

Isomorfismo Mimético: Folga Financeira nas Organizações dos EUA e BRICS.

CINTHIA BARBOSA DA SILVA
Universidade Presbiteriana Mackenzie
cintbarbo@gmail.com

Isomorfismo Mimético: Folga Financeira nas Organizações dos EUA e BRICS.

Resumo

A folga financeira nas organizações e nos mercados ganhou mais evidência no cenário acadêmico e nas publicações da mídia após a crise do subprime de 2008. Considerando que evidências sugerem que após a crise as organizações elevaram sua folga financeira, este estudo discute as teorias sobre a variação na liquidez das organizações a partir do isomorfismo mimético da perspectiva neoinstitucionalista, a fim de complementar os modelos teóricos financeiros e econômicos. Foram analisadas observações firma-ano da folga financeira nas organizações mundiais, dos EUA e do BRICS, no período entre 2008 e 2010. Os resultados sugerem uma elevação na folga financeira das organizações no período analisado, indicando um comportamento isomórfico nas organizações destes países. O artigo discute a perspectiva neoinstitucional com foco no isomorfismo mimético, diante disso estas discussões complementam e esclarecem questões relevantes quanto a variação na liquidez das organizações, como por exemplo a incerteza e a irracionalidade na tomada de decisão organizacional. Certamente, o isomorfismo mimético se manifesta como um importante ponto a ser considerado, visto que esclarece a questão da incerteza nos mercados e da racionalidade limitada com relação à tomada de decisão das organizações. Além disso, o isomorfismo mimético organizacional pode sugerir um provável desconhecimento de alguns gestores sobre os modelos teóricos que podem ser relevantes nas tomadas de decisão na organização. Ou ainda, o fato de que gestores muitas vezes circulam por organizações concorrentes de mesmo setor.

Palavras-chave: liquidez, isomorfismo e mimetismo.

Abstract

The financial slack in organizations and markets gained more evidence in the academic setting and in the publications of the media after the subprime crisis of 2008. Since evidence suggests that after the crisis organizations increased their financial slack, this study discussed the theories of the variation in the liquidity of the organizations from mimetic isomorphism of neo-institutionalist perspective in order to complement the financial and economic theoretical models. I analyzed the firm-year observations of financial slack in global, BRICS and U.S. organizations, between 2008 and 2010. The results suggest an increase in the financial slack organizations in the analyzed period, indicating an isomorphic behavior in organizations in these countries. The paper discusses the perspective neoinstitucional focused on mimetic isomorphism, given that these discussions will complement and clarify relevant issues as variation in the liquidity of organizations such as the uncertainty and irrationality in organizational decision making. Certainly, the mimetic isomorphism is manifested as an important point to be considered, since it clarifies the issue of market uncertainty and bounded rationality with respect to decision-making organizations. Moreover, the organizational mimetic isomorphism may suggest a probable unawareness of some managers about the theoretical models that may be relevant in decision making in the organization. Or the fact that managers often circulate in the competitor organizations.

Keywords: liquidity, isomorphism and mimetic.

1. Introdução

Tradicionalmente análises da variação na folga financeira têm sido fundamentadas por modelos teóricos financeiros e econômicos, porém a partir de estudos da perspectiva neoinstitucionalista observa-se que esta abordagem pode contribuir com os estudos organizacionais, complementando as teorias que explicam a variação da folga financeira nas organizações. Além disso, após a crise de 2008 a liquidez dos mercados, instituições financeiras e organizações ganhou mais evidência no cenário acadêmico e nas publicações da mídia. Algumas evidências sugerem que após a crise econômica de 2008 as organizações elevaram sua folga financeira, diante disso algumas teorias financeiras buscam explicar esta variação. Entretanto, a perspectiva neoinstitucionalista também pode contribuir para explicar essa variação, considerando o isomorfismo mimético entre as organizações.

Portanto, o objetivo deste estudo é discutir as teorias sobre a variação na folga financeira das organizações a partir do isomorfismo mimético da perspectiva neoinstitucionalista, a fim de complementar os modelos teóricos financeiros e econômicos. Para isto, o estudo analisará empiricamente a variação da folga financeira nas organizações no período entre 2008 e 2010, focando nas organizações dos Estados Unidos e BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul).

Autores, como por exemplo, Caldas e Fachin (2005) se apoiam na teoria do isomorfismo mimético para explicar características organizacionais relacionados a modelos de gestão, decisões e processos. Connolly et al. (2009) sugerem a existência do isomorfismo mimético no caso das PPP's (parcerias público-privadas) na Irlanda, visto que a pesquisa indica uma forte tendência das organizações em seguir esta política de parceria mesmo em situações em que não foi comprovada vantagem econômica com relação ao retorno do investimento dos contribuintes. Gordon Charlop (2009) argumentou em sua tese que as mudanças na plataforma tecnológica, na contratação de profissionais, na regulamentação e em processos de fusões e aquisições da NYSE (New York Stock Exchange) são explicadas pelo isomorfismo institucional.

Desta maneira, esta pesquisa oferecerá uma nova perspectiva aos estudos financeiros, uma vez que a variação na folga financeira também será explicada por outra abordagem metateórica. O estudo também oferecerá uma evidência empírica que previamente intui uma elevação na folga financeira das organizações dos Estados Unidos no período entre 2008 e 2010, e concomitantemente das organizações do BRICS no mesmo período.

