

657.  
I 319.1  
v. 2  
B.C

Colección  
"Nuevo Pensamiento Administrativo"

54J 694797

# **IRRUPCIONES SIGNIFICATIVAS PARA PENSAR LA CONTABILIDAD**

Pablo Archel Domench, Javier Husillos Carqués (España)

Jorge Manuel Gil (Argentina)

William Rojas Rojas (Colombia)



Facultad de Ciencias de la Administración  
Cali, 2009

## **DIVULGACIÓN DE INFORMACIÓN SOCIAL Y MEDIOAMBIENTAL: UNA REVISIÓN DE LA LITERATURA**

*Pablo Archel Domench*

Profesor Titular Departamento de Gestión de Empresas  
Universidad Pública de Navarra (Pamplona-España)

*Javier Husillos Carqués*

Ayudante Doctor Departamento de Gestión de Empresas  
Universidad Pública de Navarra (Pamplona-España)

### **Introducción**

La divulgación de información social y medioambiental (DIS) por las empresas ha experimentado un fuerte crecimiento en los últimos años (KPMG, 2008), y con ella, los estudios enmarcados en el área de la contabilidad social (CS) encaminados a analizar este fenómeno. Los trabajos que abordan la DIS se han realizado desde diferentes marcos teóricos y posicionamientos muy diferentes (en ocasiones antagónicos). Gray (2002<sup>a</sup>:688) asevera a este respecto que:

“la falta de homogeneidad del proyecto de la contabilidad social es probablemente tanto la fuente de su continua vibración como una de las causas de su (¿percibida?) ausencia de coherencia. El proyecto no es homogéneo en intención, punto de partida, interés, focalización o metodología. Sus impulsores le ven al servicio de propósitos tan diversos como mejorar las decisiones financieras de los accionistas o reinventar el capitalismo.”

Aunque el carácter heterogéneo del área de investigación en CS hace complicada una revisión coherente y ordenada de la literatura, se pueden en-

contrar diversos trabajos que han realizado esta tarea de forma exitosa (ver Gray y otros, 1995b, 2002a; Mathews, 1997 o recientemente Parker, 2005 y Owen, 2008). No obstante, la elección del criterio a seguir para ordenar la literatura siempre es una tarea impregnada de grandes dosis de subjetividad. En esta ocasión, con el fin de ordenar más de treinta años de investigación sobre la DIS, se ha seguido el criterio utilizado por Gray y otros en 1995: la aproximación teórica adoptada por los diferentes estudios. Con este criterio básico, el trabajo de revisión se organiza atendiendo a la existencia de dos grandes bloques teóricos: la aproximación económica y la aproximación sociopolítica a la DIS. La aproximación económica distingue, por un lado, los trabajos que sobre la DIS se han realizado a partir de la teoría de la utilidad de la información para la toma de decisiones para, en segundo lugar, abordar el fenómeno de la DIS desde la teoría de la agencia o teoría positiva de la contabilidad. Tras este primer bloque, la segunda parte de la revisión aborda los trabajos que sobre la DIS se han efectuado desde la perspectiva sociopolítica. Para ello, se hace una revisión de las principales contribuciones al área desde la teoría de la economía política, la teoría de la legitimidad y la teoría de los *stakeholders*, así como sus limitaciones. El trabajo finaliza con unas consideraciones generales y apunta algunas líneas de trabajo para futuras investigaciones.

### 1. Aproximación económica a la DIS

La aproximación económica a la DIS englobaría todos aquellos estudios que abordan el fenómeno de la DIS bajo los postulados de la teoría económica neoclásica. Como consecuencia de sus raíces económicas, estos estudios comparten el mismo posicionamiento ideológico previo sobre el que sustentan el desarrollo posterior de los argumentos empleados para explicar cualquier fenómeno, y la DIS no es una excepción. Todos los estudios agrupados con la etiqueta de "aproximación económica" suponen, sin discusión posible, que cualquier fenómeno puede ser inferido del análisis del comportamiento de los individuos (individualismo metodológico). De esta forma, si todos los fenómenos sociales son consecuencia de la suma de las decisiones individuales, lo que es bueno para el decisor individual (lo que maximiza su utilidad) es bueno para la sociedad en su conjunto. Esto lleva indefectiblemente a adoptar una posición ética muy concreta: una posición ética utilitarista (ver Sen, 1999). Toda acción *debe* ser juzgada en función de las consecuencias que tiene sobre la utilidad de los individuos. Cuanto mayor es

la suma total de las utilidades individuales (con independencia de cómo ésta se encuentra distribuida), mayor es el bienestar social y por lo tanto es más deseable. Bajo el paraguas del enfoque económico se pueden diferenciar dos aproximaciones distintas a la DIS. Por una parte, están los estudios que ven en la DIS un medio utilizado para transmitir señales a los mercados. Para los investigadores que abrazan esta corriente de investigación la razón de ser de la DIS es su contenido informativo, es decir, su utilidad para mejorar la toma de decisiones de los inversores. Por otra parte, de la mano de la sofisticación que *la nueva economía institucional* (Williamson, 1975; Jensen y Meckling, 1976) introdujo en la forma en que hasta ese momento (aunque ver Coase, 1937) la economía neoclásica concebía a la *empresa*, la DIS ha sido estudiada bajo el prisma de las conductas de los gestores empresariales que oportunamente buscan maximizar su remuneración. A continuación se describirán, en términos generales, los postulados de ambas aproximaciones a la DIS, así como sus principales resultados y limitaciones (en la Tabla I se puede encontrar una guía-resumen de las principales características de ambas aproximaciones económicas al fenómeno de la DIS).

#### 1.1. La DIS y las decisiones de inversión

Se pueden encontrar argumentos sólidos en la literatura económica para justificar por qué los gestores revelan o no información voluntariamente hacia los mercados de capitales. En uno de los trabajos más influyentes sobre esta cuestión Verrechia (1983), desde un clásico análisis *coste-beneficios*, asevera que las firmas toman decisiones acerca de su comportamiento revelador en función de cómo creen que va a afectar la información que divulgan a la valoración de la firma. No obstante, los estudios que han analizado la DIS en el marco de la toma de decisiones de los inversores, no han investigado las motivaciones que llevan a los gestores a revelarla. Se han centrado en estudiar si tiene contenido informativo, es decir, si influye en las expectativas de los inversores y por lo tanto en la asignación de sus recursos financieros. La influencia en las decisiones de inversión de la disponibilidad de información social se ha estudiado tradicionalmente: analizando directamente el proceso de toma de decisiones (a través de quasi-experimentos o cuestionarios) (ver Belkaoui, 1980; Chendall y Juchau, 1977; Buzbi y Falk, 1978; Chan y Milne, 1999; Milne y Patten, 2002); o estudiando la reacción de los mercados de capitales en el momento en el que las empresas u otros organismos revelan este tipo de información (Anderson y Frankle,

Tabla I. Características generales de la aproximación económica a la DIS

Corriente teórica	Problemas existentes	Estímulos que empujan a los gestores a la DIS voluntaria	La DIS debería existir si...	Implicaciones	Principales hallazgos	Algunos estudios
Teoría de la utilidad para la toma de decisiones de inversión	Los inversores no están tomando decisiones lo suficientemente informadas.	No se afronta esta cuestión pero podría subyacer: la demanda del mercado de capitales/influir en la valoración de la firma en el mercado de capitales/ reducir el coste del capital.	Disminuye las asimetrías de información en el mercado de capitales.	El mercado de capitales es el que dictamina si la DIS es deseable o no lo es. Analizando la DIS los inversores conocen el verdadero desempeño social de las empresas.	Aunque la información social podría tener en algunas ocasiones contenido informativo, las evidencias parecen no ser concluyentes.	Ingram (1978) Anderson y Frankle (1980) Thomas (2001) Richardson y Waiter (2001).
Teoría de la Agencia / Teoría Positiva de la Contabilidad	Posible injerencia del Estado, accionistas o financiadores en la distribución de la riqueza generada por la firma.	Maximizar su propia riqueza /indicar a los accionistas u otros financiadores que sus intereses guían el comportamiento de los gestores/desviar la atención del gobierno u otros actores sociales sobre las actuaciones empresariales o sus altos beneficios	Disminuye las asimetrías de información en el interior y exterior de la organización (ej. en las relaciones contractuales, en los mercados financieros).	Los intereses de los accionistas y financiadores dictaminan en última instancia si la DIS es deseable.	Los escasos trabajos existentes parecen no haber demostrado adecuadamente que la DIS responde al propósito del gestor de maximizar su riqueza.	Belkaoui y Karpick (1989); Mess y Mirza (1992)

1980; Ingram, 1978; Wiseman, 1982; Jaggi y Freedman, 1982; Freeman y Jaggi, 1986; Freedman y Stagliano, 1991; Shane y Spicer, 1983; Cormier y Magnan, 1997; Lorraine, Collison y Power, 2004). Los resultados obtenidos han sido mixtos y no existe un acuerdo generalizado en la literatura sobre si la DIS tiene contenido informativo (Gray y otros, 1995b; Lorraine; y otros, 2004). Los resultados podrían no ser concluyentes por dos motivos: la disparidad de correlaciones encontradas, y las múltiples interpretaciones que los autores les dan. Los argumentos esgrimidos para demostrar que efectivamente la DIS tiene contenido informativo son tan diferentes que en numerosas ocasiones resultan contradictorios. Estas dispares argumentaciones se pueden agrupar bajo dos "racionalidades" diferentes atribuidas a los inversores: la ética y la económica.

### 1.1.1. El razonamiento ético del inversor

Los autores que se decantan por el razonamiento ético para explicar la influencia de la DIS en el mercado de capitales, sostienen que para ciertos inversores el comportamiento socialmente responsable de las firmas es, en sí mismo, una razón para invertir su dinero en ellas. Jaggi y Friedman (1982) atribuyeron la reacción positiva del mercado de capitales ante la DIS, efectuada por las firmas acerca del montante de sus inversiones para reducir la contaminación (información requerida por parte de la Securities Exchange Commission (SEC) en 1973), a que los inversores guiaron sus decisiones por motivos de carácter ético. A pesar de estos hallazgos en los albores de la CS, parece que se ha tenido que esperar a épocas recientes para que estos comportamientos éticos adquieran cierta importancia en el seno del mercado de capitales. Friedman y Miles (2001), partiendo de la premisa de que es el mercado de capitales (más que la intervención gubernamental) el catalizador requerido para impulsar la DIS por parte de las firmas, estudiaron en qué medida el crecimiento de la inversión socialmente responsable podría llevar consigo un incremento de la demanda de información social. Después de entrevistar a catorce expertos en la gestión de fondos éticos, concluyeron que las inversiones socialmente responsables habían hecho ya un hueco en el mercado previéndose un paulatino incremento de su importancia. Para Friedman y Miles (2001) las cuestiones éticas cobrarán cada vez más importancia a la hora de valorar las inversiones por parte del mercado de capitales y esto hará crecer la demanda de información social por parte de los inversores convencionales.

### 1.1.2. El razonamiento económico del inversor

El razonamiento económico parte de la premisa de que los inversores valoran la DIS única y exclusivamente en función de su influencia en el resultado económico de las firmas y, por lo tanto, en el rendimiento de sus inversiones. En la medida en que esta corriente de investigación supone que la DIS es útil para conocer fielmente el comportamiento social y medioambiental de las firmas, y que los mercados son eficientes, estaríamos ante un clásico análisis de la relación entre el resultado económico (reflejado en el valor de las firmas en el mercado de capitales) y el comportamiento social de las compañías (reflejado en la DIS). Por esta razón, no parece sorprendente comprobar que de la misma forma que la literatura previa ha arrojado resultados mixtos al analizar esta relación (ver Ullmann 1985; Belkaoui y Karpick, 1989; o más recientemente el meta-análisis realizado por Orlitzky y otros, 2003), los encontramos también entre la DIS y el resultado económico. Tres han sido las posiciones adoptadas por los investigadores con respecto a la relación que la DIS mantiene con el resultado económico de las firmas.

#### a) Relación negativa entre la DIS y el resultado económico

Detrás de la hipótesis de que existe una relación inversa entre la DIS de las firmas y su valor en los mercados de capitales está la premisa de que los desembolsos en actividades sociales son considerados por los inversores como una carga económica para las empresas (Friedman, 1963). El mercado de capitales castigará a las empresas que emitan este tipo de información al considerar los inversores que la empresa está comprometiendo recursos en actividades que no tienen como finalidad maximizar el rendimiento de su inversión (ver Richardson y Welter, 2001: 614). Freedman y Stagliano (1991) llegaron a la conclusión de que la DIS tenía contenido informativo para los inversores al comprobar que las inversiones realizadas por ciertos sectores en Estados Unidos para mejorar las condiciones de seguridad y salud de los trabajadores eran interpretadas por el mercado de capitales como un lastre económico. Desde un punto de vista "costes-beneficios", la relación inversa entre el valor de la firma y la DIS también se puede justificar argumentando que los comportamientos empresariales que dañen el entorno social serán premiados por el mercado de capitales (al menos en el corto plazo).

Esta hipótesis se justifica con la premisa de que el inversor puede interpretar que el posible pago de multas por dañar el entorno requerirá un esfuerzo financiero menor que la instrumentación de mecanismos para pre-

venirlos. El trastorno económico ocasionado (la multa) por el pobre desempeño social formaría parte de "las reglas del juego" (Chan y Milne, 1999). Desde el punto de vista del riesgo, también se ha esgrimido que el aumento del riesgo de la firma, fruto de comportamientos socialmente dañinos, podría llevar consigo (al menos, a corto plazo) una mayor remuneración para los inversores. Milne y Patten (2002), comprobaron recientemente, a través de un estudio experimental con 76 inversores, que la emisión en los estados financieros de información acerca de las responsabilidades medioambientales de las firmas hacía que los inversores se vieran inclinados a invertir en estas empresas en el corto plazo al asociarlas con una mayor rentabilidad de la inversión debido al incremento de su riesgo medioambiental.

