



REVISTA CUATRIMESTRAL | FOUR-MONTHLY JOURNAL | REVISTA CUATRIMESTRAL

Vol. 12 Num. 1

ENERO-ABRIL 2018

ISSN: 1988-7116

<http://gcg.universia.net>

Economías ilícitas en la amazonia: un desafío para la gobernabilidad en Perú, Brasil y Colombia

Dra. Marina Malamud

Qualidade do lucro e retorno: uma análise das companhias listadas na BM&FBOVESPA

Josimar Pires da Silva, Rafael Martins Noriller, Daiana Cardoso Silva e Emerson Santana de Sousa

Corrupção, governança e desenvolvimento: uma análise seccional de dados para o Brasil

Elis Bianca Azevedo, Antonio Gonçalves Oliveira, Camila Lima Buch, Thiago Cavalcante Nascimento & Christian Luiz da Silva

Influência da restrição financeira e da crise financeira global na Effective Tax Rate de empresas latino-americanas

Robério Dantas de França, Luzivalda Guedes Damascena, Filipe Coelho de Lima Duarte e Paulo Amilton Maia Leite Filho

Subnational autocratic governments in Latin America: the impact of economic diversification

Manuel E. Mera

Pérdidas de energía eléctrica y regímenes políticos en América Latina

Santiago López-Cariboni

GCG NUESTRO 10º ANIVERSARIO

Este año 2018 la Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad (GCG) celebra su décimo aniversario. GCG inició su andadura en noviembre del 2007 con el primer ejemplar cuatrimestral (volumen 1, número 1), y tras su exitoso lanzamiento esta nueva publicación se ha convertido en una de las revistas iberoamericanas más destacadas en los ámbitos de la globalización, la competitividad y la gobernabilidad. Esta década ha servido para verificar que la revista GCG es un excelente espacio para desarrollar una mejor y más profunda comprensión de los retos, problemas y oportunidades afrontados por las empresas, los gobiernos y las sociedades de la región. Combinar los temas de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad ha sido un interesante intento de fusionar por primera vez las interrelaciones que existen entre estos tres conceptos. Estamos convencidos de que GCG contribuye a enriquecer el debate sobre estas importantes cuestiones y a tender puentes entre el rigor académico y las realidades prácticas. En general, GCG está desempeñando un papel protagonista con un impacto en los conocimientos, las teorías y la aplicación de estas teorías en el entorno desafiante de Iberoamérica.

Desde su fundación muchas cosas han cambiado con el tiempo. De hecho, durante todos estos años la revista ha tratado de dar respuesta a centenares de preguntas, y no es de extrañar que también haya planteado cientos de preguntas más. No obstante, como siempre, este debate interminable de preguntas y respuestas construye el progreso en cualquier campo de conocimiento, y creemos que hay un futuro prometedor para una mejor comprensión de los retos de Iberoamérica y, en particular, de América Latina para una mejor gobernanza, una globalización más amplia y una competitividad más alta. En definitiva, GCG está comprometida a ayudar en ese proyecto.

El Comité de Dirección se siente orgulloso de haber recibido el apoyo y la cooperación de valor inestimable de los más distinguidos investigadores y profesionales que forman parte de los consejos asesor y editorial. Los diferentes consejos directivos de GCG han cumplido una función activa y crítica en la redacción de la revista. Su apoyo ha hecho posible el firme compromiso de GCG para tender puentes entre la ciencia y la práctica con investigaciones profundas e innovadoras y metodologías rigurosas que se traducen en soluciones para el mundo real. Los temas cruciales del buen gobierno, las consecuencias de la globalización y la mejora de la competitividad en la región los comparten todos los miembros del Comité de Dirección. Además, con estas palabras queremos expresar también nuestra gratitud a todos y cada uno de los numerosos profesionales que participan en el Consejo Editorial y Editores Asociados. Nuestro especial agradecimiento va dirigido al subdirector, José Ignacio López-Sánchez, por el extraordinario trabajo realizado a lo largo de estos años. Su elevado nivel de profesionalidad y dedicación a la Revista es una de las principales causas de su éxito.

Estamos igualmente agradecidos a tantos investigadores líderes en su campo, tanto reconocidos como nuevos, que han confiado en esta revista como plataforma para difundir sus teorías, la aplicación de casos y/o sus

hallazgos. GCG piensa que la investigación innovadora constituye una base sólida del progreso de la región, y sus publicaciones concuerdan con esta idea.

En este aniversario queremos comentar algunos de los hitos que ilustran el impacto de GCG. Una característica genuina de GCG es su carácter verdaderamente global desde la primera edición. Durante los últimos diez años, GCG ha publicado 31 números que incluyen 217 artículos en 4128 páginas, escritos por 401 autores académicos y profesionales de 23 países de los cinco continentes. Sin lugar a dudas, la ventaja de publicar artículos en cualquiera de los tres idiomas principales —inglés, español y portugués— ha hecho posible que nuestra revista atraiga a eminentes investigadores de universidades, empresas, centros de investigación, organizaciones internacionales y *think-tanks* de todo el mundo.

Además, en cada número, la carta del redactor jefe se traducirá cuidadosamente a estos tres idiomas para facilitar la lectura a una comunidad mucho más amplia de investigadores actuales y futuros. Y haremos lo mismo con la sinopsis de cada revista, porque contribuye a difundir los hallazgos de los autores a todos los rincones del mundo, aumentando la visibilidad de los resúmenes en los tres idiomas.

También cabe señalar que GCG es un excelente vehículo para transferir ideas innovadoras de la región a otros continentes y viceversa. Citando 6927 referencias, GCG ha diseminado los conocimientos de las principales revistas especializadas en ciencias sociales entre nuestros lectores e investigadores interesados en los tres temas claves que son los pilares de nuestra revista: globalización, competitividad y gobernabilidad.

La revista también ha fomentado la cooperación entre las comunidades académicas internacionales en la redacción de los artículos. Durante los primeros diez años de la Revista GCG, múltiples instituciones de diferentes áreas económicas han trabajado juntas. En la publicación de los 217 artículos mencionados con anterioridad, participaron autores de 154 instituciones, mientras que 24 de ellos fueron escritos por autores procedentes de instituciones de dos o más países que llevaron a cabo la investigación colaborando entre ellos. En este sentido, nos enorgullece que GCG desempeñe un papel humilde, pero cada vez más importante, en la promoción de los conocimientos generados a través de las redes de investigación internacionales. Deseamos que, en un futuro próximo, GCG pueda dar un apoyo cada vez más eficaz a una auténtica investigación transfronteriza y supradisciplinar para enriquecer la transferencia de ideas innovadoras y la cooperación entre instituciones científicas. Esto es especialmente interesante porque evidencia que los temas relacionados con la Globalización, Competitividad y Gobernabilidad requieren un entendimiento mutuo entre instituciones de diferentes países y continentes.

Aprovechando este aniversario como nuevo punto de referencia, las contribuciones futuras deberían allanar el camino que llevará a esta joven revista a situarse entre las publicaciones líderes de mayor prestigio. GCG anima a los futuros autores a intentar responder a las preguntas de la investigación que aún quedan pendientes de responder, y a abrir diferentes vías para crear nuevos estudios y ampliar los anteriores en temas relevantes para la globalización, la competitividad y la gobernabilidad. La región iberoamericana y América Latina en particular están sedientas de encontrar soluciones a cuestiones críticas que requieren una combinación de diferentes

campos de conocimiento, el uso de estudios especiales, el uso de nuevos modelos, el uso de técnicas experimentales y cuasi-experimentales para resolver dilemas y la generación de datos de calidad superior y métricas aún más precisas y fiables. GCG anima a los investigadores a producir conocimientos con estudios rigurosos para caracterizar estos cambios.

¡Feliz 10º aniversario!

CARTA DEL EDITOR IN CHIEF

EDITOR IN CHIEF

El presente número recoge los artículos que han sido seleccionados para monográfico sobre "Gobernabilidad en los países de Latino América en un mundo globalizado". Ha sido posible gracias al trabajo del Profesor Fr. Matthew Carnes, S.J., quien ha actuado como editor invitado, del Departamento de Gobierno (Edmund A. Walsh School of Foreign Service) y Director del Center for Latin American Studies (CLAS) de Georgetown University. El Comité de Dirección y el Comité Científico de GCG desean agradecer el magnífico trabajo realizado por el profesor Carnes en la coordinación editorial, identificando a los autores, realizando los procesos de revisión y aceptando los trabajos que reúnen los requisitos establecidos por la revista.

Con este número la Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad inicia una nueva andadura después de 10 años cumpliendo fielmente la periodicidad para con nuestros lectores y con los criterios de calidad, internacionalmente aceptados auditados por diversas instituciones. GCG actualmente se encuentra indexada en: SCOPUS (*Elsevier Bibliographic Databases*. Scimago Journal Rank 2016, SJR), en las Category: Business, Management and Accounting Economics, Econometrics and Finance; *EconLit* (American Economic Association's electronic bibliography); *EBSCO Publishing's databases* (*Business Source Complete*; *Business Source Premier*; *Business Source Elite*; *Fuente Académica Premier*; *Fuente Académica Plus*); *ABI/INFORM* (*ProQuest*; *LATINDEX*; *REDALYC*; , *Google Scholar Metrics*. Esta apuesta por la calidad ha permitido que GCG esté categorizada como revista A (máxima categoría) de todas las revistas españolas de ciencias humanas y sociales en Web of Science y/o SCOPUS (ISOC-CSIC).

Cabe destacar el alto porcentaje de autores extranjeros (76%), especialmente de las Universidades de Brasil. Durante el año 2017 se recibieron 87 artículos, siendo la tasa de aceptación del 20,7%, y se descargaron 60968 artículos de la web de GCG. Animamos a los autores a enviar artículos, que cumpliendo con los requisitos exigidos, permitan que los directivos, empresarios, y responsables de la administración encuentren respuesta a sus reflexiones, inquietudes y problemas.

Son diversos los temas analizados en este número que sin duda contribuyen a estudiar y analizar la gobernabilidad de los países de Latino América. En el primer artículo se aborda el tema de si las economías ilícitas, tales como la extracción ilegal de recursos naturales o el tráfico de vida silvestre, constituyen nuevos desafíos para la gobernabilidad. Desde este punto de partida, Marina Malamud (Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, Argentina) analiza los factores sociales, políticos, medioambientales, económicos y normativos de las economías informales en la cuenca amazónica. La investigación se enfatiza en la triple frontera entre Brasil, Perú y Colombia, con relación a su impacto en la institucionalidad política. La aplicación del análisis cualitativo basado en fuentes primarias infiere que aún son escasas las medidas políticas y regulaciones relacionadas al delito ecológico que aumenten el control social y la protección de la biodiversidad.

La corrupción es un problema que aparece en diversos países y plantea dudas sobre su impacto en el desarrollo de las regiones. En este sentido, Elis Bianca Azevedo; Antonio Gonçalves Oliveira; Camila Lima Buch; Thiago Cavalcante Nascimento y Christian Luiz da Silva (Universidade Tecnológica Federal do Paraná-UTFPR, Brasil) tratan de identificar si existe relación entre Corrupción, Gobernanza e IDH en Brasil, así como otros indicadores sociales. Después de la identificación de las variables utilizadas los autores realizan un estudio cuantitativo, por medio de regresión lineal y análisis discriminante, con datos secundarios a cerca de índices en que se refiere a todos los estados brasileños. A partir de los resultados obtenidos los autores verifican la existencia de relación entre las variables seleccionadas, e identifican que existe una diferencia significativa entre las regiones brasileñas en lo que se refiere a los indicadores de corrupción, gobernanza y de desarrollo humano.

En las democracias latinoamericanas, muchas provincias y estados muestran características autocráticas que contrastan con el contexto democrático nacional. La literatura sobre el autoritarismo subnacional ha lidiado con este interrogante, pero las explicaciones se basan principalmente en el rol político y económico del gobierno nacional. Para explicar el surgimiento y la resiliencia de gobiernos subnacionales autocráticos, Manuel E. Mera (Universidad Nacional de San Martín, Argentina) presenta una teoría que analiza las dinámicas internas argumentando y desarrollando los mecanismos de funcionamiento mediante una comparación de "casos más similares" en dos estados vecinos de Brasil: Bahía y Minas Gerais. Para el autor las autocracias subnacionales son posibles en un contexto de baja diversificación económica. Las economías no diversificadas, con un sector económico dominante, crean una red de intereses alineada con el gobierno local y reducen el apoyo a los partidos de la oposición. En las economías más diversificadas, la competencia inter-capitalista transfiere las demandas de los actores económicos a la arena política, financiando a los partidos de la oposición cuando sienten que no se los escucha.

En el siguiente artículo, Josimar Pires da Silva, Rafael Martins Noriller; Emerson Santana de Sousa (Universidade de Brasília – UnB, Brasil) y Daiana Cardoso Silva (Universidade do Estado de Mato Grosso – UNEMAT, Brasil) analizan la relación entre el retorno accionario y la calidad de los *accruals* de las empresas brasileñas

de capital abierto. La investigación se realiza sobre una muestra de 353 empresas, con informaciones obtenidas de los estados financieros anuales de 2010 hasta 2015, datos en panel. Se elaboró una hipótesis de investigación pertinente a la literatura en lo que se refiere a la calidad de los *accruals*. Se confirma la hipótesis de que la calidad de los *accruals* tiene una relación positiva y significativa con el retorno accionario. Se concluye que los resultados de la investigación corroboran en su mayoría la literatura previa.

La investigación de Robério Dantas de França; Filipe Coelho de Lima Duarte; Paulo Amilton Maia Leite Filho (Universidade Federal da Paraíba – UFPB, Brasil); y Luzivalda Guedes Damascena (Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba – IFPB, Brasil) analiza si las empresas latinoamericanas restringidas financieramente (RF) y en períodos de crisis financiera global, reducen la Effective Tax Rate (ETR). El estudio lo realizan sobre una muestra formada por las empresas no financieras de capital abierto de América Latina en el período de 2006 a 2015, 5328 empresas año. Para los autores se confirma una asociación entre RF y ETR, sin embargo, no fueron observadas en todos los países latinoamericanos. Concluyen que debido a las diferencias institucionales entre esos países los resultados no fueron uniformes, aunque los hallazgos disponen de informaciones relevantes sobre el comportamiento de las empresas latinoamericanas ante la situación de restricción financiera y períodos de crisis en las posibles prácticas de tax avoidance.

En el último artículo Santiago López Cariboni (Universidad Católica del Uruguay) reflexiona sobre la idea de que el acceso irregular a la energía eléctrica puede entenderse como un “programa social de transferencias informales”, el cual utilizan los gobiernos para brindar seguridad en países en desarrollo con economías volátiles. El autor analiza las consecuencias esperadas de la democratización para la provisión irregular del acceso a la energía eléctrica. En países en desarrollo, los gobiernos democráticos enfrentan el desafío de ofrecer seguridad social dada la ausencia de mecanismos automáticos para suavizar el consumo frente a los recurrentes ‘shocks’ en la economía. La investigación presenta evidencia descriptiva en la que se sugiere que las pérdidas de transmisión y distribución (PTD) de electricidad son contracíclicas en países democráticos, no así en las autocracias.

De nuevo queremos agradecer a todos aquellos que hacen posible el buen funcionamiento de la revista: miembros del Consejo Consultivo, Consejo Editorial, Editores y Editores Asociados de área, evaluadores, autores, y sobre todo los lectores. Y especialmente en el presente número al trabajo del profesor Carnes, sin él no hubiera sido posible.

Ricardo Ernst
Editor in Chief
Professor, Georgetown University

EDITOR IN
CHIEF

CARTA DEL EDITOR INVITADO

Es un gran honor ser invitado en calidad de editor para la edición especial de la Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad con motivo de su décimo aniversario. Desde hace mucho tiempo, la revista se ha erigido como el principal foro de análisis de los temas claves en la intersección de los sectores público y privado, examinando los problemas y las oportunidades del mundo real que aparecen en un mundo de países interconectados y economías transnacionales. Ha ayudado a discernir tendencias emergentes en la política y los negocios, y ha apuntado a nuevas soluciones a problemas profundamente arraigados de pobreza, inclusión y potencial desaprovechado.

Cuando hablamos por primera vez sobre la posibilidad de que fuera editor de la revista, me emocionó ver el tipo de colaboraciones que recibiríamos, y estaba especialmente ansioso por resaltar el énfasis que pone la revista en el desafiante tema de la gobernabilidad en nuestro mundo cada vez más interconectado. Mis esperanzas se vieron más que cumplidas por el magnífico conjunto de artículos que hemos recibido y ahora presentamos. De hecho, a partir del trabajo presentado aquí, podemos ver los retos interrelacionados que afronta la democracia en América Latina, y aprender lecciones que son aplicables mucho más allá de la región. La corrupción, la explotación insostenible de recursos, las desviaciones autocráticas detectadas de las normas democráticas y el robo efectivo de bienes públicos son tendencias que obstaculizan la gobernabilidad efectiva y la plena participación política en la región. También limitan el crecimiento, el motor que puede abrir oportunidades, y pueden impedir la aplicación de políticas fiscales y presupuestarias eficaces.

Deseo destacar los tres artículos que son el eje central de este número especial. Muestran las formas en que los gobiernos luchan por cumplir con su deber, ya sea para hacer valer los derechos de propiedad y asegurar un uso sostenible de los recursos o para promover una alternancia sólida en el poder a nivel local o para integrar a los ciudadanos en los sistemas fiscales formalizados y en la provisión de bienes públicos. En primer lugar, Marina Malamud, del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas de Argentina, ofrece un análisis pormenorizado del funcionamiento de los mercados extractivos ilícitos en el área de la "Triple Frontera" entre Brasil, Colombia y Perú. Nos ayuda a reconocer cómo la amenaza transnacional a la biodiversidad pone a prueba nuestros sistemas legales actuales, que luchan por abordar adecuadamente las amenazas medioambientales regionales y transfronterizas. A continuación, Manuel Mera, de la Universidad Nacional de San Martín, en Argentina, documenta la persistencia preocupante de las tendencias autocráticas a nivel subnacional en Brasil y Argentina. Atribuye esta falta de democracia a la concentración del poder económico y a los intereses comerciales a nivel local. La lección es fascinante: donde predomina una diversidad de actividades económicas, es más probable que la democracia crezca y florezca. Finalmente, Santiago López Cariboni, de la Universidad Católica del Uruguay, muestra una sorprendente tendencia: son

los gobiernos con escasos recursos financieros los que ayudan a sus ciudadanos durante las crisis económicas; hacen la vista gorda ante la creciente toma de corriente ilícita de las líneas eléctricas. Este consumo de energía, que algunos considerarían robo, sirve efectivamente como una transferencia social, que compensa la pérdida de ingresos por la crisis. De este modo, es posible que el gobierno se mantenga en el poder, incluso cuando socava la recaudación efectiva de ingresos y a pesar de las consecuencias negativas que suponen la desconfianza o el escepticismo para el gobierno.

En resumen, los tres artículos señalan el argumento central de GCG y, por lo tanto, sirven como un tema adecuado para su edición especial con motivo del aniversario: la política y la gobernanza son indisociables del contexto económico y de las oportunidades en que se encuentran, y este contexto es hoy en día cada vez más transnacional.

Les doy las gracias a los profesores Ricardo Ernst, director y editor jefe, y José Ignacio López-Sánchez, subdirector y editor sénior, por la oportunidad de reunir estas importantes contribuciones a nuestro pensamiento sobre América Latina y sus oportunidades, y espero que la cooperación continúe. ¡Felicidades a GCG por sus 10 años de vida!

Matthew Carnes, S.J.
Associate Professor of Government
Director, Center for Latin American Studies
Georgetown University

GCG OUR 10TH ANNIVERSARY

The year 2018 is the 10th anniversary of the Journal of Globalization, Competitiveness and Governability (GCG). GCG made its debut in November 2007 with the first triannual number (volume 1, number 1), and after the successful launch, this young journal has become one of the foremost Ibero-American journals in the fields of globalization, competitiveness and governability. This decade has served to ascertain that the journal GCG is an excellent venue for developing a better and deeper understanding of the challenges, problems and opportunities faced by the region's firms, governments and societies. Combining the themes of Globalization, Competitiveness and Governability has been an interesting attempt of merging for the first time the interrelations that exist among these three concepts. We believe GCG is helping to enrich the debate of those important issues and in building bridges between academic rigor and practical realities. Overall, GCG is featuring prominently with an impact on the knowledge, theories, and the application of those theories in the challenging environment of Ibero-America.

Since the creation of the journal many things have changed over time. Indeed, during all these years the journal has tried to answer hundreds of questions, and not surprisingly, it has also unlocked hundreds of more questions. But, as always, this non-ending debate of questions and answers builds the advancement of any field of knowledge, and we believe there is a bright future for a better understanding of the challenges of Ibero-America and in particular Latin America for better governance, wider globalization and higher competitiveness. GCG is definitely devoted to help in that endeavor.

The executive board feels proud to have obtained the invaluable support and cooperation of the most distinguished researchers and practitioners that form the advisory and the editorial boards. The different GCG boards have played an active and a critical role in the editorial work of the journal. Their support has allowed the diligent commitment of GCG to bridge the science and practice gap with insightful and groundbreaking research questions and rigorous methodologies that translates to real-world solutions. The crucial topics of good governance, consequences of globalization and the improvement of competitiveness in the region are shared by all board members. Additionally, these words are also to thank one by one the long list of professionals that are part of the Editorial Board and the Associate Editors. Our special gratitude goes to the Lead Editor, José Ignacio López-Sánchez for the extraordinary work he has done over the years. His high level of professionalism and dedication to the Journal is one of the main reasons of its success.

We are equally grateful to so many leading renowned and novel researchers who have trusted this journal as the platform to spread their theories, application of cases and/or findings. GCG believes that innovative research constitutes the solid foundation of the advancement of the region and their papers are aligned with this thought.

For this celebratory issue we want to comment on some of the milestones that illustrate the impact of GCG. A genuine characteristic of GCG is its truly global character since the first issue. During the last ten years GCG has published 31 issues that comprise 217 articles in 4128 pages authored by 401 academics and practitioners from 23 different countries in the five continents. Without any doubt, the advantage of publishing articles in any of the three main languages: English, Spanish and Portuguese, has lead our journal to attract outstanding researchers from universities, business enterprises, research institutions, international organizations and think-tanks all around the world.

Additionally, in every issue, the letter from the editor in chief is neatly translated into those three languages to facilitate the reading of a much bigger community of current and future researchers. And we do the same with the abstracts of each paper, because it facilitates to spread the authors' findings to every corner of the globe by increasing the visibility of the summaries in the three languages.

We should also recognize that GCG is an excellent vehicle to transfer innovative thinking from the region to other continents and vice-versa. By citing 6927 references, GCG has disseminated knowledge from the foremost social sciences journals to our readers and researchers interested on the three main topics that are the pillars of our journal: globalization, competitiveness and governability.

The journal has also encouraged cooperation among international academic communities in authoring papers. During this first decade of the GCG journal, multiple institutions from different conomic areas have worked together. In the publication of the aforementioned 217 papers, authors from 154 institutions were involved, while 24 of those papers were written by authors from institutions of two or more countries that cooperated to do the research. In this regard, we are proud that GCG is playing a humble, but increasing role, in promoting the knowledge generated through international research networks. We wish that in the near future GCG could provide an increasing support to ground-braking frontier research across countries and across fields of knowledge that enrich the transfer of innovative ideas and the cooperation among scientist institutions. This is a particularly interesting because it shows that the topics related to Globalization, Competitiveness and Governability require a mutual understanding among institutions from different countries and continents.

Using the anniversary as a new goal-set point, future contributions should reinforce the path that will lead this young journal to be an even more recognized top-ranked publication. GCG encourages future authors to try to answer the research questions that could not be answered before, and to open up different ways to build up and to enforce extensions of previous studies in relevant topics about globalization, competitiveness and governability. The Ibero-American Region and Latin America in particular, are thirsty in finding solutions to critical questions that require a combination of different fields of knowledge, the use of special studies, the use of new models, the use of experimental and quasi-experimental techniques to explore dilemmas and the creation of better data and even more accurate and more reliable metrics. GCG encourages researchers to produce knowledge with rigorous studies to feature these changes.

Congratulations and happy 10th anniversary!

LETTER FROM THE EDITOR IN CHIEF

EDITOR IN CHIEF

This issue includes the articles that have been selected as monographs on, "Governability in Latin America countries in a globalized world". It is possible thanks to the work of Professor Fr. Matthew Carnes, S.J., who has acted as guest editor, of the Department of Government (Edmund A. Walsh School of Foreign Service) and Director of the Center for Latin American Studies (CLAS) of Georgetown University. The Executive Board and the GCG Editorial Board would like to thank Professor Carnes for the excellent editorial coordination job he carried out in identifying the authors, performing the review processes and accepting the papers that meet the requirements established by the journal.

With this issue, the *Journal of Globalization, Competitiveness and Governability* begins a new journey after 10 years of faithfully meeting publishing frequencies for our readers and with internationally accepted quality criteria as audited by various institutions. GCG is currently indexed in: SCOPUS (Elsevier Bibliographic Databases, Scimago Journal Rank 2016, SJR), in the following categories: Business, Management and Accounting and Economics, Econometrics and Finance; EconLit (the American Economic Association's electronic bibliography); EBSCO Publishing's databases (Business Source Complete, Business Source Premier; Business Source Elite; *Fuente Académica Premier*, *Fuente Académica Plus*); ABI/INFORM (ProQuest, LATINDEX; REDALYC; Google Scholar Metrics) This commitment to quality has meant that GCG is categorized as an "A" journal (highest category) of all Spanish journals for human and social sciences on the Web of Science and/or SCOPUS (ISOC-CSIC).

The high percentage of foreign authors (76%) is noteworthy, especially those from Brazilian universities. Eighty-seven articles were received in 2017. The acceptance rate was 20.7%, and 60,968 articles were downloaded from the GCG website. We encourage authors to submit articles that comply with the requirements requested, so that managers, businessmen, and administrators can find answers to their thoughts, concerns and problems.

The topics analyzed in this issue are diverse and, undoubtedly, contribute to studying and analyzing the governability of Latin American countries. The first article addresses the issue of whether illicit economies, such as the illegal extraction of natural resources or trafficking in wildlife, constitute new challenges for governability. From this starting point, Marina Malamud (National Scientific and Technical Research Council, Argentina) analyzes the social, political, environmental, economic and regulatory factors of the informal economies in the Amazon basin. The investigation emphasizes the tri-border area between Brazil, Peru and Colombia, in relation to its impact on political institutions. The application of the qualitative analysis based on primary sources infers that there are still few political measures and regulations related to ecological crimes that increase social control and protection of biodiversity.

Corruption is a problem that appears in various countries and causes doubts to arise regarding its impact on the development of those regions.

In this regard, Elis Bianca Azevedo; Antonio Gonçalves Oliveira; Camila Lima Buch; Thiago Cavalcante Nascimento and Christian Luiz da Silva of the Federal University of Technology – Paraná (UTFPR), Brazil, have attempted to identify whether there is a relationship between corruption, governance and the HDI in Brazil, as well as other social indicators. After identifying the variables used, the authors conducted a quantitative study, by means of linear regression and discriminant analysis, with secondary data about indexes that refer to all Brazilian states. Based on the results, the authors verify the existence of a relationship between the variables selected, and identify that there is a significant difference between Brazilian regions in terms of indicators of corruption, governance and human development.

