



PRÁTICAS ESG: FATOR DE ATRAÇÃO OU BARREIRA PARA REDES DE FRANQUIAS BRASILEIRAS EM MERCADOS INTERNACIONAIS?

Rosmary Cardoso Saad; rosysaad001@gmail.com; Universidade Paulista
Pedro Lucas de Resende Melo; pedro.melo@docente.unip.br; Universidade Paulista

Modalidade: Artigo Teórico-Empírico

Área Temática: Empreendedorismo

RESUMO: Este estudo investiga o impacto do desempenho e dos riscos ESG (ambientais, sociais e de governança) na internacionalização de redes de franquias brasileiras, considerando as diferenças entre economias avançadas e emergentes. Com base em uma abordagem quantitativa, utilizam-se modelos de regressão múltipla para analisar dados de pontuações ESG, riscos institucionais e indicadores macroeconômicos dos países onde operam essas redes de franquias. Os resultados indicam que, em economias avançadas, práticas ESG robustas podem aumentar a atratividade dos mercados, enquanto, em economias emergentes, a governança ESG exerce papel mais relevante na mitigação de riscos institucionais. Observa-se, ainda, que os efeitos dos fatores ESG não são homogêneos, variando conforme o contexto econômico e regulatório. A pesquisa preenche uma lacuna na literatura ao integrar variáveis ESG à análise da internacionalização de redes de franquias, destacando o papel moderador do PIB per capita e das instituições na dinâmica dos mercados globais. O estudo contribui para o avanço das teorias de internacionalização, sustentabilidade e governança ao integrar variáveis ESG à análise de redes de franquias, evidenciando como o alinhamento entre estratégias de expansão e condições institucionais pode influenciar decisões em mercados globais.

PALAVRAS-CHAVE: Internacionalização de redes de franquias; Práticas ESG; Riscos ESG; Riscos institucionais; Mercados emergentes e desenvolvidos.

1. INTRODUÇÃO

A intensificação da globalização dos negócios, impulsionada por transformações tecnológicas, reconfigurações geopolíticas e demandas por sustentabilidade, tem estimulado a expansão internacional de empresas, inclusive redes de franquias brasileiras, em busca de crescimento e diversificação em mercados estrangeiros (Hu et al., 2023; Jiang et al., 2024). Embora os fundamentos clássicos da internacionalização permaneçam válidos (Alon & Rottig, 2013), o cenário contemporâneo impõe novos critérios de legitimidade institucional e pressões regulatórias, tornando os fatores ESG (ambientais, sociais e de governança) cada vez mais decisivos nas estratégias de expansão internacional (Friede et al., 2015; Legendre et al., 2024).

A adoção de práticas ESG tem evoluído de uma resposta reativa às exigências legais para uma estratégia proativa de diferenciação competitiva e mitigação de riscos em contextos institucionais diversos (Hu et al., 2023; Daugaard & Ding, 2022; Jiang et al., 2024). Essa dinâmica é especialmente relevante para redes de franquias que operam em múltiplos países, enfrentando exigências normativas e expectativas de stakeholders heterogêneas (Lanfranchi et al., 2021; Perrigot et al., 2021).

Apesar da crescente atenção dada aos fatores ESG na literatura sobre internacionalização, há uma lacuna em relação ao seu papel específico na atratividade de mercados para redes de franquias brasileiras. A maior parte dos estudos foca em multinacionais tradicionais, ignorando as particularidades do modelo de franchising, que depende da replicação

padronizada de processos e enfrenta desafios institucionais distintos (Bretas & Alon, 2021; Melo et al., 2015; Ettalibi et al., 2025). Uma revisão sistemática recente confirma essa lacuna ao evidenciar que, embora haja avanços na literatura sobre franchising internacional, aspectos como ESG ainda permanecem pouco explorados no campo (Alon et al., 2021).

Pesquisas recentes indicam que o desempenho ESG pode melhorar a reputação, atrair stakeholders e facilitar o acesso a capital, fatores que favorecem a expansão internacional, especialmente em mercados regulatórios mais exigentes (Kuchinke & Linnenluecke, 2022; Chaieb et al., 2024; Zhao et al., 2024; Xu & Sun, 2025). No entanto, os contextos institucionais dos países de destino, incluindo riscos ESG, maturidade institucional e desenvolvimento econômico, permanecem subexplorados quando se trata de redes de franquias brasileiras.

Adicionalmente, variáveis como o PIB per capita podem moderar a relação entre ESG e internacionalização, influenciando a tomada de decisão em contextos distintos (Rahat & Nguyen, 2024; Duque-Grisales & Aguilera-Caracuel, 2021). Para redes de franquias oriundas de mercados emergentes, a comunicação estratégica de práticas ESG pode ser um diferencial para legitimar sua presença em mercados desenvolvidos (Jiang et al., 2024; Khalid et al., 2021).

Este estudo busca preencher essas lacunas ao investigar como o desempenho e os riscos ESG dos países de destino influenciam a atratividade desses mercados para redes de franquias brasileiras. Fundamenta-se na teoria institucional (North, 1990; Doh et al., 2016), na teoria da internalização (Dunning, 1998), na teoria dos stakeholders (Freeman, 1984) e na teoria da dependência de recursos (Pfeffer, 1987), articulando essas abordagens com base em evidências empíricas recentes que destacam o papel dos riscos institucionais, da governança ESG e das estratégias de internacionalização de redes de franquias (Rovere, 2024; Lanfranchi et al., 2021; Jiang et al., 2024; Stocker et al., 2022).

A pesquisa utiliza uma abordagem quantitativa, baseada em dados secundários de 80 países com presença de redes de franquias brasileiras, adotando regressões múltiplas para testar hipóteses e considerar diferenças entre economias emergentes e desenvolvidas, conforme práticas recomendadas na literatura (Matos, 2020; Hair et al., 2019; Akinwande et al., 2015).

Este estudo contribui para a literatura ao integrar práticas e riscos ESG à análise da internacionalização de redes de franquias, destacando o papel moderador do PIB per capita e das instituições locais. Os achados oferecem subsídios práticos para o alinhamento estratégico das redes às condições institucionais e econômicas de cada mercado.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. Práticas ESG e ambientes institucionais na internacionalização de redes de franquias

As práticas ambientais, sociais e de governança (ESG) tornaram-se centrais nas estratégias corporativas em um contexto global cada vez mais regulado e interdependente. A incorporação de critérios ESG vai além da conformidade legal, configurando-se como uma estratégia para mitigar riscos, conquistar legitimidade institucional e responder às pressões de stakeholders diversos (Friede et al., 2015; Matos, 2020). No campo do franchising, essa discussão ganha relevância, visto que franquias atuam em múltiplas jurisdições e necessitam adaptar suas operações às exigências locais, muitas vezes distintas das de seu país de origem (Lanfranchi et al., 2021; Perrigot et al., 2021).

Sob a ótica da teoria institucional (North, 1990; Doh et al., 2016), entende-se que empresas enfrentam diferentes níveis de maturidade institucional ao se internacionalizarem, o que demanda estratégias adaptativas. Mercados emergentes, por exemplo, podem apresentar vazios institucionais — ausência de normas claras ou mecanismos eficazes de enforcement — elevando custos de transação e incertezas (Mooneeapen et al., 2022; Daugaard & Ding, 2022).

A adoção de práticas ESG atua como mecanismo de legitimação, sinalizando responsabilidade e capacidade de operar de forma ética e sustentável (Hu et al., 2023; Jiang et al., 2024).

A teoria da internalização (Dunning, 1998) complementa esse entendimento, ao explicar como redes de franquias brasileiras priorizam mercados mais seguros do ponto de vista institucional e ambiental. A presença de estruturas estáveis, políticas ambientais claras e governança sólida reduz custos de monitoramento e aumenta a previsibilidade operacional, incentivando a expansão via franchising (Cuervo-Cazurra & Genc, 2008; Legendre et al., 2024).

Já a teoria dos stakeholders (Freeman, 1984) destaca a influência das expectativas de franqueados, consumidores, investidores e governos, sobretudo em países com políticas ESG mais avançadas, sobre o modelo de franquia, exigindo revisões nas práticas de governança, marketing, suprimentos e relacionamento comunitário (Singhania & Saini, 2022; Khalid et al., 2021).

Estudos recentes mostram que práticas ESG sólidas fortalecem a reputação, facilitam o acesso a capital e aumentam a resiliência em contextos de crise (Chenh et al., 2023; Kuchinke & Linnenluecke, 2022), sendo fatores cruciais para redes internacionais de franquias, que dependem da replicação de uma proposta de valor e da gestão de riscos institucionais (Rahat & Nguyen, 2024; Jiang et al., 2024).