#### b) Relación positiva entre DIS y los resultados económicos

Para los autores que sostienen que existe una relación positiva entre el comportamiento social de las firmas y el valor de las firmas en los mercados, los inversores consideran que las inversiones en actividades sociales no son una carga sino una fuente de ingresos futuros. La DIS es considerada como una señal de que las firmas están siendo gestionadas de forma eficiente; y/o están disminuyendo su riesgo empresarial (Thomas, 2001). Las actividades socialmente responsables podrían constituir una prueba de que los gestores están gestionando la firma con una visión más a largo plazo (Thomas, 2001: 126), teniendo en consideración a un abanico más amplio de *stakeholders*, pudiendo nacer de esta orientación en la gestión activos como la reputación medioambiental (Toms, 2002; Hasseldine *et al.*, 2005), que redundarían en un mayor beneficio empresarial (Belkaoui y Karpick 1989:46). El mercado de capitales recompensará a las firmas que lancen este tipo de mensajes, castigando los comportamientos antisociales o peligrosos para con el entorno social al considerarse propios de firmas expuestas a reacciones adversas de los diferentes *stakeholders* (Lorraine y otros, 2004). Acciones por parte del Gobierno como la imposición de multas, o la promulgación de nueva legislación (Shane y Spicer, 1983), así como, por ejemplo, la organización de boicots por parte de consumidores o trabajadores, podrían menoscabar los recursos y opciones estratégicas de las firmas y aumentar el riesgo económico asociado a una posible disminución de sus ingresos futuros (McGuire y otros 1988). Las firmas que dañen su entorno social no serán consideradas como inversiones atractivas y puede verse afectado su valor de mercado por esta razón (Barth y McNichols, 1994; Hughes, 2000; Marc y Schmidt, 2003; Lorraine y otros, 2004).

### c) Relación en forma de U entre la DIS y resultados económicos

En esta ocasión, los inversores considerarían que los gastos medioambientales y sociales constituyen una fuente de ingresos futuros hasta un punto en el que empezarían a ser considerados una carga (Bowman y Haire, 1975). Chan y Milne (1999) descubrieron que algunos inversores podrían estar penalizando la DIS por considerar *excesivo* el gasto en este apartado por parte de las firmas. Esto podría dar a entender que existe una cantidad de inversión óptima en actividades sociales. Si esto fuera así, otra nueva variable, no considerada convenientemente hasta ahora, podría adquirir un papel crucial en la decisión de las organizaciones de embarcarse en actividades sociales y emitir información al respecto: la estrategia de la firma (ver Ullman, 1985 o Al-Tuwaijri, S.A. y otros, 2004). Los gestores podrían estar calculando el nivel óptimo de inversión social, y por ende, de la DIS. Esta hipótesis en torno a la relación que el comportamiento social mantiene con el resultado económico no ha sido apenas estudiada bajo la aproximación económica al fenómeno de la DIS.

#### 1.1.3. La DIS y las decisiones de inversión: un análisis crítico

De la revisión de la literatura se desprende que con esta aproximación teórica se puede explicar cualquier relación existente entre la DIS y el resultado económico: sólo hay que variar la presuposición con respecto al posicionamiento de los inversores (ver Lorraine y otros, 2004). De hecho, Richardson y Welter (2001:598-599) también argumentan que, con independencia de que la información medioambiental en poder del mercado describa a las firmas bien como activas defensoras del medio ambiente, o por el contrario, dañándolo flagrantemente, su aumento podría hacer disminuir el coste de capital de las firmas por el mero hecho de disminuir las asimetrías de información y/o el riesgo de selección adversa. La ambivalencia de esta aproximación, lejos de ser una ventaja, podría estar dando muestras de la deficiente especificación teórica de este enfoque.

Muchas han sido las críticas vertidas hacia las investigaciones que atribuyen mayor o menor relevancia a la DIS en función de si tiene o no contenido informativo para los inversores. Estas críticas han ido dirigidas principalmente hacia sus aproximaciones metodológicas y sus presuposiciones de partida. Para Deegan (2004), estos autores son incapaces de aseverar que la variación del precio de las firmas en el mercado no es consecuencia de otros eventos acaecidos de forma simultánea a la DIS; expulsan sistemáticamente

del análisis las necesidades informativas de los *stakeholders* que no participan en el mercado y otorgan a los accionistas la última palabra en la valoración de la bondad de la DIS; y además, a pesar de que no se ha demostrado la característica de *eficiente* atribuida al mercado de capitales, sigue siendo este acto de fe la piedra angular de esta corriente de investigación.

### 1.2. DIS y las conductas oportunistas

A diferencia de la perspectiva económica anterior, esta segunda corriente de investigación sí aborda la cuestión de por qué las firmas divulgan información social. El enfoque anterior analizaba el comportamiento de los inversores (agentes situados más allá de las fronteras de las organizaciones) al enfrentarse a la decisión de cómo asignar sus recursos financieros en presencia de información social. Ahora, sin embargo, el objeto de análisis es la decisión, tomada en el interior de las firmas por parte del gestor, de divulgar información social hacia estos inversores u otros agentes.

Bajo el prisma de las conductas oportunistas, la DIS, efectuada por el gestor, responde al deseo de maximizar su propia riqueza (Ness y Mirza, 1992: 212) y no a la búsqueda de un incremento de la eficiencia de la organización que dirige. No obstante, es difícil discernir la frontera entre ambas motivaciones debido a su posible compatibilidad (Watt y Zimmerman, 1990). Los dos marcos conceptuales que se han adoptado para explicar por qué las firmas emiten información social partiendo de esta premisa han sido la Teoría de la Agencia (en adelante TA) (Jensen y Meckling, 1976) y la Teoría Positiva de la Contabilidad (en adelante TPC) (Watts y Zimmerman, 1978). Aunque existen muy pocos estudios que hayan acudido a estos marcos teóricos para explicar la DIS de las empresas (ver Belkaoui y Karpik, 1989 o Ness y Mirza, 1991), y estos han sido rechazados tanto por sus asunciones generales (Gray, 1995a), como por su incapacidad para explicar satisfactoriamente el fenómeno de la DIS (Milne, 2002), no dejan de conformar la principal corriente teórica empleada para explicar muchos de los interrogantes contables abiertos en la actualidad. Por esta razón, parece interesante analizar cómo se ha abordado la DIS con sus postulados.

A diferencia del enfoque económico estudiado en el apartado anterior, en esta ocasión las empresas no se conciben como agentes económicos en sí mismos; son consideradas como meras ficciones legales. Son los individuos, unidos contractualmente con esta ficción legal, los que le dan vida. Las empresas son consideradas como *micro-mercados*. Como

nexos de contratos que definen el tipo de relación existente entre las partes, y por lo tanto, la porción de riqueza generada que se le atribuye a cada individuo. En un entorno caracterizado por la incertidumbre y la información asimétrica, y debido a que los individuos unidos contractualmente con la firma actuarán siempre de una forma oportunista, será necesario establecer mecanismos de control e incentivos para velar por la consecución de un equilibrio complejo en el interior de la firma, fruto del acuerdo entre las partes (Jensen y Meckling, 1976). Si las empresas desean sobrevivir y desarrollarse deberán disminuir los costes del funcionamiento de la red contractual. Aunque existen múltiples relaciones contractuales (también llamadas relaciones de agencia), de las que emanan diferentes tipos de costes que se deben minimizar, la más relevante para el estudio de por qué las firmas divulgan información social podría ser la existente entre los propietarios del capital y los gestores de las empresas (ver Ness y Mirza, 1992). A este respecto, debido a que las funciones de propiedad y gestión de las firmas se ejercen por personas diferentes, a que los gestores buscarán siempre su propio interés al administrar los recursos de los accionistas, y a que no tienen por qué converger ambos intereses, los accionistas deberán controlar e incentivar a los gestores empresariales para que las empresas funcionen lo más eficientemente posible, es decir, para que maximicen el beneficio para ellos. En este sentido, la información contable juega un papel crucial en el control e incentivo de los gestores por parte de los propietarios de los recursos que administran y, por lo tanto, en el funcionamiento eficiente de toda la red contractual en la que están constituidas las empresas. Sólo las empresas que minimizan sus costes contractuales sobreviven, sólo los procedimientos contables que contribuyen a ello permanecen (Watts y Zimmerman, 1990).

Para Ness y Mirza (1992), la TA proporciona un marco adecuado en el cual se puede analizar por qué los gestores divulgan información social. Nes y Mirza (1992) estudiaron el comportamiento en materia de DIS de una muestra de 131 compañías y descubrieron que las firmas pertenecientes al sector petrolero tenían un comportamiento más activo que el resto. Para estos dos autores, su hallazgo se debe a que el sector petrolero se considera intrínsecamente dañino para el medio ambiente, motivo por el cual los gestores necesitan divulgar información a los accionistas para dar señales de su buena gestión medioambiental. Los gestores, con el fin de evitar una hipo-

tética intervención de los accionistas encaminada a *corregir* su comportamiento, estarían intentando comunicar a los propietarios del capital, a través de la DIS, que están gestionando la firma de acuerdo con sus intereses. No obstante, la mayoría de los trabajos que han acudido a la TPC para explicar la DIS sostienen que ésta gira en torno a lo que se ha denominado *coste político*. El coste político tiene su origen en la asunción de que cuanto mayor es la firma, mayor es la posibilidad de que una acción política influya en la distribución de la riqueza de la misma (Stigler, 1971; Postner, 1974). Los beneficios de las entidades más grandes (más visibles) se pueden interpretar como rentas monopolísticas y provocar así la intervención del Estado por iniciativa propia o presionado por otros grupos que se sientan perjudicados en el reparto de las rentas generadas. La amenaza de nacionalización o expropiación de beneficios por parte del Gobierno hará que el gestor divulgue información social al permitir ésta: diferir ganancias de períodos actuales a períodos futuros (debido a los gastos que implican las actuaciones sociales que se describen); y/o distraer la atención del Estado u otros grupos de las altas rentas generadas, o los comportamientos socialmente no deseados (ver Trotman y Bradley, 1981; Belkaoui y Karpick, 1989; Deegan y Hallam, 1991; Deegan y Carroll, 1993).

### 1.2.1. DIS y las conductas oportunistas: análisis crítico

Desde el área de la CS han sido numerosas las críticas vertidas sobre algunas de las asunciones de partida de la TA y la TPC. Uno de los puntos más controvertidos ha sido su pretendido carácter positivo. Nes y Mirza (1989: 211) justifican la aplicación de la TA para estudiar la DIS al aseverar que *debido a que las teorías normativas suscitan habitualmente controversia, se sugiere el uso de una aproximación descriptiva positiva. En vez de preguntarse qué es lo que deberían hacer las empresas, los investigadores que usan una aproximación positiva a la teoría contable, buscan observar los factores del mundo real (es decir, qué es lo que se está haciendo) y las correlaciones que existen entre ellos.* En contra de este pretendido carácter aséptico que es atribuido a los estudios que abrazan la TPC y la TA, se esgrime que los autores que forman parte de esta corriente de investigación, adoptan, aunque rara vez explícitamente, una posición *ética* (ver Sen, 1999 para un análisis de la posición ética utilitarista en relación con la teoría económica en general) e *ideológica* (ver Tinker y otros, 1982) muy concreta. Estas críticas intentan poner de manifiesto la inconsistencia de la habitual dicotomía

propuesta por los autores pertenecientes a esta corriente de investigación, entre su aproximación a la contabilidad (enfoque positivo) y la realizada por los estudios que sí hacen explícito sus posicionamientos éticos e ideológicos de partida, y por lo tanto, prescriben abiertamente, en función de ellos, cómo deberían comportarse las instituciones (enfoque normativo).

Otro de los temas controvertidos gira en torno a la utilidad de la TPC para estudiar satisfactoriamente el fenómeno de la DIS. Mientras Gray y otros (1995a), basándose en la inadecuación de sus premisas, descartan su utilidad potencial para tal fin, Milne (2002) describe cómo los estudios que lo han intentado han fracasado. Gray y otros aseveran que mientras los principales *dogmas* (p.51) de las teorías económicas sean, por un lado, centrarse en describir la realidad y no en prescribir cómo debería mejorarse y, por otro lado, confiar en el funcionamiento (libre) del mercado para solucionar todos los problemas, tanto la TA como la TPC tienen muy poco que aportar al estudio de la CS. Esto es debido a que la CS, precisamente, está preocupada por "*los fallos del mercado (especialmente las injusticias, las tendencias antidemocráticas, la información asimétrica y las externalidades) y el deseo de cambiar las prácticas actuales*" (Gray y otros, 1995a: 51). Las limitaciones del estudio de la DIS desde la teoría económica, tanto a través del análisis del proceso de toma de decisión de los inversores, como de las conductas oportunistas de los gestores, se podrían resumir en lo que se ha venido en llamar el "*reduccionismo económico*" (Tinker, 1984). Es decir, en el hecho de *pretender explicar satisfactoriamente fenómenos de carácter sociopolítico-económico usando exclusivamente construcciones teóricas económicas* (Tinker, 1984: 61).