Uma pesquisa anterior sobre variação na liquidez das organizações utilizou dados trimestrais de setembro de 2007 a setembro de 2009 do banco de dados Económica (Braga; Raimundini; Bianchi, 2010). Os resultados desta pesquisa sugerem que as firmas norte-americanas apresentaram uma elevação na liquidez no ano de 2009. Em 2009 o índice de liquidez seca aumentou em média 10,60%, com relação ao ano de 2008. E o índice de liquidez corrente no ano de 2009 foi em média 9,13% maior que o índice de 2008. Porém, desempenho semelhante não foi observado nas firmas brasileiras, uma vez que os índices de liquidez das empresas listadas na Bovespa não apresentaram aumento em 2009. Entretanto, Braga, Raimundini e Bianchi (2010) encontraram resultados contrários a atual pesquisa, uma vez que o comportamento da liquidez das empresas brasileiras não acompanhou a elevação da liquidez das empresas dos Estados Unidos (Braga; Raimundini; Bianchi, 2010).

A desestabilização dos mercados podem refletir crises já experimentadas no mercado global. Diante da crise mais recente em 2008 a folga financeira tem se mostrado mais evidente, visto que ações que se tornam mais líquidas em tempos de crise são mais valorizadas por investidores globais, em especial, na reestruturação de carteiras (Chan; Covrig; Ng, 2005, apud Lee, 2011). Pesquisas sobre liquidez têm evidenciado os

mercados norte-americanos e mercados emergentes, destacando que o Brasil é um exemplo de um destes mercados emergentes (Chan; Covrig; Ng, 2005, apud Lee, 2011).

Além disso, publicações têm discutido o buffer de liquidez que as empresas brasileiras vêm conservando. A mídia¹ divulgou que as empresas brasileiras abertas têm em caixa um montante elevado, representando em média 11% do total de ativos da empresa (destaca-se que nos EUA, por exemplo, esta relação é em média de 6%). Mesmo com a queda na taxa Selic e uma consequente redução nos rendimentos, as companhias estão optando conservar um buffer de liquidez dadas as incertezas do mercado, em especial ao receio com o cenário externo ainda turbulento. Entretanto esta elevação na liquidez das organizações podem sinalizar outras intenções dos gestores, por exemplo, aproveitar possíveis oportunidades diante deste cenário de crise internacional.

Em complemento, a perspectiva neoinstitucionalista aborda a incerteza e a irracionalidade na tomada de decisão das organizações, argumentando que a ausência da certeza e a racionalidade limitada incentivam os gestores a imitar a estrutura de outras organizações (DiMaggio; Powell, 1991). A perspectiva neoinstitucional propõe a análise da legitimidade, valores e do isomorfismo nos estudos organizacionais.

A organização deste estudo é a seguinte: seção 2 apresenta um referencial teórico sobre isomorfismo institucional, seção 3 apresenta um referencial teórico sobre a variação na folga financeira das organizações e o isomorfismo institucional mimético; seção 4 os dados e a metodologia; seção 5 os resultados; e, finalmente seção 6 conclui.

2. Isomorfismo Institucional

No início do ciclo de vida as organizações têm suas diferenciações, porém à medida que amadurecem ou se estabelecem estas organizações tendem a seguir o caminho da homogeneização (DiMaggio; Powell, 1991). A burocratização e o fortalecimento de campos organizacionais contribuem para a homogeneização das organizações, diante disso DiMaggio e Powell (1991) atribuíram o conceito de isomorfismo institucional ao processo que segue a homogeneização das decisões e das características organizacionais.

A luz do conceito de isomorfismo institucional as decisões tomadas pelas organizações tendem a caminhar para a homogeneização, assim a figura do indivíduo racional é parte integrante e importante nas organizações. Além disso, Berger e Luckmann (1967) sugerem que o homem é construído pelo ambiente social em que está inserido.

Diante disso, é importante esclarecer o papel dos atores humanos neste curso em direção à homogeneização, tratando os indivíduos como seres racionais tomadores de decisão nas organizações. DiMaggio e Powell (1991) sugerem que os tomadores de decisões racionais limitam suas habilidades de transformações com o passar do tempo, além disso “[...] organizações altamente estruturadas fornecem um contexto em que esforços individuais para lidar racionalmente com a incerteza e com restrições geralmente levam, de maneira conjunta, a homogeneidade em termos de estrutura, cultura e resultados” (DiMaggio; Powell, 1991, p. 75). Quer dizer, em situações incertas e altamente restritas os tomadores de decisão aprendem respostas adequadas ajustando o seu comportamento (Hannan; Freeman, 1977).

¹ Ver, por exemplo, “Empresas abertas mantêm mais de R\$ 280 bi em caixa.” (Valor Econômico, 14/03/2012).