Many provinces and states in Latin American democracies show autocratic characteristics that contrast with the national democratic context. The literature on sub-national authoritarianism has grappled with this question, but the explanations are mainly based on the political and economic role of the national government. To explain the emergence and resilience of autocratic sub-national governments, Manuel E. Mera (National University of San Martín, Argentina) introduces a theory that analyzes internal dynamics, arguing and developing the mechanisms of operation by means of a comparison of “most similar cases” in two neighboring Brazilian states: Bahia and Minas Gerais. For the author, sub-national autocracies are possible in a context of low economic diversification. Non-diversified economies, with a dominant economic sector, create a network of interests aligned with the local government and reduce support for opposition parties. In more diversified economies, inter-capitalist competition transfers the demands of economic players to the political arena, who then finance opposition parties when they feel they are not being heard.

In the following article, Josimar Pires da Silva, Rafael Martins Noriller; Emerson Santana de Sousa (University of Brasilia - UnB, Brazil) and Daiana Cardoso Silva (Mato Grosso State University - UNEMAT, Brazil) analyze the relationship between stock returns and the quality of the accruals of Brazilian open capital enterprises. The investigation is conducted on a sample of 353 companies, using information obtained from the annual financial statements from 2010 to 2015, panel data. An investigational hypothesis pertaining to the literature regarding the quality of the accrual was proposed. The hypothesis is confirmed that the quality of the accruals has a positive and significant relationship with stock returns. It is concluded that the outcome of the research corroborates most of the previous literature.

The investigation by Robério Dantas de França; Filipe Coelho de Lima Duarte; Paulo Amilton Maia Leite Filho (Federal University of Paraíba - UFPB, Brazil); and Luzivalda Guedes Damascena (Federal Institute of Education, Science and Technology of Paraíba - IFPB, Brazil) analyzes whether Latin American companies that are financially constrained (FC) and in periods of global financial crisis reduce the Effective Tax Rate (ETR). The study is conducted on a sample composed of Latin America, non-financial, open capital companies in the period from 2006 to 2015 for a total of 5328 business years. For the authors, the association between FR and ETR is confirmed; however, they were not observed in all Latin American countries. They conclude that due to the institutional differences between those countries, the results were not uniform, although the findings provide relevant information on the

performance of Latin American companies in the face of financial constraints and periods of crisis in possible tax avoidance practices.

In the last article, Santiago López Cariboni (Catholic University of Uruguay) ponders the idea that irregular access to electricity can be understood as an “informal transfer social protection program”, which governments use to provide a social safety net in developing countries with volatile economies. The author analyzes the expected consequences of democratization for the irregular provision of access to electricity. In developing countries, democratic governments face the challenge of offering social safety nets given the absence of automatic mechanisms to soften consumption in the face of recurrent ‘shocks’ in the economy. The investigation presents descriptive evidence suggesting that electricity transmission and distribution losses (TDL) are counter-cyclical in democratic countries, but not in autocracies.

Once again, we would like to thank all those who have made it possible for the journal to operate smoothly: members of the Advisory Board, Editorial Board, Editors and Area Associate Editors, reviewers, authors, and above all, our readers, and, especially, in this issue, Professor Carnes’ work, without whom it would not have been possible.

Ricardo Ernst
Editor in Chief
Professor, Georgetown University

EDITOR IN
CHIEF

LETTER FROM THE GUEST EDITOR

It is a special honor to be invited to serve as guest editor for the tenth anniversary issue of the *Journal of Globalization, Competitiveness, and Governability*. The journal has long stood as a premier venue for analysis of the key issues at the intersection of the public and private sectors, examining real-world problems and opportunities that occur in a world where countries are interconnected and economies are transnational. It has helped discern emerging trends in politics and business, and it has pointed to new solutions to deep-seated problems of poverty, inclusion, and untapped potential.

When we first began talking about the possibility of my editing the journal, I was excited to see the kinds of contributions that we would receive, and I was especially eager to showcase the journal’s emphasis on the challenging topic of governability in our increasingly interconnected world. My hopes were more than met by the fine set of articles that we received and now feature. Indeed, from the work presented here, we gain a glimpse of the interrelated challenges facing democracy in Latin America, and we glean lessons that apply far beyond the region. Corruption, unsustainable resource

extraction, localized autocratic departures from democratic norms, and the effective theft of public goods all stand as trends that constrain effective governance and full political participation in the region. They also limit growth, the motor that can open up opportunities, and they may hinder the implementation of effective tax and spending policies as well.

I wish to highlight the three articles that are the centerpieces of this special issue. They show the ways that governments struggle to live up to their key tasks, whether in terms of enforcing property rights and ensuring sustainable resource use, or in promoting robust alternation in power at the local level, or in integrating citizens into the formalized taxation systems and the provision of public goods. First, Marina Malamud, of the Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas in Argentina, provides a penetrating analysis of how illicit extractive markets operate in the "Triple Frontera" area at the intersection of Brazil, Colombia, and Peru. She helps us recognize how the transnational threat to biodiversity stretches our current legal systems, which struggle to adequately address cross-border, regional environmental threats. Next, Manuel Mera, of the Universidad Nacional de San Martín, in Argentina, documents the troubling persistence of autocratic tendencies at the subnational level in Brazil and Argentina. He traces this lack of democracy to the concentration of economic power and business interests at the local level. The lesson is fascinating: where diversity of economic pursuits predominates, democracy is more likely to grow and flourish. Finally, Santiago López Cariboni, from the Universidad Católica del Uruguay, shows a surprising trend through which cash-strapped governments provide assistance to their citizens during economic crises; they turn a blind eye to increases in the illicit tapping into power lines. This energy usage, which some would consider theft, effectively serves as a social transfer, insulating against the loss of income from the crisis. Thus, it may allow the government to retain power, even as it undermines effective revenue collection and may create perverse effects of distrust or skepticism about the government.

In short, all three articles point to the central argument of GCG, and thus serve as a fitting piece of its anniversary edition: politics and governance are inextricable from the economic context and opportunities within which they are found, and this context is increasingly transnational today.

I am grateful to Professor Ricardo Ernst, Director and Editor in Chief, and Professor José Ignacio López-Sánchez, Subdirector and Senior Editor, for the opportunity to assemble these important contributions to our thinking about Latin America and its opportunities, and I look forward to continuing to work together. Congratulations to GCG on its 10 years!

Matthew Carnes, S.J.
Associate Professor of Government
Director, Center for Latin American Studies
Georgetown University

GCG DÉCIMO ANIVERSÁRIO

Neste ano de 2018 a Revista de Globalização, Competitividade e Governabilidade (GCG) comemora seu décimo aniversário. A GCG estreou em novembro de 2007 com o primeiro exemplar trianual (volume 1, número 1), e após o sucesso de seu lançamento, esta nova publicação tornou-se uma das revistas ibero-americanas de maior destaque nos âmbitos da globalização, da competitividade e da governabilidade. Esta década serviu para verificar que a revista GCG é um excelente espaço para desenvolver uma melhor e mais profunda compreensão dos desafios, problemas e oportunidades que as empresas, os governos e as sociedades da região enfrentam. Combinar assuntos de Globalização, Competitividade e Governabilidade foi uma interessante tentativa de fundir pela primeira vez as relações existentes entre estes três conceitos. Estamos convencidos de que a GCG contribui para o enriquecimento do debate sobre estas importantes questões e para a construção de pontes entre o rigor acadêmico e as realidades práticas. Em geral, a GCG vem desempenhando um papel protagonista com um impacto sobre os conhecimentos, as teorias e a aplicação destas teorias no ambiente desafiador da Ibero-América.

Desde a fundação da revista muitas coisas foram mudando com o tempo. De fato, durante todos estes anos a revista tem procurado dar resposta a centenas de perguntas, e não é de estranhar que também tenha formulado outras centenas de perguntas. No entanto, como sempre, este debate interminável de perguntas e respostas constrói o progresso em qualquer campo do conhecimento, e acreditamos haver um futuro promissor para uma melhor compreensão dos desafios da Ibero-América e, particularmente, da América Latina para uma melhor governança, uma globalização mais ampla e uma competitividade mais alta. Em definitiva, a GCG está comprometida a ajudar neste projeto.

A Diretoria Executiva está orgulhosa de ter recebido o apoio e a cooperação de valor inestimável dos mais distintos pesquisadores e profissionais que fazem parte dos conselhos assessor e editorial. Os diferentes conselhos diretivos da GCG cumpriram uma função ativa e crítica na redação da revista. Seu apoio tornou possível o firme compromisso da GCG de construir pontes entre a ciência e a prática com pesquisas profundas e inovadoras e metodologias rigorosas que se traduzem em soluções para o mundo real. Os temas cruciais da boa governança, das consequências da globalização e da melhoria da competitividade na região são compartilhados por todos os membros da Diretoria Executiva. Além disso, com estas palavras queremos expressar também a nossa gratidão a todos e a cada um dos diversos profissionais que participam do Conselho Editorial e Editores Associados. Nosso especial agradecimento ao redator-chefe, José Ignacio López-Sánchez, pelo extraordinário trabalho realizado ao longo destes anos. Seu alto nível de profissionalismo e dedicação à Revista é uma das principais causas de seu sucesso.

Estamos igualmente agradecidos a tantos pesquisadores líderes em seus campos, tanto os reconhecidos quanto os novos, que confiaram nesta revista como plataforma para difundir suas teorias, a aplicação de casos e/ou seus achados. A GCG acredita que a pesquisa inovadora constitui uma base sólida para o progresso da região, e suas publicações estão de acordo com esta premissa.

Nesta edição comemorativa queremos comentar alguns dos marcos que ilustram o impacto da GCG. Uma característica genuína da GCG é seu caráter verdadeiramente global desde sua primeira edição. Nos últimos dez anos a GCG publicou 31 números que incluem 217 artigos em 4.128 páginas, escritos por 401 autores acadêmicos e profissionais de 23 países dos cinco continentes. Sem dúvida, a vantagem de publicar artigos em qualquer um dos três idiomas principais —inglês, espanhol e português— possibilitou à nossa revista atrair eminentes pesquisadores de universidades, empresas, centros de pesquisa, organizações internacionais e *think-tanks* do mundo todo.

Além disso, em cada número, a carta do redator-chefe será traduzida cuidadosamente a estes três idiomas para facilitar a leitura por uma comunidade muito mais ampla de pesquisadores atuais e futuros. E fazemos o mesmo com a sinopse de cada revista, porque contribui para difundir os achados dos autores nos quatro cantos do mundo, aumentando a visibilidade dos resumos nos três idiomas.

Cabe assinalar ainda que a GCG é um excelente veículo para transmitir ideias inovadoras da região a outros continentes e vice-versa. Citando 6.927 referências, a GCG disseminou os conhecimentos das principais revistas especializadas em ciências sociais entre nossos leitores e pesquisadores interessados nos três temas-chave que são os pilares da nossa revista: globalização, competitividade e governabilidade.

A revista também fomentou a cooperação entre as comunidades acadêmicas internacionais na redação das revistas. Durante os primeiros dez anos da Revista GCG, diversas instituições de diferentes áreas econômicas trabalharam juntas. Autores de 154 instituições participaram na publicação dos 217 artigos mencionados anteriormente, enquanto 24 destes foram escritos por autores provenientes de instituições de dois ou mais países que realizaram a pesquisa colaborando mutuamente. Neste sentido, estamos orgulhosos de que a GCG desempenhe um papel humilde, mas cada vez mais importante, na promoção dos conhecimentos gerados através das redes de pesquisa internacionais. Desejamos que, em um futuro próximo, a GCG possa dar um apoio cada vez mais eficaz a uma autêntica pesquisa transfronteiriça e supradisciplinar para enriquecer a transferência de ideias inovadoras e a cooperação entre instituições científicas. Isto é especialmente interessante porque evidencia que os assuntos relacionados a Globalização, Competitividade e Governabilidade requerem um entendimento mútuo entre instituições de diferentes países e continentes.

Tomando este aniversário como novo ponto de referência, as contribuições futuras deverão desbravar o caminho que levará esta jovem revista a situar-se entre as

publicações líderes de maior prestígio. A GCG conclama os futuros autores a tentar responder às perguntas da pesquisa que ainda carecem de resposta, e a abrir diferentes vias para criar novos estudos e ampliar os anteriores em temas relevantes para a globalização, a competitividade e a governabilidade. A região ibero-americana, e a América Latina em particular, estão sedentas de encontrar soluções para questões críticas que requerem uma combinação de diferentes campos do conhecimento, o uso de estudos especiais, o uso de novos modelos, o uso de técnicas experimentais e quase-experimentais para resolver dilemas e a geração de dados de qualidade superior e métricas ainda mais precisas e confiáveis. A GCG encoraja os pesquisadores a produzir conhecimentos com estudos rigorosos para caracterizar estas mudanças.

Feliz aniversário!

CARTA EDITOR-CHEFE

EDITOR IN CHIEF

O presente número reúne artigos que foram selecionados para um monográfico sobre “Governabilidade nos países da América Latina em um mundo globalizado”. Ele foi possível graças ao trabalho do Professor Fr. Matthew Carnes, S.J., que atuou como editor convidado do Departamento de Governo (Edmund A. Walsh School of Foreign Service) e Diretor do Center for Latin American Studies (CLAS) da Georgetown University. O Comitê Diretivo e o Comitê Científico da GCG desejam agradecer o magnífico trabalho realizado pelo professor Carnes na coordenação editorial, identificando os autores, realizando os processos de revisão e aceitando os trabalhos que atendem aos requisitos estabelecidos pela revista.

Com este número a Revista de Globalização, Competitividade e Governabilidade inicia uma nova caminhada após 10 anos cumprindo fielmente com a periodicidade para com nossos leitores e com os critérios de qualidade internacionalmente aceitos, auditados por diversas instituições. A GCG encontra-se atualmente indexada em: [SCOPUS](#) (*Elsevier Bibliographic Databases*, Scimago Journal Rank 2016, SJR), nas Category: Business, Management and Accounting Economics, Econometrics and Finance; [EconLit](#) (American Economic Association's electronic bibliography); *EBSCO Publishing's databases* (*Business Source Complete*; *Business Source Premier*; *Business Source Elite*; *Fuente Académica Premier*; *Fuente Académica Plus*); *ABI/INFORM* (*ProQuest*; *LATINDEX*; *REDALYC*; *Google Scholar Metrics*). Esta aposta na qualidade permitiu que a GCG seja categorizada como revista A, categoria mais alta de todas as revistas espanholas de ciências humanas e sociais na Web of Science e/ou SCOPUS (ISOC-CSIC).

Cabe destacar a alta porcentagem de autores estrangeiros (76%), especialmente das universidades do Brasil. Ao longo de 2017 foram

recebidos 87 artigos, sendo a taxa de aceitação de 20,7%, e foram baixados 60.968 artigos do site da GCG. Conclamamos os autores a enviar artigos que, cumprindo com os requisitos exigidos, permitam que os diretores, empresários e responsáveis pela administração encontrem respostas às suas reflexões, inquietudes e problemas.

São vários os temas analisados neste número que sem dúvida contribuem para estudar e analisar a governabilidade dos países da América Latina. No primeiro artigo aborda-se a questão de se as economias ilícitas, tais como a extração ilegal de recursos naturais ou o tráfico de vida silvestre, constituem novos desafios para a governabilidade. Partindo deste ponto, Marina Malamud (Nacional de Pesquisas Científicas e Técnicas, Argentina) analisa os fatores sociais, políticos, ambientais, econômicos e normativos das economias informais na bacia amazônica. A pesquisa enfatiza a tripla fronteira entre Brasil, Peru e Colômbia, em relação a seu impacto na institucionalidade política. A aplicação da análise qualitativa baseada em fontes primárias deduz que ainda são escassas as medidas políticas e regulamentações relacionadas ao crime ecológico que aumentem o controle social e a proteção da biodiversidade.

A corrupção é um problema que aparece em diversos países e gera dúvidas sobre seu impacto no desenvolvimento das regiões. Neste sentido, Elis Bianca Azevedo, Antonio Gonçalves Oliveira, Camila Lima Buch, Thiago Cavalcante Nascimento e Christian Luiz da Silva (Universidade Tecnológica Federal do Paraná-UTFPR, Brasil) tratam de identificar se existe relação entre corrupção, governança e IDH no Brasil, assim como outros indicadores sociais. Após a identificação das variáveis utilizadas os autores realizam um estudo quantitativo, por meio de regressão linear e análise discriminante, com dados secundários sobre índices nos quais se faz referência a todos os estados brasileiros. A partir dos resultados obtidos os autores verificam a existência de relação entre as variáveis selecionadas e identificam que existe uma diferença significativa entre as regiões brasileiras no que diz respeito aos indicadores de corrupção, governança e desenvolvimento humano.

Nas democracias latino-americanas, muitas províncias e estados mostram características autocráticas que contrastam com o contexto democrático nacional. A literatura sobre o autoritarismo subnacional tratou desta incógnita, mas as explicações baseiam-se principalmente no papel político e econômico do governo nacional. Para explicar o surgimento e a resiliência de governos subnacionais autocráticos, Manuel E. Mera (Universidad Nacional de San Martín, Argentina) apresenta uma teoria que analisa as dinâmicas internas argumentando e desenvolvendo os mecanismos de funcionamento por meio de uma comparação de “casos mais similares” em dois estados vizinhos do Brasil: Bahia e Minas Gerais. Para o autor as autocracias subnacionais são possíveis em um contexto de baixa diversificação econômica. Economias não diversificadas, com um setor econômico dominante, criam uma rede de interesses alinhada com o governo local e reduzem o apoio aos partidos da oposição. Nas economias mais diversificadas, a concorrência intercapitalista transfere as demandas dos atores econômicos à arena política, financiando os partidos da oposição quando sentem que não são escutados.

No artigo seguinte, Josimar Pires da Silva, Rafael Martins Noriller, Emerson Santana de Sousa (Universidade de Brasília – UnB, Brasil) e Daiana Cardoso Silva (Universidade do Estado de Mato Grosso – UNEMAT, Brasil) analisam a relação entre o retorno aos acionistas e a qualidade dos *accruals* das empresas brasileiras de capital aberto. A pesquisa é realizada sobre uma amostragem de 353 empresas, com informações obtidas das situações financeiras anuais de 2010 até 2015, dados em painel. Foi elaborada uma hipótese de pesquisa pertinente à literatura no que se refere à qualidade dos *accruals*. Confirma-se a hipótese de que a qualidade dos *accruals* tem uma relação positiva e significativa com o retorno aos acionistas. Conclui-se que os resultados da pesquisa corroboram mormente a literatura prévia.

A pesquisa de Robério Dantas de França, Filipe Coelho de Lima Duarte, Paulo Amilton Maia Leite Filho (Universidade Federal da Paraíba – UFPB, Brasil) e Luzivalda Guedes Damascena (Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba – IFPB, Brasil) analisa se as empresas latino-americanas restringidas financeiramente (RF) e em períodos de crise financeira global reduzem a *Effective Tax Rate* (ETR). O estudo é feito sobre uma amostragem formada por empresas não financeiras de capital aberto da América Latina no período de 2006 a 2015, 5.328 empresas por ano. Para os autores, confirma-se uma associação entre a RF e a ETR. No entanto, elas não foram observadas em todos os países latino-americanos. Eles concluem que devido às diferenças institucionais entre esses países os resultados não foram uniformes, ainda que os achados disponham de informações relevantes sobre o comportamento das empresas latino-americanas diante da situação de restrição financeira e períodos de crise nas possíveis práticas de evasão fiscal (*tax avoidance*).

No último artigo Santiago López Cariboni (Universidade Católica do Uruguai) reflete sobre a ideia de que o acesso irregular à energia elétrica pode ser entendido como um “programa social de transferências informais”, utilizado pelos governos para oferecer segurança em países em desenvolvimento com economias voláteis. O autor analisa as consequências esperadas da democratização para o fornecimento irregular do acesso à energia elétrica. Em países em desenvolvimento, os governos democráticos enfrentam o desafio de oferecer previdência social dada a ausência de mecanismos automáticos para suavizar o consumo frente aos recorrentes ‘choques’ na economia. A pesquisa apresenta evidência descritiva na qual se sugere que as perdas de transmissão e distribuição (PTD) de eletricidade são contracíclicas em países democráticos, não assim nas autocracias.

Queremos agradecer mais uma vez a todos aqueles que tornam possível o bom funcionamento da revista: membros do Conselho Consultivo, Conselho Editorial, Editores e Editores Associados de área, avaliadores, autores e, sobretudo, os leitores. E, especialmente no presente número, ao trabalho do professor Carnes; sem ele isto não teria sido possível.

EDITOR IN
CHIEF

Ricardo Ernst
Editor-chefe
Professor, Georgetown University

CARTA DO EDITOR CONVIDADO

É uma grande honra ser convidado na qualidade de editor para a edição especial da Revista de Globalização, Competitividade e Governabilidade com motivo de seu décimo aniversário. Há muito tempo a revista ergueu-se como o principal fórum de análise dos temas-chave na interseção dos setores público e privado, examinando os problemas e as oportunidades do mundo real que aparecem em um mundo de países interconectados e economias transnacionais. Ela ajudou a discernir tendências emergentes na política e nos negócios, e apontou novas soluções para problemas profundamente enraizados de pobreza, inclusão e potencial desaproveitado.

Quando falamos pela primeira vez na possibilidade de que eu fosse editor da revista, emocionou-me ver o tipo de colaborações que receberíamos, e eu estava especialmente ansioso para ressaltar a ênfase que a revista dá ao desafiador assunto da governabilidade em nosso mundo cada vez mais interconectado. Minhas expectativas foram mais do que cumpridas pelo magnífico conjunto de artigos que recebemos e agora apresentamos. De fato, a partir do trabalho apresentado aqui, podemos ver os desafios inter-relacionados que a democracia na América Latina enfrenta, e aprender lições que são aplicáveis muito além da região. A corrupção, a exploração insustentável de recursos, os desvios autocráticos detectados das normas democráticas e o roubo efetivo de bens públicos são tendências que dificultam a governabilidade efetiva e a participação política plena na região. Também limitam o crescimento, o motor que pode abrir oportunidades, e podem impedir a aplicação de políticas fiscais e orçamentárias eficazes.

Quero destacar os três artigos que são o eixo central deste número especial. Eles mostram de que formas os governos lutam para cumprir com seus deveres, seja para fazer valer os direitos de propriedade e garantir um uso sustentável dos recursos, seja para promover uma alternância sólida no poder em termos locais, seja para integrar os cidadãos nos sistemas fiscais formalizados e na provisão de bens públicos. Em primeiro lugar, Marina Malamud, do Conselho Nacional de Pesquisas Científicas e Técnicas da Argentina, oferece uma análise pormenorizada do funcionamento dos mercados extrativistas ilícitos na área da "Tríplice Fronteira" entre Brasil, Colômbia e Peru. Ela nos ajuda a reconhecer como a ameaça transnacional à biodiversidade testa nossos sistemas legais atuais, que lutam para abordar adequadamente as ameaças ambientais regionais e transfronteiriças. A seguir, Manuel Mera, da Universidad Nacional de San Martín, na Argentina, documenta a persistência preocupante das tendências autocráticas a nível subnacional no Brasil e na Argentina. Ele atribui esta falta de democracia à concentração do poder econômico e aos interesses comerciais em termos locais. A lição é fascinante: onde predomina uma diversidade de atividades econômicas é mais provável que a democracia cresça e floresça. E, por fim, Santiago López Cariboni, da Universidad Católica del Uruguay, mostra uma surpreendente tendência: são os governos com escassos recursos financeiros que ajudam seus cidadãos durante as crises econômicas, fazendo vista grossa à crescente tomada ilícita das linhas elétricas. Este

consumo de energia, que alguns considerariam roubo, serve efetivamente como uma transferência social, que compensa a perda de receita pela crise. Desta forma, talvez o governo se mantenha no poder, inclusive com a diminuição da arrecadação efetiva de receitas e apesar das consequências negativas que representam a desconfiança ou o ceticismo para o governo.

Em suma, os três artigos assinalam o argumento central da GCG e, portanto, servem como um tema adequado para sua edição especial de aniversário: a política e a governança são indissociáveis do contexto econômico e das oportunidades em que se encontram, e este contexto é, hoje em dia, cada vez mais transnacional.

Agradeço aos professores Ricardo Ernst, diretor e editor-chefe, e José Ignacio López-Sanchez, subdiretor e editor-sênior, pela oportunidade de reunir estas importantes contribuições para nosso pensamento sobre a América Latina e suas oportunidades, e espero que a cooperação continue. Parabéns à GCG por seus 10 anos de vida!

Matthew Carnes, S.J.
Associate Professor of Government
Director, Center for Latin American Studies
Georgetown University

SUMARIO | SUMMARY | SUMÁRIO

1	Economías ilícitas en la Amazonia: un desafío para la gobernabilidad en Perú, Brasil y Colombia <i>Illicit economies in the Amazon: a challenge for governability in Peru, Brazil and Colombia.</i> <i>Economias ilícitas na Amazônia: um desafio para governança no Peru, Brasil e Colômbia</i> Dra. Marina Malamud	34-47
2	Corrupção, governança e desenvolvimento: uma análise seccional de dados para o Brasil <i>Corruption, governance and development: a sectional data analysis for Brazil.</i> <i>Corrupción, gobernanza y desarrollo: un análisis seccional de datos para Brasil</i> Elis Bianca Azevedo, Antonio Gonçalves Oliveira, Camila Lima Buch, Thiago Cavalcante Nascimento e Christian Luiz da Silva	48-62
3	Subnational autocratic governments in Latin America: the impact of economic diversification <i>Gobiernos autocráticos subnacionales en América latina: el impacto de la diversificación económica.</i> <i>Governos autocráticos subnacionais na América latina: o impacto da diversificação econômica</i> Manuel E. Mera	63-77
4	Qualidade do lucro e retorno: uma análise das companhias listadas na BM&FBOVESPA <i>Earning quality and return: an analysis of the companies listed on BM&FBOVESPA</i> <i>Calidad del lucro y retorno: un análisis de las compañías listadas en la BM & FBOVESPA</i> Josimar Pires da Silva, Rafael Martins Noriller, Daiana Cardoso Silva e Emerson Santana de Sousa	78-92
5	Influência da restrição financeira e da crise financeira global na <i>Effective Tax Rate</i> de empresas latino-americanas <i>Influence of financial constraint and global financial crisis on the Effective Tax Rate of Latin American companies</i> <i>Influencia de la restricción financiera y de la crisis financiera global Effective Tax Rate de las empresas latinoamericanas</i> Robério Dantas de França, Luzivalda Guedes Damascena, Filipe Coelho de Lima Duarte e Paulo Amilton Maia Leite Filho	93-108
6	Pérdidas de energía eléctrica y regímenes políticos en América Latina <i>Electricity losses and political regimes in Latin America</i> <i>Perdas de eletricidade e regimes políticos na América Latina</i> Santiago López-Cariboni	109-119

STAFF

CONSEJO CONSULTIVO / ADVISORY BOARD / CONSELHO CONSULTIVO

S.M. el Rey Don Felipe VI de España, Presidente de Honor del Consejo Consultivo, España.
John J. DeGioia, Presidente de Georgetown University, EEUU.
Juan Manuel Cendoya, Director General del Banco Santander.

José María Aznar, Ex Presidente de España y Miembro del Georgetown University Latin American Board.
Fernando Henrique Cardoso, Ex Presidente de Brasil.
Vicente Fox, Ex Presidente de México.
Ricardo Lagos, Ex Presidente de Chile.
Andrés Pastrana, Ex Presidente de Colombia.