## 2. Una aproximación sociopolítica a la DIS

En contraposición al carácter *reduccionista* (Putxy, 1986) de la corriente económica, los marcos conceptuales sociopolíticos se aproximan a la DIS desde un enfoque holístico. Para Putxy (1986: 18), todos los trabajos englobados en el apartado anterior emplean una aproximación *reduccionista* al fenómeno de la DIS porque abogan por la explicación del todo mediante el análisis independiente de cada una de sus partes. Todos los fenómenos son explicados (y la DIS no es una excepción) a través de la agregación del comportamiento de los individuos (individualismo metodológico). Pero también es reduccionista porque considera la DIS única y exclusivamente como un fenómeno económico. Los estudios descritos a continuación, englobados con la etiqueta de *sociopolíticos*, en cambio, suponen que tanto las instituciones

como los sistemas políticos, económicos y sociales, ostentan una identidad propia y diferente a la mera suma de los comportamientos de los individuos que acogen en su seno, estando, al mismo tiempo estas instituciones, sistemas políticos, económicos y sociales, indisolublemente unidos entre sí. De esta forma, desde la aproximación sociopolítica, la contabilidad, como cualquier otro fenómeno, es concebida de forma entrelazada con el proceso político e institucional (Burchell y otros, 1980). Los estados financieros no son considerados como una herramienta utilizada para reflejar la realidad económica, sino como instrumentos políticos, sociales y económicos a los que se les atribuye la capacidad de reconstruir esta realidad (Hopwood, 1987; Power y Laughlin, 1992; Archel, 2007). Sin duda alguna, tanto por su riqueza conceptual como por el volumen de publicaciones que ha engendrado, esta aproximación a la DIS ha sido la más productiva y la que ha contribuido de forma más significativa a la comprensión de este complejo fenómeno (Gray y otros, 1995a).

Desde el punto de partida que proporciona la corriente de investigación sociopolítica, tres han sido los principales marcos teóricos utilizados para analizar las motivaciones o estímulos de las firmas para divulgar información social: la Teoría de la Economía Política de la Contabilidad (en adelante TEPC), la TL, y la TS (ver la Tabla II para un resumen de las principales características de estas aproximaciones teóricas en el marco del estudio de la DIS).

### 2.1. La teoría de la economía política de la contabilidad

La TEPC emana de la crítica, y como alternativa, al estudio de la contabilidad desarrollado por las asunciones de la economía neoclásica (Tinker, 1980; Cooper y Sherer, 1984). Para los autores que abrazan esta aproximación teórica, la sociedad se caracteriza por la existencia de conflictos estructurales, endémicos e inherentes al sistema capitalista que le arrastran de una crisis a otra (Tinker y otros, 1991). El papel de la contabilidad (y por ende de la DIS) bajo estas premisas es el de actuar como mecanismo de control para subordinar a determinados grupos sociales a las necesidades del capital (Dillard, 1991). La contabilidad es empleada para legitimar un sistema económico capitalista contradictorio en sí mismo mediante la mitificación de las relaciones sociales en vez de la revelación de su verdadera naturaleza (Lehman, 1992).

Esta corriente de investigación ha contribuido de forma notable a mejorar nuestra comprensión de las actuales prácticas contables. Ha puesto en duda, por ejemplo, la aseveración comúnmente aceptada de que el origen y



desarrollo de la contabilidad se encuentra en la búsqueda de un aumento de la eficiencia empresarial. Para Hopper y Armstrong (1991), sin embargo, la aparición de los sistemas contables modernos está indisolublemente unida a la lucha de las firmas por aumentar la producción disciplinando, controlando e intensificando el esfuerzo de los trabajadores. Armstrong (1987) puso de manifiesto la relación existente entre el poder que la profesión contable ostentó en un momento histórico concreto y la aplicación de los actuales instrumentos financieros de control empresarial. Lehman y Tinker (1987) analizaron la participación de las revistas de contabilidad en la construcción de los discursos dados por sentados en un momento histórico concreto, así como su influencia en la distribución de la riqueza entre los agentes sociales. Otro ejemplo significativo lo encontramos en el trabajo realizado por Tinker y Neimar (1987), quienes sacaron a la luz cómo los estados financieros de General Motors habían sido utilizados durante años como instrumentos ideológicos para promover la discriminación de la mujer. Sin duda, la principal contribución a la literatura contable de las aproximaciones críticas-radicales ha sido el haber ayudado a entender de una forma intelectualmente más rigurosa y madura los conflictos sociales que subyacen a las prácticas contables (Tinker, 1984: 71).

Por lo que hace referencia al estudio de la DIS, la TEPC ha rechazado rotundamente el argumento de que la DIS haya nacido como resultado de un proceso democrático en un entorno pluralista. La información social revelada por las firmas es considerada como un medio de disciplina y control social que ayuda a reproducir las relaciones de poder existentes en el contexto social en el que se emite. Es un recurso del sistema para perpetuarse ante la amenaza que suponen sus contradicciones internas (Lehman, 1992). De esta forma, *"el contenido de estos informes [medioambientales y sociales] no conlleva ninguna forma de disolución de las estructuras de explotación y dominación que son la causa de los problemas que intenta encarar"* (Putxy, 1991: 44). Esta argumentación ha llevado a afirmar a algunos autores que no está claro que la DIS sea una actividad socialmente deseable (ver Putxy, 1986)<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Curiosamente, en esta aseveración coinciden los dos extremos del mapa ideológico que guía el estudio de las prácticas contables (ver Benston, 1982; 1984, para una conclusión similar en torno a la RIM pero esta vez con los argumentos de la economía neoclásica).

Tabla II. Características de las corrientes sociopolíticas a la DIS

Aproximación sociopolítica	Problema existente	Estímulos que empujan a los gestores a la DIS	La DIS debería existir si...	Implicaciones	Principales hallazgos	Algunos estudios
Teoría de la Economía Política	Contradicciones del sistema capitalista. La incompatibilidad del crecimiento económico y la conservación del entorno natural y social.	La legitimación del sistema económico en el que operan las organizaciones favorece.	Ilumina el estado de alineamiento en el que se encuentran los actores sociales y contribuye a su emancipación.	El estudio de la DIS debe centrarse en su influencia en la distribución de la riqueza y el poder en la sociedad.	La DIS mitifica el comportamiento de las firmas en vez de divulgar su verdadera naturaleza. Perpetúa las estructuras de explotación y dominación inherentes al sistema económico así como su reproducción en el reparto de la riqueza generada.	Coober y Shiner (1984) Tinker y Neimark (1987) Lehman y Tinker (1987) Tinker, Lehman y Neimark (1991) Lehman (1992)
Teoría de la Legitimidad	La posible desaprobatión social del comportamiento de las organizaciones.	La legitimación del comportamiento y procedimientos empleados por las organizaciones.	Permite a la sociedad conocer los verdaderos valores que rigen el comportamiento de las firmas.	La sociedad solo va a permitir sobrevivir a las empresas que se adaptan a sus valores/cabe la posibilidad de que la sociedad sea enriquecida o educada.	La DIS es usada por las firmas para influir en la opinión pública. La información es fuertemente sesgada hacia aquella que deja en mejor lugar a las organizaciones. No es posible sacar una conclusión fiable del comportamiento empresarial analizando la información social que se divulga.	Palten (1992, 1995, 2005) Deegan y Rankin (1996) Brown y Deegan (1998) Deegan y otros (2000) Deegan y otros (2002) O'Donovan (2002)
Teoría de los Stakeholder	La insatisfacción de los principales stakeholders de las organizaciones.	La satisfacción de los reclamos de los principales stakeholders de las organizaciones.	Ayuda a satisfacer las necesidades de los stakeholders más relevantes.	La DIS es deseable si contribuye a mantener satisfechos a los principales stakeholders.	La DIS parece responder a las exigencias de los stakeholders con mayor poder de influencia sobre la supervivencia de las organizaciones.	Ullmann (1985) Roberts (1992) Cormier y otros (2004) Magness, (2006).

### 2.1.1. La Teoría de la Economía Política de la Contabilidad: un Análisis Crítico

La principal crítica vertida sobre esta corriente de investigación podría descansar en su escasa contribución a resolver los problemas que ha ayudado a sacar a la superficie. Neu y Cooper reconocen que "*Mientras que los eruditos de la escuela crítica de la contabilidad han iluminado el funcionamiento sesgado de la contabilidad, han tenido menos éxito en la transformación de las prácticas contables (y sociales)*" (Neu y Cooper, 1997: 1, citado en Owen y otros, 1997).

Por otra parte, algunos de los trabajos que han hallado en la TEPC la explicación a sus descubrimientos empíricos, parecen haberse alejado de la madurez y robustez que ofrece esta teoría. En este sentido, algunos autores han argumentado que si la DIS se lleva a cabo de forma proactiva responde a los postulados de la TEPC, y si es de forma reactiva, debe buscarse su explicación, según el autor, en la teoría de la utilidad de la información para la toma de decisiones (Guthrie y Parker, 1989; 1990) o en la TL (Woodward y otros, 1996; 2001).

### 2.2. La teoría de la legitimidad

Los autores que acuden a la TL para analizar la DIS sostienen que es el afán de las firmas por ser aceptadas en el seno de la sociedad el principal estímulo o motivación que lleva a las empresas a revelar este tipo de información. Esta aproximación al estudio del comportamiento de las organizaciones/instituciones no ha nacido, sin embargo, en esta área de investigación, sino que ha sido, en cierta medida, importada desde aproximaciones teóricas robustas y consolidadas como la teoría de dependencia de los recursos (Pfeffer y Salancik, 1978) o la teoría institucional sociológica (DiMaggio y Powell, 1983). El trabajo de Lindblom (1994) (extrañamente no publicado) es quizás uno de los estudios que más ha influido (como parece indicar el hecho de que haya sido masivamente citado como uno de los trabajos de referencia en el estudio de la TL) en la permanente focalización del área de la CS en buscar, en el afán de las organizaciones por legitimar su existencia en el seno de la sociedad, la explicación a la aparición, la desaparición, la variación de la cantidad o el contenido de la información medioambiental y social divulgada por las firmas (trabajos como Hogner, 1982; Guthrie y Parker, 1989; Gray y otros, 1995a, o recientemente Deegan, 2002, también han contribuido significativamente a que la TL sea una de las teorías más

importantes en este campo de investigación). A continuación se exponen los fundamentos de la TL, las principales investigaciones conducidas, sus hallazgos y algunas de sus principales limitaciones.

En virtud de lo que se ha venido en llamar *el contrato social* (Shocker y Sethi, 1973), la TL argumenta que si las empresas se comportan de forma diferente a como su *público relevante* desea que lo hagan, su legitimidad y por ende su supervivencia se verán amenazadas (Lindblom, 1994). Si esta brecha entre la escala de valores que guía el comportamiento de las firmas (o mejor dicho, la percepción que de ellas tiene la sociedad) y la escala de valores de los agentes sociales es lo suficientemente grande y prolongada, podría hacer que la sociedad expulse de su seno a estas organizaciones, condenándolas con ello a desaparecer. De alguna forma las empresas estarían rompiendo las cláusulas del contrato que les une a la sociedad y en virtud del cual se les permite operar (Deegan 2002). Ante esta amenaza, y debido a que la legitimidad es suministrada desde más allá de los límites de las organizaciones (Dowling y Pfeffer, 1975), a éstas no les quedará más remedio que "dialogar" con su entorno si la ven peligrar. Ahí es donde la contabilidad (y por lo tanto la DIS) tiene su razón de ser en este marco conceptual. La DIS se considera como un medio de "comunicación" con el exterior; como un mecanismo que podría ser utilizado tácticamente por las organizaciones para alcanzar objetivos estratégicos tales como influir sobre la imagen que su *público relevante* tiene de ellas o sobre cómo desea éste que sean las firmas a las que va a consentir operar. Con la primera de las estrategias las empresas estarían intentando demostrar que actúan dentro de los límites del contrato social, mientras que con la segunda estarían intentando modificar sus *cláusulas* (Deegan, 2002).

Para comprobar si realmente la DIS responde a alguna de estas estrategias, el proceder habitual en la literatura ha sido: (a) capturar la posible pérdida de legitimidad de las empresas; y (b) posteriormente comprobar si éstas reaccionan emitiendo información social para recuperar su estatus de legítimas. Aunque a nivel teórico se considera la posibilidad de emprender actuaciones estratégicas con el fin de reparar, mantener o ganar la condición de legítimas (Suchman, 1995), la inmensa mayoría de los trabajos se han centrado exclusivamente en situaciones en las que las firmas ven menoscabado su estatus de legítimas y divulgan información social con el fin de repararlo (O'Donnovan, 2002).

