

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

IVI BATISTA DE SOUZA

CONEXÕES POLÍTICAS E A SUA RELAÇÃO COM O NÍVEL DE
AGRESSIVIDADE TRIBUTÁRIA DAS ORGANIZAÇÕES NO CONTEXTO
BRASILEIRO

RECIFE

2019

IVI BATISTA DE SOUZA

**CONEXÕES POLÍTICAS E A SUA RELAÇÃO COM O NÍVEL DE
AGRESSIVIDADE TRIBUTÁRIA DAS ORGANIZAÇÕES NO CONTEXTO
BRASILEIRO**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis – Mestrado Acadêmico da Universidade Federal de Pernambuco, como requisito parcial para obtenção de título de Mestre em Ciências Contábeis.

Área de Concentração: Informação Contábil.

Orientador: Prof. Dr. Vinícius Gomes Martins

RECIFE

2019

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

S729c Souza, Ivi Batista de
Conexões políticas e a sua relação com o nível de agressividade tributária das organizações no contexto brasileiro / Ivi Batista de Souza. - 2019.
90 folhas: il. 30 cm.

Orientador: Prof. Dr. Vinícius Gomes Martins.
Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Universidade Federal de Pernambuco. CCSA, 2019.

Inclui referências e apêndices.

1. Agressividade tributária. 2. Conexão política. 3. Governança corporativa. I. Martins, Vinícius Gomes (Orientador). II. Título.

657 CDD (22. ed.)

UFPE (CSA 2019 – 081)

IVI BATISTA DE SOUZA

**CONEXÕES POLÍTICAS E A SUA RELAÇÃO COM O NÍVEL DE
AGRESSIVIDADE TRIBUTÁRIA DAS ORGANIZAÇÕES NO CONTEXTO
BRASILEIRO**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis – Mestrado Acadêmico da Universidade Federal de Pernambuco, como requisito parcial para obtenção de título de Mestre em Ciências Contábeis.

Aprovado em: 21/02/2019

BANCA EXAMINADORA

Prof^o. Dr. Vinícius Gomes Martins (Orientador)
Universidade Federal de Pernambuco

Prof^o. Dr. Vagner Antônio Marques (Examinador Externo)
Universidade Federal do Espírito Santo

Prof^o. Dr. André Veras Machado (Examinador Externo)
Universidade Estadual da Paraíba

*À **Deus**, pelo amor, pela vida;*

*à minha **família**, por tudo.*

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus pela oportunidade de assumir esse desafio e pela força para persistir.

Aos meus pais, Maria Monte e Jorge, por todo amor e por sempre terem me incentivado a superar meus limites. Painho, obrigada por me inspirar com seu amor pela Contabilidade. Mainha, eu não teria chegado até aqui sem seu cuidado pra que nada atrapalhasse a dissertação e sem seus mimos, seus docinhos e os cafés (claro!).

À minha irmã, Bárbara, pelas palavras de incentivo: “Vai, menina, acaba logo isso e vamos pra praia”. E ao meu irmão Átila, pela ajuda com minhas infundáveis planilhas.

Aos sobrinhos (Cauê, Ícaro, Lulu e Lucca) pelas alegrias e pela compreensão com meus momentos de isolamento e minhas ausências.

À minha família maior (primas, tias e avós), pelos momentos de descontração, pelo amor e incentivo. Vocês são minha base. Eu tenho a melhor família do mundo.

Ao meu professor e orientador, Vinícius Gomes Martins, que em todos os momentos me deu o ânimo e direcionamentos necessários para a execução da pesquisa. Professor, muito obrigada pela compreensão, confiança e incentivo.

Aos professores Marcia Tavares (UFPE) e Vagner Marques (UFES), integrantes da banca, por todas as contribuições fornecidas para enriquecimento desta pesquisa.

Aos professores do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da UFPE, pelos conhecimentos compartilhados. E ao coordenador do Programa, Professor Miranda, pelos conselhos e incentivo.

Aos meus colegas de turma. Em especial Danielly Frazão e Mariana Siqueira, sem as quais eu teria desisto nos primeiros sintomas de ansiedade. Dany (Chuba), o que falar dessa pessoinha tão especial? Tu foi (é) minha amiga, minha pessoa nesse mestrado, um presente que Deus colocou no meu caminho. Obrigada por sempre conseguir deixar a vida mais leve. Do mestrado para a vida! Mari, minha amiga tagarela, no momento que mais precisei você segurou minha mão e por isso serei eternamente grata. Suas frases ecoam até hoje: “Amiga, vá dormir e confie em mim que vai dar certo!” e “Você continua nem que eu e Dany te puxe pelos cabelos”. Meninas, muito obrigada por estarem presentes em todos os momentos, bons ou ruins.

A todos os demais colegas de turma: Arthur (Arthur Kam, sempre disposto a ajudar), Alann (O Filósofo), Milena (Milena Externalidades), Helê (Tranquilidade e Disciplina), Marcio (meu irmão de orientador), André ('O cara' BI), Hanna (Divana), Ju (), Pablo (Aquele que sempre tinha um primo que...), Sabrina () e Lu , os obstáculos foram mais fáceis de serem superados com vocês.

Aos colegas da sala de estudo e de outras turmas do PPGCC. Em Especial Wesley Santos, por todas as dicas e por sempre passar tanta calma, e Tiago Soeiro, pelos conhecimentos compartilhados, pelo incentivo e amizade.

Aos colegas de trabalho, em especial Alexandre (O Chefe), Katiane (Katie), e Rebeca (Chuchu) pela compreensão e pelo incentivo nessa empreitada.

A todos vocês, MUITÍSSIMO OBRIGADA!

“Não sou nada.
Nunca serei nada
Não posso querer ser nada.
À parte isso, tenho em mim todos os sonhos do mundo.”

(Fernando Pessoa)

RESUMO

O presente estudo teve como objetivo analisar a relação entre a conexão política e o nível de agressividade tributária nas empresas brasileiras de capital aberto listadas na B³. Para a consecução do objetivo proposto, utilizou-se análise de regressão para dados em painel com a técnica de MQO empilhado e, adicionalmente, realizaram-se estimações por meio da técnica de regressão quantílica. Com base nessas considerações, o trabalho explora e discute construtos relacionados às conexões políticas das firmas (doação a campanha política e a presença de conselheiros com background em política), combinando com as variáveis de agressividade tributária (ETR e BTD) e as variáveis de controle (tamanho, endividamento, governança corporativa e ROA). A partir do corpo teórico, foram desenvolvidas duas hipóteses de pesquisa, testadas para uma amostra de empresas não financeiras listadas na B³ no período de 2002 a 2017. Os resultados demonstraram as seguintes evidências: (i) as empresas brasileiras não ignoram os benefícios do planejamento tributário; (ii) as empresas politicamente conectadas apresentam maior média de BTD, indicando que reduzem mais seu lucro tributável do que as empresas não conectadas; (iii) foram encontradas doações a candidatos em 71% dos casos analisados; (iv) o pleito eleitoral de 2014 apresenta um decréscimo de valor doado quando comparado com a evolução dos valores das eleições anteriores; (v) a média de doação é maior para as firmas mais agressivas, o que significa dizer que as firmas mais agressivas, em média fazem mais doação; e (vi) existe uma relação associação entre a conexão política e o nível de agressividade tributária das empresas mensurado pela BTD. Em conjunto, os resultados fornecem evidências de que a conexão política aumenta o nível de agressividade tributária das empresas, quando mensurada pela BTD, indicando que as empresas politicamente conectadas são mais agressivas no seu planejamento tributário. Por fim, ainda em relação à BTD, foi possível evidenciar que empresas politicamente conectadas que pertencem a níveis diferenciados de governança corporativa apresentam níveis mais baixos de agressividade tributária, mensurada pelo valor das doações, confirmando que a governança corporativa atenua a relação entre conexão política e no nível de agressividade tributária no ano seguinte.

Palavras-chave: Agressividade Tributária. Conexão política. Governança corporativa.

ABSTRACT

The present study aimed analyze the relation of the political connection with the level of tax aggressiveness in Brazilian public companies listed in B3. In order to achieve the proposed objective, a regression analysis for panel data with the stacked OLS technique was used and, additionally, estimates were made using the quantile regression technique. Based on these considerations, the work explores and discusses constructs related to the political connections of the firms (donation to the political campaign and the presence of counselors with background in politics), combining with the variables of tax aggressiveness (ETR and BTM) and control variables (size, debt, corporate governance and ROA). Based on the theoretical framework two hypotheses were developed and tested for a sample of non-financial companies listed in B3 from 2002 to 2017. The results demonstrated the following evidences: (i) Brazilian companies do not ignore the benefits of tax planning; (ii) politically connected companies have a higher average of BTM, indicating that they reduce their taxable income more than non-connected companies; (iii) donations were found in 71% of the cases analyzed; (iv) the 2014 election campaign shows a decrease in value donated when compared to the evolution of the values of the previous elections; (v) the average donation is higher for the more aggressive firms, which means that the more aggressive firms, on average, make more donations; and (vi) there is an association between the political connection and the level of corporate aggression measured by BTM. Taken together, the results provide evidence that the political connection increases the level of corporate tax aggressiveness when measured by BTM, indicating that politically connected firms are more aggressive in their tax planning. Finally, in relation to BTM, it was possible to show that politically connected companies that belong to differentiated levels of corporate governance have lower levels of tax aggressiveness, measured by the value of donations, confirming that corporate governance attenuates the relationship between political connection and in the level of fiscal aggressiveness in the following year.

Key-words: Political Connection. Tax Aggressiveness. Corporate Governance.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Variável dependente	46
Tabela 2- Proxies para conexão política.....	48
Tabela 3- Variáveis de Controle.....	51
Tabela 4- Estatística descritiva – Agressividade Tributária	58
Tabela 5- Estatística descritiva – Agressividade Tributária- Conexão Política	59
Tabela 6- Estatística descritiva – Conexão Política.....	61
Tabela 7- Estatística descritiva – Conexão Política - Eleições.....	61
Tabela 8- Estatística descritiva – Agressividade Tributária- Conexão Política	63
Tabela 9- Estatística descritiva – Variáveis de controle.....	64
Tabela 10- Estatística descritiva – Variáveis de Controle - Conexão Política	64
Tabela 11- Estatística descritiva – Variáveis de Controle - Agressividade Tributária.....	65
Tabela 12- Matriz de correlação de Spearman das variáveis do estudo – 2002 a 2017	65
Tabela 13- Resultados - Nível de agressividade (ETR) e a conexão política (DOA).	69
Tabela 14- Resultados - Nível de agressividade (ETR) e a conexão política (DOA) com a inclusão da variável de interação (DOA*GOV).....	70
Tabela 15- Resultados - Nível de agressividade (ETR) e a conexão política (VALOR).	71
Tabela 16- Resultados - Nível de agressividade (ETR) e a conexão política (VALOR) com a inclusão da variável de interação (VALOR*GOV).....	71
Tabela 17- Resultados - Nível de agressividade (ETR) e a conexão política (BACKGROUND)	72

Tabela 18- Resultados - Nível de agressividade (ETR) e a conexão política (BACKGROUND) com a inclusão da variável de interação (BACKGROUND*GOV).....	73
Tabela 19- Resultados - Nível de agressividade (BTD) e a conexão política (DOA).....	73
Tabela 20- Resultados - Nível de agressividade (BTD) e a conexão política (DOA) com a inclusão da variável de interação (DOA*GOV).....	74
Tabela 21- Resultados - Nível de agressividade (BTD) e a conexão política (VALOR).....	75
Tabela 22- Resultados - Nível de agressividade (BTD) e a conexão política (VALOR) com a inclusão da variável de interação (VALOR*GOV).....	76
Tabela 23- Resultados - Nível de agressividade (BTD) e a conexão política (BACKGROUND)	76
Tabela 24- Resultados - Nível de agressividade (BTD) e a conexão política (BACKGROUND) com a inclusão da variável de interação (BACKGROUND *GOV).....	77

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
B³	Brasil, Bolsa Balcão
BM&FBovespa	Bolsa de Valores Mercadorias e Futuros de São Paulo
BTD	Book Tax Differences
CEF	Caixa Econômica Federal
CSLL	Contribuição Social sobre Lucro Líquido
DVA	Demonstração do Valor Adicionado
ENDIV	Endividamento
ETR	Effective Tax Rate
IBPT	Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário
IRPJ	Imposto de Renda Pessoa Jurídica
LAIR	Lucro antes dos Imposto de Renda e Contribuição Social
LALUR	Livro de Apuração do Lucro Real
MQO	Mínimos Quadrados Ordinários
PL	Patrimônio Líquido
ROA	Retorno sobre Ativo
RQ	Regressão quantílica
SIZE	Tamanho
TSE	Tribunal Superior Eleitoral

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	14
1.1 Contextualização.....	14
1.2 Objetivos.....	17
1.2.1 Objetivo Geral	17
1.2.2 Objetivos Específicos	17
1.3 Justificativa	17
1.4 Estrutura da dissertação	19
2 REVISÃO DA LITERATURA	20
2.1 Agressividade tributária	20
2.2 Conexão política.....	28
2.3 Estudos Anteriores sobre a Relação entre a Agressividade Tributária e a Conexão Política	36
2.4 Hipóteses de pesquisa	43
3 METODOLOGIA.....	45
3.1 Amostra e tratamento de dados	45
3.2 Variáveis da Pesquisa.....	46
3.2.1 Agressividade tributária.....	46
3.2.2 Conexão Política.....	48
3.2.3 Variáveis de controle	50
3.3 Desenho Teórico da Pesquisa e Modelos Econométricos.....	55
4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	58
4.1 Análise Descritiva	58
4.2 Análise dos Resultados dos Modelos Econométricos	65
4.3 Síntese dos resultados dos testes das hipóteses da pesquisa	77
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	81
REFERÊNCIAS	84
APÊNDICE A – PROTOCOLO DA REVISÃO SISTEMÁTICA – TÓPICO 2.1 E 2.2.....	89
APÊNDICE B – PROTOCOLO DA REVISÃO SISTEMÁTICA – TÓPICO 2.3.....	90

1 INTRODUÇÃO

1.1 Contextualização

A gestão descendente do lucro tributável por meio de atividades de planejamento tributário, a fim de reduzir o tributo a ser pago pelas empresas, pode ser definida como agressividade tributária (CHEN et al., 2010; HANLON; HEITZMAN, 2010). Assim, é possível entender a agressividade tributária como medida que indica a inclinação do sujeito passivo, pessoa obrigada ao pagamento de tributo, em reduzir o seu ônus tributário (MARTINEZ, 2017).

A agressividade tributária pode variar entre estratégias perfeitamente legais e de baixo risco em um extremo e procedimentos mais agressivos semelhante à evasão fiscal no outro extremo (HANLON; HEITZMAN, 2010). Trata-se, portanto, de uma prática controversa no que diz respeito à sua legitimidade e eficácia (SANTANA, 2014) já que, em seu nível mais elevado, pode valer-se de práticas que ao explorar as condições de incerteza e ambiguidade das leis tributárias, cheguem ao limiar da ilegalidade, sujeitando as empresas ao risco de penalidades fiscais (LIETZ, 2013; SANTANA, 2014).

Os tributos representam uma despesa representativa para as empresas e seus acionistas, portanto, é de se esperar que ações que objetivem a redução da carga tributária sejam desejadas. Entretanto, a minimização de tributos traz custos potenciais como possíveis penalidades pelas autoridades governamentais, risco de detecção e riscos de reputação que devem ser ponderados (DESAI; DHARMAPALA, 2006; HANLON; SLEMROD, 2009). O interesse do acionista, portanto, é obter um retorno financeiro sem que haja exposição desnecessária ao risco. Nesse contexto, a determinação do nível de agressividade tributária é fruto de uma ponderação entre os benefícios e todos os custos potenciais, implícitos ou explícitos, da minimização dos tributos (CHEN; LIN, 2017; SCHOLLES; WILSON; WOLFSON, 1992).

O Estado, além de provedor e controlador de recursos essenciais para o aquecimento da economia, detém a tutela de deliberar sobre políticas públicas e a competência para legislar sobre tributação, o que afeta, diretamente as empresas de diversos segmentos produtivos, sobretudo em economias emergentes, em que a incerteza ambiental, torna mais difícil a captação e a manutenção de recursos cruciais à competitividade (CAMILO; MARCON; BANDEIRA-DE-MELLO, 2012; FISMAN, 2001; SILVA, 2016).

Nesse contexto, as empresas envidam esforços para se compreender o ambiente e podem desenvolver estratégias para se conectar, seja direta ou indiretamente, ao governo com o intuito de obter e de preservar recursos através de influência nas decisões e políticas públicas. Esta

forma de relacionamento denomina-se conexão política, que pode ser entendida como a relação firmada entre empresas e políticos em prol de interesses mútuos e específicos de ambas as partes (PINHEIRO et al., 2016). Por meio dessa estratégia, o Estado acaba por interferir na economia como um todo (MACEDO; SILVA; MACHADO, 2015).

Entre os incentivos para a existência de uma conexão política, destaca-se a redução da carga tributária, ora pela obtenção de maiores benefícios tributários conseguidos por meio de cooptação de reguladores fiscais, ora porque as autoridades fiscais “fecham os olhos” para níveis questionáveis de agressividade tributária das empresas conectadas, ou seja, pela menor probabilidade de que a subavaliação do lucro tributável seja detectada e leve a penalidades (BOONE, 1994; BROWN; DRAKE; WELLMAN, 2013; FACCIO, 2010; FISMAN, 2001; LIN et al., 2018; WU et al., 2012).

Um dos benefícios de empresas conectadas evidenciado nos Estados Unidos é a prerrogativa de flexibilização do monitoramento externo para empresas conectadas, reduzindo os custos da agressividade tributária (KIM; ZHANG, 2016). As empresas politicamente conectadas têm a vantagem de um menor risco de detecção pela captura das autoridades e consequente relaxamento de supervisão regulatória, acesso preferencial a informações sobre mudanças tributárias futuras, menor pressão por transparência, contexto que permite a suposição de menores custos associados ao planejamento tributário agressivo e consequentemente uma possível propensão a um maior nível de agressividade tributária. (KIM; ZHANG, 2016; LIN et al., 2018)

Compreender os mecanismos que possam exercer influência no nível de agressividade tributária das empresas, por sua vez, interessa primordialmente a duas partes principais: (1) ao Estado, como interessado no volume de impostos recolhidos, para identificar e sancionar os casos em que o nível e agressividade atinja limites contrários à lei; (2) aos investidores como partes interessadas em acompanhar o nível de agressividade tributária de suas companhias, para obter o melhor retorno financeiro, sem que haja exposição desnecessária ao risco (DESAI; DHARMAPALA, 2009).

Além do trabalho de Kim e Zhang (2016), cuja investigação se deu no contexto dos Estados Unidos, foram identificados através do protocolo de pesquisa (vide apêndice B), outros trabalhos recentes que estudaram a relação entre conexões políticas e agressividade tributária: Sudiby (2016), na Indonésia; Wahab *et al* (2017), no contexto da Malásia; Rijkers et al (2017) no contexto da Tunísia; Ying et al (2017) e Lin et al (2018), na China.

Os trabalhos apresentados apontam para uma lacuna de pesquisa na literatura brasileira, no sentido de investigar a existência de relação entre empresas politicamente conectadas e a agressividade tributária de empresas atuantes no Brasil, conforme resultado do mencionado protocolo de pesquisa que evidencia a ausência de estudos no contexto brasileiro (vide apêndice B).

Cabe enfatizar que é oportuno investigar o nível de agressividade tributária de empresas politicamente conectadas no contexto brasileiro, haja vista os numerosos aspectos do cenário econômico, social e político do país, sendo estes: (i) de acordo com informações disponíveis no site do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA, 2018), a carga tributária brasileira entre 2005 e 2017 registraram em torno de 33% do valor total do Produto Interno Bruto (PIB). Esses números, colocam o Brasil entre os países com maiores cargas tributárias (ARAÚJO *et al.*, 2016); (ii) De acordo com as informações do *Transparency Internacional* (2017), o Brasil é um país com um alto índice de corrupção, em uma escala de 0 a 100, onde 0 representa o nível mais alto de corrupção e 100 o nível mais baixo, o país apresenta nível 37; (iii) o Brasil é considerado uma economia emergente, com baixo nível de desenvolvimento institucional (CLAESSENS; FEIJEN; LAEVEN, 2008) que favorece a relação político-empresa e um mercado imaturo, com alta intervenção do governo na política e economia (XAVIER; BANDEIRA-DE-MELLO; MARCON, 2014); e, (iv) por fim, em termos acadêmicos, observa-se que as pesquisas sobre o tema no país ainda são escassas e requerem maiores discussão sobre o assunto (MARTINEZ, 2017).

O contexto político e econômico do país desempenha papel importante nas evidências encontradas para a relação entre agressividade tributária e conexões políticas, pois: i) a alta carga tributária influencia no *tradeoff* entre benefícios e custos da adoção da agressividade tributária (DESAI; DHARMAPALA, 2006; SCHOLES; WILSON; WOLFSON, 1992); ii) as conexões políticas são mais comuns em países com níveis mais altos de corrupção (FACCIO, 2006); e, iii) o baixo índice de desenvolvimento institucional, a economia emergente e mercado imaturo com alta intervenção do governo na economia, favorece a relação empresa-governo e conseqüentemente a relação da conexão política com a agressividade tributária (CLAESSENS; FEIJEN; LAEVEN, 2008). Como resultado, a análise considerando a dinâmica da economia brasileira pode levar a conclusões importantes e ser mais elucidativa do que a generalização das evidências internacionais.

Assim, com base no contexto exposto este estudo se propõe a investigar a seguinte questão de pesquisa: **Qual é a relação entre a conexão política e o nível de agressividade**

tributária de empresas brasileiras? Especificamente será explorado: (1) se há uma relação positiva entre a conexão política e o nível de agressividade tributária da empresa; e, subsidiariamente, caso seja confirmada a relação anterior, se (2) a relação entre a conexão política e o nível de agressividade tributária das empresas é atenuada pela presença de mecanismos de governança corporativa.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo Geral

A presente pesquisa tem por objetivo geral analisar a relação da conexão política com o nível de agressividade tributária nas empresas brasileiras de capital aberto listadas na B3.

1.2.2 Objetivos Específicos

Para o atendimento do objetivo geral, têm-se os seguintes objetivos específicos:

- Mensurar a agressividade fiscal e da conexão política das empresas da amostra.
- Analisar a relação entre as conexões políticas e a agressividade fiscal para as *proxies* escolhidas separadamente e em conjunto.
- Verificar o efeito da governança corporativa como mediadora na relação entre conexões políticas e agressividade fiscal.

1.3 Justificativa

Destaca-se que a relevância do estudo, concentra-se em dois pontos centrais: (1) o estudo esclarece a relação entre as conexões políticas e a agressividade tributária, dada a incipiência dos estudos envolvendo os dois temas e as escassas evidências dos benefícios fiscais da conexão política; (2) o estudo analisa se o contexto de aplicação da pesquisa no Brasil irá fornecer resultados diferentes em comparação a outros contextos, visto que o Brasil apresenta algumas peculiaridades em suas questões sociais, econômicas e políticas, representa uma economia emergente, possui elevada carga tributária, altos índices de corrupção e marcas de favoritismo político.

Espera-se que esta pesquisa tenha potencial de contribuir com a literatura, haja vista que a investigação da relação entre as conexões políticas e o nível de agressividade tributária no mercado brasileiro ainda é desconhecida, conforme resultado do protocolo de pesquisa (vide apêndice B), que será abordado no referencial teórico. A conjuntura do cenário brasileiro

apresenta contexto político e econômico interessante para pesquisas acerca do tema. Primeiramente, porque no Brasil, embora desde a Constituição de 1988 o país tenha passado por algumas reformas de mercado no sentido de melhorar o ambiente institucional e diminuir a interferência governamental na economia, ainda se observa intervenção considerável do governo na política econômica e na alocação de recursos escassos (XAVIER; BANDEIRA-DE-MELLO; MARCON, 2014). Exemplo disso é que o Estado tem controle de dois dos maiores bancos comerciais (Banco do Brasil e Caixa Econômica) e um banco de desenvolvimento (BNDES). Ainda, o baixo nível de desenvolvimento institucional favorece a relação político-empresa (CLAESSENS; FEIJEN; LAEVEN, 2008).

Outro aspecto da conjuntura brasileira que torna a análise relevante é a característica de financiamento empresarial das campanhas políticas. As campanhas políticas no Brasil figuram entre as que mais demandam recursos no mundo, sendo a maior parte desses recursos investidos de origem empresarial. Ademais, a pouca estruturação dos partidos políticos a candidatura de representantes das empresas, de forma que os valores investidos pelas empresas nas campanhas eleitorais são determinantes nos resultados das eleições no congresso brasileiro (SAMUELS, 2001a, 2001b).