Cesar Alierta Izuel, Presidente del Consejo de Administración de Telefónica, España.
Belmiro de Azevedo, Presidente de SONE, Portugal.
Gustavo Cisneros, Presidente de la Organización Cisneros, Venezuela.
Roberto Civita, Presidente del Grupo Abril, Brasil.
Enrique Iglesias, Secretario General Iberoamericano (Secretaría General Iberoamericana, SEGIB), España.
Luis Alberto Moreno, Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), EEUU.

CONSEJO EDITORIAL / EDITORIAL BOARD / CONSELHO EDITORIAL

Alonso, José Antonio, Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Complutense de Madrid, España.
Bresser-Pereira, Luiz Carlos, Profesor de Economía de la Escuela de Administración de Empresas de la Fundación Getulio Vargas, Sao Paulo, Brasil.
Calvo, Guillermo, Distinguished University Professor and the Director of the Center for International Economics at the University of Maryland, EEUU.
Campa, José Manuel, Professor of Finance IESE Business School, Universidad de Navarra. España.
Carrillo-Flórez, Fernando, Senior Advisor in the IDB's State, Governance, and Civil Society Division, EEUU.
Cavarozzi, Marcelo, Decano de la Escuela de Política y Gobierno Universidad Nacional de San Martín, Buenos Aires, Argentina.
Cheyre E., Juan Emilio, Director Centro de Estudios Internacionales, Pontificia Universidad Católica de Chile.
De la Torre, Augusto, Senior Regional Financial Sector Advisor, Latin America, & the Caribbean, World Bank, EEUU.
De la Torre, José, Dean, Chapman Graduate School of Business Florida International University, EEUU.
Edwards, Sebastian, Henry Ford II Professor of International Business Economics at the Anderson Graduate School of Management at the University of California, Los Angeles (UCLA), EEUU.

Fariñas, José Carlos, Catedrático de Economía Aplicada, Director del Departamento de Estructura Económica y Economía Industrial de la Universidad Complutense de Madrid, España.

Fernández, Ana Isabel (Universidad de Oviedo), Catedrática de Economía Financiera y Contabilidad, Universidad de Oviedo, España.

Fernández Rodríguez, Zulima, Catedrática de Organización de Empresas de la Universidad Carlos III, España.

Garicano, Luis, Professor of Economic and Strategy (Graduate Schools of Business, University of Chicago), EEUU.

Garretón, Manuel Antonio, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile.

Grosse, Robert, Thunderbird School of Global Management, USA Professor of International Business; Director of Research Contigroup Companies Chair, EEUU.

Guillén, Mauro, Professor The Wharton School, University of Pennsylvania, Director Joseph H. Lauder Institute for Management & International Studies, EEUU.

Haussman, Ricardo. Professor, Kennedy School of Government and Center for International Development, Harvard University, EEUU.

Kaufmann, Daniel, Director of Global Programs at the World Bank Institute, EEUU.

Kliksberg, Bernardo, Profesor Honorario de la Universidad Nacional de Buenos Aires; Instituto Interamericano para el desarrollo social (BID), Argentina.

Lozoya, Emilio, Director para América Latina del World Economic Forum.

O'Donnell, Guillermo, Catedrático Hellen Kellog de Ciencia Política, Universidad de Notre Dame, EEUU.

Pedreño, Andrés, Catedrático de Economía Aplicada y Director del Instituto de Economía Internacional de la Universidad de Alicante, España.

Ramamurti, Ravi, Northeastern University, Professor, International Business, EEUU.

Rojas-Suarez, Liliana, Investigador Principal en el "Center for Global Development".

Santiso, Javier, Director Adjunto y Economista Jefe del Centro de Desarrollo de la OCDE, Francia.

Spiller, Pablo T. Professor, University of California, Berkeley, Haas School of Business, EEUU.

Tansini, Ruben, Catedrático en organización industrial, DECON-FCS, Universidad de la República, Uruguay.

Tomassini, Luciano, Director del Programa, Estudios en Gobierno y Asuntos Públicos, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Sede Chile.

Vargas-Llosa, Alvaro, Senior Fellow and Director of the Center on Global Prosperity, EEUU.

Valenzuela, Arturo, Director, Center for Latin American Studies, Georgetown University, EEUU.

Warner, Andrew, Millennium Challenge Corporation (MCC), EEUU.

COMITÉ EJECUTIVO / EXECUTIVE BOARD / COMITÊ EXECUTIVO

Director (Editor in Chief): Profesor Ricardo Ernst, Georgetown University, EEUU.

Senior Editor (Subdirector): Professor José Ignacio López-Sánchez, Complutense University of Madrid, Spain

Associate Editor: Paloma Bernal-Turnes, Georgetown University, USA

EDITORES Y EDITORES DE ÁREA / EDITORS AND AREA EDITORS / EDITORES E EDITORES DE ÁREA

Editor in Chief (Director): Professor Ricardo Ernst, Georgetown University, EEUU.

Senior Editor (Subdirector): Professor José Ignacio López-Sánchez, Complutense University of Madrid, Spain.

Associate Editor: Paloma Bernal-Turnes, Georgetown University, USA

EDITORES DE ÁREA / AREA EDITORS / EDITORES DE ÁREA

1. COMPETITIVIDAD LOCAL Y GLOBAL, Y PRODUCTIVIDAD E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA / LOCAL AND GLOBAL COMPETITIVENESS; PRODUCTIVITY AND TECHNOLOGICAL INNOVATION / COMPETITIVIDADE LOCAL E GLOBAL, E PRODUTIVIDADE E INOVAÇÃO TECNOLÓGICA

Prof. Dr. Carl Dahlman, School of Foreign Service, Universidad de Georgetown, EEUU.

Associate Editors:

Enrique Zepeda, Professor at Instituto Tecnológico de Monterrey, México.

Jorge Katz, Argentina.

Carlos Brito Cruz, Professor from UNICAMP, head of Sao Paulo's Foundation for the Promotion of Technology, Brazil.

Mario Cimoli, Technology and industry division of ECLAC in Santiago, Chile.

Luis Guash, Senior Advisor World Bank, EEUU.

2. MULTINACIONALES, INVERSIÓN Y FINANZAS / MULTINATIONALS, INVESTMENT AND FINANCE / MULTINACIONAIS, INVESTIMENTO E FINANÇAS

Prof. Dr. Álvaro Cuervo-Cazurra, Moore School of Business, University of South Carolina, EEUU.

Associate Editors:

José Manuel Campa, IESE, España.

Julio de Castro, Instituto de Empresa, España.

Zulima Fernández, Universidad Carlos III, España.

Bernardo Kosakoff, ECLAC y Universidad Buenos Aires, Argentina.

Carlos Rufin, Universidad Babson, EE.UU.

Ana Teresa Tavares, Universidad de Oporto, Portugal.

3. EMPRESA, DERECHO E INSTITUCIONES / BUSINESS, LAW AND INSTITUTIONS / EMPRESA, DIREITO E INSTITUIÇÕES

Prof. Dr. Benito Arruñada, Universidad Pompeu Fabra, España.

Associate Editors:

Lorena Alcázar, Investigadora Principal, Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE), Lima, Perú.

Veneta Andonova Zuleta, Associate Professor, Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia.

Demian Castillo Camacho, Director del Departamento de Administración de Empresas, Universidad de las Américas, Puebla, México.

Luis Estanislao Echebarria, Representante del Banco Interamericano de Desarrollo, Santiago de Chile, Chile.

Philip Keefer, Lead Economist, Development Research Group, The World Bank.

Richard E. Messick, Co-Director, Law and Justice Thematic Group, The World Bank.

Aldo Musacchio, Assistant Professor, Harvard Business School.

4. SISTEMAS DE GOBIERNO Y GOVERNABILIDAD / GOVERNMENTAL SYSTEMS AND GOVERNABILITY / SISTEMAS DE GOVERNO E GOVERNABILIDADE

Prof. Dr. Eusebio Mujal-León, Departamento de Gobierno de la Universidad de Georgetown, EEUU.

Associate Editors:

John Bailey, Georgetown University, EEUU.

Sergio Berensztein, Universidad Torcuato di Tella, Buenos Aires, Argentina.

Josep Colomer, Consejo Superior de Investigaciones Científicas and Universidad Pompeu Fabra, Barcelona, España.

Cynthia Sanborn, Universidad del Pacífico, Lima, Perú.

Andreas Schedler, Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), México.

5. BENCHMARKING Y CALIDAD; ELEMENTOS MICRO Y PROCESOS INDUSTRIALES, ELEMENTOS MACRO E INFRAESTRUCTURA / BENCHMARKING AND QUALITY; MICRO-ELEMENTS AND INDUSTRIAL PROCESSES, MACRO-ELEMENTS AND INFRASTRUCTURE / BENCHMARKING E QUALIDADE; ELEMENTOS MICRO E PROCESSOS INDUSTRIAIS, ELEMENTOS MACRO E INFRA-ESTRUTURA

Prof. Dr. José Luís Guerrero Cusumano, McDonough School of Business, Universidad de Georgetown, EEUU.

Associate Editors:

Humberto Cantu, ITESM, Monterrey, México.

Miguel A. Heras Forcada, ESADE, Barcelona, España.

Juan Ramis Pujol, ESADE, Barcelona, España.

Alexis Goncalves, American Society for Quality Fellow, EEUU.

Philippe Hermel, Universidad de Versailles, Francia.

Annie Bartoli, Universidad de Versailles, Francia.

Sandra Milberg, Universidad Adolfo Ibanez, Santiago, Chile.

6. RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA: INNOVACIÓN SOCIAL Y CREACIÓN DE EMPRESAS /
CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: RESPONSIBLE ENTREPRENEURSHIP AND SOCIAL INNOVATION
/ RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA: INOVAÇÃO SOCIAL E CRIAÇÃO DE EMPRESAS

Prof. Dr. Mariano Nieto, Universidad de León, España.

Associate Editors:

Gabriel Berger, Professor, Departamento de Administración, Universidad de San Andrés, Buenos Aires, Argentina.

Roberto Gutiérrez, Associate profesor, Facultad de Administración, Universidad de los Andes, Bogota, Colombia.

Bryan Husted Corregan, Professor, Escuela de Graduados en Administración y Dirección de Empresas (EGADE), Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), México.

Roberto Fernández-Gago, Associate professor, Departamento de Dirección y Economía de la Empresa Universidad de León, España.

Luis Ángel Guerras-Martín, Professor, Departamento de Economía de la Empresa, Universidad Rey Juan Carlos, España.

SELECCIÓN | PROCEDURE | PROCEDIMIENTO

INSTRUCCIONES PARA AUTORES Y PROCEDIMIENTO DE SELECCIÓN

La revista esta dirigida a quienes tienen la responsabilidad de gobernar empresas o dirigir organismos e instituciones públicas o privadas para proporcionarles ideas originales y propuestas innovadoras que contribuyan a la mejora de la competitividad y gobernabilidad de las empresas y los países iberoamericanos en un mundo globalizado. La revista también aspira a servir a la comunidad universitaria y científica de la región como publicación de referencia sobre nuevas ideas. Para ello facilitará la comunicación entre las distintas comunidades universitarias iberoamericanas, las acercará y las articulará alrededor del estudio de áreas concretas, debidamente analizadas mediante aportaciones teóricas, aplicaciones prácticas y estudio de casos reales.

Miembros del mundo universitario, empresarial e institucional podrán remitir sus trabajos originales, no postulados simultáneamente en otras publicaciones, para que sean evaluados y eventualmente publicados en la revista. Los autores que aspiren a la publicación de sus artículos deberán someterse a las siguientes normas:

- Los artículos deben ser inéditos.
- Los trabajos podrán escribirse en español, portugués o inglés. Su extensión será entre 4500 y 5000 palabras. Sin embargo, se admitirá cierta flexibilidad atendiendo a la naturaleza del tema abordado.
- Cada artículo deberá ir precedido de un resumen ejecutivo de no más de cien palabras en el idioma en que ha sido escrito originalmente. Adicionalmente se incluirá la categoría en las que se sitúa el artículo: una de las seis áreas (6) y perspectiva desde la cual se aborda el tema (Teoría, Aplicación y Casos). Además, se incorporará la clasificación del trabajo conforme a los descriptores utilizados por el Journal of Economic Literature.
- El nombre del autor/es no podrá aparecer en ninguna de las hojas del artículo. Ello facilita el proceso de evaluación, pues los datos se incorporarán en el formulario digital.
- Los originales deben incorporar el título del trabajo. Dichos originales estarán editados electrónicamente en formato "Word" o compatible, y se enviarán por vía electrónica (gcg.universia.net). Los autores rellenarán sus datos en la ficha electrónica, especificando el área de estudio. Tan pronto como los autores introduzcan la información completa en el formulario de gestión de artículos, se les enviará acuse de recibo de la recepción de su trabajo.
- Las referencias bibliográficas se incluirán en el texto indicando el nombre del autor, fecha de publicación, letra y página. La letra, a continuación del año, sólo se utilizará en caso de que se citen obras de un autor pertenecientes a un mismo año. Se incluirán, al final del trabajo, las obras citadas en el texto atendiendo a la información requerida en las normas ISO 690/1987 y su equivalente UNE 50-104-94 que establecen los criterios a seguir para la elaboración de referencias bibliográficas:

Libros: Dornier, P.P.; Ernst, R.; Fendel, M.; Kouvelis, P; (1998), "Global Operations and Logistics: Text and Cases", John Wiley & Son, New Jersey.

Artículos: Campa, J.M.; Guillen, M. (1999), "The Internalization of Exports: Ownership and

Location-Specific Factors in a Middle-Income Country", Management Science, Vol. 45, Num. 11, pp. 1463-1478

Artículos con DOI's: Cuervo-Cazurra, A.; Un, C. A. (2007).- "Regional economic integration and R&D investment", Research Policy, Vol. 36, Num. 2, pp. 227-246. doi:10.1016/j.respol.2006.11.003

- La revista se reserva la facultad de editar formalmente los artículos, y de separar y recuadrar determinadas porciones del texto particularmente relevantes, aunque respetando siempre el espíritu del original. Los autores tendrán oportunidad de autorizar el formato final de los artículos antes de su publicación.
- Los autores deberán estar en disposición de ceder los beneficios derivados de sus derechos de autor a la revista.
- Corresponde al Editor en Jefe determinar si el artículo es admisible para su publicación. En caso de que así sea, lo enviará al director de área correspondiente, quien iniciará a su vez el proceso de evaluación.
- Cada artículo será sometido a consideración anónima de al menos 2 evaluadores, expertos externos a la entidad editora de la revista y a su consejo de editorial.
- La revista se compromete a responder a los autores con una decisión editorial en un plazo aproximado de tres meses (primera evaluación).
- La lista de evaluadores se hará pública anualmente.

INSTRUCTIONS FOR AUTHORS AND PROCEDURE

The journal is aimed at the people with responsibility for governing companies or managing public or private sectors and institutions. Its goal is to provide such people with original ideas and innovative proposals to help improve the competitiveness and governability of companies and the Ibero-American countries in a globalized world. The journal also aims to serve the region's academic and scientific communities by becoming the publication of reference for new ideas. It will do this by facilitating communication among the various Ibero-American academic communities, bringing them closer together and structuring them around the study of specific areas, duly analyzed by means of theoretical contributions, practical applications, and real case studies.

Original papers may be submitted for evaluation and potential publication in the journal by members of the academic, business and institutional spheres. Authors hoping to publish their articles must adhere to the following rules:

- The articles must be previously unpublished.
- The papers may be written in Spanish, English or Portuguese and must be between 4,500 and 5,000 words long, although this may be subject to a certain degree of flexibility depending on the

nature of the subject.

- Each article must be preceded by an abstract of no more than one hundred words in the original language of the article. The category in which the article is included must also be specified: area of knowledge (6) and perspective from which the subject is being addressed (theory, application, case study). You must also state how the work is classified according to the Journal of Economic Literature's descriptors.

- The author's or authors' name(s) may not appear anywhere in the article. This facilitates the evaluation process since the data will be included in the digital form.

- The title of the work must be included in the original. Originals must be presented in digital format – either in Word or in a Word-compatible format – and be sent electronically (gcg.universia.net). Authors must fill out their details on the electronic record, specifying the area under study. Authors will receive an acknowledgement of receipt of their work as soon as they have entered all the information in the article management form.

- Bibliographic references must be included in the text, indicating the author's name, date of publication, letter and page. Years must be followed by a letter only when citing works by the same author and from the same year. Works mentioned in the text must be cited at the end of the article as stipulated in the ISO 690/1987 standard and its equivalent Spanish standard UNE 50-104-94, which lay down the criteria for presenting bibliographic references:

Books: Dornier, P.P.; Ernst, R.; Fendel, M.; Kouvelis, P; (1998), "Global Operations and Logistics: Text and Cases", John Wiley & Son, New Jersey.

Papers: Campa, J.M.; Guillen, M. (1999), "The Internalization of Exports: Ownership and Location-Specific Factors in a Middle-Income Country", Management Science, Vol. 45, Num. 11, pp. 1463-1478

Papers with DOI's: Cuervo-Cazurra, A.; Un, C. A. (2007).- "Regional economic integration and R&D investment", Research Policy, Vol. 36, Num. 2, pp. 227-246. doi:10.1016/j.respol.2006.11.003

- The journal reserves the right to formally edit the articles and to separate particularly relevant parts thereof and put them in boxes, always in accordance with the spirit of the original. Authors will be given the chance to authorize the final format of their articles prior to publication.

- Authors must be willing to assign all the benefits of their copyright to the journal.

- Responsibility for deciding whether the article is fit for publication lies with the Editor-in-Chief. If this is the case, the Editor-in-Chief will send it to the relevant area director.

- Each article shall be subject to consideration on an anonymous basis by at least 2 expert assessors not belonging to the magazine's publisher or to its editorial board.

- The journal undertakes to notify authors of an editorial decision within approximately three months (first evaluation).

- The list of referees will be published on an annual basis.

INSTRUÇÕES PARA AUTORES E PROCEDIMENTO DE SELECÇÃO

A revista é dirigida a quem tem a responsabilidade de administrar empresas ou dirigir organismos e instituições públicas ou privadas para lhes proporcionar ideias originais e propostas inovadoras que contribuam para a melhoria da competitividade e governabilidade das empresas e dos países ibero-americanos num mundo globalizado. A revista aspira igualmente a servir a comunidade universitária e científica da região, como publicação de referência sobre novas ideias. Para isso irá facilitar a comunicação entre as diferentes comunidades universitárias ibero-americanas, irá aproximá-las e articulá-las à volta do estudo de áreas concretas, devidamente analisadas através de contribuições teóricas, aplicações práticas e estudo de casos reais.

Membros do mundo universitário, empresarial e institucional poderão enviar trabalhos originais para serem avaliados e eventualmente publicados na revista. Os autores que desejem publicar os seus artigos deverão submeter-se às seguintes normas:

- Os artigos devem ser inéditos.
- Os trabalhos podem ser escritos em espanhol, português ou inglês. A sua extensão deverá ser entre 4500 e 5000 palavras. No entanto, será admitida uma certa flexibilidade, atendendo à natureza do tema abordado.
- Cada artigo deverá ser precedido de um resumo com o máximo de cem palavras na língua em que tenha sido escrito originalmente. Adicionalmente será incluída a categoria na qual se situa o artigo: uma das seis (6) áreas e perspectiva a partir da qual o tema é abordado (Teoria, Aplicação e Casos). Será, além disso, incorporada a classificação do trabalho de acordo com as descrições utilizadas pelo Journal of Economic Literature.
- O nome do(s) autor(es) não poderá aparecer em nenhuma das páginas do artigo. Isso facilita o processo de avaliação, pois os dados serão introduzidos no formulário digital.
- Os originais devem conter o título do trabalho. Estes originais serão editados electronicamente em formato «Word» ou compatível, e serão enviados por via electrónica (gcg.universia.net). Os autores preencherão os seus dados na ficha electrónica, especificando a área do estudo. Logo que os autores introduzem a informação completa no formulário de gestão de artigos, é-lhes enviado um aviso de recepção do seu trabalho.
- As referências bibliográficas serão incluídas no texto, indicando o nome do autor, a data da publicação, título e página. A letra, a seguir ao ano, só será utilizada caso sejam citadas obras de um autor pertencentes a um mesmo ano. Serão incluídas, no final do trabalho, as obras citadas no texto, considerando a informação requerida nas normas ISO 690/1987 e equivalente UNE 50-104-94, que estabelecem os critérios a seguir para a elaboração de referências bibliográficas:

Livros: Dornier, P.P.; Ernst, R.; Fendel, M.; Kouvelis, P; (1998), "Global Operations and Logistics: Text and Cases", John Wiley & Son, New Jersey.

Artigos: Campa, J.M.; Guillen, M. (1999), "The Internalization of Exports: Ownership and Location-Specific Factors in a Middle-Income Country", Management Science, Vol. 45, Num. 11, pp. 1463-1478

Artigos com DOI (Identificador de Objecto Digital): Cuervo-Cazurra, A.; Un, C. A. (2007).- "Regional economic integration and R&D investment", Research Policy, Vol. 36, Num. 2, pp. 227-246. doi:10.1016/j.respol.2006.11.003

- A revista reserva-se a faculdade de editar formalmente os artigos, e de separar e reenquadrar determinadas porções do texto particularmente relevantes, embora respeitando sempre o espírito do original. Os autores terão oportunidade de autorizar o formato final dos artigos antes da respectiva publicação.
- Os autores deverão estar disponíveis para ceder os benefícios derivados dos seus direitos de autor à revista.
- Incumbe ao Editor Chefe determinar se o artigo é admissível para publicação. Caso assim seja, irá enviá-lo ao director da área correspondente que, por sua vez, iniciará o processo de avaliação.
- Cada artigo será submetido a consideração anónima de pelo menos 2 avaliadores, especialistas exteriores à entidade editora da revista e ao seu conselho editorial.
- A revista compromete-se a responder aos autores com uma decisão editorial num prazo aproximado de três meses (primeira avaliação).
- A lista de avaliadores será tornada pública anualmente.

ENVIAR LOS ARTÍCULOS
/ SUBMIT ARTICLES / ENVIAR OS ARTIGOS:
gcg.universia.net

CONSULTAS
/ SUGGESTIONS / CONSULTAS:
gcg@universia.net

INDEXACIÓN | INDEXING | INDEXAÇÃO

INDICIOS DE CALIDAD DE LA REVISTA DE GLOBALIZACIÓN, COMPETITIVIDAD Y GOBERNABILIDAD (GCG)

GCG: Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad está indexada y presente en los siguientes catálogos y bases de datos:

- EconLit (American Economic Association)
- SCOPUS (Elsevier Bibliographic Databases). SJR Impact Factor (2015): 0,159 Q3 (posición 177 de 285, *Subject Category: Business, Management and Accounting (miscellaneous); Economics, Econometrics and Finance (miscellaneous)*) (posición 170 de 269)(julio 2016)
- DICE (Difusión y Calidad Editorial de las Revistas Españolas de Humanidades, Ciencias Sociales y Jurídicas, CSIC-ANECA). Area Economía. Cumpliendo el 100% de los criterios de calidad auditados
- Directorio, CATÁLOGO e Índice LATINDEX (cumpliendo el 100% de los 33 criterios de calidad)
- RESH (Revistas Españolas de Ciencias Sociales y Humanidades)
- Google Scholar Metric (2011-2015). Índice H de las Revistas Científicas Españolas (julio 2016). Índice H: 6; Posición 7 de 49 revistas en "Ciencia Política y de la Administración". Posición 24 de 87 revistas en "Economía y Empresa"
- IN-RECS (Índice de impacto de revistas españolas de ciencias sociales)
- EBSCO Publishing's databases
- ABI/Inform ProQuest
- Ulrich's Periodicals Directory
- ISOC-Ciencias Sociales y Humanidades (CSIC)
- DIALNET
- DOAJ (Directory of Open Access Journals)
- REDIB

uni>ersia

© PORTAL UNIVERSIA, S.A., Madrid 2015. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida, distribuida, comunicada públicamente o utilizada con fines comerciales, ni en todo ni en parte, modificada, alterada o almacenada en ninguna forma ni por ningún medio, sin la previa autorización por escrito de la sociedad Portal Universia S.A. Ciudad Grupo Santander. Avda. de Cantabria, s/n. Edif. Arrecife, planta 00. 28660. Boadilla del Monte. Madrid, España. Telf: (+34) 91 289 59 23. Fax: (+34) 91 257 15 06.

ISSN: 1988-7116



Economías ilícitas en la Amazonia: un desafío para la gobernabilidad en Perú, Brasil y Colombia¹

ÁREA: 4
TIPO: Caso

*Illicit economies in the Amazon: a challenge for governability in Peru, Brazil and Colombia.
Economias ilícitas na Amazônia: um desafio para governança no Peru, Brasil e Colômbia*

AUTORA

Dra. Marina Malamud²

Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, Argentina
marinam@conicet.gov.a

Las economías ilícitas tales como el extractivismo ilegal de recursos naturales o el tráfico de vida silvestre constituyen nuevos desafíos para la gobernabilidad. Desde este punto de partida, la investigación tiene como objetivo analizar factores sociales, políticos, medioambientales, económicos y normativos de las economías informales en la cuenca amazónica. Se hace énfasis en la triple frontera entre Brasil, Perú y Colombia, con relación a su impacto en la institucionalidad política. La aplicación del análisis cualitativo basado en fuentes primarias infiere que aún son escasas las medidas políticas y regulaciones relacionadas al delito ecológico que aumenten el control social y la protección de la biodiversidad.

Illicit economies such as illegal extractivism of natural resources or wildlife trafficking are new challenges for governability. From this starting point, the research aims to analyze social, political, environmental, economic and normative factors of the informal economies in the Amazon basin. The emphasis is placed on the triple border between Brazil, Peru and Colombia, in relation to its impact on political institutionalism. The application of a qualitative analysis based on primary sources infers that policy measures and regulations attuned to environmental crime to ensure social control and protection of biodiversity are still scarce.

As economias ilícitas, como o extrativismo ilegal de recursos naturais ou o tráfico de animais selvagens, são novos desafios para a governabilidade. A partir deste ponto de partida, a pesquisa busca analisar os fatores sociais, políticos, ambientais, econômicos e normativos das economias informais na bacia amazônica. A ênfase é colocada na fronteira tripla entre o Brasil, o Peru e a Colômbia, em relação ao seu impacto nas instituições políticas. A aplicação da análise qualitativa baseada em fontes primárias mostra que as medidas políticas e regulamentos ajustados à criminalidade ecológica para garantir o controle social e a proteção da biodiversidade são escasas.

DOI
10.3232/GCG.2018.V12.N1.01

RECIBIDO
11.10.2017

ACEPTADO
18.11.2017

1. Introducción

Según un informe conjunto de la Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura (FAO) y la asociación World Wildlife Fund (WWF) entre otras, la Amazonia representa el 40% del territorio de Sudamérica; sin embargo, el 8.4% del bioma amazónico se encuentra en muy alto riesgo y el 11.8% de toda la extensión está en alto riesgo por cuatro actividades económicas cruciales: deforestación, ampliación de la frontera agrícola, minería y construcción de vías (Ramírez 2017). La mayor proporción de degradación medioambiental se vincula con la explotación de recursos naturales por actores externos que buscan la rentabilidad donde hay una baja densidad poblacional y la presencia gubernamental con sus leyes de control son inapropiadas. Esto amenaza la supervivencia de sociedades tradicionales como los cazadores-recolectores agrupados en tribus aisladas que habitan especialmente en la frontera Brasil-Perú (Boekhout, 2010).