La estrategia de investigación habitualmente seguida para capturar la posible desaprobación de la conducta de las compañías por parte de los agentes sociales ha sido la siguiente. En primer lugar, la literatura supone que la sociedad desea que las instituciones a las que alberga tengan un comportamiento responsable con el medioambiente (la mayoría de los estudios se han centrado en el comportamiento medioambiental de las firmas). Esta aseveración no suele comprobarse empíricamente, si bien algunos autores han visto la proliferación de grupos ecologistas (Deegan y Gordon, 1996) o la cada vez mayor preocupación de los gobiernos y reguladores por las cuestiones medioambientales (Patten, 1995) como una manifestación de este fenómeno. Una vez asumida esta "sensibilidad social" hacia los temas medioambientales, el proceder habitual ha consistido en detectar eventos o circunstancias que hagan que las organizaciones sean percibidas por la sociedad como medioambientalmente dañinas. Con tal propósito se han estudiado organizaciones involucradas en catástrofes naturales (Patten, 1992; Walden y Schwartz, 1997; Deegan y otros, 2000), sancionadas públicamente por su mala conducta (Deegan y Rankin, 1996; Jantalej y Kent, 1999), o pertenecientes a sectores considerados intrínsecamente dañinos con el medioambiente, por ejemplo, el sector petrolero, el eléctrico, el químico o el papelero (Campbell, 2003; Wilmshurst y Frost, 2000; Hackston y Milne, 1996; Deegan y Gordon, 1996; Patten, 1991). También es común encontrar estudios que consideran que la aparición de estos eventos en la prensa (Brown y Deegan, 1998; Neu y otros, 1998; Deegan y otros, 2002; Jantalej y Kent, 1999; Deegan y otros, 2000), el carácter público o privado de la propiedad de las empresas (Cormier y Gordon, 2001), así como el tamaño de las firmas involucradas en dichos eventos (Patten, 1991; Hackston y Milne, 1996; Deegan y Gordon, 1996) podrían amplificar la magnitud de la reprobación social sobre la conducta de las organizaciones.

Una vez identificada la brecha en la legitimidad, el siguiente paso consiste en comprobar si las firmas reaccionan ante ella estratégicamente emitiendo información social. Para ello (acudiendo principalmente a la metodología de análisis de contenido) se ha analizado y cuantificado la información social emitida (principalmente medioambiental y principalmente en las cuentas anuales) para comprobar si el acaecimiento de los eventos antes mencionados coincide con una variación en el volumen de DIS. Si se halla una correlación positiva y significativa entre la cantidad de

información social divulgada y la pertenencia al grupo de firmas cuya legitimidad se encuentra afectada, se afirma haber corroborado las hipótesis de la TL. También se pueden encontrar trabajos que además de la cantidad de información, y con el fin de analizar de forma más precisa la intención de las firmas al emprender las estrategias de legitimación, han efectuado un análisis cualitativo de la DIS. Deegan y Ranking (1996), por ejemplo, concluyeron que en el contexto australiano la información medioambiental revelada se caracterizaba por estar sesgada hacia aspectos positivos, ser eminentemente cualitativa y si no falsa, incompleta. Tras varios años de intensa investigación, la inmensa mayoría de los trabajos concluyen que la TL explica satisfactoriamente los motivos que llevan a las empresas a divulgar información social (ver, por ejemplo, Patten, 1992; Deegan y Ranking, 1996; Deegan y Gordon, 1996; O'Donnovan, 2002; Buhar, 1998; Deegan y otros, 2002; Ahmad y Sulaiman, 2004).

### 2.2.1. La teoría de la legitimidad: un análisis crítico

A pesar de haberse erigido en una de las corrientes principales en el área de la CS (Deegan y Unerman, 2006), la TL arroja aún algunos interrogantes (Parker, 2005). Si se desea hacer un marco teórico consistente, es necesario que tanto sus construcciones teóricas como sus asunciones de partida sean explícitamente determinadas y convenientemente debatidas. Un claro ejemplo de su deficiente especificación se encuentra en que aun siendo la construcción teórica *público relevante* fundamental para entender la DIS en el marco de la TL, no tenemos conocimiento de la existencia de trabajos que hayan estudiado detalladamente esta construcción teórica (aunque ver Neu y otros, 1998). Se sabe muy poco acerca de qué se debe entender por "público relevante" en el marco de la TL, qué características le confieren ese estatus, o cuáles son los nexos de unión entre estas características y la legitimidad de las organizaciones. Esta importante laguna ha dado pie a una de las principales confusiones que rodean este marco teórico: ¿cuál es la diferencia entre la TL y la TS? Por otra parte, el hecho de que no se suele poner de manifiesto en qué marco político, económico y social se desarrollan las prácticas de DIS (aunque ver Deegan y Unerman, 2006), es decir, si la TL se aproxima al estudio de la CS desde una visión pluralista, neo-pluralista o marxista de la estructura de la sociedad (ver Gray y otros, 1995, 1996), vuelve a arrojar confusión sobre, por ejemplo, si la TL compete o por el contrario es compatible tanto con la TS como con la TIIPC.

Otra prueba del largo camino que aún falta por recorrer para hacer de la TL un marco robusto, descansa en que, paradójicamente, a pesar de que la TL encuentra su razón de ser en la percepción de los actores que deben tomar las decisiones en torno a la DIS (Deegan, 2002: 296), tanto las opiniones como las actitudes de los agentes que intervienen en este proceso han sido habitualmente dejadas de lado. Aunque existen notables excepciones (ver por ejemplo O'Dwyer, 2002 u O'Donovan, 2002), la inmensa mayoría de los investigadores que han analizado el fenómeno de la DIS a través del prisma de la TL lo han hecho desde la distancia. Han utilizado principalmente metodologías de carácter cuantitativo centrándose exclusivamente en el análisis, desde el exterior, de la cantidad de información divulgada. A este respecto, destacados autores ya han llamado la atención sobre la necesidad de realizar estudios de campo en colaboración con las organizaciones, con el fin de enriquecer las evidencias obtenidas hasta ahora en torno al proceso de la DIS (Gray, 2002a; Parker, 2005).

Finalmente, otro claro ejemplo del estado de desarrollo en el que se halla la TL lo encontramos en los intentos que se han hecho para situar esta teoría en alguno de los ya clásicos paradigmas sociológicos ideados por Burrell y Morgan (1979): O'Donovan (2002) afirma aproximarse a la TL desde una posición funcionalista; Mathews, (1987) o Tilt (1994) la enclavan en el paradigma interpretativo; mientras que Gray y otros (1995,1996) afirman que existe también una "versión" de este marco conceptual que se podría enclavar en el paradigma crítico-radical antes descrito. Aunque la TL ha sido de gran ayuda para comprender las motivaciones y estímulos que empujan a las firmas a divulgar información social, las deficiencias mencionadas con anterioridad podrían estar evidenciando la necesidad de seguir trabajando para hacer de éste un marco teórico más robusto.

### 2.3. La teoría de los stakeholders

Parece estar comúnmente aceptado que la aparición del trabajo *Strategic Management: a stakeholder approach*, publicado por R.E. Freeman en 1984, supuso un punto de inflexión en el desarrollo de la TS. Freeman (1984) introdujo una forma de aproximarse al estudio del comportamiento de los gestores de las firmas en primer lugar y de las organizaciones que dirigen, en segundo término, que redefinía el principio rector del comportamiento estratégico de las firmas: maximizar el beneficio para el accionista. Freeman, partiendo del tratamiento que del término *stakeholder* se había

hecho, de forma implícita o explícita, en la literatura sobre "Planificación Corporativa", "Teoría de Sistemas", "Responsabilidad Social Corporativa" y "Teoría de las organizaciones", desarrolló un teoría "en torno al estudio de los grupos e individuos que pueden afectar a las organizaciones, así como sobre el comportamiento de los gestores en respuesta a esos grupos e individuos" (Freeman, 1984: 48).

En el marco conceptual que proporciona la TS, la firma se concibe como un mecanismo de coordinación de los intereses de los *stakeholders*, donde el gestor ostenta el rol principal al ser el agente que debe valorar la mejor forma de satisfacer las demandas de todos ellos. En este punto, parece crucial determinar qué se ha entendido por *stakeholder* en la literatura y cómo ésta ha reinventado la TS durante los últimos veinte años. El término *stake* se ha ligado en la literatura a los vocablos: interés, derecho, reclamación o voz (Mark Starik, 1994; Donaldson y Preston, 1995). Sin embargo, determinar qué derechos defender, qué reclamaciones satisfacer, o qué voces escuchar ha sido un tema abordado desde muy diversas perspectivas. Esto ha dado como resultado un desarrollo heterogéneo de la TS y, por lo tanto, de las posturas de los autores en cuanto al alcance de la teoría y su ruptura con los paradigmas precedentes. La visión más reduccionista de la TS sostiene que es hacia la satisfacción de los intereses de los propietarios de acciones hacia donde deben ir dirigidas, en última instancia, todas y cada una de las decisiones empresariales (ver Sundaram y Inkpen, 2004). Los "otros propietarios", en esta ocasión no de acciones, sino de derechos, intereses o reclamaciones, deberán ser tenidos en cuenta sólo si contribuyen a la maximización de la riqueza de los accionistas (Jensen, 2001). Una primera apertura de esta visión estrecha de lo que debe ser el objetivo último de las empresas y por lo tanto su razón de ser en la sociedad, la podemos encontrar en los estudios que aun centrándose solamente en la cualidad de inversores de los diferentes grupos sociales para determinar su derecho a ser tenidos en cuenta por los gestores, efectúan una notable ampliación de este concepto. Con esta interpretación de la TS, los empleados, por ejemplo, aportan trabajo, los accionistas, capital y el público en general, infraestructuras o educación. La remuneración de estos factores de producción que los *stakeholder* poseen y ponen voluntariamente a disposición de las empresas, es lo que les otorga el derecho a ser tenidos en cuenta por las organizaciones (Deek, 1994). Aunque esta visión hace partícipes de pleno derecho de los frutos de las firmas a un grupo más numeroso de actores sociales, la relación entre la firma y los *stakeholders* sigue siendo justificada

en términos de rentabilidad y eficiencia (aunque ampliadas) de la economía de mercado (ver por ejemplo, Hill y Jones 1992 o Jones 1995). Donaldson y Preston (1994), sin embargo, van mucho más allá. Desde un punto de vista eminentemente normativo, eliminando la condición imprescindible de ser inversor, y haciendo hincapié no sólo en los derechos sino también en las obligaciones que conlleva la propiedad, justifican el mayor o menor protagonismo de los *stakeholders* en la gestión empresarial, y afirman que la noción de derecho de propiedad debe estar inmersa en la de derechos humanos. Con este nuevo enfoque, el énfasis se pone en la restricción del uso perjudicial del derecho de propiedad otorgando plena legitimidad a las reclamaciones de los *stakeholders* no-propietarios. Por lo tanto, los gestores no deben responder a las demandas de los *stakeholders* en función de su contribución a la maximización del beneficio para el accionista, sino que los *gestores deberían concienciarse de la validez de los intereses de los diferentes stakeholders y deberían intentar responderles en un marco mutuamente soportado, por ser un requerimiento moral para la legitimación de la función gerencial*" (Donaldson y Preston 1995: 87).

Para numerosos autores, la TS, al abandonar la perspectiva precedente que obligaba a supeditar cualquier cuestión a la maximización del bienestar de los accionistas (Freeman 1984, Evan y Freeman 1993; Donaldson y Preston, 1995), redefine tanto el propósito de la empresa como el papel de los negocios en la sociedad. Freeman y otros justifican el cambio de paradigma afirmando que:

"ciertamente los accionistas son un importante partícipe y los beneficios son una característica crítica de esta actividad [los negocios], pero la preocupación por los beneficios es el resultado en vez de la guía en el proceso de creación de valor (...) la maximización de valor para el accionista (...) en el peor de los casos, implica utilizar la primacía de los derechos de un grupo (los accionistas) como excusa para violar los derechos de otros". (2004: 364-365).

El que las firmas deban rendir cuentas de su comportamiento ante un abanico amplio de *stakeholders* es sin duda una de las principales pretensiones del proyecto de la CS. Por esta razón, no parece extraño que la TS (en sus diferentes versiones) haya sido calificada como un marco teórico relevante en esta área de investigación. Sin embargo, paradójicamente, a pesar de que la TS es habitualmente calificada como uno de los marcos de referencia a la hora de analizar los estímulos o motivaciones que empujan a las empresas a divulgar

información social (Gray y otros, 1995a, 1996; Unerman y Deegan, 2006), en realidad es escaso el número de estudios que han acudido a ella. Quizás el más influyente haya sido el conducido por Ullmann en 1985. Este autor ideó un modelo teórico de carácter contingente para explicar la relación existente entre el desempeño social, el resultado económico y la DIS. Para Ullmann (1985), la DIS está en función del poder de los *stakeholders*, las diferentes posturas estratégicas de las organizaciones empresariales y los resultados económicos pasados y presentes de las mismas. Con posterioridad se han llevado a cabo varios intentos de contrastar este modelo en diferentes contextos (Roberts, 1992; Al-Tuwaijri y otros, 2004; Magness, 2006). Roberts (1992) soportó los argumentos de Ullmann, analizando una muestra de ochenta grandes empresas estadounidenses, al descubrir que la DIS estaba positivamente relacionada con el poder de los *stakeholders* (los accionistas, los órganos reguladores y los suministradores de recursos financieros), la postura estratégica de las firmas, y su resultado económico previo a la DIS. Recientemente, Magness (2006) ha vuelto a contrastar el modelo de Ullmann, en esta ocasión en el contexto canadiense. Tras analizar la DIS de una muestra de cuarenta y cuatro empresas mineras, Magness concluye, de acuerdo con Ullmann, que cuando el poder de los *stakeholder* es alto y las organizaciones mantienen una postura estratégica activa, mayor es la DIS. Sin embargo, en discrepancia con los postulados de Ullmann, no encontró evidencias de que la combinación de una postura estratégica activa con un buen resultado económico empresarial promueva la divulgación de información discrecional o no-financiera. Finalmente, como un ejemplo de estudio robusto que ha analizado la DIS acudiendo a la TS al margen de los razonamientos de Ullman, cabría citar el trabajo de Cormier y otros (2004). Cormier y otros, tras analizar el comportamiento divulgador sobre cuestiones medioambientales de una muestra de cuarenta y una multinacionales de nacionalidades canadiense, francesa y alemana, hallaron evidencias de la existencia de una relación significativa entre la actitud de los gestores hacia ciertos *stakeholders* y la posterior DIS que llevan a cabo. Para Cormier y otros (2004: 158), la divulgación de información medioambiental está relacionada con las preocupaciones externas (de prestamistas, inversores y el público), con la preocupación de las autoridades legales (en menor medida) y con la cobertura que la prensa da a las organizaciones empresariales.