As pesquisas no Brasil podem despertar também o interesse internacional em conhecer os fenômenos e objeto de estudo dentro do ambiente de países emergentes (MARTINEZ & RAMALHO, 2014; SANTANA & REZENDE, 2016; SILVA & REZENDE, 2017; MARTINEZ, 2017). Em especial, a relação da agressividade tributária com as conexões políticas, assunto que tem sido constantemente atrelado internacionalmente à imagem do Brasil em razão das recentes investigações de escândalos corporativos, a destacar a Operação Lava Jato, definida pelo Ministério Público Federal (MPF), como a maior investigação de corrupção já realizada no país (Brasil, 2014), que envolvem a troca de favores entre políticos e empresários.

Sob a perspectiva metodológica, o presente estudo contribuirá com o fornecimento de evidências comparáveis com a literatura internacional, por se adotar uma metodologia de verificação empírica já empregada anteriormente (ABDUL WAHAB et al., 2017; KIM; ZHANG, 2016; RIJKERS; AROURI; BAGHDADI, 2017; YING; WRIGHT; HUANG, 2017).

A constatação empírica da existência de relação entre a intensidade da agressividade tributária e os laços políticos, seja ela positiva ou negativa, ou a comprovação de sua

inexistência, é um fato que pode orientar a conduta dos acionistas, investidores, analistas de mercado, agentes fiscais do governo, credores e os próprios gestores.

Por fim, destaca-se a relevância do estudo da relação entre conexões políticas e agressividade tributária é foco de atenção de público alvo muito abrangente, como: 1) para as empresas vai evidenciar o quão rentáveis (sob a perspectiva tributária) é o “investimento” (doações); 2) para os consumidores pode indicar a propensão à corrupção e dentro do conceito de sustentabilidade essa evidência pode gerar perdas a médio e longo prazo; 3) para os investidores pode contribuir com a mensuração de risco, pois isso pode gerar risco de contingências futuras (tributárias, cível, etc.), prejuízos à imagem e reputação; 4) para os reguladores pode servir como indicativo de concorrência desleal, sonegação tributária ou similar.

1.4 Estrutura da dissertação

A presente pesquisa está organizada em cinco capítulos: o primeiro capítulo objetivou apresentar uma breve introdução ao tema, bem como a caracterização do problema, os objetivos (geral e específicos) e a justificativa; o segundo capítulo, intitulado Revisão da Literatura, compreende a base teórica para discussão do tema e as hipóteses de pesquisa, em três tópicos: 1) Teoria da agência e Agressividade tributária; 2) Conexão política, com enfoque em estudos anteriores; e 3) Hipóteses de pesquisa. O terceiro capítulo abordará os procedimentos metodológicos adotados para a pesquisa, o modelo e as variáveis; o quarto capítulo compreenderá a análise e discussão dos resultados; e por fim, o quinto capítulo apresentará as principais conclusões obtidas na pesquisa, a apresentação das limitações encontradas e as sugestões para pesquisas futuras.

2 REVISÃO DA LITERATURA

No presente tópico abordou-se a literatura sobre Agressividade Tributária, abordando seus custos implícitos à luz da Teoria da Agência; as conexões políticas e desenvolver as Hipóteses de pesquisas.

2.1 Agressividade tributária

O crescimento do mercado ao longo do século XX favoreceu o aumento do fluxo de recursos e fez surgir nas corporações uma nova forma de relação entre propriedade e controle. O proprietário se distancia da administração e passa a delegar o controle aos gestores profissionais, criando uma dissociação entre propriedade e controle (BERLE; MEANS, 1933). Dentro dessa configuração ocorre uma assimetria de informações, uma vez que o agente (gestor) tem acesso a dados que o principal (proprietário) não tem.

Uma organização pode ser entendida como conjunto de contratos entre indivíduos racionais, que contribuem com recursos, obrigações, em troca de outros recursos compensatórios, direitos. Nessa relação cada indivíduo busca a maximização de seus próprios interesses, pautando suas escolhas nessa perspectiva. Em virtude da pretensão dos envolvidos (principal e agente) ser a maximização de suas utilidades pessoais, é possível que o agente deixe de agir conforme o interesse do principal, causando conflito de interesses (COASE, 1937; JENSEN; MECKLING, 1976; SUNDER, 1997).

Assim, a questão central na teoria da agência é a possibilidade de o agente, valendo-se da assimetria informacional, assumir um comportamento oportunista e pautar suas ações ou omissões em sua satisfação pessoal, em detrimento do interesse do principal, o que caracteriza o conflito de agência. Os mecanismos de minimização dos conflitos de agência envolvem a adoção de mecanismos de monitoramento e, portanto, geram custos, denominados custos de agência (JENSEN; MECKLING, 1976).

Transpondo-se a base conceitual da Teoria da Agência para a perspectiva tributária, a necessidade de integração de interesses divergentes entre o principal e o agente é presente na relação do Governo e da empresa na figura de seus gestores. O contrato entre essas partes pode ser entendido como a legislação tributária, que explicita a regra para o recolhimento de tributos (CARVALHO, 2015; CABELO; PEREIRA, 2015).

Uma das formas das empresas se manterem competitivas, segundo Watts e Zimmerman (1986) é conseguindo otimizar os contratos a seu favor. Neste sentido, considerando a elevada

carga de tributos pagos pelas empresas brasileiras (ARAUJO, 2017), o uso de procedimentos alternativos pelas empresas que conduzam à otimização do contrato entre empresa e governo (legislação tributária) com o fim de reduzir essa carga torna-se fator diferencial no mercado (CABELLO; PEREIRA, 2014).

Nesse contexto, a questão tributária dá ensejo a uma forma de problema de agência entre o Governo (principal) e os gestores ou proprietários da empresa (agente), à medida em que o Governo objetiva maximizar sua utilidade através de normas com a intenção de elevar a arrecadação, enquanto as empresas buscam a maximização da sua utilidade, praticando o gerenciamento tributário com a intenção de reduzir seus custos tributários (CARVALHO, 2015).

A agressividade tributária pode ser definida como a redução gerencial da renda tributável, por meio de ações de planejamento tributário (CHEN et al., 2010). Para os autores o termo refere-se às atividades que estão focadas na diminuição da base tributável, e conseqüentemente da carga tributária, nas empresas. Neste mesmo sentido Halon e Heitzman (2010), destacam que a definição de agressividade tributária se vincula a atividades reais favoráveis à redução de impostos e a ações que são intencionalmente realizadas para evitar pagamentos de tributos.

Destaque-se que, pelas definições apresentadas para agressividade tributária, não há distinção quanto à legalidade ou ilegalidade dos procedimentos adotados para evitar impostos. No entanto, os estudos internacionais e nacionais sobre a agressividade tributária, conforme destaca Martinez (2017), não convergem neste sentido. Seguindo o referido autor, na presente pesquisa, optou-se pelo entendimento da agressividade tributária como medida que indica a inclinação do sujeito passivo para reduzir o seu ônus fiscal, sem fazer qualquer restrição quanto à legalidade dos procedimentos às normas vigentes (MARTINEZ, 2017).

Mills (1998) argumentou que a BTD representa posições tributárias agressivas e que as empresas variam em suas escolhas desse nível de agressividade para investigar, no contexto norte americano, se maiores BTDs implicam em um número maior de ajustes de auditoria propostos pelo órgão estatal fiscalizador de receitas. Encontram que que quanto maior a BTD, maiores são os ajustes de auditoria propostos evidenciando, assim, que a redução do lucro tributável pelas empresas envolve custos.

Desai e Dharmapala (2008), em uma revisão da literatura sobre teoria da agência, governança corporativa e tributação, afirmam que o sistema tributário pode mitigar ou ampliar

os problemas de governança corporativa. Acrescentam, porém, que o inverso também pode acontecer, de forma que a natureza do ambiente de governança corporativa pode influenciar a natureza e as consequências do sistema tributário. Desai *et al.* (2007) constataram que os aumentos da carga tributária estão associados a aumentos na receita tributária corporativa apenas em países com maior governança, sugerindo que os gestores desviam menos com um monitoramento externo mais efetivo. Desta forma, destaca-se a governança corporativa como variável de controle da agressividade tributária.

Chen *et al.* (2010) destacam que embora os impostos representem um custo significativo para a empresa e para os acionistas e seja esperado que os acionistas prefiram a agressividade tributária, é preciso considerar os possíveis custos não tributários que podem acompanhar a agressividade tributária, especialmente aqueles decorrentes de problemas de agência. Os autores evidenciam que empresas familiares são menos agressivas e associam o resultado a uma maior preocupação com possíveis penalidades e danos à reputação decorrentes de uma auditoria do órgão responsável pela fiscalização tributária.

No mesmo sentido, o paradigma de Scholes e Wolfson (1992) - todas as partes, todos os tributos, todos os custos, tem como um dos pilares a necessidade de considerar a totalidade dos custos, explícitos e implícitos, para a decisão de implantação de um planejamento tributário efetivo (SCHOLES; WILSON; WOLFSON, 1992).

Como exposto, as organizações podem ser entendidas como conjunto de contratos entre diversas partes que buscam maximizar suas utilidades, ainda que estas sejam conflitantes entre si, situação denominada conflito de agência (JENSEN & MECKLING, 1976). Os conflitos de agência podem ser abrandados quando as instituições, preventivamente estabelecem mecanismos efetivos de monitoramento e garantia de contratos (HILL, 1995).

A questão tributária pode ser entendida como uma das formas de conflito de agência observada entre os acionistas (principal), que objetivam maximizar sua utilidade através da obtenção do maior retorno sem exposição desnecessária ao risco, e a empresa na figura dos gestores (agente), que buscam através de suas escolhas contábeis, maximização da sua utilidade, praticando o gerenciamento tributário com o intuito de reduzir os custos tributários.

O nível ótimo de redução da carga tributária, ou de agressividade tributária, deve considerar efeitos adversos a médio e longo prazo para evitar custos implícitos como custo político, custo reputacional e custo de penalidade. Nesse esforço, as conexões políticas figuram como uma estratégia para se alcançar benefícios diretos e indiretos, lícitos ou ilícitos, já que

que laços entre corporações e governos podem realmente reduzir os custos de monitoramento (Kang, 2003). As empresas podem desenvolver estratégias para se conectarem ao Governo com o intuito de obter vantagens (HILLMAN; HITT, 1999) e buscar a convergência de interesses, de forma que a empresa possa favorecer os políticos e em contrapartida ser favorecida pelo Governo, inclusive com a possibilidade de maior agressividade tributária, pela atenuação dos custos envolvidos.

Entre as métricas disponíveis na literatura, destacam-se nos estudos envolvendo agressividade fiscal a taxa de imposto efetiva (ETR - *effective tax rate*) e a diferença entre lucro contábil e tributário (BTD - *book tax differences*), importantes medidas de captura de agressividade tributária (BIS; MARTINEZ, 2017; HANLON; HEITZMAN, 2010; MARTINEZ; RAMALHO, 2014).

Dunbar *et al.* (2010) fazem uma revisão das medidas de mensuração de agressividade tributária e examinam nove das medidas geralmente utilizadas na literatura: quatro variantes da taxa efetiva de imposto (ETR), duas baseadas somente na diferença entre lucro contábil e tributário (BTD) e outras três baseadas em estimativas de modelos econométricos que capturam o comportamento anormal do planejamento tributário que pode ser reflexo de agressividade tributária. Após análise, os autores concluem que as propriedades fundamentais das medidas mais frequentemente usadas são diferentes umas das outras e possuem um padrão distinto e variado de comportamento.

A taxa de tributação efetiva sobre o lucro contábil (ETR) é a métrica mais utilizada para indicar o grau de agressividade tributária. Conforme proposto por Hanlon e Heitzman (2010), é calculada pela razão entre a Despesa Total com Tributos sobre o Lucro e o Lucro antes dos Tributos. Quanto mais baixa a taxa ETR significa que a empresa é mais agressiva na diminuição da sua carga tributária. De acordo com os padrões tributários e contábeis, a ETR seria calculada pela razão entre a soma do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) com a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) e o Lucro Antes do Imposto de Renda (LAIR) (CABELLO; GAIO, 2017)

Essa medida também pode ser encontrada nas pesquisas realizadas por Schmidt (2006), Dhaliwal *et al.* (2004), Dyreng *et al.* (2008), Gupta e Newberry (1997), Rego (2003), Wilson (2009), nas quais os autores a utilizam para detectar se há práticas tributárias nas companhias, uma vez que a utilização de práticas tributárias bem estruturadas resulta em uma redução das taxas efetivas de tributos.

Apesar de sua grande utilização, cabe destacar a dificuldade de haver um método adequado de captação das diversas relações que envolvem a base tributária, tais como isenções, deduções e créditos fiscais (UTZIG et al., 2014). Isso porque é difícil identificar se o nível mais baixo de ETR é causado por preferências fiscais, isenções, ou outras formas de elisão. Assim, diversos autores corroboram a capacidade da ETR ser enfraquecida devido a erro de medição, o que justificaria alguns resultados controversos (SCHOLES et al., 2005; PLESKO, 2004; GUIMARÃES; DA SILVA MACEDO; DA CRUZ, 2016). Mesmo assim, parece difícil de buscar uma medida melhor para substituí-la (TANG, 2005).

A segunda proxy mais utilizada para a Agressividade Tributária é a *BTD (Book-Tax Differences)*, que representa a diferença entre o lucro contábil e o tributário. Martinez (2017) considera que a *BTD* como medida de agressividade tributária é viesada, pois o seu comportamento pode ser também definido pela propensão ao gerenciamento de resultados, fazendo-se necessário controlar esse aspecto. Nesta linha, Tang (2005) decompõe a *BTD Total* em normal e anormal, sugerindo que esta decomposição fornece informação incremental aos investidores (CARVALHO, 2009).

Wilson (2009) comparou a *BTD* de empresas praticantes de *tax sheltering* com a de empresas não praticantes e identificou uma associação positiva entre a *BTD* e a incidência de *tax sheltering*, proxy para agressividade tributária, bem como entre a *BTD* e a agressividade contábil.

Uma métrica originalmente brasileira sem precedentes na literatura internacional é a taxa tributária efetiva sobre o lucro adicionado (TDVA), calculada pela razão entre a carga tributária expressa na DVA e o valor adicionado total a distribuir (Da Silva & Martinez, 2017; Motta & Martinez, 2015). Essa métrica apresenta o diferencial de partir da Demonstração de Valor Adicionado (DVA), enquanto a maioria das métricas internacionais que utilizam exclusivamente dados da Demonstração de Resultado do Exercício (DRE).

Martinez (2017) destaca que a TDVA tem por vantagem mensurar a agressividade de uma maneira mais abrangente que a ETR, pois inclui os tributos no âmbito federal, estadual e municipal (FERNANDES; MARTINEZ; NOSSA, 2013), e que, portanto, oferece importantes vantagens sobre a ETR tradicional para uma análise geral da Agressividade Tributária.

O Quadro 1 mostra uma síntese dos principais trabalhos empíricos que analisaram da agressividade tributária e suas consequências de acordo com o protocolo de pesquisa disposto no Apêndice A.

Quadro 1- Resumo de pesquisas realizadas sobre Agressividade Tributária

Autores	Ano	Journal	Objetivos	Evidências	Citações
Desai, M. A.; Dharmapala, D.	2006	Journal of Financial Economics	Analisar as ligações entre <i>tax avoidance</i> e o crescimento de <i>high-powered</i> incentivos para os gestores.	Os aumentos na compensação de incentivo tendem a reduzir o nível de proteção fiscal, de uma maneira consistente com uma relação complementar entre desvio e proteção. Além disso, esse efeito negativo é impulsionado principalmente por empresas com arranjos de governança relativamente fracos, confirmando uma previsão central do modelo.	331
Chen, S.; Chen, X.; Cheng, Q.; Shevlin, T.	2010	Journal of Financial Economics	Capturar a agressividade tributária e a presença da família fundadora.	Empresas familiares são menos agressivas do que suas contrapartes não familiares. Esse resultado sugere que os proprietários familiares estão dispostos a renunciar aos benefícios fiscais para evitar o custo não fiscal de um possível desconto de preço, que pode surgir da preocupação dos acionistas minoritários com a "caça à renda" da família proprietária mascarada por atividades de evasão fiscal.	300
Dyreng, S. D.; Hanlon, M.; Maydew, E. L.	2008	The Accounting Review	Desenvolver e descrever uma nova medida de evasão fiscal corporativa de longo prazo baseada na capacidade de pagar uma baixa quantia de impostos em dinheiro por dólar de lucro antes de impostos durante longos períodos de tempo.	Foi encontrado que há variação transversal considerável na evasão fiscal. Além de que as alíquotas anuais efetivas de caixa não são muito boas previsões das alíquotas efetivas de caixa a longo prazo e, portanto, não são <i>proxies</i> exatas para a evasão fiscal de longo prazo. Embora haja alguma evidência de persistência nas alíquotas anuais efetivas de caixa, a persistência é assimétrica.	296
Hines Jr., J. R.	1999	National Tax Journal	Revisar o estado da arte sobre evidências empíricas acerca do impacto comportamental da regra fiscal internacional.	Reações às diferenças nas alíquotas de impostos em todo o mundo, bem como às mudanças nas regras tributárias internacionais, fornecem informações importantes sobre até que ponto os contribuintes respondem aos incentivos. O nível geralmente elevado de responsividade, por sua vez, traz implicações para o projeto de política tx tanto doméstica quanto internacional.	245
Dyreng, S. D.; Hanlon, M.; Maydew, E. L.	2010	The Accounting Review	Investigar se os principais executivos individuais têm efeitos incrementais na evasão fiscal de suas empresas que	Os resultados indicam que os executivos individuais desempenham um papel significativo na determinação do nível de evasão fiscal que as empresas realizam. A magnitude econômica dos efeitos executivos sobre a	237

			não podem ser explicados pelas características da empresa.	evasão fiscal é grande. Assim, os executivos parecem ser um determinante importante na evasão fiscal das empresas.	
Kim, J.-B., Li, Y., Zhang, L.	2011	Journal of Financial Economics	Investigar a implicação da elisão fiscal para futuros retornos (ou seja, efeitos de maior momento).	Apontam evidências fortes e robustas de que a evasão fiscal das empresas está positivamente associada ao risco de queda dos preços das ações específicas da empresa	200
Rego, S. O.	2003	Contemporary Accounting Research	Investigar se existem economias de escala para planejamento tributário.	Os resultados indicam que as corporações maiores têm taxas de imposto efetivas mais altas, enquanto as empresas com maior lucro antes dos impostos têm taxas de imposto efetivas mais baixas. As multinacionais em geral, e multinacionais com operações estrangeiras mais extensas, têm ETRs mundiais menores do que outras empresas. Assim, grandes quantidades de renda estrangeira estão associadas a maiores cargas tributárias corporativas. No geral, são encontradas evidências substanciais de economias de escala para o planejamento tributário.	191
Hanlon, M., Slemrod, J.	2009	Journal of Public Economics	Estudar a reação do preço das ações às notícias sobre agressividade tributária.	Os resultados apontam que em média, o preço das ações de uma empresa cai quando há notícias sobre seu envolvimento em paraísos fiscais. Além disso, as evidências apontam que a reação é menos negativa para as empresas que, em geral, são menos agressivas aos impostos, representadas pela taxa efetiva de caixa da empresa.	169
Rego, S. O.; Wilson, R.	2012	Journal of Accounting Research	Examinar os incentivos ao risco de ações como um determinante da agressividade tributária corporativa.	Os gerentes devem ser incentivados a se envolver em evasão fiscal arriscada que deve gerar benefícios líquidos para a empresa e seus acionistas. Incentivos de risco de capital maiores estão associados a um maior risco fiscal e a magnitude desse efeito é economicamente significativa. Por fim, incentivos ao risco acionista são um determinante significativo da agressividade tributária corporativa.	160
Desai, M. A.; Dharmapala, D.	2009	The Review of Economics and Statistics	Testar teorias alternativas de evasão fiscal das empresas usando diferenças inexplicáveis entre os rendimentos reportados ao mercado de capitais e às autoridades fiscais.	Os resultados indicam que o efeito da evasão fiscal no valor da firma é uma função de governança. Sugerindo que uma simples visão da evasão fiscal corporativa como uma transferência de recursos do Estado para os acionistas é incompleta devido aos problemas de agência caracterizados nas relações acionista-gestor.	158

Desai, M.A., Foley, C.F., Hines Jr., J.R.	2006	Journal of Public Economics	Analisar as atividades de um painel de empresas multinacionais americanas de 1982 a 1999 para identificar os tipos de empresas que usam paraísos fiscais e as finalidades que servem as operações dos paraísos fiscais.	As evidências encontradas indicam que firmas maiores, mais internacionais, e aquelas com amplo comércio intrafirma e altas intensidades de P& D, são as mais propensas a usar os paraísos fiscais. Além disso, as evidências sugerem que o uso primário de afiliadas em países maiores para paraísos fiscais é a realocação do lucro tributável, enquanto o uso primário de afiliadas em países menores para paraísos fiscais é facilitar o adiantamento da tributação de renda estrangeira nos EUA.	156
Bartelsman, E.J., Beetsma, R.M.W.J.	2003	Journal of Public Economics	Analisar a relação entre o valor total agregado e os pagamentos de salários em diferenças de alíquotas.	Evidências sugestivas de mudanças de renda em resposta a diferenças nas taxas de impostos corporativos para uma grande seleção de países da OCDE.	137
Armstrong, C.S., Blouin, J.L., Lareker, D.F.	2012	Journal of Accounting and Economics	Examinar a relação entre os incentivos do diretor tributário e os GAAP e as taxas de imposto efetivo em dinheiro, a diferença entre os livros e os impostos e as medidas de agressividade tributária.	Foram verificados que a remuneração de incentivo do diretor tributário exibe uma forte relação negativa com a alíquota efetiva de imposto GAAP, mas pouca relação com os outros atributos fiscais.	133
Piketty, T., Saez, E., Stantcheva, S.	2014	American Economic Journal: Economic Policy	Analisar as taxas de impostos através a partir da sua relação com os percentuais de renda.	Evidências apontam os principais cortes nas alíquotas de impostos estão associados a aumentos percentuais de participação de renda antes de primeiro por cento, mas não a um crescimento econômico mais alto.	117

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

O próximo tópico descreve como ocorre o estreitamento de laços entre as empresas e o ator governo, os potenciais efeitos decorrentes dessa relação e, ainda, apresenta estudos relativos ao tema.

2.2 Conexão política

O governo, desempenha papel de destaque na economia, pois atua como provedor e controlador de recursos, delibera sobre políticas públicas e detém poder regulatório. Dada a importância do ator governo na economia, as empresas buscam desenvolver estratégias para se conectar ao governo com o intuito de obter benefícios como acesso facilitado a crédito, prospecção de contratos governamentais, benefícios fiscais, influência nas decisões e políticas públicas, favorecimento regulatório, entre outros.

Pfeffer (1972) destaca que as empresas podem mitigar as incertezas do ambiente através do uso de estratégias que ajudem a combater os fatores competitivos e auxiliem a captação de recursos. A adoção de tais estratégias desempenha um papel significativo (FISMAN, 2001) para as empresas que, sozinhas, não teriam capacidade de gerar os recursos necessários para garantir sua permanência no mercado (ALDRICH; PFEFFER, 1976; PFEFFER, 1972). Nesse contexto, a conexão política justifica-se em termos econômicos, uma vez que os vínculos são percebidos como investimentos.

Conexão política caracteriza-se como o relacionamento firmado entre empresas e políticos em prol de interesses mútuos e específicos de ambas as partes (PINHEIRO et al., 2016). Assim, a conexão política pode ser vista como processo de prospecção e manutenção de relacionamento direto ou indireto com agentes políticos, reguladores e demais representantes públicos com potencial de influenciar no comportamento destes gerando externalidades positivas.

As conexões políticas podem se materializar de várias formas. No Brasil, uma forma comum de as empresas se conectarem politicamente é a partir de doações de campanha (CLAESSENS; FEIJEN; LAEVEN, 2008), isto é, doações realizadas pela firma ou por algum membro de seu conselho de administração em período eleitoral. Além dessa forma, é comum as empresas estabelecerem conexões políticas através da participação de político ou ex-político na alta gestão administrativa como membros no Conselho de Administração da empresa (CAMILO; MARCON; BANDEIRA-DE-MELLO, 2012; CHANEY; FACCIO; PARSLEY, 2011).

A relação traz benefícios mútuos: de um lado os partidos e candidatos esperam suporte das empresas para vencer as eleições; do outro, as empresas almejam algum tipo de benefício político (SNYDER, 1990). Entre os benefícios buscados pelas conexões políticas incluem-se favorecimentos como: barreiras de entrada aos concorrentes, informação, intervenções regulamentárias favoráveis à empresa, acesso privilegiado a contratos e recursos públicos, redução de custo de financiamento, prospecção à linhas de crédito subsidiadas, entre outras vantagens (BOUBAKRI et al., 2012; HILLMAN; HITT, 1999; SAMUELS, 2001c).