Sin embargo, sumado a las actividades económicas formales que afectan la biodiversidad existe una importante economía ilícita vinculada especialmente al narcotráfico y la minería ilegal del oro. En los tres casos el narcotráfico se presenta como el tema dominante de seguridad nacional potenciado en el área de triple frontera. Más allá de las políticas de erradicación de cultivos, el más reciente informe de Naciones Unidas contra la Droga y el Delito *World Drug Report 2017* muestra que el cultivo ilícito de coca en Colombia y Perú sigue liderando ese mercado a nivel mundial (UNODC, 2017). Junto a ello, la escasa presencia territorial estatal en la zona fronteriza facilita el transporte internacional de las drogas a través de Brasil (Salisbury y Fagan, 2013).

Aún más importante en términos de cifras, en la Amazonia la minería ilegal se ha convertido en el último tiempo (luego de los acuerdos de paz en Colombia) en un negocio particularmente lucrativo. Según el informe de la *Iniciativa Global Contra el Crimen Transnacional* (GIATC, 2016) en Perú y Colombia el valor de las exportaciones del oro de origen ilícito ya supera el valor de las exportaciones de cocaína. A su vez, en el primer caso el 28% de la extracción de oro se realiza de manera ilegal y en el segundo caso en un 80%. Entre las consecuencias más relevantes, esto otorga nuevas posibilidades de financiación a agrupaciones criminales, afecta gravemente el medio ambiente e impacta sobre las comunidades locales por el vertimiento de mercurio en los cauces de los ríos gracias a su alto nivel de toxicidad (Ocampo, 2015). De hecho, se considera que en Colombia el 87% de las personas desplazadas provienen de áreas activas en materia de minería ilegal (GIATC, 2016).

Si bien es posible acceder a mapas actualizados que muestran las superficies deforestadas producto de los proyectos extractivos formales (Finer, et.al 2017; Hettler, Thieme, Finer, 2017) y se sabe que a lo largo de la historia la Amazonia ha sido un espacio predilecto para la extracción y comercialización de diferentes recursos forestales, las economías ilícitas se convirtieron en una abrumadora fuente de ingresos difíciles de medir con exactitud porque la actividades extractivas y de comercio ilegales resultan temas muy sensibles para los gobiernos en términos políticos, y poder transitar las áreas geográficas donde se concentran es especialmente complicado.

Como plantea Peter Andreas (2015) una de las limitaciones claras para estudiar la economía ilícita transnacional de cerca es que resulta considerablemente más riesgosa que examinar la economía legal; el objeto de estudio intenta precisamente no ser observado y por esa razón considerar una investigación con un número N de casos no es viable, dada la baja calidad de los

PALABRAS CLAVE

**Gobernabilidad,
economías
ilícitas, delitos
ambientales,
Amazonia.**

KEY WORDS

**Governability,
illicit economies,
environmental
crimes, Amazon.**

PALAVRAS CHAVE

**Governança,
economias ilícitas,
crimes ambientais,
Amazônia.**

CÓDIGOS JEL:

**F5, G3, N5,
O1, Q2**

datos existentes. Asimismo, como la economía ilícita es un tema políticamente complejo porque incluye temas como inmigración ilegal, narcotráfico o tráfico de personas, la información es plausible de ser politizada, por lo cual los actores estatales son especialmente reticentes a compartir datos clave con los investigadores (Andreas, 2015). Así, son relativamente escasas las referencias cuantitativas confiables de acceso público respecto del tipo de actividades ilícitas y las cifras de cada una de las mismas.

Más aún en este caso de análisis que incluye un área fronteriza, la definición misma de producción y/o comercialización de bienes y servicios ilícitos es un desafío porque existe divergencia de criterios políticos entre los países (OECD, 2016). Desde este contexto, el principal aporte del presente trabajo es explorar desde un enfoque cualitativo algunos aspectos económicos, socioambientales, normativos y políticos de las economías ilícitas y su efecto en la gobernabilidad con énfasis en la zona de triple frontera amazónica a partir de fuentes primarias. Para ello se han realizado consultas a expertos en la temática y miembros de los gobiernos sobre las principales problemáticas que enfrentan sus respectivos países con relación a las economías ilícitas y sus consecuencias sobre la institucionalidad política.

Finalmente, en este estudio sociopolítico centrado en los casos de Brasil, Colombia y Perú se intenta demostrar que este tipo de actividades económicas informales reducen las capacidades de gobernabilidad y potencia los factores de violencia especialmente en la zona fronteriza a causa, entre otras cosas, de la insuficiente presencia institucional y legislaciones distintas entre los tres países (Zárate Botía, 2017).

2. Marco Teórico

La observación holística de la covariación entre economías ilícitas y gobernabilidad requiere la consideración de múltiples factores. En este sentido, se consideran como variables principales la económica, socioambiental, normativa y política, para delimitar el marco conceptual a partir de términos como modernización ecológica, ecología política, criminología medioambiental, corrupción, seguridad multidimensional y gobernanza ambiental. La complementariedad de estas nociones genera un enfoque teórico válido para la situación sociopolítica de los países estudiados y su dependencia respecto de la exportación de productos primarios como base de sus sistemas económicos.

Para comenzar, dentro del espectro del análisis de las economías formales, una nueva visión de sustentabilidad y desarrollo económico en áreas ricas en biodiversidad como es la Amazonia se vincula con la *modernización ecológica* o economía verde que se basa en asegurar la producción en el largo plazo y la seguridad alimentaria como motor de progreso y reducción de la pobreza sin erosionar los sistemas ecológicos nacionales. El concepto es producto de un acuerdo político surgido de la *Conferencia de Naciones Unidas sobre Desarrollo Sostenible "Rio+20"* del año 2012 centrado en impulsar el desarrollo económico sostenible según la definición de economía verde que cada país promueva a partir de sus políticas ecológicas específicas (Morgera/Savaresi, 2013).

En términos generales, la economía verde es una forma sostenible de administrar los recursos naturales y promover la equidad en la distribución de los ingresos particularmente en países en vías de desarrollo

que son altamente dependientes de los bienes primarios para el crecimiento económico y la supervivencia de sus numerosas comunidades rurales (Mishra, 2017). En el mismo sentido, la *Comisión Económica para América Latina y el Caribe* (CEPAL) indica que una “buena gobernanza” de los recursos naturales se asocia, a su vez, con las capacidades de estos gobiernos de propiciar el desarrollo sostenible, y se ejerce por medio de instituciones formales (leyes, regulaciones y contexto fiscal) y decisiones políticas soberanas respecto del funcionamiento de los sectores extractivos (Altamonte y Sánchez, 2016).

Aunque en los países del Amazonas se está comenzando a promover el paradigma de la economía verde, las imágenes satelitales de deforestación mencionadas demuestran que los patrones de degradación medioambiental no siguen criterios de sustentabilidad con una mirada de largo plazo sino de maximización de ganancias y eficiencia productiva. Así, en la intersección entre la variable económica y la socioambiental se encuentra la problemática de la *ecología política* que se orienta a los conflictos ecológico-distributivos o la forma en que poblaciones que han tenido un pasado colonial se vinculan con los argumentos de injusticia medioambiental (Hannigan, 2009: 87).

En estos casos donde existe una fuerte dependencia de las economías extractivas que llevan a una superexplotación de recursos naturales para la exportación, las discusiones sobre la ecología política se plasman en la justicia medioambiental, los patrones de consumo globales, el desarrollo insostenible y la inequidad social (Mello Sant’Anna/ Margarido Moreira, 2016). Como propuesta alternativa este enfoque propicia la *economía ecológica* como dirección opuesta a la modernización ecológica que se considera basada solamente en criterios macroeconómicos y priorización de la indemnización monetaria; esta visión, en cambio, atribuye como valor irreductible la pérdida de biodiversidad y el agotamiento de los recursos para las comunidades locales (Martínez Alier, 2007: 57).

En la intersección entre ambos modelos conceptuales de la relación entre economía y ecología tienen lugar conflictos sociales emergentes entre algunas comunidades locales y los gobiernos nacionales donde se dirimen dos visiones antagónicas respecto de la propiedad privada y los derechos civiles, que es propio de la variable socioambiental. Un ejemplo de ello es la disputa sobre la explotación de hidrocarburos en la provincia de Bagua en la Amazonía Peruana entre comunidades indígenas y el gobierno nacional en la cual las agrupaciones reclaman derechos territoriales, y el gobierno responde que tales reclamos se oponen a la Constitución del Perú que establece que nacer en un área determinada no implica tener propiedad sobre sus recursos naturales, porque solamente el gobierno tiene el poder legal de administrarlos en todo el territorio nacional (Vázquez 2014: 1). Como patrón socioambiental, la intervención política de algunas comunidades en la Amazonia se desarrolla así a partir de agrupaciones de “resistencia” local con argumentaciones territoriales más cercanas al culto a la flora y fauna que a la sustentabilidad del desarrollo económico (Martínez Alier, 2007: 275-279).

Como corolario se puede observar que, aunque la economía verde es un marco conceptual válido para contrarrestar el impacto ecológico de las actividades formales, no considera la distribución inequitativa de esta degradación medioambiental. A la vez, la ecología política analiza los conflictos sociales que emergen como consecuencia de prácticas de injusticia ambiental, pero se concentra en una visión unilineal respecto de las poblaciones locales basada primariamente en la victimización. La progresiva economía informal muestra, en cambio, que la realidad económica es notablemente más compleja y no en todos los casos dicotómica entre actores externos y locales.

En cuanto a la cuestión normativa, la *criminalidad medioambiental* o “criminología verde” se distingue de los patrones socio-espaciales del crimen urbano puesto que se refiere aquí a las transgresiones que destruyen o degradan el medio ambiente y por tanto afectan a todo el ecosistema; se concentra

en cómo, por qué, en qué sentido y quiénes son responsables de estos delitos (Brisman/South, 2015). Tales principios llevados a la práctica son más difíciles de medir. Por ejemplo, Brasil cuenta con la Ley de Delitos Ambientales, y la Ley de Delitos contra el Orden Económico que penaliza la sustracción de materias primas pertenecientes al Estado; sin embargo, en la lucha contra la ilegalidad no son adecuadas las acciones de fiscalización y el sistema judicial es tardío, por lo cual el enfoque punitivo actual no logra detener actividades ilícitas como la minería ilegal (SPDA, 2015).

En el caso de Colombia también se presenta la dificultad de instrumentar principios jurídicos para controlar los delitos ecológicos (Sánchez Zapata, 2013). En materia de minería ilegal, aunque se ha creado en 2015 el Registro Único de Comercializadores de Minerales solamente el 17% de la explotación total del oro es realizada por productores registrados y no hay cifras claras sobre la cantidad de dinero que controlan los grupos armados por la explotación ilegal aurífera (SPDA, 2015). En Perú se identifica la necesidad de implementar nuevas fiscalías penales ambientales (Foy Valencia, 2010) aunque a diferencia de los casos anteriores por Decreto Legislativo N°1105/2012 se divide la minería ilegal de la minería informal considerando a la segunda como una actividad que se realiza de forma artesanal sin las exigencias de las normas establecidas, pero en zonas no prohibidas, donde se abre la posibilidad de iniciar un proceso de formalización (SPDA, 2015).

La variable política interconecta cuatro aspectos cardinales: la gobernabilidad, la gobernanza medioambiental, la seguridad multidimensional y la corrupción en los niveles institucionales. La gobernabilidad se puede definir como “un ejercicio democrático del gobierno, basado en el apoyo activo de la sociedad civil. Esto implica necesariamente dos procesos simultáneos: por un lado, la conducción política de acuerdo con un marco de estado de derecho y paralelamente la confianza de la sociedad civil en las instituciones de gobierno. En el primer caso, se identifican claramente las variables legalidad y liderazgo; la confianza, en segundo lugar, se relaciona directamente con participación y legitimidad” (Malamud, 2006).

Pero más allá de esta definición teórica, se puede argüir que en América Latina generalmente existe un patrón político de concentración de la toma de decisiones en la cúpula ejecutiva. Así, las instituciones políticas pivotean sobre la figura presidencial que es el centro del sistema de dominio; y la cooperación entre actores dentro del espacio político surge principalmente de las capacidades proactivas de negociación del presidente (Palermo, 2016.). Esto implica que la institucionalidad política es más endeble porque hay mayor dependencia del liderazgo de quienes ocupan puestos de decisión en el Ejecutivo que en los organismos públicos, políticas de Estado y normativas establecidas.

En países como Brasil, Colombia y Perú una definición propia de gobernabilidad requiere tener en cuenta también la articulación entre instituciones y su cultura política. En este sentido, la gobernabilidad se define como el desempeño institucional del gobierno frente al crecimiento de la violencia, la baja participación ciudadana, la degradación medioambiental y la situación estructural de desigualdad socioeconómica (Lahuerta, 2010). Derivado de lo anterior, la gobernanza medioambiental se vincula con capacidades institucionales en coordinación y coherencia con procesos económicos de sustentabilidad y acción social atada a las demandas de la población a nivel local (Borges de Lima y Buszynski, 2011).

La *seguridad multidimensional* en América Latina se identifica con las amenazas de carácter no militar que amenaza a las personas individualmente. Es un término iniciado por la Organización de Estados Americanos, que apunta la coexistencia de amenazas tradicionales con el crimen organizado, y otras múltiples causas y expresiones de violencia que requieren la cooperación política extramuros para enfrentar estas problemáticas propias de la seguridad pública (Cheyre, 2015). Este marco político-

conceptual considera las actividades económicas ilícitas como la minería ilegal y el narcotráfico como cuestiones de seguridad agravadas por la porosidad de las fronteras que permite a organizaciones criminales acceder al mercado internacional para autofinanciarse (Ocampo Rodríguez, 2015); planteando que las fronteras transnacionales (como es el caso de la triple frontera entre Brasil, Colombia y Perú) se han convertido particularmente en áreas estratégicas para las economías del delito (López y Tuesta, 2015).

Finalmente, desde el complejo entramado político, social, normativo y económico de las actividades ilícitas aparece el fenómeno de la *corrupción* llevada adelante por los actores sociales que favorecen el tráfico ilícito del dinero generado en este tipo de actividades como las corporaciones multinacionales (que posiblemente actúan dentro del marco legal, pero pueden procurar prácticas de corrupción o lobby encubierto); los miembros de gobiernos involucrados en corrupción, los “empresarios criminales” y aquellos que solamente facilitan algún paso desde el origen hacia el destino de las transacciones comerciales ilícitas (Reuter, 2017). Si bien los tres países cuentan con leyes específicas de control y protección medioambiental, la escasez de recursos administrativos para el monitoreo y regulación junto con las prácticas de corrupción han permitido que todas estas actividades económicas no sean eficazmente penalizadas (Aklin, et.al. 2014).

3. Criterios Metodológicos

La observación de la situación de gobernabilidad en Brasil, Colombia y Perú a partir de la intersección entre economías ilícitas y degradación del ecosistema emplea una aproximación cualitativa por ser un estudio de caso de carácter exploratorio. A causa de las dificultades de hallar informes publicados sobre los tres países que tengan en cuenta un N número de casos que permitan contrastar el resultado de políticas específicas o mostrar la evolución de las economías ilícitas a través del tiempo, la investigación aporta el análisis de un cuestionario semi-estructurado a académicos y miembros de los gobiernos de Colombia, Brasil y Perú. El procesamiento de las entrevistas se realizó con el programa de Software ATLAS ti. Versión 8.0 para facilitar la búsqueda de patrones y diferencias, permitiendo una codificación primaria de los datos obtenidos.

Al ser un trabajo experimental basado en los desafíos político-institucionales que representan las economías ilícitas en la selva amazónica con énfasis en la triple frontera, se eligieron 9 informantes claves que aportaran información experta para obtener distintos puntos de vista sobre cada uno de los cuatro aspectos considerados. El estudio toma en cuenta las respuestas de 2 expertos académicos y 1 miembro de gobierno por país que en todos los casos cuentan con una amplia trayectoria en los sectores de seguridad o defensa. Por la naturaleza compleja de esta temática, se ha mantenido la confidencialidad de las personas consultadas estableciendo únicamente una codificación según país y tipo de ocupación.

Cuadro 1 - Entrevistados por país y área de desempeño

CÓDIGO DEL ENTREVISTADO	PAÍS	ÁREA DE DESEMPEÑO
R1	Perú	Gobierno
R2	Colombia	Academia
R3	Colombia	Gobierno
R4	Brasil	Gobierno
R5	Perú	Academia
R6	Colombia	Academia
R7	Perú	Academia
R8	Brasil	Academia
R9	Brasil	Academia

Como fue mencionado anteriormente, se tomaron en cuenta cuatro variables principales que permitieron analizar el impacto de las economías ilícitas en la gobernabilidad. A continuación, se detallan las preguntas realizadas:

1- La variable económica explora la relación entre economía formal y la economía ilícita a partir de las siguientes cuestiones: (P.1) ¿Cuáles son las principales fuentes de ingreso para los habitantes de la cuenca amazónica?; En segundo lugar, aunque se conoce sobre la degradación ambiental de la deforestación por parte de la industria minera y ganadera, no es clara la proporción del impacto ambiental de las economías informales (como la minería ilegal y el tráfico de vida silvestre). Por tanto: (P.2) ¿existe algún vínculo entre la economía formal e informal en la cuenca amazónica?; y, (P.3) ¿tiene conocimiento de la existencia de medidas económicas de regulación o control de gestiones comerciales en la triple frontera amazónica?

2- La variable socioambiental se vincula con la relación entre economía y desarrollo desde las diferencias de opinión entre la modernización ecología y la ecología política. Así, se indagó lo siguiente: (P.4) La *ecología política* considera que las poblaciones más vulnerables enfrentan los mayores costos del riesgo ambiental en un país. Siguiendo esa línea de pensamiento, ¿conoce alguna medida en su país que favorezca la gobernanza ambiental?

3- La variable normativa se orienta a analizar la existencia e implementación de leyes y regulaciones especiales sobre crímenes contra el medio ambiente. Por ello, se genera una tercera línea de indagación con la pregunta: Según su conocimiento, (P.5) ¿existen recursos legales y reglamentaciones sobre delitos ecológicos en su país? De ser así ¿cuáles son?

4- La variable política considera medidas político-institucionales a nivel nacional especialmente en la triple frontera y el impacto de la corrupción en la efectividad de tales iniciativas. De esta manera, se ha preguntado: según su opinión (P.6.) ¿cuáles serían las problemáticas comunes que Brasil, Perú y Colombia tienen como desafío a la institucionalidad política, particularmente en la zona de la triple frontera?

4. Economías ilícitas como desafío para la gobernabilidad en la Amazonia

Desde el punto de vista institucional se puede observar que los gobiernos de los tres países están demostrando voluntad de ejercer un mayor control político. Una de las iniciativas más relevantes en esta dirección es el ejercicio trilateral *Amazonas I* realizado en 2017 con el fin de incrementar la interoperabilidad militar para el control del crimen transnacional en la zona de frontera y la operación militar *América Unida* prevista para noviembre de 2017. Sin desmerecer la cooperación multilateral, individualmente estos gobiernos enfrentan importantes dificultades para lograr una supervisión y fiscalización efectiva que revoque el crecimiento de las economías ilícitas.

Por ejemplo, en Colombia luego de los tratados de paz se lanzó el *Plan Victoria* con 80.000 soldados y agentes policiales desplegados en todo el país para ocupar el territorio desalojado por las FARC; pero los intereses económicos prevalecen generando importantes negocios ilícitos como plantaciones de coca, minas de oro ilegales y redes de extorsión y contrabando que se desarrollan principalmente en las zonas fronterizas liderados (entre otros) por facciones disidentes de la guerrilla que no aceptaron el acuerdo (ICG, 2017). A su vez, al observar los mapas de deforestación se puede apreciar que se está extendiendo un sistema de áreas protegidas y reservas indígenas que comprenden el 74% de la Amazonia colombiana. Los asentamientos se expanden fuera del Río Caguán hacia áreas más remotas e intactas incluyendo aquellas cercanas al Parque Nacional Chiribiquete (Hetler, Thieme, Finer 2017). Este patrón económico está neutralizando la estrategia de adaptación al cambio climático implementada por el gobierno que conectó como corredor de biodiversidad las dos grandes áreas protegidas *Chiribiquete* y *Predio Putumayo* para reducir la degradación medioambiental (Gaworeki, 2017).

En el caso del Perú, entre 2016 y 2017 el gobierno nacional a través de la agencia de protección de reservas SERNANP disminuyó la deforestación en la *Reserva Nacional Tambopata* y realizó allí el operativo militar *Mercurio I* en julio 2017. Según un informe de la *Asociación para la Conservación de la Cuenca Amazónica* se observa, no obstante, que entre 2001 y 2015 se perdieron más de 1.800.000 hectáreas de bosques amazónicos con una tendencia en crecimiento; entre los principales patrones se identifican 8 puntos clave de deforestación siendo los más importantes aquellos ubicados en la Amazonía centro (AACA 2016). En virtud de ello, se creó en 2008 el *Ministerio del Ambiente* (MINAM) para realizar interdicciones sobre la minería ilegal por parte de las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional con tareas de supervisión y fiscalización; pero al no contar con personal especializado quedaron vacíos legales y planes de acción incompletos (Dargent y Urteaga, 2016).

El Programa *Calha Norte* en Brasil iniciado en 1985 desplegó batallones de infantería sobre la frontera; con el tiempo se fue desarrollando infraestructura local para la promoción de la seguridad y el desarrollo; seguidamente en 1992 se estableció un segundo sistema de vigilancia de la Amazonia (SIVAM) que comenzó a estar totalmente operativo en 2004, para integrar el control del espacio aéreo con sistemas tecnológicos de vigilancia (Cope y Parks, 2016). En la actualidad, además de propiciar el ejercicio *Amazon Log* que emula el modelo de la OTAN en Hungría, el gobierno ha fomentado los ejercicios trilaterales realizados en 2017 en la zona fronteriza desde una base de operaciones en la ciudad fronteriza de Tabatinga. Sin embargo, por causa del insuficiente conocimiento dentro del gobierno federal de las complejidades existentes a lo largo de la frontera, los procesos de coordinación inter-agencial han sido hasta el momento sustancialmente complicados (Cope y Parks, 2016).

Al analizar las fuentes primarias sobre el tipo de economía prevaleciente en la Amazonia se observa que los profesionales consultados mencionaron la economía formal solamente, desde la existencia de iniciativas agropecuarias, el turismo y el extractivismo (P1). Solamente uno de los consultados aludió espontáneamente a la existencia de un vínculo entre economía formal e ilícita. Pero al inducir la pregunta sobre la relación entre la economía lícita e ilícita en sus respectivos países, 8 de las 9 personas consideraron que existe una evidente interdependencia entre ambas (P2) considerando que:

R1: "La informalidad se vale de los sectores formales para encubrir las ganancias lo que genera el incremento de actividades de lavado de activos"

A la vez se subrayó el comportamiento social de los consumidores de ciertos productos quienes fomentan este tipo de prácticas:

R6: "En la medida en que hay una ubicación de mercados legales donde los Estados ejercen algún tipo de control (regulaciones, interventorías). Sin embargo, en estos nichos, aparecen otros tipos de actividad económica, en muchos casos ilegal, fomentados directamente o indirectamente por el mercado regulado. Bien pueden ver una oportunidad de negocio o bien permiten que este tipo de mercados surjan en la medida en que son las personas que trabajan de manera legal las que adquieren los elementos de las acciones económicas ilegales."

Respecto de las medidas económicas de regulación (P3), la mitad de los miembros de los gobiernos consultados y expertos académicos identificaron la existencia de mecanismos de fiscalización y control de las actividades económicas informales, pero se recalcó que no resultan efectivos por la inadecuada supervisión en la zona. Por ejemplo, en el caso de Colombia:

R2: "Desde el Ministerio de Ambiente y Desarrollo y más aún desde la antigua y extinta entidad "INDERENA" se gestiona con medidas preventivas, pero es más fuerte el esfuerzo que se tiene que hacer con medidas correctivas. La Unidad de Parques Nacionales Naturales protege zonas declaradas como Parques Nacionales, no obstante, el comercio derivado en "negocio" de alta rentabilidad con los recursos naturales de la región, en muchos casos hace que sean insuficientes las medidas regulatorias existentes para la región amazónica colombiana e inclusive trabajando en línea con la frontera peruana y brasilera".

Desde una perspectiva similar se equipararon las situaciones de Perú y Brasil con las dificultades de implementación de las iniciativas de control, señalando que:

R8: "No están funcionando por la falta de mecanismos de compliance y métricas adecuadas".

La existencia de medidas de gobernanza medioambiental resultó menos clara para las personas consultadas (P4) excepto en un caso que se destacó una iniciativa puntual de protección medioambiental:

R2: "Desde la gestión del *Parque Nacional Natural Amacayacu* se promueve el fortalecimiento de la comunidad a través de programas de inclusión, donde se busca el autoabastecimiento sostenible (utilizando los recursos naturales con el mínimo impacto ambiental); el turismo comunitario que enseñe a quienes utilizan estos recursos para actividades de ocio, recreación igualmente con sostenibilidad; el uso de recursos alternativos amigables con el ambiente como energías alternativas; la educación ambiental para los más jóvenes; el arraigo de las culturas indígenas que desde siempre propenden por el cuidado de la "pachamama", entre otros".

Las leyes y normas específicas que codifiquen la criminalidad medioambiental es un tema especialmente interesante para examinar (P6), puesto que 8 de las 9 las nueve opiniones mencionaron la existencia de normativas dentro de la ley penal, pero resultaron menos claros los mecanismos legales o sanciones que se ejercen actualmente de manera efectiva. No es de extrañar que así sea porque justamente en sociedades dependientes de la explotación de recursos naturales donde se combinan niveles altos de conflictividad política los perjuicios contra el medio ambiente terminan resultando prácticas sociales normales y no se terminan de penalizar en la práctica (Brisman/ South, 2015).

Por último, se preguntó sobre los principales dilemas de cada uno de los países como desafíos a la institucionalidad política, en particular en la zona de la triple frontera amazónica pudiendo elegir más de una problemática(P7). Los 9 profesionales consultados en ambos sectores de desempeño de Brasil, Colombia y Perú señalaron el narcotráfico como principal disyuntiva pendiente, 5 de ellos consideraron como problemática la minería ilegal; 5 personas identificaron la degradación medioambiental; y, por último, 4 personas indicaron el tráfico de vida salvaje como problema agravado en el área fronteriza.

Con todo, se destaca que la dificultad de implementación de la institucionalidad política en la Amazonia es un tema endémico, que surge de la bibliografía específica y el análisis de las fuentes primarias. En este sentido, el total de expertos académicos consultados ha destacado que el desafío a la gobernabilidad se mantiene en los casos de los tres países por ineficiencia de políticas de Estado concretas respecto de las economías informales junto con la escasez de normativas penales y su aplicación en materia de delito ecológico.

Como segunda observación, al codificar las citas textuales desde la herramienta del cálculo de palabras (*word crunching*) del software utilizado, en las respuestas de los entrevistados en los tres países y ambas áreas de desempeño surgen los siguientes conceptos de manera recurrente: criminalidad, corrupción, extractivismo, responsabilidad, sustentabilidad, institucionalidad y regulación.