### 2.3.1. La teoría de los stakeholders: una aproximación crítica

Al sostener la TS que el propósito de las organizaciones debe ser la satisfacción de las necesidades de sus principales *stakeholders* (pudiendo

ser uno de ellos el accionista), ataca directamente al paradigma *tradicional* (Friedman, 1962) al no dar prioridad absoluta a los deseos de los accionistas en el proceso de toma de decisiones. Una prueba inequívoca de que realmente se está hablando de un enfoque diferente, descansa en que los ataques más incisivos vertidos sobre la TS provienen precisamente de los defensores del paradigma tradicional. Dos argumentos solapados podrían servir de guía para desarrollar y dar soporte a estas críticas. El primero hace referencia a la imposibilidad de llevar a la práctica los postulados de la TS, de tal forma que si se intenta se conseguirán los objetivos opuestos a los predichos, es decir, se menoscabarán los intereses de los *stakeholders*. La segunda línea argumental gira en torno al cuestionamiento de que debe ser el gestor el que decida en última instancia qué *stakeholders* y en qué medida deben ser atendidos por las organizaciones.

Con el primero de los argumentos se podría enmarcar la aseveración de que *es imposible gestionar* (las empresas) *en nombre de múltiples participantes cuando sus objetivos se encuentran en conflicto* (Sundaram y Inkpen, 2004: 355). Este irresoluble problema no hace referencia sólo a la existencia de conflictos de intereses entre los diferentes grupos de *stakeholders*, sino incluso dentro de los mismos grupos estancos establecidos. Es decir, entre los propios clientes o proveedores podrían surgir necesidades o exigencias incompatibles. Entre este bloque de críticas también estarían las encaminadas a resaltar la imposibilidad material de maximizar más de un objetivo al mismo tiempo, o más de una dimensión de los mismos al unísono. En este sentido, Jensen afirma que:

“La comúnmente conocida como TS, aunque no está totalmente exenta de contenido, es débil fundamentalmente porque viola la proposición de que centrarse en un único objetivo es un prerrequisito para que una organización lleve a cabo un comportamiento intencionado o racional. (...) Es lógicamente imposible maximizar más de una dimensión al mismo tiempo a menos que la dimensión sea lo que es conocido como ‘una transformación monotónica’ de otra”. (Jensen, 2001: 10-11).

Además, cuando no existe un único criterio claro, definido y medible para evaluar la labor de los gestores (como por ejemplo la maximización de la riqueza para el accionista), éstos podrán decidir de forma arbitraria a qué *stakeholder* se debe dar prioridad y por lo tanto a favor de quién emplear los recursos de la empresa. La no existencia de un criterio de decisión único y objetivo

hace que sea muy difícil determinar en qué medida estos se han alcanzado, y por lo tanto, *evaluar/controlar* las decisiones del gestor. Esta situación incentivará a los gestores a comportarse oportunistamente empleando los recursos de la firma en su propio beneficio, menoscabando con ello la creación de valor de la misma, y por lo tanto, la satisfacción de los *stakeholders*.

“(...) adoptar la TS por parte de una empresa constituirá un handicap para ella en su competición por sobrevivir porque, como modelo de actuación, la TS politiza la corporación y habilita a los gestores para que sean sus propias preferencias las que guíen el empleo de los recursos de las organizaciones”. (Jensen, 2001: 10).

En opinión de Jensen, éste es uno de los principales factores que explica el que cada vez más gestores defiendan la orientación hacia los *stakeholders* como modelo de gestión empresarial. Además, ¿cómo se puede justificar, desde un punto de vista ético, que sea el gestor quien planifique de forma discrecional quién se beneficia de los frutos de la organización que dirige? Para Jensen, la TS no constituye más que una excusa utilizada por ciertos grupos para legitimar su posición en contra de los mecanismos de asignación del mercado con el fin de imponer sus propios criterios partidistas.

“Con el amplio fracaso de las economías socialistas y comunistas centralmente planificadas, aquellos que desean usar las fuerzas que no son de mercado para re-asignar la riqueza, ven ahora una gran oportunidad en el campo de juego que les ofrece la TS. La TS les ofrece la apariencia de un acceso legítimo a las esferas de poder donde se toman las decisiones en las organizaciones y privan a estas organizaciones de principios básicos para rechazar estas exigencias. (...) En suma, grupos de interés especiales continuarán usando los argumentos de la TS para legitimar su posición, y es en nombre de nuestro propio interés colectivo el exponer la falacia lógica de estos argumentos”. (Jensen, 2001: 21).

### 3. Consideraciones finales

La revisión de la literatura llevada a cabo se ha centrado en los enfoques teóricos hegemónicos en el estudio de la DIS mostrando sus desarrollos, pero también algunas de sus principales limitaciones. En este sentido, este

trabajo pone de manifiesto, por una parte, que el área de la CS es ya un campo del conocimiento consolidado, pero también la existencia de un gran sesgo de la literatura sobre la DIS hacia el análisis de los factores externos. Se hace preciso, por tanto, extender la investigación al interior de la firma, a la empresa, analizando en qué medida factores como las actitudes de los que toman la decisión de divulgar sus valores, la cultura empresarial o su disponibilidad de recursos, podrían estar influyendo en el fenómeno de la DIS. Se trataría de abrir la caja negra, de investigar el proceso interno de elaboración de la información social y medioambiental de la mano de metodologías que se adecuen a este desafío. Los estudios de caso o la conducción de entrevistas semi-estructuradas son algunos ejemplos de metodologías que podrían ser aplicadas por los investigadores del área de la CS para avanzar en la disciplina, para buscar analizar el fenómeno de la DIS a través de la interrelación de factores situados tanto dentro como fuera del perímetro organizacional. De esta manera se podrá incrementar la robustez del área de investigación, tanto desde el punto de vista teórico como metodológico, pero por encima de todo seguir buscando soluciones a los principales problemas de la sociedad actual.

## Bibliografía

- Abbott, W.F. y Monsen, R.J. (1979): "On the measurement of corporate social responsibility: self-reported disclosures as a method of measuring corporate social involvement" *Academy of Management Journal*, 22(3): 501-515.
- Adams, C.A.; Couits, A y Harte G. (1995): "Corporate equal opportunities (non-) disclosure" *British Accounting Review*, 27(2): 87-108.
- Adams, C.; Hill, W; Roberts, C. B. (1998): "Corporate social reporting practices in western Europe: Legitimizing corporate behavior?" *British Accounting Review* 30(1): 1-21.
- Adams, C. (2002): "Internal organisational factors influencing corporate, social and ethical reporting: beyond current theorising" *Auditing, Accounting and Accountability Journal* 15(2):223-250.
- Adams, C (2004): "The ethical, social and environmental reporting-performance portrayal gap" *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 17(5): 731-757.
- Agle B. R., Mitchell R. K., y Sonnenfeld J. A. (1999): "Who matters to managers? An investigation of stakeholder attributes and salience, corporate performance, and manager values" *Academy of Management Journal* 42(5): 507-525.
- Ahmad, N.N.N. y Sulaiman, M (2004): "Environmental disclosures in Malaysian annual reports: A legitimacy theory perspective" *International Journal of commerce & management* 24(1): 44-58.
- Albelda, E; Correa, C y Carrasco, F (2007): "Environmental management systems as an embedding mechanism: a research note" *Auditing, Accounting and Accountability Journal* 20(3): 403.
- Al-Tuwaijri, A; Christensen, T.E. y Hughes, E (2004) "The relations among environmental disclosure, environmental performance, and economic performance: a simultaneous equations approach" *Accounting Organizations and Society* 29(5/6): 447-471.
- Alvarez, M.J.; Berrone, P., Husillos, F.J. y Lado N (2007): "Reverse logistics, stakeholders' influence, organizational slack, and managers' posture" *Journal of Business Research* 60(5): 463-473.
- Aragón-Correa, J. A. (1998): "Strategic proactivity and firm approach to the natural environment" *Academy of Management Journal*, 41: 556-567.
- Aragón-Correa J.A., Matias-Reche F y Senise-Barrio M.E. (2004): "Managerial discretion and corporate commitment to the natural environment" *Journal of Business Research* 57(9): 964-986.
- Archel P. y Lizarraga F. (2001): "Algunos determinantes de la información medioambiental divulgada por las empresas españolas cotizadas", *Revista de Contabilidad*, 4(7): 129-153.
- Archel, P. (2003): "La divulgación de la información social y medioambiental de la gran empresa española en el período 1994-1998: situación actual y perspectivas", *Revista Española de financiación y Contabilidad*, 32(117): 571-601.
- Archel, P. (2007): Teoría e investigación crítica en contabilidad. Un estudio de caso. AECA, Madrid.
- Armstrong, P (1987): "The rise of accounting controls in British capitalist enterprises" *Accounting, Organizations and Society* 12(5): 415-436.
- Arnold, P.J. (1990): "The state and political theory in corporate social disclosure research: A response to Guthrie and Parker" *Advances in Public Interest Accounting* 3: 177-181.
- Azzone, G; Bertelé, U y Noci G. (1997a): "At last we are creating environmental strategies which work" *Long Range Planning* 30(5): 562-571.

- Azzone, G; Brophy, M; Noci, G; Welford, R y Young, W. (1997b): "A stakeholders' view of environmental reporting" *Long Range Planning*, 30(5): 699-709.
- Banerjee, S.B. (2002): "Corporate environmentalism. The construct and its measurement" *Journal of Business Research* 55(3): 177-191.
- Bantel K. y Jackson S. E. (1989): "Top management and innovation in banking: does the composition of the top team make a difference?" *Strategic Management Journal* 10: 107-123.
- Barney, J.B. (1991). "Firm resources and sustained competitive advantage", *Journal of Management*, 17(1):99-120.
- Barth, M y McNichols, M (1994): "Estimation and market valuation of environmental reliabilities relating to Superfund sites" *Journal of Accounting Research* 32: 177-209.
- Bateman, T.S. y Crant, J.M. (1993): "The proactive component of organizational behavior: a measure and correlates" *Journal of Organizational Behaviour* 14(2): 103-118.
- Bateman, T.S. y Cant, J.M (1999): "Proactive behavior: meaning, impact, recommendation" *Business Horizons* 63-70.
- Beattie, V y Jones, M. (1992): "The use and abuse of graphs in annual reports: theoretical framework and empirical study" *Accounting and Business Research* 22(8): 292-303.
- Beattie, V y Jones, M. (1994): "An empirical study of graphical format choices in charity annual reports", *Financial Accountability and Management*, 10(3): 215-236.
- Bebbington, J; Gray, R; Thomson, I y Walters, D. (1994): "Accountant's attitudes and environmentally-sensitive accounting" *Accounting and Business Research* 24(94): 109-120.
- Becherer, R.C., y Maurer, J.G. (1999): "The proactive personality disposition and entrepreneurial behaviour among small company presidents" *Journal of Small Business Management* Enero: 28-36.
- Belkaoui, A (1978): "Linguistic relativity in accounting" *Accounting, Organizations and Society* 3(2): 97-104.
- Belkaoui, A (1980): "The impact of socioeconomic accounting statements on the investment decisions: an empirical study" *Accounting, Organizations and Society*, 5 (3):263 -283.

- Belkaoui, A. y Karpik, P.G. (1989): "Determinants of the corporate decision to disclose social information" *Accounting, Auditing & Accountability Journal* 2(1): 36-51.
- Benston, G.J. (1982): "Accounting and corporate accountability" *Accounting, Organizations and Society*, 7(2): 87-105.
- Benton W. C. y Maloni M. (2005): "The influence of power driven buyer/seller relationship on supply chain satisfaction" *Journal of Operations Management* 23: 1-22.
- Birkinshaw, J; Morrison, A y Hulland, J (1995): "Structural and competitive determinants of a global integration strategy" *Strategic Management Journal* 16: 637-655.
- Bourgeois III L.J. (1981): "On the measurement of slack" *Academy of Management Review* 6(1): 29-39.
- Bowers, K.S. (1973) "Situationism in psychology: An analysis and critique" *Psychological Bulletin* 80: 307-336.
- Bowman, E.H. y Haire, M (1975): "A strategic posture toward corporate social responsibility" *California Management Review* 18(2): 49-58.
- Brió, J.A del y Junquera, B (2003): "A review of the literature on environmental innovation management in SMEs: implications for public policies" *Technovation* 23: 939-948.
- Brown, N y Deegan C.M., (1998): "The public disclosure of environmental performance information - a dual test of media agenda setting theory and legitimacy theory" *Accounting and Business Research* 29(1): 21-41.
- Buhr, N. (1998): "Environmental performance, legislation and annual report disclosure: the case of acid rain and Falconbridge" *Accounting, Auditing & Accountability Journal* (11)2: 163 - 90.
- Burchell, S.C.; Clubb, C; Hopwood, A; Hughes, J. y Nahapiet, J. (1980): "The roles of accounting in organizations and society" *Accounting, Organizations and Society* 5(1): 5-27.
- Burchell, S.C.; Clubb, C; Hopwood, A (1985): "Accounting in its social context: towards a history of value added in the United Kingdom" *Accounting Organizations and Society* 10(4): 381-413.
- Burrell, G y Morgan, G. (1979) Sociological paradigm and organizational analysis. Heinemann: ILondo.