Desta maneira, é sugerido que algumas organizações (tomadores de decisão) acabam imitando decisões e características de outras organizações, normalmente mais estruturadas, por não saber qual o caminho seguir (DiMaggio; Powell, 1991; Bowring, 2000). Em complemento, Freeman (1982) indica que as organizações mais estruturadas e mais antigas tendem a dominar seus setores em vez de se ajustar a eles. Quer dizer, em um contexto de incerteza as organizações menos estruturadas e mais novas tendem a imitar decisões tomadas por organizações maiores e mais antigas. Este processo de imitação se completa ao isomorfismo, visto que este último constitui um processo em que as organizações são forçadas a se assemelhar a outras que se confrontam com os mesmos problemas ou condições ambientais (Hawley, 1968).

Além disso, a tendência ao isomorfismo mimético pode derivar da ausência de clareza quanto às decisões, por exemplo, a insuficiente compreensão quanto a tecnologias organizacionais (March e Olsen, 1976) ou ainda, em situações em que os objetivos e tomadas de decisão são ambíguas. O isomorfismo mimético é uma resposta a incerteza das organizações quanto a modelos de gestão, decisões, etc. Certamente, a incerteza é um fator determinante para promover o isomorfismo mimético, visto que diante da ausência da certeza dos acontecimentos futuros a melhor saída pode ser a imitação (DiMaggio; Powell, 1991).

Além disso, organizações imitadas nem sempre tem consciência de que outras organizações (normalmente do mesmo setor) estão imitando suas decisões, modelos ou processos (DiMaggio; Powell, 1991). Entretanto, organizações mais estruturadas podem se aproveitar deste processo de mimetização como uma estratégia a seu favor, visto que não são todas as organizações de um setor que tem uma estrutura adequada para suportar determinadas características. Por exemplo, a organização mais estruturada do setor decide elevar seu nível de liquidez. Em consequência, a organização menos estruturada decide imitar esta determinação, visto que há ausência de certeza quanto a esta característica na sua organização. Importante reforçar que nesta situação a organização mais estruturada elevou sua liquidez como uma estratégia para prejudicar sua concorrente (a organização menos estruturada) que não tem uma estrutura adequada para suportar uma elevação no nível de liquidez.

3. Folga Financeira e Isomorfismo Institucional Mimético

Após a crise do subprime em 2008 é notável uma inquietação tanto dos bancos e investidores quanto das empresas, no que diz respeito ao risco de liquidez. O comportamento de elevar a liquidez sugere que a condição de incerteza do mercado influencia o nível de liquidez da firma. Porém, a incerteza não é a única explicação para a variação na folga financeira das empresas, uma vez que este comportamento pode ser explicado por alguns modelos teóricos de finanças, da economia e de estratégia. Além disso, em complemento a estes modelos este estudo contribuirá com explicações para este comportamento, a partir da perspectiva neoinstitucional.

A decisão das organizações em elevarem a liquidez pode ser influenciada pela opção de flexibilização da empresa, considerando que a firma escolhe elevar sua folga financeira a fim de aproveitar oportunidades futuras não previstas antecipadamente (Davidson, 1988). Diante disso, o buffer de liquidez das empresas emergentes pode sinalizar uma intenção de aproveitar possíveis oportunidades diante deste cenário de crise internacional. Importante destacar que essa folga financeira que torna a organização mais flexível é obtida a partir da elevação na liquidez da empresa e/ou na redução do seu nível de endividamento, uma vez que a firma abre mão do benefício fiscal da dívida para ter uma folga de crédito, a fim de aproveitar oportunidades futuras (Damodaran, 2001).

Esta opção de flexibilização a partir da folga financeira também é abordada como opção real, pois a folga pode ser considerada como caixa para oportunidades. Deste modo, o valor da opção real é maior que o valor da própria folga financeira. Esta opção tem maior valor para organizações emergentes por possuírem mais opções de investimentos, do que para organizações maduras que têm poucas oportunidades de investimento (Damodaran, 2001).

A decisão dos gestores de optar por esta flexibilidade nem sempre é comunicada aos investidores, e este comportamento, por exemplo, promove a chamada teoria da assimetria de informação. Esta teoria considera que investidores das organizações mas não tem a mesma informação que os gestores, uma vez que estes primeiros não participam das decisões diárias da empresa e também não tem informações de todos os acontecimentos do cotidiano da firma (Ross, 1977).

Diante disso, os investidores buscam interpretar sinais da gestão da empresa, a fim de minorar a assimetria de informação entre eles e os gestores. A partir das interpretações de indícios da gestão os investidores passam a avaliar informações que somente eram conhecidas anteriormente pelos gestores (Ross, 1977). Este modelo teórico da sinalização sugere que mudanças ou escolhas na estrutura financeira da firma induzem o mercado a perceber se a qualidade da firma está baixa ou alta. De acordo com este modelo de sinalização, elevados níveis de liquidez da firma pode ser percebido pelos investidores como baixa qualidade, uma vez que a firma demonstra ter baixa capacidade de gerenciamento de risco por parte dos gestores (Ross, 1977).

Relacionando essas indicações da teoria da sinalização com o comportamento mimético da liquidez das organizações dos EUA, BRICS e globais, é possível sugerir que a decisão tomada pelos gestores de elevar a liquidez pode ser interpretada como uma medida de redução de risco. Quer dizer, diante da baixa qualidade da firma o gestor imita as decisões das outras empresas considerando que a sua organização não estará solitária caso os resultados desta decisão não sejam favoráveis. Ou ainda, imitar uma decisão é mais fácil e menos arriscada (Ross, 1977; DiMaggio; Powell, 1991).

