dos custos de transação existentes. Já Williamson (1987) afirma que instituições são firmas, mercados e relações contratuais. Ele aceita a proposição de Commons (1931) da transação como unidade básica de análise. Segundo North (1991), as instituições são restrições



humanamente concebidas que estruturam as interações políticas, econômicas e sociais. Consoante Hughes (1936), instituições são empreendimento sociais empregados de maneira permanente. Na visão de Selznick (1972), as instituições representam a expressão estrutural da ação racional.

Por sua vez, North (1990) acreditava que as instituições podem ser interpretadas como as regras do jogo, ou seja, as instituições determinam o que os “jogadores” podem ou não fazer. Segundo ele, as instituições são formadas por elementos formais, informais e características de *enforcement*. Os elementos formais são constituição, leis, direitos de propriedade e os elementos informais são tabus, costumes, tradições e códigos de comportamento. O *enforcement* é a garantia de cumprimento obrigatório. Diante disso, os contratos são realizados com a supervisão de uma terceira parte, o Estado.

As organizações são entidades que foram idealizadas pelos seus criadores com o objetivo de maximizar a riqueza. Elas incluem corpos políticos (agência reguladora, partidos políticos, senado), corpos econômicos (sindicatos, cooperativas, empresas), corpos sociais (igrejas, clubes) e órgãos educativos (escolas, universidades) (AGUILAR FILHO et al., 2011). As instituições reduzem as incertezas inerentes do indivíduo humano, uma vez que as instituições fornecem as regras que as pessoas ou organizações devem seguir. Sem instituições, cada ente faria contratos a seu modo, aumentando a possibilidade de o agente econômico realizar comportamentos antiéticos.

Conforme Hawley (1968), o isomorfismo é um processo de limitações que influencia uma unidade em uma população, a se parecer a outras unidades que lidam com as mesmas condições ambientais. Em outras palavras, é um processo que força as firmas a se modificarem conforme as características do meio em que atua. Existem três tipos de isomorfismo: isomorfismo coercitivo, mimético e normativo. O isomorfismo coercitivo deriva de influências políticas e do problema de legitimidade, como coerção e persuasão. Por exemplo, empresas adotam novas tecnologias para reduzir a poluição atmosférica, tendo em vista as regulamentações ambientais (DIMAGGIO et al., 1983).

Além disso, o isomorfismo mimético é aquele em que a firma toma um modelo (outra organização) a ser seguido em um cenário de riscos, isto é, a incerteza também constitui uma força que encoraja a imitação (DIMAGGIO et al., 1983). Diante disso, quando uma empresa se vê frente a problemas ambíguos, de difícil tomada de decisão, uma maneira de causar menos custos é a imitação. Assim, a empresa imita a organização mais legítima ou bem-sucedida daquele ambiente. A organização imitada pode não estar consciente de que está sendo imitada, bem como a organização imitadora pode inovar inconscientemente por meio de atributos únicos (ALCHIAN, 1950).

O isomorfismo normativo deriva da profissionalização, ou seja, é entendido como as definições, métodos e normas de uma profissão. A profissionalização refere-se à luta dos trabalhadores por melhores condições e métodos de trabalho. Dois aspectos da profissionalização são: educação formal e crescimento e a constituição de redes profissionais (DIMAGGIO et al., 1983). Esse tipo de isomorfismo ocorre na determinação de um agrupamento de normas e procedimentos a serem obedecidos pelos profissionais, quando exercem a função de sua profissão (CARVALHO et al., 2012).

Outros dois conceitos fundamentais na TI são arranjo institucional e ambiente institucional. O

primeiro são arranjos entre as unidades econômicas que governam as formas pelas quais estas unidades podem cooperar e/ou competir. Já ambiente institucional é o grupo de regras políticas, sociais e legais, que estabelecem a base para a produção, troca e distribuição econômica (DAVIS et al., 1971). Diante disso, as organizações podem atuar em diferentes ambientes institucionais, diversificando suas estratégias e políticas ambientais, de acordo com as pressões do ambiente. Por exemplo, ambientes desenvolvidos, as pessoas podem pressionar as multinacionais para uma atuação mais social e ambientalmente correta.