UNIVERSIDAD NACIONAL  
 DE COLOMBIA  
 BIBLIOTECA



- Buysoe K. y Verbeke A. (2003): "Proactive environmental strategies: A stakeholder management perspective" *Strategic Management Journal* 24: 453-470.
- Calvo-Mora, A; Leal, A y Roldan J.L. (2005): "Relationships between the EFQM Model Criteria: a Study in Spanish Universities" *Total Quality Management* 16(6): 741-770.
- Campbell, D (2000): "Legitimacy theory or managerial reality construction?: Corporate social disclosure in Marks and Spencer Plc corporate reports" *Accounting Forum* 24(1): 80-100.
- Campbell, D; Craven, B y Shrivies, P. (2003): "Voluntary social reporting in three FTSE sectors: a comment on perception and legitimacy" *Accounting, Auditing and Accountability Journal*. 16(4): 558-581.
- Campbell, D (2003): "Intra- and intersectorial effects in environmental disclosures: evidence for legitimacy theory" *Business Strategy and the Environment*. 22: 357-37.
- Carmona S. y Carrasco F. (1988): "Información de contenido social y estados contables: Una aproximación empírica y algunas consideraciones teóricas" *Actualidad Financiera* 4: 2175-2192.
- Carroll, C. E., y McCombs, M. (2003): "Agenda-setting effects of business news on the public's images and opinions about major corporations" *Corporate Reputation Review* 6(1): 36-46.
- Cassel, C; Hackl, P y Westlund, A.H. (1999): "Robustness of partial least-squares method for estimating latent variable quality structures" *Journal of Applied Statistics* 26(4): 435-446.
- Céspedes-Lorente, J; de Burgos-Jiménez, J y Álvarez-Gil, M.J (2003): "Stakeholders' environmental influence. An empirical analysis in the Spanish hotel industry" *Scandinavian Journal of Management* 19: 333-358.
- Chaganti R. y Sambharya R. (1987): "Strategic orientation and characteristics of upper management" *Strategic Management Journal* 8: 393-401.
- Chakravarthy B.S (1982): "Adaption: A promising metaphor for strategic management" *Academy of Management Review* 7(1): 35-44.
- Chan, C.C. y Milne, M (1999): "Investors reactions to corporate environmental saints and sinners: an experimental analysis" *Accounting and Business Research* 250-272.
- Chin, W.W. (1998): *The Partial Least Squares Approach to Structural Equation Modeling* En "Modern methods for business research" (Marcoulides, G.A.). Lawrence Erlbaum associates, publisher: Londres.
- Chin, W.W. (1999): *Structural Equation Modeling Analysis with Small Samples*. En *Statistical Strategies for Small Sample Research*. (Rick H. Hoyle): Sage Publications: London.
- Clarkson M.B.E. (1995): "A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance" *Academy of Management Review* 20(1): 92-117.
- Coase, R.H (1937): "The nature of the firm" *Economica* (Noviembre): 386-405.
- Cohen, J. (1960): "A coefficient of agreement for nominal scales" *Educational and Psychological Measurement* 20(invierno): 37-46.
- Collison, D; Lorraine, N y Power, D. (2003): "An exploration of corporate attitudes to the significance of environmental information for stakeholders" *Corporate Social Responsibility and Environmental Management* 10: 199-211.
- Comisión Europea (2001): Recomendación de 30 Mayo de 2001 sobre el reconocimiento, medición y revelación de asuntos medioambientales en los informes anuales de las compañías (2001/453/EC).
- Cool, K y Dierickx, I (1989): "Business strategy, market structure and risk-return relationships: a structural approach" *Strategic Management Journal* 10: 507-522.
- Cooper, D.J y Sherer, M.J (1984): "The value of corporate accounting reports arguments for a political economy of accounting" *Accounting Organizations and Society* 9(34): 207-232.
- Cooper, C. (1992): "The Non and Nom of Accounting for (M)other Nature", *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 5 (3):16-39.
- Cowen, S.S; Ferrei, L.B. y Parker, L. D. (1987): "The impact of corporate characteristics on social responsibility disclosure: a typology and frequency-based analysis" *Accounting, Organizations and Society* 12(2): 111-122.
- Cormier, D y Gordon, I.M. (2001): "An examination of social and environmental reporting strategies", *Accounting Auditing and Accountability Journal*, 14(5): 587-616.
- Cormier, D; Gordon, I.M. y Magnan, M (2004): "Corporate Environmental disclosure: contrasting management's perceptions with reality" *Journal of Business Ethics* 49: 143-165.
- Crabtree, B.F. y Miller, W.L. (1999): *Doing Qualitative Research* Sage Publications, Inc.

- Criado, I; Fernandez, M; Husillos, F.J. y Larrinaga-Gonzalez, C (en prensa): "Compliance with mandatory environmental reporting in financial statements: the case of Spain (2001-2003)" *Journal of Business Ethics*.
- Crant J. M. (2000): "Proactive behaviour in organizations" *Journal of Management* 26(3): 435-462.
- Dean, T.J. Brown, R.L. (1995) "Pollution regulation as a barrier to new firm entry: Initial evidence and implications for future research" *Academy of Management Journal* 38(1): 288-305.
- Dearing, J.W. y Rogers, E.M. (1996): *Agenda Setting* (Thousand Oaks: Sage publications).
- Deck, M.C. (1994) "Toronto Conference: reflections on stakeholder theory" *Business and Society* 33(1): 108-110.
- Deegan, C y Hallam, A (1991): "The voluntary presentation of value added statements in Australia: a political cost perspective" *Accounting and Finance* 31(1): 1-21.
- Deegan, C y Carroll, G (1993): "An analysis of incentives for Australian firms to apply for reporting excellence awards" *Accounting and Business Research* 26(3): 219-227.
- Deegan, C; Geddes, S y Staunton, J. (1996): "A survey of Australian accountants' attitudes on environmental reporting" *Accounting Forum* 19(2/3): 143-156.
- Deegan, C. y Gordon, B. (1996): "A study of the environmental disclosure practices of Australian corporations" *Accounting and Business Research* 26(3): 187-99.
- Deegan C. y Rankin, M (1996): "Do Australian companies report environmental news objectively? An analysis of environmental protection authority" *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 9(2): 50-67.
- Deegan, C y Rankin, M. (1997): "The materiality of environmental information to users of ARs" *Auditing, Accounting and Accountability Journal* 10 (4):562-583.
- Deegan C.; Rankin, M y Voght, P. (2000): "Firm's disclosure reactions to major social incidents: Australian evidence" *Accounting Forum*. 24(1): 101-130.
- Deegan C.M. (2002): "The legitimising effect of social and environmental disclosures - a theoretical foundation" *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 15(3): 282-311.

- Deegan C; Rankin M, Tobin J, (2002): "An examination of the corporate social and environmental disclosures of BHP from 1983-1997. A test of legitimacy theory" *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 15(3): 312-343.
- Deegan, G. (2004): "Environmental disclosures and share prices a discussion about efforts to study this relationship" *Accounting Forum* 28: 87-97.
- Deegan C y Blomquist, Ch (2006): "Stakeholders influence on corporate reporting: An exploration of the interaction between WWF-Australia and the Australian minerals industry" *Accounting Organizations and Society* 31:343-372.
- Deegan C y Unerman, J (2006): *Financial Accounting Theory*, Sydney (McGraw Hill).
- Deephouse D.L. (1996): "Does isomorphism legitimate?" *Academy of Management Journal* 39(4): 1024 -1039.
- Deephouse D.L. Carroll, C.E. y McCombs, M.E. (2001): "The role of newsroom bias and corporate ownership on the coverage of commercial banks in the daily print media". Quinta Conferencia Internacional de Reputación Corporativa y Competitividad. París.
- Diamantopoulos, A y Winklhofer, H.M (2001): "Index construction with formative indicators: an alternative to scale development" *Journal of Marketing Research* 38(2): 269-277.
- Dillard, J (1991): "Accounting as a Critical Social Science" *Accounting Auditing and Accountability Journal* 4(1): 8-28.
- DiMaggio, P.J. y Powell, W.W. (1983): "The iron cage revisited Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields" *American Sociological Review* 48:147-160.
- Donaldson, T, y Preston, L.E. (1994): "Toronto Conference: reflections on stakeholder theory" *Business and Society* 33(1): 105-108.
- Donaldson, T., y Preston, L. E. (1995): "The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence, and implication" *Academy of Management Review* 20(1): 65-91.
- Dowling, J. y Pfeffer, J. (1975): "Organization legitimacy: social values and organizational behavior" *Pacific Sociological Review* 28(1): 122 -136.
- Fernandez R. y Nieto M. (2004): "Stakeholder salience in corporate environmental strategy" *Corporate Governance* 4(3): 65-76.
- Fineman, S. y Clarke, K (1996): "Green stakeholders: industry interpretations and response" *Journal of Management Studies* 33(6): 715-730.

- Fornell, C y Larcker, D.F. (1981): "Evaluating Structural Equation Model with unobservable variables and measurement error" *Journal of Marketing Research* 18(1): 39-50.
- Freedman, M. y Jaggi, B. (1982): "Pollution disclosure, pollution performance and economic performance" *Omega*, 10: 167-176.
- Freedman M y Jaggi, B (1986) "An analysis of the impact of the corporate pollution performance included in the annual financial statements on investors' decisions" *Advances in Public Interest Accounting* 1: 198-212.
- Freedman, M y Stagliano, A.J. (1991): "Differences in social-cost disclosure: a market test of investor reactions" *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 4(1): 68-83.
- Freedman, M. y Wasley, C. (1990): "The association between environmental performance and environmental disclosure in annual reports and 10-Ks" *Advances in Public Interest Accounting* 3: 183-193.
- Freedman, M., y Patten, D. M. (2004): "Evidence on the pernicious effect of financial report environmental disclosure" *Accounting Forum* 28(1): 27-41.
- Freeman R.E. (1984): *Strategic management: A stakeholder approach*. Englewood Cliffs, N.J: Prentice Hall.
- Freeman, R.E; Wicks, A.C. y Parmar, B (2004): "Stakeholders theory and "the corporate objective revisited" *Organizations Science* 15(3): 364-369.
- Friedman, M. (1962): *Capitalism and freedom*, (Chicago: University of Chicago Press).
- Friedman, A. y Miles, S (2001): "Socially responsible investment and corporate social and environmental reporting in UK: an exploratory study" *British Accounting Review* 33: 523-548.
- Froome, J (1999) "Stakeholder influence strategies" *Academy of Management Review*, 24(2): 191-205.
- García-Ayuso, M y Larrinaga, C. (2003): "Environmental disclosure in Spain: corporate characteristics and media exposure" *Revista Española de Financiación y Contabilidad* 115 (número especial): 184-21.
- Graves, S.B. y Waddock S.A. (1994): "Institutional owners and corporate social performance" *Academy of Management Journal* 37: 1034-1046.
- Gray, R; Owen, D.L. y Maunders, K.T. (1988): "Corporate social reporting: Emerging trends in accountability and the social contract". *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 1(1), 6-20.
- Gray, R.; Owen, D.L. y Maunders, K.T. (1991): "Accountability, corporate asocial reporting, and the external social audits" *Advances in Public Interest Accounting* 4: 1-21.
- Gray, R. (1992): "Accounting and environmentalism: an exploration of the challenge of gently accounting for accountability, transparency and sustainability" *Accounting, Organizations and Society* (17)5: 399-425.
- Gray, R.; Walters, DM; Bebbington, J y Thompson, I (1995a) "The greening of enterprise: an exploration of the (non) role of environmental accounting and environmental accountants in organizational change" *Critical Perspective on Accounting* 6:211-39.
- Gray R.H, Kouhy R, Lavers S. (1995b): "Corporate social and environmental reporting. A review of the literature and a longitudinal study of UK disclosure", *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 8(2): 47-77.
- Gray, R.H, Kouhy R, Lavers S. (1995c): "Constructing a research database of social and environmental reporting by UK companies: a methodological note" *Accounting, Auditing & Accountability Journal* 8(2): 78-101.
- Gray, R., Owen, D.L. y Adams, C.A. (1996): "Accounting and Accountability: Changes and Challenges in Corporate Social and Environmental Reporting" (London: Prentice Hall).
- Gray, R.H. (2002a): "The social accounting project and accounting, Organizations and Society: privileging engagement, imaginings, new accountings and pragmatism over critique?" *Accounting, Organizations and Society*, 27: 687-708.
- Gray, R.H. (2002b): "Of messiness, systems and sustainability: towards a more social and environmental finance and accounting" *British Accounting Review* 34: 357-386.
- Gray, R.H. (2006a): "Social, environmental and sustainability reporting and organisational value creation?: Whose value? Whose creation?" *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 19(6): 793-819.
- Gray, R. (2006b): "Does sustainability reporting improve corporate behaviour?: Wrong question? Right time?" *Accounting and Business Research* 36(4): 65-88.