Em síntese, práticas ESG não devem ser vistas apenas como exigências regulatórias, mas como vetores de competitividade internacional. Sua adoção estratégica, especialmente por redes de franquias oriundas de mercados emergentes, pode representar uma forma eficaz de conquistar legitimidade, reduzir barreiras institucionais e sustentar a expansão em mercados cada vez mais exigentes (Legendre et al., 2024; Rovere, 2024).

2.2. Internacionalização de empresas em mercados emergentes

Empresas de mercados emergentes, ao internacionalizarem suas operações, enfrentam desafios distintos daqueles enfrentados por multinacionais oriundas de economias desenvolvidas. Tais desafios envolvem desvantagens institucionais, desconfiança quanto à reputação e menor acesso a capital e tecnologias (Cuervo-Cazurra & Genc, 2008; Hoskisson et al., 2000). Em resposta, as chamadas EMNEs (Emerging Market Multinational Enterprises) recorrem à adoção de padrões globais de ESG como mecanismo de legitimação e sinalização de confiabilidade (Jiang et al., 2024; Matos, 2020).

A literatura aponta que a pressão exercida por stakeholders globais, investidores estrangeiros e organismos multilaterais tem incentivado a institucionalização das práticas ESG entre empresas emergentes (Singhania & Saini, 2022; Elango & Pattnaik, 2019). Além disso, as empresas que operam em ambientes com vazios institucionais, como é comum em diversos países em desenvolvimento, tendem a internalizar boas práticas de governança como estratégia para mitigar riscos e ampliar sua competitividade (Doh et al., 2016; Mooneepen et al., 2022).

Autores como Rovere (2024) destacam que a internacionalização estratégica possibilita às empresas não apenas ampliar mercados, mas também aprender, ganhar escala e acessar modelos de sustentabilidade mais exigentes, que podem posteriormente ser incorporados às suas operações domésticas. Stocker et al. (2022) complementam essa visão ao afirmar que a percepção de risco influencia a velocidade da internacionalização, sendo o preparo institucional um diferencial competitivo relevante.

2.3. Internacionalização de redes de franquias em mercados emergentes e desenvolvidos

O processo de internacionalização de redes de franquias apresenta especificidades próprias que o diferenciam da expansão de empresas tradicionais. Esse modelo depende fortemente da padronização, transferência de know-how e adaptação às condições locais,



elementos que são diretamente impactados pelas diferenças institucionais entre países emergentes e desenvolvidos (North, 1990; Cavusgil et al., 2012). Redes de franquias brasileiras, ao expandirem para mercados desenvolvidos, precisam lidar com elevados níveis de exigência regulatória, em especial no que diz respeito a questões ESG (Khalid et al., 2021; Legendre et al., 2024).

Por outro lado, ao ingressarem em mercados emergentes, essas redes enfrentam desafios como instabilidade jurídica, variações na aplicação das leis e práticas informais generalizadas (Baena, 2011). Nessas situações, o modelo de franchising pode funcionar como um mecanismo de controle indireto eficiente, permitindo flexibilidade e adaptação local, ao mesmo tempo em que se preserva a identidade da marca e os padrões ESG mínimos da franqueadora (Melo et al., 2015; Lanfranchi et al., 2021).

Estudos como os de Leite et al. (2014), Bretas & Alon (2021) e Lanfranchi et al. (2021) destacam que as redes de franquias brasileiras enfrentam barreiras culturais, institucionais e operacionais na sua expansão internacional, e que o domínio sobre essas variáveis aumenta a probabilidade de sucesso da operação. A adoção de práticas ESG, neste contexto, funciona como um ativo reputacional valioso, sinalizando responsabilidade e compromisso com padrões internacionais de conduta (Bretas & Alon, 2021).

Além disso, análises recentes sobre os destinos preferenciais das redes de franquias brasileiras, como as conduzidas por Melo et al. (2015) e Rovere (2024), mostram que fatores como estabilidade regulatória, compatibilidade cultural e estrutura de mercado são determinantes na seleção dos países. Em mercados desenvolvidos, as exigências quanto à governança e à transparência tornam a integração ESG praticamente mandatória. Já em mercados emergentes, a flexibilidade regulatória oferece vantagens competitivas, desde que os riscos institucionais sejam corretamente gerenciados.

Assim, a internacionalização de redes de franquias se configura como uma via de mão dupla: exige adaptação às condições locais, mas também promove a disseminação de padrões e práticas empresariais mais sustentáveis. O sucesso dessa operação depende da capacidade da rede de alinhar sua estratégia de entrada com o contexto institucional de cada país, utilizando o ESG como um eixo central de posicionamento e diferenciação (Lanfranchi et al., 2021; Jiang et al., 2024).

3. DESENVOLVIMENTO DAS HIPÓTESES

3.1. Desempenho ESG e a expansão internacional

A crescente relevância das práticas ESG (ambientais, sociais e de governança) tem transformado o modo como empresas são avaliadas globalmente, especialmente no processo de internacionalização. Incorporar critérios ESG não se limita à conformidade regulatória, mas constitui um diferencial competitivo, com impacto positivo sobre reputação, acesso a capital e aceitação em mercados externos (Jiang et al., 2024; Chen et al., 2025; Kuchinke & Linnenluecke, 2022).

Segundo a teoria institucional (North, 1990), organizações tendem a se alinhar às exigências normativas dos contextos onde atuam. Países com alto desempenho ESG geralmente oferecem ambientes mais estáveis e exigentes, o que incentiva a adoção de padrões sustentáveis como forma de obtenção de legitimidade (Hu et al., 2023; Jiang et al., 2024). Essa legitimidade é fundamental para empresas que buscam operar em contextos regulatórios rigorosos, onde o alinhamento a boas práticas ESG pode representar uma vantagem competitiva (Rahat & Nguyen, 2024; Chen et al., 2025).

No contexto das redes de franquias, essas questões ganham ainda mais relevância, dado que o modelo depende de replicabilidade, contratos duradouros e transferência de marca e know-how. Governança sólida reduz riscos de apropriação indevida e aumenta a previsibilidade operacional, sendo especialmente valorizada em mercados com marcos regulatórios claros (Melo et al., 2015; Lanfranchi et al., 2021). A teoria da internalização (Dunning, 1998) reforça esse raciocínio, ao considerar que empresas buscarão mercados com menor custo de transação e menor risco institucional, o que se materializa em países com bom desempenho ESG (Hu et al., 2023; Stocker et al., 2022; Jiang et al., 2024).

Adicionalmente, a teoria dos stakeholders (Freeman, 1984) contribui ao enfatizar a importância das expectativas de consumidores, investidores e governos. A sensibilidade desses atores é maior em mercados desenvolvidos, onde o desempenho ESG tende a ser fator crítico de escolha de parceiros e marcas (Zhang et al., 2024). Nesse contexto, propõem-se as seguintes hipóteses:

Hipótese 1a: Países com melhor desempenho ESG atraem um maior número de redes de franquias brasileiras.

Hipótese 1b: Países com melhor desempenho de governança ESG são mais propensos a atrair redes de franquias brasileiras, uma vez que oferecem maior transparência e menor risco regulatório.

3.2. Riscos ESG e a expansão de redes de franquias

Se, por um lado, o bom desempenho ESG amplia a legitimidade de empresas em mercados externos, por outro, os riscos associados à ausência dessas práticas, como instabilidade regulatória, corrupção e falhas de enforcement, configuram importantes barreiras à internacionalização, especialmente em modelos baseados em contratos e padronização como o franchising (Hu et al., 2023; Duque-Grisales & Aguilera-Caracuel, 2021).

A teoria institucional (North, 1990) destaca que ambientes com baixa qualidade institucional aumentam os custos de transação, dificultando a entrada de empresas estrangeiras. No caso das franquias, isso compromete diretamente a operação, dado que dependem de contratos estáveis e replicação de processos. Governança frágil, em especial, representa risco à proteção de marca e ao cumprimento de padrões operacionais (Cuervo-Cazurra & Genc, 2008; Baena, 2011; Melo et al., 2015; Lanfranchi et al., 2021; Stocker et al., 2022; Rovere, 2024).

Sob a ótica da teoria dos stakeholders (Freeman, 1984), a exposição a riscos ESG, como más práticas ambientais ou sociais, pode resultar em perda de legitimidade, boicotes ou ações judiciais. Já a teoria da dependência de recursos (Pfeffer & Salancik, 1978) reforça que ambientes institucionais frágeis comprometem o acesso a recursos críticos como crédito, infraestrutura e canais de suporte, tornando a expansão mais arriscada (Lanfranchi et al., 2021; Perrigot et al., 2021).