Faccio (2006) se propôs a estudar as características dos países que apresentam altas taxas de organizações com conexões políticas e se as conexões políticas adicionam valor à empresa. O estudo evidencia que as conexões são menos comuns em países com regulamentações que estabelecem limites mais rigorosos para conflitos políticos de interesse e mais comuns em países que são percebidos como mais corruptos. Também se encontra evidências de que empresas conectadas têm maior alavancagem e maior participação de mercado. No mencionado estudo, uma empresa foi identificada como politicamente conectada se pelo menos um dos seus grandes acionistas (qualquer pessoa que controle pelo menos 10% das ações com direito a voto) ou um dos seus principais diretores (CEO, presidente, vice-presidente, presidente ou secretário) ocupava um cargo político ou estava intimamente relacionado com um político ou partido superior. O autor destaca que embora sejam evidentes que as conexões políticas das empresas existam para a maioria dos países, elas são particularmente comuns em países com níveis mais altos de corrupção (FACCIO, 2006).

Uma questão importante a ser considerada é o custo de manter essas conexões políticas. A esse respeito, Chaney, Faccio e Parsley (2007) evidenciam uma menor qualidade no lucro reportado pelas empresas politicamente conectadas em comparação às similares não conectadas. Nesse sentido, os autores argumentam que lucro de menor qualidade estão associados a custo de dívida maior apenas para as empresas que não eram politicamente conectadas. Embora possa se esperar que a qualidade seja maior em razão de um maior monitoramento externo, a não penalização em função da proteção política e menor necessidade de responder às pressões de mercado faz com que as empresas se preocupem menos com a qualidade da informação. Ainda destacam que as empresas podem intencionalmente escolher uma menor transparência para encobrir os benefícios advindos das trocas de favores. Por fim, levantam a possibilidade de empresas com menor qualidade de informação serem mais propensas a estabelecer conexões políticas.

Leuz e Oberholzer-Gee (2006) examinaram o papel das conexões políticas nas estratégias de financiamento das empresas e seu desempenho de longo prazo. Os autores reportaram que maior transparência, associada ao financiamento externo, torna mais difícil a extração de favores políticos pelas empresas conectadas politicamente, especialmente favores de legalidade duvidosa. Como consequência, as empresas politicamente conectadas provavelmente escolherão ser ou permanecer menos transparentes (LEUZ; OBERHOLZER-GEE, 2006).

Sobre a relação entre conexão política nas empresas e relatórios financeiros, Guedhami et al (2007) analisaram o papel do auditor. Os autores evidenciaram que empresas politicamente conectadas são mais propensas a contratar auditoria Big Four e supõem que os *insiders* nessas empresas são mais ávidos por provar transparência contábil como forma de convencer os *outsiders* de que eles não utilizam dos benefícios da conexão para desviar recursos da empresa.

Claessens, Feijen e Laeven (2008) utilizando dados de doações a campanhas eleitorais de 1998 e 2002 se propõem a pesquisar as relações políticas entre empresas e governo no Brasil e as possíveis formas de retribuição dessas doações. Os autores evidenciaram que as empresas que fizeram doações a campanhas de candidatos a deputado federal obtiveram mais acesso às linhas de financiamento bancários e se alavancaram substancialmente em relação às demais. Os autores concluem que empresas que realizam doações a campanhas políticas têm a pretensão de obter devolução de favores políticos.

Boubakri et al (2012), examinaram o custo do capital para empresas politicamente conectadas, em 35 países no período de 1997 a 2001, e encontram que estas têm menor custo de capital próprio do que as não conectadas. As evidências de que os investidores exigem um menor custo de capital para as empresas politicamente conectadas sugerem que estas são consideradas menos arriscadas do que as empresas não conectadas. Para os autores, os benefícios das conexões políticas superam os eventuais custos, em razão de uma percepção externa sobre a menor restrição orçamentária geralmente apreciadas pelas empresas politicamente conectadas e sobre sua menor probabilidade de inadimplência, dada a garantia de auxílio em caso de recessão financeira.

Boubakri, Cosset e Saffar (2012), analisaram empresas politicamente conectadas sediadas em 12 países com economias maduras e 11 países em desenvolvimento, no período de 1989 a 2003. Evidenciam que as conexões políticas estão associadas ao aumento da alavancagem financeira e ao desempenho das empresas, condizente com a literatura a qual

demonstra que empresas conectadas têm maior facilidade de acesso ao crédito e colhem benefícios em termos de desempenho em decorrência desses laços.

Bandeira-de-Mello, Marcon, Goldzsmidt e Zambaldi (2012) analisaram dados de doações de campanhas eleitorais de 2003 a 2006 para análise o impacto das associações realizadas pelas empresas no desempenho subsequente. Encontraram relação positiva e significativa entre doações e o desempenho futuro das empresas, medido pelo ROE e Q de Tobin, apontando possível acesso superior e com menor custo a financiamentos de longo prazo, reduzindo os gastos de transação financeira. Os autores destacam que o papel das contribuições de campanha é fundamental para os resultados das eleições, assim como as condições e o acesso ao crédito são fundamentais ao desempenho das empresas no contexto brasileiro, intensificando dependência mútua na relação empresa-governo.

Camilo, Marcon e Bandeira-de-Mello (2012) utilizaram como proxies a contribuição à campanha política e presença de membros no conselho de administração que já ocuparam cargo no governo e *board interlocking* para analisar a conexão política de empresas no período de 1998 até 2009. Os autores ressaltam a importância do financiamento de campanha política no Brasil, em virtude dos altos recursos que as eleições no país demandam, comparativamente com outras economias. Os resultados evidenciam relações positivas entre conexões e desempenho das empresas, medido através do “Q de Tobin” e *Market-to-book*.

Xavier et al (2014) destacam que fortes conexões políticas podem induzir o governo a alterar oportunisticamente as políticas públicas, a fim de favorecer os aliados, ainda que à custa da sociedade. O trabalho de Fisman (2001) descreve esse fenômeno na Indonésia, onde grupos se beneficiam de ligações políticas e recebem monopólios aprovados pelo Estado.

Dentre os possíveis benefícios das empresas politicamente conectadas figura a redução da carga tributária, isso porque as empresas conectadas podem, por exemplo, obter maiores benefícios fiscais ou fugir mais extensamente das suas obrigações fiscais do que as empresas não vinculadas (DESAI; OLOFSGARD, 2011; WU et al., 2012). Sugere-se na literatura que o planejamento fiscal mais agressivo decorre do fato de que os laços entre corporações e governos podem reduzir os custos de monitoramento (Kang, 2003).

Por se tratar da relação alvo deste trabalho, abordamos em tópico separado alguns estudos no âmbito internacional que consideram especificamente a relação entre empresas politicamente conectadas e a agressividade tributária. O Quadro 2 demonstra uma síntese dos principais trabalhos empíricos que analisaram as conexões políticas das firmas no contexto de vários países de acordo com o protocolo de pesquisa disposto no Apêndice B.

Quadro 2- Resumo de pesquisas realizadas sobre Conexão Política

Título	Autores	Ano	Journal	Objetivos	Evidências	Citações
Politically connected firms	Faccio, M.	2006	American Economic Review	Fornecer uma visão abrangente sobre as conexões políticas corporativas em todo o mundo.	O estudo evidencia que as conexões são menos comuns em países com regulamentações que estabelecem limites mais rigorosos para conflitos políticos de interesse e mais comuns em países que são percebidos como mais corruptos. Também se encontra evidências de que empresas conectadas têm maior alavancagem e maior participação de mercado.	926
Estimating the value of political connections	Fisman, R.	2001	American Economic Review	Investigar os laços políticos de firmas de 25 grupos da Indonésia ¹⁷ , pós-crise asiática e discutiu a interferência, estrutura e centralidade do governo Suharto e os efeitos na performance.	Os resultados sugerem que uma grande porcentagem do valor da empresa pode ser derivado de conexões políticas e que, devido à intensa interferência política na Indonésia, notícias negativas relacionadas à saúde do ex-presidente Suharto produziram efeitos negativos no valor das firmas conectadas ao governo, em relação às demais, não conectadas.	751
Politically connected CEOs, corporate governance, and Post-IPO performance of China's newly privatized firms	Fan, J.P.H., Wong, T.J., Zhang, T.	2007	Journal of Financial Economics	Examina: 1) o efeito do governo influência sobre os retornos de ações de longo prazo da empresa após o IPO e o desempenho contábil; (2) se e quando o desempenho do mercado de ações pós-IPO reflete os efeitos, se houver, da influência do governo; e (3) como a governança e a composição do conselho estão relacionadas à intervenção do governo.	Empresas com CEOs politicamente conectados têm desempenho inferior àqueles sem CEOs politicamente conectados em quase 18% com base em retornos de ações de três anos pós-IPO e crescimento mais fraco de três anos após o IPO, crescimento das vendas e mudança nos retornos das vendas. O efeito negativo dos laços políticos do CEO também aparece no retorno das ações do primeiro dia. Finalmente, as empresas lideradas por CEOs politicamente conectados são mais propensas a nomear outros burocratas para o conselho de administração em vez de diretores com experiência profissional relevante.	721
Do lenders favor politically connected firms? Rent provision in an emerging financial market	Khwaja, A.I., Mian, A.	2005	Quarterly Journal of Economics	Investigar as provisões para empresas politicamente conectadas no setor bancário.	Sugerem que as empresas politicamente conectadas tomam mais empréstimos (45%) e têm taxas de inadimplência mais altas (50%). Além disso, indicam que as provisões aumentam com a força da conexão política, ou seja, se a conexão política foi feita com candidatos que estão no poder.	587

Political connections and corporate bailouts	Faccio, M., Masulis, R. W., McConnell, J.J.	2006	Journal of Finance	Analisar a probabilidade de resgates governamentais de 450 firmas politicamente conectadas de 35 países durante 1997-2002.	Empresas politicamente conectadas são significativamente mais propensas a serem auxiliadas do que firmas não conectadas semelhantes. Além disso, empresas politicamente conectadas têm uma probabilidade desproporcional de serem auxiliadas pelo Fundo Monetário Internacional ou o Banco Mundial quando estes fornecem assistência financeira ao governo local da empresa. Essa evidência sugere que, pelo menos em alguns países, as conexões políticas influenciam a alocação de capital por meio do mecanismo de assistência financeira quando as empresas conectadas enfrentam dificuldades econômicas.	580
Cronyism and capital controls: Evidence from Malaysia	Johnson, S., Mitton, T.	2003	Journal of Financial Economics	Investigar dentro contexto da Malásia, como a crise asiática interferiu na capacidade do governo em fornecer privilégios para empresas politicamente conectadas.	As evidências apontam que com a crise asiática da Malásia as firmas conectadas perderam subsídios importantes e reduziram seu valor. Algumas delas, que tinham um controle societário estabelecido pelo governo, resultados se mostraram restaurados em relação às firmas não politicamente conectadas, mas com acesso ao financiamento global. Além disso, os resultados sugerem que a interferência política do governo sobre as instituições financeiras possibilitou direcionar recursos à determinadas firmas.	520
Political connections and preferential access to finance: The role of campaign contributions	Claessens, S., Feijen, E., Laeven, L.	2008	Journal of Financial Economics	Investigar as conexões políticas das firmas no Brasil e o acesso preferencial a financiamentos.	Evidências de que as conexões políticas por meio de altas contribuições à campanha de candidatos a deputado federal, especialmente os vencedores, estão associadas com alto retorno das ações no momento em que essas ações são anunciadas. As firmas politicamente conectadas tiveram uma alavancagem substancial em relação às demais e obtiveram mais acesso às linhas de financiamento.	359
Do politically connected boards affect firm value	Goldman, E., Rocholl, J., So, J.	2009	Review of Financial Studies	Explorar se as conexões políticas são importantes nos Estados Unidos.	A análise mostra um retorno de ações anormal positivo após o anúncio da nomeação de um indivíduo politicamente conectado ao conselho. Este artigo também analisa a reação do preço das ações à vitória republicana da eleição presidencial de 2000 e descobre que as empresas ligadas ao Partido Republicano aumentam de valor, e as empresas ligadas ao Partido Democrata diminuem de valor.	305

Political relationships, global financing, and corporate transparency: Evidence from Indonesia	Leuz, C., Oberholzer-Gee, F.	2006	Journal of Financial Economics	Examinar o papel das conexões políticas nas estratégias de financiamento das empresas e seu desempenho de longo prazo.	Os resultados demonstram que as estimativas das conseqüências do desempenho do financiamento estrangeiro são severamente tendenciosas se os arranjos locais criadores de valor, como os relacionamentos políticos, forem ignorados. As conexões não apenas alteram as estratégias de financiamento das empresas, elas também influenciam o desempenho de longo prazo. Acompanhando os retornos em vários regimes, o estudo sugere que as empresas têm dificuldade em restabelecer as conexões com um novo governo quando seu patrono (ou político) cai do poder, levando as empresas intimamente ligadas a um desempenho abaixo do novo regime e subseqüentemente aumentando seu financiamento externo.	244
The quality of accounting information in politically connected firms	Chaney, P.K., Faccio, M., Parsley, D.	2011	Journal of Accounting and Economics	investigamos se a qualidade dos ganhos varia sistematicamente com conexões políticas em uma ampla amostra de países e empresas politicamente conectadas.	Os resultados sugerem que, devido a uma menor necessidade de responder às pressões do mercado para aumentar a qualidade da informação, as empresas conectadas podem se permitir divulgar informações contábeis de menor qualidade. Em particular, os ganhos reportados de menor qualidade estão associados a um custo mais elevado da dívida apenas para as empresas não politicamente conectadas na amostra.	223
Political connections of newly privatized firms	Boubakri, N., Cosset, J.-C., Saffar, W.	2008	Journal of Corporate Finance	Investigar a extensão das conexões políticas em empresas recém-privatizadas.	Empresas politicamente conectadas são geralmente incorporadas nas principais cidades, são altamente alavancadas e operam em setores regulados. A probabilidade de observar conexões políticas nessas empresas está positivamente relacionada à propriedade residual do governo e negativamente relacionada à propriedade estrangeira. Finalmente, as empresas politicamente conectadas exibem um desempenho contábil ruim em comparação com suas contrapartes não conectadas.	180
Differences between Politically Connected and Nonconnected Firms: A Cross-Country Analysis	Faccio, M.	2010	Financial Management	Analisar como as empresas conectadas diferem das empresas não conectadas em um grande número de países.	Os resultados mostram que as empresas com conexões políticas têm alavancagem e maiores participações de mercado, mas elas têm um desempenho inferior em comparação com as empresas não conectadas. As diferenças entre empresas conectadas e desconectadas são mais pronunciada quando os laços políticos são mais fortes. As diferenças também variam dependendo do nível de corrupção e o grau de desenvolvimento econômico em cada país.	171

Government intervention and investment efficiency: Evidence from China	Chen, S., Sun, Z., Tang, S., Wu, D.	2011	Journal of Corporate Finance	Investigar se a intervenção governamental, como outra forma de atrito, distorce o comportamento de investimento das empresas e leva à ineficiência do investimento.	As evidências apontam que a relação dos gastos com investimento às oportunidades de investimento é significativamente mais fraca para as empresas estatais. Em segundo lugar, os resultados demonstram que as conexões políticas reduzem significativamente a eficiência do investimento nas empresas estatais. No entanto, não foram encontradas tais evidências em não estatais. Em conjunto, os resultados sugerem que a intervenção governamental em empresas estatais por meio de propriedade estatal majoritária ou a nomeação de gerentes conectados distorce o comportamento do investimento e prejudica a eficiência do investimento.	161
Inside the black box: Bank credit allocation in China's private sector	Firth, M., Lin, C., Liu, P., Wong, S.M.L.	2009	Journal of Banking and Finance	Examinar como os bancos estatais chineses alocam empréstimos a empresas privadas.	Os resultados apontam que os bancos concedem empréstimos a empresas financeiramente mais saudáveis e melhor governadas, o que implica que os bancos usam julgamentos comerciais nesse segmento do mercado. Além disso, evidências demonstram que ter o estado como proprietário minoritário ajuda as empresas a obter empréstimos bancários e isso sugere que as conexões políticas desempenham um papel no acesso ao financiamento bancário. Por fim, os achados sugerem que julgamentos comerciais são importantes determinantes das decisões de empréstimo para firmas manufatureiras, grandes empresas e firmas localizadas em regiões com um setor bancário mais desenvolvido; conexões políticas são importantes para empresas em indústrias de serviços, grandes empresas e empresas localizadas em áreas com um setor bancário menos desenvolvido.	142
Public policy, political connections, and effective tax rates: Longitudinal evidence from Malaysia	Adhikari, A., Derashid, C., Zhang, H.	2006	Journal of Accounting and Public Policy	Examinar a ligação entre as taxas fiscais efetivas (ETR) e as conexões políticas nas economias em desenvolvimento.	Foram encontrados resultados que demonstram que empresas com conexões políticas pagam impostos a taxas efetivas significativamente mais baixas do que outras empresas. De maneira geral, os resultados sugerem que as conexões políticas são um importante determinante da ETR nas economias baseadas em relacionamentos.	125

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

2.3 Estudos Anteriores sobre a Relação entre a Agressividade Tributária e a Conexão Política

O presente tópico apresenta uma revisão dos trabalhos empíricos, que relacionaram as conexões políticas das firmas a agressividade tributária no contexto de diferentes países, localizados de acordo com o protocolo de pesquisa disposto no Apêndice B.

Brown, Drake e Wellman (2015) examinaram se as empresas que investem em relacionamentos com reguladores de políticas fiscais por meio de doações a campanha acumulam benefícios tributários futuros maiores. O estudo mostra que empresas laços políticos têm apresentam taxa de ETR mais baixas. Além disso, há evidências de um efeito incremental de lobby específico de impostos para empresas que desenvolvem relacionamentos mais fortes com os reguladores fiscais por meio do apoio de contribuições de campanha.

Kim e Zhang (2015) investigaram a relação entre conexões políticas corporativas e agressividade tributária de empresas americanas através de diferentes proxies, incluindo contribuições para campanha política e o emprego de diretores conectados. Os autores constataram que as empresas politicamente conectadas são mais agressivas do que as empresas não-conectadas. Os resultados se confirmam para várias medidas de conexões políticas e agressividade tributária. Ao examinar os mecanismos subjacentes aos resultados, os autores argumentam que as empresas conectadas têm uma menor probabilidade de serem auditadas pelo órgão tributário governamental do que as empresas não-conectadas (menor risco de detecção e menor custo esperado de fiscalização), acesso a informações sobre mudanças tributárias, menor pressão do mercado de capitais por transparência, maior inclinação a adotar procedimentos que envolvam o risco induzidas pela expectativa de blindagem como consequência das conexões políticas.

Faccio (2016), ao analisar o estudo de Kim e Zhang (2015), aponta como limitação da pesquisa a ausência de análise conjunta das diferentes medidas de conexão política (contribuições à campanha, existência de diretores conectados e lobby), de forma a permitir a avaliação da importância relativa dos diferentes tipos de vínculo político.

Abdul Wahab, Ariff, Marzuki e Sanusi (2017) estudaram a relação entre conexões políticas, governança corporativa e agressividade tributária entre empresas na Malásia. Os autores analisam a influência de conexões políticas e governança corporativa no comportamento tributário das empresas e se a governança corporativa atenua o efeito das conexões políticas na agressividade tributária. Os autores encontram uma relação positiva e

significativa entre conexões políticas e agressividade tributária corporativa. Quanto à governança, os autores encontram um papel limitado na prevenção do comportamento fiscal agressivo das empresas, não encontrando evidências que sugiram que a governança corporativa mitigue a influência das conexões políticas na promoção do comportamento de taxar a agressividade.

Boone (1994) examinou a dinâmica das relações entre Estado e empresas na era da liberalização do comércio no Senegal e na Costa do Marfim. Evidenciou a ascendência de novos grupos mercantis politicamente conectados no Senegal e na Costa do Marfim, e aumento da evasão fiscal. Em ambos os casos, as autoridades fecham os olhos para as atividades comerciais de legalidade duvidosas ou ilegais, permitindo que grupos empresariais politicamente favorecidos escapem do fardo total da tributação comercial. Com efeito, as receitas fiscais perdidas tornam-se rendas que são distribuídas como patrocínio em troca de apoio político.

Adhikari et al (2006) examinam a ligação entre as taxas de imposto efetivas (ETR) e as conexões políticas nas economias em desenvolvimento. A pesquisa evidencia firmas com conexões políticas pagando impostos a taxas efetivas significativamente mais baixas do que outras firmas. Os resultados da pesquisa sugerem que as conexões políticas são um importante determinante da ETR nas economias baseadas em relacionamentos.

Desai e Olofsgard (2011) examinaram o conteúdo das relações firma-estado caracterizadas por privilégios especiais concedidos a empresas favorecidas. Identificam que empresas influentes se beneficiam de menores barreiras administrativas e regulatórias, maior poder de precificação e acesso mais fácil ao crédito. Uma possibilidade sugerida é de que os laços entre corporações e governos podem realmente reduzir os custos de monitoramento (Kang, 2003).

Lin et al (2018) examinaram se os laços com os políticos pelos conselhos de administração corporativos enfraquecem a eficácia das autoridades fiscais em restringir a evasão fiscal na China. O efeito dissuasivo da probabilidade de que a redução do lucro tributável da empresa seja detectada e leve a multas é significativamente minado se o conselho estiver politicamente conectado. Os resultados sugerem que os laços políticos de um conselho podem ser um desafio significativo para a efetiva aplicação do cumprimento de impostos.

Ying et al (2017) investigam a influência da participação estatal e do controle em relação aos investidores institucionais sobre a agressividade tributária das empresas chinesas listadas. A pesquisa evidencia que a propriedade e o controle estatais estão positivamente associados à

agressividade dos impostos corporativos. Os resultados indicam que as conexões políticas e a concentração de propriedade capacitam as empresas a buscar um planejamento tributário agressivo, enquanto os investidores institucionais mitigam parcialmente tais influências.

Sudibyo e Jianfu (2017) investigou a relação entre conexões políticas e comportamento de evasão fiscal em firmas listadas na Indonésia no período de 2007-2013. Medir a evasão fiscal usando a Taxa de Imposto Efetiva em Dinheiro (CETR) como proxy. Nossa observação indicou que as empresas politicamente conectadas pagam menos impostos do que as empresas não-politicamente conectadas.

Rijkers et al (2017) se propõem a verificar se empresas politicamente conectadas têm maior probabilidade de escapar dos impostos na Tunísia. Evidências sugerindo que empresas pertencentes ao presidente Ben Ali e sua família são mais propensas a fugir de impostos.

Chen, Dryeg e Li (2018), examinaram os canais pelos quais as contribuições políticas corporativas afetam os resultados tributários da empresa. As empresas que fazem contribuições políticas são mais propensas do que outras a serem destacadas na legislação tributária e receber alívio fiscal específico. As empresas também recebem benefícios fiscais quando membros do mesmo setor fazem contribuições políticas, independentemente das próprias contribuições políticas da empresa, o que é consistente com os políticos que adotam ações que beneficiam toda uma classe de ativos ou tipo de investimento. Assim, o estudo evidencia que conexões políticas afetam a aplicação fiscal, resultando em menores cargas tributárias para empresas politicamente ativas.

No Brasil, apesar das características favoráveis a uma vinculação empresa-governo vistas na introdução e justificativa desta pesquisa (alto índice de corrupção, alta carga tributária, grande ingerência do governo na economia e na legislação tributária e grande dependência entre de recursos para campanhas políticas), não foram encontrados estudos que relacione as conexões políticas e o nível de agressividade fiscal das empresas.

O contexto político e econômico do país desempenha papel importante nas evidências encontradas para a relação entre agressividade tributária e conexões políticas, pois a carga tributária, o índice de corrupção e o nível de desenvolvimento institucional, variam entre os países. Melhor explicando: i) a alta carga tributária influencia na ponderação entre benefícios e custos da adoção da agressividade tributária (DESAI; DHARMAPALA, 2006; SCHOLLES; WILSON; WOLFSON, 1992); ii) o nível de corrupção aumenta os vínculos políticos, já que as conexões políticas são mais comuns em países com níveis mais altos de corrupção (FACCIO,

2006); e, iii) o baixo índice de desenvolvimento institucional, a economia emergente e mercado imaturo com alta intervenção do governo na economia, favorece a relação política empresa-governo e conseqüentemente a relação da conexão política com a agressividade tributária (CLAESSENS; FEIJEN; LAEVEN, 2008). Como resultado, a análise considerando a dinâmica da economia brasileira pode levar a conclusões importantes e ser mais elucidativa do que a generalização das evidências internacionais.

O Quadro 3 demonstra o resumo dos trabalhos empíricos que relacionaram as conexões políticas das firmas e a agressividade tributária, de acordo com o protocolo do Apêndice B.