5. Reflexiones Finales

Se puede notar que en materia de gobernabilidad la baja participación política de los ciudadanos en las decisiones estratégicas como sucede en Brasil, Colombia y Perú dificulta el control político directo y con ello favorece las prácticas de corrupción. Con relación a esto, el Programa *Connexus Initiative* de INTERPOL que presenta una división especial para contrarrestar los crímenes forestales en el Amazonas considera como supuesto que la criminalidad medioambiental está conectada con otros crímenes análogos, y menciona precisamente como el tema más destacado por los 69 países estudiados la problemática de la corrupción (INTERPOL y UNEP, 2016: 13-16).

Los obstáculos para contrarrestar las economías ilícitas y su efecto en la gobernabilidad se vinculan también con la dinámica misma del mercado mundial y la demanda de ciertos recursos naturales. Por ejemplo, algunos minerales “pueden llegar a valer 19 veces más que el precio de la cocaína” lo cual

hace que el sector minero informal esté en alza (Bergenas y Knight, 2015). Esto a la vez fomenta el incremento de nuevas modalidades de violencia vinculadas al control de tales recursos.

En la experiencia empírica, desde la perspectiva político-institucional, la presencia de mercados informales obstaculiza notablemente la fiscalización y el control de las actividades económicas. Se estima que las acciones de interdicción son muy costosas y necesitan importantes recursos humanos para el desplazamiento territorial y continuidad en el tiempo (Dargent y Urteaga, 2016). Conjuntamente, la distinción entre productos legales e ilegales supera las capacidades de aplicación de la ley cuando los agentes gubernamentales en el terreno no cuentan con el entrenamiento y recursos adecuados; en consecuencia, se diluye la posibilidad de identificación de los crímenes medioambientales y se fomenta una compleja relación entre la economía formal e informal (Wright, 2011).

De acuerdo con el trabajo de campo realizado y la revisión bibliográfica sobre la temática se puede inferir que existe una tendencia exponencial al crecimiento de las economías ilícitas en la Amazonia. En tal sentido, actividades económicas de este tipo como el narcotráfico, la minería ilegal y el tráfico de vida silvestre, favorecidas por la demanda internacional, las prácticas de corrupción, y una cultura política de baja participación ciudadana en las decisiones de agenda pública obstruyen estructuralmente la institucionalidad política. Entre las principales propuestas para contrarrestar esta tendencia están, entre otras: la gobernanza medioambiental plasmada en la protección de la biodiversidad, la penalización efectiva del impacto ecológico producto de la informal, y el fomento de medidas de transparencia en la gestión para desalentar la corrupción como práctica social frecuente.

A la vez, la transparencia gubernamental mejora la gobernabilidad, pero va acompañada de la supervisión de las ciudadanías. Lograr mayor empoderamiento de las comunidades locales para así participar en las decisiones que afectan sus intereses es primordial. Para lograr esto es importante comenzar por socializar el acceso a la información para mejorar la distribución de poder en democracias que normalmente tienden a centralizarlo. De lo contrario las restricciones en el acceso público a la información y la justicia establecen “culturas de silencio” (Brisman, 2013) que reducen posibilidades futuras de enfrentar la degradación medioambiental, la inequidad social y la violencia.

En definitiva, tanto a nivel local como en la triple frontera amazónica esta combinación de problemáticas vinculadas a la economía paralela, la insuficiente institucionalidad política, los conflictos socioambientales, el aumento de la criminalidad organizada y la necesidad de aplicar de forma eficaz las normativas existentes para contrarrestar la degradación del ecosistema, la inequidad social, la inseguridad y el desplazamiento forzado de personas están demandando una única solución: una mayor presencia del Estado.

Bibliografía

- Aklin, M. et al. (2014). "Who blames corruption for the poor enforcement of environmental laws? Survey evidence from Brazil", *Environmental Economics and Policy Studies*, Num.16, pp.241-26. doi:10.1007/s10018-014-0076-z
- Altamonte, H. y Sánchez, R. (2016). *Hacia una nueva gobernanza de los recursos naturales en América Latina y el Caribe*, CEPAL, Num.139, Santiago de Chile.
- Andreas, P. (2015). "International Politics and the Illicit Global Economy", *Perspectives on Politics*, Vol.13, Num.3, pp.782-788. doi:10.1017/S1537592715001358
- Asociación para la Conservación de la Cuenca Amazónica (2016). *Patrones y drivers de deforestación en la Amazonía Peruana*, MAAP Síntesis, Num.2.
- Bergenas, J. y Knight, A. (2015). "Green Terror: Environmental Crime and Illicit Financing", *SAIS Review*, Vol.35, Num.1, pp.119-131.
- Boekhout van Solinge, T. (2010). "Deforestation Crimes and Conflicts in the Amazon", *Critical Criminology*, Num.18, pp.263-277. DOI 10.1007/s10612-010-9120-x
- Borges de Lima, I. y Buszynski, L. (2011). "Local environmental governance, public policies and deforestation in the Amazonia", *Management of Environmental Quality: An International Journal*, Vol.22, Num.3, pp.292-316.
- Brisman, A. (2013). "The violence of silence: some reflection on access to information, public participation in decision-making, and access to justice in matters concerning the environment", *Crime, Law and Social Change*, Num.59, pp.291-303, DOI 10.1007/s10611-013-9416-3
- Brisman, A. and South, N. (2015). "An Assesment of Tonry and Farrington's Four Major Crime Prevention Strategies as Applied to Environmental Crime and Harm", *Journal of Criminal Justice and Security. VARSTVOSLOVJE*, Vol.17, Num.2, pp.127-151.
- Cheyre, J.E. (2015). "Las amenazas a la seguridad en América Latina", *Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, Georgetown University- Universia, Vol.9, Nº1, pp.51-73. DOI 10.3232/GCG.2015.V9.N1.03
- Cope, J. y Parks, A. (2016). *Frontier Security: The Case of Brazil*, National Defense University Press, Washington D.C.
- Dargent, E. y Urteaga, M. (2016). "Respuesta estatal por presiones externas: los determinantes del fortalecimiento estatal frente al boom del oro en el Perú (2004-2015)", *Revista de Ciencia Política*, Vol.36, Num.3, pp.655-677.
- Finer M; Novoa S; Olexy T; y Scott A. (2017). *Good News Deforestation Stories (Peruvian Amazon)*. MAAP, Nº64.
- Foy Valencia, P. (2010). "Consideraciones ambientales sobre el proceso penal", *Derecho PUCP*, Num.65, pp.211-220.
- Gaworeki, M. (2017). "Colombia expands indigenous reserves near key deforestation hotspot", *Mongabay. News & Inspiration from Nature's Frontline*, July 14th.
- Global Initiative Against Transnational Crime (2016). *El Crimen Organizado y la Minería Ilegal del Oro en América Latina*, GLATC, Geneva.
- INTERPOL/UNEP (2016). *Strategic Report. Environment, Peace and Security: Convergence of Threats*, s/l, December.
- International Crisis Group (2017). *Los grupos armados de Colombia y su disputa por el botín de la paz*, Informe sobre América Latina Num.63, ICG, Brussels.
- Hannigan, J. (2009). *Sociología Ambiental*. Editora Vozes, Rio de Janeiro.
- Hettler, B; Thieme, A; y Finer, M. (2017). *Deforestation Patterns in the Colombian Amazon*, MAAP Colombia.

Lahuerta, M. (2010). "Good Governance, Culture of Transgression and Democracy's Quality in Brazil", Cordeiro Pires, M. and Paulino, L., *The Challenge of Good Governance*, UNESP-Cultura Académica Editora, São Paulo.

López, N. y Tuesta, D. (2015). "Economías ilícitas y orden social: la frontera de Perú, Brasil y Colombia", *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, Num.111, pp.79-104.

Malamud, M. (2006). "Gobernabilidad y seguridad en América Latina: el valor de las instituciones democráticas", *Security & Defense Studies Review*, Vol.7, pp.221-231.

Martínez Alier, J. (2007). *O Ecologismo Dos Pobres*. Editora Contexto, São Paulo.

Mello Sant'Anna, F. y Margarido Moreira, H. (2016). "Ecologia política e relações internacionais: os desafios da Ecopolítica Crítica Internacional", *Revista Brasileira de Ciencia Política*, Num.20, pp.205-248. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/0103-335220162006>

Mishra, P.K. (2017). "Green Economy: A Panacea for Sustainable Development and Poverty Reduction", *Journal of International Economics*, Vol.8, Nº1, pp.19-28.

Morgera, E. and Savaresi, A. (2013). "A Conceptual and Legal Perspective on the Green Economy", *Review of European Community and International Environmental Law*, Vol.22, Num.1, pp.14-28.

OECD (2016). *Illicit Trade: Converging Criminal Networks*, OECD Reviews of Risk Management Policies, OECD Publishing, Paris.

Ocampo Rodriguez, D. (2015). "Fronteras porosas. La minería ilegal y el narcotráfico como amenazas latentes a la seguridad". *Ciencia y Poder Aéreo*. Revista Científica de la Escuela de Postgrados de la Fuerza Aérea Colombiana, Vol.1, Enero-Diciembre, pp.142-149.

Palermo, V. (2016). "Brazilian Political Institutions: an Inconclusive Debate". *Brazilian Political Science Review*, Vol.10, Num.2, pp.1-29. <http://dx.doi.org/10.1590/1981-38212016000200003>

Ramírez, S. (2017) "Así influye el cambio climático en el Amazonas", *Diario El Espectador*, 4 de junio. Consultado el 17 de agosto de 2017. <http://www.elespectador.com/noticias/medio-ambiente/asi-influye-el-cambio-climatico-en-la-amazonia-articulo-696859>

Reuter, P. (2017). *Illicit Financial Flows and Governance: The Importance of Disaggregation*, World Development Report, Background Paper Governance and the Law, World Bank, Washington DC.

Sánchez Zapata, S. (2014). "La protección penal del medio ambiente: análisis del Art.338 del CP Colombiano sobre la minería ilegal", *Actualidad Jurídica Ambiental*, pp.1-22.

Salisbury, D., y Fagan, C. (2013). "Coca and conservation: cultivation, eradication, and trafficking in the Amazon borderlands", *GeoJournal*, Vol.78, Num.41, pp.41-60.

Sociedad Peruana de Derecho Ambiental (2015). *Las rutas del oro ilegal. Estudios de caso en cinco países*, SPDA, Lima.

UNODC. (2017). *World Drug Report*, UNODC, Viena, p.58.

Vázquez, P. (2014). *Oír Sparks in the Amazon. Local Conflicts, Indigenous Populations and Natural Resources*, University of Georgia Press, Bogart.

Wright, G. (2011). "Conceptualising and combating transnational environmental crime", *Trends in Organized Crime*, Num.14, pp.332-346.

Zárate Botía, C. (2017) "Estado, conflictos ambientales y violencia en la frontera Amazónica de Brasil, Colombia y Perú". *Revista de Paz y Conflictos*, Vol.10., Num.1, pp.113-136.

.....

Notas

1. **Agradecimientos:** El presente trabajo ha contado con el apoyo del **Władysław Maryan Froelich Research Grant** otorgado en 2017 por el *Middle Atlantic Council of Latin American Studies* (MACLAS). Asimismo, se agradece a los académicos y miembros de gobierno consultados en Brasil, Colombia y Perú, cuyas respuestas han contribuido generosamente con el conocimiento científico en la materia.



Corrupção, governança e desenvolvimento: uma análise seccional de dados para o Brasil

ÁREA: 4
TIPO: Aplicação

AUTORES

Elis Bianca Azevedo¹

Universidade
Tecnológica Federal
do Paraná (UTFPR),
Brasil
elisbiancaazevedo@
gmail.com

Antonio Gonçalves Oliveira

Universidade
Tecnológica Federal
do Paraná (UTFPR),
Brasil
agoliveira@utfpr.edu.
br

Camila Lima Buch

Universidade
Tecnológica Federal
do Paraná (UTFPR),
Brasil
camila.tays@gmail.
com

Thiago Cavalcante Nascimento

Universidade
Tecnológica Federal
do Paraná (UTFPR),
Brasil
prof.
thiagocavalcante@
gmail.com

Christian Luiz da Silva

Universidade
Tecnológica Federal
do Paraná (UTFPR),
Brasil
christiansilva@utfpr.
edu.br

1. Autor de contacto:
Universidade Tecnológica
Federal do Paraná (UTFPR);
Rua Paulo de Frontin, 699;
Curitiba/PR CEP: 82.949-
070; Brasil

*Corruption, governance and development: a sectional data analysis for Brazil.
Corrupción, gobernanza y desarrollo: un análisis seccional de datos para Brasil*

A corrupção é um problema que ocorre em diversos países e levanta questionamentos quanto aos impactos no desenvolvimento das regiões. Neste sentido, este trabalho tem por objetivo identificar se existe relação entre Corrupção, Governança e IDH no Brasil, bem como demais indicadores sociais. Após a identificação das variáveis a serem utilizadas realizou-se um estudo quantitativo, por meio de regressão linear e análise discriminante, com dados secundários acerca de índices coletados de todos os estados brasileiros. A partir dos resultados foi possível verificar a existência de relação entre as variáveis selecionadas, bem como identificar que há diferença significativa entre as regiões brasileiras no que se refere aos indicadores de corrupção, governança e de desenvolvimento humano.

Corruption is a problem in many countries and leads to questions about its impacts on the regional development. This way, the paper examines the possible relation among Corruption, Governance and HDI, as well as some other Brazilian social indexes. After identifying the variables to be used, a quantitative study was carried out through linear regression and discriminant analysis, using secondary data from all Brazilian states indexes. From the results, it was possible to identify the existence of a relation among the chosen variables and also a significant difference among Brazilian regions on corruption, governance and human development indexes.

La corrupción es un problema que ocurre en diversos países y plantea cuestionamientos sobre los impactos en el desarrollo de las regiones. En este sentido, este trabajo tiene por objetivo identificar si existe relación entre Corrupción, Gobernanza e IDH en Brasil, así como otros indicadores sociales. Después de la identificación de las variables a ser utilizadas se realizó un estudio cuantitativo, por medio de regresión lineal y análisis discriminante, con datos secundarios a cerca de índices en que se refiere a todos los estados brasileños. A partir de los resultados fue posible verificar la existencia de relación entre las variables seleccionadas, así como identificar que tuvo diferencia significativa entre las regiones brasileñas en lo que se refiere a los indicadores de corrupción, gobernanza y de desarrollo humano.

DOI
10.3232/GCG.2018.V12.N1.02

RECIBIDO
01.04.2017

ACEPTADO
08.06.2017

1. Introdução

A corrupção é de fato um fenômeno social de amplitude mundial em maior ou menor grau nos diversos estados-nações. Autores como Tonoyan *et al.* (2010), Pedroso, Massukado-Nakatani & Mussi, (2009), Boll (2010) e Carraro *et al.* (2011) apresentam estudos que comprovam o impacto negativo dessa prática nas condições socioeconômicas e socioculturais de diversos países.

As pesquisas referentes a essa temática têm se intensificado na busca por entender como se dá o processo de corrupção e quais suas características, consequências e até mesmo o perfil dos diversos *players* envolvidos.

Recentemente, com o advento da sanção da Lei Federal nº 12.846 (BRASIL, 2013) conhecida como “Lei anticorrupção” ampliou-se a discussão no Brasil acerca das penalidades previstas para crimes dessa natureza. O objetivo dessas discussões é aumentar a proteção aos *Stakeholders*, e a responsabilização, de fato, dos envolvidos em atos irregulares, bem como implantar multas de maior valor e impacto financeiro-patrimonial, visando coibir atos corruptivos que refletem prática de grande nocividade à sociedade.

Por certo que apesar de a lei contribuir com a relevante discussão relacionada à matéria, a mudança cultural é essencial para que a população brasileira que hoje é conhecida por possuir o “Jeitinho Brasileiro” – que muitas vezes é sinônimo de “trapaça” e uma crítica ao excesso de formalismo –, passe a respeitar de fato a legislação materializando-se então a sua cidadania e participação (Pederoso, Massukado-Nakatani & Mussi, 2009). Essa participação é um dos pilares da governança pública, e permite que a população se sinta parte do processo e os administrados se tornem então corresponsáveis. (Alcântara, Pereira, & Silva, 2015).

A ascensão da temática corrupção no Brasil, muito em função de grandes operações policiais - como a investigação do Mensalão e a Operação Lava-jato -, tornou a discussão do assunto ainda mais relevante, com a tentativa de se contribuir com o entendimento dos impactos que tais práticas ilícitas produzem no bem-estar da sociedade como um todo. Assim, este artigo tem por objetivo identificar a relação entre o IDH e a Corrupção a partir de dois objetivos específicos, sendo que o primeiro deles é identificar a relação entre indicadores socioeconômicos, corrupção e governança nos estados brasileiros, e o segundo é identificar se a corrupção pode ser discriminada por região com base em possíveis relações com o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH). A questão essencial que este trabalho se propõe a responder é em que medida a corrupção e a governança contribuem com a condição socioeconômica dos estados brasileiros

Consoante ao espectro delineado para este estudo, o mesmo divide-se em quatro partes, sendo a primeira delas esta introdução. A segunda parte traz a fundamentação teórica acerca da corrupção, governança nas suas duas vertentes: corporativa e pública, e indicadores sociais e econômicos. Na terceira parte tem-se a metodologia empregada no desenvolvimento do estudo contemplando a amostra e a modelagem utilizada. Por fim, a quarta parte apresenta os resultados obtidos e as conclusões fundamentadas nas análises realizadas, seguida das referências bibliográficas que dão sustentação ao corpus teórico-metodológico utilizado.

PALAVRAS-CHAVE

**Corrupção; IDH;
Governança.**

.....
KEY WORDS
**Corruption; HDI;
Governance.**

PALABRAS CLAVE

**Corrupción; IDH;
Gobernanza.**

CÓDIGOS JEL:

**D73, G30, G34,
G38, H11**

2.2. Fundamentação teórica

2.1. Corrupção

Além do aspecto legal, com base na literatura, como se vê, é possível identificar conceitos diferentes acerca da definição de corrupção. Carraro *et al.* (2011) descreve a corrupção como um problema de escolhas públicas, uma forma de abuso do poder público com intuito de obter ganhos privados.

Há ainda diversas outras definições para corrupção na literatura atual. No quadro abaixo é possível identificar diferentes abordagens acerca da temática, bem como algumas vertentes como a política, cultural e princípios sociais e humanos:

Quadro 1. Conceitos gerais de corrupção

Autor	Conceito
(<i>Bao, Wang, Larsen, & Morgan, 2013</i>)	É um termo que envolve ausência de princípios éticos, valores, ideologias e religião, tornando o indivíduo corrupto.
(<i>Caldas, Costa, & Pagliarussi, 2016</i>)	"Violação de regras em benefício à terceiros, bem como a prática de suborno".
(<i>Liu, 2015</i>)	"Está relacionado com a cultura, são atitudes associadas ao comportamento oportunista, influenciando a má conduta corporativa".
(<i>Mungiu-Pippidi, 2015</i>)	"A corrupção é definida como o abuso da autoridade pública sobre o interesse privado, resultando em uma alocação parcial dos recursos públicos".
(<i>Ortega, Casquero, & Sanjuán, 2014</i>)	"É um fenômeno multifacetado que está presente em todas as sociedades. Envolve exageros do público em relação ao privado".
(<i>Transparência Internacional, 2017</i>)	"A Corrupção é operacionalmente definida como o abuso de poder utilizado para obter benefícios em fins privados".

Fonte: elaborado pelos autores a partir das fontes citadas.

Essas definições demonstram que além da área criminal e política, outras áreas como a cultural, a econômica e a social passaram a dar atenção à corrupção para melhor entender os aspectos que envolvem o processo de práticas que colaboram com a perpetuação deste tipo de crime.

No quesito econômico Tonoyan *et al.* (2010), fazem um estudo identificando as determinantes de corrupção nas economias em transição do pós-União Soviética, Europa Centro-Oriental e países industrializados ocidentais. Os autores discutem que a probabilidade de se envolver em corrupção é influenciada pela menor eficiência das instituições financeiras e legais, e a visualização de atividades comerciais ilegais como uma prática comercial generalizada que subsidiam os empresários a justificarem suas próprias atividades corruptas.

Já Pedroso, Massukado-Nakatani & Mussi, (2009) tratam o "Jeitinho brasileiro" como característica cultural do povo brasileiro que se formou historicamente e está presente desde as pequenas ações

do dia-a-dia até as grandes fraudes. Os autores apresentam uma pesquisa feita em várias cidades do Brasil, com a participação de 200 pessoas de várias categorias trabalhistas e intelectuais de diversas idades que ratifica essa tradição do brasileiro. Como resultado, dentre os traços presentes do “Jeitinho brasileiro” estão seu caráter universal, ambíguo e multifacetado, já que para muitos ele é uma questão de percepção.

A partir da literatura foi possível identificar que muitos estudos utilizam o Índice de Corrupção Percebida-IPC apresentado pela Transparência Internacional (2017). Este índice é abordado também por Boll (2010) como uma das medidas disponíveis de corrupção. Entretanto, o autor reforça que este índice é muito subjetivo, uma vez que se baseia nas opiniões de respostas à questionários, e tem sido alvo de muitas críticas por parte das organizações que procuram combater a corrupção. A partir dessas observações, o autor identificou a necessidade de criação de um indicador direto e objetivo para o Brasil, e desenvolveu o ICG – Índice de corrupção Geral por estado brasileiro, utilizando como fonte principal de dados o Cadastro de Contas Irregulares do Tribunal de Contas da União – Cadirreg.

O ICG, além de outros autores, é utilizado por Carraro *et al.* (2011) em estudo na busca por identificar a relação entre corrupção e empreendedorismo nos estados brasileiros, com foco predominante econômico. Em seguida, Melo, Sampaio & Oliveira (2015) se baseiam no trabalho de Carraro *et al.* (2011), ampliando o período e incluindo novas variáveis como o PIB per capita, o número de agências bancárias per capita e indicadores sociais como a taxa de desemprego e a carga tributária estadual.

Como resultado, a pesquisa identificou o menor Índice de Corrupção estadual nos estados do Acre, Rio Grande do Sul e Santa Catarina. Em contrapartida, os maiores Índices de Corrupção foram identificados no Maranhão, Bahia e Piauí.

Com base nestes trabalhos apresentados, será utilizado o ICG desenvolvido por Boll (2010) como variável independente de teste para as análises realizadas neste artigo.

2.2. Governança Corporativa e Governança Pública

É possível encontrar assuntos relacionados à governança em trabalhos do início dos anos 30, como os de Berle e Means, que abordavam a separação entre controle e gestão, embora tenha sido nos anos 80 que o assunto ganhou efetivo destaque nos ambientes corporativos e acadêmicos (Andrade & Rosseti, 2004).

Borges e Serrão (Borges & Serrão, 2005) remetem governança a um processo contínuo e organizado, bem como a relacionamento entre os stakeholders de forma geral (conjunto de acionistas, conselheiros, funcionários, clientes, fornecedores e demais partes interessadas) na busca pelo equilíbrio do atendimento de seus interesses.

É possível encontrar nas fileiras acadêmicas e corporativas muitas definições de governança, sendo algumas com enfoque geral e outras com enfoques específicos em governança corporativa ou pública. O quadro abaixo apresenta as principais definições em relação à governança identificadas na literatura:

Quadro 2. Definições de Governança Corporativa e Governança Pública

Autor	Definição de Governança Corporativa
(Bayar, 2016)	Governança pública envolve: "o processo de seleção, monitoramento e substituição de governos; o poder do governo para efetivamente estabelecer e executar políticas sólidas; e o respeito dos cidadãos e do Estado pelas instituições que governam as interações econômicas e sociais entre elas".
(Burneo & Lizarzaburu, 2016)	A governança corporativa está relacionada ao controle das organizações e responsabilidade com os Stakeholders, levando em conta a confiança e a transparência entre as partes.
(Iacovino, Barsanti, & Cinquini, 2017)	Governança pública está baseada em gerenciamento de relações, considerando os agentes envolvidos na condução de empresas no setor público.
(IBGC, 2015)	"Governança corporativa é o sistema pelo qual as organizações são dirigidas, monitoradas e incentivadas, envolvendo os relacionamentos entre proprietários, Conselho de Administração, Diretoria e órgãos de controle".
(Liu, 2015)	"Questão-chave na governança corporativa é como controlar problemas decorrentes de conflitos de interesse entre agentes e diretores".
(TCU, 2014)	"Governança no setor público é um conjunto de mecanismos de liderança, estratégia e controle postos em prática para avaliar, direcionar e monitorar a gestão, com vistas à condução de políticas públicas e à prestação de serviços de interesse da sociedade".

Fonte: elaborado pelos autores a partir das fontes citadas.

Dentre os conceitos elencados acima se destaca aquele cunhado pelo Instituto Brasileiro de Governança Corporativa - IBGC, que é referência no Brasil na área de governança. Este instituto desenvolveu o Código das Melhores Práticas de Governança Corporativa com o propósito de contribuir com a disseminação dos princípios de governança (IBGC, 2015). Este documento funciona como um manual que pode ser aplicado por todo tipo de organização, nas devidas proporções, na implantação e manutenção de um sistema de governança.

Já no âmbito público, a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico-OCDE desenvolveu um conjunto de orientações sobre as boas práticas de governança nas empresas públicas (Matias-Pereira, 2010; OCDE, 2015). Neste Guia, a OCDE estabelece seis dimensões para a efetiva governança, destacando-se o tratamento igualitário de acionistas, políticas de relacionamento com os stakeholders e transparência e divulgação de informações, uma vez que estes princípios não devem se distanciar dos princípios da governança corporativa (Fontes Filho & Picolin, 2009; Matias-Pereira, 2010).

Na busca por uma boa governança, a transparência e a ética fazem parte da atuação das organizações públicas, onde a democracia participativa tem papel chave na busca por um estado com maior interação com a sociedade (Matias-Pereira, 2010).

Estudos anteriores mostram que a corrupção correlaciona-se fortemente com o baixo desempenho socioeconômico, bem como interfere no nível de governança ao diminuir a participação pública (Karahán, Coats, & Shughart, 2009). Zhang (2016) apresenta em seu trabalho que uma campanha de combate à corrupção reduziu a probabilidade de fraudes em função de melhoria na governança pública.

Tendo em vista a importância da governança pública, identificou-se o índice de participação como outra variável a ser utilizada, baseada na construção do índice de governança elaborado por Oliveira e Pisa (2015), sendo esta utilizada como variável indireta de controle, o qual reflete a intensidade de participação da população nas ações governamentais, por meio de eleições e participação em conselhos.

2.3. Indicadores socioeconômicos

Estudos baseados em indicadores sociais e econômicos utilizam em geral o índice de desenvolvimento Humano (IDH) e o Produto Interno Bruto (PIB), geral ou per capita, para analisar a relação com os demais indicadores.

Conforme o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento-PNUD, o IDH foi lançado pelas Nações Unidas para acompanhar o desenvolvimento em longo prazo das três dimensões básicas do desenvolvimento humano que formam o índice: renda, educação e saúde (PNUD, 2017). O índice é uma opção ao indicador PIB per capita, já que este considera apenas a dimensão econômica do desenvolvimento (PNUD, 2017). Segundo Sharma e Sharma (2015), tal como previsto pelo PNUD, o desenvolvimento humano global envolve três aspectos básicos do bem-estar humano: a expectativa de vida; a alfabetização e os anos de escolaridade; e uma medida de rendimento (PIB per capita). No Brasil, o IDH utiliza os mesmos três aspectos utilizados no IDH global.