Redes de franquias que operam em mercados de alto risco ESG enfrentam desafios adicionais para manter padrões operacionais, reputação e coerência de marca. A governança, portanto, é especialmente relevante: quando fraca, reduz a eficácia contratual e expõe as redes a maior vulnerabilidade institucional (Khauaja & Toledo, 2011; Wang et al., 2024). Diante disso, propõem-se as hipóteses:

Hipótese 2a: Países com altos níveis de risco ESG apresentam uma menor atratividade para expansão de redes de franquias brasileiras.

Hipótese 2b: Países com fraca governança ESG apresentam maiores riscos institucionais, o que desencoraja a entrada de redes de franquias brasileiras nesses mercados.

3.3. O papel moderador do desenvolvimento econômico na expansão internacional de redes de franquias

O nível de desenvolvimento econômico, representado pelo PIB per capita, influencia a atratividade dos mercados internacionais. Países com maior renda tendem a oferecer melhor infraestrutura, estabilidade institucional e consumidores mais sensíveis às práticas ESG, favorecendo a escalabilidade de modelos de franquia (Cavusgil et al., 2012; Rovere, 2024).

Pela ótica da teoria institucional (North, 1990), economias mais desenvolvidas possuem maior capacidade regulatória, enforcement eficaz e estrutura de apoio ao investimento. Nesses contextos, o ESG deixa de ser apenas um diferencial competitivo para se tornar um requisito de entrada, com forte valorização por stakeholders (Ioannou & Serafeim, 2012; Jiang et al., 2024). A teoria da internalização (Dunning, 1998) também sustenta que ambientes com menor risco e maior previsibilidade reduzem os custos de transação, incentivando a entrada por meio de franquias (Hu et al., 2023; Chen et al., 2025).

Estudos recentes demonstram que o desempenho ESG é mais valorizado em mercados de alta renda, onde sua presença se traduz em vantagem competitiva e reputacional (Chen et al., 2025; Rahat & Nguyen, 2024). Por outro lado, em países com PIB mais baixo, práticas ESG tendem a ter impacto limitado, uma vez que os consumidores priorizam preço e acesso básico a produtos e serviços (Martins, 2022; Paridhi & Kumar, 2024).

O PIB per capita também pode atenuar os impactos negativos dos riscos ESG. Mesmo em países com desafios institucionais pontuais, uma economia forte oferece amortecedores estruturais, como um judiciário atuante ou canais formais de resolução de conflitos, que reduzem a percepção de risco (Ettalibi et al., 2025; Khalid et al., 2021). Dessa forma, propõem-se as hipóteses:

Hipótese 3a: O PIB per capita do país de destino modera positivamente a relação entre o desempenho ESG e a expansão internacional das redes de franquias brasileiras.

Hipótese 3b: O PIB per capita do país de destino modera negativamente a relação entre os riscos institucionais e a expansão internacional das redes de franquias brasileiras

3.4. ESG em economias emergentes e avançadas

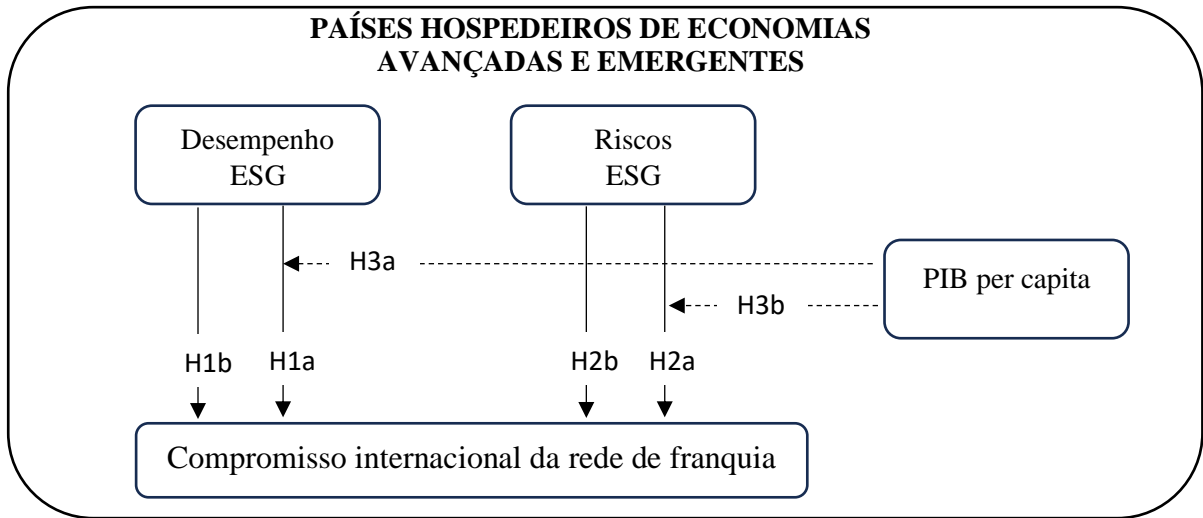
A distinção entre economias emergentes e avançadas é central para compreender como práticas ESG afetam a internacionalização de redes de franquias. Mercados desenvolvidos tendem a contar com instituições consolidadas, regulação eficaz e stakeholders mais exigentes quanto à responsabilidade socioambiental (North, 1990; Ioannou & Serafeim, 2012), o que torna o ESG um pré-requisito estratégico (Jiang et al., 2024; Zhang et al., 2024).

Já em mercados emergentes, predominam instabilidades regulatórias, vazios institucionais e práticas informais, mas também surgem oportunidades de crescimento e adaptação local (Baena, 2011; Lanfranchi et al., 2021). Nesses contextos, a adoção de ESG pode funcionar como mecanismo de legitimação, compensando percepções de risco e fortalecendo a reputação das franquias (Duque-Grisales & Aguilera-Caracuel, 2021).

Além disso, empresas oriundas de países emergentes que internalizam boas práticas ESG tendem a desenvolver competências adaptativas que podem ser replicadas em contextos similares, agregando valor ao processo de internacionalização (Stocker et al., 2022; Paridhi & Kumar, 2024).

Por isso, este estudo adota uma segmentação analítica entre economias avançadas e emergentes, buscando identificar padrões distintos de atração de redes de franquias brasileiras e gerar implicações mais precisas para estratégias internacionais diferenciadas.

Figura 1- Framework de Pesquisa



Fonte: Autores

4. METODOLOGIA

4.1. Dados e variáveis

A amostra é composta por 131 redes de franquias brasileiras com operações internacionais em 80 países no ano de 2023, conforme dados da Associação Brasileira de Franchising (ABF). Considerou-se internacionalizada qualquer rede com ao menos uma unidade franqueada ativa no exterior. A variável dependente é o grau de comprometimento internacional da rede em cada país, mensurado pela densidade de unidades franqueadas no destino, conforme metodologia de Melo et al. (2015, 2019).

As variáveis independentes correspondem aos indicadores de desempenho ESG e de risco ESG dos países de destino, obtidos a partir das plataformas Robeco e Global Risk Profile, respectivamente. A Robeco fornece índices compostos de performance ESG (ambiental, social e governança), enquanto a Global Risk Profile mensura riscos ESG agregados e por dimensão (E, S, G), com base em variáveis institucionais, regulatórias e sociais.

O PIB per capita é incluído como variável moderadora, por refletir o nível de desenvolvimento econômico e institucional dos países. Estudos como os de Ioannou & Serafeim (2012), Cavusgil et al. (2012) e Rahat & Nguyen (2024) indicam que mercados com maior renda tendem a valorizar práticas ESG e oferecer maior estabilidade institucional, influenciando a atratividade para franquias. Além disso, Chen et al. (2025) evidenciam que o retorno de estratégias ESG é potencializado em economias com PIB mais elevado, reforçando a importância dessa variável na avaliação de mercados internacionais.

4.2. Estratégia analítica

Inicialmente, foram aplicados testes de Mann-Whitney para comparar variáveis entre economias emergentes e avançadas, dada a natureza não paramétrica da amostra (Siegel & Castellan, 2006).

Posteriormente, utilizaram-se modelos de regressão linear múltipla para testar os efeitos diretos e moderadores das variáveis ESG sobre o grau de comprometimento internacional das redes. As interações entre ESG e PIB per capita foram incluídas para verificar o efeito moderador do desenvolvimento econômico.

Todos os modelos foram controlados por PIB total, população e tipo de economia (emergente ou avançada), com segmentações realizadas para análises comparativas entre contextos institucionais distintos. A ausência de multicolinearidade foi verificada por meio do VIF (Akinwande et al., 2015), e os testes foram conduzidos no software R (R Core Team, 2024).