O elevado nível de liquidez das organizações como proteção a baixa qualidade da firma, ao risco, e as incertezas do mercado, reflete um possível conflito de agência entre gestores e acionistas. O conflito de agência está também relacionado com o mimetismo organizacional, uma vez que o gestor imitará as decisões de outra firma para alcançar o interesse próprio, quer dizer a redução do seu risco. Esta decisão gera o conflito de agência, pois tal decisão pode não ser a melhor para os resultados da empresa, e conseqüentemente para os interesses do acionista (Jensen; Meckling, 1976).

A relação de agência é um contrato entre o principal e o agente (Jensen; Meckling, 1976). Um ou mais agentes são contratados por um principal, que delega autoridade, a fim de que estes primeiros executem alguma função em seu nome e se tornem tomadores de decisões da firma. Contudo, tanto o principal, quanto o agente busca maximizar a sua própria utilidade. Diante disso, a teoria discute o improvável alinhamento entre estas duas partes, uma vez que as decisões dos agentes nem sempre estarão de acordo com o interesse ótimo do principal (Jensen; Meckling, 1976).

Exemplificando, gestores financeiros decidem conservar um caixa elevado gerando baixos rendimentos, a fim de se proteger com relação a futuros cenários arriscados. Desta forma, os diretores financeiros optam pela alternativa harmônica aos seus interesses, quer dizer uma gestão mais tranquila com riscos minorados em caso de futuros cenários ruins. Em contrapartida, os acionistas têm interesse em maiores rendimentos a partir de, por exemplo, investimentos em projetos na firma ou ainda investir no mercado a um custo de oportunidade almejado (Jensen; Meckling, 1976).

Diante disso, esta perda de rendimentos pode ser considerada um custo de agência. A redução do fluxo de caixa livre pode reduzir os custos de agência, visto que a disponibilidade de capital será reduzida. A alta disponibilidade de capital permite gastos excessivos dos gerentes e certa acomodação com relação aos riscos da firma, uma vez que os gestores podem se sentir mais confortáveis diante de um colchão de liquidez que possa amparar a empresa (Fama; French, 2002).

Considerando que o gestor tem interesse em situações mais confortáveis e menos arriscadas, o mimetismo é uma opção que pode trazer este conforto para os gestores. O modelo estrutural sugere que algumas organizações tendem a imitar decisões estratégicas de outras organizações, por exemplo, considerando duas organizações buscando uma estratégia que indique um nível ótimo de liquidez para atingir o resultado máximo para a organização. Nesta situação as duas organizações tentarão aproximar o nível de liquidez uma da outra, a fim de alcançar o mesmo resultado. Entretanto, esta corrida mimética entre as duas organizações pode ser uma distração na busca do nível ótimo de liquidez e um consequente resultado máximo (DiMaggio; Powell, 1991).

O isomorfismo mimético organizacional pode sugerir que alguns gestores não conhecem os modelos teóricos que poderiam auxiliá-los na tomada de decisão, e por isso não sabem qual a melhor escolha a ser tomada. Diante disso, os gestores imitam as decisões das outras organizações. Certamente, a incerteza também é um fator determinante para promover o isomorfismo mimético, visto que diante da ausência da certeza dos acontecimentos futuros a melhor saída pode ser a imitação (DiMaggio; Powell, 1991).

A perspectiva neoinstitucionalista aborda a questão do isomorfismo mimético e sugere fatores que induzem as organizações a este comportamento. Diferente das teorias financeiras e econômicas, esta perspectiva não considera que o gestor tome decisões racionais, visto que a racionalidade completa é limitada pela ausência de conhecimento total (Simon, 1972; Simon, 1991). No comportamento real a racionalidade objetiva dificilmente ocorre de uma forma ideal, uma vez que o indivíduo não consegue apontar todas as alternativas existentes que deveriam ser consideradas. A racionalidade demanda conhecimento antecipado dos resultados de cada uma destas alternativas, assim o tomador de decisão tem de enxergar os possíveis resultados das escolhas em um ambiente incerto e ambíguo, no qual o gestor não tem controle (Simon, 1972; Simon, 1991).

Portanto, diante da incerteza os gestores são impulsionados a caminhar em direção à homogeneização, visto que as decisões de uma organização são imitadas pelas decisões de outras organizações (DiMaggio; Powell, 1991). Além disso, organizações que enfrentam ambientes parecidos são forçadas a assemelhar sua estrutura com as outras organizações (Hawley, 1968). Este processo isomórfico reflete o hábito nas tomadas de decisão, uma vez que os gestores aprendem respostas adequadas e a partir delas adaptam o seu comportamento organizacional (Hannan; Freeman, 1977).

A visão de adaptação sugere que as organizações se adequam ao ambiente relevante e as estratégias formuladas pelos gestores (Hannan; Freeman, 1977). Considerando que a diversidade das organizações é isomórfica de acordo com a heterogeneidade dos ambientes competitivos relevantes, as organizações se tornam homogêneas, visto que empresas em equilíbrio refletem características do ambiente na qual estão inseridas. Diante disso, empresas do mesmo círculo competitivo tendem a ser isomórficas (Hannan; Freeman, 1977; Hawley, 1968). Este pensamento de equilíbrio competitivo complementa o modelo estrutural, à medida que estas organizações buscam avizinhar suas decisões para obter resultados semelhantes.