- Guthrie, J.E. y Parker, L.D. (1989): "Corporate social reporting: a rebuttal of legitimacy theory" *Accounting and Business Research* 9(76): 343-352.
- Guthrie, J.E. y Parker, L.D. (1990): "Corporate social disclosure practices: a comparative international analysis" *Advances in Public Interest Accounting* (3): 159-176.
- Guthrie, J.E. y Mathews, M.R. (1985): "Corporate social accounting in Australasia", In Preston, L.E. (Ed.) *Research in Corporate Social Performance and Policy*, 7, p.p. 251-277.
- Hackston, D. y Milne, M. (1996): "Some determinants of social and environmental disclosures in New Zealand companies" *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 9(1): 77-108.
- Hambbrick D. C., Cho T.S., y Chen M (1996): "The influence of top management team heterogeneity on firm's competitive moves" *Administrative Science Quarterly* 41(4): 659-684.
- Hambbrick D. C. y Mason P. A. (1984): "Upper echelons: The organization as a reflection of its top managers" *Academy of Management Review* 9(2): 193-206.
- Hannan, M.T.; Freeman, J. (1977): "The Population Ecology of Organization", *American Journal of Sociology*, 83: 929-964.
- Hart S.L. (1995): "A natural-resource-based view of the firm" *Academy of Management Review* 20(4): 986-1014.
- Harvey, B. y Schaefer, A (2001) "Managing relationships with environmental stakeholders: a study of U.K. water and electricity utilities" *Journal of Business Ethics*, 30(3): 243-260.
- Hasseldine, J Salama, J.S. y Toms, J.S. (2005) "Quantity versus quality: the impact of environmental disclosures on the reputations of UK Plcs" *British Accounting Review* 37(2): 231-248.
- Henriques I. y Sardorsky P. (1996): "The determinants of an environmental responsive firm: An empirical approach" *Journal of Environmental Economics and Management*, 30(3): 381-395.
- Henriques I. y Sardorsky P. (1999): "The relationship between environmental commitment and managerial perceptions of stakeholder importance" *Academy of Management Journal* 42(1): 87-99.
- Hill C. y Jones T. (1992): "Stakeholder-Agency theory" *Journal of Management Studies* 29(2): 131-154.

- Hillary, R (2004): "Environmental management systems and the smaller enterprise" *Journal of cleaner production* 12: 561-569.
- Hitches, D; Clausen, J; Trainor, M; Keil, M y Thankappan, S. (2003): "Competitiveness, Environmental Performance and Management of SMEs" *Greener Management International* 44: 45-57.
- Hogner, R.H. (1982): "Corporate social reporting: eight decades of development an US Steal" *Research in Corporate Performance and Policy* 4: 243-250.
- Homburg C., Workman J. P., y Jensen O. (2000): "Fundamental changes in marketing organization: The movement toward a customer-focused organizational structure" *Journal of the Academy of Marketing Science* 28(4): 459-478.
- Hooghiemstra, R (2000): "Corporate Communication and Impression Management-New Perspectives Why Companies Engage in Corporate Social Reporting" *Journal of Business Ethics* 27(1/2): 55-68.
- Hopper, T y Armstrong, P (1991): "Cost accounting, controlling labour and the rise o conglomerates" *Accounting Organization and Society* 16(5/6): 405-438.
- Hughes II, K. E. (2000). "The value relevance of nonfinancial measures of air pollution in the electricity utility industry". *Accounting Review* 75:209-228.
- Hulland, J (1999): "Use of partial least squares (PLS) in strategic management research: a review of four recent studies" *Strategic Management Journal* 20(2): 195-204.
- Ingram, R. & Frazier, K. (1980): "Environmental performance and corporate disclosure" *Journal of Accounting Research* 18: 612-622.
- Jaggi, B y Freedman, M (1982): "An analysis of the informational content of pollution disclosures" *Financial Accounting Review* 17(3):142-152.
- Jantadej, P., y Kent, P., (1999): "Corporate environmental disclosures in response to public awareness of the Ok Tedi Copper Mine Disaster: A Legitimacy Theory Perspective" *Accounting Research Journal* 12(1):72-88.
- Jarvis, Ch.B; Mackenzie, S.B. y Podsakoff, P.M. (2003): "A critical review of construct indicators and measurement model misspecification in marketing and consumer research" *Journal of Consumer Research* 30: 199-217.

- Jawahar, I.M. y McLaughlin, G.L. (2001): "Toward a descriptive stakeholder theory: An organizational life cycle approach" *The Academy of Management Review* 26(3): 397-415.
- Jensen, M.C. y W. H. Meckling. (1976). "Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure". *Journal of Financial Economics*. (October): 305-360.
- Jensen, M.C. (2001): "Value Maximization, stakeholder theory and the corporate objective function" *Journal of Applied Corporate Finance* 14(3): 8-21.
- Jones, T. M. (1995): "Instrumental Stakeholder Theory: A synthesis of ethics and economics" *Academy of Management Review* 20(2): 404-437.
- Kaplan A. Y Goldsen J.M. (1965): "The reliability of content analysis categories" (83-112), en H.D. Lasswell y otros, *Language of politics*, (Cambridge: MIT Press).
- Karake Z. (1995): "A. Information technology performance: Agency and upper echelons theory" *Management Decisions* 33(9): 30-38.
- Krippendorff, K. (1990): *Metodología de análisis de contenido: teoría y práctica* (Barcelona: Paidós).
- Kolk, A y Pinkse, J (2006) "Stakeholder Mismanagement and corporate social responsibility Crises" *European Management Journal*, 24(1): 59-72.
- Kuasirikun, N (2005): "Attitudes to the development and implementation of social and environmental accounting in Thailand" *Critical Perspectives on Accounting* 16: 1035-1057.
- Larrinaga C., Carrasco F., Correa C., Llena E., y Moneva J.M. (2002): "Accountability and accounting regulation: the case of the Spanish environmental disclosure standard" *The European Accounting Review* 11(4): 723-740.
- Larrinaga-González C; y Bebbington, J (2001): "Accounting change or institutional appropriation? A case study of the implementation of environmental accounting" *Critical Perspectives on Accounting* 12(3): 269-292.
- Larrinaga-González C; Carrasco F; Caro-Gonzalez, F.J.; Correa-Ruiz, Carmen y Páez-Sandubete, J.M. (2001): "The role of environmental accounting in organizational change. An exploration of Spanish Companies" *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 14(2): 213-239.
- Lasswell, H.D. (1948): *The structure and function of communication in society*, In L. Bryson (Ed), *The communication of ideas: A series of addresses*, (New York: Harper).
- Lehman, C. y Tinker, T (1987): "The "real" cultural significance of accounts. Accounting", *Organizations and Society* 12(5): 503-522.
- Lehman, G. (1992): *Accounting's Changing Roles in Social Conflict* (London: Paul Chapman).
- Lehman, G (1999): "Disclosing new worlds: a role for social and environmental accounting and auditing" *Accounting, Organizations and society* 24(3): 217-242.
- Lehman, G. (2001): "Reclaiming the public sphere: problems and prospects for Corporate Social and Environmental Accounting", *Critical Perspectives on Accounting* 12: 713-733.
- Lindblom, C.K. (1994): "The implications of organizational legitimacy for corporate social performance and disclosure". Trabajo presentado en la conferencia organizada por la revista *Perspectivas Críticas en Contabilidad*, Nueva York, NY.
- Lippman, W. (1922): *Public opinion* (New York: Harcourt Brace).
- Llena, F; Moneva, J.M. y Hernandez, B (2007): "Environmental Disclosures and Compulsory Accounting Standards: the case of Spanish annual reports" *Business Strategy and the Environment* 16 (1): 50-63.
- Lorraine, N.H.; Collison, D.J. y Power, D.M. (2004): "An analysis of the market impact of environmental performance information" *Accounting Forum* 28: 7-26.
- Luque, T (2000): *Técnicas de análisis de datos en investigación de mercados*. Pirámide: Madrid.
- Mackenzie, S.B.; Podsakoff, P.M y Jarvis, Ch.B. (2005): "The problems of measurement model misspecification in behavioural and organizational research and some recommended solutions" *Journal of Apply Psychology* 90(4): 710-730.
- Madsen H. y Ulhøi J. (2001): "Integrating environmental and stakeholder management" *Business Strategy and the Environment* 10(2): 77-88.
- Magness, V (2006): "Strategic posture, financial performance and environmental disclosure: An empirical test of legitimacy theory" *Accounting Auditing and Accountability Journal* 19(4): 540-563.

- Majchrzak, A.; Beath, C.M.; Lim, R.A. y Chin, W.W. (2005): "Managing client dialogues during information systems design to facilitate client learning" *MIS Quarterly* 29(4): 653-672.
- Mastrandonas, A y Strife, P.T. (1992): "Corporate environmental communications: Lessons form investors" *Columbia Journal of World Business*, Winter: 234-240.
- Mathews, M.R. (1987): "The implementation of the interpretative paradigm: philosophical bases underlying social accounting" *Accounting Forum* 10(3): 23-37.
- Mathews, M.R. (1993): *Socially responsible accounting*, Chapman Hall: London.
- Mathews, M.R. (1997): "Twenty five years of social and environmental accounting research: is there a silver jubilee to celebrate?" *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 10(4): 481-531.
- Mathews, M.R. (2004) "A commentary on Lorraine, Collison and Power and Freedman and Patten: how far does empirical research assist in the drive to regulate environmental disclosures?" *Accounting Forum* 28: 81-86.
- McCombs, M y Shaw, D. (1972): "The agenda setting function of the mass media" *Public Opinion Quarterly* 3: 176-187.
- McCombs, M, Lopez-Escobar, W. y Llamas J.P. (2000): "Setting the agenda of attributes in the 1996 Spanish general election" *Journal of Communication*, (50): 77-92.
- McCombs, M., & Reaynolds, A. (2002): News influence on our pictures of the world. In Bryant, J. & Zillmann, D. (Eds.), *Media effects*, Magwah: Lawrence Erlbaum Associates, N.J., p.p. 1-16.
- Meadows, D.H.; Meadows, D.L. y Randers, J. (1992): *Beyond the Limits*. Post Mills, V.T.: Chelsea Green Publishing.
- Meyer A.D. (1982): "Adapting to environmental jolts" *Administrative Science Quarterly* 27(4): 515-537.
- Miles M.B. y Huberman, A.M. (1994): *Qualitative Data Analysis*. Sage Publications.
- Miller, W.L y Crabtree, B.F. (1999): *Doing qualitative research*. Thousand Oaks : Sage,
- Milne M.J. y Adler R.W. (1999): "Exploring the reliability of social and environmental disclosures content analysis" *Accounting, Auditing & Accountability Journal* 12(2): 237-256.

- Milne, M.J. (2002): "Positive accounting theory political cost and social disclosure analysis: a critical look" *Critical Perspectives on Accounting* 13: 369-395.
- Milne, M.J. y Patten, D.M. (2002): "Securing organizational legitimacy: An experimental decision case examining the impact of environmental disclosure" *Accounting Auditing and Accountability Journal* 15 (3): 372-405.
- Mitchell R.K., Agle B.R., y Wood D.J. (1997): "Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts" *Academy of Management Review* 22(4): 853-886.
- Moneva J.M. y Llena F. (1996): "Análisis de la información sobre responsabilidad social en las empresas industriales que cotizan en bolsa" *Revista Española de Financiación y Contabilidad* 25(87): 361-402.
- Moneva J.M. y Llena F. (2000): "Environmental disclosures in the annual reports of large companies in Spain" *The European Accounting Review* 9(1): 7-29.
- Moneva, J.M.; Archel, P y Correa, C. (2006): "GRI and the camouflaging of corporate unsustainability" *Accounting Forum*, 30:121-137.
- Morgan, G. (1988): "Accounting as reality construction: towards a new epistemology for accounting practice" *Accounting Organizations and Society* 13(5): 477-485.
- Moses D.O. (1992): "Organizational slack and risk-taking behavior: Tests of product pricing strategy" *Journal of Organizational Change Management* 5(3): 38-54.
- Neimark, M.K. (1992): *The Hidden Dimensions of Annual Reports: Sixty Years of Social Conflict at General Motors* (New York, NY: Markus Wiener Publishing).
- Ness, K.E. y Mirza, A.M. (1991): "Corporate social disclosure: a note on a test of agency theory" *British Accounting Review* 23(3): 211-218.
- Neu, D; Warsame, H. y Pedwell, D. (1998): "Managing public impressions: environmental disclosures in annual reports" *Accounting, Organizations and Society* 23 (3): 265-282.
- Neville, B.A.; Bell, S.J.; y Whitwell, G. (2004): "Stakeholder salience revisited: toward an actionable tool for the management of stakeholders" *Academy of Management Best Conference Paper*.
- Noci, G y Verganti, R. (1999): "Managing "green" product innovation in small firms" *R&D Management*, 29 (1): 3-15.

- Nohria N, y Gulati R. (1996): "Is slack good or bad for innovation?" *Academy of Management Journal* 39(5): 1245-1264.
- Nunnally J.C. *Psychometric theory* (2nd. ed.). New York: McGraw-Hill Book Co., 1978.
- O'Donovan, G. (1999): "Managing legitimacy through increased corporate environmental reporting: an exploratory study" *Interdisciplinary Environmental Review*, 1(1): 63-99.
- O'Donovan, G. (2002): "Environmental disclosures in the annual report. Extending the applicability and predictive power of legitimacy theory" *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 15(3): 344-71.
- O'Dwyer, B. (2002): "Managerial perceptions of corporate social disclosure. An Irish story", *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 15(3): 406-436.
- O'Dwyer, B (2003): "Conceptions of corporate social responsibility: the nature or managerial capture" *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 16(4): 523-557.
- O'Dwyer, B (2004): "Qualitative data analysis: Illuminating a Process for Transforming a 'Messy' but 'Attractive' 'Nuisance' ". *The real life guide to accounting research. A Behind-the-Scenes View of Using Qualitative Research Methods*. Edited by Cristopher Humphry and Bill Lee. Elsevier.
- O'Dwyer, B (2005): "The construction of a social account: a case study in an overseas aid agency" *Accounting Organizations and Society*. 30(3): 279-296.
- Orlitzky, K; Schmidt F y Rynes S.L (2003): "Corporate social and financial performance: a meta analysis" *Organizational Studies* 24(3): 403-441.
- Owen, D.L. Gray, R y Mauders, K (1987): "Researching the information content of social responsibility disclosure: a comment" *British Accounting Review* 19(2): 169-176.
- Owen, D.L. Gray, R y Bebbington, J (1997): "Green accounting cosmetic irrelevance or radical agenda: for change?" *Asia-Pacific Journal of Accounting* 4(2): 175-198.
- Oliver, C. (1991): "Strategic responses to institutional processes" *Academy of Management Review* 16(1): 145-179.