Quadro 3- Resumo das pesquisas realizadas sobre Conexão Política e Agressividade tributária

Título	Autor	Ano	Journal	Objetivo	Evidência
Trade, taxes, and tribute: Market liberalizations and the new importers in West Africa	Boone, C.	1994	World Development	Examinar a dinâmica das relações entre Estado e empresas na era da liberalização do comércio no Senegal e na Costa do Marfim	Ascendência de novos grupos mercantis politicamente conectados o Senegal e na Costa do Marfim, e aumento da evasão fiscal levando à erosão dos fluxos de receita do Estado.
Public policy, political connections, and effective tax rates: Longitudinal evidence from Malaysia	Adhikari, A., Derashid, C., Zhang, H.	2006	Journal of Accounting and Public Policy	Examinar a ligação entre as taxas de imposto efetivas (ETR) e as conexões políticas nas economias em desenvolvimento.	Firmas com conexões políticas pagando impostos a taxas efetivas significativamente mais baixas, sugerindo que as conexões políticas são um importante determinante da ETR nas economias baseadas em relacionamentos.
The benefits of a relational approach to corporate political activity: Evidence from political contributions to tax policymakers	Brown, J.L., Drake, K., Wellman, L.	2015	Journal of the American Taxation Association	Investigar se as empresas que investem em relacionamentos com os formuladores de políticas fiscais por meio de contribuições de campanha acumulam benefícios fiscais futuros maiores (ETR)	Empresas que buscam uma abordagem mais relacional da atividade política corporativa têm menores taxas efetiva de imposto
Corporate Political Connections and Tax Aggressiveness	Kim, C., Zhang, L.	2016	Contemporary Accounting Research	Investigar a relação entre conexões políticas corporativas e agressividade tributária	empresas politicamente conectadas são mais agressivas do que as empresas não conectadas
Political connections, state owned enterprises and tax avoidance: An evidence from Indonesia	Sudibyoy, Y.A., Jianfu, S.	2016	Corporate Ownership and Control	Investigar a relação entre conexões políticas e comportamento de evasão fiscal em firmas listadas na Indonésia no período de 2007-2013	empresas politicamente conectadas pagam um imposto de renda corporativo menor do

					que as empresas não-politicamente conectadas
Discussion of "Corporate Political Connections and Tax Aggressiveness"	Faccio, M.	2016	Contemporary Accounting Research	identificar e avaliar as principais limitações do estudo de Kim e Zhang (2016): medição das conexões políticas, o desenho empírico e as possíveis razões por trás dos resultados documentados.	
Political connections, corporate governance, and tax aggressiveness in Malaysia	Wahab, E.A.A., Ariff, A.M., Marzuki, M.M., Sanusi, Z.M.	2017	Asian Review of Accounting	examinar a relação entre conexões políticas e agressividade tributária corporativa na Malásia. Investiga ainda a relação entre variáveis de governança corporativa e agressividade tributária corporativa	empresas politicamente conectadas são mais agressivas do que as empresas não conectadas. Além disso, o estudo constata que o tamanho grande do conselho diminui a probabilidade de agressividade fiscal e existe uma relação não linear entre a propriedade institucional e a agressividade fiscal, sugerindo um aumento no monitoramento à medida que a propriedade aumenta. o estudo não encontra evidências que sugiram que a governança corporativa mitigue a influência das conexões políticas na promoção do comportamento de agressividade fiscal.
Political Connection and Firm Performance	Chi, H.-Y., Weng, T.-C., Liao, C.-H., Huang, H.-Y.	2017	NTU Management Review	.	

Ownership structure and tax aggressiveness of Chinese listed companies	Ying, T., Wright, B., Huang, W.	2017	International Journal of Accounting and Information Management	. investigar a influência da participação estatal e do controle em relação aos investidores institucionais sobre a agressividade tributária das empresas chinesas listadas	Os resultados indicam que as conexões políticas e a concentração de propriedade capacitam as empresas a buscar um planejamento tributário agressivo, enquanto os investidores institucionais mitigam parcialmente tais influências
Political connections and tariff evasion evidence from Tunisia	Rijkers, B., Baghdadi, L., Raballand, G.	2017	World Bank Economic Review	Verificar se empresas politicamente conectadas têm maior probabilidade de escapar dos impostos	Evidências sugerindo que empresas pertencentes ao presidente Ben Ali e sua família são mais propensas a fugir de impostos.
Do Political Connections Weaken Tax Enforcement Effectiveness?	Lin, K.Z., Mills, L.F., Zhang, F., Li, Y.	2018	Contemporary Accounting Research	examina se os laços com os políticos pelos conselhos de administração corporativos enfraquecem a eficácia das autoridades fiscais em restringir a evasão fiscal na China	efeito dissuasivo da probabilidade de que a subavaliação do lucro tributável de uma empresa seja detectada e leve a pesadas multas é significativamente minado se o conselho estiver politicamente conectado

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

2.4 Hipóteses de pesquisa

A discussão dos tópicos anteriores prevê que o nível de agressividade tributária será determinado pelo *trade-off* entre os benefícios da redução da carga tributária e os custos marginais envolvidos. Contudo, a conexão da empresa com o governo oferece, possivelmente, uma ‘blindagem’ às empresas politicamente conectadas, diminuindo o risco de detecção pela redução do monitoramento por parte do governo, conseqüentemente, reduzindo os custos marginais da escolha dos gestores pela agressividade tributária.

Considerando a situação exposta e tendo como base os estudos de Chen et al. (2010) e Kim e Zhang (2016), espera-se que empresas politicamente conectadas tenderão a ter um maior nível de agressividade tributária. Assim, a hipótese geral a ser testada nesta pesquisa é:

H₁: Existe uma relação positiva entre a conexão política e o nível de agressividade tributária das empresas no mercado brasileiro de capitais listadas na B3.

Adicionalmente, com base nos estudos de Abdul Wahab (2017), será investigada como a governança corporativa pode afetar a intensidade da relação entre conexão política e agressividade tributária. Desai et al. (2007) constataram que os aumentos carga tributária estão associados a aumentos na receita tributária corporativa apenas em países com maior governança, sugerindo que os gestores desviam menos com um monitoramento externo mais efetivo.

Armstrong, Blouin, Jagolinzer e Larcker (2015) adotam a perspectiva teórica de que a redução da carga tributária é uma das muitas oportunidades arriscadas de investimento disponíveis para a corporação e que problemas de agência influenciam na escolha do nível de agressividade tributária. Os autores sugerem que, como ocorre com outros problemas de agência, vários mecanismos de governança implementados podem atenuar a agressividade tributária. Na medida em que o monitoramento externo reduz a possibilidade de custos de agência aumentando a agressividade tributária, de acordo com a visão da teoria alternativa de agência proposta por Armstrong et al. (2015), os mecanismos de governança corporativa atenuariam a agressividade.

Portanto, diante desta perspectiva da inter-relação da governança corporativa com o nível de agressividade tributária, e considerando que a agressividade tributária é uma atividade de risco que pode impor custos significativos à empresa (CHEN et al., 2010; MINNICK; NOGA, 2010), pode-se prever que empresas politicamente conectadas, mas que apresentem melhores

práticas de governança corporativa podem fazer escolhas por um menor nível de agressividade tributária. O presente trabalho investiga esta questão, buscando confirmar ou rejeitar a seguinte hipótese:

H₂: As empresas politicamente conectadas, mas com melhores práticas de governança têm o nível de agressividade tributária atenuado.

3 METODOLOGIA

Neste capítulo, descreve-se os procedimentos metodológicos adotados na pesquisa. Inicialmente, delimita-se a amostra e os procedimentos de coleta e tratamento de dados e por fim, descreve-se a operacionalização das variáveis e o modelo econométrico utilizado para testar as hipóteses de pesquisa.

3.1 Amostra e tratamento de dados

Considerou-se como amostra do estudo as empresas não financeiras listadas na B³ (Brasil, Bolsa, Balcão - bolsa de valores oficial do Brasil) compreendidas no período de 2002 a 2017. De acordo com o objetivo da pesquisa, o período de análise se justifica por possibilitar um maior tamanho amostral, já que os dados de doação são quadrienais. Bem como, por compreender o primeiro (2003 a 2006) e o segundo (2007 a 2009) mandatos do presidente Luiz Inácio Lula da Silva, e o primeiro período de mandato (2010 a 2014) e parte expressiva do segundo período de mandato (2015 a 2016) da presidente Dilma Rousseff.

Quanto à dimensão do tempo, o estudo é caracterizado por ser longitudinal, expressando uma série de 16 anos de observações. Dessa forma, o estudo compreende quatro pleitos eleitorais para os cargos de Presidente, Governador, Senador e Deputado Federal e Deputado Estadual/Distrital, em pleitos eleitorais de 2002, 2006, 2010 e 2014.

O conjunto de dados utilizados para pesquisa foi obtido através das seguintes fontes secundárias: 1) os dados contábeis foram colhidos do banco de dados Economatica®; 2) os dados referentes a doações eleitorais foram colhidos do portal eletrônico do Tribunal Superior Eleitoral - TSE (www.tse.gov.br); 3) os dados referentes aos currículos dos membros do Conselho de Administração para identificação de precedentes políticos (*background*) foram obtidos através do site MSPERLIN, que facilitou a busca dos Formulários de Referência das empresas na B3, para os anos posteriores a 2010; e através da base de dados do Professor Dr. Silvio Parodi Camilo para os dados anteriores a 2010.

Após a coleta dos dados efetuou-se a depuração da amostra para se eliminar empresas que apresentassem alguma variável sem valor. Ainda, foram eliminadas da amostra as empresas cuja variável *BACKGROUND* não constava na base de dados do Professor Dr. Silvio Parodi Oliveira Camilo. Isso porque, o INFOINVEST, portal utilizado como fonte de dados quando da realização de pesquisa que utilizou a mesma *proxy*, não mais disponibiliza a informação do currículo dos membros do *board* das empresas nos anos anteriores a 2010. Para os anos

posteriores a 2010, foi possível obter os currículos através dos formulários de referência, cuja divulgação só passou a ser obrigatória a partir dessa data.

A amostra final ficou constituída 348 observações do tipo empresa-ano para os testes em que se utilizou as variáveis DOA e VALOR as *proxies* para conexão política, e de 1392 observações empresa-ano para testes em que se utilizou a variável *BACKGROUND*. A diferença deve-se ao fato de que as *proxies* relativas à doação são quatrienais, uma vez que os dados podem ser colhidos apenas para os anos de eleição (2002, 2006 2010 e 2014), enquanto os dados relativos à experiência política (*background*) podem ser colhidos anualmente. A amostra envolveu dados de 87 companhias abertas, negociadas em bolsa de valores entre anos de 2002 e 2017.

Nos tópicos a seguir serão expostos as *proxies* e o comportamento esperado referentes às variáveis utilizadas nos modelos de regressão.

3.2 Variáveis da Pesquisa

3.2.1 Agressividade tributária

Serão utilizadas duas métricas de agressividade tributária para investigar as relações propostas nas hipóteses de pesquisa. A primeira (ETR – *effective tax rate*), que captura a taxa efetiva de impostos paga em relação ao lucro antes dos impostos. A segunda métrica (BTD – *book tax difference*), que reflete as diferenças entre o lucro contábil e o lucro tributável da empresa.

A escolha está de acordo com numerosos estudos de pesquisas tributárias que enfatizam a ETR e BTD como importantes medidas de captura de agressividade tributária (BIS; MARTINEZ, 2017; HANLON; HEITZMAN, 2010; MARTINEZ; RAMALHO, 2014). Para melhor visualização, as *proxies* são esquematizadas na Tabela 1.

Tabela 1- Variável dependente

<i>Proxy</i>	<i>Cálculo</i>	<i>Descrição</i>
<i>ETR – effective tax rate</i>	$\frac{\text{Despesa total de IRPJ/CSLL}}{\text{Lucro antes do IR (LAIR)}}$	Reflete a taxa efetiva de impostos paga, em relação ao lucro antes de impostos. (Gupta e Newberry, 1997; Shackelford e Shevlin, 2001; Hanlon e Heitzman, 2010)

<i>BTD – book tax difference</i>	$\frac{\text{LAIR} - (\text{Despesa de IRPJ e CSLL})/0,34}{\text{Ativo total}}$	Reflete a diferença entre o lucro contábil e o lucro tributável, escalonada pelo ativo total da empresa. (Mills, 1998; Hanlon e Heitzman, 2010; Ramalho e Martinez, 2014)
----------------------------------	---	---

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Há diversos modos de possíveis de se calcular a ETR, dividindo-se alguma estimativa de imposto por uma medida de antes de impostos sobre os lucros ou sobre os fluxos de caixa (HANLON; HEITZMAN, 2010). No presente estudo, a ETR foi calculada pela soma das despesas de IRPJ com a CSLL, dividida pelo lucro antes dos impostos de renda (LAIR), valores retirados da DRE.

Destaca-se que o LAIR, lucro retirado da DRE, não é o mesmo utilizado para fins fiscais. Na legislação tributária brasileira, os tributos sobre o lucro possuem influência de valores que são mantidos apenas no Livro de Apuração do Lucro Real (LALUR) ou não são escriturados em contas de resultado, apenas em contas patrimoniais, como: depreciação acelerada incentivada, compensação de prejuízos fiscais, exclusões e adições por diferenças temporárias, incentivos fiscais, etc. Portanto, após a apuração do lucro contábil segundo a legislação societária, são feitos os ajustes no LALUR, para adicionar despesas não dedutíveis, excluir receitas não tributáveis e efetuar possíveis compensações, para se encontrar o lucro fiscal (CABELLO; PEREIRA, 2014).

A presença de *outliers*, lucros negativos e reembolso de impostos podem distorcer facilmente a ETR. Assim, embora as observações extremas tenham sido mantidas na amostra, utilizou-se o procedimento aplicado por Gupta e Newberry (1997), Janssen e Buijink (2000) e Carvalho (2015): os valores negativos de ETR foram considerados assumindo valor zero e os valores maiores do que ‘1’ assumindo valor ‘1’ (CARVALHO, 2015; GUPTA; NEWBERRY, 1997; JANSSEN; BUIJINK, 2000).

A BTD pode ser calculada de duas maneiras (TANG; FIRTH, 2011): 1) LAIR menos lucro tributável, denominada “BTD de efeito no lucro”; e 2) despesa tributária nominal (LAIR multiplicado pela alíquota nominal) menos despesa tributária corrente, denominada “BTD de efeito no tributo”. Embora esta última se mostre uma medida mais apropriada, sua utilização no contexto brasileiro se torna inviável pela indisponibilidade de dados. Adota-se então no presente trabalho o método de Ferreira *et. al* (2012) para estimar a BTD: primeiramente estima-se o lucro tributável (lucro real) da firma a partir dos tributos correntes da DRE; em seguida divide-se o

valor dos tributos correntes pela alíquota nominal dos tributos que no Brasil considerou-se aproximadamente 34%; por fim, calcula-se a diferença entre o LAIR e o lucro real estimado e pondera-se o valor pelo ativo total.

Quanto à dimensão das variáveis, ressalta-se que o entendimento do BTD é o inverso ao da ETR, quanto maior o valor da BTD, mais tributariamente agressiva é a empresa. Enquanto para a ETR, quanto menor o seu valor, mais agressiva será a empresa. Espera-se, portanto, um sinal negativo para conexão política quando a agressividade for mensurada pela ETR, que indica que as empresas politicamente conectadas são mais agressivas, pois implica em uma menor taxa efetiva de impostos paga. Para a variável BTD, o sinal positivo para conexão política indica que as empresas conectadas são mais agressivas, pois apresentam um maior descolamento entre o lucro contábil e o tributário, demonstrando uma redução deste último.

As variáveis dependentes referentes às *proxies* para agressividade tributária foram discutidas anteriormente em mais detalhes na seção 2.1, por ocasião do referencial teórico.

3.2.2 Conexão Política

Os critérios para classificação de uma empresa como politicamente conectada foram adaptados de estudos anteriores (CAMILO; MARCON; BANDEIRA-DE-MELLO, 2012; CLAESSENS; FEIJEN; LAEVEN, 2008; FACCIO, 2006; KIM; ZHANG, 2016), resultando em três medidas de conexão política: 1) se a empresa tiver feito doação para campanha política em período de eleição para presidente, governador, senador ou deputado; 2) se qualquer dos membros do Conselho de Administração tiver realizado doações para campanha política em período de eleição para presidente, governador, senador ou deputado; 3) se qualquer dos membros do Conselho de Administração da empresa exercer ou tiver exercido cargo político.

Para identificação de empresas politicamente conectadas foram buscadas informações no website do TSE (www.tse.gov.br), pelo canal de relação com investidores nos websites das próprias companhias e no website da MSPERLIN® (www.msperlin.com/shiny/getdfpdsat). Conforme descrito na Tabela 1 foram levantados o conjunto de dados referentes às variáveis para conexões políticas de forma manual por empresa e por ano. A Tabela 2 mostra as fontes de informação e os procedimentos para coleta.

Tabela 2- Proxies para conexão política

<i>Proxy</i>	<i>Fontes e autores</i>	<i>Procedimentos</i>
--------------	-------------------------	----------------------

DOAÇÃO – <i>dummy</i> – indicação se a empresa ou membro de seu Conselho de Administração realizou doação para campanha política em cada período de eleição (pleitos de 2002, 2006, 2010 e 2014).	Tribunal Superior Eleitoral (www.tse.gov.br) Claessens; Feijen; Laeven (2008); Bandeira-de-Mello; Marcon (2011); Camilo; Marcon; Bandeira-de-mello (2012)	1) Consulta pelo nome e/ou CPF dos membros pertencentes ao Conselho da Administração da firma; 2) Consulta pela razão social e/ou C.N.P.J. da firma; 3) Consolidação com dados de doadores obtidos no TSE.
VALOR – valor monetário - montante dado ações feitas pela empresa ou por membro do Conselho de administração para campanha política em cada período de eleição (pleitos de 2002, 2006, 2010 e 2014).	Tribunal Superior Eleitoral (www.tse.gov.br) Claessens; Feijen; Laeven (2008); Bandeira-de-Mello; Marcon (2011); Camilo; Marcon; Bandeira-de-mello (2012)	1) Consulta pelo nome e/ou CPF dos membros pertencentes ao Conselho da Administração da firma; 2) Consulta pela razão social e/ou C.N.P.J. da firma; 3) Consolidação com dados de doadores obtidos no TSE. 4) Soma dos valores doados em cada eleição
<i>Background</i> político <i>Dummy</i>	MSPERLIN® (www.msperlin.com/shiny/getdfpdsat) e Formulários de Referência	1) Consulta dos currículos dos membros do Conselho de Administração publicados por empresa e por exercício social. 2) Análise dos currículos e identificação se é ou foi ex-funcionário do governo ou político e quais as experiências nessas atividades.

Fonte: Elaborado pela autora

Para a variável *background* baixaram-se os dados de Formulário de Referência para cada empresa da amostra através do site MSPERLIN no formato Excel. Em seguida, os dados da aba “history.board.composition” foram importados para o Access e consolidados em um banco de dados único. Na referida aba constam, entre outras informações, o nome o CPF e o currículo dos membros do Conselho de Administração. Após formação do banco de dados com todos os currículos, foram feitas pesquisas pelas palavras chaves: “*DEPUTADO*”, “*VEREADOR*”, “*GOVERNO*”, “*MINISTRO*”, “*MINISTÉ*”, “*SECRET*”, “*PÚBLIC*”, “*ESTAD*”, “*FEDERAL*”. Foram lidos prioritariamente os currículos que possuem tais palavras chaves e atribuídos valor ‘1’ à variável *background* quando identificado que algum membro do Conselho de Administração da empresa já havia exercido cargo político. Após identificadas as empresas conectadas por este filtro prévio, foram lidos todos os currículos das que permaneciam sem indicação de conexão. Apenas após a leitura exaustiva de todos os currículos, que tais empresas receberam o valor ‘0’, indicando a ausência de vínculo político.

Para os anos anteriores a 2010 os dados de *background* foram viabilizados graças à colaboração do Professor Dr. Silvio Parodi Oliveira Camilo, que compartilhou a base de dados de sua tese, uma vez que o INFOINVEST, portal em que pretendia-se buscar os currículos de forma semelhante à feita na pesquisa do mencionado professor, não mais disponibiliza a

informação. Para os dados posteriores a 2010, foi possível obter os currículos através dos formulários de referência, cuja divulgação só passou a ser obrigatória a partir de 2010.

Para a variável explicativa DOA, foi utilizada uma *dummy* indicando se a empresa realizou doação, seja através de seu CNPJ seja através do CPF de algum dos membros de seu Conselho de Administração. A legislação brasileira determina o registro e a publicação de informações sobre doações para campanhas eleitorais, possibilitando que os dados quanto à ocorrência e valor de doação em cada eleição sejam obtidos através do site do TSE. Em virtude do propósito da pesquisa, consideraram-se somente as doações feitas diretamente aos candidatos, uma vez que as doações feitas a comitês e a partidos não são possíveis de vinculação aos candidatos individualmente.

Para coleta dos dados no site do TSE coletar os dados de doações de campanha, seguiu-se o seguinte roteiro: 1) Acessou-se no site (www.tse.jus.br) as opções “Eleições e Eleitor > Estatísticas > Repositório de dados eleitorais > Prestação de contas eleitorais”; 2) selecionou-se ano a ano o período eleitoral desejado (2002, 2006, 2010 e 2014); 3) em seguida, fez-se o download de cada arquivo na forma compactada (formato Zip); 4) cada arquivo foi descompactado e tratado de acordo com a configuração dos dados disponibilizados.

Dado o volume de dados, optou-se por utilizar o gerenciador de dados Access, na versão 2016. Primeiramente, trataram-se os dados como descritos e em seguida importaram os arquivos referentes a cada pleito. Em seguida, foram importados também as informações econômico-financeiras extraídas da base Econômica todas identificadas pelo CNPJ da empresa. Com as informações já no banco de dados, começaram-se os tratamentos dos dados a fim de oferecer uma chave de busca comum aos dados de doação e aos dados econômico-financeiros. Diante dessa necessidade, efetuaram-se diversos cruzamentos com base no em duas chaves: 1) CNPJ ou CPF; ou 2) Nome e Estado e Número do candidato. Desta forma, foi possível extrair apenas as empresas da amostra que realizaram doação em cada ano. Com as informações disponíveis no banco, foi possível exportar os dados no formato Excel correspondente às informações de doações de cada firma.

3.2.3 Variáveis de controle

As variáveis de controle, embora não diretamente ligadas ao objeto de estudo, são potenciais determinantes da variável dependente – agressividade tributária. Com o intuito de aumentar a acurácia do modelo foram inseridas variáveis de controle para o tamanho da firma

(logaritmo natural do ativo total), para controlar o desempenho (ROA) e para o endividamento. As variáveis de controle são apresentadas na Tabela 3, a seguir:

Tabela 3- Variáveis de Controle

<i>Proxy</i>	<i>Procedimentos</i>	<i>Fontes</i>
Tamanho da empresa (TAM)	<i>Log Ativo</i>	(ABDUL WAHAB et al., 2017; CHEN et al., 2010; DESAI; DHARMAPALA, 2006; FRANK; LYNCH;; REGO, 2009; KIM; ZHANG, 2016; MILLS, 1998)
Retorno sobre ativo (ROA)	$\frac{\text{Lucro operacional}_{i,t}}{\text{Ativo defasado}_{i,t-1}}$	(CARVALHO, 2015; CHEN et al., 2010; GUPTA; NEWBERRY, 1997; KIM; ZHANG, 2016; MILLS, 1998)
Endividamento (ENDIV)	$\frac{\text{Dívida total}}{\text{Patrimônio total}}$	(ABDUL WAHAB et al., 2017; FRANK; LYNCH;; REGO, 2009; GUPTA; NEWBERRY, 1997; KIM; ZHANG, 2016; MARTINEZ; RAMALHO, 2014)
Prática diferenciada de governança corporativa (GOVit)	Refere-se aos segmentos de governança da B ³ : Nível 1, Nível 2 e Novo Mercado. Recebe valor de “1” se a empresa é pertencente a qualquer nível diferenciado de governança; caso contrário, o valor é “0”.	(BLACK; CARVALHO; SAMPAIO, 2012; DALMÁCIO; LOPES; REZENDE, 2010; FERNANDES; MARTINEZ; NOSSA, 2013)

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Quanto à variável tamanho é de se considerar que a sua relação com o planejamento tributário agressivo, embora estudada extensivamente, não é clara. Grandes firmas são mais sofisticadas e podem gastar menos do que as pequenas em planejamento tributário, logo, quanto mais complexas e maiores as firmas, menor o custo para o planejamento tributário (MILLS, 1998), evidenciando uma relação negativa do tamanho com custos tributários, e, portanto, positiva do tamanho com a agressividade tributária (FRANK; LYNCH;; REGO, 2009). No mesmo sentido, Lopes (2012) considera que existe uma relação negativa entre tamanho das companhias brasileiras e a ETR, quanto maior a firma menor a ETR. Wilson (2009), no entanto, encontra uma associação positiva entre a participação no abrigo fiscal e o tamanho da empresa, sugerindo que as empresas maiores são mais agressivas.

