

UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS E ATUARIAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS
MESTRADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

FLÁVIO RODRIGO LEAL TUNICO

DIVULGAÇÃO DOS CAPITAIS NÃO FINANCEIROS DO RELATO INTEGRADO
PELAS EMPRESAS BRASILEIRAS DE CAPITAL ABERTO:
UMA ANÁLISE À LUZ DA TEORIA INSTITUCIONAL

Recife

2017

FLÁVIO RODRIGO LEAL TUNICO

**DIVULGAÇÃO DOS CAPITAIS NÃO FINANCEIROS DO RELATO INTEGRADO
PELAS EMPRESAS BRASILEIRAS DE CAPITAL ABERTO:
UMA ANÁLISE À LUZ DA TEORIA INSTITUCIONAL**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal de Pernambuco como requisito para obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Dr. Raimundo Nonato Rodrigues.

Recife

2017

Catálogo na Fonte
Bibliotecária Ângela de Fátima Correia Simões, CRB4-773

T926d

Tunico, Flávio Rodrigo Leal

Divulgação dos capitais não financeiros do relato integrado pelas empresas brasileiras de capital aberto: uma análise à luz da teoria institucional / Flávio Rodrigo Leal Tunico. - 2017.
80 folhas: il. 30 cm.

Orientador: Prof. Dr. Raimundo Nonato Rodrigues.
Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Universidade Federal de Pernambuco, CCSA, 2017.
Inclui referências.

1. Relato integrado. 2. Teoria institucional. 3. Capitais não financeiros.
I. Rodrigues, Raimundo Nonato (Orientador). II. Título.

657 CDD (22.ed.)

UFPE (CSA 2017 –033)



Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis

DIVULGAÇÃO DOS CAPITAIS NÃO FINANCEIROS DO RELATO INTEGRADO PELAS EMPRESAS BRASILEIRAS DE CAPITAL ABERTO: UMA ANÁLISE À LUZ DA TEORIA INSTITUCIONAL

Flávio Rodrigo Leal Tunico

Dissertação submetida ao Corpo Docente do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal de Pernambuco e aprovada em 02 de fevereiro de 2017.

Banca Examinadora:

Orientador/ Presidente: Prof. Dr. Raimundo Nonato Rodrigues

Examinador Interno: Prof. Dr. Maurício Assuero Lima de Freitas

Examinadora Externa: Prof^a. Dra. Carla Renata Silva Leitão

Aos meus pais, Aristides (*in memoriam*) e Marlúcia,
e a minha sempre querida Helinha!

AGRADECIMENTOS

Muitos são os agradecimentos a serem prestados pelo decorrer desses dois anos de estudos, que finalizam com a apresentação deste trabalho.

Em primeiro lugar, agradeço a Deus, causa primeira de todas as coisas. Sem a Sua permissão, nada disso seria possível. Obrigado por permitir-me chegar até aqui!

Aos meus pais, Aristides (*in memorian*) e Marlúcia, que sempre me apoiaram e incentivaram a trilhar o caminho do conhecimento. Agradecer também aos meus irmãos, Paulo e Cristiano, que sempre torceram por mim.

Em especial, à minha esposa Helen, pelas horas furtadas de sua convivência e pelo apoio de sempre. Muito obrigado por estar sempre ao meu lado!

Ao meu orientador, Prof. Nonato, pelas suas contribuições e auxílio no desenvolvimento desse trabalho, orientação que já se estende desde a graduação. Obrigado!

Aos professores do Mestrado em Ciências Contábeis dos quais tive a honra de compartilhar dos seus conhecimentos: Prof. Miranda, Prof. Nonato, Prof. Aldemar, Prof. Cláudio, Prof^a Lilian, Prof. Marcos Góis e Prof^a. Umbelina. Muito obrigado!

Ao Coordenador do programa, Prof. Miranda, que faz com que esse programa se torne mais robusto a cada ano.

Aos membros da banca examinadora pelas contribuições ao trabalho.

Aos colegas e amigos do Mestrado por esse período de convivência e grande aprendizado. Anderson, Andressa, Clariovaldo, Felipe, Francis, Isabella, Jean, Leilson, Luciana, Manu, Maurício, Rayssa e Rubiana, foi muito bom compartilhar com todos esses momentos.

Aos colegas e amigos das outras turmas: Rodrigo, João, Priscila, Marina, Gustavo e todos os demais colegas que estiveram presentes de alguma forma nesses dois anos de Mestrado. Agradecimento especial a Tiago, pelo auxílio prestado. Valeu!

Ao Banco Central do Brasil que sempre incentivou a capacitação de seu corpo funcional, de forma a garantir o seu padrão de excelência no serviço público brasileiro.

Aos amigos e colegas do trabalho pela paciência com meus horários. Sem a compreensão de vocês, tudo seria mais difícil.

E, por fim, a todos que de alguma forma contribuíram para a realização desse trabalho. Muito obrigado!!!

“O saber deve ser como um rio, cujas águas doces, grossas, copiosas, transbordem do indivíduo, e se espraíem, estancando a sede dos outros. Sem um fim social, o saber será a maior das futilidades”.

Gilberto Freyre

RESUMO

O objetivo geral desse estudo foi analisar a existência de isomorfismo entre a divulgação de informações não financeiras pelas empresas que adotaram o Relato Integrado e a divulgação dessas informações pelas demais empresas, à luz da Teoria Institucional. Essa pesquisa, do tipo bibliográfica e documental, foi realizada com base na análise de conteúdo dos relatórios não financeiros (Relatórios Anuais, Relatórios de Sustentabilidade, Relatos Integrados ou Relatórios Integrados) das empresas participantes do segmento de Novo Mercado da BM&FBOVESPA que estavam disponíveis nos sítios eletrônicos das empresas para o período de 2013 a 2015. A amostra intencional foi constituída de 79 empresas, que publicaram pelo menos 01 (um) relatório (Relatório Anual, Relatório de Sustentabilidade ou Relato Integrado) no período de 2013 a 2015. Para atingir o objetivo da pesquisa, buscou-se o levantamento do conjunto de empresas que adotaram o Relato Integrado no período de análise e a realização da mensuração da divulgação de informações não-financeiras, através da construção de um índice de divulgação de informações com base nos indicadores-chave de desempenho para Relato Integrado. Verificou-se que, das empresas analisadas, apenas 6 publicaram relatórios com base na estrutura do IIRC em 2013, 10 publicaram em 2014 e 14 empresas o fizeram em 2015. Na análise do comportamento isomórfico, foram analisadas as empresas da amostra que pertenciam aos setores de: Construção e Transporte, Consumo Cíclico, Consumo Não Cíclico, Materiais Básicos e Utilidade Pública. Para essa análise foi realizado o teste *U* de *Mann-Whitney* para cada um dos capitais não financeiros, uma vez que o tamanho da amostra era reduzido ($n < 15$) e não se conhecia a função distribuição de probabilidade. Utilizou-se o *software Stata SE 12.0* para a realização dos testes, com significância de 5%. Os resultados mostraram a provável existência de um comportamento isomórfico na divulgação de informações não financeiras pelas empresas dos setores analisados, não sendo possível rejeitar a hipótese nula de que as médias de divulgação de informações não financeiras das empresas que publicaram relatórios com base na estrutura do IIRC é igual a média de divulgação de informações das demais empresas. Como sugestões para pesquisas futuras, propõe-se uma análise comparativa da divulgação de informações pelas empresas antes e após a adoção do Relato Integrado com o objetivo de verificar se esse novo modelo de relatório promoveu um incremento na divulgação de informações não financeiras, como também uma análise dos fatores determinantes para a adoção do Relato Integrado pelas empresas brasileiras, a fim de verificar o que leva uma empresa a adotar esse novo modelo de relatório.

Palavras-chave: Relato Integrado. Teoria Institucional. Capitais não financeiros.

ABSTRACT

The general objective of this study was to analyze the existence of isomorphism between the disclosure of non-financial information by the companies that adopted the Integrated Report and the disclosure of this information by other companies, in light of the Institutional Theory. This bibliographic and documentary research was carried out based on the content analysis of the non-financial reports (Annual Reports, Sustainability Reports or Integrated Reports) of the companies participating in the Novo Mercado segment of BM&FBOVESPA that were available on the websites Companies for the period from 2013 to 2015. The intentional sample consisted of 79 companies, which published at least 01 (one) report (Annual Report, Sustainability Report or Integrated Report) in the period from 2013 to 2015. In order to reach the objective of the study, it was searched the set of companies that adopted the Integrated Report in the period of analysis and the measurement of the disclosure of non-financial information, through the construction of an index of disclosure of information based on the key performance indicators for Integrated Reporting. It was verified that of the companies analyzed only 6 published reports based on the structure of the IIRC in 2013, 10 published in 2014 and 14 companies did so in 2015. In the analysis of the isomorphic behavior, were analyzed the companies of the sample that belonged to the sectors of: Construction and Transportation, Cyclic Consumption, Non-Cyclic Consumption, Basic Materials and Public Utility. For this analysis the Mann-Whitney U test was performed for each of the non-financial capitals, since the sample size was reduced ($n < 15$) and the probability distribution function was not known. Stata SE 12.0 software was used for the tests, with significance of 5%. The results showed the likely existence of an isomorphic behavior in the disclosure of non-financial information by the companies of the analyzed sectors, and it is not possible to reject the null hypothesis that the means of disclosure of non-financial information of the companies that published reports based on the IIRC structure is equal to the average disclosure of information of other companies. As suggestions for future research, it is proposed a comparative analysis of the disclosure of information by companies before and after the adoption of the Integrated Report in order to verify if this new report model promoted an increase in the disclosure of non-financial information, as well as an analysis of the determining factors for the adoption of the Integrated Report by Brazilian companies, in order to verify what leads a company to adopt this new report model.

Key-Words: Integrated Reporting. Institutional Theory. Nonfinancial capital.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Relatórios Apresentados Segundo a Estrutura Conceitual do IIRC.....	52
Gráfico 2 – Evolução do Índice de Divulgação do Capital Intelectual.....	54
Gráfico 3 – Evolução do Índice de Divulgação do Capital Humano.....	56
Gráfico 4 – Evolução do Índice de Divulgação do Capital Social e de Relacionamento..	58
Gráfico 5 – Evolução do Índice de Divulgação do Capital Natural.....	60
Gráfico 6 – Evolução do Índice de Divulgação das Empresas.....	62

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Principais Diferenças do Relato Integrado x Relatório Tradicional.....	23
Quadro 2 – Definições dos Capitais Não Financeiros do Relato Integrado	25
Quadro 3 – Indicadores-chave de Desempenho dos Capitais Não Financeiros do Relato Integrado.....	26
Quadro 4 – Estudos Nacionais e Internacionais sobre o Relato Integrado.....	27
Quadro 5 – Estruturas de Governança propostas por Williamson (1985).....	37
Quadro 6 – Palavras-chave dos Indicadores-chave de Desempenho dos Capitais Não Financeiros do Relato Integrado.....	43
Quadro 7 – Pesos Atribuídos às Informações Disponibilizadas.....	44

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Valor Máximo da Soma dos Pesos dos Capitais Não Financeiros.....	45
Tabela 2 – Quantidade de Empresas Participantes do Novo Mercado da BM&FBOVESPA por Setor Econômico.....	49
Tabela 3 – Quantidade de Relatórios Analisados por Ano e por Setor Econômico	50
Tabela 4 – Quantidade de Relatórios de Sustentabilidade Divulgados e Participação Percentual nos Relatórios Analisados por Ano e por Setor Econômico.....	51
Tabela 5 – Quantidade de Relatórios Produzidos Segundo as Diretrizes para Relato Integrado propostas pelo IIRC.....	52
Tabela 6 – Estatísticas Descritivas do Capital Intelectual.....	53
Tabela 7 – Evidenciação das Informações dos Indicadores-Chave de desempenho do Capital Intelectual.....	54
Tabela 8 – Estatísticas Descritivas do Capital Humano.....	55
Tabela 9 – Evidenciação das Informações dos Indicadores-Chave de desempenho do Capital Humano.....	56
Tabela 10 – Estatísticas Descritivas do Capital Social e de Relacionamento.....	57
Tabela 11 – Evidenciação das Informações dos Indicadores-Chave de desempenho do Capital Social e de Relacionamento.....	59
Tabela 12 – Estatísticas Descritivas do Capital Natural.....	59
Tabela 13 – Evidenciação das Informações dos Indicadores-Chave de desempenho do Capital Natural.....	61
Tabela 14 - Estatísticas Descritivas do Índice de Divulgação das Empresas.....	61
Tabela 15 - Resultados do Teste <i>U</i> de <i>Mann-Whitney</i> para os Capitais Não Financeiros do setor de Construção e Transporte.....	64
Tabela 16 - Resultados do Teste <i>U</i> de <i>Mann-Whitney</i> para o setor de Construção e Transporte.....	64
Tabela 17 - Resultados do Teste <i>U</i> de <i>Mann-Whitney</i> para os Capitais Não Financeiros do setor de Consumo Cíclico.....	65
Tabela 18 - Resultados do Teste <i>U</i> de <i>Mann-Whitney</i> para o setor de Consumo Cíclico	65
Tabela 19 - Resultados do Teste <i>U</i> de <i>Mann-Whitney</i> para os Capitais Não Financeiros do setor de Consumo Não Cíclico.....	65
Tabela 20 - Resultados do Teste <i>U</i> de <i>Mann-Whitney</i> para o setor de Consumo Não Cíclico.....	66

Tabela 21 - Resultados do Teste <i>U</i> de <i>Mann-Whitney</i> para os Capitais Não Financeiros do setor de Materiais Básicos.....	66
Tabela 22 - Resultados do Teste <i>U</i> de <i>Mann-Whitney</i> para o setor de Materiais Básicos	67
Tabela 23 - Resultados do Teste <i>U</i> de <i>Mann-Whitney</i> para os Capitais Não Financeiros do setor de Utilidade Pública.....	67
Tabela 24 - Resultados do Teste <i>U</i> de <i>Mann-Whitney</i> para o setor de Utilidade Pública	68

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

A4S	<i>Accounting for Sustainability</i>
BM&FBOVESPA	Bolsa de Valores de São Paulo
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
GRI	<i>Global Reporting Initiative</i>
IIRC	<i>International Integrated Reporting Council</i>
IBGC	Instituto Brasileiro de Governança Corporativa
KPI	<i>Key Performance Indicator</i>
NEI	Nova Economia Institucional
NIE	<i>New Institutional Economics</i>
NIS	<i>New Institutional Sociology</i>
NSI	Nova Sociologia Institucional
OIE	<i>Old Institutional Economics</i>
ONG	Organização não governamental
ONU	Organização das Nações Unidas
RI	Relato Integrado
RSC	Responsabilidade Social Corporativa
UNEP	<i>United Nations Environment Programme</i>
VEI	Velha Economia Institucional

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	15
1.1	Caracterização do problema	16
1.2	Objetivos	17
1.2.1	Objetivo Geral.....	17
1.2.2	Objetivos Específicos.....	18
1.3	Justificativa	18
2	REFERENCIAL TEÓRICO.....	20
2.1	O Relato Integrado e a divulgação de informações corporativas	20
2.1.1	Os Capitais do Relato Integrado.....	24
2.1.2	Os Capitais Não Financeiros.....	25
2.1.3	Estudos sobre o Relato Integrado.....	27
2.2	A Teoria Institucional	32
2.2.1	A Velha Economia Institucional (VEI).....	32
2.2.2	A Nova Economia Institucional (NEI).....	35
2.2.3	A Nova Sociologia Institucional (NSI).....	37
3	METODOLOGIA	42
3.1	População e Amostra	42
3.2	Coleta de Dados	42
3.3	Tratamento dos Dados.....	45
4	ANÁLISE DOS DADOS E DISCUSSÕES	49
4.1	Análise Descritiva da Amostra.....	49
4.1.1	Análise Descritiva do Índice de Divulgação de Informações.....	53
4.2	Análise do Isomorfismo	63
4.2.1	Setor de Construção e Transporte.....	63
4.2.2	Setor de Consumo Cíclico.....	64
4.2.3	Setor de Consumo Não Cíclico.....	65
4.2.4	Setor de Materiais Básicos.....	66
4.2.5	Setor de Utilidade Pública.....	67
5	CONCLUSÃO, LIMITAÇÕES E SUGESTÕES PARA TRABALHOS FUTUROS	69
	REFERÊNCIAS	72

1. INTRODUÇÃO

A sustentabilidade tem sido bastante discutida nos últimos anos. Vários estudos têm relacionado o papel da sustentabilidade, a divulgação de informações não financeiras pelas empresas e o ambiente no qual essas empresas estão inseridas, mostrando que a relação com o ambiente institucional em que as companhias operam tem elevada importância para a continuidade da firma. (BARBALHO; MEDEIROS, 2014; DEEGAN; RANKIN; TOBIN, 2002; DIAS-FILHO; MOURA, 2013; HASSELDINE; SALAMA, TOMS, 2005; JENSEN; BERG, 2012; OLIVER, 1997; SÁNCHEZ; ARIZA; ACEITUNO, 2013; TOMS, 2002)

Dentro dessa perspectiva de divulgação de informações financeiras e não financeiras, foi proposto o chamado Relato Integrado (*Integrated Reporting*), com diretrizes emanadas do *International Integrated Reporting Council* (IIRC), uma coalizão global de reguladores, investidores, empresas, organismos de normatização, representantes do setor contábil e de Organizações não governamentais - ONGs (IIRC, 2013a). Dentre as entidades que fazem parte do conselho do IIRC estão as empresas brasileiras Natura Cosméticos e Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC).

Essa coalizão, de forma conjunta, compartilha a visão de que os relatórios corporativos precisam evoluir para proporcionar uma comunicação concisa sobre como a estratégia, a governança, o desempenho e as perspectivas de uma organização, no contexto de seu ambiente externo, levam à criação de valor no curto, médio e longo prazo (IIRC, 2013a).

A proposta do Relato Integrado é a de construir um pensamento integrado entre os diversos setores e departamentos das organizações, integrando os sistemas de gestão organizacional de forma a obter-se um alinhamento entre os vários relatórios corporativos, que esclareçam a criação de valor da empresa e sua perspectiva futura, de forma a assegurar a continuidade dos negócios e o futuro da organização (CARVALHO; KASSAI, 2014).

No Brasil, as primeiras empresas que aderiram a esse novo formato de divulgação de informações foram as empresas Natura Cosméticos, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), AES Brasil e Via Gutenberg (IIRC, 2012) e a cada ano novas empresas juntam-se ao projeto, aumentando a lista de empresas que divulgam o Relato Integrado.

No entanto, a institucionalização desse novo relatório ainda está sendo construída, e esta depende em grande parte dos primeiros adotantes da ideia (HIGGINS; STUBBS; LOVE, 2014). O presente estudo busca lançar um olhar sobre a institucionalização desse novo relatório entre as empresas brasileiras de capital aberto, a partir da abordagem da Teoria

Institucional, mais especificamente a chamada Nova Sociologia Institucional, que se mostra mais adequada ao objeto de estudo por tratar das questões sociais e ambientais que estão presentes no ambiente institucional das organizações.

1.1 Caracterização do problema

A Teoria Institucional compreende teorias econômicas e sociológicas e não uma Teoria contábil propriamente dita (MOLL; BURNS; MAJOR, 2006). Essa Teoria vê as organizações como operando com uma estrutura de normas, valores e premissas tomadas como certas sobre o que constitui o comportamento econômico aceitável ou apropriado (OLIVER, 1997). Dentro dessa perspectiva, ela se preocupa em entender como os comportamentos particulares ou estruturas emergem, sustentam-se ou mudam ao longo do tempo (MOLL; BURNS; MAJOR, 2006).

Assim, essa Teoria vem sendo bastante utilizada nas pesquisas em Contabilidade devido a essa compreensão de que as empresas não estão isoladas em seu meio, mas que operam dentro de um contexto social, de forma que elas necessitam, além dos recursos financeiros, da legitimação social para sobreviver (SCOTT, 2008).

Segundo Moll, Burns e Major (2006), essa Teoria pode ser segregada em três ramos mais influentes: a Velha Economia Institucional - VEI (*Old Institutional Economics* - OIE), a Nova Economia Institucional - NEI (*New Institutional Economics* - NIE) e a Nova Sociologia Institucional - NSI (*New Institutional Sociology* - NIS). Essa última é também conhecida como a “Nova” Teoria Institucional, que teve como precursores os trabalhos de Meyer e Rowan (1977) e DiMaggio e Powell (1983). Dentro dessa “nova” visão, as organizações respondem a pressões de seus ambientes institucionais e adotam estruturas e procedimentos que são socialmente aceitos como sendo os procedimentos e escolhas adequados (CARPENTER; FERROZ, 2001).

Para essa “nova” Teoria, a adoção de um sistema contábil particular pode ser entendida em termos de uma necessidade de se adequar às pressões externas, em oposição, por exemplo, ao aumento da eficiência interna (MOLL; BURNS; MAJOR, 2006). Dentro dessa perspectiva, DiMaggio e Powell (1983) trazem o conceito de isomorfismo institucional, que é entendido como o processo pelo qual as organizações tendem a adotar as mesmas práticas ou estruturas em resposta a pressões institucionais que podem existir em termos individuais ou organizacionais.

Segundo DiMaggio e Powell (1983), o isomorfismo institucional pode ser dividido em três tipos:

- isomorfismo coercitivo: fatores externos, como governo, regulação ou fornecedores impõem a adoção de estruturas ou procedimentos internos específicos;
- isomorfismo normativo: as estruturas ou procedimentos são adotados pelas instituições por recomendação de profissões ou corpo profissional, como órgãos de classe;
- isomorfismo mimético: as organizações copiam estruturas ou procedimentos adotados por outras organizações.