Mesmo organizações dominantes no mercado se sentem intimidadas em tomar decisões diferenciadas em mercados incertos, portanto o mimetismo parece ser o caminho menos

arriscado. A teoria do nicho abordada por Hannan e Freeman (1977) completam esta ideia sugerindo que ambientes estáveis e seguros implicam em organizações especialistas, e ambientes instáveis e incertos implicam em organizações generalistas. Deste modo, organizações encontram respaldo para se diversificar em ambientes estáveis. Quer dizer, estas organizações buscam a especialização e diversificação, a fim de obterem um resultado melhor que os resultados das outras organizações concorrentes. Entretanto, ambientes incertos intimidam as organizações a arriscar tomando decisões diferenciadas do mercado, assim as organizações tendem a ser generalistas. Isso pois, a incerteza instiga o receio das organizações em tomar decisões diferenciadas, mesmo que estas empresas tenham alta qualidade de gestão (Hannan; Freeman, 1977).

Ambientes instáveis estimulam esta busca das organizações em se assemelhar com as outras organizações, visto que o risco é mais acentuado. Portanto, o tomador de decisão procura evitar decisões que o expõem a dificuldades futuras considerando que imitar a decisão tomada por outra organização torna-se atraente tanto pela facilidade e conforto, quanto pela amenização do risco. O tomador de decisão encontra facilidade quando situações em que tenha que tomar certa decisão já tenha sido tomada por outra organização (Simon, 1979).

Diante disso, o hábito facilita as tomadas de decisão dos gestores. A discussão entre hábito e mudança é abordada por Mutcha, Delbridge e Ventresca (2006) que estudam ideias de Bourdieu, DiMaggio, Giddens e Archer's. A dualidade da estrutura é abordada por Giddens (1986) sugerindo tanto a estrutura quanto a ação são conceitos fundamentais para análise, em que as duas perspectivas se complementam, visto que não só a estrutura interfere nas ações humanas, mas também as interações e ações humanas influenciam a estrutura. Portanto, a ação do homem pode interferir na estrutura, criando uma nova estrutura ou modificando a estrutura existente.

Diante disso, o comportamento dos gestores influencia a estrutura organizacional, seja este comportamento mimético ou de mutação. Bourdieu discute o hábito como regulador dos resultados da prática, quer dizer o gestor aprende e repete as decisões tomadas por outras empresas sem refletir sobre os fatores que envolvem esta escolha, e assim este comportamento será imitado por outras organizações (Mutcha; Delbridge; Ventresca, 2006). Portanto, esta discussão pode explicar a possibilidade de que os gestores de fato não conhecem ou não avaliam os modelos teóricos que poderiam auxiliá-los nas tomadas de decisão.

No outro lado desta discussão está a mutação sugerida por Archer's, indicando que numa "conversa interna" os gestores refletem sobre o seu envolvimento na estrutura existente, e esta reflexão pode ser fonte de mudança (Mutcha; Delbridge; Ventresca, 2006). No entanto, nem todos os gestores buscam a mudança, mas simplesmente aceitam os acordos existentes sustentando-os com a imitação.

A aceitação e imitação destes códigos legitimados podem refletir o quão ambíguos são as metas desta organização (DiMaggio; Powell, 1991). Quer dizer, na busca da legitimidade e da sobrevivência as organizações com metas ambíguas buscam se moldar a outras organizações bem-sucedidas. Este comportamento reflete no isomorfismo mimético, uma vez que organizações imitam outras que são consideradas prósperas no ambiente competitivo (DiMaggio; Powell, 1991).

Machado e Gonçalves (1999) sugerem que o isomorfismo mimético promove a integração entre as organizações, uma vez que a semelhança facilita as interações entre as organizações. Meyer e Rowan (1977) sugerem que o isomorfismo proporciona integração as organizações, quer dizer as organizações tem mais facilidade de gerir interdependências, uma vez que incorporam elementos estruturais isomórficos com as outras organizações do meio ambiente.

A integração pode ser avaliada como um caminho para que as organizações tentem reduzir o risco quanto ao resultado das suas decisões, quer dizer imitar as decisões legitimadas por outras organizações é menos arriscado, visto que a organização em questão não estará sozinha caso os resultados desta decisão não sejam favoráveis. Meyer e Rowan (1977) discutem esta questão sugerindo que estes códigos institucionais imitados por outras organizações são mitos incorporados por estas empresas na busca da legitimidade, estabilidade e perspectiva de sobrevivência. Estes mitos são vistos pelas empresas como práticas organizacionais racionalmente eficazes, estimulando assim o isomorfismo mimético (Meyer; Rowan, 1977).

Organizações isomórficas definem o valor de seus elementos estruturais de acordo com critérios ou rituais externos, incorporando tais elementos legitimados e valorizados coletivamente pelo ambiente organizacional externo, ao invés de focarem na busca da eficiência organizacional (Meyer; Rowan, 1977). Esta discussão também complementa o modelo estrutural, visto que na corrida mimética as organizações imitam elementos legitimados de outras organizações e se esquecem de buscar elementos que irão contribuir de fato com a sua eficiência ou com o melhor resultado.