Esta abordagem permite analisar os fatores institucionais e econômicos que afetam a escolha de mercados pelas redes de franquias brasileiras, conforme sugerido por Cuervo-Cazurra & Genc (2008) e Stocker et al. (2022), contribuindo para o entendimento dos condicionantes ESG da internacionalização em diferentes cenários.

5. ANÁLISE DOS RESULTADOS

5.1. Análise descritiva

A análise exploratória revelou padrões relevantes na distribuição das variáveis. As econômicas, PIB per capita (PIBCAP), PIB total (PIBTOT) e percentual de unidades internacionalizadas (PERCUNID_INT), apresentaram maior dispersão e presença de outliers, refletindo a heterogeneidade entre países quanto à capacidade de consumo, escala de mercado e intensidade da presença das redes de franquias brasileiras. Em contrapartida, as variáveis de desempenho e risco ESG (ambiental, social e de governança) mostraram distribuição mais homogênea, possivelmente devido à padronização crescente de métricas e políticas ESG em âmbito internacional, especialmente entre países signatários de acordos multilaterais (Matos, 2020; Robeco, 2024).

Para mitigar distorções causadas por valores extremos, aplicou-se a técnica de winsorização a 2% nas variáveis PERCUNID_INT, PIBTOT e POPMIL. Essa abordagem conserva 98% da variabilidade dos dados, mantendo sua integridade (Gujarati & Porter, 2020). Com base na segmentação por nível de desenvolvimento, foi realizada a comparação entre economias emergentes e avançadas utilizando o teste de Mann-Whitney, apropriado para dados com distribuição não normal (Siegel & Castellan, 2006), revelando diferenças estatisticamente significativas. Economias avançadas apresentaram maiores pontuações em governança ESG e ESG total, indicando ambientes institucionais mais maduros, regulação eficaz e maior pressão de stakeholders por conformidade (Ioannou & Serafeim, 2012; Khalid et al., 2021). Da mesma forma, PIB per capita e PIB total foram significativamente superiores nesse grupo, reforçando sua maior capacidade econômica e institucional, o que favorece a implementação de práticas ESG e aumenta a atratividade desses países (Rovere, 2024; Rahat & Nguyen, 2024).

Em contraste, os scores de risco ESG, especialmente o de governança, foram mais elevados nas economias emergentes, refletindo instabilidades regulatórias, enforcement precário e riscos institucionais que reduzem a confiança das franquias e dificultam sua entrada (Stocker et al., 2022; Mooneepen et al., 2022). A variável POPMIL, por sua vez, não apresentou diferenças significativas entre os grupos, sugerindo que o tamanho populacional, isoladamente, não determina a atratividade internacional nem influencia práticas ESG. Tais achados reforçam a necessidade de políticas adaptadas à realidade institucional de cada país: enquanto economias emergentes exigem reformas para mitigar riscos e fortalecer a governança, as economias avançadas demandam maior sofisticação e profundidade nas práticas ESG, indo além do mero cumprimento legal.

Quanto à viabilidade dos modelos estatísticos, a análise de correlação entre variáveis independentes identificou relações fortes entre ESGG e ESGTOTAL ($r = 0,95$), RISKESG_SCORE e ESGTOTAL ($r = -0,94$) e RISKG e ESGTOTAL ($r = -0,90$). No entanto, essas variáveis foram utilizadas em modelos distintos, evitando colinearidade (Hair et al., 2019; Gujarati & Porter, 2020). O cálculo do Fator de Inflação da Variância (VIF) mostrou valores abaixo de 3,0 para todas as variáveis, bem abaixo do limite de 5,0, o que confirma a robustez e confiabilidade dos modelos econométricos propostos (Akinwande, Dikko & Samson, 2015).

5.2. Teste das hipóteses

Esta seção apresenta os resultados das análises estatísticas para as seis hipóteses propostas, utilizando modelos de regressão múltipla sob três abordagens: geral, economias avançadas e emergentes. As variáveis independentes incluem desempenho ESG (ESGTOTAL e ESGG), risco ESG (RISKESG_SCORE e RISKG) e o PIB per capita (PIBCAP), além de interações entre esses fatores. O objetivo é identificar os determinantes da internacionalização de redes de franquias brasileiras sob diferentes contextos institucionais.

Hipótese 1a: *Países com melhor desempenho ESG atraem um maior número de redes de franquias brasileiras*

Na análise geral, o coeficiente de ESGTOTAL foi positivo, porém estatisticamente não significativo ($p > 0,05$), com um R^2 de 0,10. Isso sugere que, de forma agregada, o desempenho ESG não exerce influência relevante sobre a internacionalização de redes de franquias brasileiras. A ausência de significância pode estar relacionada à heterogeneidade institucional entre economias emergentes e avançadas, como já apontado por Rovere (2024) e Cuervo-Cazurra & Genc (2008).

Ao segmentar os dados, os resultados se invertem. Em economias avançadas, o coeficiente foi negativo e significativo ($p < 0,05$), com R^2 de 0,47, indicando que redes brasileiras tendem a se internacionalizar mais em países com desempenho ESG inferior. Esse achado refuta a hipótese e sugere que, nesse grupo, redes de franquias priorizam mercados menos exigentes em práticas sustentáveis, possivelmente devido a custos regulatórios menores ou barreiras institucionais mais flexíveis (Stocker et al., 2022; Lanfranchi et al., 2021).

Já nas economias emergentes, o coeficiente também foi negativo, mas não significativo ($p > 0,05$), com R^2 de apenas 0,04. Isso indica que, nesse contexto, o desempenho ESG não é um fator determinante na decisão de internacionalização, o que pode refletir uma predominância de fatores como custo de entrada, redes locais ou alinhamento estratégico, conforme discutido por Leite et al. (2014) e Khauja & Toledo (2011).

Tabela 1 - Resultados de regressão para ESG_{TOTAL} (Hipótese 1a)

Economia	Coefficiente	R²
Geral	2,884e-03	0,10
Avançada	-0,028**	0,47
Emergente	-1,91e-03	0,04

Fonte: Autores

Nota: As significâncias estatísticas são representadas por meio da seguinte simbologia: *10%; **5%; ***1%.

Dessa forma, a Hipótese 1a é refutada nas economias avançadas e não confirmada nas emergentes, reforçando a importância de considerar as especificidades institucionais e regulatórias no processo de expansão internacional das redes de franquias.

Hipótese 1B: Países com melhor desempenho de governança ESG são mais propensos a atrair redes de franquias brasileiras, uma vez que oferecem maior transparência e menor risco regulatório.

Na análise geral, o coeficiente de ESGG foi positivo, porém estatisticamente não significativo ($p > 0,05$), com R^2 de 0,03, indicando que, de forma agregada, a governança ESG não exerce influência robusta sobre a internacionalização de redes de franquias brasileiras. Esse resultado sugere que, quando não se consideram as especificidades institucionais dos mercados, os efeitos da governança tendem a se diluir, uma constatação alinhada à perspectiva de Lanfranchi et al. (2021), que destacam a relevância do ambiente institucional nos mercados de destino.

A análise segmentada evidencia um padrão contrastante. Em economias avançadas, o coeficiente de ESGG foi negativo e não significativo, com R^2 de 0,40. Isso indica que, nesses contextos, a governança ESG não influencia a entrada de redes de franquias brasileiras, possivelmente porque esses países já operam sob elevados padrões institucionais, tornando essa variável menos discriminante (Rovere, 2024; North, 1990). Da mesma forma, o risco de governança (RISKG) não apresentou efeito significativo, corroborando esse cenário de homogeneidade regulatória.

Por outro lado, em economias emergentes, o coeficiente de ESGG foi positivo e significativo ($p < 0,10$), com R^2 de 0,16. Isso demonstra que a boa governança ESG funciona como um fator de atração para redes de franquias brasileiras nesses mercados, atuando como sinal de menor risco institucional e maior previsibilidade, conforme discutido por Stocker et al. (2022) e Khauaja & Toledo (2011). Esse achado reforça a importância da governança como um diferencial competitivo em ambientes mais voláteis e regulatoriamente frágeis.

Tabela 2 - Resultados de regressão para ESGG (Hipótese 1b)

Economia	Coefficiente	R²
Geral	9,884e-04	0,03
Avançada	-0,0235	0,40
Emergente	9,10e-03*	0,16

Fonte: Autores

Nota: As significâncias estatísticas são representadas por meio da seguinte simbologia: *10%; **5%; ***1%.