Dessa forma, a divulgação de informações pelas organizações pode ser realizada devido a fatores como regulação, imposição de fornecedores ou da própria sociedade, por recomendações de corpos profissionais, ou ainda podem simplesmente resultar de uma repetição dos procedimentos adotados por outras organizações.

Especificamente em relação ao Relato Integrado, Higgins, Stubbs e Love (2014) estudaram como as primeiras empresas australianas que adotaram o Relato Integrado contribuíram para a institucionalização desse novo relatório corporativo. Através de entrevistas com 23 gestores, os autores sugerem que a adoção do relatório será em grande parte influenciada pela maneira como os primeiros adotantes realizaram essa adoção.

Ainda segundo Higgins, Stubbs e Love (2014), os primeiros relatórios são cruciais para institucionalização dessa prática de divulgação de informações. Esses relatórios são críticos para a discussão do que se entende por um Relato Integrado “real”, tornando-se peças tangíveis que podem influenciar outras empresas através de um processo isomórfico.

Assim, tomando como base a Teoria Institucional, surge a motivação para o seguinte questionamento: **existe isomorfismo entre a divulgação de informações não financeiras pelas empresas que adotaram o Relato Integrado e as demais empresas, à luz da Teoria Institucional?**

1.2 Objetivos

Para o desenvolvimento dessa pesquisa, foram estabelecidos três objetivos específicos que direcionaram as ações para que pudesse ser atingido o objetivo geral, como segue.

1.2.1 Objetivo Geral

O objetivo geral desse trabalho foi analisar a existência de isomorfismo entre a prática de divulgação de informações referentes aos capitais não financeiros dispostos no Relato

Integrado das empresas que adotaram esse relatório e a divulgação dessas informações pelas demais empresas, interpretando os resultados à luz da Teoria Institucional.

1.2.2 Objetivos Específicos

Os objetivos específicos desta pesquisa são:

- Realizar levantamento do conjunto de empresas participantes do segmento do Novo Mercado da Bolsa de Valores de São Paulo (BM&FBOVESPA) que adotaram o Relato Integrado no período de 2013 a 2015;
- Mensurar a divulgação de informações não financeiras, através dos indicadores-chave de desempenho dispostos no Relato Integrado, pelas empresas participantes do Novo Mercado para o período de referência;
- Relacionar, de forma estatística, os índices de divulgação de informações das empresas que adotaram o Relato Integrado com as demais empresas da amostra.

1.3 Justificativa

As empresas têm cada vez mais incluído em suas políticas as questões relacionadas às áreas sociais e ambientais. O Relato Integrado (RI) é uma nova proposta de relatório corporativo, que vem se desenvolvendo nos últimos anos, e que agrega informações financeiras e não financeiras em um único relatório, incluindo informações relacionadas às questões sociais e ambientais das empresas, que contribuem para a geração de valor no curto, médio e longo prazos.

As organizações buscam, através dessa prática de evidenciação, uma legitimação de suas ações perante a sociedade (GRAY; KOUHY; LAVERS, 1995; HASSELDINE; SALAMA; TOMS, 2005; TOMS, 2002). No entanto, essa prática pode ser impulsionada de diferentes formas, sendo uma delas, a reprodução de padrões que estão sendo adotados por outras empresas, de acordo com a Teoria Institucional (CARPENTER; FERROZ, 2001; DIMAGGIO; POWELL, 1983).

Diversas empresas de grande porte têm adotado o Relato Integrado e este tem ganhado notoriedade desde a formação do IIRC em 2010 (STACCHEZZINI; MELLONI; LAI, 2016). O estudo da divulgação dessas informações é importante, tanto para o meio acadêmico como para os usuários das informações sociais e ambientais, como forma de aumentar a compreensão da ligação entre as divulgações socioambientais e sua relevância para o mercado

de capitais (ROVER, 2013). Para Carvalho e Kassai (2014) a evolução dos relatórios corporativos para o Relato Integrado deve ser a nova forma de alcançar a rentabilidade e criar valor para o acionista.

Por meio do entendimento da dinâmica de divulgação das empresas com o mercado, os gestores e os diversos usuários da informação contábil poderiam direcionar melhor suas ações referentes a divulgação de informações (ALENCAR, 2007). Dessa forma, o estudo se justifica pela necessidade de entendimento das práticas de divulgação dessas informações não financeiras pelas empresas, a partir da análise do grau de influência da divulgação de informações pelas primeiras empresas que adotaram o Relato Integrado.

Segundo Dias Filho e Moura (2013), é relevante a identificação das razões pelas quais tem aumentado o número de organizações que divulgam informações de caráter social, sendo uma preocupação que está cada vez mais presente nas pesquisas contábeis. Nesse sentido, o isomorfismo proposto pela Teoria Institucional seria uma razão para as empresas divulgarem esse tipo de informação.

Assim, a presente proposta justifica-se também pela relevância do estudo da institucionalização das práticas de divulgação de informações corporativa e de responsabilidade social das organizações que se apresentam como as que têm o maior nível de governança corporativa.

Além desses fatores, especificamente em relação ao Brasil, ainda existem poucas pesquisas acadêmicas relacionadas ao tema (FRAGALLI, 2014; KUSSABA, 2015; NASCIMENTO et al, 2015; ZARO, 2015; ABREU et al, 2016), apesar de o IIRC contar com uma participação ativa de entidades brasileiras para disseminação da cultura de um relatório integrado, mas ainda em desenvolvimento.

Como resultado e contribuição do trabalho, espera-se colaborar para a produção e disseminação do conhecimento sobre a adoção do Relato Integrado no Brasil, através do estudo da influência desse relatório na prática de divulgação de informações não financeiras pelas empresas, à luz da Teoria Institucional, mais especificamente em relação à “nova” Teoria Institucional.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Dentro da pesquisa acadêmica internacional sobre Relato Integrado, algumas Teorias têm sido utilizadas como base para entender os mecanismos de adoção e desenvolvimento dessa nova proposta de relatório corporativo.

O estudo de Perego, Kennedy e Whiteman (2016) traz um quadro sucinto de algumas das teorias já utilizadas na produção acadêmica sobre Relato Integrado, dentre as quais é possível citar: Teoria dos *Stakeholders*, Teoria da Agência, Teoria da Sinalização, Teoria dos Custos Políticos e a Teoria Institucional.

Dentre as várias Teorias já utilizadas, foi escolhida para servir de base para esse estudo a Teoria Institucional, na qual a pesquisa se baseará como fundamentação teórica para o estudo da adoção do Relato Integrado.

2.1. O Relato Integrado e a divulgação de informações corporativas

A partir dos anos 80 algumas empresas passaram a publicar ao lado dos relatórios contábil-financeiros os chamados relatórios de sustentabilidade. No entanto, era comum se observar uma falta de consistência entre as informações disponibilizadas pelos relatórios não financeiros e aquelas constantes nos relatórios contábeis (CARVALHO, 2013).

Enquanto os relatórios de sustentabilidade apresentavam um panorama positivo do desempenho organizacional, os relatórios financeiros desmentiam parcialmente essas informações, apresentando altos passivos ou contingências (CARVALHO, 2013).

Ainda segundo o autor, algumas razões contribuía para isso, como por exemplo, a falta de comunicação entre as áreas responsáveis pela produção dos relatórios de sustentabilidade e as áreas de finanças, controladoria e contabilidade.

Paralelamente a isso, a comunicação social corporativa tornou-se um espaço essencial para a legitimação da imagem da Responsabilidade Social Corporativa (RSC) (GOND; HERRBACH, 2006). Estudos têm mostrado evidências de que a efetivação, monitoramento e divulgação de condutas socialmente responsáveis dentro das organizações, em relatórios voluntários, contribuem significativamente para a criação de uma imagem empresária socialmente responsável e legítima junto às partes interessadas da Empresa (HASSELDINE; SALAMA; TOMS, 2005; TOMS, 2002).

Gray, Kouhy e Lavers (1995) destacam que a fim de angariar apoio e construir uma imagem junto às partes interessadas, as organizações fazem o uso de práticas de divulgação de

RSC, gerenciando e compondo as necessidades de informações direcionadas a agentes interessados na sustentação e longevidade da firma.

Nesse sentido, e preocupado com as questões de sustentabilidade e meio ambiente, em dezembro de 2009, o Príncipe de Gales, fundador do projeto *Accounting for Sustainability* (A4S), se reuniu com investidores, organismos de normalização, empresas, órgãos de contabilidade e representantes da Organização das Nações Unidas (ONU) (OWEN, 2013).

Estas organizações, juntamente com o *Global Reporting Initiative* (GRI), e apoiados pelo Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente (UNEP), criaram o *International Integrated Reporting Council* (IIRC), que foi formalmente anunciado em agosto de 2010 (OWEN, 2013).

Esse grupo de trabalho tinha como objetivo coordenar a elaboração de uma estrutura internacional de divulgação corporativa conectada e integrada, posteriormente denominada Relato Integrado, ou simplesmente RI (A4S, 2014).

Seguindo o desenvolvimento dos trabalhos para elaboração dessa estrutura internacional para o Relato Integrado, ocorreu um período de consulta pública realizado entre 16 de abril e 15 de julho de 2013, em que várias empresas ou pessoas físicas enviaram comentários que auxiliaram na elaboração da primeira versão, que foi divulgada em dezembro de 2013.

De acordo com essa estrutura conceitual proposta pelo IIRC (2013b, p. 7), “um relatório integrado é uma comunicação concisa sobre como a estratégia, a governança, o desempenho e as possibilidades de uma organização, no contexto de seu ambiente externo, levam à criação de valor no curto, médio e longo prazo”.

A proposta do Relato Integrado é disponibilizar um relatório único que abrange informações financeiras e não financeiras. De acordo com Dragu e Tiron-Tudor (2014, p.222), “o Relato Integrado representa a nova tendência de relatórios em que a informação financeira e não financeira são inter-relacionadas e, portanto, apresenta uma completa imagem da organização”.

De acordo com a estrutura conceitual disponibilizada pelo IIRC (2013a, p. 8), são objetivos do RI:

- Catalisar uma abordagem mais coesiva e eficiente para relatórios corporativos que comunicam toda a gama de fatores que afetam materialmente a capacidade de uma organização para criar valor no decorrer do tempo e conjugar outros padrões de relatórios;
- Informar a alocação de capital financeiro que suporte a criação de valor no curto, médio e longo prazo;
- Aprimorar a responsabilidade e a administração com respeito à ampla base de capitais (financeiros, manufaturados, intelectuais, humanos, sociais e de

relacionamentos e naturais) e promover o entendimento das interdependências entre eles;

- Suportar o pensamento integrado, a tomada de decisões e ações que foquem na criação de valor no curto, médio e longo prazo.

Ainda segundo a estrutura conceitual, o Relato Integrado deve ser guiado pelo “pensamento integrado”, ou seja, levando-se em consideração os diversos inter-relacionamentos entre as várias unidades operacionais e funcionais e os diversos capitais que a empresa usa ou afeta, levando a ações integradas, em contraste com o tradicional “pensamento em silos” (IIRC, 2013a).

As diversas interrelações da organização com seu ambiente externo e com os capitais para a criação de valor devem estar alinhadas com os elementos de conteúdo disponibilizados na estrutura conceitual pelo IIRC (2013a), quais sejam:

- Visão geral da organização e ambiente externo: O que a organização faz e quais são as circunstâncias sob as quais ela opera?
- Governança: Como a estrutura de governança da organização suporta a sua capacidade para criar valor no curto, médio e longo prazo?
- Oportunidades e riscos: Quais são as oportunidades e os riscos específicos que afetam a capacidade da organização para criar valor no curto, médio e longo prazo; e como a organização lida com eles?
- Estratégia e alocação de recursos: Aonde a organização deseja chegar e como?
- Modelo de negócios: Qual é o modelo de negócios da organização e quão resiliente ele é?
- Desempenho: Em que extensão a organização alcança seus objetivos estratégicos e quais são os resultados, em termos de efeitos sobre os capitais?
- Panorama futuro: Quais são os desafios e incertezas que a organização pode encontrar ao perseguir sua estratégia; e quais são as possíveis implicações para seu modelo de negócios e seu desempenho futuro?

De acordo com a estrutura conceitual disponibilizada pelo IIRC (2013a), esses Elementos de Conteúdo estão primariamente relacionados uns aos outros e não são mutuamente exclusivos, de forma que as informações em um relatório integrado devem ser disponibilizadas de maneira a evidenciar as conexões entre os diversos Elementos.

Segundo Dragu e Tiron-Tudor (2014), as práticas de relatórios integrados oferecem muitas vantagens: reputação, uma melhor compreensão do impacto dos negócios sobre o meio ambiente ou a sociedade, ou correlação financeira com performances não financeiras.

Dentro dessa visão, pode-se observar alguns aspectos diferenciadores do Relato Integrado em relação aos modelos tradicionais de relatórios corporativos, que podem ser resumidos no Quadro 1, a seguir:

Quadro 1 – Principais Diferenças do Relato Integrado x Relatório Tradicional

Características	Relato Integrado	Relatório Tradicional
Pensamento	Integrado	Isolado
	Relato Integrado reflete e suporta o pensamento integrado, comunicando a complexidade do processo de criação de valor e como isso contribui para o sucesso de longo prazo da organização. Demonstra a extensão na qual o pensamento integrado está ocorrendo dentro da empresa.	Relatórios tradicionais ocorrem em “silos”, o que incentiva o pensamento em “silos”.
Gestão	Todas as formas de Capital	Capital Financeiro
	O Relato Integrado evidencia a gestão não só do capital financeiro, mas também dos outros capitais, como eles contribuem para o sucesso da firma e sua participação na cadeia de valor da organização.	Relatórios tradicionais evidenciam apenas a gestão de um dos capitais, em geral o capital financeiro.
Foco	Passado e futuro, conectado, estratégico	Passado, financeiro
	Relato Integrado apresenta o desempenho financeiro passado como também outros recursos e relacionamentos de forma conectada e ligada aos objetivos estratégicos da organização e a sua capacidade de criar e sustentar valor no futuro.	Relatórios tradicionais focam principalmente no desempenho financeiro passado e nos riscos financeiros. Quando são disponibilizados outros relatórios, raramente são apresentados de forma conectada.
Horizonte de Tempo	Curto, médio e longo prazo	Curto prazo
	Relato Integrado considera além da visão de curto prazo, fatores de médio e longo prazo, considerados também como essenciais para o contexto de geração de valor futuro.	Relatórios tradicionais se concentram numa visão de curto prazo.
Confiança	Maior transparência	Divulgações limitadas
	Relato Integrado propõe uma maior transparência, cobrindo uma ampla gama de questões, com divulgação de fatores positivos e negativos que afetam a organização, o que ajuda a construir a confiança.	Relatórios tradicionais se concentram em uma série limitada de divulgações obrigatórias, embora tenha aumentado o número de empresas que passaram a divulgar informações voluntárias como, por exemplo, Relatórios de Sustentabilidade.

Continua...

Adaptabilidade	Sensível às circunstâncias individuais	Limitado a regras
	Relato Integrado tem uma abordagem baseada em princípios, que proporciona uma concentração nos fatores que sejam mais materiais para determinados setores ou organizações, embora tenha certo nível de orientação, necessária para garantir a coerência e permitir a comparação	Relatórios tradicionais são orientados por regras, o que reduz a possibilidade da organização fazer julgamentos e adaptações a sua realidade.
Concisão	Conciso e material	Longo e complexo
	Um objetivo-chave do Relato Integrado é reordenar o relatório corporativo para que ele cubra, de forma concisa, apenas as informações mais materiais.	Relatórios tradicionais em geral são longos e complexos, o que não permite sua compreensão para uma grande parcela de leitores.
Tecnologia Utilizada	Permite tecnologia	Em Papel
	Relato Integrado está em compasso com as novas e emergentes tecnologias, possibilitando a ligação das informações do relatório e facilitando o acesso a mais detalhes <i>on-line</i> quando for adequado, através da <i>internet</i> e da tecnologia XBRL.	Relatórios tradicionais ainda são apresentados como se fossem feitos inteiramente em papel, apesar das inovações tecnológicas.

Fonte: Adaptado de IIRC (2011).

2.1.1 Os Capitais do Relato Integrado

A proposta do Relato Integrado busca envolver as dimensões sociais, ambientais e econômicas dentro dos conceitos fundamentais apresentados na estrutura conceitual a partir do estabelecimento de seis capitais, quais sejam: financeiro, manufaturado, intelectual, humano, social e de relacionamento e natural.

O capital financeiro é definido como o “conjunto de recursos que está disponível a uma organização para ser utilizado na produção de bens ou na prestação de serviços e é obtido por meio de financiamentos, tais como dívidas, ações ou subvenções, ou gerado por meio de investimentos” (IIRC, 2013b).

Já o capital manufaturado é definido como os “objetos físicos manufaturados (diferentes de objetos físicos naturais) disponíveis a uma organização para uso na produção de bens ou na prestação de serviços, incluindo: prédios, equipamentos, infraestrutura” (IIRC, 2013b).

De acordo com o IIRC (2013b, p. 11), “os capitais são depósitos de valores que são aumentados, diminuídos ou transformados através de atividades e produtos da organização”. Os diversos capitais interagem e se transformam continuamente entre eles, com diferentes taxas e impactos, de forma que os “estoques” de capitais não permanecem fixos ao longo do tempo. Por exemplo, o capital humano é aumentado quando os funcionários passam por treinamentos e o capital financeiro é diminuído quando a empresa paga os custos desse treinamento. No entanto, esse aumento e diminuição não ocorrem sempre na mesma proporção (IIRC, 2013b).

Os capitais financeiros e manufaturados são, tradicionalmente, de propriedade das empresas e historicamente são evidenciados nos relatórios financeiros tradicionais. Já os quatro outros capitais constantes na estrutura conceitual do Relato Integrado (capitais intelectuais, humanos, sociais e de relacionamentos e naturais) nem sempre são dispostos nos relatórios tradicionais, apesar de sua evidenciação vir aumentando, principalmente com as divulgações dos Relatórios de Sustentabilidade pelas empresas (IIRC, 2013c). Esses quatro capitais, que são o foco de estudo desse trabalho, serão tratados a seguir.

2.1.2 Os Capitais Não Financeiros

Como já relatado, os capitais intelectuais, humanos, sociais e de relacionamentos e naturais têm ganhado maior destaque em suas evidenciações a partir da divulgação dos Relatórios de Sustentabilidade, obtendo novo impulso dentro da proposta do Relato Integrado. Os capitais, de forma geral, dão sustentação teórica para a geração de valor e devem ser utilizados como diretriz para assegurar que as empresas levem em conta todas as formas de capital utilizadas ou afetadas pelas mesmas (IIRC, 2013b).

De acordo com a estrutura conceitual do RI, os conceitos de cada um desses capitais não financeiros são apresentados no Quadro 2, a seguir.

Quadro 2 – Definições dos Capitais Não Financeiros do Relato Integrado

Capital	Definição
Intelectual	São intangíveis organizacionais baseados no conhecimento, entre eles: propriedade intelectual, tais como patentes, direitos autorais, software, direitos e licenças, e “capital organizacional”, tais como conhecimento tácito, sistemas, procedimentos e protocolos.
Humano	São as competências, habilidades e experiência das pessoas e suas motivações para inovar, incluindo: seu alinhamento e apoio à estrutura de governança, ao gerenciamento de riscos e aos valores éticos; a capacidade de entender, desenvolver e implementar a estratégia de uma organização; e a lealdade e motivação para melhorar processos, bens e serviços, incluindo a capacidade de liderar, gerenciar e colaborar.

Social e de Relacionamento	São as instituições e os relacionamentos dentro e entre comunidades, grupos de partes interessadas e outras redes, e a capacidade de compartilhar informações para melhorar o bem-estar individual e coletivo. O capital social e de relacionamento abrange: padrões compartilhados, bem como valores e comportamentos comuns, relacionamentos com as principais partes interessadas e a confiança e compromisso que uma organização desenvolve e procura construir e proteger com as partes interessadas externas; intangíveis associados com a marca e reputação desenvolvidas por uma organização; e licença social para a organização operar.
Natural	São todos os recursos ambientais renováveis e não renováveis e processos ambientais que fornecem bens ou serviços que apoiam a prosperidade passada, presente e futura de uma organização. Isto inclui: água, terra, minerais, florestas, a biodiversidade e a qualidade do ecossistema.

Fonte: Adaptado de IIRC (2013b)

Para o presente estudo, serão utilizados os indicadores-chave de desempenho dos referidos capitais, apresentados pelo IIRC (2013c), conforme Quadro 3, a seguir:

Quadro 3 – Indicadores-chave de Desempenho dos Capitais Não Financeiros do Relato Integrado

Capital	Indicadores-chave de Desempenho
Intelectual	<ul style="list-style-type: none"> - Número de patentes requeridas - Dinheiro gasto em Pesquisa e Desenvolvimento - Número de testes com novas tecnologias - Reconhecimento da marca - Número de novos produtos desenvolvidos - Gastos com o desenvolvimento de processos/mudanças organizacionais - Gastos com o desenvolvimento de programas para sistemas internos - Vendas geradas por produtos advindos da Pesquisa e Desenvolvimento
Humano	<ul style="list-style-type: none"> - Número de funcionários - Diversidade (gênero, cor, idade, etc.) - Investimento total em treinamento - Empregados em aprendizagem eletrônica corporativa - Média de idade - Média de dias de treinamento por empregado - Resultado da pesquisa com empregados - Lesões por milhões de horas trabalhadas - Taxa de absenteísmo - Taxa de demissão - Proporção de salário mínimo
Social e de Relacionamento	<ul style="list-style-type: none"> - Posição de “Ótimo lugar para trabalhar” - Número de voluntários - Reclamações/processos - Envolvimento em ações sociais - Envolvimento em projetos culturais - Índice de satisfação dos clientes - Provisão para projetos sociais - “Investimento social” (dinheiro gasto em filantropia)
Natural	<ul style="list-style-type: none"> - Emissão de CO2 - Consumo de energia por fonte de energia - Quantidade de resíduos - Acidentes ambientais - Resíduos reciclados - Investimento em proteção ambiental - Animais adquiridos para testes

Fonte: Adaptado de IIRC (2013c)

Esses indicadores têm importância no estabelecimento dos efeitos das interações nos vários capitais analisados, principalmente quando esses indicadores mostram as interrelações entre os diferentes tipos de capitais (IIRC, 2013c). Esses indicadores serão utilizados no presente estudo para obtenção do nível de evidenciação dos referidos capitais, como explicitado da seção de Metodologia, mais a frente.