- Palmer, J y France, Ch. (1998): "Informing Smaller organizations about environmental management: an assessment of government schemes" *Journal of Environmental Planning and Management* 41(3): 355-374.
- Parker, L.D. (1986): "Polemical themes in social accounting: a scenario for standard setting" *Advances in Public Interest Accounting* 1: 67-93.
- Parker, L.D. (2005): "Social and environmental accountability research: a view from the commentary box" *Accounting Auditing and Accountability Journal* 18(6): 842-860.
- Patten, D.M. (1991): "Exposure, legitimacy and social disclosure" *Journal of Accounting and Public Policy* 10(4): 297-308.
- Patten, D.M. (1992): "Intra-industry environmental disclosures in response to the Alaskan oil spill: a note on legitimacy theory" *Accounting, Organizations and Society*, 17(5): 471-475.
- Patten, D.M. (1995): "variability in social disclosure: A legitimacy-based analysis" *Advances in Public Interest Accounting* 6: 273-285.
- Patten, D.M. (2000): "Changing superfund disclosure and its relation to the provision of other environmental information" *Advances in Environmental Accounting & Management*. 1: 101-121.
- Patten D.M. (2002): "The relation between environmental performance and environmental disclosure: a research note" *Accounting, Organizations and Society* 27: 763-773.
- Patten, D.M. (2005): "The accuracy of financial report projections of future environmental capital expenditures: a research note" *Accounting, Organizations and Society* 30: 457-468.
- Patton, M.Q. (2002): *Qualitative evaluation and research methods*, Third Edition, Sage, Beverly Hills, California.
- Perreault, W.D. y Leigh, L.E. (1989): "Reliability of nominal data based on qualitative judgments" *Journal of Marketing Research* 26 (mayo): 135-148.
- Pfeffer, J. y Salancik, G. R. (1978): *External Control of Organizations*. New York, Harper & Row.
- Post J.E., Preston L.E., y Sachs S. (2002): "Managing the extended enterprise: The new stakeholder view" *California Management Review* 45(1): 6-28.
- Puxty, A.G. (1986): "Social accounting as immanent legitimation" *Advances in Public Interest Accounting* 1: 95-111.

- Putxy, A.G. (1991): "Social accountability and universal pragmatics" *Advances in Public Interest Accounting* 4: 35-45.
- Putxy, A.G. (1993): *The social & organizational context of management accounting*. London: Academy Press.
- Quinn, D.P. y Jones, T.M. (1995): "An agent morality view of business policy" *Academy of Management Review* 20(1): 22-42.
- Richardson, A.J. y Welker, M. (2001): "Social disclosure, financial disclosure and the cost of equity capital" *Accounting Organizations Society* 26:597-616.
- Roberts, R.W. (1992): "Determinants of corporate social responsibility disclosure: an application of stakeholder theory" *Accounting, Organizations and Society* 17(6): 595-612.
- Rockness J. y Williams, P.F. (1988): "A descriptive study of social responsibility mutual funds" *Accounting, Organizations and society* 13(4): 397-411.
- Rogers, E.M. y Dearing J.W. (1988): *Agenda Setting Research: Where it has been, where is it going?*, In J.A. Anderson (Ed), Communication yearbook 11 (p.p. 555-594), (Newbury Park: Sage Publications).
- Russo, M.V. y Fouts, P.A. (1997): "A resource-based perspective on corporate environmental performance and profitability" *Academy of Management Journal* 40(3): 534-559.
- Sarkar, MB, Echanbadi R y Harrison, J.S. (2001): "Alliance entrepreneurship and firm market performance" *Strategic Management Journal* 22 (special issue):701-711.
- Starik, M (1994): "Toronto conference: flexion on stakeholder theory" *Business and Society* 33(1): 89-95.
- Savage, G.T; Nix T.W.; Whitehead, C.J. y Blair, J.D. (1991): "Strategies for assessing and managing organizational stakeholders" *The executive* 5(2): 61-75.
- Schneider, B (1983) "Interactional psychology and organizational behaviour". In: Cummings, L and StawB (eds) *Research in Organizational Behavior*, Vol.5 Greenwich, CT: JAI Press, pp. 1-31.
- Scott, W.A. (1955): "Reliability of content analysis: the case of nominal scale coding" *Public Opinion Quarterly* 19: 321-325.
- Scott, W. R. (1995): *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks, CA, Sage.
- Sen, A. (1999): *Development as Freedom*. Oxford University Press, Oxford.

- Sethi, P. (1971): *Up against the corporate wall*. Englewood Cliffs: Prentice Hall, Inc.
- Sharma, S y Vredenburg, H (1998): "Proactive corporate environmental strategy and the development of competitively valuable organizational capabilities" *Strategic Management Journal* 19: 729-753.
- Sharma, S. (2000): "Managerial interpretation and organizational context as predictors of corporate" *Academy of Management Journal* 43(4): 581-597.
- Sharma, S y Henriques, I (2005): "Stakeholders influences on sustainability practices in the canadian forest products industry" *Strategic Management Journal* 26:159-180.
- Shane, P. B., y Spicer, B. H. (1983). "Market response to environmental information produced outside the firm". *The Accounting Review*. 521-538.
- Shoker, A.D. y Sethi, S.P. (1973): "An approach to developing societal preferences in developing corporate action strategies" *California Management Review*, 15(4): 97-105.
- Singh J.V. (1986): "Performance, slack, and risk taking in organizational information processing" *Academy of Management Journal* 29(3): 562-585.
- Smith K.G., Grimm C.M., y Chen M. (1991): "Organizational information processing, competitive responses, and performance in the U.S." domestic airline industry" *Academy of Management Journal* 34(1): 60-85.
- Smith, J; Adhikari, A y Tondkar R (2005): "Exploring differences in social disclosures internationally: A stakeholder perspective" *Journal of Accounting and Public Policy* 24: 123-151.
- Spence, C (2005): "Social and Environmental Reporting in the UK: A Neo-Gramscian Critique", unpublished PhD Thesis, University of St. Andrews, Scotland.
- Spicer, B.H. (1978): "Investors, corporate social performance and information disclosure: an empirical study" *The Accounting Review*, 53(1).
- Starik, M.C. (1994) "Toronto Conference: reflections on stakeholder theory" *Business and Society* 33(1): 89-95.
- Stigler, G. J., (1971): "The Theory of Economic Regulation" *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 2: 3-21.
- Suchman, M.C. (1995): "Managing legitimacy: strategy and institutional approaches" *Academy of Management Review*, 20(3): 571-610.



- Sundaram, A y Inkpen, A (2004): "The corporate objective revisited" *Organizational Science* 15(3): 350-363.
- Tabachnick B. y Fidell L. Using multivariate statistics (3rd. ed.). New York: Harper Collins College Publishers, 1996.
- Thomson, I y Bebbington, J. (2005): "Social and environmental reporting in the UK: a pedagogic evaluation" *Critical Perspectives on Accounting* 16(5):507-533.
- Thomas, A (2001) "Corporate environmental policy and abnormal stock price returns: an empirical investigation" *Business Strategy and the Environment* 10: 125-134.
- Tilling, M.V. (2004): "Some Thoughts on Legitimacy Theory in Social and Environmental Accounting" *Social and Environmental Accounting Journal* 24(2): 3-7.
- Tilt, C.A. (1994): "The influence of external pressure groups on corporate social disclosure: some empirical evidence" *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 7(4): 47-72.
- Tinker, A.M. (1980): "Towards a political economy theory of accounting: an empirical illustration of the Cambridge controversies" *Accounting Organizations and Society* 5(1): 147-160.
- Tinker, A. M., Mecino, B. D. y Neimark, M. D. (1982): "The Normative Origins of Positive Theories: Ideology and Accounting Thought" *Accounting, Organizations and Society* 7: 167-200.
- Tinker, A. M. (1984): "Theories of the State and the State of Accounting: Economic Reductionism and Political Voluntarism in Accounting Regulatory Theory" *Journal of Accounting and Public Policy* pp. 1-20.
- Tinker, A.M. y Neimark, M (1987): "The role of annual reports in gender and class contradictions at General Motors: 1917-1976" *Accounting, Organizations and Society* 12(1): 71-88.
- Tinker, A.M; Lehman, Ch y Neimark, M (1991): "Falling down the hole in the middle of the road: political quietism in corporate social reporting" *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 4(2): 28-54.
- Trotman, K.T. y Bradley, G.W. (1981): "Associations between social responsibility disclosure and characteristics of companies" *Accounting, Organizations and Society* 6(5): 355-362.
- Tsang, E.K. (1998): "A longitudinal study of corporate social reporting in Singapore. The case of the banking, food and beverage and hotel in-

- dustries" *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 11(5): 624-635.
- Toms, J.S. (2002): "Firm resources, quality signals and the determinants of corporate environmental reputation: some UK evidence" *British Accounting Review*. 34(3): 257-282.
- Ullmann, A. (1985): "Data in search of a theory: A critical examination of the relationships among social performance, social disclosure, and economic performance of U.S. firms" *Academy of Management Review* 10(3): 540-57.
- Unerman J. (2000): "Methodological issues. Reflections on quantification in corporate social reporting content analysis" *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 13(5): 667-680.
- Verrecchia, R.E. (1983): "Discretionary disclosure" *Journal of Accounting and Economics* 5: 179-194.
- Votaw, D y Sethi, P (1974) *The corporate Dilemma: Traditional Values Versus contemporary problems*. Englewood Cliffs: Prentice Hall Inc.
- Walden, W.D. y Schwartz, B.N. (1997): "Environmental disclosures and public policy pressure" *Journal of accounting and Public Policy* 16: 125-154.
- Watts, R. L. y Zimmerman, J. L. (1978): "Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards" *The Accounting Review* 53(1):112-134.
- Watts, R.L. y Zimmerman, J.L. (1986): *Positive accounting theory*, (London: Prentice-Hall).
- Watts, R.L. y Zimmerman, J.L. (1990): "*Positive accounting theory: a ten year perspective*", *The Accounting Review*, 65(1): 131-156.
- Wengraf, T. (2001): *Qualitative Research Interviewing*. Sage Publications.
- Werts, C.E., Linn, R.L. y Jo'reskog, K.G. (1974) "Interclass reliability estimates: testing structural assumptions", *Educational and Psychological Measurement* 34: 25-33.
- Wiersema M.F. y Bantel K. (1992): "Top management team demography and corporate strategic change" *Academy of Management Journal* 35(1): 91-120.
- Williamson, O.E. (1975): *Markets and Hierarchies, analysis and antitrust implications: A study in the economics of internal organizations*. Free Press: New York.

- Williamson, D. y Lynch-Wood, G. (2001) "A New Paradigm for SME Environmental Practice" *The TQM Magazine*, MCB Press, 13 (6): 424-432.
- Wilmshurst, T.D. y Frost, G.R. (2000): "Corporate environmental reporting. A test of legitimacy theory" *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 13(1): 10-26.
- Wimmer, R.D. y Dominick, J.R. (1991): *Mass Media Research: An Introduction*, (Belmont, CA: Wadsworth).
- Winter, J. y Eyal, C. (1981): "Agenda-setting for the civil rights issue" *Public Opinion Quarterly*, 45(3): 376-383.
- Wiseman, J. (1982): "An evaluation of environmental disclosures made in corporate annual reports" *Accounting, Organizations and Society* 7(1): 53-63.
- Witherspoon, S. y Martin, J. (1992): "What do we mean by green?" En Jowell, R; Broddk, L; Prior, G. and Taylor, B (eds), *British Social Attitudes, The 9th Report*, Dartmouth, Aldershot, pp. 1-26.
- Wold, H. (1985): Systems analysis by partial least squares. In P. Nijkamp, H. Leither & N. Wrigley (ed.) *Measuring the Inmeasurable*, pp. 221-251 (Dordrecht: Martinus Nijhoff Publishers).
- Wood, D. J. (1991): "Corporate social performance revisited" *Academy of Management Review* 16(4): 691-718.
- Woodward, D.G; Edwards, P. y Birking, F. (1996): "Organizational legitimacy and stakeholders information provision" *British Journal of Management* 7(4):329-347.
- Woodward, D., Edwards, P y Birkin, F. (2001): "Some Evidence on Executives' Views on Corporate Social Responsibility" *British Accounting Review* 33(3):357-397.
- Young, K. (1991): "Shades of green". En Jowell, R; Brook, L. y Taylor, B. (eds), *British social Attitudes, The 8th Report*, Dartmouth, Aldershot, pp. 107-129.
- Zeghal, D. y Ahmed, S.A. (1990): "Comparison of social responsibility information disclosure media used by Canadian firms" *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 3(1): 39-53.
- Zucker, H.G. (1978): The variable nature of news media influence. *Communication Yearbook* 2: 235-246. (New Brunswick, NJ: Ruben, B.D. (ed)).