Com base neste aspecto socioeconômico e nos diversos estudos aqui apresentados sobre corrupção, é possível identificar uma tentativa dos autores em relacionar este tema ao desenvolvimento social e econômico das regiões, relação esta também praticada em outros países.

Duguleană (2014) e Sharma & Sharma (2015) realizam estudos similares buscando identificar relação entre IPC e IDH. O primeiro estudo se propõe a demonstrar que o bem-estar das nações é influenciado pelo desempenho das organizações econômicas e sociais. Em seu trabalho Duguleană (2014) apresenta um estudo que utiliza as estimativas dos perfis culturais nacionais da base de dados de Erin Meyer (autora do *Culture Map* que criou um banco de dados com respostas de milhares de executivos, com o objetivo de construir um perfil cultural nacional) e alguns indicadores como o IDH, o IPC, a taxa de desemprego e o IDH ajustado pela desigualdade. O artigo apresentou, em geral, uma forte correlação entre IDH e IPC. Já o estudo de Sharma & Sharma (2015) apresenta também um importante resultado ao demonstrar um declínio considerável (até 30%) do IDH nos países quando esses valores são relacionados ao IPC.

No Brasil, diversos autores defendem essa utilização de indicadores sociais em análises que envolvem aspectos humanos ao aplicá-los em seus estudos relacionando à corrupção, entre eles Boll (2010), Carraro *et al.* (2011), e Melo, Sampaio & Oliveira (2015).

Baseado nesses estudos foi possível identificar as últimas variáveis a serem utilizadas neste trabalho, onde o IDH é aplicado como variável dependente e População como variáveis independentes de controle.

Sendo assim, mostra-se relevante na literatura e neste estudo a busca pela demonstração da relação entre corrupção, desenvolvimento socioeconômico e governança pública.

3. Metodologia

Para atender aos objetivos propostos neste trabalho, que se caracteriza como quantitativo, o desenvolvimento das análises ocorre em duas etapas distintas e com o auxílio do *software* SPSS. Na primeira parte, um modelo de regressão linear foi desenvolvido para se avaliar quais variáveis foram relevantes e possuem maior influência sobre os índices de IDH de cada UF. Para a segunda etapa realiza-se uma análise discriminante, de modo que a modelo testa a possibilidade de se agrupar os estados em regiões com base nas características dadas pelo conjunto de dados do IDH e ICG de cada UF.

Tratando-se de corte seccional em nível de Brasil, este estudo tem como universo de pesquisa os 26 Estados membros e o distrito Federal que compõem a federação brasileira, com seus respectivos dados socioeconômicos e índices relativos ao ano de 2010, à exceção do ICG que possui a média do período de 1998 a 2008, podendo ainda caracterizar uma limitação do estudo essa diferença de períodos. A escolha do período se deve aos seguintes fatores:

- (i) Disponibilidade de informações oficiais para o período selecionado;
- (ii) Reduzir possíveis efeitos advindos da crise do *subprime* em 2008 que afetou a economia mundial e, possivelmente, os indicadores sociais;
- (iii) Evitar possível viés em função da condução de grandes investigações a respeito de corrupção de políticos brasileiros – como o Mensalão (entre 2004 e 2006) e a Operação Lava-Jato (desde 2014, ainda em andamento no momento desta análise) – e da divulgação de seus resultados.

No que tange as variáveis, Bryman e Bell (2011) destacam a importância de se explicitar os conceitos utilizados no estudo e de que forma estes conceitos serão medidos. Utilizando-se desta abordagem, o quadro a seguir contém as variáveis coletadas e utilizadas para o estudo, bem como seus conceitos e definições operacionais.

Quadro 3. Variáveis utilizadas no modelo

<i>Variável</i>	<i>Descrição Constitutiva</i>	<i>Descrição Operacional</i>	<i>Fonte</i>
ID	Identificação do caso.	Abreviatura utilizada para cada UF	
REGIAO	Separação geográfica.	Mesma separação utilizada nos reportes do Censo 2010. Cada região recebeu um código de 1 a 5.	Censo 2010 IBGE (2011)
POP10_I	Participação percentual da UF em relação à população brasileira em 2010.	População da UF dividida pela população brasileira total.	Variável calculada base IBGE (2011)

IDH10	IDHM brasileiro considera as mesmas dimensões do IDH Global aplicada a realidade brasileira.	IDHM por UF brasileira divulgada pelo PNUD (2013).	PNUD (2013)
ICG_MED	Indicador de Corrupção Governamental Estadual criado por Boll (2010), que inclui variáveis socioeconômicas e irregularidades nas LOAs.	Média do ICG de 1998 a 2008.	Boll (2010)
IPART	Participação da população no processo eleitoral.	Índice conforme desenvolvido por Oliveira e Pisa (2015).	(Oliveira & Pisa, 2015)

Fonte: Elaborado pelos autores com base no referencial teórico

O quadro acima contém a descrição dos dados coletados para realização das análises. Ainda segundo Bryman e Bell (2011), tal procedimento favorece a replicabilidade do estudo bem como sua validade.

A partir da fundamentação estabeleceram-se os seguintes modelos teóricos:

$$y = a + b.POP10_I - c.ICG_{MED} + f.I_{PART} + \varepsilon$$

$$z = a + b.IDH10 - c.ICG_{MED} + d.I_{PART}$$

Onde,

y: variável dependente IDH no modelo de regressão.

z: variável dependente Região no modelo discriminante.

a: constante do modelo.

b até f: coeficientes atribuídos a cada variável independente nos modelos.

POP10_I: variável independente Índice de População.

ICG_{MED}: variável independente ICG Médio.

I_{PART}: variável independente Índice de Participação.

IDH10: variável independente IDH.

ε: erro estimado/volume de variância não explicada pelo modelo.

Os sinais se referem à expectativa teórica de comportamento das variáveis conforme os autores explicitados na seção anterior.

O primeiro modelo procura identificar a existência de relação entre IDH, ICG, Governança e demais indicadores sociais. Já o segundo modelo foi desenvolvido com o intuito de entender se há diferenças relevantes nos indicadores apresentados entre as regiões brasileiras, uma vez que os estudos sobre corrupção que envolve os estados brasileiros não fornecem uma análise quanto à possibilidade de regionalização da corrupção.

.....

4. Apresentação e Análise dos Resultados

4.1. Modelo de Regressão

Para Hair et al. (2009) a técnica de regressão linear múltipla é adequada quando a análise envolve uma variável dependente métrica e se presume que há uma relação entre esta variável com duas ou mais variáveis independentes. Conforme procedimentos recomendados pelos mesmos autores, a seleção das variáveis para a construção do modelo ocorreu a partir das variáveis mais significativas apresentadas na análise de correlação.

Os resultados da regressão e das análises dos pressupostos são apresentados no quadro a seguir.

As variáveis incluídas no modelo apresentaram correlações estatisticamente significantes ao nível de 95% de confiança com índices de correlação com o IDH de no mínimo 0,449. A exceção é a variável relacionada à população, que foi adicionada ao modelo como variável de controle, mesmo apresentando fraca correlação, pois se verificou posteriormente que o tamanho da população poderia distorcer as análises. O indicador que trata de corrupção apresentou correlação moderada, mas inversa, com a variável dependente.

Quadro 4. Resultado Regressão Linear Múltipla

<i>Variável Dependente: IDH_2010</i>	<i>Resultado Regressão com Teste Multicolinearidade</i>			
<i>Variáveis</i>	<i>Coefficiente</i>	<i>Sig.</i>	<i>Tolerância</i>	<i>VIF</i>
Constante	0,457	0,000**		
ICG_MED	-0,162	0,028*	0,906	1,104
IPART	0,375	0,004**	0,911	1,097
POP2010_I	0,425	0,012*	0,992	1,008
<i>Sumarização do Modelo</i>				
R ² Ajustado	0,498			
Durbin-Watson	1,600			
<i>Teste Normalidade Kolmogorov-Smirnov</i>				
Significância Assint. (Bilateral)	0,200			
<i>Teste Homoscedasticidade Pesarán-Pesarán</i>				
F-Anova	2,357			
Sig.	0,137			

Fonte: Elaborado com base nos relatórios gerados pelo software SPSS.

Obs1: * significativo a 5% e ** significativo a 1%.

Desta forma, o modelo de regressão linear múltipla pode também ser utilizado para explicar a relação das variáveis independentes com a dependente. Pelo método de inclusão simultânea de variáveis obteve-se a seguinte equação:

$$y = 0,457 - 0,162.ICG_{MED} + 0,375.I_{PART} + 0,425.POP10_i + 0,0349$$

Os testes realizados mostraram ainda que não houve violação dos pressupostos no modelo, conforme informações presentes no quadro acima.

A regressão realizada para testar o modelo apresentou correlação positiva entre os indicadores sociais e de governança, bem como correlação negativa com a corrupção, com um nível de significação adequado (p value <0,05), e um R² ajustado de 49,8% referente ao poder de explicação do modelo.

A variável ICG_{MED} mostrou possuir impacto negativo sobre a variável dependente IDH, enquanto a variável POP10_i e a variável I_{PART} possuem o maior impacto positivo. Ou seja, é possível prever que o aumento na corrupção reflete negativamente no IDH, enquanto o aumento da população e participação da sociedade contribui para o crescimento do IDH.

Esse resultado corrobora o apresentado na bibliografia sobre a temática. Neste sentido, é possível afirmar por inferência (e não somente pelo senso comum pressuposto) que a corrupção interfere no desenvolvimento socioeconômico das regiões.

4.2. Análise Discriminante

A segunda parte da análise tem objetivo de verificar se existem diferenças estatisticamente significativas nos índices de desenvolvimento humano, corrupção e de governança (participação da população) entre as regiões brasileiras. Hair *et al.* (2009) sugerem a utilização da análise discriminante para determinar se as diferenças entre médias de variáveis determinadas podem diferenciar grupos pré-definidos.

Os resultados da análise discriminante são apresentados no a seguir:

Quadro 5. Análise Discriminante

<i>Variável Dependente: REGIAO</i>	<i>Resultado Análise Discriminante - Função 1</i>
Variáveis	<i>Coefficientes</i>
Constante	-27,809
IDH10	29,666
ICG_MED	-4,013
IPART	10,945
	<i>Resultados do teste</i>
M de Box	35,614
Sig.	0,208
Correlação canônica	0,903
Lambda de Wilks	0,111

Fonte: Elaborado com base nos relatórios gerados pelo software SPSS.

A Análise Discriminante, apresentada no quadro acima, gera uma função que é utilizada para gerar escores discriminatórios dos grupos. O método utilizado foi o de estimativa simultânea, aplicável quando todas as variáveis são inseridas ao mesmo tempo, a saber:

$$z = -27,809 + 29,666.IDH10 - 4,013.ICG_{MED} + 10,945.I_{PART}$$

A função descrita acima apresentou que o IDH10 é a variável mais importante na constituição das regiões, seguida da variável I_{PART} . A variável ICG_{MED} mostrou que impacta negativamente nessa relação, porém sua influência não é tão significativa quanto às demais.

O teste Lambda de Wilks mostrou que o modelo é estatisticamente significativo para discriminar os grupos, enquanto o teste de igualdade de médias atestou que as variáveis selecionadas são significativamente discriminadoras ao nível de confiança de 95%, sendo o IDH a que apresentou maior fator discriminante. Já o teste M de Box mostrou que não houve violação da premissa de igualdade de matrizes de covariância, enquanto a verificação da matriz de correlação não aponta problemas de multicolinearidade, atestando a validade do modelo gerado.

Com relação à análise discriminante elaborada para testar o modelo, conforme apresentado nos **Quadros 6 e 7**, o modelo se mostrou capaz de enquadrar 85,2% dos casos agrupados originais classificados corretamente. Ou seja, estavam adequados às regiões brasileiras pré-definidas, sendo que os estados das regiões Sul e Sudeste foram todos corretamente enquadrados.

Quadro 6. Resultado da Classificação

Região dos estados	Associação ao grupo predita - Contagem e percentual										Total	
	Norte		Nordeste		Sul		Sudeste		Centro-Oeste			
Norte	6	86%	1	14%	0	0%	0	0%	0	0%	7	100%
Nordeste	2	22%	7	78%	0	0%	0	0%	0	0%	9	100%
Sul	0	0%	0	0%	3	100%	0	0%	0	0%	3	100%
Sudeste	0	0%	0	0%	0	0%	4	100%	0	0%	4	100%
Centro-Oeste	0	0%	0	0%	0	0%	1	25%	3	75%	4	100%

Fonte: Elaborado com base nos relatórios gerados pelo software SPSS.

Quadro 7. Resultado da Análise de Estatística de Grupo

Região dos estados	Estatísticas de Grupo - Média e Desvio Padrão (DP)										Total	
	Norte		Nordeste		Sul		Sudeste		Centro-Oeste			
	Média	DP	Média	DP	Média	DP	Média	DP	Média	DP	Média	DP
IDH_2010	0,684	0,024	0,660	0,018	0,756	0,015	0,754	0,023	0,753	0,047	0,705	0,049
ICG Média	0,232	0,096	0,268	0,110	0,055	0,028	0,194	0,055	0,192	0,057	0,213	0,104
IPART	0,712	0,047	0,658	0,045	0,775	0,017	0,701	0,034	0,778	0,051	0,709	0,611

Fonte: Elaborado com base nos relatórios gerados pelo software SPSS.

Ainda nesse aspecto, as maiores médias para IDH e IPART, e as menores para ICG dentro dos grupos apresentados no Quadro 7 foram as seguintes:

- IDH: Região Sul 0,756, Sudeste 0,754 e Centro-Oeste 0,753.
- ICG: Região Nordeste 0,268, e Norte 0,232.
- IPART: Sul 0,775 e Centro-Oeste 0,778.

Levando em consideração que o valor ideal do IDH e do Índice de participação é próximo de 1, e que o valor ideal para o ICG é o mais próximo de zero, pode-se inferir que as regiões que apresentaram maior valor médio de ICG possuíram os menores valores médios de IDH, sendo inversamente proporcionais, o que pode ser observado no Quadro 7.

Os resultados mostram que a variável ICG pode auxiliar a explicar as variações negativas no IDH dos Estados. Isso reforça os pontos abordados por Boll (2010), Carraro *et al.* (2011) e Melo, Sampaio & Oliveira (2015), uma vez que esses autores destacam as influências negativas da corrupção sobre os indicadores sociais. Este cenário corrobora os estudos empíricos realizados anteriormente por estes autores.

Os índices utilizados no presente trabalho demonstraram ainda que os Estados com maiores índices de corrupção eram, em geral, os estados com menores índices de desenvolvimento humano e menor participação popular (que representa o nível de governança dos Estados).

É preciso entender as particularidades de cada Estado para que se possam determinar características específicas das regiões e para que seja possível compreender essas diferenças nos índices utilizados. Neste aspecto Sharma & Sharma (2015) reforçam que o declínio nos indicadores sociais pode chegar até 30% em determinados países. A literatura apresenta que um dos fatores que podem impactar nestes resultados é a cultura das regiões. Os autores Duguleană (2014) e Pedroso, Massukado-Nakatani & Mussi (2009) dão um enfoque maior nesta possível causa de ocorrência da corrupção, uma vez que o contexto é essencial para que esse percentual diminua ou aumente.

Neste sentido, o resultado da análise discriminante reforça que a questão cultural, o qual possui características que muitas vezes diferenciam as regiões brasileiras, distinguem as regiões quanto ao índice de corrupção, indicadores sociais e governança. A própria definição de corrupção apresentada no **Quadro 1** destaca como a cultura está atrelada à corrupção, ao dizer que a corrupção é “são atitudes associadas ao comportamento oportunista” e “ausência de princípios éticos, valores, ideologias”.

A participação da sociedade também possui um aspecto chave na mudança deste cenário, uma vez que a participação aumenta o controle nas ações do Estado, o que aumenta o nível de governança. Esse aspecto é verificado por Zhang (2016) que apresenta que o aumento da governança possui um impacto positivo na redução da corrupção, e consequentemente nas condições sociais das regiões.

.....

5. Considerações finais

É possível concluir, a partir dos resultados expostos, que a realidade socioeconômica brasileira sofre impactos negativos relacionados a não participação efetiva da sociedade como um agente ativo, bem como pela execução de controles efetivos para inibição da corrupção ainda estar em desenvolvimento.

De forma geral, como censo comum imagina-se que a prática da corrupção gere impactos negativos nas condições socioeconômicas de qualquer nação. Isso fica constatado cientificamente ao verificar os resultados da análise de regressão, onde a equação linear apresenta uma redução no IDH em cada incremento no ICG. Esse resultado mostra o impacto negativo da corrupção, onde a cada incremento no ICG o IDH reduz 0,162, e a cada incremento no IPART o IDH aumenta 0,375. É preocupante se considerarmos a associação de quão danoso é a corrupção para o desenvolvimento socioeconômico das regiões.

Esse cenário apresentado e testado nos dois modelos teóricos propostos nesse estudo, salvo comprovação contrária devidamente fundamentada, só poderá ser melhorado a partir do momento que a sociedade e os governantes entendam a necessidade de se diminuir a corrupção e a cultura do “jeitinho”, o que pode ser constatado no trabalho apresentado por Zhang (2016), e ampliar a participação cidadã permitindo uma construção em conjunto de uma sociedade mais justa e igualitária.

É notável que os maiores ICGs e os menores IDHs sejam identificados nas regiões norte e nordeste, o que corrobora os diversos estudos acerca das desigualdades existentes entre as regiões brasileiras. A sociedade deve entender que tem uma participação crucial nesses resultados, uma vez que são os principais responsáveis pela fiscalização da execução do orçamento público e não somente contribuintes e usuários dos serviços prestados pelo poder público.

Como principal limitação pode-se destacar o período considerado para análise, uma vez que ao mesmo tempo em que diminui os efeitos das recentes ações governamentais anticorrupção, também distorce os resultados para a atualidade. Já como limitação secundária, inclui-se o fato de se apresentar os impactos negativos na relação entre as variáveis propostas, sem que haja um aprofundamento quanto ao contexto e padrões de atitudes que contribuem para este cenário apresentado.

Não se pretende com esse estudo exaurir a discussão acerca da temática aqui exposta, mas sim realizar uma ampliação da discussão com vistas a contribuições acadêmicas e sociais sobre o assunto.

Para tanto, sugere-se estudos futuros que identifiquem outras variáveis relevantes para o fomento de debates e questionamentos por parte da sociedade como um todo. Ainda, como sugestão para estudos futuros, analisar o estado do Maranhão ou da Bahia, que apresentaram os maiores índices para ICG e um dos menores índices de IHD e IPART, identificando os resultados por municípios buscando apontar quais possuem o maior peso nesse indicador, bem como realizar uma contextualização das características socioeconômicas desses estados.

Referências

- Alcântara, V. de C., Pereira, R. J., & Silva, É. A. F. (2015). *Gestão Social e Governança Pública: aproximações e (de)limitações teórico-conceituais*. *Revista de Ciências da Administração*, 1(3), 11. doi:10.5007/2175-8077.2015v17nespp11
- Andrade, A., & Rosseti, J. P. (2004). *Governança corporativa: fundamentos, desenvolvimento e tendências*. São Paulo: Ed. Atlas.
- Bao, G., Wang, X., Larsen, G. L., & Morgan, D. F. (2013). *Beyond New Public Governance: A Value-Based Global Framework for Performance Management, Governance, and Leadership*. *Administration & Society*, 45(4), 443–467. doi:10.1177/0095399712464952
- Bayar, Y. (2016). *Public Governance and Economic Growth in the Transitional Economies of the European Union*. *Transylvanian Review of Administrative Sciences*, 12(48), 5–18. Recuperado de <http://rtsa.ro/tras/index.php/tras/article/view/480>
- Boll, J. L. S. (2010). *A corrupção governamental no Brasil: construção de indicadores e análise da sua incidência relativa nos estados brasileiros*. Dissertação (mestrado) – Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Rio Grande do Sul.
- Borges, L. F. X., & Serrão, C. F. de B. (2005). *Aspectos de Governança Corporativa Moderna no Brasil*. *Revista do BNDES*, 12, 111–148.
- BRASIL. (2013). *Lei Federal no 12.846, de 1º de agosto de 2013 [Dispõe sobre a responsabilização administrativa e civil de pessoas jurídicas pela prática de atos contra a administração pública, nacional ou estrangeira, e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, 01 ago. 2013]*. Recuperado 15 de janeiro de 2017, de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2013/Lei/L12846.htm
- Bryman, A., & Bell, E. (2011). *Business research methods (4a)*. Oxford: Oxford University Press.
- Burneo, K., & Lizarzaburu, E. R. (2016). *Governança Corporativa em Mercados Emergentes: Impacto Sobre a Bolsa de Valores de Lima – Bvl. Globalización, Competitividad y Gobernabilidad de Georgetown/Univiersia*, 10(3). doi:10.3232/gcg.2016.v10.n3.03
- Caldas, O. V., Costa, C. M., & Pagliarussi, M. S. (2016). *Corrupção e composição dos gastos governamentais: evidências a partir do Programa de Fiscalização por Sorteios Públicos da Controladoria-Geral da União*. *Revista de Administração Pública*, 50. Recuperado de <http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/rap/article/view/60848>
- Carraro, A., Menezes, G., Canever, M. D., & Fernandez, R. (2011). *Formação de empresas e corrupção: uma análise para os estados brasileiros*. In: *Encontro de Economia da Região Sul*, 14. In *Encontro de Economia da Região Sul-ANPEC/SUL*, Florianópolis, Santa Catarina, Brasil (Vol. 14, p. 1–17). Florianópolis: Anais ANPEC.
- Duguleană, L. (2014). *National Cultural Dimensions And Well-Being In Some Countries Of The World*, In 2013. *CrossCultural Management Journal*, (6), 305–314.
- Fontes Filho, J. R., & Picolin, L. M. (2009). *Governança corporativa em empresas estatais: avanços, propostas e limitações*. *Revista de Administração Pública*, 42(6), 1163–1188.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2009). *Análise multivariada de dados*. Bookman Editora.
- Iacovino, N. M., Barsanti, S., & Cinquini, L. (2017). *Public Organizations Between Old Public Administration, New Public Management and Public Governance: the Case of the Tuscany Region*. *Public Organization Review*, 17(1), 61–82. doi:10.1007/s11115-015-0327-x
- IBGC. (2015). *Código das Melhores Práticas de Governança Corporativa (5o ed)*. São Paulo: Instituto Brasileiro de Governança Corporativa.

- Karahan, G. R., Coats, R. M., & Shugart, W. F. (2009). *And the Beat Goes On: Further Evidence on Voting on the Form of County Governance in the Midst of Public Corruption*. *Kyklos*, 62(1), 65–84. doi:10.1111/j.1467-6435.2009.00423.x
- Liu, X. (2015). *Corruption Culture and Corporate Misconduct*. *SSRN Electronic Journal*. doi:10.2139/ssrn.2702883
- Matias-Pereira, J. (2010). *A Governança Corporativa Aplicada No Setor Público Brasileiro*. *Administração Pública e Gestão Social*, 2(1), 109–134. doi:10.21118/APGS.V2I1.21
- Melo, F. L. N. B. de, Sampaio, L. M. B., & Oliveira, R. L. de. (2015). *Corrupção Burocrática e Empreendedorismo: Uma Análise Empírica dos Estados Brasileiros*. *Revista de Administração Contemporânea*, 374–397.
- Mungiu-Pippidi, A. (2015). *Corruption: Good governance powers innovation*. *Nature News*, 518(7539), 295. doi:10.1038/518295a
- OCDE. (2015). *OECD Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises (2015o ed)*. Paris: OECD Publishing. doi:10.1787/9789264244160-en
- Oliveira, A. G. de, & Pisa, B. J. (2015). *IGovP: índice de avaliação da governança pública – instrumento de planejamento do Estado e de controle social pelo cidadão*. *Revista de Administração Pública*, 49(5), 1263–1290. doi:10.1590/0034-7612136179
- Ortega, B., Casquero, A., & Sanjuán, J. (2014). *Growth In Human Development: The Role Of Corruption*. *Journal of International Development*, 26(7), 974–998. doi:10.1002/jid.2963
- Pedroso, J. P. P., Massukado-Nakatani, M. S., & Mussi, F. B. (2009). *A relação entre o jeitinho Brasileiro e o perfil empreendedor: possíveis interfaces no contexto da atividade empreendedora no Brasil*. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, 10(4), 100–130. doi:10.1590/S1678-69712009000400006
- PNUD. (2017). *Desenvolvimento Humano e IDH*.
- Sharma, H., & Sharma, D. (2015). *Human Development Index-Revisited: Integration of Human Values*. *Journal of Human Values*, 21(1), 23–36. doi:10.1177/0971685815569659
- TCU. (2014). *Governança Pública: Referencial Básico de Governança Aplicável a Órgãos e Entidades da Administração Pública e Ações Indutoras de Melhoria*, 98. Recuperado de www.tcu.gov.br
- Tonoyan, V., Strohmeier, R., Habib, M., & Perlitz, M. (2010). *Corruption and Entrepreneurship: How Formal and Informal Institutions Shape Small Firm Behavior in Transition and Mature Market Economies*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(5), 803–831. doi:10.1111/j.1540-6520.2010.00394.x
- Transparência Internacional. (2017). *Índice de Corrupção Percebida e Posição do Brasil no Ranking*. Recuperado 20 de setembro de 2009, de www.transparency.org
- Zhang, J. (2016). *Public Governance and Corporate Fraud: Evidence from the Recent Anti-corruption Campaign in China*. *Journal of Business Ethics*, 1–22. doi:10.1007/s10551-016-3025-x



Subnational autocratic governments in Latin America: the impact of economic diversification¹

AREA: 4
TIPO: Application

63

AUTOR

Manuel E. Mera²
Universidad Nacional
de San Martín,
Argentina
meramanuel@gmail.
com

2. Autor de contacto:
Universidad Nacional de
San Martín; Diagonal
Roque Sáenz Peña 832 1°
piso, oficina 105; Buenos
Aires C1035AAQ;
Argentina.

*Gobiernos autocráticos subnacionales en América latina: el impacto de la diversificación económica.
Governos autocráticos subnacionais na América latina: o impacto da diversificação econômica.*

In Latin American democracies, many provinces and states display autocratic characteristics that are at odds with the national democratic context. The literature on subnational authoritarianism has cope with this puzzle, but the explanations rely mostly on the political and economic role of the national government. In order to explain the emergence and resilience of autocratic subnational governments, I present a theory that looks into the internal dynamics. I argue that subnational autocracies are possible in a context of low economic diversification. Undiversified economies with a dominant economic sector create a network of interests aligned with the incumbent and reduce the support for the opposition parties. In more diversified economies the inter-capitalist competition transfers economic actors' demands to the political arena, financing opposition parties whenever they feel they are being unheard. I find evidence to support my argument and flesh out the mechanisms at work in a "most similar case" comparison of two neighboring states in Brazil: Bahia and Minas Gerais.