2.1.3 Estudos sobre o Relato Integrado

Alguns estudos nacionais e internacionais já abordaram o tema Relato Integrado, dentre os quais estão os constantes do Quadro 4, a seguir.

Quadro 4 – Estudos Nacionais e Internacionais sobre o Relato Integrado

Autor(es)	Objetivo	Resultado
ESTUDOS INTERNACIONAIS		
Adams e Simnett (2011)	Examinar a aplicabilidade dos princípios do Relato Integrado e as oportunidades para implementação em organizações sem fins lucrativos australianas.	Relatórios Integrados podem ser adotados por organizações individuais ou para formar uma estrutura para orientar o futuro da comunicação no setor das entidades sem fins lucrativos através da abordagem baseada em princípios e as interligações entre valores, missão, estratégias e desempenho de uma forma mais sistemática e abrangente.
Jensen e Berg (2012)	Analisar as similaridades e diferenças entre as companhias com divulgações de sustentabilidade tradicional e as que publicaram Relato Integrado.	Encontraram que companhias que publicam Relato Integrado são diferentes de companhias que publicam as divulgações tradicionais com relação a vários determinantes relacionados aos países em que elas se encontram como, por exemplo, leis de proteção ao investidor, o nível da economia, o desenvolvimento social e ambiental e o grau de responsabilidade corporativa nacional.
Dragu e Tiron-Tudor (2013)	Estudar os fatores emergentes para a adoção voluntária do Relato Integrado.	Concluíram que há evidências de que fatores políticos, culturais e econômicos influenciam a divulgação de Relatos Integrados.

Continua...

Frías-Aceituno, Rodríguez-Ariza, e García-Sánchez (2013a)	Analisar a influência do sistema legal no desenvolvimento do Relato Integrado.	Concluíram que em países onde há lei civil e nos quais o índice de lei e ordem são altos são mais dispostos a criar relatórios integrados, concluindo ainda que podem ser necessárias leis nacionais para promover essa transparência.
Frías-Aceituno, Rodríguez-Ariza, e García-Sánchez (2013b)	Examinar o impacto do sistema cultural nacional, representativo dos valores das partes interessadas locais, na divulgação dos relatórios empresariais, comparando relatórios integrados, com os relatórios tradicionais.	Os resultados obtidos mostram que empresas localizadas em sociedades caracterizadas pela preocupação com o bem público, dão maior ênfase a questões de sustentabilidade, ética e boa governação, levando-as a publicar relatórios integrados que contêm informações relevantes e comparáveis para a tomada de decisão.
Owen (2013)	Relatar o impacto do RI sobre a educação e a formação dos contabilistas, a fim de refletir sobre esses novos princípios na preparação do contador do século XXI.	O Relato Integrado exigirá uma revisão do currículo dos cursos de contabilidade, sintetizando algumas disciplinas dos currículos atuais e dando maior foco em disciplinas que requeiram um pensamento mais holístico, com mais ênfase na estratégia do negócio, governança, ética e responsabilidade social.
Brown e Dillard (2014)	Avaliar criticamente relatórios integrados, ampliando o debate sobre como as normas contábeis e de relatórios podem ajudar ou obstruir esforços para promover práticas de negócios sustentáveis.	Concluíram que a proposta do Relato Integrado como disposta pelo IIRC é muito limitada, se restringindo a questões sociais, ambientais e de sustentabilidade, ignorando outras possibilidades com base na responsabilização das partes interessadas. Para os autores, o modelo de um RI ainda está distante de ser estabelecido.
Frías-Aceituno, Rodríguez-Ariza, e García-Sánchez (2014)	Analisar fatores determinantes para a divulgação voluntária desse novo tipo de relatório, relacionados à teoria da agência, da sinalização, do custo político e do custo de propriedade.	Os resultados obtidos mostram que empresas monopolistas são menos propensas a divulgar relatórios que contenham informações relevantes para a tomada e decisão. Por outro lado, o tamanho da empresa e a rentabilidade têm um impacto positivo sobre a possibilidade de divulgação do RI.
Rensburg e Botha (2014)	Analisar como a informação financeira é utilizada no âmbito das novas normas de relatórios financeiros na África do Sul.	Constatarem que muito poucos interessados utilizam o Relatório Integrado como sua principal fonte de informação financeira e de investimento, e que estes relatórios são vistos como informações adicionais.

Continua...

Steyn (2014)	Estudar a percepção dos CEOs, CFOs e executivos mais experientes das empresas da África do Sul listadas em bolsa em relação aos benefícios percebidos e mudanças ocorridas com a implantação do Relato Integrado.	Concluiu que, de forma geral, são percebidos benefícios na adoção do Relato Integrado, com destaque para a reputação corporativa. Além disso, os gestores são mais motivados a esse tipo de divulgação por aspectos de legitimidade do que para satisfação das necessidades dos investidores, o que se afasta do previsto pelo IIRC. Por outro lado, são exigidas alterações substanciais nos sistemas de informações gerenciais para satisfazer os elementos de conteúdo do relatório e os benefícios com as mudanças não são percebidos de forma material pelas empresas que adotaram o Relato Integrado.
Wulf, Niemöller, e Rentzsch (2014)	Avaliar a habilidade de o Relato Integrado melhorar a governança corporativa em relação ao modelo de governança alemão.	Concluíram que a aplicação do Relato Integrado afetará várias estruturas tradicionais e processos de negócios e sua implementação pode promover uma melhoria na governança em relação às relações externas, como também provocarão modificações nos sistemas de controles gerenciais.
Perego, Kennedy e Whiteman (2016)	Analisar as percepções gerenciais em relação à integração de informações.	Os autores afirmam que o desenvolvimento do Relato Integrado ainda ocorre de forma fragmentada, e que há a necessidade de entendimento do RI como um processo de aprendizagem organizacional. Além disso, várias questões sobre o Relato Integrado ainda são pouco estudadas, como por exemplo, o processo de aprendizagem organizacional para compreensão do “pensamento integrado”.
Stacchezzini, Melloni e Lai (2016)	Estudar a comunicação de aspectos gerenciais de sustentabilidade corporativa, a fim de detectar indícios de manipulação na prática de divulgação de informações.	Obtiveram evidências sugestivas de gerenciamento das informações através da limitação de informações quando o desempenho empresarial é ruim, o que leva a uma conclusão pessimista sobre a capacidade desse novo relatório em prover um gerenciamento integrado da sustentabilidade corporativa.

Continua...

ESTUDOS NACIONAIS		
Fragalli (2014)	Identificar as restrições e as potencialidades existentes na aplicação do Relato Integrado em uma propriedade agrícola.	Verificou que o Relato Integrado é uma importante proposta para enfrentar os desafios do século XXI e promover a sustentabilidade, e que os elementos apontados na estrutura conceitual são levados em consideração no processo de gestão da propriedade agrícola analisada, apesar de não ser construído o relatório.
Kussaba (2015)	Analisar de que forma duas empresas brasileiras que participaram do projeto piloto do IIRC divulgaram os elementos de conteúdo propostos na estrutura conceitual para os anos de 2013 e 2014.	Como resultado, foi percebida melhora na apresentação dos elementos de conteúdo para as duas empresas analisadas.
Nascimento et al (2015)	Analisar os níveis de aderência das empresas brasileiras aos indicadores-chave de desempenho dos capitais não-financeiros dispostos nos Relatórios Integrados.	Concluíram que as empresas não estão adequadas aos modelos propostos pelo Relato Integrado, visto que estas não apresentam um bom nível de aderência aos indicadores-chave de desempenho analisados.
Slewinski, Gonçalves e Sanches (2015)	Verificar se as variáveis discriminantes tamanho da empresa, setor de atividade, internacionalização, participação no índice Ibovespa e governança corporativa possuem aspecto discriminante em relação à divulgação do Relatório de Sustentabilidade ou do Relato Integrado.	Evidenciaram que apenas as variáveis Tamanho e Níveis Diferenciados de Governança Corporativa têm caráter discriminante em relação à divulgação do Relatório de Sustentabilidade ou do Relato Integrado.
Zaro (2015)	Analisar de que forma as empresas brasileiras atenderam os elementos de conteúdo da estrutura conceitual do relato integrado, em suas publicações referentes ao ano de 2013.	Concluiu que é necessário ainda um amadurecimento das empresas em relação à integração das informações.
Abreu et al. (2016)	Estudar como as empresas brasileiras participantes do projeto piloto para relato integrado aderiram ao modelo de estrutura conceitual proposta pelo IIRC no que diz respeito à governança corporativa.	Os resultados sugerem que a estrutura conceitual não foi adotada de forma integral pelas empresas, com a estrutura de governança sendo o tópico de menor aderência. As companhias apresentaram formatos de relato integrado não idênticos e os resultados também sugerem que a estrutura conceitual do IIRC foi utilizada pelas empresas como um guia para a forma como as informações julgadas relevantes foram divulgadas pelas empresas nos seus relatórios corporativos.

Fonte: Elaboração própria.

Alguns dos estudos listados no Quadro 4 se aproximam, em alguns aspectos, da presente pesquisa.

O estudo de Jensen e Berg (2012) procurou analisar fatores determinantes para as similaridades e diferenças entre as companhias com divulgações de sustentabilidade tradicional e as que publicaram Relato Integrado. A análise foi realizada a partir de empresas de vários países e encontraram que companhias que publicam Relato Integrado são diferentes de companhias que publicam as divulgações tradicionais com relação a vários determinantes relacionados aos países em que elas se encontram como, por exemplo, leis de proteção ao investidor, o nível da economia, o desenvolvimento social e ambiental e o grau de responsabilidade corporativa nacional.

Já o presente estudo analisou a existência de diferenças entre as divulgações de informações não financeiras entre as empresas que publicaram Relato Integrado e aquelas que publicaram relatórios tradicionais, mas apenas para empresas listadas na BM&FBOVESPA, sem levar em consideração fatores transnacionais, mas somente os setores nos quais as empresas estão classificadas.

O trabalho de Kussaba (2015) procurou analisar de que forma duas empresas brasileiras que participaram do projeto piloto do IIRC divulgaram os elementos de conteúdo propostos na estrutura conceitual para os anos de 2013 e 2014. Como resultado, foi percebida melhora na apresentação dos elementos de conteúdo para as duas empresas analisadas.

Já esta pesquisa não focou nos elementos de conteúdo, mas sim nos indicadores-chave de desempenho para Relato Integrado como propostos na estrutura para Relato Integrado publicada pelo IIRC. Além disso, este estudo tomou como base todas as empresas listadas no segmento do Novo Mercado da BM&FBOVESPA para os anos de 2013 a 2015 e não apenas duas empresas, de forma a se obter uma melhor visão da realidade praticada pelas empresas.

Em outra pesquisa, Nascimento et al (2015) analisaram os níveis de aderência das empresas brasileiras aos indicadores-chave de desempenho dos capitais não-financeiros dispostos nos Relatórios Integrados para o ano de 2012. Concluíram que as empresas não estão adequadas aos modelos propostos pelo Relato Integrado, visto que estas não apresentam um bom nível de aderência aos indicadores-chave de desempenho analisados.

Já o presente trabalho utilizou os índices de divulgação de informações dos indicadores-chave de desempenho dos capitais não-financeiros para um período de tempo maior (2013 a 2015), procurando verificar se os relatórios tradicionais apresentam níveis de aderência estatisticamente diferentes dos Relatórios Integrados quando aplicados os mesmos indicadores-chave de desempenho.

Por fim, foi possível observar que há várias críticas sobre a institucionalização desse novo relatório corporativo (BROWN; DILLARD, 2014; PEREGO; KENNEDY; WHITEMAN, 2016; STEYN, 2014), sendo necessárias maiores e melhores discussões para amadurecimento do tema.

2.2. A Teoria Institucional

Alguns trabalhos têm usado a Teoria Institucional para explicar a adoção de práticas contábeis pelas empresas, como por exemplo, em Alon e Dwyer (2016); Carpenter e Feroz (2001), Dias Filho e Moura (2013) e Jensen e Berg (2012). Assim, a utilização dessa teoria ao estudo da adoção do Relato Integrado ou das práticas de divulgação de informações de caráter social e ambiental pelas empresas se mostra adequada.

A Teoria Institucional teve origem nos trabalhos de Veblen (1898, 1899), que tinha como foco de estudo uma preocupação mais inclusiva sobre como as sociedades se organizam para sobreviver, compreendendo teorias econômicas e sociológicas e não uma Teoria contábil propriamente dita (MOLL; BURNS; MAJOR, 2006). Segundo esses autores, essa Teoria pode ser segregada em três ramos mais influentes: A Velha Economia Institucional; A Nova Economia Institucional; e A Nova Sociologia Institucional.

Essa seção tratará de forma resumida os principais pontos relativos às duas primeiras vertentes, focando um pouco mais detalhadamente o último ramo, que servirá de base teórica para a análise e discussão dos resultados da pesquisa, por ser essa última mais adequada ao objeto de estudo, como já explicado anteriormente.

2.2.1. A Velha Economia Institucional (VEI)

A Teoria Institucional, dentro do arcabouço teórico da chamada Velha Economia Institucional, surgiu nos Estados Unidos no final do século XIX através dos trabalhos de Veblen (1898, 1899), como contraponto a teoria econômica neoclássica (MOLL; BURNS; MAJOR, 2006). Alguns estudiosos também denominam essa vertente de Economia Institucional Original (*Original Institutional Economics*) (JOHANSSON; SIVERBO, 2009).

Como Teoria Econômica, essa variante contrapõe-se à Teoria Econômica Neoclássica propondo uma visão holística e interdisciplinar, com inspirações na sociologia e na ciência política, em contraponto à racionalidade, às questões de otimização e ao equilíbrio de mercado presentes no paradigma econômico neoclássico (MOLL; BURNS; MAJOR, 2006).

Segundo Burns (2000), essa perspectiva da Teoria Institucional tenta explicar os fenômenos em termos processuais, esclarecendo o porquê e como as coisas se tornam o que são ao longo do tempo, com foco no processo de mudança das instituições. Dessa forma, o estudo se volta às instituições e não ao comportamento do indivíduo racional ou a maximização da utilidade.

De acordo com Moll, Burns e Major (2006) os primeiros trabalhos dessa vertente exploraram as instituições em seu nível social, cuja definição de instituição dada por Hamilton (1932, apud Moll, Burns e Major, 2006) era a seguinte: instituição é uma forma de pensar ou agir de algo que prevalece e permanece, e que está inserido nos hábitos de um grupo ou nos costumes das pessoas.

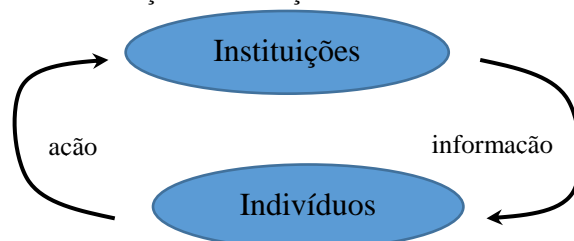
Assim, os teóricos dessa corrente apontam que a natureza habitual e rotineira das práticas de negócios (inclusive contábeis), ao longo do tempo, sustentam o *know-how* da firma. Além disso, tais rotinas podem eventualmente compreender modos geralmente aceitos de pensar e agir (MOLL; BURNS; MAJOR, 2006).

De acordo com Johansson e Siverbo (2009), essa vertente tem seu foco nas regras e rotinas das organizações e seu processo de institucionalização. Assim, tomam como princípio fundamental que as organizações mantêm rotinas e/ou regras que podem ser altamente resistentes à mudança devido à sua institucionalização, e, portanto, novas "regras", como por exemplo, instruções ou modelos de medição de desempenho, podem não atingir o objetivo na mudança de comportamento dos membros de uma organização.

Segundo Hodgson (1998), essa vertente traz uma perspectiva diferente da natureza da ação humana, com base no conceito de hábito. Segundo aquele autor, hábitos e regras são vistos como necessários para a ação humana. A imitação e os estímulos que levam as pessoas a terem comportamentos semelhantes a outras acarreta a disseminação de hábitos, que levam ao surgimento ou reforço das instituições. Por outro lado, as instituições fomentam alguns comportamentos e hábitos especiais, ajudando a transmiti-los a novos membros do grupo.

Esse comportamento gera um ciclo contínuo de estímulos entre a ação e a informação dos indivíduos e das instituições, como disposto na Figura 1.

Figura 1 – Ciclo da ação e informação dos indivíduos e instituições.



Fonte: Hodgson (1998, p. 176)

Dessa forma, a VEI procura compreender como os hábitos e as regras são reproduzidos e transmitidos para outros indivíduos na sociedade, e como eles interferem na atividade econômica, sendo necessário, por isso, analisar a evolução dos hábitos e das regras específicas, ao longo do tempo (HODGSON, 1998).

Ainda nesse sentido, afirmam Burns e Scapens (2000) que as rotinas do dia-a-dia e o *know-how* da empresa fornecem uma estabilidade e uma resistência potencial a mudanças. No entanto, a criatividade e a curiosidade do comportamento humano fazem com que as mudanças nos processos ocorram, de forma que a mudança e a estabilidade se tornem parte de um mesmo processo em curso.

Nesse sentido, Burns e Scapens (2000) apresentam três dimensões nas quais os processos de mudança na Contabilidade podem ser categorizados: mudança formal/informal; mudança revolucionária/evolucionária; e mudança progressiva/regressiva.

A mudança formal ocorre de forma consciente, geralmente pela introdução de novas regras e/ou pela ação de indivíduos ou grupo com poder na organização. Já a mudança informal ocorre de forma tácita, como rotinas que são adaptadas ao longo do tempo. A mudança formal pode ser implantada de forma mais direta, em relação à mudança informal. No entanto, o sucesso na implantação dessas mudanças formais dependerá da mudança de comportamento dos indivíduos, o que pode gerar tensões e resistências. Assim, o processo de institucionalização das mudanças acaba por incorporar aspectos formais e informais (BURNS; SCAPENS, 2000).

Já a mudança revolucionária envolve uma quebra na rotina vigente e nas instituições. Por outro lado, a mudança evolucionária traz incrementos às rotinas institucionalizadas, com menor impacto nas instituições. Assim, a distinção entre esses dois tipos de mudança está no impacto que ela causa na instituição, e não pelas mudanças das práticas em si, de forma que pequenas mudanças podem ser revolucionárias se gerarem grandes impactos nas instituições ou ainda grandes mudanças podem ser evolucionárias se não implicarem em uma ruptura nas instituições vigentes (BURNS; SCAPENS, 2000).

Por fim, a mudança regressiva está relacionada ao comportamento que restringe alterações institucionais através do chamado domínio cerimonial, entendido esse comportamento cerimonial como aquele em que há uma discriminação entre os indivíduos e é utilizado para preservar as estruturas de poder vigentes. De outra forma, a mudança progressiva descreve o deslocamento do comportamento cerimonial para um comportamento instrumental, onde os sistemas de valores são aplicados na melhoria das relações e na solução

dos problemas através da aplicação do conhecimento e tecnologias disponíveis (BURNS; SCAPENS, 2000).

De acordo com Simões e Rodrigues (2012, p. 11), “um dos principais contributos da VEI é ver o processo de mudança das instituições como um processo evolucionário e dependente das instituições actuais”.

2.2.2. A Nova Economia Institucional (NEI)

Após alguns anos, surgiu uma crença crescente entre os economistas que as instituições deviam de fato ser estudadas, mas dentro da estrutura econômica neoclássica (MOLL; BURNS; MAJOR, 2006).

Assim, surgiu uma nova variante da Teoria Institucional em oposição ao pensamento anterior, denominada de Nova Economia Institucional, que tentava explicar a existência ou aparecimento de algumas instituições e a não existência ou desaparecimento de outras (MOLL; BURNS; MAJOR, 2006).

A NEI passa a focar no resultado final das modificações ocorridas, sem, contudo, atentar para os motivos pelos quais essas mudanças ocorreram e de que forma ocorreram. Segundo Simões e Rodrigues (2012), esta é uma das características metodológicas que diferencia a NEI da VEI.

Segundo Major e Ribeiro (2009), a NEI não consiste em um paradigma uniforme, mas sim uma coleção de várias teorias que, em conjunto, formam essa vertente da Teoria Institucional. De acordo com Barra e Ladeira (2016), há duas vertentes desse ramo da Teoria Institucional que pode ser aplicada ao estudo das organizações: a corrente desenvolvida por North e a corrente desenvolvida por Williamson. Ainda segundo Barra e Ladeira (2016, p. 160):

a vertente desenvolvida por North apresenta natureza macrodesenvolvimentista, focaliza a gênese, a estruturação e as mudanças das instituições. [...] A vertente desenvolvida por Williamson é de natureza microinstitucional e estuda a natureza explicativa dos diferentes arranjos institucionais.