Por outro lado, empresas maiores também podem enfrentar custos políticos maiores (Zimmerman, 1983). Rego (2003) conclui que as empresas maiores têm maiores ETR em todo o mundo, consistentes com o argumento do custo político. Estudos demonstram a existência de relação negativa entre o tamanho das firmas e a agressividade tributária, ou positiva com a carga tributária, com base na hipótese dos custos políticos, pela qual grandes empresas, em virtude

de sua notoriedade, teriam menos escudos fiscais e estariam sujeitas a maior pressão política, dificultando uma maior agressividade (ZIMMERMAN, 1983). Há ainda, estudos que não encontraram relação significativa entre o tamanho da empresa e a carga tributária.(GUPTA; NEWBERRY, 1997).

Em consonância ao entendimento de que empresas maiores não querem estar associadas a publicidade negativa e associação da empresa a práticas tributárias abusivas, espera-se que o tamanho da empresa relacione-se negativamente com a agressividade tributária (CHEN et al., 2010; DESAI; DHARMAPALA, 2006; MOTTA, 2015). Assim, quanto maior a empresa, maior serão os impostos devidos. Na presente pesquisa, para explorar essa relação, mensurou-se o tamanho da empresa a partir do logaritmo natural do ativo.

Quanto a variável ROA, é importante destacar que os aspectos da tributação são fatores que podem influenciar o desempenho econômico e financeiro das empresas (CARVALHO, 2015). E a rentabilidade, medida pelo retorno sobre ativos (ROA), tem sido uma proxy muito utilizada pela literatura que aborda a agressividade tributária (CHEN et al., 2010; GUPTA; NEWBERRY, 1997; KIM; ZHANG, 2016; MILLS, 1998).

Observa-se que não há uma convergência nos achados sobre a influência entre a rentabilidade e a agressividade tributária mensurada pela ETR, ora evidenciando-se uma influência positiva entre a rentabilidade e a ETR (quanto maior o ROA, maior a ETR), porque empresas mais lucrativas devem ter pagamentos de impostos mais altos (Chen et al., 2010; Gupta e Newberry, 1997; Kim e Zhang, 2016; Mills, 1998; Motta, 2013); ora evidenciando-se que o custo tributário afeta negativamente o retorno do investimento (Adhikari, Derashid e Zhang, 2006; Desai e Dharmapala, 2006; Tang, 2005).

No que se refere a variável endividamento, estudos anteriores envolvendo planejamento fiscal, incluíram a alavancagem financeira como *proxy* para estrutura de capital da empresa (CHEN et al., 2010; DYRENG; HANLON; MAYDEW, 2008; FRANK; LYNCH;; REGO, 2009; GUPTA; NEWBERRY, 1997; MOTTA, 2015). O pressuposto base é de que elevados níveis de endividamento reduzem o problema de agência (JANSSEN, 2005; RAMALHO; MARTINEZ, 2014), pois com maiores recursos à capitais alheios, espera-se que as empresas seja menos propensas a adotarem práticas mais agressivas que possam beirar ao limite da ilegalidade por estarem sujeitas a um maior escrutínio. Ainda, firmas com altas cargas tributárias podem recorrer ao endividamento por causa do incentivo fiscal de dedutibilidade dos

juros sobre dívidas com terceiros para fins de apurar o montante dos juros incidentes sobre o lucro (ARAUJO, 2017).

O presente trabalho leva em consideração os estudos que demonstram que maiores níveis de endividamento podem sinalizar estratégias para maior redução da tributação efetiva sobre o lucro, e, conseqüentemente, um nível mais elevado de agressividade tributária (CHEN et al., 2010; FRANK; LYNCH;; REGO, 2009; JANSSEN, 2005).

Para a variável governança corporativa, foi utilizada uma *dummy* como *proxy*, representando se a empresa participa de algum segmento da B³ que indique a prática de nível diferenciado de governança corporativa (Nível 1, Nível 2 e Novo Mercado).

Em dezembro do ano 2000, a BM&FBovespa desenvolveu um sistema de classificação das companhias em segmentos especiais com base em requisitos estabelecidos de boas práticas de governança corporativa, com o objetivo de aumentar a confiança dos investidores no mercado de capitais brasileiro. Esses segmentos de listagem são denominados Novo Mercado, Nível 2, Nível 1, Bovespa Mais e Tradicional.

Desses segmentos, destaca-se três como níveis diferenciados: Novo Mercado, Nível 1 e Nível 2. As empresas classificadas como Novo Mercado caracterizam-se pela exigência de um nível de governança corporativa que vai além do exigido pela legislação. Além disso, o Novo Mercado se diferencia por uma maior credibilidade e a transparência nas informações prestadas pelas empresas. As empresas do segmento de Nível 1 caracteriza-se por exigir práticas adicionais de liquidez das ações e *disclosure*, enquanto as empresas do Nível 2 têm por obrigação práticas adicionais relativas aos direitos dos acionistas e conselho de administração.

Fama e Jensen (1983) consideram que se a empresa apresenta um melhor nível de governança corporativa, provavelmente os proprietários-gerentes serão mais avessos ao risco. Por sua vez, Martinez (2017) destaca que à medida em que se aumenta o grau de Agressividade Tributária, aumenta-se também o risco de que as transações realizadas para redução do tributo sejam consideradas ilegais pela autoridade fiscal.

Por conseguinte, considerando que mais governança corporativa implica em menos risco, e que a agressividade tributária está positivamente correlacionada ao risco fiscal, em empresas com nível de governança mais elevado tenderão a pautar sua inclinação à agressividade tributária pela legalidade, conformidade e transparência.

Nesse contexto, as empresas costumam determinar o nível de agressividade tributária a partir da ponderação entre os benefícios da redução da carga tributária e custos marginais ou implícitos tais como: custos políticos perante o governo, custos reputacionais perante a sociedade, custos com penalidades em eventual autuação fiscal, entre outros (CHEN et al., 2010; SCHOLLES; WILSON; WOLFSON, 1992). A fim de minimizar tais custos, o interesse dos *stakeholders* é obter o melhor retorno financeiro, sem que haja exposição desnecessária ao risco (DESAI; DHARMAPALA, 2006).

Neste sentido, Minnick e Noga (2010) se propõem a investigar como a governança corporativa desempenha um papel no gerenciamento tributário e destacam que pela hipótese do custo político as empresas podem relutar em administrar seus impostos para não comprometer a sua imagem. No entanto, embora algumas empresas possam optar por não ser excessivamente agressivas, elas dificilmente deixarão de adotar estratégias para redução da carga tributária. Essas empresas alocarão uma certa quantia de recursos para o gerenciamento de impostos, a partir da avaliação dos custos e benefícios envolvidos. Assim, o estudo considera que a estratégia de gestão tributária escolhida pela empresa depende da estrutura de governança e incentivos estabelecida.

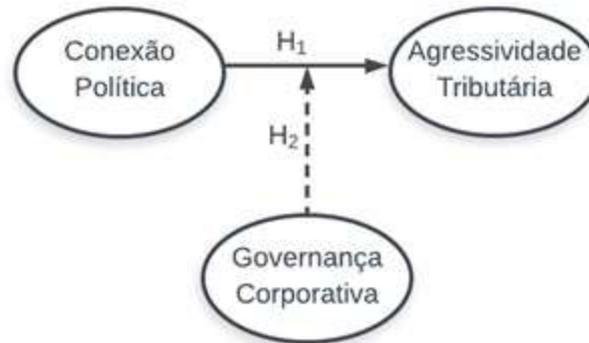
Abdul Wahab *et al.* (2017) destacam que no contexto do comportamento tributário das empresas, os mecanismos de governança trabalham para moldar e monitorar o comportamento dos gestores. De uma maneira geral, os mecanismos de governança corporativa aparecem como capazes de mitigar os efeitos da agressividade e encorajar os gestores a tomarem decisões ótimas quanto ao nível gerenciamento (MARTINEZ, 2017).

Uma abordagem usualmente empregada para se medir o nível de governança corporativa das companhias abertas é a observação do segmento de listagem em que a empresa é classificada (BLACK; CARVALHO; SAMPAIO, 2012; DALMÁCIO; LOPES; REZENDE, 2010; SANTANA, 2014). No presente estudo, seguindo Dalmácio *et al.* (2010), adotou-se a classificação da B³ como proxy para o nível de governança corporativa. As empresas classificadas em um dos três segmentos diferenciados de governança corporativa seriam representadas por uma variável *dummy* que assume valor igual a 1, caso contrário, assume valor igual a 0.

3.3 Desenho Teórico da Pesquisa e Modelos Econométricos

Com base nos estudos de Kim e Zhang (2016) e Abdul Wahab (2017) buscando atingir o objetivo proposto na presente pesquisa, tendo por base o desenho teórico representado na Figura 1.

Figura 1- Desenho Teórico da Pesquisa



Fonte: Elaborado pela autora (2019).

O modelo hipotético mostra a relação da variável independente (conexão política) com a variável dependente (agressividade tributária), bem como a sua interação com a variável de controle (governança corporativa). A partir disso, é possível conhecer a intensidade do relacionamento entre estas três variáveis, assim como, evidenciar se a governança corporativa de alguma forma pode intensificar a relação entre a conexão política e a agressividade tributária.

Por meio da Equação (1) foi possível analisar a relação entre a variável Conexão Política ($PCON$) e a agressividade tributária (TAX_{AGR}) cuja motivação foi testar a hipótese H_1 . Destaca-se que para cada medida de agressividade tributária foi feita a análise considerando as medidas de conexão política separadamente. Assim, o modelo geral é descrito da seguinte forma:

$$TAX_{AGR_{it+1}} = \beta_0 + \beta_1 PCON_{it} + \sum \beta_2 CONTROL_{i,jt+1} + \varepsilon$$

(1)

Em que:

β_0 representa o termo constante;

$TAX_{AGR_{it}}$ corresponde ao nível de agressividade tributária da empresa i no tempo $t+1$;

$PCON_{it}$ corresponde à conexão política da empresa i no tempo t ;

$CONTROL_{i,j}$ representam as variáveis de controle: retorno sobre ativo, tamanho, endividamento e governança corporativa, da empresa i no tempo $t+1$;

β_i representa os coeficientes angulares da empresa i ;
 ε representa o termo de erro.

Além disso, por meio da Equação (2) foi possível testar o efeito da governança como fator atenuante da relação entre a conexão política e a agressividade tributária, cujo objetivo foi testar a hipótese **H₂**.

$$TAX_{AG\ it+1} = \beta_0 + \beta_1 PCON_{it} + \beta_2 GOV_{it+1} + \beta_3 PCON_{it} * GOV_{it+1} + \sum \beta_4 CONTROL_{i,jt+1} + \varepsilon \quad (2)$$

Em que:

β_0 representa o termo constante;

$TAX_{AGR_{it}}$ corresponde ao nível de agressividade tributária da empresa i no tempo t ;

$PCON_{it}$ corresponde à conexão política da empresa i no tempo t ;

GOV_{it} representa a governança corporativa da empresa i no tempo t ;

$CONTROL_{i,j}$ representam as variáveis de controle: retorno sobre ativo, tamanho, endividamento e governança corporativa da empresa i no tempo t ;

β_i representa os coeficientes angulares da empresa i ;

ε representa o termo de erro.

Para ambos os modelos, observa-se que foram realizados testes de *lags* temporais, considerando a variável de conexão política defasada (t). Embora a literatura (ABDUL WAHAB et al., 2017; KIM; ZHANG, 2016) utilize a relação contemporânea entre as variáveis agressividade tributária e conexão política, após os testes, decidiu-se considerar essa defasagem em busca de identificar se a relação proposta (agressividade e conexão política) é ou não contemporânea.

Por fim, destaca-se que as Equações (1), (2) foram estimadas utilizando-se a técnica econométrica de dados em painel (MQO empilhado) juntamente com a regressão quantílica. A modelagem de MQO empilhado foi utilizada com o objetivo de comparar o comportamento médio das variáveis do estudo, enquanto que a análise por meio da regressão quantílica, além de se mostrar uma técnica alternativa os Mínimos Quadrados Ordinários – MQO, esta permite verificar a relação entre a variável dependente e as variáveis explicativas, considerando vários quantis (geralmente 25, 50 e 75) da distribuição condicional das *proxies* de agressividade

tributária (níveis de agressividade), o que favorecer uma análise mais robusta (KOENKER; HALLOCK, 2001).

. Ademais, destaca-se que as análises quantitativamente empregadas para as variáveis e para os testes de hipóteses foram feitas utilizando os Softwares *SPSS*® e *Stata*®, sendo as técnicas de estatísticas descritivas e análise de correlação feitas pelo *SPSS*® e as técnicas de MQO empilhado e regressão quantílica, feitas a partir do *Stata*®.

4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 Análise Descritiva

Inicialmente, antecedendo a análise de resultados da regressão MQO empilhado e da regressão quantílica (que serão apresentadas na Análise Inferencial), foram analisadas as estatísticas descritivas da variável dependente (agressividade tributária), da variável de interesse (conexões políticas) e das variáveis de controle (tamanho, endividamento, desempenho e governança corporativa).

Conforme Tabela 4, considerando as *proxies* utilizadas para a mensuração da agressividade tributária, observa-se que a média geral da ETR, entre os anos de 2002 e 2017, foi de 23,39% para as empresas da amostra do estudo.

Esse valor aproxima-se do que foi evidenciado por alguns estudos nacionais que utilizam a ETR (ARAUJO, 2017; BIS; MARTINEZ, 2017; CABELLO, 2012; CARVALHO, 2015), e demonstra que as empresas brasileiras não ignoram os benefícios do planejamento tributário, visto que um planejamento efetivo resulta em baixas ETRs (SHACKELFORD; SHEVLIN, 2001) e a alíquota tributária efetiva da amostra, ficou em 23,39%, abaixo do percentual de alíquota nominal pelo regime de lucro real, que é considerado de 34% para a maioria das empresas listadas (CABELLO, 2012).

Tabela 4- Estatísticas descritivas das *Proxies* de Agressividade Tributária

Agressividade Tributária (<i>proxy</i>)	Elementos de Estatística Descritiva				
	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
ETR	1392	0,000	1,000	0,234	0,212
BTD	1392	-2,266	1,362	0,005	0,127

ETR = taxa efetiva de imposto paga; BTD=diferença entre lucro contábil e lucro tributável;

Fonte: Dados da pesquisa

Já em relação ao BTD nota-se que a média geral foi de 0,005%. Esse resultado positivo demonstra que em média o lucro contábil das empresas da amostra é maior do que o lucro tributário, fornecendo indícios, assim como no caso da ETR, que as empresas da amostra se valem do planejamento tributário.

De acordo com a literatura, maiores valores de BTDs positivas indicam níveis mais agressivos de planejamento tributário (MILLS, 1998; TANG, 2005), uma vez que indicam um maior descolamento entre o lucro contábil e o lucro tributável, evidenciando gestão para

promover a redução do lucro tributável, base de cálculo dos tributos sobre o lucro, para diminuir a despesa tributária sem que o lucro contábil antes dos impostos seja afetado (DESAI; DHARMAPALA, 2006; TANG; FIRTH, 2011).

O resultado diverge do estudo de (ARAÚJO, 2017), que ao levantar a BTM de empresas listadas na BM&FBOVESPA entre 2010 e 2015, identificou BTMs negativas para todos os setores, implicando que as empresas analisadas tiveram um lucro tributável maior que o lucro contábil.

Por fim, foram analisadas as médias da agressividade tributária, considerando a divisão por empresas conectadas e empresas não conectadas sob os critérios de doação e ligação política dos membros conselheiros das firmas da amostra (*background*). Conforme disposto na Tabela 5, os resultados demonstram que não houve diferenças expressivas para as médias de ETR de firmas conectadas e não conectadas, tanto para o critério de doação quanto para o critério de *background*, ambas as médias se mostraram próximas as médias totais evidenciadas pela Tabela 4. Dessa forma, a proximidade entre a taxa de impostos paga pelas empresas conectadas e não conectadas, conduz à suposição que a conexão política não influencia no nível de agressividade tributária, mensurada pela ETR, o que pode ser decorrência das fragilidades da métrica, abordadas anteriormente neste trabalho.

Por outro lado, as médias de BTM, para o critério de doação se mostraram bastante discrepantes, ou seja, para as firmas conectadas foi evidenciado a média de aproximadamente 0,0088 (valor positivo), enquanto que para as firmas não conectadas foi evidenciado a média de aproximadamente -0,004 (valor negativo). Neste sentido, os resultados conduzem à suposição de que as empresas politicamente conectadas reduzem mais seu lucro tributável do que as empresas não conectadas, sendo, portanto, mais agressivas no seu planejamento tributário.

Tabela 5- Estatísticas descritivas das *proxies* de Agressividade Tributária segregada pelas variáveis de Conexão Política

Agressividade Tributária (<i>proxy</i>)	DOA		BACKGROUND	
	Média Firmas Conectadas	Média Firmas não conectadas	Média Firmas Conectadas	Média Firmas não conectadas
ETR	0,234	0,234	0,234	0,234
BTM	0,009	-0,004	0,006	0,004

ETR = taxa efetiva de imposto; BTM=diferença entre lucro contábil e lucro tributável;

Fonte: Dados da pesquisa

Na Tabela 6 são apresentadas as estatísticas descritivas das *proxies* utilizadas para a mensuração da conexão política. Essas variáveis foram analisadas dentro dos períodos eleitorais (2002, 2006, 2010 e 2014), tendo em consideração as definições e construções dessas variáveis descritas na Tabela 2. Além disso, buscando ampliar a análise dessas conexões políticas, foram observadas se essas doações foram destinadas a candidatos eleitos ou não.

Considerando os dados da Tabela 6, observa-se que foram encontradas doações a candidatos em 71% dos casos. Analisando os tipos de doações, os resultados evidenciam que em média 52% das empresas possuíam em seus conselhos membros que efetuaram alguma doação e que 38% das empresas da amostra do estudo efetuaram doações identificadas pelo CNPJ da própria firma.

Em relação as variáveis de doação para vencedores e perdedores, os resultados indicam que em média as empresas doaram mais para candidatos perdedores (não eleitos), porém, os resultados apresentam pouca discrepância. Do total de empresas, 50% realizaram doação a pelo menos 1 candidato vencedor; e 62% realizaram doação a algum candidato perdedor. Esses percentuais evidenciam que algumas empresas da amostra buscaram diversificar as doações, podendo uma mesma empresa fazer doação para candidatos vencedores e/ou perdedores.

No que se refere as doações para candidatos vencedores dos cargos de Presidente, Senador, Governador, Deputado Federal e Deputado Estadual, foram observados os seguintes pontos: (1) das doações para presidentes, apenas 13% foram para presidente eleitos; (2) das doações para senadores, apenas 20% foram para senadores eleitos; (3) das doações para governadores, 33% foram para governadores eleitos; (4) das doações para deputados federais, 52% foram para Deputados Federais eleitos; e (5) das doações para deputados estaduais, 52% foram para Deputados Estaduais que ganharam as eleições.

Partindo para a análise dos valores dessas doações, observa-se que ao longo dos quatro pleitos eleitorais de análise, foi doado o valor total médio de R\$ 565.445,19 (média por empresa), sendo R\$ 152.244,57 doado pelas 87 firmas da amostra e R\$ 413.200,62 doado pelos membros conselheiros doadores dessas firmas.

Ainda no que consta os dados da Tabela 6, em relação a variável *background*, nota-se que há presença de administradores (conselheiros e gestores) com experiência política na maioria das firmas que compuseram a amostra. Ressalta-se em relação a essa variável, que os dados foram analisados ao longo dos anos de 2002 a 2017, ou seja, não só para os quatro pleitos

eleitorais, por isso apresenta-se com o número de observações diferente das variáveis de doação.

Tabela 6- Estatísticas descritivas das *proxies* de Conexão Política

Conexão Política (<i>proxy</i>)	Elementos de Estatística Descritiva				
	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
DOA	348	0	1	0,709	0,455
DOA_BOARD	348	0	1	0,522	0,500
DOA_FIRMA	348	0	1	0,379	0,486
DOA_VENCEDOR	348	0	1	0,497	0,501
DOA_PERDEDOR	348	0	1	0,617	0,487
GOVERNADOR	348	0	1	0,330	0,471
PRESIDENTE	348	0	1	0,132	0,339
DEPUTADO_FED	348	0	1	0,520	0,500
DEPUTADO_EST	348	0	1	0,517	0,500
SENADOR	348	0	1	0,201	0,401
VALOR_FIRMA	348	0,00	4.584.004,14	152.244,57	508.611,40
VALOR_BOARD	348	0,00	36.027.124,11	413.200,62	2.869.222,91
VALOR	348	0,00	36.027.124,11	565.445,19	2.984.952,96
BACKGD	1392	0	1	0,520	0,500

BACKGD = existência de ex-político como membro do Conselho da firma; DOA_BOARD = doação por membro do Conselho da firma; DOA_FIRMA = doação feita pela firma; DOA= *dummy* combinada da doação da firma ou doação de membros do conselho; DOA_VENCEDOR = indica se a empresa realizou doação a algum candidato vencedor; DOA_PERDEDOR= indica que a empresa realizou doação apenas a candidatos não eleitos; GOVERNADOR / PRESIDENTE / DEPUTADO_FED / DEPUTADO_EST / SENADOR = indicam se a empresa realizou doações para determinado cargo; VALOR_FIRMA= valor doado pela firma; VALOR_BOARD= valor doado por membros do Conselho da firma ; VALOR= soma dos valores doados pela empresa e por membros do Conselho da firma.

Fonte: Dados da pesquisa

Na Tabela 7, foram analisadas as doações efetuadas em relação aos seus valores para cada eleição. Os resultados demonstram que as eleições com a maior quantidade de doação, em relação as 87 empresas da amostra, foram as eleições de 2006 e 2010. No que tange os valores doados, observa-se que ao longo dos pleitos eleitorais em média o valor da doação cresceu, demonstrando que a eleição de 2014 foi a que teve a maior média de quantia doada por empresa (R\$ 1.506.969,68).

Tabela 7- Estatísticas descritivas das *proxies* de Conexão Política por Eleição

Eleições (ano)	Conexão Política (<i>proxy</i>)	Elementos de Estatística Descritiva				
		N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
2002	DOA	87	0	1	0,644	0,482
	VALOR	87	0,00	8.519.000,00	172.938,09	923.910,82
2006	DOA	87	0	1	0,747	0,437
	VALOR	87	0,00	4.548.044,00	251.956,38	617.920,79
2010	DOA	87	0	1	0,736	0,444
	VALOR	87	0,00	5.835.804,14	329.916,60	944.510,73

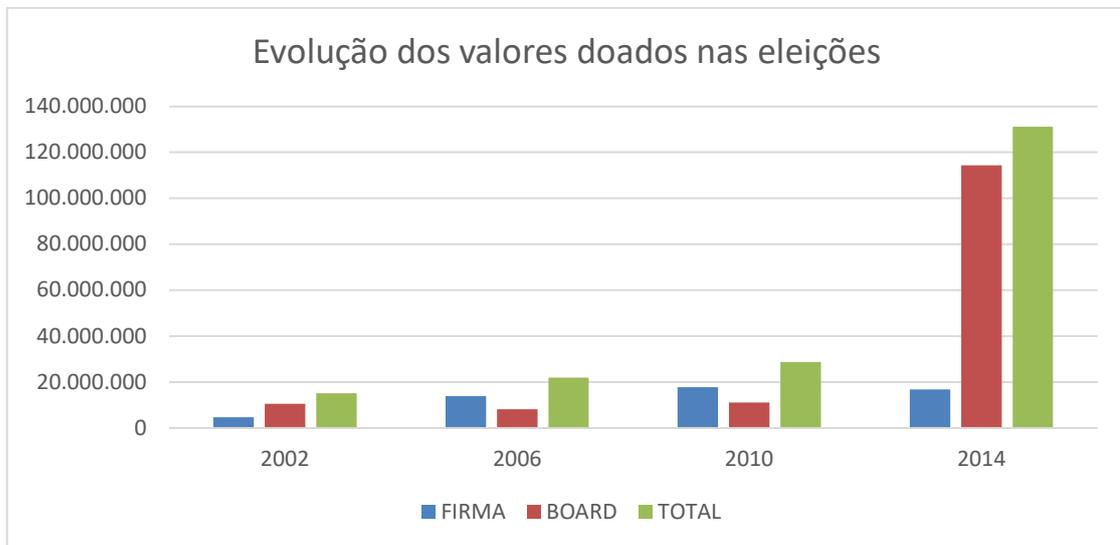
2014	DOA	87	0	1	0,701	0,460
	VALOR	87	0,00	36.027.124,11	1.506.969,68	5.710.733,40

DOA= *dummy* combinada da doação da firma ou doação de membros do conselho; VALOR= soma dos valores doados pela empresa e por membros do Conselho da firma.