Assim, a Hipótese 1b é sustentada apenas nas economias emergentes, evidenciando que a governança ESG atua como vetor de confiança institucional e mitigação de riscos, aspecto valorizado por redes em processo de internacionalização.

Hipótese 2a: Países com altos níveis de risco ESG apresentam menor atratividade para expansão de redes de franquias brasileiras

Os resultados gerais indicam que o coeficiente de RISKESG_SCORE foi negativo, refletindo uma tendência de que países com maior risco ESG sejam menos atrativos para redes de franquias brasileiras. No entanto, essa relação não se mostrou estatisticamente significativa ($p > 0,05$), e o modelo apresentou R^2 de 0,21. Esse achado sugere que, de forma agregada, o risco ESG não exerce influência robusta sobre a decisão de internacionalização, o que pode estar associado à heterogeneidade institucional entre os países da amostra (Lanfranchi et al., 2021; Melo et al., 2015).

A análise segmentada revelou distinções relevantes. Em economias avançadas, o coeficiente de RISKESG_SCORE foi negativo e significativo ($p < 0,05$), com R^2 de 0,50, indicando que o risco ESG reduz a atratividade desses mercados. Esse resultado sustenta a hipótese e está alinhado à literatura que aponta uma maior sensibilidade das redes a riscos institucionais em contextos regulatórios mais exigentes (Cuervo-Cazurra & Genc, 2008; Stocker et al., 2022). Nesse tipo de economia, a conformidade ESG tende a ser fortemente fiscalizada, e altos riscos representam barreiras claras à entrada.

Já em economias emergentes, embora o coeficiente também tenha sido negativo, não foi estatisticamente significativo ($p > 0,05$), com R^2 de apenas 0,06. Isso reforça a ideia de que, nesses mercados, outros fatores, como oportunidades de expansão, custos operacionais ou lacunas regulatórias, podem prevalecer na decisão de internacionalização, conforme sugerem Rovere (2024) e Khauaja & Toledo (2011).

Tabela 3 - Resultados de regressão para RISK_{ESG_SCORE} (Hipótese 2a)

Economia	Coefficiente	R ²
Geral	-5,328e-04	0,21
Avançada	-4,699**	0,50
Emergente	-5,200e-04	0,06

Fonte: Autores

Nota: As significâncias estatísticas são representadas por meio da seguinte simbologia: *10%; **5%; ***1%.

Portanto, a Hipótese 2a é confirmada apenas para economias avançadas, onde o risco ESG atua como barreira perceptível à entrada. Em mercados emergentes, a ausência de significância estatística indica que os riscos ESG não são determinantes na decisão das redes, possivelmente por serem considerados inerentes ao próprio ambiente de negócios.

Hipótese 2b: Países com fraca governança ESG apresentam maiores riscos institucionais, o que desencoraja a entrada de redes de franquias brasileiras nesses mercados.

Os resultados gerais apontam que o coeficiente de RISKG foi negativo, sugerindo que elevados níveis de risco na governança ESG reduzem a atratividade dos países para redes de franquias brasileiras. Contudo, o efeito não se mostrou estatisticamente significativo ($p > 0,05$), e o modelo obteve R^2 de 0,22. Esses resultados indicam que, na amostra total, a governança ESG isoladamente não é um fator decisivo para a internacionalização.

A análise segmentada revela nuances importantes. Nas economias avançadas, o coeficiente de RISKG também foi negativo, mas não significativo, com R^2 de 0,41. Isso sugere que, mesmo em ambientes regulatórios mais sofisticados, o risco de governança não se destaca como uma barreira crítica à entrada de redes de franquias. Tal resultado pode estar relacionado à maior resiliência institucional desses países e à previsibilidade normativa, conforme discutido por Lanfranchi et al. (2021) e North (1990).

Já nas economias emergentes, o coeficiente de RISKG foi negativo e significativo ($p < 0,05$), com R^2 de 0,20. Isso confirma a hipótese, demonstrando que países com fraca governança institucional representam ambientes menos seguros para a operação de redes de franquias brasileiras. Esse achado é coerente com estudos que destacam a governança como um dos principais entraves à entrada em mercados emergentes, especialmente quando há incertezas jurídicas e baixa proteção aos contratos (Cuervo-Cazurra, 2006; Khauaja & Toledo, 2011; Lanfranchi et al., 2021; Stocker et al., 2022).

Tabela 4 - Resultados de regressão para RISK_G (Hipótese 2b)

Economia	Coefficiente	R²
Geral	-5,760e-04	0,22
Avançada	-1,14e-04	0,41
Emergente	-1,09e-03**	0,20

Fonte: Autores

Nota: As significâncias estatísticas são representadas por meio da seguinte simbologia: *10%; **5%; ***1%.

Portanto, a Hipótese 2b é confirmada apenas para economias emergentes, onde o risco de governança ESG atua como um obstáculo significativo à internacionalização. Em contrapartida, nas economias avançadas, a estabilidade institucional atenua a percepção de risco, neutralizando os efeitos negativos da governança frágil sobre as decisões estratégicas das redes de franquias.

Hipótese 3a: *O PIB per capita do país de destino modera positivamente a relação entre o desempenho ESG e a expansão internacional das redes de franquias brasileiras.*

Na análise geral, o coeficiente de interação entre ESGTOTAL e PIB per capita foi negativo e não significativo ($p > 0,05$), contrariando a hipótese de moderação positiva. Embora as variáveis isoladas apresentem coeficientes positivos, a interação não se confirmou como influente no contexto agregado. O modelo apresentou um R² de 0,13, indicando explicação limitada da variância. Tal ausência de significância pode estar relacionada à heterogeneidade institucional entre os países analisados (Dunning, 1998; Hoskisson et al., 2000; Jiang et al., 2024; Rahat & Nguyen, 2024).

Entretanto, os resultados segmentados apontam diferenças relevantes. Nas economias avançadas, o coeficiente de interação ESGTOTAL \times PIBCAP foi positivo e significativo ($p < 0,05$), com R² de 0,49. Isso sugere que, em mercados com maior renda per capita, o desempenho ESG contribui de forma mais efetiva para a atração de redes de franquias brasileiras. Esses resultados corroboram estudos que indicam que em ambientes mais desenvolvidos, há uma maior valorização de práticas sustentáveis e melhor estrutura institucional para recebê-las (Atz, 2023; Rovere, 2024; Friede et al., 2015).

Já nas economias emergentes, embora o coeficiente também tenha sido positivo, não apresentou significância estatística ($p > 0,05$), e o R² foi de apenas 0,04. Isso reforça que, nesses contextos, a combinação entre ESG e renda per capita ainda não exerce um papel relevante na decisão de internacionalização. Como argumentam Cuervo-Cazurra e Genc (2008), fatores contextuais, como instabilidade regulatória e assimetrias institucionais, tendem a mitigar os efeitos positivos de variáveis como ESG e renda em mercados em desenvolvimento. Essa visão é reforçada por Jiang et al. (2024) e Lanfranchi et al. (2021), que demonstram que, em mercados emergentes, a fragilidade institucional e a volatilidade normativa exigem estratégias adaptativas que relativizam o peso de fatores como PIB ou desempenho ESG.

Tabela 5 - Resultados de regressão para ESG_{TOTAL} \times PIB_{CAP} (Hipótese 3a)

Economia	Coefficiente	R²
Geral	-0,2280	0,13
Avançada	-3,001e-07**	0,49
Emergente	-2,441e-08	0,04

Fonte: Autores

Nota: As significâncias estatísticas são representadas por meio da seguinte simbologia: *10%; **5%; ***1%.

Portanto, a Hipótese 3a é confirmada apenas para economias avançadas, onde o PIB per capita intensifica a influência positiva do desempenho ESG na expansão internacional. Em contrapartida, nas economias emergentes, essa relação não se sustenta, indicando a predominância de outros fatores institucionais e estruturais.

Hipótese 3b: O PIB per capita do país de destino modera negativamente a relação entre os riscos institucionais e a expansão internacional das redes de franquias brasileiras

Na análise geral, a interação entre o risco ESG agregado (RISKESG_SCORE) e o PIB per capita apresentou coeficiente negativo, como esperado. No entanto, a ausência de significância estatística ($p > 0,05$) e o R^2 moderado (0,16) indicam que essa moderação não se confirma no conjunto total de países analisados. Esse resultado pode ser atribuído à diversidade institucional entre economias e ao peso de variáveis contextuais não capturadas na análise agregada (Cuervo-Cazurra, 2006; Lanfranchi et al., 2021).