Dentro da aplicação ao estudo da Contabilidade, Moll, Burns e Major (2006) esclarecem que se encontra nessa vertente a chamada “economia dos custos de transação”, que provavelmente teve a maior influência sobre a pesquisa contábil existente, principalmente com os trabalhos de Coase (1937) e de Williamson (1975, 1985).

Corroborando com Moll, Burns e Major, Barra e Ladeira (2016, p.160) afirmam que:

Nessa vertente da teoria econômica, destacam-se os estudos de Coase, iniciados na década de 1930, que serviram de base para a solidificação dessa teoria. Posteriormente, merecem destaque também os estudos que deram continuação às proposições coasianas, em especial, os feitos por Williamson e Douglas a partir da década de 1970. As premissas dessa corrente teórica foram estabelecidas pelo artigo clássico de Coase (1937), a partir do qual a firma passou a ser compreendida como um “nexo de contratos”.

Essa vertente trouxe de volta as premissas da Teoria Econômica Neoclássica, mas com o relaxamento de alguns dos seus pressupostos. De acordo com Williamson (1981), há dois pressupostos comportamentais da natureza humana em que a Teoria dos Custos de Transação se firma e que a distingue do modelo econômico neoclássico: a racionalidade limitada e o comportamento oportunista de alguns indivíduos.

Segundo o primeiro pressuposto, os indivíduos não apresentam capacidade cognitiva suficiente para o processamento de todas as informações que estão a sua disposição, fazendo com que apresentem uma racionalidade limitada. Por outro lado, os indivíduos apresentam um comportamento oportunista, uma vez que buscam seus próprios interesses, podendo se utilizar de vários expedientes, como enganar outros indivíduos, o que gera conflitos e, por conseguinte, causa o aumento dos custos dos contratos (WILLIAMSON, 1981).

Dentro dessa perspectiva, as instituições essencialmente existem onde seus benefícios superam os custos envolvidos na sua criação e manutenção e, portanto, a maior parte da literatura contábil existente com base nessa vertente descreve a existência de configurações contábeis em termos de eficiência ou minimização dos custos (MOLL; BURNS; MAJOR, 2006).

Para Moll, Burns e Major (2006), os trabalhos sob a ótica da NEI procuram estudar as organizações segundo dois aspectos: o ambiente institucional e os arranjos institucionais. Sobre o ambiente institucional, procura-se analisar as instituições a partir das modificações nas regras e regulações. Já os arranjos institucionais compreendem as estruturas de governança e outras estruturas internas à organização, incluindo os sistemas de Contabilidade.

Sobre as estruturas de governança, Williamson (1985), trás três diferentes tipos de estruturas, quais sejam:

- mercado: nessa estrutura os ajustes ocorrem pelo preço e as estruturas de governança exercem menor controle sobre os indivíduos;
- hierárquica: quando existe a internalização de todas as atividades em uma só organização;

- contratual: forma híbrida das anteriores, com coordenação dos indivíduos através de incentivos e contratos, com o consequente controle da racionalidade limitada e do comportamento oportunista (WILLIAMSON, 1985).

Essas estruturas de governança serão escolhidas tomando como base o nível de especificidade dos ativos, a partir da comparação dos custos de se estabelecer a transação no mercado, de internalizar a transação por meio de estruturas hierárquicas ou por formas híbridas contratuais. Dessa forma, haveria um contínuo entre as estruturas de mercado e a hierarquia, com a forma contratual se posicionando entre essas duas extremidades (BARRA; LADEIRA, 2016).

Essas características estão sintetizadas no Quadro 5.

Quadro 5 – Estruturas de Governança propostas por Williamson (1985)

ESTRUTURAS		
MERCADO	CONTRATUAL/HÍBRIDA	HIERÁRQUICA
Baixa especificidade dos ativos e transações recorrentes. Mercado competitivo, com o funcionamento da "mão invisível" do mercado. Em transações repetitivas, há incentivo a continuidade das transações entre o cliente e o mercado e pouco risco de comportamento oportunista.	Forma intermediária entre o Mercado e a Hierárquica. Há necessidade de métodos de controle através de salvaguardas contratuais, que coíbem o comportamento oportunista e reduzem os custos de transação.	Alta especificidade dos ativos e transações esporádicas. Não há competição no mercado ou há baixa competitividade. Necessidade de mecanismos de controle através da imposição de autoridade hierárquica para realização das transações.

Fonte: Elaboração própria com base em Jones (2006) e Williamson (1985).

Por fim, algumas críticas têm sido dirigidas a essa vertente da Teoria Institucional: “(1) é por norma demasiado abstracto e formal; (2) os indivíduos são considerados racionais e autónomos, e não influenciáveis por aspectos institucionais ou sociais; (3) adopta uma visão reducionista do indivíduo; (4) não é capaz de explicar o processo de mudança” (SIMÕES; RODRIGUES, 2012, p. 16).

2.2.3. A Nova Sociologia Institucional (NSI)

A Nova Sociologia Institucional, ou a também chamada “nova” Teoria Institucional (CARPENTER; FERROZ, 2001), desenvolveu-se principalmente a partir dos trabalhos seminais de Meyer e Rowan (1977) e DiMaggio e Powell (1983, 1991).

Segundo Meyer e Rowan (1977), as estruturas e procedimentos das organizações refletem o ambiente institucional em que estão inseridas, ao invés de observar somente as demandas de suas atividades produtivas. Assim, as organizações são fortemente influenciadas por fatores externos, não tendo a minimização de custos como principal objetivo (MOLL; BURNS; MAJOR, 2006). Para Meyer e Rowan (1977) o sucesso organizacional depende de outros fatores e não somente da eficiência e controle das atividades de produção.

A premissa base dessa Teoria é que as organizações respondem a pressões de seus ambientes institucionais e adotam estruturas e procedimentos que são socialmente aceitos como sendo uma escolha organizacional apropriada (CARPENTER; FERROZ, 2001). No entendimento de Meyer e Rowan (1977), muitas das posições, procedimentos e políticas das organizações são forçadas pela opinião pública, pela visão de pessoas importantes da sociedade, pela sociedade ou pelas leis.

Assim, o impacto de tais elementos institucionais nas organizações é enorme, fazendo com que esses elementos definam novas organizações e redefinam organizações já existentes. Nesse sentido, as organizações tendem a refletir a realidade propugnada pelo ambiente social em que operam através de um processo isomórfico, procurando se assemelhar aos elementos do ambiente através da incorporação desses elementos a suas estruturas organizacionais (MEYER; ROWAN, 1977).

Meyer e Rowan (1977), já argumentavam que o isomorfismo dentro do ambiente institucional tem algumas consequências para as organizações como, por exemplo, a incorporação de elementos que são legítimos externamente, mas que não são eficientes. No entanto, esses elementos levam ao sucesso e, principalmente, à sobrevivência organizacional.

O trabalho de DiMaggio e Powell (1983) segue a visão de isomorfismo tratada por Meyer e Rowan (1977), estabelecendo dois tipos de isomorfismo: o competitivo e o institucional. Segundo os autores, o Isomorfismo Competitivo ocorre nos mercados competitivos, livres e abertos, conduzindo as organizações no sentido da adoção do menor custo, bem como de práticas e estruturas eficientes. Ainda segundo o autor, esse tipo não se adequa perfeitamente ao mundo moderno das organizações, necessitando ser substituído pelo Isomorfismo Institucional.

O Isomorfismo Institucional tem como premissa que as organizações competem não somente por recursos e consumidores, mas por poder político e legitimidade institucional, a fim de se tornarem fortes e saudáveis social e economicamente (DIMAGGIO; POWELL, 1983). Segundo Carpenter e Feroz (2001, p. 570), o Isomorfismo Institucional é definido como “o processo pelo qual organizações tendem a adotar as mesmas práticas e/ou estruturas

ao longo do tempo em resposta a pressões institucionais comuns que podem existir a nível individual, organizacional ou no campo organizacional”.

No entanto, a adoção dessas práticas não implica necessariamente em um melhor desempenho organizacional. Como exemplo, DiMaggio e Powell (1983) sugerem que governos que geralmente têm objetivos ambíguos e medidas de desempenho não eficazes procuram formas de legitimação para mostrar sua adequação econômica e social através, por exemplo, da divulgação da utilização dos princípios contábeis geralmente aceitos na elaboração de suas demonstrações financeiras, mesmo que não os tenha utilizado efetivamente. Assim, a burocratização e outras formas de padronização nas organizações são realizadas com o objetivo da legitimidade institucional, ainda que não implique no favorecimento do desempenho da organização (CARPENTER; FERROZ, 2001).

Sobre esse tipo de Isomorfismo, DiMaggio e Powell (1983) identificam três mecanismos, que derivam de diferentes condições, e pelos quais ocorrem as mudanças institucionais: o Isomorfismo Coercitivo, o Isomorfismo Mimético e o Isomorfismo Normativo.

Para os autores (1983), o Isomorfismo Coercitivo deriva da influência política e das questões de legitimidade. Ele resulta de pressões formais ou informais exercidas sobre a organização e também por expectativas culturais da sociedade na qual a organização está inserida.

Essas pressões coercitivas estão relacionadas, por exemplo, a questões políticas como adoção de leis sobre controle de poluição e regulações ambientais. Outro exemplo seria a adoção, por empresas subsidiárias, de padrões contábeis, avaliação de desempenho e planejamento orçamentário compatível com aqueles adotados pela controladora (DIMAGGIO; POWELL, 1983).

Dentro desse processo encontram-se também as questões de legitimação social da entidade. Assim, as empresas adotam, por exemplo, políticas afirmativas e de gênero para afastar questões de discriminação, algumas vezes apenas de forma cerimonial (DIMAGGIO; POWELL, 1983).

Já o Isomorfismo Mimético é encorajado pela incerteza. Segundo DiMaggio e Powell (1983, p. 151), quando os objetivos são ambíguos ou quando o ambiente cria uma incerteza simbólica, as organizações podem tomar como modelo outras organizações. Assim, as empresas tendem a seguir empresas similares em seus ramos de negócios que são percebidas como legítimas ou como organizações de sucesso (DIMAGGIO; POWELL, 1983, p. 152).

O modelo pode ser difundido não intencionalmente ou indiretamente através, por exemplo, da rotatividade de funcionários, ou explicitamente por organizações tais como empresas de consultoria (DIMAGGIO; POWELL, 1983, p. 151). Ainda segundo esses autores, as empresas adotam essas “inovações” para melhorar a sua legitimidade, mostrando que elas estão se esforçando para promover melhores condições de trabalho, por exemplo.

Segundo Hoque, Arends e Alexander (2004), esta é a visão da qual as organizações adotam certos sistemas, políticas e procedimentos para demonstrar conformidade com as regras institucionalizadas, promovendo a sua legitimidade perante a sociedade.

No entender de Carpenter e Feroz (2001, p. 571), o isomorfismo mimético é uma resposta à incerteza organizacional em identificar a melhor forma de ação, fazendo com que as empresas tendam a adotar procedimentos de outras organizações que são considerados legítimos pelos seus pares.

O terceiro e último tipo de Isomorfismo é o Normativo, que decorre principalmente da profissionalização, em que organizações adotam estruturas e procedimentos defendidos por profissões particulares ou corpos profissionais (DIMAGGIO; POWELL, 1983).

Nesse sentido, os mesmos autores afirmam que dois aspectos da profissionalização são importantes fontes de isomorfismo: a legitimação em termos cognitivos através da especialização universitária e a disseminação de redes profissionais, que promovem uma rápida difusão de novos modelos.

Em relação à primeira, os autores afirmam que as Universidades e as instituições de formação profissional são importantes fontes de disseminação de regras normativas sobre o comportamento profissional e organizacional. Essas instituições criam indivíduos com formações e orientações similares, que através do recrutamento de profissionais advindos das mesmas instituições ou com as mesmas formações favorecem o surgimento de estruturas isomórficas (DIMAGGIO; POWELL, 1983).

Já a difusão de redes profissionais provê outros espaços em que as organizações centrais são reconhecidas e disseminam para os demais participantes as suas práticas. O intercâmbio de informações entre os profissionais ajuda a contribuir para o reconhecimento comum e a propagação das práticas adotadas pela empresa reconhecida como uma grande organização (DIMAGGIO; POWELL, 1983).

Deve-se observar também que qualquer desses processos isomórficos pode acontecer mesmo que não existam evidências que tais práticas ou procedimentos melhorem a eficiência organizacional. Através dessas similaridades, as empresas buscam outras vantagens

competitivas como, por exemplo, facilitar as transações entre algumas organizações por serem conhecidas como legítimas e respeitadas (DIMAGGIO; POWELL, 1983).

No entanto, esse foco “macro analítico”, que tem dominado essa vertente da Teoria Institucional, tem sido objeto de várias críticas. Dentre elas, Moll, Burns e Major (2006) observam que a teoria requer uma maior integração com explicações “micro analíticas” e um reconhecimento da natureza interativa do processo institucional, incorporando os processos intra-organizacionais e os interesses dos diversos atores.

Devido a essa abordagem de caráter mais sociológico da Nova Sociologia Institucional, também chamada “nova” Teoria Institucional, a mesma se torna mais adequada aos objetivos do Relato Integrado e, portanto, essa será a ramificação da Teoria Institucional a ser utilizada no desenvolvimento do presente trabalho.

Segundo Meyer e Rowan (1977), muitos elementos das estruturas formais das organizações funcionam como “mitos”, e a adoção de alguns elementos servem para mostrar que a entidade conta com uma gestão moderna, racional e apropriada, evitando acusações futuras de negligência, por exemplo. Assim, a adoção de estruturas que são isomórficas com regras institucionalizadas promove a legitimação da organização. Por outro lado, organizações que omitem esses elementos legitimadores da sua estrutura são mais vulneráveis às pressões dos fatores externos às organizações.

No contexto do Relato Integrado, a adoção e a divulgação desse relatório pelas empresas seria um elemento de legitimação para a organização.

3. METODOLOGIA

A pesquisa, do tipo bibliográfica e documental, foi realizada com base na análise de conteúdo dos Relatórios Anuais, Relatórios de Sustentabilidade ou Relatos Integrados das empresas participantes do segmento do Novo Mercado da Bolsa de Valores de São Paulo.

É também de natureza descritiva e quantitativa, com a utilização de procedimentos estatísticos para caracterização e interpretação dos dados.

Tem como limitação temporal o período de 2013 a 2015. O ano de 2013 foi escolhido para início do período por ser o primeiro ano em que foi disponibilizada a estrutura conceitual para elaboração do Relato Integrado, após a instituição do programa piloto pelo IIRC em outubro de 2011, enquanto 2015 refere-se ao período do último relatório disponível.

3.1. População e Amostra

A população de estudo foi a das empresas de capital aberto listadas na BM&FBOVESPA. A amostra intencional foi constituída especificamente daquelas que faziam parte do segmento do Novo Mercado em abril de 2016, e que publicaram pelo menos 01 (um) relatório (Relatório Anual, Relatório de Sustentabilidade ou Relato Integrado) no período de 2013 a 2015, no total de 79 empresas.

A escolha do segmento do Novo Mercado foi devido a ser esse segmento o que apresenta empresas comprometidas a adotar voluntariamente melhores práticas de governança corporativa, além das legalmente requeridas, e que se comprometem a prestar informações que facilitam o acompanhamento do desempenho da companhia (BOVESPA, 2009).

3.2. Coleta de Dados

Inicialmente buscou-se coletar os Relatórios Anuais, Relatórios de Sustentabilidade, Relatórios Integrados ou Relatos Integrados das empresas participantes da amostra para os anos de 2013, 2014 e 2015. Os referidos relatórios foram colhidos nos sítios eletrônicos das empresas conforme endereço constante na página eletrônica da Bolsa de Valores de São Paulo.

Para fins dessa pesquisa, foram considerados indistintamente os Relatórios Anuais, Relatórios de Sustentabilidade, Relatórios Integrados ou Relatos Integrados, que foram, ou não, elaborados com base nas diretrizes emanadas do IIRC e divulgados nas páginas

eletrônicas das empresas. Doravante, qualquer um desses relatórios será chamado indistintamente de Relatório, independentemente da nomenclatura utilizada pelas empresas, exceto quando for necessário explicitar um tipo particular deles.

De posse dos relatórios, foram coletadas as informações referentes à divulgação dos capitais não financeiros com o auxílio das palavras-chaves dispostas no Quadro 6, seguindo a metodologia utilizada por Castro (2015) e adaptada de IIRC (2013c).

Através da análise de conteúdo dos relatórios coletados, utilizando-se as palavras-chaves definidas no Quadro 6, foram construídas tabelas com o objetivo de registrar a evidenciação das informações referentes a cada um dos capitais não financeiros analisados.

Seguindo também a metodologia utilizada por Nossa (2002), levou-se em consideração o tipo de informação disponibilizada pelas entidades, de forma que foram atribuídos pesos diferentes ao tipo de informação disponibilizada para cada indicador, conforme disposto no Quadro 7.

Quadro 6 – Palavras-chave dos Indicadores-chave de Desempenho dos Capitais Não Financeiros do Relato Integrado

Capital	Indicadores-chave de Desempenho	Palavras-chaves
Intelectual	- Número de patentes requeridas	Patente, patentes
	- Dinheiro gasto em Pesquisa e Desenvolvimento	P&D, pesquisa, desenvolvimento
	- Número de testes com novas tecnologias	teste, tecnologia, nova
	- Reconhecimento da marca	marca, reconhecimento
	- Número de novos produtos desenvolvidos	produto, novo, desenvolvido
	- Gastos com o desenvolvimento de processos/mudanças organizacionais	mudança, processo, despesa
	- Gastos com o desenvolvimento de programas para sistemas internos	software, sistema, interno, despesa
	- Vendas geradas por produtos advindos da Pesquisa e Desenvolvimento	venda, produto, próprio, original, originais, pesquisa, desenvolvimento
Humano	- Número de funcionários	funcionário, empregado, colaborador
	- Diversidade	diversidade, sexo, gênero, faixa, etária, grau de instrução, etnia, religião, origem, raça
	- Investimento total em treinamento	treinamento, capacitação, qualificação
	- Empregados em aprendizagem eletrônica corporativa	aprendizagem, eletrônica, corporativa, virtual, EAD, on-line, online, e-learning, learning
	- Média de idade	idade, etária;
	- Média de dias de treinamento por empregado	treinamento, capacitação, qualificação
	- Resultado da pesquisa com empregados	pesquisa, clima, organizacional
	- Lesões por milhões de horas trabalhadas	acidente, lesão, lesões
	- Taxa de absenteísmo	absenteísmo, frequência, ausência, dias perdidos.
	- Taxa de demissão	demissão, desligamento, demitido, deixaram, turn-over, turnover, rotatividade
	- Proporção de salário mínimo	Salário, remuneração

Continua...

Social e de Relacionamento	- Posição de “Ótimo lugar para trabalhar”	ranking, excelente, melhor, lugar, excelência
	- Número de voluntários	voluntário, voluntários
	- Reclamações/processos	reclamações, trabalhista, reclamação, processo;
	- Envolvimento em ações sociais	ações, sociais, ação, social, projeto
	- Envolvimento em projetos culturais	projeto, cultura, culturais, cultural;
	- Índice de satisfação dos clientes	satisfação, pesquisa, índice
	- Provisão para projetos sociais	projeto, social, sociais
	- “Investimento social” (dinheiro gasto em filantropia)	Investimento, social, filantropia, gasto
Natural	- Emissão de CO2	emissão, emissões, gás, gases, carbono, CO2;
	- Consumo de energia por fonte de energia	energia, Fonte
	- Quantidade de resíduos	resíduo, resíduos
	- Acidentes ambientais	acidente, multa, indenização, indenizações, processo, derramamento, explosão, incêndio, vazamento, rompimento, desastre
	- Resíduos reciclados	recicla, reciclado, reciclagem, recicláveis
	- Investimento em proteção ambiental	investimento, proteção, proteções, ambiental, ambientais, ambiente
	- Animais adquiridos para testes	animais, animal, teste

Fonte: Adaptado de IIRC (2013c)

Os pesos foram utilizados também no cálculo do índice de divulgação de informação tratado mais adiante.

Quadro 7 - Pesos Atribuídos às Informações Disponibilizadas

Peso	Descrição
0	Quando nenhuma informação foi apresentada para o indicador.
1	<u>Declarativa</u> : quando foi apresentada somente informação descritiva e qualitativa, sem apresentação de números.
2	<u>Quantitativa não-monetária</u> : quando foi apresentada informação quantitativa de natureza não financeira.
3	<u>Quantitativa monetária</u> : quando foi apresentada informação quantitativa de natureza financeira.

Fonte: Adaptado de Nossa (2002).

3.3. Tratamento dos Dados

Para o tratamento dos dados, foram utilizados planilhas eletrônicas e os *softwares Gretl* e *Stata SE 12.0*, o primeiro para a construção dos gráficos de caixa e cálculo das estatísticas descritivas e o segundo para o cálculo dos testes estatísticos utilizados.

Durante a coleta dos dados, foi verificado se os Relatórios foram produzidos segundo as diretrizes do IIRC, de forma a obter informações que possibilitassem atingir o primeiro objetivo específico da pesquisa. Nesse sentido, foi verificado se os relatórios faziam menção que a sua elaboração tinha seguido as diretrizes propostas pelo IIRC, através da utilização das palavras-chaves “IIRC”, “*integrated*” e “*reporting*”.

Considerou-se na análise o conteúdo do relatório, ao invés de se ater apenas ao título do mesmo, de modo que o nome do Relatório em si não foi determinante para a escolha dos relatórios que foram elaborados segundo os parâmetros do IIRC¹.