### **Pressões institucionais afetando a atuação ambientalmente responsável das multinacionais**

Como já exposto, em um processo histórico de desenvolvimento, grandes empresas, as multinacionais, têm buscando expandir seus domínios para além das fronteiras de seu país de origem. As motivações para elas realizarem essa internacionalização são várias, como adentrar em novos mercados, adquirir conhecimentos dos parceiros, criar uma marca global, realizar economias de escala, obter mais estabilidade e segurança para o negócio, reduzir tributos, dentre outros fatores motivadores (VAN TULDER, 2015).

Além disso, os países, especialmente os subdesenvolvidos e emergentes têm interesse na chegada de novas empresas em seus territórios. As multinacionais podem trazer benefícios de desenvolvimento social para o ambiente do país, por exemplo, oportunidades de emprego podem surgir, bem como as indústrias do próprio país podem aprender novas técnicas de produção. Isso tudo, gerando mudanças de comportamento e desenvolvimento econômico. As multinacionais podem trazer desenvolvimento para a comunidade onde ela se instala, por exemplo, melhorando as condições sociais com emprego e renda para os nativos (MAYER et al., 2010).

Diante disso, países têm incentivado as multinacionais adentrarem em seus países com os chamados fatores locacionais. Esses fatores são o conjunto de elementos socioespaciais e estruturais que interferem a localização de uma indústria em um determinado local em detrimento de outro. Assim, as indústrias buscam instalar-se em regiões com, no mínimo, condições básicas, que viabilizem suas atividades empresariais. Exemplos desses fatores locacionais são: mão-de-obra ampla e barata, disponibilidade de matérias-primas, incentivos fiscais, qualidade de transportes e telecomunicação e leis trabalhistas e ambientais brandas (MILWARD et al., 1989).

Nessa perspectiva, as multinacionais podem afetar o meio ambiente, especialmente se a indústria faz parte dos chamados “setores ambientalmente sensíveis”, que compreende os setores da indústria química, de papel e celulose, energética, utilidade pública e petróleo e gás (PINHEIRO, 2018). Esses setores lidam diretamente com o meio ambiente em suas atividades econômicas, causando danos socioambientais ao meio ambiente onde atuam (BRANCO et al., 2008). Assim, surge a seguinte questão: será que existem pressões institucionais para as grandes empresas que atuam em contextos emergentes, e será que elas podem ser ambientalmente responsáveis?.

Embora os governos tenham interesse em mais indústrias em seus países, é ideal que essas indústrias sigam a legislação vigente. Nesse sentido, multinacionais deixam mercados mais exigentes, tanto do ponto

de vista do consumidor, quanto do Estado, a fim de se instalarem em mercados menos exigentes. Mercados, como o Europeu e o da América do Norte, em geral, têm práticas corporativas que incentivam a sustentabilidade do negócio sobre três pilares: econômico, ambiental e social. Além disso, esses mercados valorizam o patenteamento de ideias no processo produtivo e criativo.

Em contrapartida, ambientes subdesenvolvidos possuem legislação trabalhista e ambiental frágeis. Nesses ambientes, as regras do jogo ainda não estão bem definidas e os *players* realizam suas negociações com informalidade e corrupção. Além disso, nesses contextos, as pessoas são desestimuladas a se unirem em sindicatos, uma vez que as multinacionais transmitem a visão de que 'é melhor ganhar pouco e ter condições de trabalho ruins' do que 'não ter um trabalho'. Em muitos países da África, por exemplo, a força econômica das multinacionais é maior que o Produto Interno Bruto (PIB) dos países, ameaçando a soberania do Estado. Nesse sentido, Pinheiro et al. (2020) encontraram que em países com menor nível de corrupção, as empresas tendem a divulgar mais as suas práticas sociais.

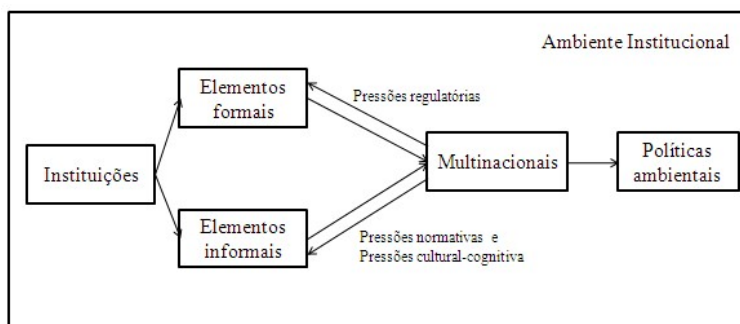
No entanto, a relação entre colonizador e colonizado, desenvolvido e emergente tem se modificado ano a ano. Uma multinacional de tecnologia americana pode querer se instalar em Shenzhen, na China, que é um importante pólo tecnológico do mundo, para querer adquirir vantagens competitivas, como inovação, curto ciclo de desenvolvimento do produto e ausência de uma rígida legislação ambiental. Esta multinacional vai ter que se adaptar ao sistema cultural e de negócios chinês para sobreviver. Por exemplo, ela vai ter que lidar com o sistema de 'código aberto', ou seja, as ideias não são patenteadas, elas são abertas para que exista um constante melhoramento dos produtos.