Ao segmentar por nível de desenvolvimento, emergem evidências mais consistentes. Em economias avançadas, o coeficiente de interação foi positivo e significativo ($p < 0,10$), com R^2 de 0,50. Embora o sinal positivo pareça, à primeira vista, contrariar a hipótese, ele reforça o argumento de que, em países com maior PIB per capita, os riscos institucionais se tornam mais visíveis e impactam mais diretamente as decisões de expansão. Ou seja, mesmo em mercados mais ricos, o aumento do risco ESG atua como fator de desalinhamento estratégico, como também apontado por Stocker et al. (2022) e Matos (2020).

Já em economias emergentes, o coeficiente da interação foi positivo, mas não significativo, com R^2 de 0,09. Isso sugere que, nesses mercados, a influência do PIB per capita sobre o impacto dos riscos ESG é limitada, provavelmente ofuscada por fatores como instabilidade institucional estrutural, volatilidade econômica e informalidade, elementos amplamente discutidos na literatura sobre países em desenvolvimento (North, 1990; Khauaja & Toledo, 2011). Estudos mais recentes, como os de Mooneepen et al. (2022) e Stocker et al. (2022), reforçam que, em ambientes marcados por fraca governança e baixa capacidade regulatória, as decisões de entrada dependem mais da capacidade das empresas de navegar por estruturas informais e adaptar modelos de negócio às condições locais do que de indicadores macroeconômicos como PIB per capita.

Tabela 6 - Resultados de regressão para $RISK_{ESG_SCORE} \times PIB_{CAP}$ (Hipótese 3b)

Economia	Coeficiente	R²
Geral	1,649e-08	0,16
Avançada	7,023e-08*	0,50
Emergente	4,923e-08	0,09

Fonte: Autores

Nota: As significâncias estatísticas são representadas por meio da seguinte simbologia: *10%; **5%; ***1%.

Dessa forma, a Hipótese 3b é confirmada apenas para economias avançadas, nas quais o PIB per capita intensifica os efeitos negativos dos riscos ESG na atração de redes de franquias brasileiras. Em mercados emergentes, essa moderação não se sustenta, reforçando a complexidade do ambiente institucional nesses países e a necessidade de estratégias mais adaptativas por parte das redes franqueadoras.

5.3. Síntese dos resultados por economia

Os resultados das análises empíricas indicam que nenhuma hipótese foi confirmada de forma plena em ambas as economias (avançadas e emergentes). A confirmação das hipóteses variou conforme o contexto econômico, destacando diferenças significativas nas dinâmicas de internacionalização de redes de franquias brasileiras.

A Tabela 7 apresenta as economias para as quais cada hipótese foi confirmada. Em economias avançadas, observou-se um impacto mais consistente de fatores relacionados ao risco ESG e ao desempenho ESG quando moderados pelo PIB per capita. Por outro lado, em economias emergentes, destacaram-se as influências relacionadas à governança ESG. Esses resultados reforçam que os contextos institucionais e econômicos desempenham papéis distintos na atração de redes de franquias brasileiras, exigindo estratégias diferenciadas para cada tipo de mercado.

Tabela 7 - Hipóteses confirmadas por economia

Hipótese	Economia	Resumo dos resultados da pesquisa
1a	Avançada	Países com pior desempenho ESG atraem mais redes de franquias, sugerindo menor regulação e flexibilidade nesses mercados.
1b	Emergente	Melhor governança ESG atrai redes de franquias, indicando a importância de práticas de governança em mercados emergentes.
2a	Avançada	Altos níveis de risco ESG reduzem a atratividade de redes de franquias, refletindo maior impacto desses fatores em mercados avançados.
2b	Emergente	Fraca governança ESG desencoraja a entrada de redes de franquias, mostrando que riscos institucionais são mais relevantes em mercados emergentes.
3a	Avançada	O PIB per capita modera positivamente a relação entre desempenho ESG e atração de redes de franquias, aumentando sua relevância em mercados de alta renda.
3b	Avançada	O PIB per capita modera negativamente a relação entre riscos ESG e atração de redes de franquias, destacando desafios institucionais em mercados avançados.

Fonte: Autores

6. DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Este capítulo interpreta os resultados empíricos à luz das teorias institucionais, da dependência de recursos, da internalização e dos stakeholders, bem como à literatura recente sobre ESG, riscos institucionais e internacionalização de redes de franquias brasileiras. Os achados evidenciam que os efeitos das variáveis analisadas são condicionados ao tipo de economia (emergente ou avançada), reforçando a relevância do contexto institucional para a tomada de decisão estratégica (North, 1990; Cuervo-Cazurra, 2006; Lanfranchi et al., 2021).

6.1. Práticas ESG e governança

A Hipótese 1a foi refutada em economias avançadas, onde países com pior desempenho ESG atraíram mais redes de franquias brasileiras. Esse achado contraria estudos como os de Ioannou & Serafeim (2012) e Friede et al. (2015), que apontam que mercados com melhores indicadores ESG tendem a ser mais atrativos para investimentos estrangeiros. No entanto, alinha-se às proposições de Cuervo-Cazurra (2006) e Leite et al. (2014), que argumentam que empresas oriundas de países emergentes podem buscar mercados com menor exigência institucional para facilitar a entrada e reduzir custos de adaptação e compliance. Essa perspectiva também é confirmada por estudos mais recentes, como os de Jiang et al. (2024) e Hu et al. (2023), que destacam a seletividade estratégica de empresas emergentes na busca por

ambientes regulatórios menos rígidos, visando maior flexibilidade operacional na internacionalização.

Por outro lado, a Hipótese 1b foi confirmada em economias emergentes, onde o desempenho em governança ESG influenciou positivamente a atração de redes de franquias. Isso reforça o papel da governança como estrutura de redução de incertezas (Khauaja & Toledo, 2011; Freeman, 1984), sobretudo em ambientes de baixa previsibilidade institucional. Também está em consonância com os achados de Rovere (2024) e Lanfranchi et al. (2021), que destacam a importância de instituições de apoio e marcos regulatórios mínimos para permitir a replicação eficiente de modelos de negócios como o franchising.

Assim, práticas ESG devem ser interpretadas como ativos contextuais, cuja relevância depende da maturidade institucional e dos trade-offs percebidos pelas empresas em termos de risco, custo e legitimidade.

6.2. Riscos ESG e governança fraca

As Hipóteses 2a e 2b exploraram o papel dos riscos institucionais. A Hipótese 2a foi confirmada em economias avançadas: quanto maior o risco ESG, menor a atratividade do país. Esse resultado se alinha à literatura de Doh et al. (2016) e Stocker et al. (2022), que associam altos níveis de risco institucional a barreiras à entrada de empresas estrangeiras, especialmente em setores que dependem de padronização e previsibilidade, como o franchising.

A Hipótese 2b foi confirmada em economias emergentes: a governança fraca desencorajou a entrada de redes de franquias. Como mostram Melo et al. (2015) e Lanfranchi et al. (2021), em países com governança frágil, os riscos legais e regulatórios elevam os custos de operação e aumentam a dificuldade de aplicar contratos de franquia com segurança jurídica. Isso limita a capacidade das redes de controlar a operação, monitorar padrões e garantir a reputação da marca, como também destacam Perrigot et al. (2021) e Khauaja & Toledo (2011).

Esses resultados sugerem que os riscos ESG atuam como freios institucionais à expansão internacional e que, em contextos distintos, exigem estratégias de mitigação específicas.

6.3. PIB per capita como moderador

As Hipóteses 3a e 3b analisaram o papel do PIB per capita como moderador das relações entre desempenho ESG, riscos institucionais e internacionalização. A Hipótese 3a foi sustentada em economias avançadas, confirmando que o PIB per capita potencializa o efeito positivo do desempenho ESG na atração de redes de franquias. Esse achado é coerente com Atz et al. (2023) e Jiang et al. (2024), que destacam que o desenvolvimento econômico está associado a maior exigência por padrões éticos e sustentáveis, com consumidores e stakeholders mais sensíveis ao alinhamento ESG das empresas.

Já em economias emergentes, a moderação não foi significativa, possivelmente porque, como mostram Melo et al. (2015) e Leite et al. (2014), os principais critérios de decisão ainda estão associados a custos, barreiras de entrada mais flexíveis e potencial de crescimento. Além disso, estudos recentes indicam que, nesses mercados, fatores institucionais frágeis e menor pressão dos stakeholders limitam o impacto do ESG como vantagem competitiva (Paridhi & Kumar, 2024; Jiang et al., 2024), tornando o desempenho ESG do país um elemento secundário no processo de internacionalização.