Em seguida, com o auxílio de planilhas eletrônicas, computou-se o índice de divulgação dos capitais não financeiros através da utilização dos indicadores-chaves de desempenho (KPI's) para Relato Integrado constantes no Quadro 6, seguindo a metodologia de Castro (2015), e a utilização dos pesos dispostos no Quadro 7 conforme o tipo de informação divulgada seguindo os parâmetros utilizados por Nossa (2002).

Assim, o Índice de *Divulgação* dos capitais foi calculado para cada capital não financeiro através da razão entre a soma dos pesos atribuídos às informações divulgadas sobre os KPI's e o valor máximo possível da soma dos pesos dos KPI's para cada capital.

Para cada capital, a soma máxima possível dos pesos é a constante na Tabela 1.

Tabela 1 – Valor Máximo da Soma dos Pesos dos Capitais Não Financeiros

Capitais Não Financeiros	Nº de Indicadores	Soma Máxima dos Pesos
Capital Intelectual	08	24
Capital Humano	11	33
Capital Social e de Relacionamento	08	24
Capital Natural	07	21
Total	34	102

Fonte: Dados da pesquisa.

¹ Por exemplo, o Relatório da empresa Weg S.A. não foi considerado nesse grupo por não fazer menção da elaboração segundo as diretrizes do IIRC, apesar do nome utilizado ter sido “Relatório Anual Integrado”. Por outro lado, o Relatório das Lojas Renner S.A. foi considerado uma vez que o mesmo faz menção da sua elaboração segundo as diretrizes do IIRC, apesar de o título ter sido “Relatório Anual”.

Dessa forma, o índice de divulgação de cada um dos capitais foi calculado por:

$$IDC_{x,i,t} = \frac{\sum_{j=1}^n v_j}{3n}$$

Onde:

$IDC_{x,i,t}$ = Índice de Divulgação do Capital “x” da Empresa “i” no ano “t”

n = número de indicadores do referido capital

v_j = peso assumido pelo indicador “j” do referido capital.

O Índice de Divulgação da empresa foi obtido pela soma dos pesos atribuídos a todos os indicadores dos quatro capitais, dividido pelo valor máximo possível da soma dos pesos dos KPI's de todos os quatro capitais.

$$ID_{i,t} = \frac{\sum_{k=1}^{34} v_k}{102}$$

Onde:

$ID_{i,t}$ = Índice de Divulgação da Empresa “i” no ano “t”;

v_k = peso assumido pelo indicador “k” .

A partir desses índices de divulgação, buscou-se atingir o segundo objetivo específico da pesquisa, qual seja a mensuração da divulgação de informações não financeiras pelas empresas participantes do Novo Mercado. Para caracterização do índice de divulgação das informações foram utilizadas também estatísticas descritivas.

Seguindo a direção do objetivo geral da pesquisa e a busca da resposta ao problema da pesquisa, as empresas foram analisadas dentro do setor econômico ao qual elas pertencem, haja vista as peculiaridades existentes em cada setor. Segundo Nossa (2002, p. 31), “à medida que uma companhia vê o seu concorrente produzir e divulgar informações ambientais, aumenta a pressão para que ela também faça essa evidenciação”. Além disso, alguns trabalhos que tomaram como base os relatórios sociais e ambientais verificaram que a divulgação de informações e a sua forma de apresentação diferem de acordo com o setor de atividade da empresa (DEEGAN; GORDON, 1996; GRAY; KOUHY; LAVERS, 1995).

As empresas que publicaram relatórios com base nas diretrizes do IIRC pertencem a sete setores econômicos (com base na classificação adotada pela BM&FBOVESPA). No

entanto, as empresas de dois desses setores não publicaram relatórios com base na estrutura do IIRC para todo o período analisado e, portanto, não foram incluídos na análise. Assim, foram analisadas as empresas da amostra pertencentes aos cinco setores: Construção e Transporte, Consumo Cíclico, Consumo não Cíclico, Materiais Básicos, e Utilidade Pública. Para cada ano de análise, as empresas de cada um desses setores foram separadas em dois grupos: aquelas que publicaram relatórios com base na estrutura do IIRC e o grupo das demais empresas.

Tomando como base o índice de divulgação das empresas, da forma calculada acima, foi utilizado o teste de comparação das médias entre as empresas do mesmo setor econômico para verificar se há diferença estatisticamente significativa entre os índices de divulgação das empresas que publicaram relatórios com base nas diretrizes do IIRC e o das demais empresas do setor.

A constatação da igualdade estatística entre essas médias indica a presença de mecanismos de isomorfismo, como dispostos na Teoria Institucional, entre esses dois grupos. Alguns trabalhos já se utilizaram da mesma técnica, a exemplo de Moraes, Slomski e Junqueira (2007), Oliveira et. al. (2012) e Mapurunga, Lima e Holanda (2015).

Foi necessário o uso de teste não paramétrico, em que não há a formulação de hipóteses sobre a função de distribuição de probabilidade da população de estudo e seus parâmetros de média e variância. Assim, foi utilizado para a comparação das médias o teste *U* de *Mann-Whitney*, que é uma alternativa ao teste paramétrico para igualdade de médias (Teste-*t*) (MARTINS; DOMINGUES, 2011).

Esse teste pode ser aplicado para escalas de medida pelo menos ordinal e para duas amostras independentes. Para o presente estudo, foi utilizado para comparação o Índice de Divulgação dos Capitais e o Índice de Divulgação da Empresa, o que satisfaz o pressuposto da escala de medida utilizada. Em relação à independência das amostras, esta é garantida a partir da separação entre o grupo de empresas que publicaram relatórios com base nas diretrizes do IIRC e o grupo das demais empresas analisadas.

A partir dos resultados obtidos, foi analisada a existência ou não de isomorfismo na divulgação dos capitais não financeiros pelas empresas que fazem parte da amostra, tendo como lente teórica a Teoria Institucional.

Para a finalidade pretendida, foram estabelecidas as seguintes hipóteses para cada um dos capitais não financeiros:

H₀: *A média de divulgação do Capital “x” das empresas que publicaram relatórios com base no IIRC no ano “t” é igual à média de divulgação do capital “x” das demais empresas do mesmo setor no ano “t”;*

H₁: *A média de divulgação do Capital “x” das empresas que publicaram relatórios com base no IIRC no ano “t” é diferente da média de divulgação do capital “x” das demais empresas do mesmo setor no ano “t”.*

Onde “x” assume o nome “Intelectual”, “Humano”, “Social e de Relacionamento” e “Natural”, de acordo com o capital analisado. Já o parâmetro “t” assume os valores “2013”, “2014” e “2015”, de acordo com o período analisado.

4. ANÁLISE DOS DADOS E DISCUSSÕES

Após a coleta e tratamento dos dados disponibilizados nos Relatórios coletados, passou-se à análise e discussão dos resultados, tomando como base o referencial teórico destacado anteriormente.

A análise e discussão estão dispostas, a seguir, em duas partes: inicialmente uma análise descritiva da amostra estudada, onde se buscou observar as características das empresas e dos relatórios apresentados, que permitiu atingir os dois primeiros objetivos específicos da pesquisa; e, em seguida, a análise inferencial com a utilização das ferramentas estatísticas dispostas anteriormente na Metodologia, que permitiu atingir o terceiro e último objetivo específico, como também o objetivo geral do estudo.

4.1. Análise Descritiva da Amostra

O estudo tomou como base as empresas participantes do Novo Mercado da BM&FBOVESPA. O quantitativo de empresas participantes desse segmento, por setor econômico, segundo a classificação utilizada pela BM&FBOVESPA está disposto na Tabela 2.

Tabela 2 – Quantidade de Empresas Participantes do Novo Mercado da BM&FBOVESPA por Setor Econômico

Setor	Quantidade	%
Bens Industriais	10	7,81
Construção e Transporte	30	23,44
Consumo Cíclico	23	17,97
Consumo não Cíclico	21	16,41
Financeiro	19	14,84
Materiais Básicos	7	5,47
Petróleo, Gás e Biocombustíveis	4	3,13
Tecnologia da Informação	4	3,13
Telecomunicações	1	0,78
Utilidade Pública	9	7,03
Total	128	100,00

Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se que o maior número de empresas participantes desse segmento é do setor de Construção e Transporte, com 30 empresas, seguidas pelo setor de Consumo Cíclico, com 23 empresas, e Consumo não Cíclico, com 21 empresas. Esses três setores representam mais de 55% das empresas do Novo Mercado da BM&FBOVESPA.

A amostra das 79 empresas analisadas compreende empresas de ramos diversos da economia. No entanto, algumas dessas empresas não apresentaram relatórios para todo período de análise. Pode-se observar na Tabela 3 o quantitativo de relatórios analisados por ano e por setor econômico, segundo a classificação utilizada pela BM&FBOVESPA.

Tabela 3 – Quantidade de Relatórios Analisados por Ano e por Setor Econômico

Setor	Ano					
	2013	%	2014	%	2015	%
Bens Industriais	6	8,33	6	8,45	6	9,68
Construção e Transporte	13	18,06	13	18,31	11	17,74
Consumo Cíclico	13	18,06	11	15,49	12	19,35
Consumo não Cíclico	12	16,67	14	19,72	11	17,74
Financeiro	11	15,28	10	14,08	7	11,29
Materiais Básicos	5	6,94	4	5,63	4	6,45
Petróleo, Gás e Biocombustíveis	1	1,39	2	2,82	1	1,61
Tecnologia da Informação	4	5,56	4	5,63	3	4,84
Telecomunicações	1	1,39	1	1,41	1	1,61
Utilidade Pública	6	8,33	6	8,45	6	9,68
Total	72	100,00	71	100,00	62	100,00

Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se da Tabela 3 que os setores de Construção e Transporte, Consumo Cíclico e Consumo não Cíclico respondem também pela maior parte dos relatórios analisados, perfazendo, os três setores, um percentual de 52,79% para o ano de 2013, 53,52% para 2014 e 54,83% para o ano de 2015 em relação ao total de relatórios coletados.

Do total de relatórios analisados, conforme disposto na Tabela 3, foram disponibilizados Relatórios de Sustentabilidade pelo quantitativo de empresas disposto na Tabela 4. Esta tabela também apresenta o percentual desse tipo de relatório em relação ao total de relatórios analisados, calculado por setor e por ano.

Aqui também as empresas do setor de Construção e Transporte, Consumo Cíclico e Consumo não Cíclico foram responsáveis pela maior quantidade de Relatórios de Sustentabilidade publicados para o segmento de listagem analisado. Esses três setores foram responsáveis pela publicação de 61,11% dos Relatórios de Sustentabilidade divulgados em 2013, 56,76% em 2014 e 63,89% em 2015, para o segmento do Novo Mercado da BM&FBOVESPA.

Tabela 4 – Quantidade de Relatórios de Sustentabilidade Divulgados e Participação Percentual nos Relatórios Analisados por Ano e por Setor Econômico

Setor	Ano					
	2013	%	2014	%	2015	%
Bens Industriais	2	33,33	3	50,00	2	33,33
Construção e Transporte	8	61,54	7	53,85	7	63,64
Consumo Cíclico	6	46,15	6	54,55	7	58,33
Consumo não Cíclico	8	66,67	8	57,14	9	81,82
Financeiro	3	27,27	3	30,00	3	42,86
Materiais Básicos	3	60,00	2	50,00	2	50,00
Petróleo, Gás e Biocombustíveis	1	100,00	2	100,00	1	100,00
Tecnologia da Informação	1	25,00	2	50,00	1	33,33
Telecomunicações	1	100,00	1	100,00	1	100,00
Utilidade Pública	3	50,00	3	50,00	3	50,00
Total	36	50,00	37	52,11	36	58,06

Fonte: Dados da pesquisa.

Os setores de Construção e Transporte, Consumo Cíclico e Consumo não Cíclico compreendem empresas que atuam no segmento de construção civil, transporte, exploração de rodovias, automóveis, hotelaria, eletrodomésticos, calçados, vestuário, brinquedos, agricultura, açúcar e álcool, alimentos diversos, carnes e derivados, laticínios, cervejas e refrigerantes, produtos de limpeza, produtos de uso pessoal, dentre outros. Ou seja, são empresas que têm relacionamento direto com maiores parcelas da população, e não apenas com outros setores da economia ou investidores, por exemplo.

Deve ser ressaltado que, para o setor de Petróleo, Gás e Biocombustíveis, apenas 01 (uma) empresa divulgou relatórios para os anos de 2013 e 2015, e 02 (duas) empresas o divulgaram para o ano de 2014, apesar de o setor contar, ao todo, com 04 (quatro) empresas. Já para o setor de Telecomunicações, apenas 01 (uma) empresa participa do Novo Mercado da Bolsa de Valores de São Paulo e esta divulgou o Relatório de Sustentabilidade para todo o período analisado.

Observa-se também uma tendência crescente no percentual de divulgação dos Relatórios de Sustentabilidade para alguns dos setores analisados, o que pode sugerir a ação de mecanismos isomórficos na institucionalização desse tipo de relatório, em que as empresas buscam ganhar legitimidade com o atendimento das expectativas das diversas partes interessadas, como disposto pela Teoria Institucional em relação aos mecanismos de isomorfismos propostos por DiMaggio e Powell (1983).

Em relação à divulgação do Relato Integrado pelas empresas, observou-se que, para o ano de 2013, apenas 6 empresas divulgaram relatórios com base nas diretrizes contidas na

Estrutura Conceitual para Relato Integrado, 10 empresas o fizeram para o ano de 2014 e 14 empresas para o ano de 2015. A distribuição das empresas por setor de atividade está disposta na Tabela 5.

Tabela 5 – Quantidade de Relatórios Produzidos Segundo as Diretrizes para Relato Integrado propostas pelo IIRC

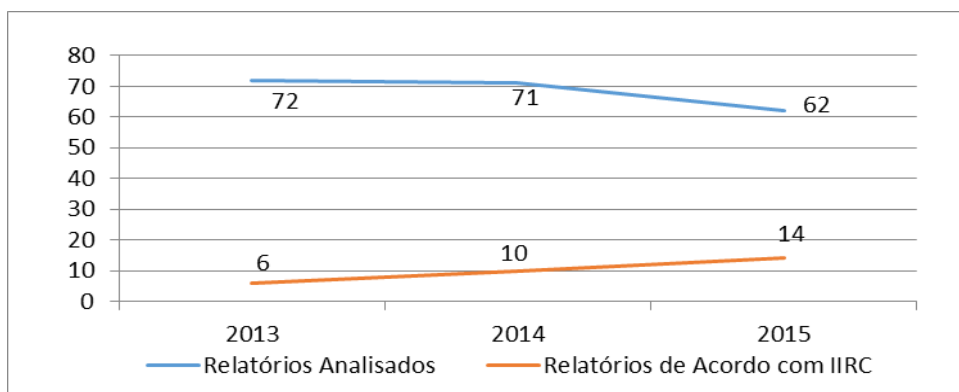
Setor	Ano		
	2013	2014	2015
Bens Industriais	0	0	0
Construção e Transporte	2	3	3
Consumo Cíclico	1	1	2
Consumo não Cíclico	1	2	2
Financeiro	0	2	1
Materiais Básicos	1	1	2
Petróleo, Gás e Biocombustíveis	0	0	0
Tecnologia da Informação	0	0	1
Telecomunicações	0	0	0
Utilidade Pública	1	1	3
Total	6	10	14

Fonte: Dados da pesquisa.

Deve ser observado também que os relatórios da Tabela 5 não necessariamente receberam o nome de Relato Integrado ou Relatório Integrado. A classificação disposta naquela Tabela levou em consideração se os relatórios faziam menção que a sua elaboração tinha seguido as diretrizes propostas pelo IIRC, e não o nome do Relatório.

Observa-se o crescimento, ao longo do período analisado, do número total de Relatórios divulgados que foram elaborados segundo a estrutura conceitual para elaboração do Relato Integrado proposta pelo IIRC. A tendência de crescimento pode ser também verificada no Gráfico 1.

Gráfico 1 – Relatórios Apresentados Segundo a Estrutura Conceitual do IIRC.



Fonte: Dados da pesquisa.

Dessa forma, o primeiro objetivo específico da pesquisa foi atingido. Verificou-se que das 128 empresas participantes do Novo Mercado da Bolsa de Valores de São Paulo, apenas 6 empresas divulgaram relatórios elaborados com base na estrutura conceitual para Relato Integrado proposta pelo IIRC em 2013, 10 empresas apresentaram os referidos relatórios em 2014 e 14 empresas o divulgaram em 2015.

O segmento do Novo Mercado da BM&FBOVESPA apresenta um padrão diferenciado de Governança Corporativa e é formado por empresas que estão comprometidas a prestar informações que facilitam o acompanhamento do desempenho da companhia (BOVESPA, 2009). Portanto, as empresas participantes desse segmento devem estar mais comprometidas com a divulgação de informações para suas diversas partes interessadas.

4.1.1 Análise Descritiva do Índice de Divulgação de Informações

Em relação ao índice de divulgação de informações sobre os quatro Capitais não Financeiros analisados, observaram-se para o Capital Intelectual as estatísticas descritivas dispostas na Tabela 6, para o período analisado, tomando como base os índices de divulgação calculados como disposto anteriormente na metodologia.

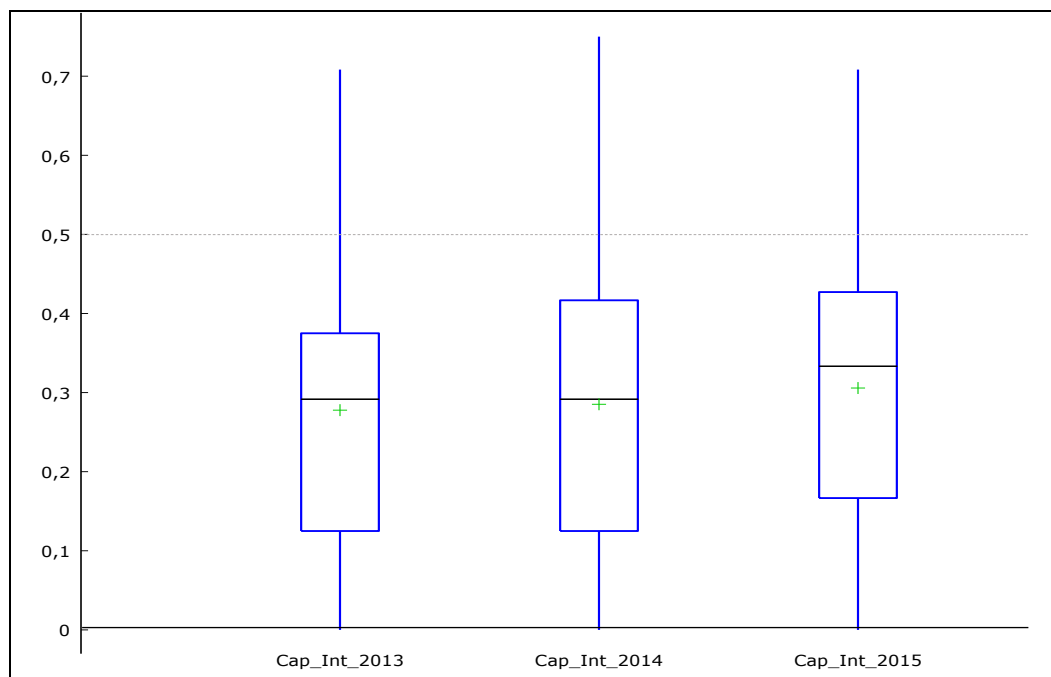
Tabela 6 - Estatísticas Descritivas do Capital Intelectual

	Ano	Estatísticas Descritivas				
		Média	Mediana	DP	Mínimo	Máximo
Capital Intelectual	2013	0,2778	0,2917	0,1797	0,0000	0,7083
	2014	0,2852	0,2917	0,1930	0,0000	0,7500
	2015	0,3058	0,3333	0,1831	0,0000	0,7083

Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se das estatísticas descritivas apresentadas que a média de divulgação de informações sobre o Capital Intelectual aumentou ao longo do período analisado, como também a mediana. O posicionamento da mediana acima da média indica que mais da metade das empresas apresentam índices de divulgação superior à média. Esse posicionamento da média e da mediana caracteriza uma distribuição assimétrica à esquerda.

A partir dos índices de divulgação desse Capital, foi construído o Gráfico 2, com os diagramas de caixas para a representação da evolução dos índices de divulgação para o período analisado, com o posicionamento dos quartis da amostra. A cruz em verde representa a média do índice.

Gráfico 2 – Evolução do Índice de Divulgação do Capital Intelectual

Fonte: Dados da pesquisa.

A partir do gráfico é possível observar uma maior concentração dos índices de divulgação do Capital Intelectual para o ano de 2015, no entanto, mais de 75% das empresas apresentam índice de divulgação inferior a 0,50.

Em relação a cada um dos indicadores para o Capital Intelectual dispostos no Quadro 6, observou-se a evidenciação das informações pelo quantitativo de empresas disposto na Tabela 7, de acordo com o peso atribuído ao tipo de informação constante no Quadro 7.

Tabela 7 – Evidenciação das Informações dos Indicadores-Chave de desempenho do Capital Intelectual

Indicadores-Chave de Desempenho do Capital Intelectual	Peso / Ano											
	Peso 0			Peso 1			Peso 2			Peso 3		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Número de patentes requeridas	57	59	51	8	8	6	5	2	3	2	2	2
Dinheiro gasto em Pesquisa e Desenvolvimento	23	19	13	22	24	21	16	15	14	11	13	14
Número de testes com novas tecnologias	31	25	23	24	21	22	11	16	13	6	9	4
Reconhecimento da marca	21	21	14	30	35	33	12	8	9	9	7	6
Número de novos produtos desenvolvidos	31	28	24	21	25	25	16	11	9	3	7	4
Gastos com o desenvolvimento de processos/mudanças organiz.	37	34	32	22	24	18	10	9	9	3	4	3
Gastos com o desenvolvimento de programas para sist. internos	31	32	29	29	31	20	5	4	5	7	4	8
Vendas geradas por produtos advindos da P & D	36	39	24	26	20	21	5	6	9	5	6	8

Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se da Tabela 7 que o indicador menos evidenciado foi o relacionado ao número de patentes requeridas, em que 57 das 72 empresas analisadas não publicaram informações sobre esse indicador para o ano de 2013, 59 das 71 empresas observadas não o fizeram para o ano de 2014 e 51 das 62 entidades não publicaram informações sobre esse indicador para o ano de 2015.