Fonte: Dados da pesquisa

Assim, embora em média, o pleito eleitoral de 2014 tenha apresentado valores expressivamente superiores aos das eleições de 2002, 2006 e 2010, o gráfico 1, demonstra que em relação ao total de valor doado pelas firmas, o pleito eleitoral de 2014 apresenta um pequeno decréscimo quando comparado com a evolução dos valores das eleições anteriores. Por outro lado, o valor total doado através de membro do *board* teve um aumento significativo. Esses resultados dão indícios de que as firmas efetuaram menores doações identificadas pelo próprio CNPJ, enquanto aumentaram as doações realizadas em nome de membros do conselho (*board*). Assim, a despeito da diminuição nas doações em nome da pessoa jurídica, houve significativo aumento do total e da média dos valores doados em 2014, conforme evidenciados pela Tabela 7 e no gráfico 1 abaixo.

Gráfico 1- Valores Totais Doados a Candidatos pelas Firms da Amostra



Fonte: Dados da pesquisa

Uma possível explicação para a mudança do perfil de doações no contexto brasileiro entre os períodos de 2010 e 2014 é que o decréscimo dos valores doados pelas firmas evidenciado na eleição de 2014, pode ser justificado pelos escândalos de corrupção que eclodiram no período. Esses escândalos podem prejudicar a imagem das empresas no sentido de fazer a sua ligação aos políticos que cometem/cometerem atos ilícitos (SILVA, 2016).

Corroborando com este entendimento, os estudos de Claessens, Feijen e Laeven (2008) e Ramalho (2007) dão suporte teórico a essas evidências, argumentando que de maneira geral as empresas doadoras, ou seja, as empresas conectadas politicamente são sensíveis aos eventos políticos. Dessa forma, além da influência na imagem, esses eventos podem influenciar diretamente o seu desempenho, tanto de maneira positiva quanto negativa.

Ainda sobre a mudança no perfil de doação entre 2010 e 2014, as evidências de que os valores de doação dos conselheiros foram superiores e bastante representativos podem indicar uma reação antecipada a Lei de nº 13.165/2015 que proibiu a partir do ano de 2015 a doação de pessoas jurídicas para campanhas eleitorais, mas que já vinha sinalizando o direcionamento jurídico que seria dado à questão em razão do julgamento pelo Supremo Tribunal Federal (STF) de ação direta de inconstitucionalidade¹, movida pela OAB em que a entidade pede que o STF considere inconstitucional trecho da lei eleitoral que autoriza a doação por pessoas jurídicas.

Por último foram analisadas as médias de doação e *background*, considerando a divisão por empresas mais agressivas e menos agressivas para as duas *proxies* de agressividade. Conforme Tabela 8, os resultados demonstram que: (i) para ambas as *proxies*, a média de empresas que realizaram doações, seja em seu nome ou em nome de um membro do Conselho da firma, é maior para as empresas mais agressivas, o que significa dizer que as firmas mais agressivas, em média, fazem mais doação. (ii) analisando a *proxy* de valor, com base no ETR, a média de valor doado é superior para as firmas mais agressivas, enquanto que com base no BTM, as firmas menos agressivas apresentaram uma média de valor doado superior; (iii) mesmo com valores pouco discrepantes, para ambas as *proxies* (ETR e BTM), de uma maneira geral, as firmas mais agressivas apresentaram-se mais conectadas politicamente.

Tabela 8- Estatísticas descritivas das proxies de Agressividade Tributária segregada pelas variáveis de Conexão Política

Agressividade Tributária (<i>proxy</i>)	ETR		BTM	
	Média Firmas mais agressivas	Média Firmas menos agressivas	Média Firmas mais agressivas	Média Firmas menos agressivas
DOA	0,736	0,682	0,748	0,625
VALOR	682.549,42	442.637,43	552.708,05	800.250,37
BACKGROUND	0,534	0,505	0,549	0,448

ETR = taxa efetiva de imposto paga; BTM=diferença entre lucro contábil e lucro tributável; DOA = *dummy* combinada da doação da firma ou doação de membros do conselho.

Fonte: Dados da pesquisa

¹Ação direta de inconstitucionalidade (ADI 4650)

Por fim, a Tabela 9 evidencia as estatísticas descritivas das variáveis de controle do estudo. Os resultados apontam que: (1) o tamanho das empresas da amostra apresentou um pequeno desvio padrão; (2) já o endividamento e o desempenho das empresas apresentaram grande dispersão da média indicando que a distribuição destes dados possui uma maior assimetria; (3) 35% das 87 empresas da amostra participam de níveis diferenciados de governança corporativa.

Tabela 9 - Estatísticas descritivas das Variáveis de controle

Variáveis de controle	Elementos de Estatística Descritiva				
	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
TAM	1392	4,104	8,539	6,053	0,812
ENDIV	1392	-271,054	644,896	3,340	25,030
ROA	1392	-226,602	125,302	3,312	12,527
GOV	1392	0	1	0,345	0,476

TAM=tamanho da empresa mensurado pelo logaritmo natural do total de ativos; ENDIV= endividamento da empresa, mensurado pela proporção entre passivo e patrimônio líquido; GOV= indicador de nível governança corporativa diferenciado, com base nos segmentos da B3; ROA= desempenho da empresa medido pela rentabilidade.

Fonte: Dados da pesquisa

Analisando as variáveis de controle, em função dos grupos de empresas (conectadas ou não conectadas), os resultados dispostos na Tabela 10 evidenciam que: (i) em relação a variável tamanho (TAM), tanto pelo critério de doação como de *background*, não houveram valores discrepantes de média; (ii) em relação a variável endividamento, os valores sob o critério de *background* apontam que as firmas não conectadas demonstram um índice de endividamento maior do que as firmas não conectadas; (iii) em relação a variável governança, para ambos os critérios, as firmas conectadas apresentaram médias bastante superiores, o que significa dizer que as firmas conectadas participam mais efetivamente de níveis diferenciados de governança corporativa; e (iv) em relação a variável ROA, sob o critério de doação, é possível ver médias superiores em empresas conectadas, o que infere a ideia de que essas firmas em média apresentam um desempenho superior ao de firmas não conectadas.

Tabela 10- Estatísticas descritivas das Variáveis de Controle segregadas pelas variáveis de Conexão Política

Variáveis de controle	DOA		BACKGROUND	
	Média Firmas Conectadas	Média Firmas não conectadas	Média Firmas Conectadas	Média Firmas não conectadas
TAM	6,170	5,769	6,282	5,806
ENDIV	3,284	3,477	2,908	3,808
GOV	0,448	0,094	0,448	0,234
ROA	3,616	2,570	3,258	3,372

ETR = taxa efetiva de imposto; BTD=diferença entre lucro contábil e lucro tributável; TAM = tamanho da firma; ENDIV = endividamento; ROA = desempenho; GOV = governança corporativa.

Fonte: Dados da pesquisa

Por fim, foram analisadas as médias das variáveis de controle, considerando a divisão por nível de agressividade (Tabela 11), notando que para as variáveis “TAM” e “GOV” observam médias superiores pra as firmas mais agressivas, o que significa dizer que em média as firmas mais agressivas são maiores e fazem parte de níveis diferenciados de governança corporativa. Para a variável “ENDIV” observou-se que para a *proxy* ETR as firmas mais agressivas apresentaram maiores médias de endividamento, entretanto para a *proxy* BTD, as firmas menos agressivas apresentaram médias bastante superiores. Para a variável “ROA” evidenciou-se que com base na ETR as firmas menos agressivas apresentam médias maiores, ou seja, apresentam, em média, melhor desempenho, o que supõe um reflexo negativo da agressividade tributária no retorno sobre os ativos. Com base na BTB, por outro lado, as firmas mais agressivas apresentaram em média melhor desempenho do que as firmas menos agressivas, que apresentaram em média um ROA negativo.

Tabela 11- Estatísticas descritivas das Variáveis de Controle segregadas pelas variáveis de Agressividade Tributária

Agressividade Tributária (<i>proxy</i>)	ETR		BTD	
	Média Firmas mais agressivas	Média Firmas menos agressivas	Média Firmas mais agressivas	Média Firmas menos agressivas
TAM	6,098	6,0065	6,147	5,771
ENDIV	3,742	2,922	2,109	7,995
GOV	0,373	0,316	0,382	0,305
ROA	1,585	5,106	6,996	-13,013

ETR = taxa efetiva de imposto; BTD=diferença entre lucro contábil e lucro tributável; TAM = tamanho da firma; ENDIV = endividamento; ROA = desempenho; GOV = governança corporativa.

Fonte: Dados da pesquisa

4.2 Análise dos Resultados dos Modelos Econométricos

Inicialmente, com o objetivo de analisar o relacionamento entre as variáveis da pesquisa, fez-se o uso da matriz de Correlação de *Spearman*, conforme evidenciada na Tabela 12, sob a seguinte forma de organização: a) variável dependente (1 e 2); b) variável de interesse (3 a 16); e c) variável de controle (17 a 20). Os grifos em negrito referem-se as correlações lineares significativas, seja positiva ou negativa.

Tabela 12- Matriz de correlação de *Spearman* das variáveis do estudo – 2002 a 2017

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. ETR	1,00									
2. BTD	-0,211	1,00								
3. DoaB	-0,057	0,086	1,00							

4. DoaF	0,021	0,090	-0,024	1,00						
5. Doa	-0,030	0,172	0,670	0,500	1,00					
6. DoaVenc	-0,021	0,103	0,455	0,407	0,636	1,00				
7. DoaPerd	<u>-0,056</u>	0,177	0,528	0,469	0,813	0,404	1,00			
8. Governador	-0,004	0,136	0,365	0,332	0,449	0,536	0,477	1,00		
9. Presidente	-0,100	0,006	0,339	0,097	0,250	0,155	0,272	0,177	1,00	
10. DepFed	<u>-0,060</u>	0,125	0,476	0,443	0,666	0,575	0,653	0,406	0,307	1,00
11. DepEst	0,007	0,086	0,436	0,483	0,662	0,570	0,637	0,385	0,224	0,453
12. Senador	-0,011	0,115	0,278	0,302	0,321	0,261	0,350	0,394	0,164	0,281
13. ValorF	0,011	0,096	0,042	0,963	0,482	0,451	0,470	0,412	0,128	0,487
14. ValorB	-0,081	<u>0,064</u>	0,916	-0,001	0,614	0,466	0,543	0,409	0,365	0,485
15. Valor	-0,070	0,146	0,590	0,563	0,796	0,649	0,746	0,596	0,318	0,698
16. Background	-0,009	0,101	0,257	-0,011	0,178	0,084	0,191	0,115	0,069	0,185
17. Tam	-0,035	0,221	0,343	0,071	0,241	0,202	0,295	0,260	0,196	0,302
18. Endiv	0,020	-0,161	0,153	<u>-0,068</u>	0,036	-0,029	0,040	-0,043	0,071	0,015
19. Gov	-0,051	0,125	0,349	0,226	0,338	0,244	0,341	0,267	0,220	0,335
20. Roa	0,135	0,676	-0,017	0,083	0,082	0,046	,081	0,069	-0,112	<u>0,064</u>
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
11. DepEst	1,00									
12. Senador	0,227	1,00								
13. ValorF	0,495	0,395	1,00							
14. ValorB	0,457	0,348	0,072	1,00						
15. Valor	0,656	0,528	0,644	0,703	1,00					
16. Background	0,091	0,138	0,010	0,241	0,169	1,00				
17. Tam	0,194	0,345	0,165	0,405	0,397	0,292	1,00			
18. Endiv	0,002	0,094	-0,043	0,144	0,034	0,143	0,286	1,00		
19. Gov	0,273	0,295	0,289	0,376	0,440	0,226	0,474	0,109	1,00	
20. Roa	0,025	0,043	0,076	<u>-0,058</u>	0,033	<u>0,053</u>	<u>0,062</u>	-0,291	0,050	1,00

Nota1: Correlação significativa ao nível de 1% ($p\text{-value} < 0,01$) está em negrito apenas e ao nível de 5% ($p\text{-value} < 0,05$) em negrito e sublinhado.

Nota2: 1=ETR; 2=BTD; 3= Doação por membro do Conselho da firma (*board*); 4=Doação feita pela firma; 5= *Dummy* combinada da doação da firma ou doação de membros do conselho; 6. Indica se a empresa realizou doação a algum candidato vencedor; 7= Indica que a empresa realizou doação apenas a candidatos não eleitos; 8=Doação feita para governadores eleitos; 9=Doação feita para presidente eleito 10= Doação feita para deputados federais eleitos; 11=Doação feita para deputados estaduais eleitos; 12= Doação feita para senadores eleito Senador; 13=Valor doado pelas firmas; 14=Valor doado pelos conselheiros (*board*); 15= soma dos valores doados pela empresa e por membros do Conselho da firma.; 16= Existência de ex-político como membro do Conselho da firma; 17=Tamanho das firmas; 18.=Nível de endividamento das firmas;19=Nível de governança corporativa; 20= Retorno sobre o ativo.

Fonte: Dados da pesquisa

Pode-se constatar, através da matriz de correlação, uma moderada correlação linear positiva entre as variáveis de doação (DOA, DOA_BOARD e DOA_FIRMA) indicando que essas derivações foram elaboradas a partir de um único sentido (CAMILO, 2011). Com base nessa observação e nos procedimentos metodológicos adotados, a variável “DOA” se adequou

melhor aos modelos testados na seção seguinte, visto que representa de maneira geral as doações efetuadas pelas firmas e pelos seus membros conselheiros.

No que se refere às correlações entre a variável dependente (agressividade tributária) e a variável independente (conexão política), nota-se os seguintes resultados: (i) as variáveis “Doa_Board”, “Doa_Perdedor”, “Presidente”, “Dep_Fed”., “Valor_Bord” e “Valor” foram correlacionadas negativamente e de maneira significativa com a variável “ETR”, indicando que as firmas politicamente conectadas estão associadas a uma taxa de impostos efetiva mais baixa, coerente com a suposição de uma maior agressividade para as empresas conectadas; (ii) com exceção da variável “Presidente”, todas as variáveis utilizadas para mensurar a conexão política das firmas se correlacionaram de maneira positiva e significativa com a variável “BTD”, demonstrando que as firmas conectadas politicamente apresentam um maior descolamento entre o valor do lucro contábil e o valor do lucro tributável, dando indícios de uma redução do lucro tributável pela firma, também coerente com a hipótese de uma maior agressividade para as empresas politicamente conectadas.

Esses resultados corroboram os achados pelos estudos de (ADHIKARI; DERASHID; ZHANG, 2006; KIM; ZHANG, 2016) no sentido de que empresas politicamente conectadas pagam impostos com taxas efetivas mais baixas, portanto, tem um planejamento tributário mais agressivo.

Por fim, em relação as variáveis de controle, os resultados demonstram que: (i) apenas a variável “ROA” se mostrou correlacionada de maneira significativa e positiva com a variável “ETR”, indicando que quanto maior o desempenho das firmas, maior o volume impostos pagos (TANG, 2005); (ii) as variáveis “TAM”, “GOV” e “ROA” se mostraram correlacionadas de maneira positiva e significativa com a variável “BTD”, indicando que quanto maior o tamanho da firma, a sua participação em níveis diferenciados de governança e seu desempenho, mais agressivas em seu planejamento tributário é a empresa; (iii) a variável “ENDIV.” se mostrou correlacionada de maneira negativa e significativa com a variável “BTD”, indicando que quanto maior o endividamento das firmas, menor a agressividade tributária da firma; (iv) com exceção da variável “ENDIV”, todas as demais variáveis de controle, se correlacionam positivamente e significativa com as variáveis “DOA”; (v) apenas as variáveis “TAM” e “GOV”, se mostram correlacionadas de maneiras significativa com a variável “VALOR”; e (vi) todas as variáveis de controle se mostraram correlacionadas positivamente e de maneira significativa com a variável “BACKGROUND”.

A seguir são apresentados e analisados os resultados obtidos da regressão estimada pelos modelos de regressão. Inicialmente, analisou-se os resultados obtidos por meio da estimação da Equação (1), onde o objetivo foi testar a primeira hipótese de pesquisa, qual seja: **Existe uma relação positiva entre a conexão política e o nível de agressividade tributária das empresas no mercado de capitais brasileiro listadas na B3.**

É importante ressaltar que a estimação dos modelos foi realizada por meio da regressão múltipla (dados em painel MQO empilhado) e da regressão quantílica. Para a análise em painel, a fim de corrigir possíveis problemas de heterocedasticidade e autocorrelação, os modelos foram rodados considerando erro padrão robusto. Quanto ao problema da não normalidade dos dados, a literatura sugere que esse pressuposto pode ser relativizado para amostras com tamanho expressivo, uma vez que o MQO assintótico se aproxima de uma distribuição normal, de acordo com a Teoria do Limite Central (WOOLDRIDGE, 2011).

Além desses aspectos, destaca-se que além das variáveis de controle (TAM, ENDIV, GOV e ROA), da variável de interesse, mensurada a partir das *proxies* DOA, VALOR e *BACKGROUND*, e da variável dependente mensuradas pelas *proxies* ETR e BTM, o estudo contempla as variáveis de interação (DOA*GOV, VALOR*GOV e *BACKGROUND**GOV) a fim de investigar se o nível de governança corporativa exerce algum efeito sobre a relação entre a conexão política e a agressividade tributária e, assim, testar a segunda hipótese de pesquisa: **As empresas politicamente conectadas, mas com melhores práticas de governança apresentam nível de agressividade tributária atenuado.**

Por fim, destaca-se ainda que a análise das hipóteses foi feita considerando as duas perspectivas de mensuração da agressividade tributária, conforme segue:

a) Nível de Agressividade mensurado pela ETR

Considerando os resultados obtidos por meio da regressão do MQO empilhado, apresentados na Tabela 13, é possível afirmar que não foi encontrada significância estatística entre a variável agressividade tributária, mensurada pela ETR, e a variável de conexão política (DOA). Esses achados se mostram divergentes de pesquisas anteriores (ABDUL WAHAB et al., 2017; KIM; ZHANG, 2016) visto que esses estudos apontam para uma influência positiva e significativa entre a agressividade tributária e a conexão política, ou seja, empresas conectadas mostram um maior nível de agressividade tributária.

Em relação às variáveis de controle, foi evidenciado uma relação positiva e significativa entre a variável ETR e a variável ROA indicando que quanto maior for o desempenho das empresas, maior será a taxa efetiva de imposto pago, o que reflete em um menor nível de agressividade tributária.

As evidências encontradas sobre a relação da variável ROA com a variável ETR, se mostraram condizentes com os estudos de Gupta e Newberry (1997), Mills, Erickson e Maydew (1998), Richardson e Lanis (2007), Chen *et al.* (2010) e Potin *et al.* (2015) e Araújo (2017), demonstrando que um maior desempenho (ou maior rentabilidade) está associado a um menor o nível de agressividade tributária.

Ainda sobre a Tabela 13, ao fazer o diagnóstico dos resultados obtidos da estimação da regressão quantílica, nota-se que a variável de conexão política (DOA) não apresentou significância estatística em nenhum dos quantis, indicando ausência de relação entre a conexão política e o nível de agressividade tributária. Em relação às variáveis de controle, observa-se que a variável ROA se mostrou significativa na média e na quantílica para as empresas menos agressivas, e a variável GOV se mostrou significativa para o quantil intermediário.

Tabela 13- Análise da relação entre Nível de agressividade (ETR) e a conexão política (DOA)

$$TAX_{AGR_{it+1}} = \beta_0 + \beta_1 DOA_{it} + \sum \beta_2 CONTROL_{ijt+1} + \varepsilon$$

Variáveis	MQO empilhado	Regressão Quantílica		
		Quantil 25	Quantil 50	Quantil 75
β_0	0,111	0,019	0,246**	0,324***
DOA	-0,008	-0,026	-0,033	-0,017
TAM	0,025	0,011	0,003	0,003
ENDIV	-0,000	-0,000	-0,001	0,001
GOV	-0,0259	0,025	-0,039*	-0,027
ROA	0,001***	0,004**	0,003	0,000
Observações: 348		Observações: 348		
Teste F: 0,015		<i>Pseudo R</i> ² : 0,056		
R-squared: 0,016			0,025	0,008

Nota: TAM=tamanho da empresa mensurado pelo logaritmo natural do total de ativos; ENDIV= endividamento da empresa, mensurado pela proporção entre passivo e patrimônio líquido; GOV= indicador de nível governança corporativa diferenciado, com base nos segmentos da B3; ROA= desempenho da empresa medido pela rentabilidade. *, ** e*** significância estatística a 10%, 5% e 1%, respectivamente.

Fonte: Dados da Pesquisa

Na Tabela 14 foram apresentados os resultados referentes a regressão do modelo MQO empilhado com a inclusão da variável de interação (DOA*GOV). Conforme aponta os resultados não foi encontrada significância estatística entre a variável de interação e a variável dependente, indicando que a governança corporativa não exerce influência na relação entre a agressividade tributária, mensurada pela ETR, e a conexão política, mensurada por DOA.

Dentre as variáveis de controle, apenas a variável Tamanho se mostrou significativa e positiva, o que significa dizer que empresas maiores podem apresentar uma maior taxa efetiva de imposto pago, e conseqüentemente um menor nível de agressividade tributária.

Tabela 14 - Análise da relação entre Nível de agressividade (ETR) e a conexão política (DOA) com a inclusão da variável de interação (DOA*GOV).

$$TAX_{AGR_{it+1}} = \beta_0 + \beta_1 DOA_{it} + \beta_2 GOV_{it+1} + \beta_3 DOA_{it} * GOV_{it+1} + \sum \beta_4 CONTROL_{i,jt+1} + \varepsilon$$

Variáveis	MQO empilhado
β_0	0,104
DOA	-0,004
TAM	0,025***
ENDIV	-0,000
GOV	0,005
ROA	0,001
DOA*GOV	-0,036

Observações: 348

Teste F: 0,027

R-squared: 0,017

Nota: TAM=tamanho da empresa mensurado pelo logaritmo natural do total de ativos; ENDIV= endividamento da empresa, mensurado pela proporção entre passivo e patrimônio líquido; GOV= indicador de nível governança corporativa diferenciado, com base nos segmentos da B3; ROA= desempenho da empresa medido pela rentabilidade.

*, ** e*** significância estatística a 10%, 5% e 1%, respectivamente.

Fonte: Dados da Pesquisa

Conforme Tabela 15, os resultados referentes a relação da agressividade tributária mensurada pela ETR com a conexão política mensurada pela *proxy* VALOR, pela análise do painel pela média, demonstram que não há significância estatística para a relação da variável de conexão política (VALOR) com a variável de agressividade tributária (ETR).

Pelos resultados obtidos da estimação pela regressão quantílica, as evidências demonstram que para o quantil 75 pode-se afirmar que existe uma relação positiva e significativa entre a variável de conexão política (VALOR) e a agressividade tributária (ETR). Além disso, foi encontrada uma relação significativa entre a variável ROA e agressividade tributária no quantil 25, e no quantil 50 observou-se significância para a variável GOV (a 1%) e a variável ROA (a 5%).

Esses achados se mostraram divergentes dos estudos de Kim e Zhang (2016) e Wahab *et. al.* (2017) no sentido de que empresas conectadas politicamente (*proxy* VALOR) apresentam uma maior taxa efetiva de imposto pago, ou seja, um menor nível de agressividade tributária. Em relação à variável de controle, a evidência de uma relação negativa e significativa da variável GOV e ETR, demonstram que empresas que não participam dos níveis diferenciados de

governança corporativa possuem uma maior taxa efetiva de imposto pago, ou seja, um menor nível de agressividade tributária.

Tabela 15- Análise da relação entre Nível de agressividade (ETR) e a conexão política (VALOR).

$$TAX_{AGR_{it+1}} = \beta_0 + \beta_1 VALOR_{it} + \sum \beta_2 CONTROL_{i,jt+1} + \varepsilon$$

Variáveis	MQO empilhado	Regressão Quantílica		
		Quantil 25	Quantil 50	Quantil 75
β_0	0,117	-0,006	0,267**	0,349***
VALOR	4.49e-09	-2.31e-09	4.39e-09	1.56e-08*
TAM	0,022	0,015	-0,004	-0,004
ENDIV	-0,000	-0,000	-0,001	0,003
GOV	-0,028	-0,002	-0,050***	-0,031
ROA	0,001***	0,004**	0,003**	0,000
Observações: 348		Observações: 348		
Teste F: 0,013				
R-squared: 0,020		Pseudo R ² : 0,056	0,026	0,015

Nota: TAM=tamanho da empresa mensurado pelo logaritmo natural do total de ativos; ENDIV= endividamento da empresa, mensurado pela proporção entre passivo e patrimônio líquido; GOV= indicador de nível governança corporativa diferenciado, com base nos segmentos da B3; ROA= desempenho da empresa medido pela rentabilidade. *, ** e*** significância estatística a 10%, 5% e 1%, respectivamente.