Por outro lado, uma empresa chinesa se internacionalizando para os Estados Unidos irá também ter que se adaptar ao ambiente institucional do país: sua cultura, seu modo de pensar e agir e suas regras. Nos Estados Unidos, os trabalhadores lutam pelos seus direitos através dos sindicatos. Para eles, os sindicatos fazem o intermédio entre diretores e empregados, buscando direitos e redução da desigualdade salarial entre esses dois patamares. Na China, não existe sindicalismo. Então, uma empresa chinesa nos Estados Unidos teria que expatriar todos os seus trabalhadores chineses para trabalhar nos Estados Unidos? Provavelmente, não. Os custos deste tipo de decisão seriam muito onerosos e talvez não compensasse o processo de internacionalização.

Nesse caso em particular, a multinacional chinesa teria que se adequar aos sindicatos, para melhorar o diálogo não apenas com seus trabalhadores, mas também com todas as partes interessadas nas suas ações. A mídia, por exemplo, pode evidenciar que a multinacional abomina a criação de sindicato dos trabalhadores e isso prejudicar a imagem corporativa da empresa. Além disso, as normas ambientais para a indústria são claras nos Estados Unidos. Seria impossível imaginar que a empresa chinesa jogasse produtos químicos no ralo nos Estados Unidos, algo que é permitido no contexto chinês.

A Teoria Institucional propõe que o comportamento e as práticas organizacionais são influenciados pelo ambiente externo em que as firmas estão inseridas, como leis, regulamentos, culturas, normas, valores e expectativas sociais. Scott (2008) afirma que existem três tipos de pressões institucionais: regulatório, normativo e cognitivo. A Figura 1 apresenta um *framework* teórico desenvolvido pelos autores, o qual mostra

como as pressões institucionais podem afetar as políticas ambientais das multinacionais.



**Figura 1:** As instituições afetando as políticas ambientais das empresas. **Fonte:** Elaborada a partir de DiMaggio et al. (1983), March et al. (1989) e Scott (2008).

As instituições podem ser interpretadas como as regras do jogo, ou seja, as instituições determinam o que os “jogadores” podem ou não fazer. Elas são formadas pelos elementos formais (constituição, leis, normas, regulamentos) e elementos informais (tradições, costumes, cultura de um povo) (NORTH, 1990). Diante disso, as multinacionais em um país hospedeiro podem ser influenciadas a buscar adaptar-se ao protecionismo, sistema jurídico, direitos de propriedade do país hospedeiro. Em contrapartida, multinacionais, especialmente instaladas em ambientes subdesenvolvidos, podem modificar algumas normas do país hospedeiro, uma vez que existem vazios institucionais nesses ambientes, que podem ser completados com a atuação das multinacionais.

Como destaca Bothello et al. (2019), o termo “vazios institucionais” não leva em consideração as instituições em sua totalidade, considerando os aspectos culturais e normativos, por exemplo. Para os autores, estes vazios institucionais podem ser entendidos como a falta de regulação em algumas áreas. Marano et al. (2017) mostram que países institucionalmente menos desenvolvidos enfrentam mais barreiras para o desenvolvimento econômico e científico. Desse modo, as multinacionais ao adentrarem nesses mercados, buscam moldar aspectos regulatórios que ainda não estão claros.

As pressões normativas referem-se às convicções da sociedade do que é verdadeiro, às relações de confiança, à corrupção e à rigidez na aplicação de regras e procedimentos administrativos. Assim, as multinacionais irão ser pressionadas com normas, a fim de seguir os preceitos do país hospedeiro. Outro aspecto no que tange os elementos informais são as pressões cultural-cognitiva, isto é, os estereótipos, as características socioculturais do país hospedeiro, as práticas, posturas e atitudes inerentes aos trabalhadores do país. A relação inversa também é válida, ou seja, a multinacional pode alterar algumas práticas de gestão ou inovação do ambiente hospedeiro. Por exemplo, ao trazer processos de produção mais eficientes, as indústrias do país hospedeiro podem mimeticamente copiar os processos, para ganhar vantagem competitiva.