Isso implica dizer que as empresas da amostra analisada não desenvolveram novos projetos que podem ser protegidos pelas patentes ou não divulgaram esse tipo de informação, apesar de evidenciarem o gasto com a atividade de pesquisa e desenvolvimento, sendo esta uma das atividades que foram mais evidenciadas sobre esse capital para os anos de análise.

Para o Capital Humano, foram observadas as estatísticas descritivas constantes na Tabela 8, para o período analisado.

Tabela 8 - Estatísticas Descritivas do Capital Humano

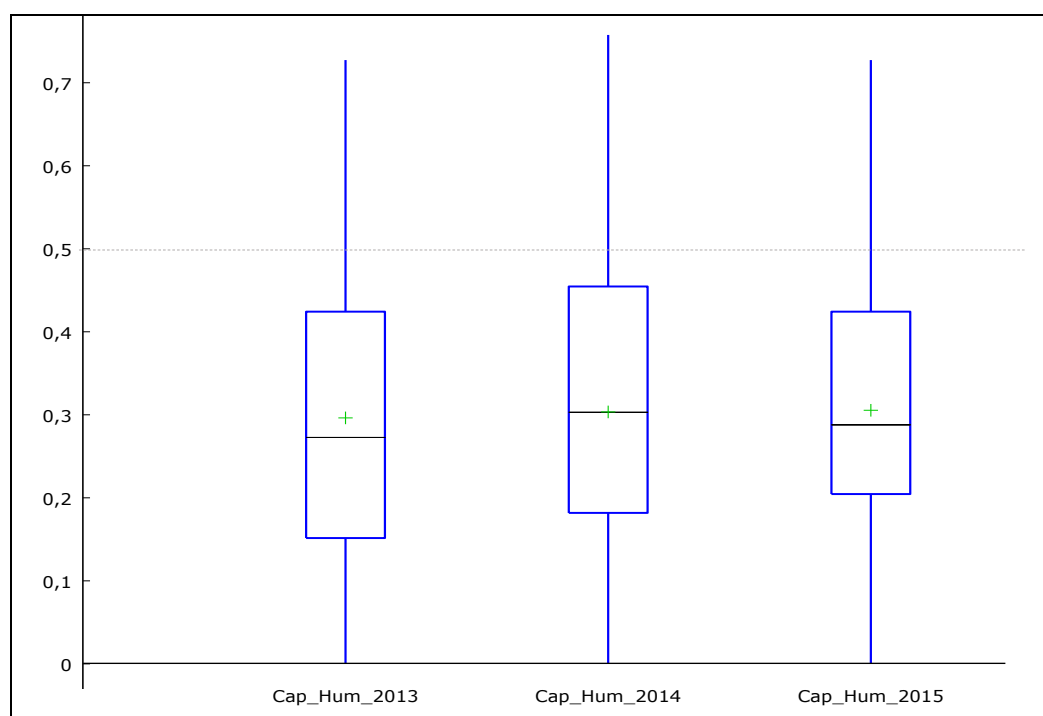
	Ano	Estatísticas Descritivas				
		Média	Mediana	DP	Mínimo	Máximo
Capital Humano	2013	0,2963	0,2727	0,1930	0,0000	0,7273
	2014	0,3035	0,3030	0,1941	0,0000	0,7576
	2015	0,3055	0,2879	0,1721	0,0000	0,7273

Fonte: Dados da pesquisa.

Observou-se também um aumento discreto da média do índice de divulgação de informações do Capital Humano para o período. No entanto, a mediana posicionou-se antes da média para todo o período, o que indica que mais da metade das empresas apresentaram índice de divulgação do Capital Humano inferior à média. Para esse Capital, observa-se uma distribuição assimétrica à direita.

A partir dos índices de divulgação desse Capital, foi construído o Gráfico 3, com os diagramas de caixas para a representação da evolução dos índices de divulgação para o período analisado, com o posicionamento dos quartis da amostra. A cruz em verde representa a média do índice.

A partir do gráfico é possível observar uma maior concentração dos índices de divulgação do Capital Humano para o ano de 2015, no entanto, há a diminuição da mediana para o ano de 2015 em relação ao ano de 2014, também com mais de 75% das empresas apresentando índice de divulgação inferior a 0,50.

Gráfico 3 – Evolução do Índice de Divulgação do Capital Humano

Fonte: Dados da pesquisa.

Em relação a cada um dos indicadores para o Capital Humano dispostos no Quadro 6, observou-se a evidenciação das informações pelo quantitativo de empresas disposto na Tabela 9, de acordo com o peso atribuído ao tipo de informação constante no Quadro 7.

Tabela 9 – Evidenciação das Informações dos Indicadores-Chave de desempenho do Capital Humano

Indicadores-Chave de Desempenho do Capital Humano	Peso / Ano											
	Peso 0			Peso 1			Peso 2			Peso 3		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Número de funcionários	13	14	13	21	14	12	26	35	28	12	8	9
Diversidade	37	34	31	11	13	12	21	22	18	3	2	1
Investimento total em treinamento	16	17	15	15	14	9	27	27	25	14	13	13
Empregados em aprendizagem eletrônica corporativa	47	38	33	19	23	26	4	7	1	2	3	2
Média de idade	52	48	42	5	9	9	15	14	11	0	0	0
Média de dias de treinamento por empregado	22	19	16	21	16	16	22	28	22	7	8	8
Resultado da pesquisa com empregados	36	37	29	25	22	24	10	10	7	1	2	2
Lesões por milhões de horas trabalhadas	30	29	24	18	17	17	20	21	17	4	4	4
Taxa de absenteísmo	54	54	47	10	8	8	5	6	5	3	3	2
Taxa de demissão	55	52	44	6	7	7	10	11	11	1	1	0
Proporção de salário mínimo	24	30	22	19	18	21	14	13	6	15	10	13

Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se da Tabela 9 que os itens menos divulgados pelas empresas no período de análise foram os relativos à taxa de demissão e taxa de absenteísmo, seguidos pela média de idade dos funcionários. Em relação à taxa de absenteísmo, 54 das 72 empresas analisadas para o ano de 2013 não divulgaram essa informação. Para o ano de 2014, 54 das 71 empresas observadas também não divulgaram a taxa, bem como 47 das 62 empresas analisadas para o ano de 2015.

A taxa de absenteísmo está diretamente relacionada a questões de saúde do trabalhador. Empresas com altas taxas de absenteísmo e de rotatividade de empregados podem não ser vistas com bons olhos pela população, sendo preferível a sua não divulgação.

Já o indicador do número de funcionários estava presente na maioria dos relatórios para o período de análise, estando ausente em 13 dos 72 relatórios analisados para 2013, 14 dos 71 relatórios para 2014 e 13 dos 62 relatórios observados para o ano de 2015. Observa-se, portanto, uma preocupação das empresas na evidenciação do quantitativo da sua força de trabalho e o número de empregos gerados, como forma de garantir legitimidade para suas operações, uma vez que a empresa está gerando centenas ou milhares de empregos para a região onde a mesma está instalada.

Para o Capital Social e de Relacionamento foram encontradas as estatísticas descritivas constantes na Tabela 10.

Tabela 10 - Estatísticas Descritivas do Capital Social e de Relacionamento

	Ano	Estatísticas Descritivas				
		Média	Mediana	DP	Mínimo	Máximo
Capital Social e de Relacionamento	2013	0,3016	0,2500	0,2124	0,0000	0,7500
	2014	0,3034	0,2917	0,2182	0,0000	0,7917
	2015	0,3239	0,3333	0,2060	0,0000	0,7500

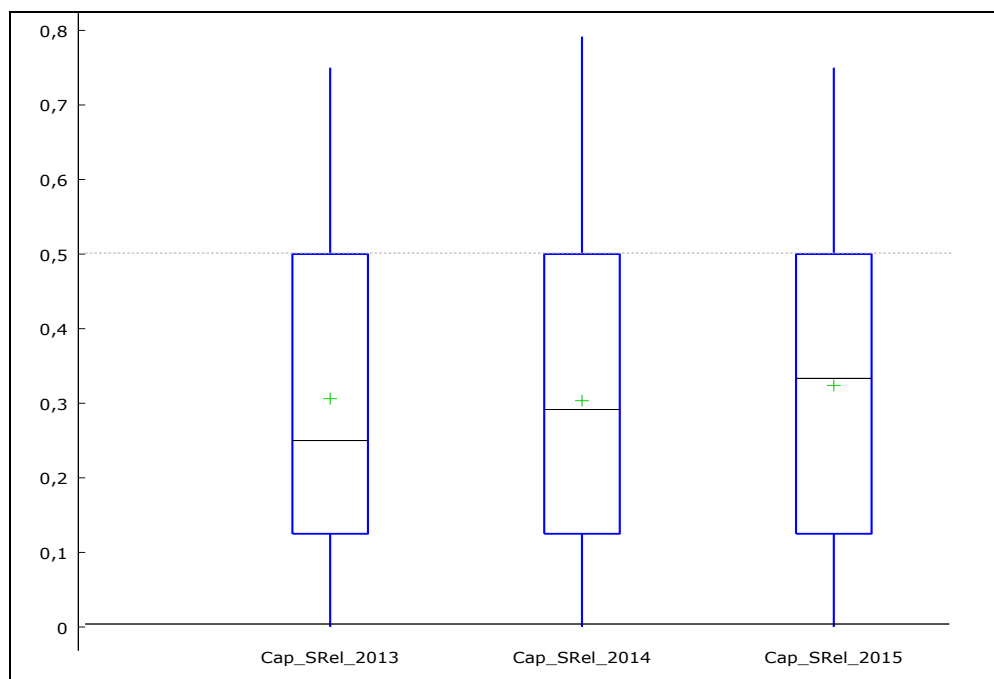
Fonte: Dados da pesquisa.

Para esse capital ocorreu também um discreto aumento da média entre os anos de 2013 e 2015. No entanto, a mediana modificou seu comportamento, passando de uma posição anterior à média para a posição posterior à média no ano de 2015, o que indica que mais da metade das empresas obtiveram um índice de divulgação superior à média neste ano. Para esse Capital, observa-se uma mudança de comportamento, passando de uma distribuição assimétrica à direita para uma distribuição assimétrica à esquerda.

A partir dos índices de divulgação do Capital Social e de Relacionamento, foi construído o Gráfico 4, com os diagramas de caixas para a representação da evolução dos

índices de divulgação para o período analisado, com o posicionamento dos quartis da amostra. A cruz em verde representa a média do índice.

Gráfico 4 – Evolução do Índice de Divulgação do Capital Social e de Relacionamento



Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se do Gráfico 4 que as posições dos 1º e 3º quartis aparentemente não sofreram alterações durante o período de análise. No entanto, a mediana aumentou durante o período, passando a posicionar-se após a média em 2015, o que indica que a maior parte das empresas obteve índice de divulgação superior à média em 2015, mas ainda com cerca de 75% das empresas apresentando índice de divulgação inferior à 0,5 em todo o período.

Em relação a cada um dos indicadores para o Capital Social e de Relacionamento dispostos no Quadro 6, observou-se a evidenciação das informações pelo quantitativo de empresas disposto na Tabela 11, de acordo com o peso atribuído ao tipo de informação constante no Quadro 7.

Observa-se da Tabela 11 que o indicador menos divulgado foi o de “Ótimo lugar para trabalhar”, em que 46 das 72 empresas analisadas para o ano de 2013 não mencionaram esse indicador, 48 das 71 companhias observadas em 2014 também não o divulgaram e 40 das 62 empresas analisadas para 2015 não o divulgaram. Esse indicador está relacionado ao reconhecimento da empresa a partir de pesquisas de satisfação, o que mostra que poucas empresas apresentaram esse reconhecimento.

Tabela 11 – Evidenciação das Informações dos Indicadores-Chave de desempenho do Capital Social e de Relacionamento

Indicadores-Chave de Desempenho do Capital Social e de Relacionamento	Peso / Ano											
	Peso 0			Peso 1			Peso 2			Peso 3		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Posição de “Ótimo lugar para trabalhar”	46	48	40	15	16	13	7	5	7	4	2	2
Número de voluntários	42	38	36	18	17	16	9	13	9	3	3	1
Reclamações/processos	43	49	39	18	13	8	4	4	8	7	5	7
Envolvimento em ações sociais	11	13	10	28	21	17	17	27	24	16	10	11
Envolvimento em projetos culturais	21	23	17	24	14	11	16	24	25	11	10	9
Índice de satisfação dos clientes	36	27	26	22	25	19	11	16	16	3	3	1
Provisão para projetos sociais	35	32	27	19	19	17	12	14	13	6	6	5
“Investimento social” (dinheiro gasto em filantropia)	28	30	24	20	24	19	9	6	7	15	11	12

Fonte: Dados da pesquisa.

Já o indicador que recebeu mais menções nos relatórios foi o de envolvimento em ações sociais, em que apenas 11 das 72 empresas não fizeram menção a esse indicador em 2013, 13 das 71 em 2014 e 10 das 62 empresas para o ano de 2015. A partir do envolvimento em ações sociais, as empresas buscam a legitimidade para suas ações empresariais, passando a imagem de uma empresa comprometida com o desenvolvimento social, principalmente da população localizada em seu entorno ou afetadas diretamente por seus sistemas produtivos.

Em relação ao Capital Natural, o último dos quatro capitais analisados, observaram-se as estatísticas descritivas dispostas na Tabela 12.

Tabela 12 - Estatísticas Descritivas do Capital Natural

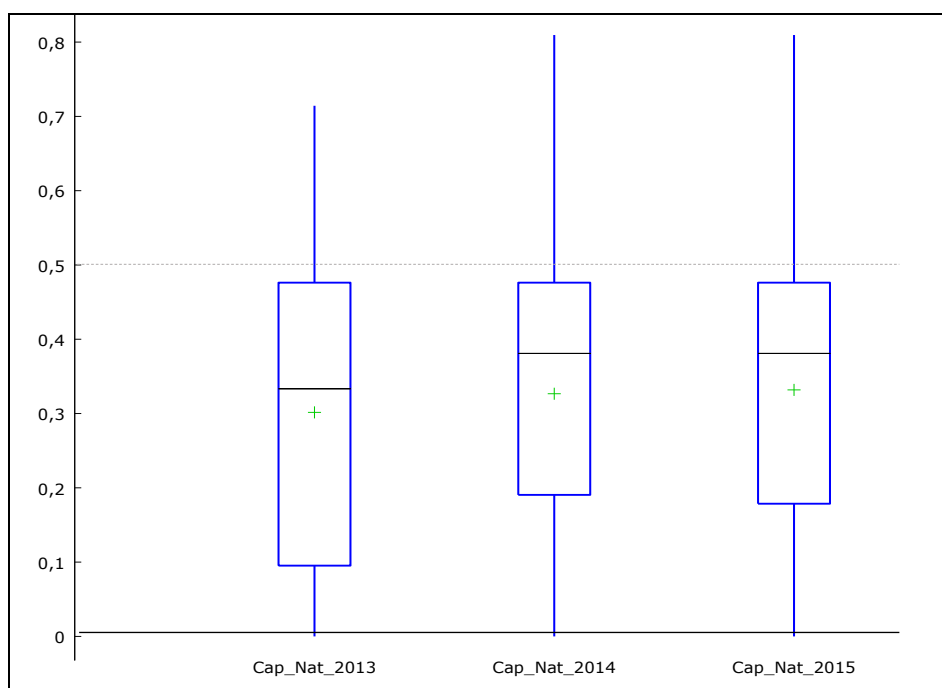
	Ano	Estatísticas Descritivas				
		Média	Mediana	DP	Mínimo	Máximo
Capital Natural	2013	0,3061	0,3333	0,2099	0,0000	0,7143
	2014	0,3266	0,3810	0,2046	0,0000	0,8095
	2015	0,3318	0,3810	0,1949	0,0000	0,8095

Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se para o Capital Natural um aumento da média do índice de divulgação para o período, como também para a mediana, e uma diminuição do desvio-padrão apresentado pela amostra. Como a mediana é superior a média para todo o período, isso indica que mais da metade das empresas obtiveram índice de divulgação desse capital superior à média. Para esse Capital, observa-se uma distribuição assimétrica à esquerda.

A partir dos índices de divulgação do Capital Natural, foi construído o Gráfico 5, com os diagramas de caixas para a representação da evolução dos índices de divulgação para o período analisado, com o posicionamento dos quartis da amostra. Aqui também, a cruz em verde representa a média do índice.

Gráfico 5 – Evolução do Índice de Divulgação do Capital Natural



Fonte: Dados da pesquisa.

Para esse Capital, observa-se também uma maior concentração dos índices para os dois últimos anos, mas com mais de 75% das empresas apresentando índice de divulgação inferior a 0,5. Para os anos de 2014 e 2015 as posições dos quartis aparentemente não sofreram alterações consideráveis, como também para o valor da média.

Em relação a cada um dos indicadores de desempenho para o Capital Natural dispostos no Quadro 6, observou-se a evidenciação das informações pelo quantitativo de empresas disposto na Tabela 13, de acordo com o peso atribuído ao tipo de informação constante no Quadro 7.

É possível observar da Tabela 13 que o indicador menos evidenciado nos relatórios é o relativo a animais adquiridos para testes, seguido do indicador de acidentes ambientais. Para o primeiro indicador, quase a totalidade das empresas analisadas durante o período não fizeram menção ao mesmo. No entanto, esse resultado era esperado, haja vista os animais adquiridos

para testes fazerem parte da rotina de um pequeno número de empresas, como por exemplo, empresas farmacêuticas.

Tabela 13 – Evidenciação das Informações dos Indicadores-Chave de desempenho do Capital Natural

Indicadores-Chave de Desempenho do Capital Natural	Peso / Ano											
	Peso 0			Peso 1			Peso 2			Peso 3		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Emissão de CO2	24	21	15	9	10	14	34	36	29	5	4	4
Consumo de energia por fonte de energia	23	17	16	17	16	9	28	34	35	4	4	2
Quantidade de resíduos	23	17	16	15	16	15	24	29	26	10	9	5
Acidentes ambientais	59	60	46	8	9	11	5	2	5	0	0	0
Resíduos reciclados	24	17	18	18	21	14	23	27	26	7	6	4
Investimento em proteção ambiental	25	23	16	26	23	24	9	14	13	12	11	9
Animais adquiridos para testes	69	68	59	3	1	1	0	1	2	0	1	0

Fonte: Dados da pesquisa.

Os outros indicadores obtiveram maiores divulgações, uma vez que estão relacionados a questões ambientais, de forma a mostrar um maior engajamento na proteção do meio ambiente pelas empresas, a fim de passar uma imagem de uma empresa sustentável e ecologicamente correta como forma, também, de promover a sua legitimidade.

De forma geral, observa-se dos números apresentados nas tabelas anteriores que ocorreu uma diminuição do quantitativo de indicadores-chave de desempenho que obtiveram peso 0 ao longo dos anos, ou seja, esses indicadores passaram a ser evidenciados pelas empresas, o que sugere um movimento isomórfico das empresas no sentido da evidenciação dessas informações em seus relatórios.

Esse movimento é corroborado também pelo aumento da média de divulgação de informações que foi observado ao longo do período para os quatro capitais não financeiros.

Para o índice de divulgação das empresas, onde são considerados os quatro capitais conjuntamente, observaram-se as estatísticas descritivas constantes na Tabela 14.

Tabela 14 - Estatísticas Descritivas do Índice de Divulgação das Empresas

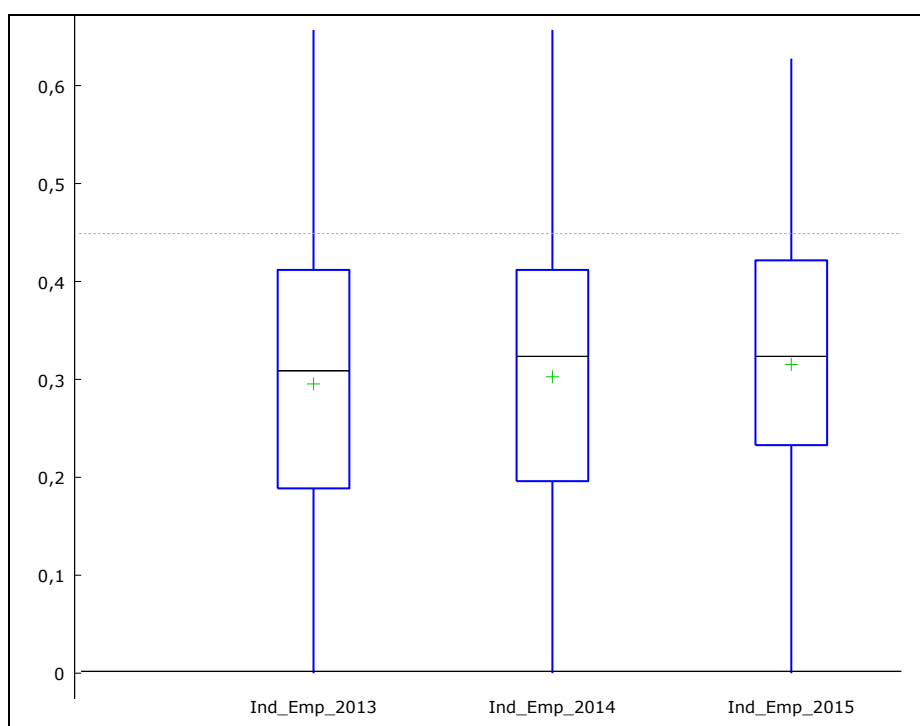
	Ano	Estatísticas Descritivas				
		Média	Mediana	DP	Mínimo	Máximo
Índice de Divulgação das Empresas	2013	0,2953	0,3088	0,1576	0,0000	0,6569
	2014	0,3027	0,3235	0,1550	0,0000	0,6569
	2015	0,3153	0,3235	0,1453	0,0000	0,6275

Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se também um aumento discreto da média do Índice de Divulgação das empresas para o período analisado. No entanto, os índices ainda são baixos. Observa-se também o posicionamento da mediana um pouco acima da média. Para o Índice de Divulgação das Empresas, observa-se também uma distribuição assimétrica à esquerda.