En las democracias latinoamericanas, muchas provincias y estados muestran características autocráticas que contrastan con el contexto democrático nacional. La literatura sobre el autoritarismo subnacional ha lidiado con este interrogante, pero las explicaciones se basan principalmente en el rol político y económico del gobierno nacional. Para explicar el surgimiento y la resiliencia de gobiernos subnacionales autocráticos, presento una teoría que analiza las dinámicas internas. Sostengo que las autocracias subnacionales son posibles en un contexto de baja diversificación económica. Las economías no diversificadas, con un sector económico dominante, crean una red de intereses alineada con el gobierno local y reducen el apoyo a los partidos de la oposición. En las economías más diversificadas, la competencia inter-capitalista transfiere las demandas de los actores económicos a la arena política, financiando a los partidos de la oposición cuando sienten que no se los escucha. Presento evidencia para apoyar el argumento y desarrollar los mecanismos de funcionamiento mediante una comparación de "casos más similares" en dos estados vecinos de Brasil: Bahía y Minas Gerais.

Nas democracias latino-americanas, muitas províncias e estados apresentam características autocráticas que contrastam com o contexto democrático nacional. A literatura sobre o autoritarismo subnacional lidou com esse problema, mas as explicações estão centradas principalmente no papel político e econômico do governo nacional. Para explicar o surgimento e a resiliência dos governos subnacionais autocráticos, apresento uma teoria que analisa a dinâmica interna dos países Latino-Americanos. Eu argumento que as autocracias subnacionais são possíveis em um contexto de baixa diversificação econômica. As economias não diversificadas, com um setor econômico dominante, criam uma rede de interesses alinhada com o governo vigente e reduzem o apoio aos partidos da oposição. Em economias mais diversificadas, a competição inter-capitalista transfere as demandas dos atores econômicos para a arena política, financiando partidos de oposição sempre que eles sentem que as suas demandas não estão sendo ouvidas. Eu encontrei evidências que apoiam o meu argumento e mapeiam a dinâmica descrita na pesquisa no trabalho em uma comparação de "casos mais semelhantes" entre dois estados vizinhos no Brasil: Bahia e Minas Gerais.

DOI
10.3232/GCG.2018.V12.N1.03

RECIBIDO
17.10.2017

ACEPTADO
20.12.2017

1. Introduction

Once a country has democratized at the national level, what allows it to retain autocratic enclaves in its provincial governments? In Latin American democracies, many provinces display autocratic characteristics that contrast with the national democratic context. These autocratic characteristics can vary from minor differences in the transparency of electoral procedures or rule of law to full-blown authoritarianism with political persecution, control of the media, limited division of power and clientelistic use of the provincial budget (O'Donnell 2004; Gibson 2012; Behrend and Whitehead 2016). Citizens that might otherwise express dissent or back opposition parties will either have to support the provincial government or refrain from expressing dissent (Gervasoni 2010).

I argue that local autocracies are possible in a context of low economic diversification, which facilitates the homogenization of economic interests and limits the number and strength of opposition parties. The central mechanism that links the economic structure with the level of democracy is the role that business sectors have as the main contributors to political campaigns. Since it is impossible to compete in an election without funds, the availability of campaign donors determines the chances of success. It then follows that an undiversified economy with a dominant economic production usually leads to a network of interests aligned with the incumbent and reduces the chances of financing the opposition. In a more diversified economy, we will find various economic groups and a more diversified network of interests. The inter-capitalist competition that emerges from a more complex economy will translate their demands to the political arena, financing opposition parties whenever they feel their demands are going unheard. Moreover, higher diversification also implies a distribution of power among more actors and an obstacle for autocratic figures to concentrate power.

To define the phenomenon it is important to consider/remember that subnational autocracies exist in the context of democratic countries, and that they are embedded in the institutional framework of a democratic government. This means that they have regular elections for local and national authorities, they have formal institutional checks and balances, and liberties are guaranteed by the national constitution. Nonetheless, autocratic governors are still able to establish an autocratic government, controlling the state, limiting liberties and affecting democracy. As the literature on subnational authoritarianism in Latin America has pointed out (Hernandez Valdez 2000; Borges 2007; Montero 2007; Gervasoni 2010; Gibson 2012; Giraudy 2015; McMann 2017; Suárez-Cao et.al. 2017), these governments present similarities with what the broader literature has defined as illiberal democracies (Zakaria 1997), competitive authoritarianism (Levitsky and Way 2002) and electoral authoritarianism (Schedler 2009).

The objective of this article is to advance a theory on the emergence and endurance of autocratic enclaves in democratic countries and evaluate its validity through qualitative analysis. This also allows to flesh out the mechanism described in the theory and provide basis for a generalization in Latin America. For this purpose, I've selected a pair comparison in Brazil, a country with a federal system and a large and heterogeneous number of states. The comparison between Bahia and Minas Gerais controls for alternative explanations while isolating the dependent and independent variable. Through a "most similar cases" method, I traced the mechanisms described in the theory to confirm my argument.

KEYWORDS

subnational;
democracy;
authoritarianism;
autocracy;
Latin America;
economic
diversification;
business
organizations.

PALABRAS CLAVE

subnacional;
democracia;
autoritarismo;
autocracia;
América Latina;
diversificación
económica;
organizaciones
empresariales.

PALAVRAS-CHAVE

sub nacional;
democracia;
autoritarismo;
autocracia;
América latina;
diversificação
econômica;
Organizações
empresariais.

CÓDIGOS JEL:

H1, H7, N96,
O54, P5, P16, Z18

2. Theory and Mechanism

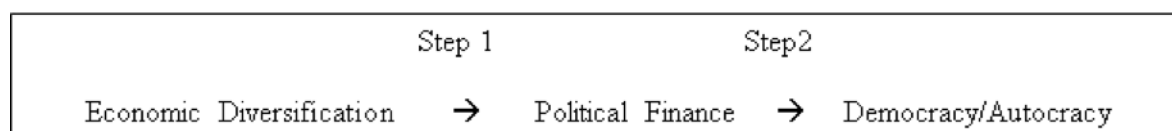
Current theories on subnational authoritarianism are unable to provide satisfying explanation on the emergence and endurance of autocratic government. We could succinctly divide them into two types: political and economic. First, we have theories that underscored the role of political cleavages in allowing the emergence of hegemonic parties (Key 1949, O'Donnell 2004, Mickey 2015, Gibson 2012). For these authors, local party bosses are able to subdue democratic institutions by limiting the power of the opposition either through the exploitation of social cleavages or through political strategies that limit the interference of the national government. Secondly, we have theories that focus on the control of the economic resources that the provinces receive from the central government (McMann 2006, Gervasoni 2010, Giraudy 2015, Borges 2007 and Montero 2007). National transfers are expected to allow governors to avoid accountability and/or to create a clientelistic machinery that guarantees electoral results.

My theory contributes to this literature by using local dynamics as the main explanatory variable. I argue that the role of the national government either through economic transfers or direct political involvement can help lean the scale, but only as much as the local structure allows it. While political junctures created by the national political scenario are relevant and can affect a local election, these are exceptional. In order to explain local politics in the long run -beyond one election- it is necessary to look at the type of political dynamic in the province or state.

My argument is based on a two-step mechanism that traces the influence of the economic structure to the existence of autocracies (See [Figure 1](#)). The overall conclusion is that the level of economic diversification³ of a province, given the network of interests it creates, may allow for the existence of an autocratic government or may incentivize more democratic competition.

Given the institutional context, a province is considered autocratic when a governor or party is able to rule unchallenged and unconstrained by other branches of government. To do so, political leaders need to overcome the democratic institutional constraints that exist within a democratic country. This is possible when a leader or party boss can control the legislative and judicial powers. In a context of low political competition, where the incumbent party holds the majority of votes and seats, governors are able to consolidate power due to controlled legislatures and lack of opposition. The consolidation of a hegemonic party in government is the baseline for autocratic practices. That is why low levels of political competition can operate as a proxy for subnational autocracy.

Figure 1. Mechanism of the Theory



To understand the mechanism in [Figure 1](#), we should start backwards. Step 2 links Democracy/Autocracy (using political competition as proxy) with campaign financing. It assumes that a candidate can neither access power without a successful campaign nor have a successful campaign without funds. Given that an autocratic governor finds his power in winning elections uncontested, the fewer the sources of finance for opposition parties, the higher the chances of the incumbent to consolidate power.

The ability of opposition parties to raise enough funding to run a successful political campaign is a key element. While initially the academic literature questioned whether money had a real electoral impact or not, today the evidence has moved the debate to questions over how much and in what way does campaign financial backing influence elections and politics (Cox and Thies 2000; Denver, Hands and MacAllister 2004; Trumm 2017). Even in countries where the system is dominated by party loyalty, campaign spending by individual candidates can change their performance in a measurable and politically significant way (Scarrow 2007; Benoit and Marsh 2003).

This links up with the Step 1 of the mechanism, which looks at the sources of campaign funds and the connection between the economic structure and the political finance. In Latin America, by looking at the financial sources available to political parties, we can differentiate between primary sources and secondary sources of campaign funds, depending on the amount of funding they provide to campaigns (Samuels 2001). Among the primary sources we have: 1. State resources; 2. State contractors; and 3. Economic sectors.

The first source includes the use of official transportation, public employees, state propaganda or direct budget reallocation for campaign purposes. These resources only benefit the incumbent, what gives them an initial advantage over opposition parties. A similar advantage is observed in the second source, the campaign contributions made by state contractors (Samuels 2001; Freille 2015; Mancuso et.al. 2016). Any list of political donors will have at the top the public infrastructure contractors. Unlike other private companies, public construction companies are most of the time owned by governor's friends and family and overwhelmingly favor incumbents.

The third primary sources of funding are the economic sectors. This includes firms, unions and business organizations, as they all represent interests from specific sectors. They have the particularity of controlling large sums of money and can use their financial power to staff an office, hire lobbyists and make donations to political action committees (Schlozman, Verba and Brady 2012). Business contributions are consequently more effective at influencing politicians than individual contributors (Bergan 2005). Unlike what happens with state resources and state contractors, where incumbents are the only beneficiaries, economic sectors are the only primary source that would finance opposition groups. Businessmen are risk averse, so they will be careful with the message they send along with their economic contribution. Business may always contribute to the incumbent for the sole reason that they are in office, but whether they contribute more or less to the opposition is the key to understand political competition (Eismeier and Pollack 1986; Box-Steffensmeier and Dow 1992; Hart 2001). The decision by business and unions to contribute to an incumbent or a challenger will be dependent on their economic and political interest. This naturally links to the economic structure of a state, as it shapes the interests and strategies of these economic sectors.

While the primary sources of funding are skewed in favor of the incumbent, the secondary sources are not necessarily biased as much as they are dependent on the political juncture of the election. These sources are: 1. Individuals; 2. Branches of the party; and 3. The national government. The secondary sources can mobilize fewer resources and are less relevant than primary ones, but sometimes they are the only funding opposition parties may have. Individual contributions have no influence on the candidate's strategies or policy proposals (Bergan 2005), while the intervention by other branches of the party or the national government are not a constant, they only appear in those elections where the political competition might be of interest for other provinces or when there's a shared interest between the different levels of the government.

The secondary sources of campaign finance can allow a party to participate in an election, but not to successfully compete in it. Thus, we have to focus on the single source of campaign finance that has both the power to support a successful candidate as well as the independence to finance opposition parties: the economic sectors.

In a nutshell, the theory argues that the economic structure defines the political interests and strategies of the economic sectors, leading to the finance of the incumbent and/or the opposition. The availability of sufficient campaign funds for the opposition will determine the level of competition in a state, and thus, the chances of an autocratic or democratic government to exist.

3. The Mechanisms at Work

In order to test the argument I traced the mechanisms using a pair comparison of two Brazilian states: Minas Gerais and Bahia (see [Figure 2](#)).⁴ This is a controlled comparison in which “most similar” cases are comparable in all respects except for the independent variable that explains the variation in the dependent variable (George and Bennet 2005). Bahia and Minas Gerais present close similarities in terms of their geographic size, institutions, economic development and culture, but differ in the economic diversification (IV) and the political competition (DV). Given the nature of the case selection, the comparison is also part of the subnational comparative method⁵, which makes it easier to construct controlled comparisons (Snyder 2001).

Figure 2. Brazil with Subnational Political Divisions and Case Selection.

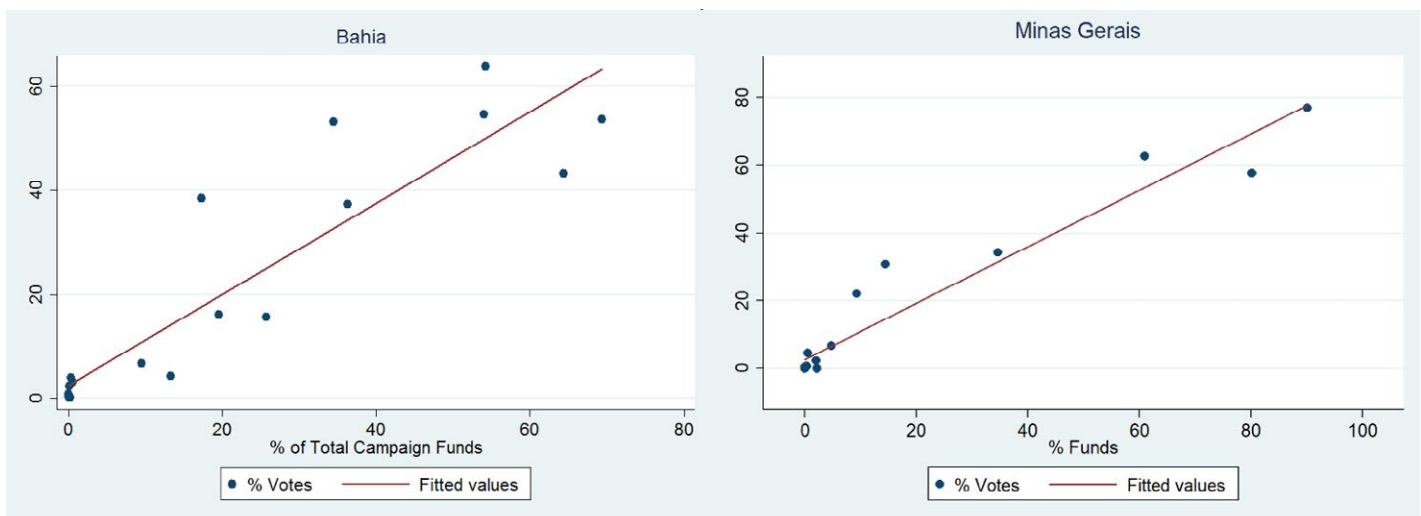


While Minas Gerais stands as an example of competitive political system, Bahia is a typical autocratic state. The explanation behind this contrasts can be traced back to the economic structure: Minas Gerais operates as a small federal system with several important geographic regions. Each region of the province, as well as the economic sectors in them, compete for the influence over politics. Bahia, on the contrary, was transformed by the modernization process under the military regime into a centralized industrial state. The incumbent and the hegemonic sectors allied in order to maintain the prerogatives that the industrial promotion policies has given them.

The mechanism presented consists of two steps. The first one links the economic structure with political finance while the second one links political finance with political competition, our proxy for democracy/autocracy. In order to show the validity of theory we should find evidence of these two mechanisms present in Bahia and Minas Gerais. For this, I rely on public available information on amount and sources of campaign funds for gubernatorial elections in both states and on interviews with informants to describe the aggregation of economic interest for political participation. The aggregation of public data, in-depth interviews with key actors and academic literature are evidence that allows to infer the validity of the proposed theory.

The publicly available data on campaign finance in the states of Bahia and Minas Gerais from 2002 to 2014 lets us test the role of the economic sectors in the campaign contributions for governor. We see in **Graph 1** the first step of the mechanism operating, that is, how the campaign funds are necessary to win a gubernatorial election. In both states, the amount of resources obtained for campaigning almost mirrors the percentage of votes a candidate obtained. While the influence of money on electoral results is not a novelty, it is still noteworthy to see an almost determinacy in these two cases. It is clear that those that received proportionally more funds were able to translate that difference into the political arena. Based on the literature that studies the influence of money in politics, we can assume a causal relationship between the funds obtained and the percentage of votes (Jacobson 1978; Green and Krasno 1988; Erickson and Palfrey 1998; Benoit and Marsh 2003; Denver, Hands and MacAllister 2004; Freille 2015; Trumm 2017).

Graph 1. Correlation Between Votes for Governor and Campaign Funds, Bahia and Minas Gerais, 2002-2014.



Source: Author's calculations based on Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada; Tribunal Superior Eleitoral.

While the correlation between funding and votes is almost identical between the two cases, the composition of that funding differs significantly. Following the theory, the case of Bahia shows an alignment between the hegemonic sectors and the incumbent, while Minas Gerais presents a competition among economic sectors and variations in the support across election years.

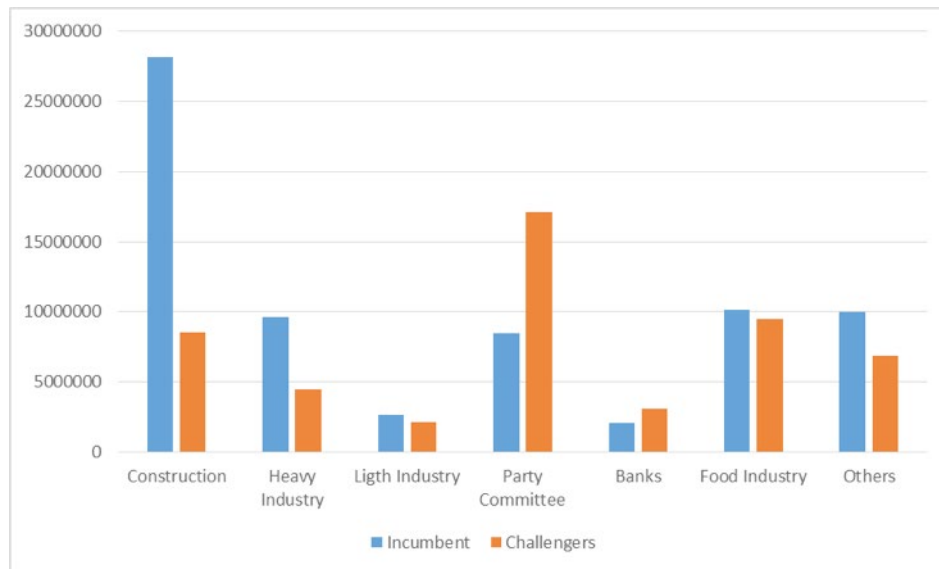
Bahia represents a case of low democratic development⁶. Its low economic diversification allows an alliance between the political and economic interests, hindering the emergence of political alternatives and reducing democratic competition. The origin of this economic-political alignment is found in the economic transformation of the 1960-1970 that changed Bahia from an agricultural state to an industrialized one. Implemented by the military government, this transformation modified the oligarchical structure replacing the old economic elites with new enclave companies. The new dominant bourgeoisie, having their headquarters outside the territory of Bahia, had no political aspirations and demanded only economic returns. In retribution, the new dominant sectors aligned behind the incumbent and restricted their support for opposition parties.

The first and more extensive period is the PFL⁷ dominance, also known as *Carlismo*, in reference to the Antônio Carlos Magalhães (ACM), the undisputed figure of Bahia's contemporary politics. The dominance of the *Carlismo* extended from the 1970s until 2006 when the growing PT⁸ was able to capitalize the worn-out image of ACM and the high popularity of the President Lula da Silva (PT) and prevail in the gubernatorial election.

The PT rapidly took control of the political machine in Bahia and has retained power in the last three elections: Jaques Wagner (2006-2009; 2010-2013) and Rui Costa (2014-2017). While different in its political style and social priorities, the PT basically represents a continuation of the *Carlismo*. There are important elements of continuity between the two periods, such as the economic priorities, the alliance with the major economic sectors, the close ties with the national incumbent, the use of machine politics, the top-down decision making and the alliance with conservative *prefeitos* (Dantas Neto 2011, Herrmann 2014). More importantly, we have the continuation of a bipolar game where the incumbent dominates and excludes the opposition.

The hegemonic role of the incumbent, regardless of the period, is reflected in the economic support provided by the economic sectors. **Graph 2** compares the sources of funds for the campaign for governor between the incumbent's candidate and the aggregation of all the challengers, for the period 2002-2014. The first thing that stands out from the graph is that the largest contributors and most uneven between incumbents and challengers are construction companies and heavy industry companies, both directly linked with state funds and the hegemonic sector, chemical and petrochemical. Construction companies not only constructed the industrial poles that host the heavy industry but also, in some paradigmatic cases (Odebrecht and OAS), they also operate in the petrochemical sector.

Graph 2. Sources of Funds for Governor's Campaign, Bahia 2002-2014.



Source: Author's calculations based on Tribunal Superior Eleitoral.

It comes as no surprise that the main contributor for challengers has been the party committees. Referencing back to the theory, while the challengers still receive economic support from the main economic sectors, they do so in relation to the economic sector's expectation. In Bahia, challengers only get a fraction of the funding the incumbent candidate receives, and thus have to rely on the national party in order to stay competitive and obtain votes for national positions.

On the other side of the spectrum, Minas Gerais stands out as an example of high political competition, and therefore more democratic than several other Brazilian states. In previous academic work, Minas Gerais was classified as a coalescent pluralism (Borges 2007), Low Dominance (Borges 2011) and Broadened Competition (Montero 2007). In the constant struggle between three main parties (PMDB, PSDB⁹ and PT) we see the constant competition of the economic sectors.

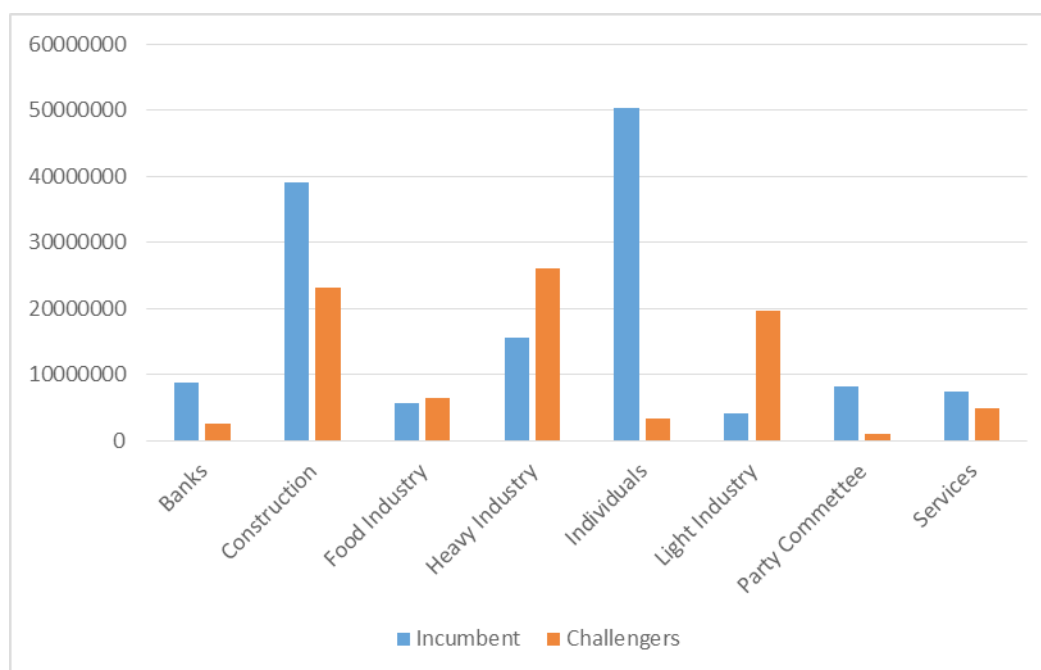
Minas Gerais' economic heterogeneity and political competition among regions have shaped local politics and created what resembles a federal state. With the transition to democracy in the 1980s, the fragmentation of the opposition parties as well as the pro military factions generated a competitive electoral arena where no leadership or political group was capable of holding power for too long (Borges 2006). We see the PMDB obtaining the plurality of votes in the Legislative and participating in the government coalitions between 1982 and 1990. But the PMDB was far from the dominant political machine of Bahia. The PMDB is a loose organization, composed of a federation of different political forces, from the leftist communist to the catholic right, with no single leader capable of imposing his own vision (Borges 2006).

The PSDB became the main challenger of the PMDB. They obtained the mayor seat in Belo Horizonte in 1988, the second largest caucus in the House of Representatives in 1990s and the governorship in 1994. During the 1990s, the PSDB and the PMDB competed and alternated in power.

In the 2000s, the consecutive victories of the PMDB coincided with the emergence of a new challenger, the PT. This party won the national presidential elections and, in spite of its leftist ideology, allied with the local PMDB, giving Aécio Neves the control of local politics. The PT grew exponentially in power and influence, gaining representation in the local and national legislature, and a large number of mayors all over Minas Gerais (Miranda 2003). This competition peaked with the gubernatorial victory of the PT in 2014, something unthinkable of in the past, and turned Minas Gerais again into a contested political arena.

Following the theory, in a politically competitive state such as Minas Gerais, we should also expect a more competitive distribution of funds. If we look at **Graph 3** we find a competitive distribution of funds between incumbent's candidates and the aggregation of the challengers for the 2002-2014 period. This implies that economic sectors are not aligned behind the incumbent as we saw in Bahia, but that they are open to switch sides if they find it politically convenient. A couple of particularities stand out in this graph. Firstly, we see the support of construction companies for incumbent's candidates, what is a constant under every government, autocratic or not. Secondly, we see that "industry" has shown an important support for challengers. Many times, the industrial sector has been divided across sub-sectorial lines. Thirdly, party committee contributions are lower than what we found in Bahia in part because the high support of the economic sectors to both incumbent and challengers reduces the need for this type of support. Finally, we see an abnormal amount of individual support for the incumbent. The reason behind this abnormality is that many important businessmen contributed using their names instead of the name of the companies they represent.

Graph 3. Campaign Funds for Incumbent and Challengers by Sector, Minas Gerais 2002-2014.



Source: Author's calculations based on Tribunal Superior Eleitoral.

The case of Minas Gerais also gives us a clear insight into the first step of the mechanism, that is, how interests of the economic structure translate into the political arena through campaign financing. The Federation of Agriculture and Livestock of the State of Minas Gerais (FAEMG) and the Federation of Industries of the State of Minas Gerais (FIEMG) are the two largest business associations at state level. While the FAEMG and the FIEMG show plenty of similarities on how they structure their relationship with the government, they also differ on the interests they defend, the homogeneity of these interests and the recommendations they give to their members for political investment.

On the one hand, both organizations actively lobby for their particular interests with local mayors, the governor, state and national legislators, and both support the campaigns of politicians running for all government positions. On the other hand, they differ on how homogeneous their interests are, as the agrarian sectors tends to coordinate actions in Congress better than the diverse industrial sectors do (interview Custodio). The agrarian and the industrial caucuses rarely cooperate, as they represent different economic sectors and economic interests, and many times conflicts arise (interview Custodio, Viana Rodriguez).

For legislative positions, there are rarely multi-sector candidates, as usually candidates receive funding from one sector only. The agrarian caucus tends to be more homogeneous and usually votes together. The industrial caucuses have more heterogeneous interests, for example, agro-industry, banks, finance and construction have individual caucus at the state and national levels (Interview Bias Fortes, Custodio, Viana Rodriguez).

In the case of executive positions, economic sectors have to balance their desires with the real chances of victory (interview Azeredo). A former president of FIEMG, Stefan Salej, comments that business always wants their friends to win, but if they do not have real chances, they support the winner (interview Salej). Similarly, former FAEMG president, Viana Rodriguez, pointed out to the unwritten rule that businessmen should not take radical positions against a candidate that might win (interview Viana Rodriguez).