Para as práticas e políticas ambientais, as multinacionais instaladas em países emergentes podem ser submetidas às legislações ambientais vigentes no país hospedeiro. As pressões regulatórias ambientais fazem com que as firmas se adéquem às regras do jogo. No entanto, países emergentes apresentam lacunas ou até ausências de regras específicas regulando a atuação das firmas no meio ambiente. Então, as firmas podem

se aproveitar dessa fragilidade para ter comportamentos irresponsáveis em suas políticas e práticas ambientais (SOARES et al., 2018). Não obstante, as multinacionais podem introduzir novos conceitos e propor avanços nas questões socioambientais do país, como forma de legitimar suas ações e melhorar sua imagem.

Diante disso, grandes corporações querem ficar distantes de polêmicas e capas de jornais do tipo: ‘Empresa X polui o ar, não usando filtros em suas chaminés, desfloresta as matas e realiza trabalho escravo em suas atividades econômicas na Ásia’. Em geral, as pressões culturais em relação às ações ambientais são baixas nos países emergentes, diferentes de países desenvolvidos. Nesses últimos, a sociedade pressiona fortemente as multinacionais para que elas atuem socialmente responsáveis, considerando os aspectos sociais e ambientais em suas estratégias corporativas de crescimento econômico.

Ao trabalhar em uma empresa ética, muitos trabalhadores de países emergentes podem ser envolvidos nas ações empresariais, não apenas se restringindo a atuação operacional na fábrica. Em outras palavras, as corporações podem propor treinamentos e visão global da firma, valorizando a importância dos aspectos socioambientais. Então, pouco a pouco, esses trabalhadores vão adquirindo novas ideias sobre sustentabilidade e modificando ações e práticas próprias e de seus grupos. Por exemplo, trabalhadores que adquirem novos hábitos, como separação do lixo, redução do consumo de água e uso de transporte compartilhado graças ao poder de influência do ambiente de trabalho: a multinacional.

Portanto, as multinacionais exercem um poder grande em ambientes emergentes, visto que, ao se instalarem nestes países, as multinacionais não encontram um ambiente institucional regulado por normas claras, nem um robusto sistema jurídico. Nessa perspectiva, as políticas e práticas das multinacionais podem variar conforme o ambiente institucional em que elas estão inseridas. Em ambientes desenvolvidos, as firmas tendem a ser mais pressionadas pelos elementos formais e informais das instituições para serem ambientalmente responsáveis. No entanto, em mercados emergentes, as multinacionais se deparam com desafios regulatórios e estruturas para atuar, afetando a adoção de suas políticas ambientais.

## **CONCLUSÕES**

Este ensaio teve como objetivo discutir a atuação das empresas multinacionais e suas políticas ambientais em ambientes institucionais emergentes. Para se alcançar esse objetivo, foram abordadas as teorias das multinacionais dominantes e coordenadas, bem como a relação teórica entre as multinacionais e o meio ambiente. Ademais, a evolução das perspectivas institucionais serviu como pano de fundo para abordar a atuação em prol do desenvolvimento sustentável das firmas em mercados emergentes. Portanto, em mercados emergentes as multinacionais tendem a negligenciar mais as questões ambientais, haja vista um ambiente institucional com poucas pressões.

As multinacionais operam em diferentes contextos institucionais e em diferentes graus de desenvolvimento socioeconômico dos países. Assim, elas devem adequar as suas estratégias com o ambiente em que estão inseridas. Nesse sentido, níveis de desenvolvimento podem pressionar as firmas por diferentes políticas ambientais. No entanto, quando elas atuam em ambientes menos desenvolvidos, podem se depararem com desafios, como exemplo a falta de uma infraestrutura adequada para fomentar as políticas

ambientais.

Em países desenvolvidos, as firmas são pressionadas pelo Estado e regulamentos a se adequarem as regras do país. Além disso, elementos informais, como a cultura, hábitos e modo de pensar dos consumidores pressionam as firmas por uma atuação mais responsável em relação às questões socioambientais. Nesses ambientes, a imagem da multinacional, ligada com escândalos envolvendo fatores sociais e ambientais, leva os consumidores a sabotarem a marca por um longo tempo.