Fonte: Dados da Pesquisa

Em relação aos resultados da regressão estimada pelo MQO empilhado com a inclusão da variável de interação (VALOR*GOV), dispostos na Tabela 16, é possível afirmar que foram encontradas evidências significativas (a 1%) da relação da variável de interação com a variável de agressividade tributária (ETR). Esses achados indicam que as empresas politicamente conectadas pertencentes a níveis diferenciados de governança corporativa possuem maiores taxas efetivas de imposto pagos, conseqüentemente menores níveis de agressividade tributária.

Tabela 16- Análise da relação entre Nível de agressividade (ETR) e a conexão política (VALOR) com a inclusão da variável de interação (VALOR*GOV).

$$TAX_{AGR_{it+1}} = \beta_0 + \beta_1 VALOR_{it} + \beta_2 GOV_{it+1} + \beta_3 VALOR_{it} * GOV_{it+1} + \sum \beta_4 CONTROL_{i,jt+1} + \varepsilon$$

Variáveis	MQO empilhado
β_0	0,143
VALOR	-136e-09
TAM	0,018
ENDIV	-0,0001
GOV	-0,038
ROA	0,001***
VALOR*GOV	2.03e-08***
Observações: 348	
Teste F: 0,000	
R-squared: 0,035	

Nota: TAM=tamanho da empresa mensurado pelo logaritmo natural do total de ativos; ENDIV= endividamento da empresa, mensurado pela proporção entre passivo e patrimônio líquido; GOV= indicador de nível governança corporativa diferenciado, com base nos segmentos da B3; ROA= desempenho da empresa medido pela rentabilidade. *, ** e*** significância estatística a 10%, 5% e 1%, respectivamente.

Fonte: Dados da Pesquisa

Por fim, os resultados da Tabela 17 referentes a relação da agressividade tributária mensurada pela ETR com a conexão política (mensurada pela *proxy BACKGROUND*, quando estimada pelo MQO empilhado, evidenciam que também não foi encontrada significância estatística para a relação da variável de conexão política e a variável de agressividade tributária. Assim como os resultados da Tabela 13 e Tabela 15, no que se refere as variáveis de controle, apenas a variável ROA se mostrou significativa.

Ainda em relação a Tabela 17, para a regressão quantílica, os resultados demonstram que não foi encontrada uma relação significativa entre a variável *BACKGROUND* e a variável ETR para nenhum dos quantis. No que se refere as variáveis de controle, observa-se que nos quantis 25 e 50, foi encontrada uma relação positiva e significativa entre o desempenho (ROA) e a agressividade tributária (ETR), e nos quantis 50 e 75 uma relação negativa e significativa entre a variável GOV e a variável ETR.

Também para a *proxy* de conexão política *BACKGROUND* as evidências se mostraram divergentes com as evidências apontadas pelos estudos de Kim e Zhang (2016) e Wahab *et al* (2017) que encontraram uma relação significativa entre a conexão política e agressividade tributária no contexto dos Estados Unidos e da Malásia, respectivamente,

Tabela 17- Análise da relação entre Nível de agressividade (ETR) e a conexão política (*BACKGROUND*)

$$TAX_{AGR_{it+1}} = \beta_0 + \beta_1 BACKGROUND_{it} + \sum \beta_2 CONTROL_{ijt+1} + \varepsilon$$

Variáveis	MQO empilhado	Regressão Quantílica		
		Quantil 25	Quantil 50	Quantil 75
β_0	0,113	0,041	0,274**	0,327***
<i>BACKGROUND</i>	0,014	-0,028	-0,000	0,011
TAM	0,225	0,008	-0,005	0,000
ENDIV	-0,000	-0,000	-0,001	0,002
GOV	-0,030	0,025	-0,051*	-0,039**
ROA	0,001***	0,003*	0,003*	0,000
Observações: 348		Observações: 348		
Teste F: 0,010				
R-squared: 0,017		<i>Pseudo R</i> ² : 0,056	0,023	0,007

Nota: TAM=tamanho da empresa mensurado pelo logaritmo natural do total de ativos; ENDIV= endividamento da empresa, mensurado pela proporção entre passivo e patrimônio líquido; GOV= indicador de nível governança corporativa diferenciado, com base nos segmentos da B3; ROA= desempenho da empresa medido pela rentabilidade. *, ** e *** significância estatística a 10%, 5% e 1%, respectivamente.

Fonte: Dados da Pesquisa

Analisando a relação da variável *BACKGROUND**GOV e a agressividade tributária (ETR), conforme Tabela 18, observa-se que não foram encontradas evidências estatísticas que a variável de GOV influencie na relação entre nível de agressividade tributária e conexão

política das empresas. No que concerne, as variáveis de controle, apenas a variável ROA se mostrou significativa ao nível de 1%.

Tabela 18- Análise da relação entre Nível de agressividade (ETR) e a conexão política (BACKGROUND) com a inclusão da variável de interação (BACKGROUND*GOV).

$$TAX_{AGR_{it+1}} = \beta_0 + \beta_1 BACKG_{it} + \beta_2 GOV_{it+1} + \beta_3 BACKG_{it} * GOV_{it+1} + \sum \beta_4 CONTROL_{i,jt+1} + \varepsilon$$

Variáveis	MQO empilhado
β_0	0,116
<i>BACKG</i>	0,010
<i>TAM</i>	0,022
<i>ENDIV</i>	-0,000
<i>GOV</i>	-0,037
<i>ROA</i>	0,001***
<i>BACKG*GOV</i>	0,012

Observações: 348

Teste F: 0,016

R-squared: 0,017

Nota: *BACKG* = *BACKGROUND*; *TAM* = tamanho da empresa mensurado pelo logaritmo natural do total de ativos; *ENDIV* = endividamento da empresa, mensurado pela proporção entre passivo e patrimônio líquido; *GOV* = indicador de nível governança corporativa diferenciado, com base nos segmentos da B3; *ROA* = desempenho da empresa medido pela rentabilidade.

*, ** e*** significância estatística a 10%, 5% e 1%, respectivamente.

Fonte: Dados da Pesquisa

b) Nível de Agressividade mensurado pela BTD

Conforme os resultados apresentados na Tabela 19, para o modelo de MQO empilhado é possível afirmar que a variável de conexão política (DOA) não apresentou relevância estatística, ou seja, não é possível dizer que a conexão política tem valor preditivo sobre o nível de agressividade tributária (mensurado pela BTD).

Em relação as variáveis de controle, observa-se que as variáveis *TAM*, *ENDIV* e *ROA*, apresentaram coeficientes positivos e significativos, indicando que o tamanho, o endividamento e o desempenho podem influenciar o nível de agressividade tributária. Empresas maiores, mais endividadas e com maior rentabilidade apresentam um nível mais elevado de agressividade.

Tabela 19- Análise da relação entre o Nível de agressividade (BTD) e a conexão política (DOA)

$$TAX_{AGR_{it+1}} = \beta_0 + \beta_1 DOA_{it} + \sum \beta_2 CONTROL_{i,jt+1} + \varepsilon$$

Variáveis	MQO empilhado	Regressão Quantílica		
		Quantil 25	Quantil 50	Quantil 75
β_0	-0,094***	-0,945***	-0,080***	-0,068***
<i>DOA</i>	0,007	0,006	0,006	0,010**
<i>TAM</i>	0,010***	0,008	0,010*	0,010***
<i>ENDIV</i>	0,000*	0,000	0,000	-0,000
<i>GOV</i>	-0,005	0,005	0,001	-0,007

ROA	0,009***	0,008***	0,008***	0,008
Observações: 348	Observações: 348			
Teste F: 0,000				
R-squared: 0,891		Pseudo R ² : 0,481	0,412	0,425

Nota: TAM=tamanho da empresa mensurado pelo logaritmo natural do total de ativos; ENDIV= endividamento da empresa, mensurado pela proporção entre passivo e patrimônio líquido; GOV= indicador de nível governança corporativa diferenciado, com base nos segmentos da B3; ROA= desempenho da empresa medido pela rentabilidade. *, ** e*** significância estatística a 10%, 5% e 1%, respectivamente.

Fonte: Dados da Pesquisa

Para a regressão quantílica, os resultados evidenciam que: (i) apenas no quantil 75, foi observado uma relação positiva e significativa entre a variável DOA e a variável BTM, o que significa dizer que a proxy de conexão política possui uma relação positiva e significativa com os altos níveis de agressividade tributária, sugerindo que as empresas conectadas politicamente são as mais agressivas em seus planejamentos tributários; (ii) em relação as variáveis de controle, no quantil 25 apenas a variável ROA, se mostrou significativa, no quantil 50 apenas as variáveis ROA e TAM e no quantil 75 apenas a variável TAM. Percebe-se que as relações se alternam entre os métodos de estimação e entre os quantis, o que pode ser explicado pelo tamanho da amostra e heterocedasticidade das variáveis.

Ao inserir a variável de interação (DOA*GOV), os resultados evidenciados na Tabela 20 demonstram que, na média, a variável governança corporativa (GOV) não apresentou significância estatística, individualmente e na interação, indicando que, em termos médio, não exerce influência na relação entre conexão política (DOA) e agressividade tributária (BTM). Em relação as variáveis de controle, aponta-se que as variáveis TAM, ENDIV e ROA apresentaram-se significantes, assim como observado na Tabela 19.

Tabela 20- Análise da relação entre o Nível de agressividade (BTM) e a conexão política (DOA) com a inclusão da variável de interação (DOA*GOV).

$$TAX_{AGR_{it+1}} = \beta_0 + \beta_1 DOA_{it} + \beta_2 GOV_{it+1} + \beta_3 DOA_{it} * GOV_{it+1} + \sum \beta_4 CONTROL_{i,jt+1} + \varepsilon$$

Variáveis	MQO empilhado
β_0	-0,093***
DOA	0,007
TAM	0,010***
ENDIV	0,000*
GOV	-0,008
ROA	0,009***
DOA*GOV	0,005

Observações: 348
Teste F: 0,000
R-squared: 0,891

Nota: TAM=tamanho da empresa mensurado pelo logaritmo natural do total de ativos; ENDIV= endividamento da empresa, mensurado pela proporção entre passivo e patrimônio líquido; GOV= indicador de nível governança corporativa diferenciado, com base nos segmentos da B3; ROA= desempenho da empresa medido pela rentabilidade.

*, ** e*** significância estatística a 10%, 5% e 1%, respectivamente.

Fonte: Dados da Pesquisa

Para a *proxy* de conexão política VALOR, com base nos resultados apresentados pela Tabela 21 nota-se que, em termos médio, não houve significância estatística. Já para as variáveis de controle, foram evidenciados que as variáveis TAM, ENDIV e ROA se mostram positivas e significantes aos níveis de 1%, 10% e 1%, respectivamente

Considerando os resultados da regressão quantílica, também não foram encontradas evidências significantes para a *proxy* de conexão política (VALOR) em nenhum quantis analisados. Já para as variáveis de controle, foram notadas as seguintes evidências: (i) apenas a variável ROA se mostrou positiva e significativa no quantil 25; e (ii) apenas as variáveis TAM e ROA se mostraram positivas e significantes nos quantis 50 e 75.

Tabela 21- Análise da relação entre o Nível de agressividade (BTD) e a conexão política (VALOR).

$$TAX_{AGR_{it+1}} = \beta_0 + \beta_1 VALOR_{it} + \sum \beta_2 CONTROL_{i,jt+1} + \varepsilon$$

Variáveis	MQO empilhado	Regressão Quantílica		
		Quantil 25	Quantil 50	Quantil 75
β_0	-0,089***	-0,090***	-0,080***	-0,051***
VALOR	1.23e-09	4.14e-10	-1.12e-10	1.44e-09
TAM	0,010***	0,008	0,010***	0,009***
ENDIV	0,000*	0,000	0,000	-0,000
GOV	-0,002	0,005	0,004	-0,004
ROA	0,009***	0,008***	0,008***	0,008***
Observações: 348		Observações: 348		
Teste F: 0,000				
R-squared: 0,892		<i>Pseudo R</i> ² : 0,480	0,410	0,424

Nota: TAM=tamanho da empresa mensurado pelo logaritmo natural do total de ativos; ENDIV= endividamento da empresa, mensurado pela proporção entre passivo e patrimônio líquido; GOV= indicador de nível governança corporativa diferenciado, com base nos segmentos da B3; ROA= desempenho da empresa medido pela rentabilidade.

*, ** e*** significância estatística a 10%, 5% e 1%, respectivamente.

Fonte: Dados da Pesquisa

Analisando os resultados da Tabela 22, observa-se que a variável de interação (VALOR*GOV) apresentou-se negativa e significativa ao nível 10%, ou seja, as empresas politicamente conectadas que pertencem a níveis diferenciados de governança corporativa apresentam níveis mais baixos de agressividade tributária. Ademais, após a inserção da variável de interação, a variável VALOR apresentou sinal positivo e com significância estatística ao nível de 1%, confirmando que a governança corporativa atenua a relação entre conexão política e no nível de agressividade tributária no ano seguinte. No tocante as variáveis de controle, observa-

se que foram encontradas evidências estatisticamente significantes para as variáveis LOG, ENDIV e ROA, assim como evidenciado na Tabela 21.

Tabela 22- Análise da relação entre o Nível de agressividade (BTD) e a conexão política (VALOR) com a inclusão da variável de interação (VALOR*GOV).

$$TAX_{AGR_{it+1}} = \beta_0 + \beta_1 PCON_{it} + \beta_2 GOV_{it+1} + \beta_3 PCON_{it} * GOV_{it+1} + \sum \beta_4 CONTROL_{i,jt+1} + \varepsilon$$

Variáveis	MQO empilhado
β_0	-0,091
VALOR	1.76e-09***
TAM	0,010***
ENDIV	0,000*
GOV	-0,001
ROA	0,009***
VALOR*GOV	-1.80e-09*

Observações: 348
 Teste F: 0,000
 R-squared: 0,892

Nota: TAM=tamanho da empresa mensurado pelo logaritmo natural do total de ativos; ENDIV= endividamento da empresa, mensurado pela proporção entre passivo e patrimônio líquido; GOV= indicador de nível governança corporativa diferenciado, com base nos segmentos da B3; ROA= desempenho da empresa medido pela rentabilidade.

*, ** e*** significância estatística a 10%, 5% e 1%, respectivamente.

Fonte: Dados da Pesquisa

Sustentado pelo resultado apresentado na Tabela 23, é possível observar que, em termos médio, o coeficiente da *proxy* de conexão política (*BACKGROUND*) não se mostrou significativo. Já na análise dos quantis observa-se que para o quantil 25, a variável *BACKGROUND* apresentou coeficiente negativo e significativo ao nível de 5%, indicando que empresas politicamente conectadas demonstram níveis mais baixos de agressividade tributária.

Tabela 23 - Análise da relação entre o Nível de agressividade (BTD) e a conexão política (*BACKGROUND*)

$$TAX_{AGR_{it+1}} = \beta_0 + \beta_1 PCON_{it} + \sum \beta_2 CONTROL_{i,jt+1} + \varepsilon$$

Variáveis	MQO empilhado	Regressão Quantílica		
		Quantil 25	Quantil 50	Quantil 75
β_0	-0,091***	-0,093***	-0,079***	-0,058**
<i>BACKGROUND</i>	0,000	-0,011**	-0,003	0,004
TAM	0,011***	0,009	0,010**	0,009**
ENDIV	0,000*	0,000	0,000	-0,000
GOV	-0,002	0,008	0,003	-0,003
ROA	0,009***	0,008***	0,008***	0,008***

Observações: 348
 Teste F: 0,000
 R-squared: 0,891

Observações: 348
 Pseudo R²: 0,485 0,4101 0,424

Nota: TAM=tamanho da empresa mensurado pelo logaritmo natural do total de ativos; ENDIV= endividamento da empresa, mensurado pela proporção entre passivo e patrimônio líquido; GOV= indicador de nível governança corporativa diferenciado, com base nos segmentos da B3; ROA= desempenho da empresa medido pela rentabilidade.

*, ** e*** significância estatística a 10%, 5% e 1%, respectivamente.

Fonte: Dados da Pesquisa

Com base nos resultados apresentados na Tabela 23, evidencia-se que em relação a variável *BACKGROUND*, os resultados se mostram divergentes aos estudos de Kim e Zhang (2016) e Wahab et al (2017) no sentido de que, em termos médio, não foram encontradas evidências de uma relação positiva e significativa. Já para os resultados obtidos por meio da regressão quantílica, no quantil 25, observa-se uma relação inversa, ou seja, a existência de conexão política reflete indiretamente (negativamente) no nível de agressividade tributária das empresas menos agressivas.

Analisando a Tabela 24, os resultados apontam que a variável de interação *BACKGROUND*GOV* não se mostrou significativa, assim como a variável *BACKGROUND*. Para as variáveis de controle, assim como evidenciado pela Tabela 23, observa-se uma relação positiva e significativa para as variáveis TAM, ENDIV e ROA.

Tabela 24- Relação entre o Nível de agressividade (BTD) e a conexão política (BACKGROUND) com a inclusão da variável de interação (BACKGROUND *GOV).

$$TAX_{AGR_{it+1}} = \beta_0 + \beta_1 PCON_{it} + \beta_2 GOV_{it+1} + \beta_3 PCON_{it} * GOV_{it+1} + \sum \beta_4 CONTROL_{i,jt+1} + \varepsilon$$

Variáveis	MQO empilhado
β_0	-0,091***
<i>BACKGROUND</i>	-0,000
TAM	0,010***
ENDIV	0,000*
GOV	-0,004
ROA	0,009***
<i>BACKGROUND*GOV</i>	0,002

Observações: 348
 Teste F: 0,000
 R-squared: 0,891

Nota: TAM=tamanho da empresa mensurado pelo logaritmo natural do total de ativos; ENDIV= endividamento da empresa, mensurado pela proporção entre passivo e patrimônio líquido; GOV= indicador de nível governança corporativa diferenciado, com base nos segmentos da B3; ROA= desempenho da empresa medido pela rentabilidade. *, ** e*** significância estatística a 10%, 5% e 1%, respectivamente.

Fonte: Dados da Pesquisa

4.3 Síntese dos resultados dos testes das hipóteses da pesquisa

As hipóteses sobre a relação da conexão política com agressividade tributária foram testadas a partir da base de dados das empresas não-financeiras listadas na B³ no período de 2002 a 2017. Conforme se depreende da revisão teórica, essas hipóteses foram delineadas a partir da literatura sobre o argumento de que, em geral, as firmas procuram estratégias de se conectarem com o governo na tentativa de obter certas vantagens, tais como: melhores desempenho, maiores influências, obtenção de privilégios a recursos financeiros, inclusive com a possibilidade de maior agressividade tributária, pela atenuação dos custos envolvidos, como: custo de penalidades fiscais, custo de

reputação (BOUBAKRI et al., 2012; CAMILO, 2011; CHEN et al., 2010; DESAI; DHARMAPALA, 2006; FISMAN, 2001; HILLMAN; HITT, 1999).

Dentro dessas perspectivas, foram consideradas para os testes das hipóteses que as firmas da amostra estabelecem diversos meios de se conectar politicamente, sendo os principais, por doação e por integração de membros com histórico na política. Assim, ao resgatar a primeira hipótese da pesquisa: **Existe uma relação positiva entre a conexão política e o nível de agressividade tributária das empresas no mercado de capitais brasileiro listadas na B3.** Quanto aos testes dessa primeira hipótese, obtiveram-se as seguintes evidências:

- (i) em relação ao construto doação da firma (DOA) não há suporte para confirmar esta hipótese, em ambos os modelos testados (MQO empilhado e regressão quantílica) para o nível de agressividade tributária mensurado pelo ETR. Entretanto ao testar essa relação com a *proxy* BTD para mensuração da agressividade tributária, as evidências em conjunto sugerem a não rejeição dessa primeira hipótese, pois: 1) ao dividir-se a amostra entre empresas conectadas e não conectadas, evidenciou-se que as empresas politicamente conectadas reduzem mais seu lucro tributável do que as empresas não conectadas, sendo, portanto, mais agressivas no seu planejamento tributário; 2) ao analisar-se separadamente as empresas mais agressivas e menos agressivas (Tabela 8), em média as firmas mais agressivas apresentaram-se mais conectadas politicamente e, em média, fizeram mais doações; 3) no que se refere às correlações entre as variáveis, destaca-se que, à exceção da variável “Presidente”, todas as variáveis utilizadas para mensurar a conexão política correlacionaram de maneira direta e significativa com a variável “BTD”, evidenciando redução do lucro tributável pelas empresas conectadas; e 4) na análise da regressão quantílica, evidenciou-se para as empresas com nível mais alto de agressividade tributária, uma relação positiva e significativa com a variável DOA, sugerindo que as empresas conectadas politicamente são mais agressivas em seus planejamentos tributários;
- (i) em relação ao construto doação da firma (VALOR) não há suporte a predição teórica de que a conexão política por meio do valor das doações realizadas aumenta a agressividade tributária (ETR e BTM) para os dois modelos adotados.
- (ii) em relação ao construto *background* também não há suporte para confirmação da primeira hipótese (H_1), para ambos os modelos e para ambas as mensurações da agressividade tributária.

Esses achados, de maneira geral, alinham-se aos obtidos pelos autores nos estudos internacionais, confirmando uma relação direta entre a conexão política e a agressividade tributária, quando utiliza-se a BTM como métrica, mas, diferentemente, observou-se que ao utilizar-se a ETR como *proxy* para a agressividade tributária, contrariando os achados internacionais, a relação entre conexão política e agressividade tributária não pôde ser confirmada (ABDUL WAHAB et al., 2017; ADHIKARI; DERASHID; ZHANG, 2006; FACCIO, 2016; RIJKERS; AROURI; BAGHDADI, 2017; YING; WRIGHT; HUANG, 2017).

Como possíveis explicações podemos elencar os seguintes fatos: 1) No contexto brasileiro, o planejamento tributário mais agressivo não é visto tão negativamente quanto nos Estados Unidos, de forma que a flexibilização no monitoramento e consequente redução dos custos indiretos para as empresas politicamente conectadas ocasionam uma diferença significativa no nível de agressividade; 2) No Brasil, outros tributos em nível federal, estadual e municipal, embora tenham grande peso, não são capturados pelas duas métricas adotadas no presente estudo; 3) A ETR sofre influências possíveis compensações de prejuízos de exercícios anteriores, computa os tributos diferidos, políticas de incentivos fiscais, o que pode fragilizar a medida enquanto estimação da agressividade tributária.

Adicionalmente a essas evidências empíricas, conforme proposto pela pesquisa, e partindo do pressuposto que a governança corporativa pode ser um fator de intensidade na relação entre a conexão política e a agressividade tributária (DESAI ET AL., 2007; ABDUL WAHAB, 2017), foi testada a segunda hipótese de pesquisa: **As empresas politicamente conectadas, mas com melhores práticas de governança têm o nível de agressividade tributária atenuado.** Quanto aos testes dessa segunda hipótese, obtiveram-se as seguintes evidências:

- (i) em relação a variável de interação DOA*GOV não há suporte para confirmar a não rejeição da segunda hipótese, para ambas as *proxies* de agressividade tributária consideradas.
- (ii) em relação a variável VALOR*GOV há suporte à predição teórica de que as empresas politicamente conectadas que participam de níveis diferenciados de governança corporativa apresentam maiores níveis de agressividade tributária para a métrica BTM, mas não há suporte para a métrica ETR.

- (iii) em relação a variável *BACKGROUND*GOV* também não há suporte empírico para confirma essa segunda hipótese de pesquisa dentro do contexto brasileiro para ambas as *proxies* de agressividade tributária.

De maneira geral, os resultados aqui obtidos devem ser considerados com cautela, não devendo ser generalizados para todas as empresas do Brasil, mas tão somente para as empresas da amostra do estudo. Além disso, a falta de evidências encontradas para a amostra em questão pode estar relacionada ao número não expressivo de empresas, limitando a quantidade de observações.

Por fim, o quadro 4 resume os procedimentos utilizados para testar as duas hipóteses da pesquisa e os resultados quanto a não rejeição ou rejeição das hipóteses de pesquisa.