Estes mitos como elementos valorizados pelo ambiente podem ser vistos como protótipos na busca da inovação e conseqüente respaldo competitivo. Alchian (1950) sugere que algumas organizações encaram o processo de inovação-imitação, visto que estas organizações copiam elementos semelhantes as empresas inovadoras. Além disso, a rotatividade de gestores nas organizações (normalmente de um mesmo setor) afeta o isomorfismo mimético, uma vez que os modelos de gestão acompanham o profissional. Ou ainda, estes modelos podem ser ventilados para várias organizações, por meio de empresas de consultoria (Alchian, 1950).

4. Metodologia

A presente pesquisa analisou observações financeiras firma-ano da base de dados Compustat, no período entre janeiro de 2008 a dezembro de 2010. Para analisar a folga financeira o estudo utilizou o índice de liquidez corrente que foi construído a partir das seguintes variáveis: (i) Ativo Circulante, e; (ii) Passivo Circulante.

$$\text{Índice de Liquidez Corrente} = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

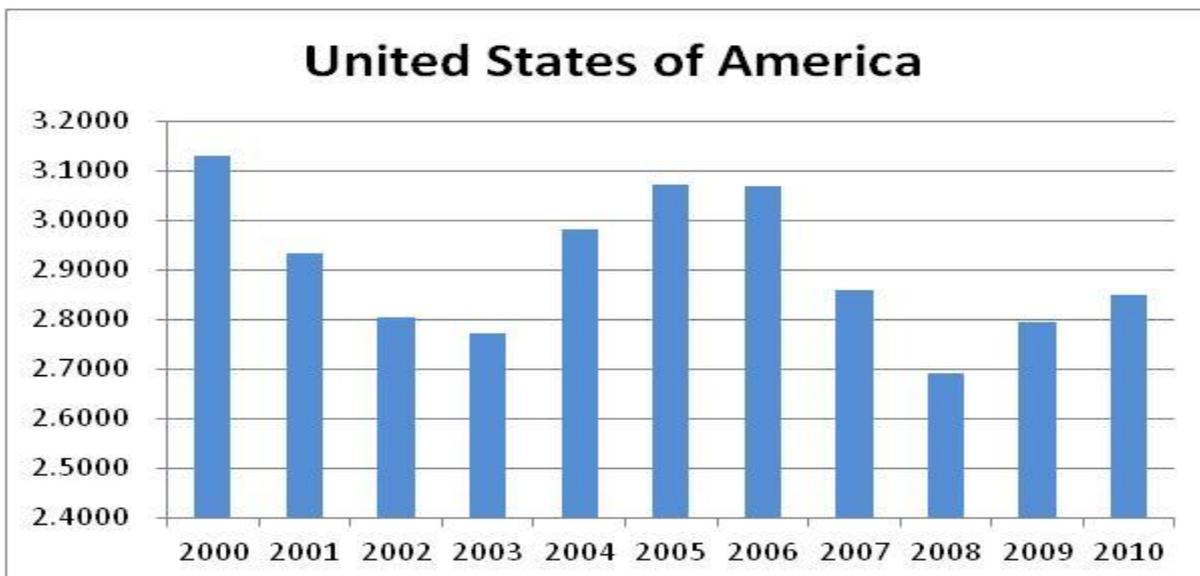
Nesta pesquisa a folga financeira será considerada somente pela liquidez da empresa, visto que as variáveis de crédito disponível não serão utilizadas.

De acordo com o método estatístico a pesquisa apresentou e analisou as observações a partir de histogramas de média do índice de liquidez corrente.

5. Resultados

A análise da folga financeira realizada a partir de histogramas de média do índice de liquidez corrente resultou nos seguintes comportamentos. Em acordo com a intuição prévia, o gráfico 1 indica que as médias da folga financeira das empresas dos Estados Unidos se elevaram no período entre 2008 e 2010. O índice de liquidez apresentou um crescimento médio de 3,8% de 2008 para 2009, e um crescimento médio de 1,9% de 2009 para 2010.

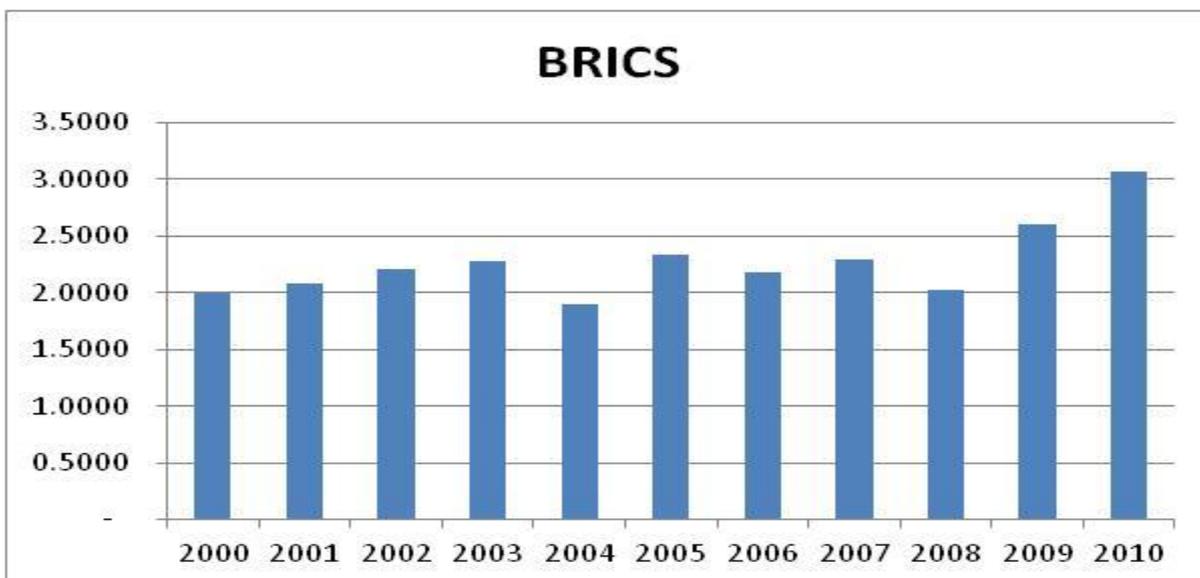
GRÁFICO 1: FOLGA FINANCEIRA DAS EMPRESAS – EUA