Em países emergentes, as pressões regulatórias, normativas e cultural-cognitiva são menores do que ocorre em países desenvolvidos. Esses ambientes institucionais são caracterizados por problemas sociais e com altos níveis de corrupção. As empresas ao se instalarem nesses ambientes encontram regras não claras e consumidores com baixo poder de pressão por produtos, ações e políticas ambientais. Assim, essas regras não claras deixam espaços para que as firmas atuem de forma a atingir seus objetivos organizacionais, sem a preocupação com as demandas de todas as partes interessadas.

Por fim, esse ensaio sugere que pesquisas empíricas possam analisar a relação entre elementos formais e informais afetando as práticas de responsabilidade social corporativa (RSC) das empresas. Assim, aspectos como regulamentos, normas e cultura podem afetar o desempenho socioambiental das empresas, porque diferentes ambientes vão apresentar diferentes pressões institucionais. Além disso, estudos vindouros podem contribuir com o nexos entre RSC e TI, analisando o Sistema Nacional de Negócios e a divulgação de RSC nos relatórios ambientais de países com diferentes graus de desenvolvimento socioeconômico.

## REFERÊNCIAS

AGUILAR FILHO, H. A.; FONSECA, P. C. D.. Instituições e cooperação social em Douglas North e nos intérpretes Weberianos do atraso brasileiro. **Revista Estudos Econômicos**, v.41, n.3, p.551-571, 2011. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S0101-41612011000300003>

ALCHIAN, A. A.. Uncertainty, evolution, and economic theory. **The Journal of Political Economy**, v.58, n.3, p.211-221, 1950. DOI: <http://doi.org/10.1086/256940>

BRANCO, M. C.; RODRIGUES, L. L.. Factors Influencing Social Responsibility Disclosure by Portuguese Companies. **Journal of Business Ethics**, v.83, n.4, p.685-701, 2008. DOI: <http://doi.org/10.1007/s10551-007-9658-z>

BRESSER-PEREIRA, L. C.. Empresas multinacionais e interesses de classe. **Encontros com a Civilização Brasileira**, v.4, p.11-27, 1978.

BOEHE, D. M.. The influence of coordination mechanisms on new product development in MNC subsidiaries. **BAR, Braz. Adm. Rev.**, Curitiba, v.7, n.1, p.79-97, 2010. DOI: <http://doi.org/10.1590/S1807-76922010000100006>

BOTHELLO, J.; NASON, R. S.; SCHNYDER, G.. Institutional voids and organization studies: towards an epistemological rupture. **Organization Studies**, v.40, n.10, p.1499-1512, 2019. DOI: <http://doi.org/10.1177/0170840618819037>

BUCKLEY, P. J.. Stephen Hymer: threephases, one approach?. **International Business Review**, v.15, p.140-147, 2006. DOI: [http://doi.org/10.1057/9780230248328\\_3](http://doi.org/10.1057/9780230248328_3)

CARPES, A. M.. As multinacionais no contexto da sustentabilidade: estudo bibliométrico das publicações internacionais. **Rev. Unifamma**, v.12, n.1, p.101-115, 2013.

CARVALHO, C. A.; VIEIRA, M. M. F.; SILVA, S. M. G.. A trajetória conservadora da Teoria Institucional. **Revista Eletrônica de Gestão Organizacional**, v.10, n.1, p.469-496, 2012.

COASE, R. H.. The nature of the firm. **Economica**, v.4, n.16, p.386-405, 1937. DOI: <http://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>

COASE, R. H.. The new institutional economics. **American Economic Review**, v.88, n.22, p.72-74, 1998. DOI: <http://doi.org/10.1257/jel.38.3.595>

COELHO, M. A.; PRADO, A. A.. Sistema de gestão ambiental aplicado em uma empresa multinacional: certificação ISO 14000. **Revista de Administração da Fatea**, v.2, n.2, p.29-45, 2009.

COMMONS, J. R.. Institutional economics. **American Economic Review**, v.21, p.648-657, 1931.

DAVIS, L. E.; NORTH, D. C.. **Institutional change and American economic growth**. Cambridge: Cambridge University Press, 1971.

DIMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W.. The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. **American Sociological Review**, v.48, n.2, p.147-160, 1983. DOI: <http://doi.org/10.2307/2095101>

DOHERTY, A. M.. Explaining international retailers' market entry mode strategy: internalization theory, agency theory and the importance of information asymmetry. **The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research**, v.9, n.4, p.379-402, 1999. DOI: <http://doi.org/10.1080/095939699342480>

ENSIGN, P. C.. The multinational corporation as a coordinated network: organizing and managing differently. **Thunderbird International Business Review**, v.41, n.3, p.291-322, 1999. DOI: <http://doi.org/10.1002/tie.4270410307>

ESCOBAR, L. F.; VREDENBURG, H.. Multinational oil companies and the adoption of sustainable development: a resource-based and institutional theory interpretation of adoption heterogeneity. **Journal of Business Ethics**, v.98, p.39-65, 2011. DOI: <http://doi.org/10.1007/s10551-010-0534-x>

FERREIRA, D.; CAVALCANTI NETO, S.; GOMES, J. S.. Internacionalização de empresas: uma análise bibliométrica da produção científica dos últimos cinco anos. **Revista Magistro**, v.9, n.1, p.152-174, 2014.

FORSGREN, M.. **Theories of the multinational firm a multidimensional creature in the global economy**. Northampton: Edward Elgar Publishing, 2017.

FORSGREN, M.; HOLM, U.. MNC headquarters' role in subsidiaries' value-creating activities: A problem of rationality or radical uncertainty. **Scandinavian Journal of Management**, v.26, n.4, p.421-430, 2010. DOI: <http://doi.org/10.1016/j.scaman.2010.09.007>

GRAHAM, E. M.. The contributions of Stephen Hymer: one view. **Contributions to Political Economy**, Oxford, v.21, p.27-41, 2002.

GUEDES, A. L.. Empresas transnacionais e questões ambientais: a abordagem do realismo crítico. **Rev. Sociol. Polít.**, v.20, p.25-42, 2003.

GRI; ONU; WBCSD. **Guia dos ODS para as empresas**: diretrizes para implementação dos ODS na estratégia dos negócios. Radley Yeldar, 2015.

HAWLEY, A.. Human ecology. In: SILLS, D. L.. **International encyclopedia of the social sciences**. Nova Iorque: Macmillan, 1968.

HYMER, S. H.. **The international operations of national firms: a study of foreign direct investment**. Cambridge: MIT Press, 1976.

HUGHES, E. C.. The ecological aspect of institutions. **American Sociological Review**, v.1, n.2, p.180-189, 1936. DOI: <http://doi.org/10.2307/2084476>

KNIGHT, F. H.. **Risk, uncertainty and profit**. 5 ed. Washington: Beard Books, 2002.

KRISTENSEN, P. H.; ZEITLIN, J.. **Local players in global games: the strategic constitution of a multinational corporation**. New York: Oxford University Press, 2005.

MARANO, V.; TASHMAN, P.; KOSTOVA, T.. Escaping the iron cage: liabilities of origin and CSR reporting of emerging market multinational enterprises. **Journal of International Business Studies**, v.48, p.386-408, 2017. DOI: <http://doi.org/10.1057/jibs.2016.17>

MARCH, J.; OLSEN, J.. **Rediscovering institutions: The organizational basis of politics**. Nova Iorque: The Freepress, 1989.

MAYER, T.; MEJEAN, I.; NEFUSSI, B.. The location of domestic and foreign production affiliates by French multinational firms. **Journal of Urban Economics**, v.68, n.2, p.115-128, 2010. DOI: <http://doi.org/10.1016/j.jue.2010.03.006>

MEYER, J. W.; ROWAN, B.. Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. **American Journal of Sociology**, v.83, n.2, p.340-363, 1977. DOI: <http://doi.org/10.1086/226550>

MEYER, J. W.; ROWAN, B.. Institutionalized organizations: formal structure as myth and ceremony. In: MEYER, J. W.; SCOTT, R. W.. **Organizational environments: ritual and rationality**. Londres: Sage Publications, 1992.

MILWARD, H. B.; NEWMAN, H. H.. State incentive packages and the industrial location decision. **Economic Development Quarterly**, v.3, n.3, p.203-222, 1989. DOI: <http://doi.org/10.1177/089124248900300303>

NARULA, R.; ASMUSSEN, C. G.; CHI, T.; KUNDU, S. K.. Applying and advancing internalization theory: the multinational enterprise in the twenty-first century. **Journal of International Business Studies**, v.50, p.1231-1252, 2019. DOI: <http://doi.org/10.1057/s41267-019-00260-6>

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

NORTH, D. C.. Institutions. **Journal of Economic Perspectives**, v.5, n.1, p.97-112, 1991.