A partir dos índices de divulgação das Empresas, foi construído o Gráfico 6, com os diagramas de caixas para a representação da evolução dos índices de divulgação para o período analisado, com o posicionamento dos quartis da amostra. Aqui também, a cruz em verde representa a média do índice.

Gráfico 6 – Evolução do Índice de Divulgação das Empresas



Fonte: Dados da pesquisa.

Do Gráfico 6, observa-se uma maior concentração dos índices de divulgação para o último ano, mas com mais de 75% das empresas analisadas apresentando índices de divulgação inferiores a 0,45. Observa-se também que o valor mínimo apresentado foi 0,00, o que implica dizer que existem empresas que não divulgaram nenhuma informação relacionada aos indicadores-chave de desempenho dos capitais não financeiros, se restringindo apenas a divulgação de informações de caráter econômico-financeiro em seus relatórios.

Apesar do aumento na média de divulgação ao longo do período de análise, observa-se que esses índices são próximos aos encontrados no estudo de Nascimento et al (2015), o que

mostra que não ocorreu uma evolução significativa ao longo do tempo na divulgação dessas informações não financeiras pelas empresas do segmento de listagem analisado.

4.2. Análise do Isomorfismo

A análise do isomorfismo foi realizada por setor econômico, uma vez que a divulgação de informações e a sua forma de apresentação diferem de acordo com o setor de atividade da empresa, como já relatado anteriormente (DEEGAN; GORDON, 1996; GRAY; KOUHY; LAVERS, 1995). Assim, foram analisados os setores que possuíam pelo menos uma empresa que havia divulgado relatórios com base na estrutura conceitual do IIRC para o período de 2013 a 2015, estando nesse grupo os setores de: Construção e Transporte, Consumo Cíclico, Consumo Não Cíclico, Materiais Básicos e Utilidade Pública.

Para a análise do isomorfismo, foi realizado o teste *U* de *Mann-Whitney* para cada um dos capitais não financeiros, uma vez que o tamanho da amostra é reduzido ($n < 15$), não permitindo a aplicação de testes paramétricos, que apresentam maior robustez (MARTINS; DOMINGUES, 2011). Foi utilizado o *software Stata SE 12.0* para a realização dos testes, com significância de 5%. Foram comparados os índices de divulgação das empresas que divulgaram relatórios com base na estrutura do IIRC com os índices de divulgação das demais empresas do setor.

A hipótese nula do teste é a de que ambos os grupos apresentam a mesma média de divulgação. Assim, com significância de 5%, não é possível rejeitar a hipótese nula se o *p*-valor do teste for superior a 0,05.

De forma geral, foi possível observar a existência de isomorfismo na divulgação de informações em todos os setores analisados, de forma que a média de divulgação de informações pelas empresas que publicaram o Relato Integrado, ou relatório com base na estrutura conceitual do IIRC, é estatisticamente semelhante à média de divulgação de informações dispostas em outros tipos de relatórios.

Para cada setor analisado, foi possível observar as estatísticas dispostas a seguir.

4.2.1 Setor de Construção e Transporte

Para o setor de Construção e Transporte, foram obtidos os resultados constantes na Tabela 15 para os três anos de análise.

Tabela 15 – Resultados do Teste *U* de *Mann-Whitney* para os Capitais Não Financeiros do setor de Construção e Transporte

Capitais Não Financeiros	2013		2014		2015	
	<i>z</i>	<i>p</i> -valor	<i>z</i>	<i>p</i> -valor	<i>z</i>	<i>p</i> -valor
Capital Intelectual	-0,198	0,8429	0,770	0,4412	0,308	0,7584
Capital Humano	-0,594	0,5527	1,016	0,3098	0,102	0,9185
Capital Social e de Relacionamento	0,198	0,8429	0,678	0,4978	1,025	0,3052
Capital Natural	-0,398	0,6910	0,851	0,3948	0,314	0,7534

Fonte: A partir dos dados da pesquisa, com auxílio do *software* Stata.

Observa-se que nenhuma das estatísticas de teste apresentou *p*-valor inferior a 0,05. Assim, não se pode rejeitar a hipótese nula de que ambos os grupos analisados apresentam, em termos estatísticos, a mesma média de divulgação de informações para os capitais não financeiros para o período analisado.

Em relação ao índice de divulgação das empresas, foram obtidos os resultados que estão dispostos na Tabela 16.

Tabela 16 – Resultados do Teste *U* de *Mann-Whitney* para o setor de Construção e Transporte

Capitais Não Financeiros	2013		2014		2015	
	<i>z</i>	<i>p</i> -valor	<i>z</i>	<i>p</i> -valor	<i>z</i>	<i>p</i> -valor
Índice de Divulgação das Empresas	-0,296	0,7669	1,185	0,2361	0,204	0,8383

Fonte: A partir dos dados da pesquisa, com auxílio do *software* Stata.

É possível observar também que nenhuma das estatísticas apresentou *p*-valor inferior a 0,05. Esses dados sugerem um comportamento isomórfico das empresas na divulgação de suas informações. É interessante observar que, apesar do Relato Integrado ter surgido recentemente, o IIRC conta com a participação também do GRI, sendo as diretrizes deste seguidas por diversas empresas já há um período maior de tempo, contando com aspectos semelhantes de requerimentos de divulgação entre essas duas iniciativas.

4.2.2 Setor de Consumo Cíclico

Para o setor de Consumo Cíclico, foram obtidos os resultados constantes na Tabela 17 para os três anos de análise.

É possível observar também que nenhuma das estatísticas apresentou *p*-valor inferior a 0,05, apresentando o Capital Natural os menores *p*-valores, o que sugere uma probabilidade

menor de semelhança entre os índices de divulgação dos dois grupos de empresas analisados (as que divulgaram relatórios com base no IIRC e as demais) para o referido capital.

Tabela 17 – Resultados do Teste *U* de *Mann-Whitney* para os Capitais Não Financeiros do setor de Consumo Cíclico

Capitais Não Financeiros	2013		2014		2015	
	z	p-valor	z	p-valor	z	p-valor
Capital Intelectual	1,486	0,1372	0,317	0,7513	0,216	0,8293
Capital Humano	1,617	0,1059	0,479	0,6321	1,411	0,1582
Capital Social e de Relacionamento	0,537	0,5909	1,588	0,1122	1,298	0,1942
Capital Natural	1,523	0,1277	1,662	0,0964	1,628	0,1034

Fonte: A partir dos dados da pesquisa, com auxílio do *software* Stata.

Para o índice de divulgação das empresas, foram obtidos os resultados dispostos na Tabela 18.

Tabela 18 – Resultados do Teste *U* de *Mann-Whitney* para o setor de Consumo Cíclico

Capitais Não Financeiros	2013		2014		2015	
	z	p-valor	z	p-valor	z	p-valor
Índice de Divulgação das Empresas	1,608	0,1078	1,581	0,1138	1,504	0,1326

Fonte: A partir dos dados da pesquisa, com auxílio do *software* Stata.

Para nenhum dos anos de análise pode-se rejeitar a hipótese nula de igualdade da média do índice de divulgação ao nível de 5%.

4.2.3 Setor de Consumo Não Cíclico

Para o setor de Consumo Não Cíclico, foram obtidos os resultados constantes na Tabela 19 para os três anos de análise.

Tabela 19 – Resultados do Teste *U* de *Mann-Whitney* para os Capitais Não Financeiros do setor de Consumo Não Cíclico

Capitais Não Financeiros	2013		2014		2015	
	z	p-valor	z	p-valor	z	p-valor
Capital Intelectual	1,459	0,1447	1,836	0,0664	1,788	0,0737
Capital Humano	1,308	0,1908	0,550	0,5826	0,867	0,3857
Capital Social e de Relacionamento	1,016	0,3098	1,557	0,1195	0,472	0,6366
Capital Natural	1,310	0,1900	1,104	0,2696	0,954	0,3402

Fonte: A partir dos dados da pesquisa, com auxílio do *software* Stata.

A partir da Tabela 19, observa-se que nenhuma das estatísticas de teste apresentou p -valor inferior a 0,05. Para esse setor, o Capital Intelectual apresentou os menores p -valores e, portanto, menores probabilidades para igualdade das médias, mas ainda assim, superiores a 0,05.

Para o índice de divulgação das empresas, foram obtidos os resultados que estão dispostos na Tabela 20.

Tabela 20 – Resultados do Teste U de *Mann-Whitney* para o setor de Consumo Não Cíclico

Capitais Não Financeiros	2013		2014		2015	
	z	p -valor	z	p -valor	z	p -valor
Índice de Divulgação das Empresas	1,596	0,1105	1,554	0,1203	0,945	0,3447

Fonte: A partir dos dados da pesquisa, com auxílio do *software* Stata.

Para este caso também observa-se que para nenhum dos anos analisados o p -valor foi inferior a 0,05, sugerindo-se também a presença de isomorfismo entre as empresas.

4.2.4 Setor de Materiais Básicos

Para o setor de Materiais Básicos, foram obtidos os resultados constantes na Tabela 21 para os três anos de análise.

Tabela 21 – Resultados do Teste U de *Mann-Whitney* para os Capitais Não Financeiros do setor de Materiais Básicos

Capitais Não Financeiros	2013		2014		2015	
	z	p -valor	z	p -valor	z	p -valor
Capital Intelectual	0,363	0,7168	1,342	0,1797	1,549	0,1213
Capital Humano	1,088	0,2765	0,577	0,5637	1,549	0,1213
Capital Social e de Relacionamento	1,451	0,1468	1,342	0,1797	1,549	0,1213
Capital Natural	0,366	0,7058	-0,577	0,5637	-1,000	0,3173

Fonte: A partir dos dados da pesquisa, com auxílio do *software* Stata.

É possível observar na Tabela 21 que nenhum dos capitais não financeiros para os três anos de análise apresentou p -valor inferior a 0,05, o que implica dizer que não se pode rejeitar a hipótese nula de igualdade das médias de divulgação de informações para os dois grupos.

Para o índice de divulgação das empresas, foram obtidos os resultados que estão dispostos na Tabela 22.

Novamente, nenhuma das estatísticas apresentou p -valor inferior a 0,05.

Tabela 22 – Resultados do Teste *U* de *Mann-Whitney* para o setor de Materiais Básicos

Capitais Não Financeiros	2013		2014		2015	
	z	p-valor	z	p-valor	z	p-valor
Índice de Divulgação das Empresas	1,414	0,1573	1,342	0,1797	1,549	0,1213

Fonte: A partir dos dados da pesquisa, com auxílio do *software* Stata.

4.2.5 Setor de Utilidade Pública

Para o setor de Utilidade Pública, foram obtidos os resultados constantes na Tabela 23 para os três anos de análise. Para esse setor observa-se também a presença de isomorfismo na divulgação de informações referentes aos capitais não financeiros.

Tabela 23 – Resultados do Teste *U* de *Mann-Whitney* para os Capitais Não Financeiros do setor de Utilidade Pública

Capitais Não Financeiros	2013		2014		2015	
	z	p-valor	z	p-valor	z	p-valor
Capital Intelectual	-0,297	0,7664	-0,311	0,7557	0,696	0,4867
Capital Humano	-1,464	0,1432	-1,188	0,2348	-1,964	0,0495
Capital Social e de Relacionamento	0,891	0,3729	0,878	0,3798	0,655	0,5127
Capital Natural	0,000	1,0000	0,311	0,7557	0,471	0,6374

Fonte: A partir dos dados da pesquisa, com auxílio do *software* Stata.

É possível observar na Tabela 23 que apenas o Capital Humano, para o ano de 2015, apresentou *p*-valor inferior a 0,05. Dessa forma, há evidências que a média de divulgação de informações sobre esse Capital para os dois grupos de empresas são distintas. A partir dos dados coletados, foi observado que as empresas que divulgaram relatórios com base na estrutura conceitual do IIRC divulgaram menos informações que as demais empresas do setor. Isso pode indicar que a introdução do Relato Integrado não implica, necessariamente, o aumento do índice de divulgação de informações pelas empresas.

Da Tabela 23 é possível observar também que o Capital Natural para o ano de 2013 apresentou *p*-valor = 1,000. Esse resultado pode ser interpretado como uma limitação da amostra, uma vez que a amostra apresentava um número de observações reduzido e o teste leva em consideração o tamanho da amostra e os postos ocupados pelas observações.

Para o índice de divulgação das empresas, foram obtidos os resultados que estão dispostos na Tabela 24.

Tabela 24 – Resultados do Teste *U* de *Mann-Whitney* para o setor de Utilidade Pública

Capitais Não Financeiros	2013		2014		2015	
	<i>z</i>	<i>p</i> -valor	<i>z</i>	<i>p</i> -valor	<i>z</i>	<i>p</i> -valor
Índice de Divulgação das Empresas	-0,891	0,3729	-0,293	0,7697	-0,696	0,4867

Fonte: A partir dos dados da pesquisa, com auxílio do *software* Stata.

É possível observar que todos os *p*-valores são superiores a 0,05. Assim, quando se analisa o conjunto de informações disponibilizadas pelas empresas, não se pode rejeitar a hipótese nula de igualdade das médias dos índices de divulgação de informações.

O setor de Utilidade Pública comporta também empresas de energia. Nesse sentido, o estudo de Parente et. al (2014) já apontava a presença de isomorfismo na divulgação de informações socioambientais para as empresas do setor de energia elétrica para o ano de 2011. Metade das empresas do setor de Utilidade Pública analisadas nesse estudo são empresas do ramo de energia elétrica. Dessa forma, os resultados apresentados nesse estudo estão de acordo com os resultados do estudo de Parente et. al (2014).

De forma geral, é possível observar um comportamento isomórfico entre as empresas na divulgação de informações não financeiras para os setores analisados. Assim, ainda que as empresas não divulguem relatórios com base na estrutura do IIRC, elas evidenciam os indicadores-chave de desempenho dos capitais não-financeiros em seus relatórios, o que pode ser explicado através dos mecanismos de isomorfismos presentes na Teoria Institucional.

Na elaboração e divulgação de relatórios não financeiros pelas empresas analisadas estão presentes pelo menos dois fatores promotores do isomorfismo: a incerteza (isomorfismo mimético) e o trabalho de corpos profissionais (isomorfismo normativo).

A incerteza decorre naturalmente a partir do surgimento dessa nova proposta de relatório corporativo. As empresas ainda não têm como mensurar os impactos desse novo modelo de relatório e, portanto, na dúvida, é preferível evidenciar as informações requeridas por aquele relatório, mesmo não seguindo todas as diretrizes propostas.

Já o trabalho de corpos profissionais está presente, por exemplo, com a participação do GRI no IIRC e a elaboração dos relatórios não financeiros pelas empresas tomando como base as diretrizes do GRI. O estudo de Nascimento et. al (2015) evidenciou que os parâmetros do GRI foram utilizados por 42,9% das empresas na elaboração de seus relatórios não financeiros. Dessa forma, de acordo com DiMaggio e Powell (1983) essa rede profissional pode estar promovendo a difusão das diretrizes do Relato Integrado conjuntamente com o seu padrão de elaboração de informações.

5. CONCLUSÃO, LIMITAÇÕES E SUGESTÕES PARA TRABALHOS FUTUROS

A prática de divulgação de informações sociais e ambientais pelas empresas tem cada vez mais se difundido ao longo dos anos, buscando legitimação perante a sociedade para as ações desenvolvidas. O Relato Integrado é uma nova proposta de relatório, que nasceu dos esforços conjuntos de vários atores institucionais, e que visa contribuir para a difusão de um pensamento integrado, de forma a se evidenciar as interconexões entre os diversos capitais utilizados pelas empresas, evidenciando a geração de valor no curto, médio e longo prazos.

Assim, o presente trabalho teve como objetivo analisar a existência de diferenças significativas entre a prática de divulgação de informações referentes aos capitais não financeiros dispostos no Relato Integrado das primeiras empresas que adotaram esse relatório e a divulgação dessas informações pelas demais empresas, interpretando os resultados à luz da chamada “nova” Teoria Institucional.

Foi possível observar que, das 128 empresas listadas no segmento de Novo Mercado, apenas 72 empresas divulgaram Relatórios Anuais para o ano de 2013, 71 empresas divulgaram para o ano de 2014 e 62 para o ano de 2015, o que representa percentuais de 56,25%, 55,47% e 48,44% das empresas listadas para o período de 2013, 2014 e 2015, respectivamente. Desse total, produziram relatórios com base na estrutura para Relato Integrado proposta pelo IIRC apenas 6 empresas em 2013, 10 empresas em 2014 e 14 empresas em 2015, o que representa 4,69% em 2013, 7,81% em 2014 e 10,94% em 2015 do total das empresas que faziam parte do segmento do Novo Mercado da BM&FBOVESPA.

Em relação à divulgação de informações não financeiras, mensuradas pelos indicadores-chave de desempenho, observou-se um comportamento crescente da média do índice de divulgação das empresas para o período de análise, obtendo-se uma média para o índice de 0,2953 em 2013, 0,3027 em 2014 e 0,3153 em 2015. Esses resultados também mostram que o nível de divulgação de informações não melhorou em relação aos resultados obtidos em pesquisas anteriores.

Especificamente em relação a cada um dos capitais não financeiros, observou-se que todos os capitais apresentaram uma tendência de aumento do índice de divulgação para o período de análise, sendo o Capital Intelectual aquele que apresentou as menores médias de divulgação e o Capital Natural o que apresentou as maiores médias para o período. O indicador que esteve mais presente nos relatórios foi o de “envolvimento em ações sociais”, em que apenas 11, 13 e 10 empresas não fizeram divulgação desse indicador para os anos de 2013, 2014 e 2015, respectivamente.

Esse comportamento está de acordo com a busca da legitimação das ações empresariais, em que as empresas buscam mostrar uma maior participação em ações sociais voltadas principalmente para as comunidades localizadas no entorno da empresa ou afetadas diretamente por suas atividades empresariais.

Foi possível notar também, a partir dos números apresentados nas tabelas anteriores, que ocorreu uma diminuição do quantitativo de indicadores-chave de desempenho que obtiveram peso 0 ao longo dos anos, ou seja, os indicadores passaram a ser evidenciados por um quantitativo maior de empresas, o que sugere um movimento isomórfico das empresas no sentido da evidenciação dessas informações em seus relatórios.

A partir do relacionamento dos índices de divulgação das empresas que publicaram relatórios com base na estrutura para Relato Integrado e as demais empresas, foi possível observar que para os setores analisados (Construção e Transporte, Consumo Cíclico, Consumo Não Cíclico, Materiais Básicos e Utilidade Pública) não foi possível afirmar que existe diferença estatisticamente significativa entre os índices de divulgação dos dois grupos de empresas, ao nível de 5% de significância.

Assim, é possível afirmar uma provável existência de um comportamento isomórfico entre as empresas na divulgação de informações não financeiras, de forma que as empresas que não publicam relatórios com base na estrutura proposta pelo IIRC também divulgam os indicadores-chave de desempenho para Relato Integrado. Esse resultado pode ser explicado à luz da Teoria Institucional, uma vez que estão presentes a incerteza e o trabalho de corpos profissionais, como por exemplo o GRI, cujas diretrizes são seguidas por várias empresas na elaborações de seus relatórios não financeiros e que também faz parte dos integrantes do IIRC.

No entanto, essa pesquisa também apresentou algumas limitações. A análise tomou como base somente o período de 2013 a 2015, como também o estudo foi realizado a partir de um número reduzido de empresas, no total de 79. Além disso, a coleta dos dados foi realizada através dos sítios eletrônicos das empresas conforme endereço constante na página eletrônica da BM&FBOVESPA e, assim, as informações requeridas podem ter sido divulgadas por outros meios, que não o utilizado para a coleta.

Como sugestões para pesquisas futuras, propõe-se uma análise comparativa da divulgação de informações pelas empresas antes e após a adoção do Relato Integrado, a fim de verificar se esse novo modelo de relatório promoveu um incremento na divulgação de informações não financeiras.

Ainda como sugestão, propõe-se uma análise dos fatores determinantes para a adoção do Relato Integrado pelas empresas brasileiras, a fim de verificar o que leva uma empresa a adotar esse novo modelo de relatório.