Nota: Médias anuais das observações firma-ano. Variável: Índice de liquidez corrente.

Além disso, concomitantemente no mesmo período as médias da folga financeira das empresas do BRICS e empresas globais também acompanharam este comportamento, como sugerem os resultados dos gráficos 2 e 3. Nas empresas do BRICS o índice de liquidez cresceu em média 29,2% do ano de 2008 para o ano de 2009, e do ano de 2009 para o ano de 2010 o crescimento médio foi de 17,6%.

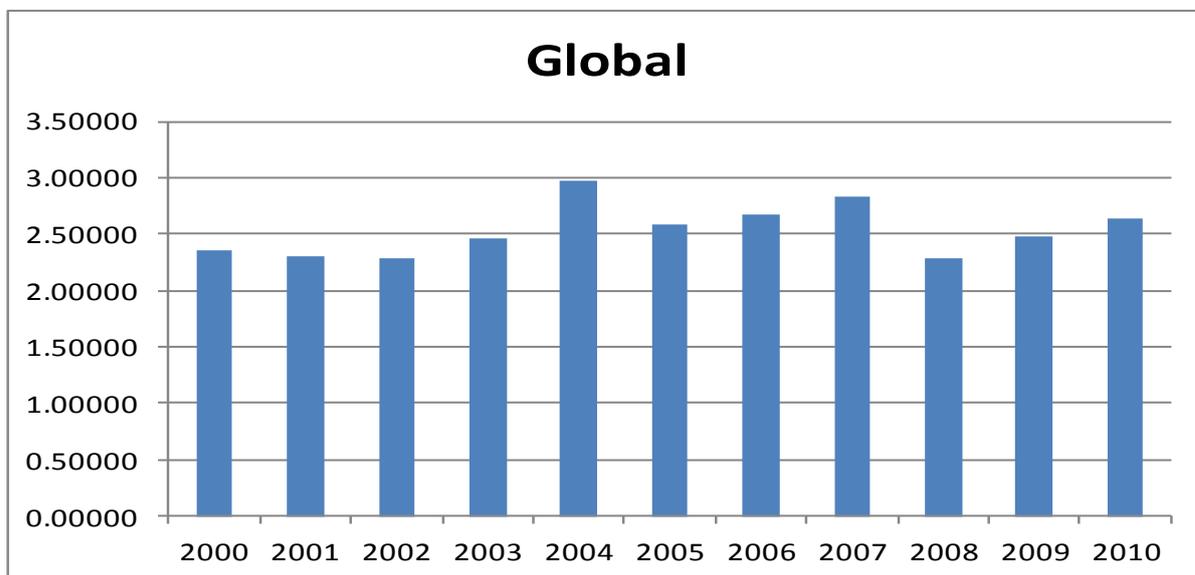
GRÁFICO 2: FOLGA FINANCEIRA DAS EMPRESAS – BRICS



Nota: Médias anuais das observações firma-ano. Variável: Índice de liquidez corrente.

Os resultados da amostra global das empresas sugere um crescimento médio do índice de liquidez de 8,6% do ano de 2008 para o ano de 2009, e um crescimento médio de 6,1% de 2009 para 2010.

GRÁFICO 3: FOLGA FINANCEIRA DAS EMPRESAS – GLOBAL



Nota: Médias anuais das observações firma-ano. Variável: Índice de liquidez corrente.

A pesquisa encontrou evidências que sugerem um isomorfismo entre as organizações dos Estados Unidos, BRICS e organizações globais, no período analisado, entre 2008 e 2010. E este comportamento será estudado a partir de teorias financeiras e econômicas, além da contribuição da perspectiva neoinstitucionalista.

6. Conclusão

O objetivo deste artigo foi discutir as teorias sobre a variação na folga financeira das organizações a partir do isomorfismo mimético da perspectiva neoinstitucionalista, a fim de contribuir com os modelos teóricos financeiros e econômicos.

Certamente que a incerteza e a racionalidade limitada foram questões chave nesta discussão, visto que a perspectiva neoinstitucional do isomorfismo esclarecem estas lacunas das teorias econômicas e financeiras que se propõem a explicar a variação na folga financeira das organizações.