OECD. **OECD Guidelines for Multinational Enterprises Les Principes Directeurs de l'OCDE à l'Intention des Entreprises Multinationales**. OECD, 2000.

ONU. Nações Unidas. **Multinational corporations in world development**. New York: Price, 1973.

PINHEIRO, A. B.. **The relationship between disclosure of corporate social responsibility and institutional environment: evidence from Brazil and the United Kingdom**. Monografia (Bacharelado em Administração) - Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2018.

PINHEIRO, A. B.; CHAGAS, A. C. C.; SANTOS, S. M. S.; SILVA, S. M.; LOPES, F. M. A.. **Obstáculos para a adoção da Simbiose Industrial no Distrito Industrial de Maracanaú: Insights para**

o Desenvolvimento Sustentável. **Revista de Casos e Consultoria**, v.11, n.1, p.e11113, 2020.

PINHEIRO, A. B.; BATISTELLA, A. J.; CHAGAS, A. C. C.; CARRARO, W. W. H.. Relations between institutional environment and level of social disclosure in the banking sector: evidence from Latin America. **Revista de Gestão e Secretariado**, v.11, n.3, p.158-184, 2020. DOI: <http://doi.org/10.7769/gesec.v11i3.1113>

SCHONARDIE, E. F.; NOSCHANG, P. G.. Responsabilidade das empresas transnacionais na apropriação da água. **Revista Direito Ambiental e Sociedade**, v.4, n.1, p.65-82, 2014.

SCOTT, W. R.. **Institutions and Organizations**. Thousand Oaks: Sage, 1995.

SCOTT, W. R.. Approaching Adulthood: The Maturing of Institutional Theory. **Theory and Society**, v.37, n.5, p.427-442, 2008.

SELZNICK, P.. **A liderança na administração: uma interpretação sociológica**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1972.

SILVA, F. J. R. S.. Transnacionais: o avanço do capital e os impactos socioambientais em comunidades locais. **Ponto e Vírgula**, v.13, p.161-177, 2013.

SIMON, H. A.. Rational decision making in business organizations. **American Economic Review**, v.69, n.4, p.493-513, 1979.

SIMON, H.. **A racionalidade do processo decisório em empresas**. Rio de Janeiro: Multipl, 1980.

SOARES, R. A.; PINHEIRO, A. B.; ABREU, M. C. S.; MARINO, P. B. L. P.. Efeito do sistema financeiro na evidencição socioambiental de empresas em países emergentes e desenvolvidos. **Enfoque Reflexão Contábil**, v.37, n.2, p.21-35, 2018. DOI: <http://doi.org/10.4025/enfoque.v37i2.34035>

VAN TULDER, R.. Getting all motives right: a holistic approach to internationalization motives of companies. **Multinational Business Review**, v.23, n.1, p.36-56, 2015. DOI: <http://doi.org/10.1108/MBR-12-2014-0068>

VEBLEN, T.. Why is economics not an evolutionary science?. **The Quarterly Journal of Economics**, v.12, n.4, p.373-397, 1898.

WILLIAMSON, O. E.. **Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications**. Nova Iorque: Free Press, 1975.

WILLIAMSON, O. E.. The economics of organization: the transaction cost approach. **American Journal of Sociology**, v.87, n.3, p.548-77, 1981.

WILLIAMSON, O. E.. Transaction cost economics: the comparative contracting perspective. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v.8, n.4, p.617-625, 1987.

ZUCKER, L. G.. Institutional theories of organization. **Annual Review of Sociology**, v.13, p.443-464, 1987.

A CBPC – Companhia Brasileira de Produção Científica (CNPJ: 11.221.422/0001-03) detém os direitos materiais desta publicação. Os direitos referem-se à publicação do trabalho em qualquer parte do mundo, incluindo os direitos às renovações, expansões e disseminações da contribuição, bem como outros direitos subsidiários. Todos os trabalhos publicados eletronicamente poderão posteriormente ser publicados em coletâneas impressas sob coordenação da Sustenere Publishing, da Companhia Brasileira de Produção Científica e seus parceiros autorizados. Os (as) autores (as) preservam os direitos autorais, mas não têm permissão para a publicação da contribuição em outro meio, impresso ou digital, em português ou em tradução.