A Hipótese 3b também foi sustentada em economias avançadas, indicando que, quanto maior o PIB per capita, maior o impacto negativo dos riscos ESG na atratividade do país. Isso evidencia que, em mercados com maior poder aquisitivo e maturidade institucional, os riscos regulatórios e reputacionais são mais penalizados (Stocker et al., 2022; Rovere, 2024). Por outro

lado, em economias emergentes, o efeito moderador não foi significativo, indicando que o risco institucional já é absorvido pelas estratégias das empresas como parte do ambiente esperado (Hu et al., 2023; Cuervo-Cazurra, 2006).

6.4. Integração dos resultados de pesquisa e implicações teóricas

Os resultados desta pesquisa confirmam que a internacionalização de redes de franquias brasileiras não pode ser explicada apenas por fatores econômicos ou pela adoção isolada de práticas ESG. O comportamento das redes diante de diferentes contextos institucionais revela uma lógica estratégica baseada na adaptação às estruturas regulatórias, percepção de riscos e oportunidades institucionais dos países de destino.

A teoria institucional (North, 1990) mostrou-se especialmente útil para explicar a influência da estabilidade regulatória e da governança sobre a atratividade dos mercados. Estudos recentes reforçam essa abordagem, indicando que ambientes com maior qualidade institucional e governança ESG eficaz oferecem menores riscos de transação e maior previsibilidade (Lanfranchi et al., 2021; Jiang et al., 2024). Por outro lado, a ausência de pressão institucional em economias avançadas pode permitir maior flexibilidade de entrada, mesmo em contextos com desempenho ESG inferior, como apontado por Cuervo-Cazurra (2006).

As evidências também se alinham à teoria dos stakeholders (Freeman, 1984), ao mostrar que a percepção de legitimidade e conformidade com padrões sociais e ambientais ganhou destaque em economias emergentes. Nesses contextos, a adoção de práticas de governança ESG atua como mecanismo essencial para gerar confiança, atrair parceiros e mitigar riscos reputacionais (Paridhi & Kumar, 2024; Bretas & Alon, 2021).

A teoria da dependência de recursos ajuda a explicar a sensibilidade das redes de franquias aos riscos institucionais, sobretudo em ambientes com baixa previsibilidade jurídica. Riscos ESG elevados podem comprometer o acesso a recursos críticos, como capital, suporte institucional e canais de distribuição, forçando as redes a priorizar países com maior capacidade de suporte e enforcement (Pfeffer & Salancik, 1978; Stocker et al., 2022).

A teoria da internalização (Dunning, 1998) complementa esse entendimento, ao indicar que redes de franquias tendem a internalizar suas vantagens em países com menor risco de oportunismo institucional e maior aderência ao modelo padronizado. Evidências recentes mostram que esse movimento se acentua em mercados com maior PIB per capita, onde tanto o desempenho ESG quanto os riscos institucionais influenciam a decisão de entrada (Rahat & Nguyen, 2024; Chen et al., 2025).

A literatura empírica contemporânea reforça esses achados. Estudos como os de Rovere (2024), Lanfranchi et al. (2021), Leite et al. (2014), Jiang et al. (2024) e Stocker et al. (2022) destacam que a internacionalização de empresas brasileiras é influenciada por ambiente institucional, percepção de risco e estratégia de posicionamento. A revisão sistemática de Alon et al. (2021) também destaca os principais vetores explicativos da internacionalização via redes de franquias, panorama aqui aprofundado com a incorporação dos fatores ESG. Esses estudos indicam que a governança ESG se tornou um diferencial competitivo nos países em desenvolvimento, enquanto o desempenho ESG é mais valorizado em economias maduras, com maior pressão institucional e social por sustentabilidade.

Portanto, este estudo contribui ao demonstrar que os fatores ESG e os riscos institucionais não devem ser tratados como barreiras universais ou requisitos estáticos, mas como elementos dinâmicos e estratégicos. A forma como esses fatores são interpretados e respondidos pelas redes franqueadoras depende da maturidade institucional e do estágio de desenvolvimento econômico de cada mercado, exigindo modelos analíticos que contemplem tais especificidades para orientar decisões internacionais mais eficazes.

7. CONCLUSÃO

Este estudo examinou como práticas ESG, governança e riscos institucionais afetam a internacionalização de redes de franquias brasileiras, considerando as especificidades de economias avançadas e emergentes. Ao integrar abordagens teóricas consolidadas, como a teoria institucional (North, 1990; Jiang et al., 2024), a teoria dos stakeholders (Freeman, 1984; Paridhi & Kumar, 2024), a teoria da dependência de recursos (Pfeffer & Salancik, 1978; Stocker et al., 2022) e a teoria da internalização (Dunning, 1998; Rahat & Nguyen, 2024), com dados empíricos recentes, os resultados demonstram que as decisões de expansão internacional são moldadas por uma combinação de pressões regulatórias, percepção de risco e maturidade institucional.

A principal contribuição deste estudo está na incorporação integrada de variáveis ESG, indicadores de risco e desenvolvimento econômico, com foco específico em redes de franquias, um tema ainda pouco explorado na literatura contemporânea. Os resultados desta pesquisa aprofundam e atualizam contribuições recentes (Rovere, 2024; Lanfranchi et al., 2021; Leite et al., 2014; Hu et al., 2023), ao revelar que a influência dos fatores ESG na internacionalização não é uniforme, mas mediada pelas condições institucionais e pelo nível de renda dos países de destino.

Os resultados indicam que, em economias avançadas, práticas ESG robustas e riscos institucionais moderados por PIB per capita são elementos críticos para a expansão. Em contraste, em economias emergentes, o desempenho em governança ESG mostrou-se mais determinante que o ESG total, sugerindo que a mitigação de incertezas institucionais é fator-chave para atrair redes de franquias. Assim, este estudo avança a literatura ao demonstrar que a internacionalização de redes de franquias responde não apenas a fatores econômicos, mas a pressões contextuais que exigem estratégias distintas por tipo de mercado.

Também contribui ao campo do franchising ao evidenciar como redes franqueadoras ajustam suas estratégias ESG conforme o ambiente institucional. A governança corporativa, por exemplo, não apenas mitiga riscos em economias emergentes, como fortalece a legitimidade local, conforme sugerem Perrigot et al. (2021) e Stocker et al. (2022). Esse ajuste estratégico, orientado pelas expectativas dos stakeholders, reforça que a ESG deve ser entendida, simultaneamente, como vantagem competitiva em determinados mercados e como requisito institucional mínimo em outros (Ioannou & Serafeim, 2012; Jiang et al., 2024).

Para os gestores, os resultados desta pesquisa oferecem diretrizes práticas. Em mercados regulados e de alta renda, destaca-se a importância de políticas ESG proativas, transparência e alinhamento a padrões internacionais. Já em mercados emergentes, estratégias voltadas à mitigação de riscos, construção de parcerias locais e fortalecimento da governança institucional tendem a ser mais eficazes do que ações ESG genéricas, exigindo adaptação cultural e institucional (Cuervo-Cazurra & Genc, 2008; Lanfranchi et al., 2021).

Entre as limitações do estudo, destaca-se a ausência de variáveis culturais e a não consideração de outros setores além do franchising. Embora a abordagem quantitativa tenha permitido testar hipóteses com robustez estatística, pesquisas futuras podem incorporar métodos qualitativos para explorar percepções de gestores e franqueados, especialmente em mercados híbridos ou em transição institucional. Além disso, o estudo concentrou-se no impacto agregado das práticas ESG, sem desagregar as dimensões ambiental, social e de diversidade.

A partir disso, abrem-se possibilidades de pesquisa para investigar o papel específico de cada dimensão ESG na estratégia de internacionalização, analisar países de renda média em transição institucional e explorar o impacto da digitalização e inovação na implementação de

práticas ESG em redes globais (Hu et al., 2023). Também é recomendável investigar a percepção dos consumidores sobre práticas ESG em diferentes contextos, considerando os efeitos reputacionais e de fidelização associados à sustentabilidade.

Em síntese, este estudo avança o entendimento sobre a relação entre ESG, riscos institucionais e internacionalização no setor de franquias, ao demonstrar que o sucesso internacional depende tanto do alinhamento estratégico às condições econômicas e regulatórias quanto da capacidade de adaptação das práticas corporativas às realidades locais, em constante transformação.

AGRADECIMENTO

O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código de Financiamento 001.