Quadro 4- Resumo dos resultados obtidos referentes aos testes das hipóteses da pesquisa

H1: Existe uma relação positiva entre a conexão política e o nível de agressividade tributária das empresas no mercado de capitais brasileiro listadas na B3.			
Métrica Agressividade Tributária	Métrica Conexão política	Confrontação da hipótese	Procedimentos
ETR	DOA	Rejeita	Regressão MQO empilhado e Regressão quantílica
	VALOR	Rejeita	
	<i>BACKGROUND</i>	Rejeita	
BTD	DOA	Não se rejeita para as empresas com alto nível de agressividade	
	VALOR	Rejeita	
	<i>BACKGROUND</i>	Rejeita	
H2: As empresas politicamente conectadas, mas com melhores práticas de governança têm o nível de agressividade tributária atenuado			
Métrica Agressividade Tributária	Métrica Conexão política	Confrontação da hipótese	Procedimentos
ETR	DOA*GOV	Rejeita	Regressão MQO empilhado
	VALOR*GOV	Rejeita	
	<i>BACKGROUND*GOV</i>	Rejeita	
BTD	DOA*GOV	Rejeita	
	VALOR*GOV	Não se rejeita	
	<i>BACKGROUND*GOV</i>	Rejeita	

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa teve como objetivo analisar a relação da conexão política com o nível de agressividade tributária nas empresas brasileiras de capital aberto listadas na B³. Em particular, o presente estudo se revestiu da tríplice missão de identificar as formas de mensuração da agressividade fiscal e da conexão política das empresas da amostra, verificar se existe relação positiva e significativa entre as conexões políticas e a agressividade fiscal para as proxies escolhidas separadamente e em conjunto e investigar possível influência da governança corporativa como mediadora na relação entre conexões políticas e agressividade fiscal.

Para alcançar o objetivo desta pesquisa utilizou-se análise de regressão para dados em painel com a técnica de MQO empilhado e, adicionalmente, realizou-se estimação por meio da regressão quantílica. Foram utilizadas como variáveis dependentes duas métricas para capturar a agressividade tributária. A primeira, ETR, captura a taxa efetiva de impostos paga, esperando-se um valor mais baixo para as empresas mais agressivas. A segunda, BTM, reflete a diferença entre o lucro contábil e o lucro tributável das empresas, esperando-se um valor mais alto para as empresas mais agressivas.

De acordo com a análise descritiva verificou-se: 1) para a amostra estratificada entre empresas politicamente conectadas e não conectadas, as empresas politicamente conectadas reduzem mais seu lucro tributável do que as empresas não conectadas, sendo, portanto, mais agressivas no seu planejamento tributário; 2) para a amostra estratificada entre empresas mais agressivas e menos agressivas, os resultados demonstraram que: as firmas mais agressivas apresentaram-se mais conectadas politicamente e, em média, fizeram mais doações, tanto para o ETR quanto para o BTM. No que se refere às correlações entre as variáveis destaca-se que, à exceção da variável “Presidente”, todas as variáveis utilizadas para mensurar a conexão política as variáveis de conexão política correlacionaram de maneira direta e significativa com a variável “BTM”, evidenciando redução do lucro tributável pela firma, coerente com a hipótese de que as empresas politicamente conectadas apresentam um maior nível de agressividade tributária.

De acordo com os resultados encontrados nas regressões verificou-se: 1) em relação à métrica BTM, observou-se que para os testes entre essa variável e a variável DOA, houve a confirmação da hipótese, pois o valor significativo e positivo da doação indica uma relação direta com o maior descolamento entre o lucro contábil e o lucro tributário, indicando que empresas politicamente conectadas possuem uma postura mais agressivas do que as não

conectadas.; 2) ainda em relação à métrica *BTD*, observou-se que para os testes com a variável *BACKGROUND*, o resultado foi adverso à predição teórica, indicando menor agressividade para as empresas politicamente conectadas; 3) em relação à *BTD*, quanto à segunda hipótese, observou-se que ao incluir a variável *VALOR*GOV*, o teste apresentou significância estatística para esta variável e passou a apresentar coeficiente significativo para a variável *VALOR*, o que confirma a relação preditiva de que empresas politicamente conectadas que participam de nível diferenciado de governança corporativa, apresentam níveis atenuados de agressividade tributária ; 4) em relação à métrica *ETR*, a falta de significância em todos os testes da relação desta variável com as diversas variáveis de conexão política não permite afirmar que as conexões política influenciam na agressividade tributária.

Conforme é possível verificar, os resultados encontrados no Brasil não apresentaram significância estatística para a maioria dos testes, tampouco há uma tendência clara no comportamento da relação entre a agressividade tributária e as conexões políticas. Dependendo da métrica utilizada para agressividade tributária e ou conexão política, a relação investigada se mostrou ora positiva ora negativa.

Conforme é possível verificar, os resultados encontrados no Brasil não apresentaram significância estatística para a maioria dos testes, no entanto, com relação à *BTD*, os resultados das estatísticas descritivas, correlação e análise de regressão em conjunto fornecem evidências do fenômeno aqui defendido, ou seja, de que existe uma relação positiva entre a conexão política e o nível de agressividade tributária das empresas. Já para a variável *ETR*, não há uma tendência clara no comportamento da relação entre a agressividade tributária e as conexões políticas.

Estes resultados de fato não são integralmente convergentes com os achados de Kim e Zhang (2016) para as empresas americanas. Como possíveis explicações podemos propor: 1) No Brasil, uma postura mais agressiva para evitar impostos não é vista tão negativamente quanto nos Estados Unidos, de forma que a flexibilização no monitoramento/redução dos custos indiretos da agressividade para as empresas conectadas não enseje em uma diferença significativa no nível de agressividade; 2) No Brasil, outros tributos em nível federal, estadual e municipal, embora tenham grande peso, não são capturados pelas duas métricas adotadas no presente estudo; 3) A *ETR* sofre influências possíveis compensações de prejuízos de exercícios anteriores, computa os tributos diferidos, políticas de incentivos fiscais, o que pode fragilizar a medida enquanto estimação da agressividade tributária.

Por meio dessas conclusões o presente estudo trouxe contribuições no sentido de elucidar a relação entre agressividade tributária e conexões políticas no contexto brasileiro para um determinado conjunto de empresas. Esforços adicionais para aprimorar o modelo e ampliação da amostra podem viabilizar a abrangência desta relação para todo o mercado.

Ainda, o estudo promoveu, em certa medida, um teste de aderência do modelo de Kim e Zhang (2016) ao contexto brasileiro ao confrontar, à semelhança do que fizeram esses pesquisadores, a agressividade tributária e as conexões políticas. Esta estratégia, permite comparação dos resultados obtidos com a literatura internacional.

Por fim, cabe ressaltar algumas limitações inerentes a esta pesquisa, como o alcance restrito dos seus achados; a validade das relações identificadas limitada à amostra estudada, não sendo possível fazer inferências para o restante da população; o método de estimação do lucro tributável partiu do lucro disponibilizado na DRE e não levou em consideração a compensação de prejuízos fiscais acumulados, pois, tal medida exigiria a coleta de dados em notas explicativas, o que extrapolaria ao escopo temporal da pesquisa, que já contou com uma vasta coleta manual para os dados de conexão política; semelhantemente, a adoção de métrica categórica para governança corporativa ao invés de um índice mais completo, pode ter sido simplificadora em excesso.

Não obstante, propõe-se como principal sugestão para pesquisas futuras a utilização da taxa tributária efetiva sobre valor adicionado (TDVA) como métrica da agressividade fiscal no contexto brasileiro, conforme sugerido por Martinez (2017), seja com base em tributos sobre o faturamento ou tributação total, de forma a tornar mais robusta a análise desta métrica. Além disso, sugere-se também a ampliação do período analisado, no intuito de ampliação dos resultados e possíveis comparações com este estudo, com o levantamento e inclusão dos dados das eleições de 2018, que em conjunto com os pleitos eleitorais de 2002, 2006, 2010 e 2016, constituem um ciclo importantes do relacionamento firma-governo a serem investigados.

REFERÊNCIAS

- ABDUL WAHAB, E. A. et al. **Political connections, corporate governance, and tax aggressiveness in Malaysia**. [s.l: s.n.]. v. 25 Disponível em: <<http://www.emeraldinsight.com/doi/10.1108/ARA-05-2016-0053>>
- ADHIKARI, A.; DERASHID, C.; ZHANG, H. Public policy, political connections, and effective tax rates: Longitudinal evidence from Malaysia. **Journal of Accounting and Public Policy**, [s. l.], v. 25, n. 5, p. 574–595, 2006.
- ALDRICH, H.; PFEFFER, J. *Environments of organizations*. **New York**, [s. l.], 1976.
- ARAUJO, R. A. de M. Reflexo do nível de agressividade fiscal sobre a rentabilidade de empresas listadas na BM&FBOVESPA e NYSE. **.DISSERTAÇÃO - UFPB**, [s. l.], 2017.
- BERLE, A. A.; MEANS, G. C. **The Modern Corporation and Private Property**, 1933.
- BIS, C.; MARTINEZ, A. L. Agressividade Fiscal em Empresas Brasileiras com Controle de Capital Estrangeiro. In: ENANPAD 2017, **Anais...** [s.l: s.n.]
- BLACK, B. S.; CARVALHO, A. G. De; SAMPAIO, O. J. The Evolution of Corporate Governance in Brazil The Evolution of Corporate Governance in Brazil. [s. l.], n. 12, p. 1–30, 2012.
- BOONE, C. Trade, taxes, and tribute: Market liberalizations and the new importers in West Africa. **World Development**, [s. l.], v. 22, n. 3, p. 453–467, 1994.
- BOUBAKRI, N. et al. Political connections and the cost of equity capital. **Journal of Corporate Finance**, [s. l.], v. 18, n. 3, p. 541–559, 2012. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2012.02.005>>
- BROWN, J.; DRAKE, K.; WELLMAN, L. The benefits of a relational approach to corporate political activity: Evidence from political contributions to tax policymakers. [s. l.], 2013.
- CABELLO, O. G. Análise dos efeitos das práticas de tributação do lucro na ETR. **.TESE - USP**, [s. l.], 2012.
- CABELLO, O. G.; PEREIRA, C. A. Práticas de tributação do lucro na effective tax rate (ETR): Uma abordagem da teoria das escolhas contábeis. [s. l.], n. August, 2014.
- CAMILO, S. P. O. Conexões Políticas e Desempenho das Empresas Listadas na BM&F Bovespa: Análise sob a ótica da governança e da dependência de recursos. **.TESE - UNIVALE**, [s. l.], n. modelo I, p. 1–17, 2011.
- CAMILO, S. P. O.; MARCON, R.; BANDEIRA-DE-MELLO, R. Conexões Políticas e Desempenho : um Estudo das Firms Listadas na BM&FBovespa. **Revista de Administração Contemporânea**, [s. l.], v. 16, n. 6, p. 784–805, 2012.
- CARVALHO, V. G. Influência das Informações Tributárias na previsão dos analistas financeiros do mercado de capitais brasileiro - Natal - RN. **.TESE - UnB - UFPB - UFRN**, [s.

l.], 2015.

CHANEY, P. K.; FACCIO, M.; PARSELEY, D. The quality of accounting information in politically connected firms. **Journal of Accounting and Economics**, [s. l.], v. 51, n. 1–2, p. 58–76, 2011. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.07.003>>

CHEN, S. et al. Are Family Firms more Tax Aggressive than Non- family Firms? **Journal of Financial Economics**, [s. l.], v. 95, n. 1, p. 41–61, 2010. Disponível em: <http://ink.library.smu.edu.sg/soa_research>

CHEN, T.; LIN, C. Does Information Asymmetry Affect Corporate Tax Aggressiveness? **Journal of Financial and Quantitative Analysis**, [s. l.], v. 52, n. 5, 2017.

CLAESSENS, S.; FEIJEN, E.; LAEVEN, L. Political connections and preferential access to finance: The role of campaign contributions. **Journal of Financial Economics**, [s. l.], v. 88, n. 3, p. 554–580, 2008.

DALMÁCIO, F. Z.; LOPES, A. B.; REZENDE, A. J. Governança Corporativa e Acurácia das Previsões Individuais dos Analistas: Uma Análise no Mercado Brasileiro (8 cit). **10º Congresso USP**, [s. l.], v. 6776, p. 1–17, 2010.

DESAI, M. A.; DHARMAPALA, D. Corporate tax avoidance and firm value. [s. l.], v. 91, n. 3, p. 537–546, 2009.

DESAI, M.; DHARMAPALA, D. Corporate tax avoidance and high-powered incentives. **Journal of Financial Economics**, [s. l.], v. 79, n. 1, p. 145–179, 2006.

DESAI, R. M.; OLOFSGARD, A. The Costs of Political Influence: Firm-Level Evidence From Developing Countries. **Quarterly Journal of Political Science**, [s. l.], v. 6, n. 2, p. 137–178, 2011. Disponível em: <<http://www.nowpublishers.com/article/Details/QJPS-10094>>

DYRENG, S. D.; HANLON, M.; MAYDEW, E. L. Long-Run Corporate Tax Avoidance. **The Accounting Review**, [s. l.], v. 83, n. 1, p. 61–82, 2008. Disponível em: <<http://aaajournals.org/doi/10.2308/accr.2008.83.1.61>>

FACCIO, M. Politically Connected Firms. **The American Economic Review**, [s. l.], v. 96, n. 1999, p. 369–386, 2006.

FACCIO, M. Differences between Politically Connected and Nonconnected Firms : A Cross-Country Analysis. **Financial Management**, [s. l.], n. 2006, p. 905–927, 2010.

FACCIO, M. Discussion of “Corporate Political Connections and Tax Aggressiveness”. **Contemporary Accounting Research**, [s. l.], 2016.

FERNANDES, V. L.; MARTINEZ, A. L.; NOSSA, V. The Influence of the Best Corporate Governance Practices on the Allocation of Value Added to Taxes . A Brazilian Case. **Contabilidade, Gestão e Governança**, [s. l.], p. 58–69, 2013.

FISMAN, R. Estimating the Value of Political Connections. **American Economic Review**, [s. l.], v. 91, n. 4, p. 1095–1102, 2001. Disponível em: <<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=5275830&site=eds-live>>

FRANK, M. M.; LYNCH, L. J.; REGO, S. O. Tax Reporting Aggressiveness and Its Relation to Aggressive Financial Reporting. [s. l.], v. 84, n. 2, p. 467–496, 2009.

GUPTA, S.; NEWBERRY, K. Determinants of the Variability of Corporate Effective Tax Rates: Evidence from Longitudinal Data. **Journal of Accounting and Public Policy**, [s. l.], v. 16, p. 1–34, 1997. Disponível em: <<http://www.tandfonline.com/doi/full/10.2753/REE1540-496X5004S4007>>

HANLON, M.; HEITZMAN, S. A review of tax research. **Journal of Accounting and Economics**, [s. l.], v. 50, n. 2–3, p. 127–178, 2010. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.002>>

HANLON, M.; SLEMROD, J. What does tax aggressiveness signal? Evidence from stock price reactions to news about tax shelter involvement. **Journal of Public Economics**, [s. l.], v. 93, n. 1–2, p. 126–141, 2009. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.jpubeco.2008.09.004>>

HILLMAN, A. J.; HITT, M. A. Corporate political strategy formulation: A model of approach, participation, and strategy decisions. **Academy of Management Review**, [s. l.], v. 24, n. 4, p. 825–842, 1999.

JANSSEN, B. Corporate effective tax rates in the Netherlands. **Economist**, [s. l.], v. 153, n. 1, p. 47–66, 2005.

JANSSEN, B.; BUIJINK, W. Determinants of the variability of corporate effective tax rates (ETRs): evidence for the Netherlands. [s. l.], p. 1–35, 2000. Disponível em: <<ftp://ns1.ystp.ac.ir/YSTP/1/1/.../ROOT/DATA/PDF/unclassified/RM00046.PDF>>

KIM, C.; ZHANG, L. Corporate Political Connections and Tax Aggressiveness. **Contemporary Accounting Research**, [s. l.], 2016.

LEUZ, C.; OBERHOLZER-GEE, F. Political relationships, global financing, and corporate transparency: Evidence from Indonesia. **Journal of Financial Economics**, [s. l.], v. 81, n. 2, p. 411–439, 2006.

LIETZ, G. M. Determinants and Consequences of Corporate Tax Avoidance. **SSRN Electronic Journal**, [s. l.], 2013. Disponível em: <<http://www.ssrn.com/abstract=2363868>>

LIN, K. Z. et al. Do Political Connections Weaken Tax Enforcement Effectiveness? **Contemporary Accounting Research**, [s. l.], v. 35, n. 4, p. 1941–1972, 2018.

MACEDO, J. M. A.; SILVA, C. A. T.; MACHADO, M. A. V. Asas Conexões Políticas E As Empresas Brasileiras : Um Estudo Experimental Sobre As Decisões De Investimento No Mercado De Capitais 1 Political Connections and Brazilian Companies : an Experimental Study on Investment Decisions in Capital. [s. l.], p. 157–178, 2015.

MARTINEZ, A. L. Agressividade tributária: um survey da literatura. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, [s. l.], v. 11, p. 106–124, 2017. Disponível em: <<http://www.repec.org.br/index.php/repec/article/view/1724/1290>>

MARTINEZ, A. L.; RAMALHO, G. C. Family Firms and Tax Aggressiveness in Brazil. **International Business Research**, [s. l.], v. 7, n. 3, p. 129–136, 2014. Disponível em:

<<http://www.ccsenet.org/journal/index.php/ibr/article/view/32917>>

MILLS, L. F. Book-Tax Differences and Internal Revenue Service Adjustments. **Journal of Accounting Research**, [s. l.], v. 36, n. 2, p. 343, 1998. Disponível em: <<https://www.jstor.org/stable/10.2307/2491481?origin=crossref>>

MINNICK, K.; NOGA, T. Do corporate governance characteristics influence tax management? **Journal of Corporate Finance**, [s. l.], v. 16, n. 5, p. 703–718, 2010.

MOTTA, F. P. Agressividade fiscal em sociedades de economia mista. **Biomass Chem Eng**, [s. l.], v. Dissertação, n. 23–6, 2015.

PFEFFER, J. Size and Composition of Corporate Boards of Directors: The Organization and its Environment. **Source: Administrative Science Quarterly**, [s. l.], v. 17, n. 2, p. 218–228, 1972. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/2393956%5Chttp://about.jstor.org/terms>>

PINHEIRO, B. G. et al. Conexões Políticas nas Maiores Companhias Listadas na BM&FBOVESPA. **REAd. Revista Eletrônica de Administração (Porto Alegre)**, [s. l.], v. 22, n. 2, p. 394–418, 2016. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1413-23112016000200394&lng=pt&tlng=pt>

RAMALHO, G. C.; MARTINEZ, A. L. Empresas Familiares Brasileiras e a Agressividade Fiscal. **Congresso Controladoria e Contabilidade USP**, [s. l.], p. 1–12, 2014.

RIJKERS, B.; AROURI, H.; BAGHDADI, L. Are politically connected firms more likely to evade Taxes? Evidence from Tunisia. **World Bank Economic Review**, [s. l.], v. 30, p. S166–S175, 2017.

SAMUELS, D. Incumbents and challengers on a level playing field: Assessing the impact of campaign finance in Brazil. **Journal of Politics**, [s. l.], v. 63, n. 2, p. 569–584, 2001. a.

SAMUELS, D. Does Money Matter ? Credible Commitments and Campaign Finance in New Democracies Theory and Evidence from Brazil. **Comparative Politics**, [s. l.], v. 34, n. 1, p. 23–42, 2001. b.

SAMUELS, D. Money, Elections, and Democracy in Brazil. **Latin American Politics and Society**, [s. l.], v. 43, n. 2, p. 27, 2001. c. Disponível em: <<http://doi.wiley.com/10.2307/3176970>>

SANTANA, S. L. L. Planejamento tributário e valor da firma no mercado de capitais brasileiro. **.DISSERTAÇÃO - FEA-RP**, [s. l.], 2014.

SCHOLLES, M. S.; WILSON, G. P.; WOLFSON, M. A. **Firms' Responses to Anticipated Reductions in Tax Rates: The Tax Reform Act of 1986**, 1992. Disponível em: <<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=buh&AN=6439190&site=bsi-live>>

SHACKELFORD, D. A.; SHEVLIN, T. Empirical Tax Research in Accounting. **Journal of Accounting & Economics**, [s. l.], v. 31, p. 321–387, 2001.

SILVA, J. C. A influência das conexões políticas no custo de capital e no desempenho das

empresas brasileiras listadas na BM&FBOVESPA. **.DISSERTACAO - UNISUL**, [s. l.], 2016.

SNYDER, J. M. Campaign Contributions as Investments : The U . S . House of Representatives. [s. l.], v. 98, n. 6, p. 1195–1227, 1990.

TANG, T.; FIRTH, M. Can book-tax differences capture earnings management and tax Management? Empirical evidence from China. **International Journal of Accounting**, [s. l.], v. 46, n. 2, p. 175–204, 2011. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.intacc.2011.04.005>>

TANG, T. Y. H. Book-tax differences: a function of proxy for earnings management and tax management: empirical evidence from China. **American Accounting Association Annual Meeting**, [s. l.], p. 1–36, 2005. Disponível em: <<http://www.ssrn.com/abstract=872389>>

UTZIG, M. J. S. et al. Taxa de imposto efetiva sobre a renda nas empresas do Mercosul. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ**, [s. l.], v. 19, n. 2, p. 40–57, 2014.

WOOLDRIDGE, J. M. **Introductory Econometrics**. 4. ed. [s.l: s.n.]. v. 120–121 Disponível em: <<http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/21708159>>

WU, W. et al. Political connections, tax benefits and firm performance: Evidence from China. **Journal of Accounting and Public Policy**, [s. l.], v. 31, n. 3, p. 277–300, 2012. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2011.10.005>>

XAVIER, W. G.; BANDEIRA-DE-MELLO, R.; MARCON, R. Institutional environment and Business Groups' resilience in Brazil. **Journal of Business Research**, [s. l.], v. 67, n. 5, p. 900–907, 2014. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.07.009>>

YING, T.; WRIGHT, B.; HUANG, W. Ownership structure and tax aggressiveness of Chinese listed companies. **International Journal of Accounting and Information Management**, [s. l.], v. 25, n. 3, p. 313–332, 2017.

APÊNDICE A – PROTOCOLO DA REVISÃO SISTEMÁTICA – TÓPICO 2.1 E 2.2

<i>PROCEDIMENTOS</i>	Agressividade Tributária	Conexão Política
BASE DE DADOS	<i>Scopus</i>	<i>Scopus</i>
TERMOS DE BUSCA Expressão exata	“Agressividade Tributária” “Agressividade Fiscal” “Tax Aggressiveness” “Tax Avoidance”	“Conexão Política” “Conexões Políticas” “Politicamente Conectada” “Political Connection” “Political Connections” “Politically Connected”
OPERADORES BOLEANOS Or (Ou)	“Agressividade Tributária” OR “Agressividade Fiscal” OR “Tax Aggressiveness” OR “Tax Avoidance”	“Conexão Política” OR “Conexões Políticas” OR “Politicamente Conectada” OR “Political Connection” OR “Political Connections” OR “Politically Connected”
CRITÉRIO DE INCLUSÃO Critério estabelecido para seleção dos artigos para análise	15 artigos mais citados	15 artigos mais citados
CONSULTA (QUERY)	(TITLE-ABS-KEY ("TAX AGGRESSIVENESS") OR TITLE-ABS-KEY ("AGRESSIVIDADE TRIBUTÁRIA") OR TITLE-ABS-KEY ("AGRESSIVIDADE FISCAL") OR TITLE-ABS-KEY ("TAX AGGRESSIVENESS") OR TITLE-ABS-KEY ("TAX AVOIDANCE")) AND DOCTYPE (ar)	(TITLE-ABS-KEY ("conexão política") OR TITLE-ABS-KEY ("conexões políticas") OR TITLE-ABS-KEY ("politicamente conectada") OR TITLE-ABS-KEY ("political connection") OR TITLE-ABS-KEY ("political connections") OR TITLE-ABS-KEY ("politically connected")) AND DOCTYPE (ar)

APÊNDICE B – PROTOCOLO DA REVISÃO SISTEMÁTICA – TÓPICO 2.3

<i>PROCEDIMENTOS</i>	<i>TEMÁTICA</i>	<i>UTILIZADOS NA PESQUISA</i>
BASE DE DADOS	Não se aplica	<i>Scopus</i>
TERMOS DE BUSCA Expressão exata	Agressividade Tributária e Conexão Política	“Conexão Política” OR “Conexões Políticas” OR “Politicamente Conectada” OR “Political Connection” OR “Politically Connected” AND “Agressividade Tributária” OR “Agressividade Fiscal” OR “Tax Aggressiveness” OR “Tax Avoidance”
OPERADORES BOLEANOS <i>And (e)</i>	Agressividade Tributária e Conexão Política	“Conexão Política” OR “Conexões Políticas” OR “Political Connection” OR “Political Connections”
CRITÉRIO DE INCLUSÃO	Critério estabelecido para seleção dos artigos para análise	Todos os artigos encontrados
CONSULTA (QUERY)		(TITLE-ABS-KEY ("conexão política") OR TITLE-ABS-KEY ("conexões políticas") OR TITLE-ABS-KEY ("politicamente conectada") OR TITLE-ABS-KEY ("political connection") OR TITLE-ABS-KEY ("politically connected") AND TITLE-ABS-KEY ("agressividade tributária") OR TITLE-ABS-KEY ("agressividade fiscal") OR TITLE-ABS-KEY ("tax aggressiveness") OR TITLE-ABS-KEY ("tax avoidance")) AND (LIMIT-TO (DOCTYPE , "ar"))