Diante das questões abordadas neste artigo, considerar a perspectiva neoinstitucional do isomorfismo nas análises organizacionais é relevante para as organizações, visto que esta perspectiva complementa os modelos teóricos que explicam a variação na folga financeira das organizações. Certamente, o isomorfismo se manifesta como um importante assunto a ser considerado, pois esclarece a questão da incerteza nos mercados e da racionalidade limitada com relação à tomada de decisão das organizações que implicam no isomorfismo mimético organizacional. O estudo do isomorfismo institucional esclarece o comportamento homogêneo das organizações, além de ajudar na compreensão da irracionalidade e a carência de inovação nas organizações.

Além disso, o isomorfismo mimético organizacional pode ser resultado de um provável desconhecimento de alguns gestores sobre os modelos teóricos que podem ser relevantes nas tomadas de decisão na organização. Ou ainda, o fato de que gestores muitas vezes circulam por organizações concorrentes de mesmo setor, e conseqüentemente estes gestores tomam decisões semelhantes fazendo com que as organizações se tornem homogêneas.

Referências

ALCHIAN, A. Uncertainty, evolution, and economic theory. **Journal of Political Economy**, v.58, p. 211-221, 1950.

BERGER, P.; LUCKMANN, T. **A construção social da realidade**. 20ª ed.. Rio de Janeiro: Editora Vozes, [1967] 2001.

BRAGA, L.M.; RAIMUNDINI, S. L.; BIANCHI, M. Incerteza, Preferência pela Liquidez e Insuficiência de Demanda Efetiva: Evidências Empíricas sobre a Crise Financeira de 2008. **ConTexto**, Porto Alegre, v. 10, n. 17, p. 79-91, 2010.

BOWRING, M. A. De/Constructing Theory: A Look at the Institutional Theory that Positivism Built. **Journal of Management Inquiry**, v. 9, p. 258-70, 2000.

CALDAS, M. P.; FACHIN, R. Paradigma Funcionalista: Desenvolvimento de Teorias e Institucionalismo nos Anos 1980 e 1990. **Revista de Administração de Empresas**, v. 45, n. 2, p. 46-51, 2005.

CONNOLLY, Ciaran; REEVES, Eoin; WALL, Anthony. Isomorphism: an Explanation for the Popularity of Public-Private Partnerships? **The Irish Accounting Review**, v. 16, p. 1-19, 2009.

DAMODARAN, Aswath. **Corporate Finance**. 2nd ed. EUA: Wiley Series in Finance, 2001.

DAVIDSON, P. A Technical Definition of Uncertainty and the Long-Run Non-neutrality of Money. **Cambridge Journal of Economics**, v.12, n. 3, p. 329-337, 1988.

DiMAGGIO, P.; POWELL, W. The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. IN: POWELL, W.; DiMAGGIO, P.J. (Org.) **The new institutionalism in organizational analysis**. Chicago: University of Chicago Press, 63-82, 1991.

FAMA E. F.; FRENCH K. R. Testing Trade-off and Pecking Order Predictions about Dividends and Debt. **The Review of Financial Studies**, v. 15, n. 1, p. 1-33, 2002.

FREEMAN, J. H. Organization life cycles and natural selection processes. In: STAW, B.; CUMMINGS, L. **Research in Organizational Behavior**, v. 4, p. 1-32, 1982.

GIDDENS, A. Action, Subjectivity, and the Constitution of Meaning. **Social Research**, 53, 3, 529-45. 1986.

HANNAN, M. T; FREEMAN, J. H. The Population Ecology of Organization. **American Journal of Sociology**, v. 8, p. 924-964, 1977.

HAWLEY, A. Human Ecology. In SILLS, D. L. **International Encyclopedia of the Social Sciences**. New York: Macmillan, p 328- 337, 1968.

JENSEN, Michael C.; MECKLING, William H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. **Journal of Financial Economics**, v. 3, n. 4, p. 305-360, 1976.

LEE, Kuan-Hui. The world price of liquidity risk. **Journal of Financial Economics**, v. 99, p. 136–161, 2011.

MACHADO, C. L. Silva; GONÇALVES, S. A. **A teoria institucional**. In: CLEGG, S. R. et al. *Handbook de estudos organizacionais: modelos e novas questões em estudos organizacionais*. São Paulo: Atlas, v. 1, p. 220-226, 1999.

MARCH, J. G.; OLSEN, J. P. **Ambiguity and Choice in Organizations**. Bergen, Norway: Universitetsforlaget, 1976.

MEYER, John W.; ROWAN, Brian. Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. **The American Journal of Sociology**, v. 83, n. 2, p. 340-363, 1977.

MUTCH, A.; DELBRIDGE, R.; VENTRESCA, M. Situating Organizational Action: The Relational Sociology of Organizations. **Organization**, 13, 5, 607–625. 2006.

SIMON, Herbert Alexander. **Decision and Organization**. Theories of Bounded Rationality. North-Holland Publishing Company, 1972.

_____, **Comportamento administrativo**: estudo dos processos decisórios nas organizações administrativas. 3. ed. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1979.

_____, Bounded Rationality and Organizational Learning, **Organization Science**, v.2, p. 125-134, 1991.