REFERÊNCIAS

- Akinwande, M., Dikko, H. and Samson, A. (2015) Variance Inflation Factor: As a Condition for the Inclusion of Suppressor Variable(s) in Regression Analysis. *Open Journal of Statistics*, 5, 754-767.
- Alon, I., Apriliyanti, I. D., & Henríquez Parodi, M. C. (2021). A systematic review of international franchising. *Multinational Business Review*, 29(1), 43-69.
- Atz, U. (2023). The role of ESG in the global financial market: A retrospective analysis. *Journal of Sustainable Finance & Investment*.
- Baena, V. (2011). The effect of corruption on global franchising in emerging markets. *International Journal of Business and Emerging Markets*, 3(1), 57-74.
- Bretas, V. P., & Alon, I. (2021). Franchising research on emerging markets: Bibliometric and content analyses. *Journal of Business Research*, 133, 51-65.
- Cavusgil, S. T., Ghauri, P. N., & Akcal, A. A. (2012). *Doing business in emerging markets*. Sage.
- Chaieb, I., Mazzotta, G., & Khoury, N. (2024). ESG and the financial performance of multinational corporations: The moderating role of institutional quality. *International Business Review*.
- Chen, S. H., Hsu, H. C., & Lin, S. T. (2025). The Joint Effects of Firm's Globalization and ESG Rating on Financial Performance: Evidence from Food Industry in Taiwan. *Sustainability*, 17(6), 2580.
- Chenh, X., Huang, S., & Wang, L. (2023). ESG factors and firm performance: The moderating effect of industry and firm size. *Sustainability*, 15(3), 1231-1250.
- Cuervo-Cazurra, A., & Genc, M. (2008). Transforming disadvantages into advantages: Developing-country MNEs in the least developed countries. *Journal of International Business Studies*, 39(6), 957-979.
- Daugaard, D., & Ding, C. G. (2022). ESG in emerging markets: A review of the literature. *Emerging Markets Review*, 52, 100726.
- Doh, J. P., Rodrigues, S., Saka-Helmhout, A., & Makhija, M. (2016). International business responses to institutional voids. *Journal of International Business Studies*, 47(3), 308-329.
- Dunning, J. H. (1998). Location and the multinational enterprise: A neglected factor? *Journal of International Business Studies*, 29(1), 45-66.
- Duque-Grisales, E., & Aguilera-Caracuel, J. (2021). Environmental, social and governance (ESG) scores and financial performance of multilatinas: Moderating effects of

- geographic international diversification and financial slack. *Journal of Business Ethics*, 168(2), 315-334.
- Elango, B., & Pattnaik, C. (2019). Building capabilities for internationalization: The role of emerging market multinationals' parent firms. *Journal of Business Research*, 101, 225-234.
- Ettalibi, N., Arunachalam, M., Nguyen, T., & ur Rehman, K. (2025). The influence of institutional void and socio-cultural factors on the internationalization of emerging multinationals. *Research in International Business and Finance*, 73, 102605.
- Freeman, R. E. (1984). *Strategic management: A stakeholder approach*. Cambridge University Press.
- Friede, G., Busch, T., & Bassen, A. (2015). ESG and financial performance: Aggregated evidence from more than 2000 empirical studies. *Journal of Sustainable Finance & Investment*, 5(4), 210-233.
- Gujarati, DN, & Porter, DC (2020). *Econometria Básica* (6ª ed.). McGraw-Hill Education.
- Hair, JF, Black, WC, Babin, BJ, & Anderson, RE (2019). *Análise de dados multivariados* (8ª ed.). Cengage Learning.
- Hoskisson, R. E., Eden, L., Lau, C. M., & Wright, M. (2000). Strategy in emerging economies. *Academy of management journal*, 43(3), 249-267.
- Hu, H., Tu, Z., Chen, A., & Huang, J. (2023). Enterprises' globalization and ESG performance. *Finance Research Letters*, 58, 104653.
- Hu, S., Zhang, R., & Wang, Y. (2023). ESG factors and the internationalization of multinational corporations: Evidence from emerging markets. *Journal of Business Ethics*, 172(1), 97-118.
- Ioannou, I., & Serafeim, G. (2012). What drives corporate social performance? The role of nation-level institutions. *Journal of International Business Studies*, 43(9), 834-864.
- Jiang, L., Chang, Z., Yao, W., Huang, L., & Zhou, S. (2024). Transcend local for global: ESG as a legitimacy signal in the global expansion of emerging multinational enterprises. *Finance Research Letters*, 69, 106174.
- Khalid, F., Sun, J., Huang, G., & Su, C. Y. (2021). Environmental, social and governance performance of Chinese multinationals: A comparison of state-and non-state-owned enterprises. *Sustainability*, 13(7), 4020.
- Khauaja, D. M. R., & Toledo, G. L. (2011). O processo de internacionalização de empresas brasileiras: estudo com franqueadoras. *Internext*, 6(1), 42-62.
- Kuchinke, L. K., & Linnenluecke, M. K. (2022). Managing the dark side of corporate sustainability: Evidence from the oil and gas industry. *Journal of Business Ethics*, 170(3), 515-533.
- Lanfranchi, A., Melo, P. L. D. R., Borini, F. M., & Telles, R. (2021). Institutional environment and internationalization of franchise chains: a regional and global analysis. *International Journal of Emerging Markets*, 16(4), 726-744.
- Legendre, L., de La Barre, M., & Vaillancourt, J. (2024). ESG and international expansion strategies: The impact on firm performance. *Journal of International Management*.
- Leite, Helena & Mendonça, Paulo & Buzzo, Everton. (2014). Study of brazilian franchises internationalization: challenges and barriers. *Revista Gestão da Produção, Operações e Sistemas*. 9. 85-100. 10.15675/gepros.v0i1.1144.
- Martins, H. C. (2022). Competition and ESG practices in emerging markets: Evidence from a difference-in-differences model. *Finance Research Letters*, 46, 102371.
- MATOS, P. (2020). ESG investing: A review of the evidence. *The Review of Corporate Finance Studies*, 9(3), 593-619.

- Melo, P. L. D. R., Borini, F. M., & Ogasavara, M. H. (2019). Latin American franchise internationalization: The impact of institutional environment. *Thunderbird International Business Review*, 61(2), 217-228.
- Melo, P. L. D. R., Borini, F. M., Oliveira, M. D. M., & Parente, R. C. (2015). International analysis of the countries where Brazilian franchise chains operate. *Revista de Administração (São Paulo)*, 50(1), 26-39.
- Mooneepen, Y., Dembek, K., & Cavusgil, S. T. (2022). Understanding the role of institutional voids in emerging markets: Implications for international business strategy. *International Business Review*, 31(2), 101978.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change, and economic performance*. Cambridge University Press.
- Paridhi, Ritika, & Kumar, R. (2024). ESG Practices and Financial Stability in Emerging Market Healthcare Companies: Insights Amidst the COVID-19 Pandemic. *Thunderbird International Business Review*, 66(5), 505-524.
- Pfeffer, J. (1987). A resource dependence perspective on intercorporate relations. *Intercorporate relations: The structural analysis of business*, 1(1), 25-55.
- Perrigot, R., López-Fernández, B., & Dant, R. P. (2021). CSR in franchising: An analysis of international franchisors' CSR policies and practices. *Journal of Business Ethics*, 168(4), 811-832.
- Rahat, B., & Nguyen, P. (2024). The impact of ESG profile on Firm's valuation in emerging markets. *International review of financial analysis*, 95, 103361.
- Rovere, Cintia. (2024). Internacionalização de Empresas: Estratégias, Benefícios e Importância Atual. *Revista Sistemática*. 14. 701-708. 10.56238/rcsv14n3-019.
- Siegel, S., & Castellan Jr, N. J. (2006). *Estatística não-paramétrica para ciências do comportamento*. Artmed Editora.
- Singhania, M., & Saini, N. (2022). Institutional quality and corporate environmental responsibility: The role of cross-country heterogeneity. *Journal of Cleaner Production*, 362, 132207.
- Stocker, F., de Mascena, K. M. C., Abib, G., & Irigaray, H. A. R. (2022). Percepção de risco e internacionalização de empresas born global em mercados emergentes. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 24, 332-350.
- Wang, F., Han, H., & Zeng, L. (2024). The ESG performance of companies and their outward foreign direct investment: evidence from China. *International Journal of Emerging Markets*.
- Xu, X., & Sun, M. (2025). Digital Transformation, Internationalisation and ESG Performance of Multinational Companies. *Managerial and Decision Economics*.
- Zhang, J., Chen, S., & Tan, H. (2024). The Internationalization–Environmental Performance Relationship: Does it Differ between MNEs in Advanced and Less Advanced Economies? *Business Strategy and the Environment*, 33(7), 6125-6138.
- Zhao, P., Yao, X., & Shen, R. (2024). Capital market internationalization and firms' ESG performance: Evidence from the inclusion of China A-shares in the MSCI Emerging Market Index. *Energy Economics*, 133, 107415.