REFERÊNCIAS

- ABREU, A. C. S.; ZARO, E. S.; LUIZ, G.; VAN-BELLEN, H. M.; VICENTE, E. F. R. Governança corporativa na estrutura conceitual do relato integrado: divulgações das empresas brasileiras participantes do projeto piloto. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade**, v. 6, n. 2, p. 31-49. 2016. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.18028/2238-5320/rgfc.v6n2p31-49>>. Acesso em: 19 jul 2016.
- ACCOUNTING FOR SUSTAINABILITY – A4S. **Reporting guides and examples**. 2014. Disponível em: <<http://www.accountingforsustainability.org/connectedreporting/connected-reporting-a-how-to-guide>>. Acesso em: 23 mar 2016.
- ADAMS, C. A. The International Integrated Reporting Council: a call to action. **Critical Perspectives on Accounting**, v. 27, p. 23-28. 2015. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.cpa.2014.07.001>>. Acesso em: 21 mai 2015.
- ADAMS, S.; SIMNETT, R. Integrated Reporting: an opportunity for australia's not-for-profit sector. **Australian Accounting Review**, v. 21(3), n.58. 2011. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1111/j.1835-2561.2011.00143.x>>. Acesso em: 28 nov 2015.
- ALENCAR, R. **Nível de disclosure e custo de capital próprio no mercado brasileiro**. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo. 2007. 104p.
- ALON, A.; DWYER, P. D. SEC's acceptance of IFRS-based financial reporting: An examination based in institutional theory. **Accounting, Organizations and Society**, v 48, p 1-16. 2016. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.aos.2015.11.002>>. Acesso em: 11 mar 2016.
- BARBALHO, F. A.; MEDEIROS, J. J. Transparência e legitimação de objetivos institucionais em empresas estatais: um estudo de caso sobre a Petrobras. **Cadernos EBAPE.BR**, v. 12(spe), p. 469-493. 2014. Disponível em <<https://dx.doi.org/10.1590/1679-39519107>>. Acesso em: 11 mar 2016.
- BARRA, G. M. J.; LADEIRA, M. B. Teorias institucionais aplicadas aos estudos de sistemas agroindustriais no contexto do agronegócio café: uma análise conceitual, **REGE - Revista de Gestão**, v. 23, n. 2, pp. 159-171. 2016. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.rege.2015.12.005>>. Acesso em: 11 ago 2016.
- BOVESPA. **Novo Mercado**: governance corporativa. 2009. Disponível em: <http://bvmf.bmfbovespa.com.br/pt-br/a-bmfbovespa/download/Folder_NovoMercado.pdf>
- BROWN, J.; DILLARD, J. **Integrated Reporting** : on the need for broadening out and opening up. 2014. Disponível em: <<http://doi.org/10.1108/AAAJ-04-2013-1313>>.
- BURNS, J. The dynamics of accounting change Inter-play between new practices, routines, institutions, power and politics. **Accounting, Auditing & Accountability Journal**, v. 13(5), pp. 566 – 596. 2000. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1108/09513570010353710>>. Acesso em: 11 mar 2016.

BURNS, J.; SCAPENS, R.W. Conceptualizing management accounting change: an institutional framework. **Management Accounting Research**, v. 11, pp. 3–25. 2000. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1006/mare.1999.0119>>. Acesso em: 08 ago. 2016.

CALLADO, A. A. C.; CALLADO, A. L. C.; KOVACS, E. P.; ALMEIDA, M. A. Práticas de gestão estratégica e isomorfismo: uma investigação empírica entre empresas do porto digital a partir da teoria institucional. **Sistemas & Gestão**, v. 10, pp. 346-355. 2015. Disponível em: <<http://www.revistasg.uff.br/index.php/sg/article/viewFile/V10N3A1/SGV10N3A1>>. Acesso em: 16 set. 2016.

CARPENTER, V. L.; FERROZ, E. H. Institutional theory and accounting rule choice: an analysis of four US state governments' decisions to adopt generally accepted accounting principles. **Accounting, Organizations and Society**, v. 26, Issues 7–8, pp. 565-596. 2001. Disponível em: <[http://dx.doi.org/10.1016/S0361-3682\(00\)00038-6](http://dx.doi.org/10.1016/S0361-3682(00)00038-6)>. Acesso em: 11 mar 2016.

CARVALHO, N. **Relatórios empresariais: uma agenda que se renova**. Ideia Sustentável. 2013. Disponível em: <<http://www.ideiasustentavel.com.br/2013/10/relatorios-empresariais-uma-agenda-que-se-renova/>>. Acesso em: 30 mar 2016.

CARVALHO, N.; KASSAI, J. R. **Relato integrado: a nova revolução contábil**. 2014. Disponível em: <http://revista.fipecafi.org/edicoes/Agosto2014/A_revolucao_Contabil.pdf>. Acesso em: 29 mai 2015.

CASTRO, M. N. **Relato integrado: um estudo sobre os indicadores-chave de desempenho não financeiro das empresas brasileiras**. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis), Universidade Federal de Pernambuco. 2015. 149p.

COASE, R. **The nature of the firm**. *Economica*, v. 4, pp. 386-405. 1937.

CUNHA, J. V. A.; RIBEIRO, M. S. Divulgação voluntária de informações de natureza social: um estudo nas empresas brasileiras. **Revista de Administração – Eletrônica**, v. 1, n. 1, p. 1-23. 2008. Disponível em: <http://www.rausp.usp.br/Revista_eletronica/v1n1/artigos/v1n1a6.pdf>. Acesso em: 18 ago 2016.

DEEGAN, C.; GORDON, B. A study of the environmental disclosures practices of Australian corporations. **Accounting and Business Research**, v. 26, n. 3, p. 187-199. 1996.

DEEGAN, C.; RANKIN, M.; TOBIN, J. An examination of the corporate social and environmental disclosures of BHP from 1983-1997. **Accounting, Auditing & Accountability Journal**, v. 15, n. 3, pp. 312 – 343. 2002. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1108/09513570210435861>>. Acesso em: 23 abr 2016.

DEQUECH, D. The new institutional economics and the theory of behaviour under uncertainty. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 59, n. 1, pp. 109-131. 2006. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.jebo.2004.03.012>>. Acesso em: 11 ago 2016.

DIAS FILHO, J. M.; MOURA, F. V. Evidenciações de informações sociais em seis bancos brasileiros: uma análise à luz da teoria institucional. **Revista Universo Contábil**, v. 9, n. 3, p.

06-21, jul./set., 2013. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.4270/ruc.2013319>>. Acesso em: 11 mar 2016.

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, pp. 147-160. 1983. Disponível em: <www.jstor.org/stable/2095101>. Acesso em: 11 mar 2016.

DRAGU, I. M.; TIRON-TUDOR, A. The integrated reporting initiative from an institutional perspective: emergent factors, **Procedia - Social and Behavioral Sciences**, v. 92, p. 275-279. 2013. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.08.672>>. Acesso em: 21 mai 2015.

_____. Research agenda on integrated reporting: new emergent theory and practice, **Procedia Economics and Finance**, v. 15, p. 221-227. 2014. Disponível em: <[http://dx.doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00488-2](http://dx.doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00488-2)>. Acesso em: 21 mai 2015.

FRAGALLI, A. C. **Relato integrado de uma propriedade agrícola: um estudo de caso com base no framework do International Integrated Reporting Council (IIRC)**. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis), Universidade Federal do Paraná, 2014, 100p.

FRÍAS-ACEITUNO, J. V.; RODRÍGUEZ-ARIZA, L.; GARCÍA-SÁNCHEZ, I. M. Is integrated reporting determined by a country's legal system? An exploratory study. **Journal of Cleaner Production**, v.44, pp. 45–55. 2013a. Disponível em: <<http://doi.org/10.1016/j.jclepro.2012.12.006>>. Acesso em: 14 dez 2015.

_____. The cultural system and integrated reporting. **International Business Review**, v. 22, pp. 828-838. 2013b. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.ibusrev.2013.01.007>>. Acesso em: 14 dez 2015.

_____. Explanatory Factors of Integrated Sustainability and Financial Reporting. **Business Strategy and the Environment**, v. 23(1), pp. 56–72, 2014. Disponível em: <<http://doi.org/10.1002/bse.1765>>. Acesso em: 18 nov. 2015.

GOND, J.; HERRBACH, O. Social reporting as an organizational learning tool? A theoretical framework. **Journal of Business Ethics**, v. 65(4), pp. 359-371. 2006. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/25123799>>.

GRAY, R; KOUHY, R.; LAVERS, S. Corporate social and environmental reporting: a review of the literature and a longitudinal study of UK disclosure. **Accounting, Auditing & Accountability Journal**, v. 8(2), pp. 47 – 77. 1995. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1108/09513579510146996>>. Acesso em: 18 nov 2015.

HASSELDINE, J.; SALAMA, A. I.; TOMS, J. S. Quantity versus quality: the impact of environmental disclosures on the reputations of UK Plcs. **British Accounting Review**, Kidlington, v. 37, n. 2, pp. 231-248. 2005. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.bar.2004.10.003>>. Acesso em: 24 fev 2016.

HIGGINS, C.; STUBBS, W.; LOVE, T. Walking the talk(s): organisational narratives of integrated reporting. **Accounting, Auditing & Accountability Journal**, v. 27(7), pp. 1090 –

1119. 2014. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1108/AAAJ-04-2013-1303>>. Acesso em: 13 out. 2015.

HODGSON, G. M. The approach of institutional economics. **Journal of Economic Literature**, v. 36 (1), pp. 166-192. 1998. Disponível em:

<<http://www.jstor.org/stable/2564954>>. Acesso em: 08 ago 2016.

HOQUE, Z.; ARENDS, S.; ALEXANDER, R. Policing the police service, **Accounting, Auditing & Accountability Journal**, v. 17, iss. 1, pp. 59 – 84. 2004. Disponível em:

<<http://dx.doi.org/10.1108/09513570410525210>>. Acesso em: 21 mai 2015.

INTERNATIONAL INTEGRATED REPORTING COUNCIL - IIRC. **Towards integrated reporting: communicating value in the 21st century**. 2011. Disponível em:

<http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2011/09/IR-Discussion-Paper-2011_spreads.pdf>. Acesso em: 05 jun 2015.

_____. **The pilot programme 2012 yearbook: capturing the experiences of global businesses and investors**. 2012. Disponível em: <<http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2012/10/THE-PILOT-PROGRAMME-2012-YEARBOOK.pdf>>. Acesso em: 20 may. 2015.

_____. **Framework development: consultation draft**. 2013a. Disponível em:

<<http://integratedreporting.org/resource/consultationdraft2013/>> Acesso em: 05 jun 2015.

_____. **International integrated reporting framework**. 2013b. Disponível em:

<<http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2013/12/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-2-1.pdf>>. Acesso em: 20 mai 2015.

_____. **Capitals: background paper for <IR>**. 2013c. Disponível em:

<<http://www.theiirc.org/wp-content/uploads/2013/03/IR-Background-Paper-Capitals.pdf>>. Acesso em: 05 jun 2015.

JENSEN, J. C.; BERG, N. Determinants of traditional sustainability reporting versus integrated reporting: an institutionalist approach. **Business Strategy and the Environment**. v.21(5), pp. 299–316. 2012. Disponível em: <<http://doi.org/10.1002/bse.740>>. Acesso em: 24 feb. 2016.

JOHANSSON, T.; SIVERBO, S. Explaining the utilization of relative performance evaluation in local government: a multi-theoretical study using data from sweden. **Financial Accountability & Management**. v. 25 (2), pp. 197-224. 2009. Disponível em:<

http://ppmrn.newark.rutgers.edu/storage/ppmrn/johansson_siverbo_2009.pdf>. Acesso em: 11 ago. 2016.

JONES, J. **Transaction Cost Economics Governance and Control Decisions**. In: HOQUE, Z. Methodological issues in accounting research. Spiramus. London. 2006.

KILBOURNE, W. E. Sustainable communication and the dominant social paradigm: can they be integrated? **Marketing Theory**, London, v. 4, n. 3, p. 187-208, sept. 2004.

KUSSABA, C. T. **Análise dos elementos de conteúdo do Relato integrado:** Itaú Unibanco e Natura - 2013 e 2014. Dissertação (Mestrado em Ciências), Universidade de São Paulo, 2015, 146p.

MAJOR, M. J.; RIBEIRO, J. **A Teoria Institucional na Investigação em Contabilidade.** In: MAJOR, M. J.; VIEIRA, R. (org.) Contabilidade e controlo de gestão: teoria, metodologia e prática. Escolar Editora. Lisboa. 2009.

MAPURUNGA, P. V. R.; LIMA, B. C. C.; HOLANDA, A. P. Disclosure Social e Isomorfismo nas Empresas Listadas no Índice de Sustentabilidade Empresarial. **Revista de Administração da UFSM**, v. 8, n. 2, p. 267-281, 2015. Disponível em: <<http://doi.org/10.5902/198346599181>>. Acesso em 18 set. 2016.

MARTINS, G. A.; DOMINGUES, O. **Estatística Geral e Aplicada.** 4 ed. Atlas. São Paulo. 2011.

MEYER, J. W.; ROWAN, B. Institutionalized organizations: formal structure as myth and ceremony. **American Journal of Sociology**, v. 83, n. 2, pp. 340-363. 1977. Disponível em: <www.jstor.org/stable/2778293>. Acesso em: 24 feb. 2016.

MOLL, J.; BURNS, J.; MAJOR, M. **Institutional Theory.** In: HOQUE, Z. Methodological issues in accounting research. Spiramus. London. 2006.

MORAES, R. O.; SLOMSKI, V.; JUNQUEIRA, E. R. Análise do retorno sobre o patrimônio líquido (ROE) das empresas que publicaram o balanço social no modelo Ibase no período de 2001 a 2005 a partir da abordagem da Teoria Institucional. **ABCustos Associação Brasileira de Custos**, v. 2, n. 3, p. 23-45, 2007. Disponível em: <<https://www.abcustos.emnuvens.com.br/abcustos/article/view/31/120>>. Acesso em 18 set. 2016.

NASCIMENTO, M. C. et al. Relato Integrado: uma análise do nível de aderência das empresas do novo mercado aos indicadores-chave (KPIs) dos capitais não financeiros. **XV Congresso Usp de Controladoria e Contabilidade.** São Paulo, 2015. Disponível em: <<http://www.congressosp.fipecafi.org/web/artigos152015/343.pdf>>. Acesso em: 18 dez. 2015.

NOSSA, V. **Disclosure ambiental: uma análise do conteúdo dos relatórios ambientais de empresas do setor de papel e celulose em nível internacional.** Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade: Contabilidade) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2002. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-21122005-101506/>>. Acesso em: 15 ago 2016.

OLIVER, C. Sustainable competitive advantage: combining institutional and resource-based views. **Strategic Management Journal**, v. 18, n.9, pp. 697-713, 1997.

OLIVEIRA, M. C.; ARAÚJO JÚNIOR, J. F.; OLIVEIRA, O. V.; PONTE, V. M. R. Disclosure social de empresas brasileiras e britânicas à luz da teoria institucional. **Advances in Scientific and Applied Accounting**, v. 5, n. 1, p. 2-26, 2012. Disponível em:

<<http://www.spell.org.br/documentos/ver/14544/disclosure-social-de-empresas-brasileiras-e-britanicas-a-luz-da-teoria-institucional/i/pt-br>>. Acesso em: 18 set 2016.

OSHIKA, T.; SAKA, C. **Created value as sustainability KPIs for integrated reporting**. 2015. Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=2547339>>. Acesso em: 21 sept. 2015.

OWEN, G. Integrated Reporting: a review of developments and their Implications for the Accounting Curriculum, **Accounting Education: an international journal**, v. 22, n. 4, p. 340-356. 2013. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1080/09639284.2013.817798>>. Acesso em: 18 may. 2015.

PARENTE, P. H. N.; MOTA, A. F.; CABRAL, A. C. A.; SANTOS, S. M.; BRANDÃO, I. F. Teoria institucional e disclosure de sustentabilidade: uma investigação no setor de energia elétrica. **Revista de Administração, Contabilidade e Economia**, v. 13, n. 3, p. 889-918. 2014. Disponível em: <<http://editora.unoesc.edu.br/index.php/race>>. Acesso em: 16 ago 2016.

PEREGO, P.; KENNEDY, S.; WHITEMAN, G. A lot of icing but little cake? Taking integrated reporting forward. **Journal of Cleaner Production**. 2016 (in press), Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.01.106>>. Acesso em: 21 mar 2016.

PLUMLEE, M. et al. Voluntary environmental disclosure quality and firm value: Further evidence. **Journal of Accounting and Public Policy**. v. 34, n. 4, p. 336-361. 2015. Disponível em: <<http://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2015.04.004>>. Acesso em: 14 dez. 2015.

RAMBAUD, A.; RICHARD, J. The “Triple Depreciation Line” instead of the “Triple Bottom Line”: towards a genuine integrated reporting. **Critical Perspectives on Accounting**. v. 33, dec 2015, p. 92-116. 2015. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.cpa.2015.01.012>>. Acesso em: 24 mar 2016.

RENSBURG, R.; BOTHA, E. Is Integrated Reporting the silver bullet of financial communication? A stakeholder perspective from South Africa. **Public Relations Review**. v. 40, n.2, p. 144–152. 2014. Disponível em: <<http://doi.org/10.1016/j.pubrev.2013.11.016>>. Acesso em: 13 sept. 2015.

ROVER, S. **Disclosure socioambiental e custo de capital próprio de companhias abertas no Brasil**. Tese (Doutorado em Ciências). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo. 2013. 193p.

SALOTTI, B.M. **Divulgação voluntária da Demonstração dos Fluxos de Caixa no mercado de capitais brasileiro**. Tese (Doutorado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo. 2005.

SAMPAIO, M. S.; GOMES, S. M. S.; BRUNI, A. L.; DIAS FILHO, J. M. Evidenciação de Informações Socioambientais e Isomorfismo: um Estudo com Mineradoras Brasileiras. **Revista Universo Contábil**, v. 8, n. 1, p. 105-122. 2012. Disponível em: <<http://doi.org/10.4270/ruc.2012107>>. Acesso em: 14 set 2016.

SÁNCHEZ, I. M. G.; ARIZA, L. R.; ACEITUNO, J. V. F. The cultural system and integrated reporting. **International Business Review**. v. 22, n. 5, p. 828-838. 2013. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.ibusrev.2013.01.007>>. Acesso em: 21 may. 2015.

SCOTT, W.R. **Institutions and organizations**: ideas and interests. Thousand Oaks, Sage, 3 ed. 2008. 266 p.

SIMÕES, A. M. D.; RODRIGUES, J. A. A abordagem da velha economia institucional na investigação em contabilidade e controlo de gestão contributos teóricos. **Revista Iberoamericana de Contabilidad de Gestión**, v. 10, n. 19. 2012. Disponível em: <http://www.observatorio-iberoamericano.org/RICG/Nº_19/Sumario_Revista_nº_19.htm>. Acesso em: 08 ago 2016.

SLEWINSKI, E.; GONÇALVES, M. N.; SANCHES, S. L. R. **Determinantes da divulgação do relatório de sustentabilidade ou do relato integrado das empresas listadas na bm&fbovespa**. IX Congresso AnpCont. 2015. Disponível em: <<http://congressos.anpcont.org.br/ix/anais/files/2015-05/cue313.pdf>>. Acesso em: 24 jan. 2016.

SPEZIALE, M.-T.; KLOVIENË, L. The Relationship between Performance Measurement and Sustainability Reporting: A Literature Review. **Procedia - Social and Behavioral Sciences**. v. 156, p. 633–638. 2014. Disponível em: <<http://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.11.254>>. Acesso em: 21 may. 2015.

STACCHEZZINI, R.; MELLONI, G.; LAI, A. Sustainability management and reporting: the role of integrated reporting for communicating corporate sustainability management, **Journal of Cleaner Production** (in press). 2016. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.01.109>>. Acesso em: 23 mar 2016.

STEYN, M. Organisational benefits and implementation challenges of mandatory integrated reporting. **Sustainability Accounting, Management and Policy Journal**, v. 5(4), pp. 476–503. 2014. Disponível em: <<http://doi.org/10.1108/SAMPJ-11-2013-0052>>. Acesso em: 11 nov 2015.

TOMS, J. S. Firm resources, quality signals and the determinants of corporate environmental reputation; some UK evidence. **British Accounting Review**, Kidlington, v. 34, p. 257–282. 2002. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1714030>>. Acesso em 17 mar 2016.

VEBLEN, T. Why is economics not an evolutionary science? **The Quarterly Journal of Economics**, v.12 (4), pp. 373–397. 1898. Disponível em: <[doi:10.2307/1882952](http://doi.org/10.2307/1882952)>. Acesso em: 11 mar 2016.

_____. **The theory of the leisure class**. Macmillan, New York. 1899.

WAGNER, M. The role of corporate sustainability performance for economic performance: a firm-level analysis of moderation effects. **Ecological Economics**, v. 69(7), pp. 1553–1560. 2010. Disponível em: <<http://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2010.02.017>>. Acesso em: 18 nov 2015.

WEBER, O. Environmental, social and governance reporting in China. **Business Strategy and the Environment**, v. 23(5), pp. 303–317. 2014. Disponível em: <<http://doi.org/10.1002/bse.1785>>. Acesso em: 11 mar 2016.

WILLIAMSON, O. E. **Markets and hierarchies**: analysis and anti-trust implications a study in the economics of internal organisation. New York, Free Press. 1975.

_____. The economics of organization: the transaction cost approach. **The American Journal of Sociology**. v. 87 (3), pp. 548–577. 1981. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/2778934>>. Acesso em: 12 ago 2016.

_____. **The economic institutions of capitalism**: firms, markets, relational contracting. New York, Free Press. 1985.

WULF, I.; NIEMÖLLER, J.; RENTZSCH, N. Development toward integrated reporting, and its impact on corporate governance: a two-dimensional approach to accounting with reference to the German two-tier system. **Journal of Management Control**, v. 25(2), pp. 135–164. 2014. Disponível em: <<http://doi.org/10.1007/s00187-014-0200-z>>. Acesso em: 05 mar 2016.

ZARO, E. S. **Análise comparativa de relatos integrados das Empresas brasileiras a luz da estrutura conceitual**. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis), Universidade Federal de Santa Catarina, 2015. 170p.