Unlike the sectoral competition found in Minas Gerais, Bahia shows a strong alliance between the concentrated economic power and the incumbent. What allowed the *Carlismo* to exercise its political domination was the type of economic modernization that occurred in Bahia during the military regime. The control over the industrial poles and the tax exemption policies were the cornerstone of the alliance between economic sectors and the state government.

Antônio Carlos Magalhães was a modernizer, connected with capital, associated with hegemonic capitalist sectors in every period (Rubim 2001). The sources of campaign financing for the incumbent reflects the evolution of the economic development of Bahia and the alignment of economic and political interests. We find mainly the presence of construction and petrochemical companies as contributors, which in many cases were owned by the same group, as in the cases of Odebrecht and OAS. The relationship between Magalhães and the businessman was intimate, as he maintained a close control over politics and economics.

Nonetheless, the close relationship between the incumbent and the main economic sectors do not depend on party colors. The president of the Bahian Industrial Federation (FIEB) during the transition from *Carlismo* to PT comments that the government's relationship with the businessmen did not change from one administration to the other. Moreover, he affirms that Governor Jaques Wagner (PT) supported Bahian industry before becoming a candidate by lobbying policies at the national level. This generated trust between industry and the emerging PT, and positioned Wagner as a viable candidate

for the establishment (Interview Lins). Once in office, Wagner maintained a close relationship with businessman, which guaranteed his control over the political machinery. When we look into the available data on campaign funding for Bahia, we can easily identify the importance of the support of the main economic sectors, as they represent the largest contributions to campaigns (see [Graph 2](#)). The data remains similar in both hegemonic periods (*Carlismo* and PT). This is important to show that even with a change in the incumbent, the structural alliances remained strong.

4. Conclusion

This article argues that the economic diversification of a state generates the most important cleavages that, in turn, explain the formation of a competitive political system. I traced the evidence to confirm the theory and flesh out the mechanisms in a pair comparison of two Brazilian states, Bahia and Minas Gerais. The confirmatory analysis of these “most similar cases” provides strong basis for a generalization of the theory to other countries. Future work will extend the study to other Latin American countries through qualitative and quantitative analysis.

This article also contributes to the literature on subnational authoritarianism by opening the black-box of the local political and economic dynamics. This study allows us to understand the emergence and persistence of autocratic enclaves beyond explanations that concentrate on the actions of the national government. I also sheds light on the role of local interests in democratization. Different levels of government interact constantly and influence each other actions. While the power of the national government is undeniable, state politics still behave autonomously and local interests determine the level of competition over time. Understanding internal relationships is crucial for explaining the national level as well. The extent to which democracy varies from state to state will have considerable consequences for political representation, public policy making and the strengthening of democracy.

Interviews

Azeredo, Eduardo. Mayor of Belo Horizonte (1990–1994), Governor (1994–1998), Gubernatorial Candidate 1998, National Senator (2002–2006), National Deputy (2010–2014). Belo Horizonte, May 13, 2013.

Bias Fortes, Danuza. Mayor of Barbacena (2009–2012). Vice-Gubernatorial Candidate 2002. Belo Horizonte, May 14, 2013.

Custodio, Luis. Vice-President of FIEMG. Belo Horizonte, May 15, 2013.

Lins, Jorge. President of the Bahia Developmental Bank (1979–1983), President of The Brazilian Development Bank (BNDES) (1984), President of the Northeast Bank (1993–1995), Secretary of Economy (1997–2001), President of FIEB (2002–2008). Salvador, June 4, 2013.

Salej, Bogdan. President of FIEMG (1995–2001). Skype Interview, May 22, 2013.

Viana Rodriguez, Gilman. President of FAEMG (1990–2005), Secretary of Agriculture (2006–2010). Belo Horizonte, May 17, 2013.

Bibliography

Benoit, K., & Marsh, M. (2003). For a Few Euros More Campaign Spending Effects in the Irish Local Elections of 1999. *Party Politics*, 9(5), 561–582.

Behrend, J., & Whitehead, L. (2016). The struggle for subnational democracy. *Journal of Democracy*, 27(2), 155–169.

Bergan, E. (2005). *Party Campaign Finance and Electoral Competition*. (Doctoral Dissertation). Northwestern University, Evanston, Illinois.

Borges, A. (2006) *Governo estadual, competição política e mudança institucional: lições comparativas da reforma da gestão escolar no Brasil*. In: Souza, C. e Dantas Neto, P. (orgs.). *Governo, políticas públicas e elites políticas nos estados brasileiros*. Rio de Janeiro: Revan

– (2007). Rethinking state politics: the withering of state dominant machines in Brazil. *Brazilian Political Science Review* (Online), 2(SE), 0–0.

– (2011). The political consequences of center-led redistribution in Brazilian federalism: The fall of subnational party machines. *Latin American Research Review*, 46(3), 21–45.

Box-Steffensmeier, J. M., & Dow, J. K. (1992). Campaign contributions in an unregulated setting: an analysis of the 1984 and 1986 California Assembly elections. *The Western Political Quarterly*, 609–628.

Casas-Zamora, K. (2005). *Paying for democracy: political finance and state funding for parties*. ECPR Press.

Cox, G. W., & Thies, M. F. (2000). How Much Does Money Matter? “Buying” Votes in Japan, 1967–1990. *Comparative Political Studies*, 33(1), 37–57.

– (2011). *Mudança política na Bahia: circulação, competição ou pluralismo de elites*. Observatório Social do Nordeste. Fundação Joaquim Nabuco.

Denver, D., Hands, G., & MacAllister, I. (2004). The electoral impact of constituency campaigning in Britain, 1992–2001. *Political Studies*, 52(2), 289–306.

Eismeier, T. J., & Pollock III, P. H. (1986). Strategy and choice in congressional elections: The role of political action committees. *American Journal of Political Science*, 197–213.

Erikson, R. S., & Palfrey, T. R. (1998). Campaign spending and incumbency: an alternative simultaneous equations approach. *The Journal of Politics*, 60(02), 355–373.

- Fisher, J., & Eisenstadt, T. (2004). *Comparative Party Finance: What is to be done?* *Party Politics*, 10, 619–626.
- Freille, S. (2015). *Do private campaign contributions affect electoral results: An examination of Argentine national elections. Paper presented at the XII Congreso Nacional de Ciencia Política, Mendoza, 12–15 de Agosto.*
- George, A. L., & Bennett, A. (2005). *Case studies and theory development in the social sciences*: Mit Press.
- Gervasoni, C. (2010). *A rentier theory of subnational regimes: Fiscal federalism, democracy, and authoritarianism in the Argentine provinces.* *World Politics*, 62(02), 302–340.
- Gibson, E. L. (2012). *Boundary control: subnational authoritarianism in federal democracies.* Cambridge: Cambridge University Press.
- Giraudy, A. (2015). *Democrats and Autocrats: Pathways of Subnational Undemocratic Regime Continuity within Democratic Countries*: Oxford University Press.
- Green, D. P., & Krasno, J. S. (1988). *Salvation for the spendthrift incumbent: Reestimating the effects of campaign spending in House elections.* *American Journal of Political Science*, 884–907.
- Hart, D. M. (2001). *Why do some firms give? Why do some give a lot?: high-tech PACs, 1977–1996.* *The Journal of Politics*, 63(04), 1230–1249.
- Herrmann, J. D. (2014). *Reflections on Regime Change and Democracy in Bahia, Brazil.* *Latin American Research Review*, 49(3), 23–44.
- Jacobson, G. C. (1978). *The effects of campaign spending in congressional elections.* *American Political Science Review*, 72(02), 469–491.
- Key Jr, V. (1949). *Southern Politics in State and Nation.* New York: AA Knopf.
- Levitsky, S., & Way, L. (2002). *The rise of competitive authoritarianism.* *Journal of democracy*, 13(2), 51–65.
- Mancuso, W. P., Figueiredo Filho, D. B., Speck, B. W., Silva, L. E. O., & Rocha, E. C. D. (2016). *Corporate Dependence in Brazil's 2010 Elections for Federal Deputy.* *Brazilian Political Science Review*, 10(3).
- McMann, K. M. (2006). *Economic autonomy and democracy: hybrid regimes in Russia and Kyrgyzstan*: Cambridge University Press.
- (2017). *Measuring subnational democracy: toward improved regime typologies and theories of regime change.* *Democratization*, 1–19
- Miranda, N. (2003). *Memória Essencial. A trajetória vitoriosa do PT em Minas Gerais.* Belo Horizonte: Segrac Editora e Gráfica.
- Mickey, R. (2015). *Paths Out of Dixie: The Democratization of Authoritarian Enclaves in America's Deep South, 1944–1972.* Princeton University Press.
- Montero, A. (2007). *Uneven democracy? Subnational authoritarianism in democratic Brazil. Paper presented at the Latin American Studies Association Annual Meeting. Montreal, Quebec, Canada.*
- O'Donnell, G. A. (2004). *Why the rule of law matters.* *Journal of democracy*, 15(4), 32–46.
- Rubim, A. A. C. (2001). *ACM: poder, mídia e política. Paper presented at the X Encontro Anual da Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Comunicação (COMPOS), Brasília/DF, 29.*
- Samuels, D. (2001). *Incumbents and challengers on a level playing field: assessing the impact of campaign finance in Brazil.* *The Journal of Politics*, 63(02), 569–584.

- Scarrow, S. E. (2007). *Political finance in comparative perspective*. *Annu. Rev. Polit. Sci.*, 10, 193–210.
- Schedler, A. (2009). *Electoral authoritarianism*. *The SAGE Handbook of Comparative Politics*, 381.
- Schlozman, K. L., Verba, S., & Brady, H. E. (2012). *The unheavenly chorus: Unequal political voice and the broken promise of American democracy*. Princeton University Press.
- Snyder, R. (2001). *Scaling down: The subnational comparative method*. *Studies in Comparative International Development*, 36(1), 93–110.
- Suárez-Cao, J., Batlle, M., & Wills-Otero, L. (2017). *El auge de los estudios sobre la política subnacional latinoamericana*. *Colombia Internacional*, (90), 15–34.
- Trumm, S., Sudulich, L., & Townsley, J. (2017). *Information effect on voter turnout: How campaign spending mobilises voters*. *Acta Politica*, 52(4), 461–478.
- Valdez, A. H. (2000). *Las causas estructurales de la democracia local en México, 1989–1998*. *Política y gobierno*, 7(1), 101–144.
- Zakaria, F. (1997). *The rise of illiberal democracy*. *Foreign affairs*, 76(6), 22–43.

Notes

1. The article is a summarized version of some chapters of my Doctoral dissertation. Mera, M. E. (2016). *National democracies, local autocracies: The uneven democratization of subnational governments in Argentina and Brazil* (Doctoral dissertation, Georgetown University).
2. Corresponding autor: Universidad Nacional de San Martín; Diagonal Roque Sáenz Peña 832 1° piso, oficina 105; Buenos Aires C1035AAQ; Argentina.
3. By economic diversification I imply both a sectoral and/or geographic diversification. In the first case, sectoral diversification refers to how diverse the composition of the economic production is in a given province. That is, the percentage of GDP that each type of economic sector represents: e.g. agriculture, mining, manufacturing, construction, etc. In the second case, geographic diversification refers to how disperse the economic production in the province is and how many economic poles exist. Both measures describe a relevant type of economic diversification and are structural explanations for the aggregation of the economic interests that could be translated to the political arena (Schmitter 1971; O'Donnell 1978; Schmitter and Streeck 1999).
4. The period studied goes from 1882 to 2014, which gives a span of 32 years and 8 electoral periods. This allows to make inferences on the systemic behavior of the state politics as they are not just the reflection of one specific event. While the interviews took place in 2013, the information obtained from them exceeds a particular time or period, as they inform on historic practices of politicians and businessman.
5. The subnational comparative method allows for the matching on national cultural, historical, ecological, and socioeconomic dimensions. In the dyad selected, the fact that they are neighboring provinces with similar sizes and GDP increases that benefit.
6. The scope period analyzed goes from the first popular election for governor during the democratic transition in 1982 until 2011. For this period, Bahía is a clear case of low democratic competition. Authors have classified it as either Conservative Competition (Montero 2007), Dominant Machine (Borges 2007) or High Dominance (Borges 2011).

7. *Partido da Frente Liberal (Liberal Front Party)*

8. *Partido dos Trabalhadores (Workers Party)*

9. *Partido do Movimento Democrático Brasileiro (Brazilian Democratic Movement Party) and Partido da Social Democracia Brasileira (Brazilian Social Democracy Party).*



Qualidade do lucro e retorno: uma análise das companhias listadas na BM&FBOVESPA

ÁREA: 2
TIPO: Aplicação

Earning quality and return: an analysis of the companies listed on BM&FBOVESPA
Calidad del lucro y retorno: un análisis de las compañías listadas en la BM & FBOVESPA

AUTORES

Josimar Pires da Silva¹

Universidade de
Brasília – UnB
josimarnx@yahoo.
com.br

Rafael Martins Noriller

Universidade de
Brasília – UnB
rafael.mnoriller@
gmail.com

Daiana Cardoso Silva

Universidade do
Estado de Mato
Grosso – UNEMAT
dayanna_cs@
hotmail.com

Emerson Santana de Sousa

Universidade de
Brasília – UnB
emerson.ufg.face@
gmail.com

1. Autor de contacto:
Rua Pedro Gama, 239 –
Centro, Nova Xavantina-
MT, CEP 78690-000;
Brasil

O presente trabalho objetiva analisar a relação entre o retorno acionário e a qualidade dos accruals das empresas brasileiras de capital aberto. Para tanto, a pesquisa contou com uma amostra de 353 empresas, com informações obtidas nos demonstrativos financeiros anuais de 2010 até 2015, dados em painel. Foi elaborada uma hipótese de pesquisa pertinentes à literatura no que diz respeito a qualidade dos accruals. Sendo confirmada a hipótese de que a qualidade dos accruals possui relação positiva e significativa com o retorno acionário. Conclui-se que os resultados da pesquisa corroboram em sua maioria a literatura prévia.

This paper aims to analyze the relationship between the shareholder return and the quality of accruals of Brazilian publicly traded companies. For that, the survey counted on a sample of 353 companies, with information obtained in the annual financial statements of 2010 up to 2015, panel data. A research hypothesis was elaborated pertinent to the literature with respect to the quality of accruals. Being confirmed the hypothesis that the quality of the accruals has a positive and significant relation with the stock return. It is concluded that the results of the research corroborate in most of the previous literature.

El presente trabajo objetiva analizar la relación entre el retorno accionario y la calidad de los accruals de las empresas brasileñas de capital abierto. Para ello, la encuesta contó con una muestra de 353 empresas, con informaciones obtenidas en los estados financieros anuales de 2010 hasta 2015, datos en panel. Se elaboró una hipótesis de investigación pertinente a la literatura en lo que se refiere a la calidad de los accrual. Se confirma la hipótesis de que la calidad de los accruals tiene una relación positiva y significativa con el retorno accionario. Se concluye que los resultados de la investigación corroboran en su mayoría la literatura previa.

DOI
10.3232/GCG.2018.V12.N1.04

RECEBIDO
18.04.2017

ACETADO
02.10.2017



1. Introdução

A qualidade dos lucros é determinada conjuntamente pela relevância do desempenho financeiro subjacente à decisão e a capacidade do sistema contábil mensurar o desempenho, podendo ser caracterizada como uma função de desempenho fundamental da entidade (Dechow, Ge, & Schrand, 2010). Destacada em diversas pesquisas realizadas nas últimas décadas (Ball & Shivakumar, 2005; Dichev, Graham, Harvey, & Rajgopal, 2013; Mendonça, Costa, Galdi, & Funchal, 2010; Penman & Zhang, 2002; Schipper & Vincent, 2003), lucros de alta qualidade podem ser definidos como aqueles que refletem com exatidão não só o desempenho passado da companhia, como também é capaz de prever futuros fluxos de caixa (Dechow & Schrand, 2004).

A variável qualidade do lucro tem sido tema de diversas pesquisas, nacionais e internacionais, e é atrelada a diversos fundamentos empresariais, tais como: *accruals* (Chih-Ying, Chan-Jane, & Yu-Chen, 2008; Darjezi, Khansalar, & Holt, 2015; Dechow & Dichev, 2002), gerenciamento de resultados (Arruda, Vieira, Paulo, & Lucena, 2015; Lo, 2008), custo de capital (Chen, Hope, Li, & Wang, 2011; Francis, Nanda, & Olsson, 2008; Ganguli & Deb, 2017) mecanismos de governança corporativa (Jiang, Lee, & Anandarajan, 2008; Jizi, Salama, Dixon, & Stratling, 2014; Katmon, Al, & Farooque, 2015; Chuang, 2016) e o retorno acionário (Chan, Chan, Jegadeesh, & Lakonishok, 2001; Penman & Zhang, 2002; Perotti & Wagenhofer, 2014; Bandyopadhyay, Huang, Sun, & Wirjanto, 2017).

Investidores e outros usuários da informação contábil atentam para a divulgação dos lucros reportados pelas empresas, gestores se preocupam com o comportamento dos lucros e os investidores com a notícia dos lucros em conformidade com às expectativas (Chan et al., 2001). Dechow & Schrand (2004) enfatizam que, diante da possibilidade de escândalos contábeis de âmbito mundial e nacional, e.g., Enron Corporation e WorldCom, a qualidade dos lucros é de fundamental importância para o usuário da informação contábil.

Dechow & Schrand (2004) afirmam que os investidores parecem não estar cientes da importância da qualidade dos lucros em seus processos de tomada de decisão, não atentando para a possibilidade de identificar potenciais títulos mal precificados. Já Scott (2009) destaca a possibilidade de gerenciamento ou manipulação dos resultados por parte dos gestores da entidade por consequência de possíveis benefícios individuais. Considerando a confiança na informação contábil, Rajgopal & Venkatachalam (2011) encontraram associação entre a deterioração da qualidade dos lucros com a volatilidade idiossincrática dos retornos acionários nos últimos 40 anos.

Se por um lado, resultados aquém das expectativas de lucros pode imediatamente reduzir o preço das ações, por outro lado, resultados que superam expectativas podem apresentar um aumento no preço das ações (Chan et al., 2001). Dessa forma, surge o problema de pesquisa: **Qual a relação entre a qualidade do lucro e o retorno acionário das empresas brasileiras de capital aberto presentes na BM&FBOVESPA?** Para atender ao problema de pesquisa o artigo tem por objetivo identificar a relação entre a qualidade do lucro e o retorno acionário das empresas brasileiras listadas na BM&FBOVESPA.

Essa pesquisa se justifica pela importância e necessidade de estudo acerca do mercado de capitais brasileiro, pois, como afirma Niyama (2010) existem poucas pesquisas no Brasil que se

PALAVRAS-CHAVE

**Retorno acionário.
Qualidade dos
accruals. Empresas
brasileiras.**

KEY WORDS

**Return on equity.
Accruals quality.
Brazilian companies.**

PALABRAS CLAVE

**Retorno accionario.
Calidad de los
accruals. Empresas
brasileñas.**

**CÓDIGOS JEL:
M49**

propõem a testar a relação existente entre as reações do mercado a partir de mudanças de variáveis contábeis, sendo esse um campo a ser explorado. Além disso, Ludicibus & Lopes (2004) apontam a importância de se realizar pesquisas que envolvam indicadores contábeis e o mercado de capitais, pois elas surgem para substituir, complementar ou confirmar as teorias já existentes.

2. Fundamentação Teórica

A qualidade do lucro é uma característica chave dos relatórios financeiros. Ela incorpora o princípio de que os relatórios financeiros devem ser tão úteis quanto possível para os investidores e outros provedores de capital na tomada de suas decisões de alocação de recursos. Relatórios financeiros de alta qualidade devem melhorar a tomada de decisões e, assim, a eficiência do mercado de capitais. Lucros de qualidade é, no entanto, uma construção elusiva e as pessoas tendem a compreendê-lo de várias maneiras diferentes (Perotti & Wagenhofer, 2014).

Com base no paradigma da teoria da agência, na relação gestores-proprietários, a demanda por relatórios financeiros decorre de assimetria de informações e conflitos de agência que podem ser prevalentes entre os gestores e investidores externos. Assim, a divulgação de informações de qualidade pela administração reduziria os conflitos entre gerentes e acionistas (Namazi & Rezaei, 2016).

Dechow e Schrand (2004) afirmam que os lucros são mecanismos mais eficientes que os fluxos de caixa para determinação dos valores intrínsecos da empresa, já a qualidade dos lucros varia de acordo com o quão bem os lucros são apoiados pelos fluxos de caixa. A qualidade do lucro possui relação com a demanda por parte dos usuários dos demonstrativos financeiros na busca por características relevantes para seu processo decisório (Ball & Shivakumar, 2005).

Por meio de informações sobre às características dos demonstrativos financeiros empresariais o usuário poderá elaborar estimativas sobre os desempenhos no longo prazo e determinar o valor da entidade que relata. O usuário exerce influência na elaboração dos demonstrativos financeiros, necessitando de informações para comparar com outras empresas (Niyama & Silva, 2013). Neste sentido a qualidade dos lucros poderá ser maximizada ou minimizada de acordo com o atendimento às necessidades do usuário em geral.

A qualidade dos lucros responde por importante parcela das pesquisas em contabilidade, podendo ser caracterizada como a capacidade de se sustentar no futuro, i. e., o lucro atual com alta (baixa) correlação com lucros futuros teriam alta (baixa) qualidade (Lustosa, Fernandes, Nunes, & De Araujo Junior, 2010). Já Crutchley, Jensen, e Marshall (2007) afirmam que existem diversas maneiras das empresas fraudarem seus resultados contábeis, o que acaba comprometendo a qualidade do lucro das empresas, em que grandes escândalos corporativos são acompanhados por um aumento na rigidez por parte dos agentes reguladores.

Uma grande diversidade de pesquisas na área contábil aponta a relação da qualidade dos lucros com o retorno acionário (Allen, Larson, & Sloan, 2013; Bar-Yosef & Prencipe, 2013; Chan et al., 2001; S. Chen,

Gul, & Zhou, 2013; Francis, LaFond, Olsson, & Schipper, 2005; Francis, Olsson, & Schipper, 2006; Kim & Qi, 2010; Mendonça et al., 2010; Mitra, 2016; Mohebbi & Kamyabi, 2014; Namazi & Rezaei, 2016; Perotti & Wagenhofer, 2014; Quality, Kozlov, & Petajisto, 2013; Yee, 2006; Zhang & Browne, 2013; Nallareddy & Ogneva, 2017; Bandyopadhyay et al., 2017; Persakis & Emmanuel, 2017; Nurul, Monem, Tareq, & Zijl, 2016; Lambert, Jones, Brazel, & Showalter, 2017). Esta diversidade de pesquisas reportadas anteriormente apontam o impacto da qualidade dos lucros no retorno acionário, positivo ou negativo, e também volatilidade.

Em uma pesquisa que investigou a associação entre pagamento de dividendos e qualidade do lucro para empresas chinesas, Deng, Li, & Leao (2017) concluíram que os pagamentos de dividendos estão associados a ganhos mais persistentes, maior qualidade dos Accruals e maior informatividade dos lucros.

Embora a literatura sobre os determinantes e as consequências da qualidade dos lucros seja abundante, os resultados são mistos (Mitra, 2016). Roll (1988) é o primeiro estudo a desenvolver a ideia de que a sincronidade de retorno dos títulos (assincronicidade), uma medida da volatilidade de retorno específica da empresa, está negativamente (positivamente) associada à informatividade do preço das ações individuais. Morck, Yeung, & Yu (2000) descobriram que a sincronidade é maior nos países com sistemas financeiros menos desenvolvidos e direitos de propriedade privada mais fracos. Jin & Myers (2006) documentaram associações positivas entre a sincronidade e várias medidas de opacidade da informação financeira para um grande número de países. Durnev, Morck, Yeung, & Zarowin (2003), Ferreira & Laux (2007) e Hutton, Marcus, & Tehranian (2009) também relatam resultados similares no contexto dos EUA. Estes estudos concluem que a má qualidade do lucro está associada a uma menor volatilidade de retorno específica da empresa, medida por assincronicidade. Isto é, quando a qualidade do lucro é baixa, menos informações específicas da empresa estão disponíveis e a sincronidade (assincronicidade) é maior (menor) (Mitra, 2016).

No entanto, Francis et al. (2005) afirmam que a qualidade dos lucros é direcionada não apenas pelas opções discricionárias de relatórios dos gerentes (componente discricionária), mas também pelas características inatas do modelo de negócios da empresa e do ambiente operacional (componente inata).

A relação entre a qualidade do lucro e a assimetria da informação no contexto da teoria da agência também foi explorada na literatura e alguns resultados interessantes foram relatados (Namazi & Rezaei, 2016; Mehrani et al., 2016). Por exemplo, Bushman & Smith (2001) descobriram que a informação de maior qualidade levaria à diminuição da assimetria de informação e poderia ser utilizada como um mecanismo de controle para monitorar as ações dos agentes com precisão, e, provavelmente reduziria os problemas de assimetria informacional entre a empresa e seus investidores, reduzindo, portanto, os custos de agência. An (2009) argumentou que a informação factual e objetiva sobre o lucro levaria a uma maior transparência da informação financeira que, em última análise, causaria uma redução dos custos da agência. Evidências da pesquisa de Edelen, Evans, & Kadlec (2011) também sugerem o papel efetivo da transparência no fornecimento de informações do lucro sobre os custos da agência. Brown, Chen & Kim (2015) descobriram que aquelas firmas próximas à linha de investimento especulativos, escolheriam as atividades mais agressivas de aumento de renda.

Neste sentido, por meio do atributo qualidade dos lucros o mercado poderá melhor efetuar a precificação dos títulos empresariais. Por sua vez, Dechow & Schrand (2004) confirmam que a qualidade dos lucros é um importante atributo para o mercado de capitais no que diz respeito a precificação dos ativos empresariais. Já Rajgopal & Venkatachalam (2011) destacam a relação positiva do declínio da

qualidade dos lucros com o retorno acionário e também da qualidade dos lucros com a volatilidade do preço dos ativos.

Não há uma medida geralmente aceita, mas a literatura tem desenvolvido uma variedade de *proxies* para a qualidade do lucro, que se concentram em atributos específicos do que ela é considerada como sendo (Perotti & Wagenhofer, 2014). Um conjunto de medidas concentram-se nos *accruals*. Uma abordagem comum é dividi-los normais e anormais, com base em um modelo de previsão para os *accruals* totais (Jones, 1991). Desta maneira, os *accruals* anormais são a diferença entre os *accruals* reais e esperados. Os *accruals* anormais (absolutos) mais elevados são comumente interpretados como significando uma menor qualidade do lucro, porque o processo de *accruals* da empresa é menos previsível e os anormais provavelmente serão discricionários, isto é, do resultado do gerenciamento de resultados. A visão alternativa aqui é que os componentes anormais são os meios dentro do sistema contábil de comunicação de informações privadas. São, portanto, um indicador de elevada qualidade do lucro, embora o efeito seja reduzido por qualquer gestão deliberada de resultados. Os modelos de mercado de expectativas racionais sugerem que o componente de informação compensa a componente de gestão de resultados, porque os investidores racionais utilizam os seus conhecimentos sobre incentivos de gestão para remover o componente de gerenciamento de resultados esperados dos lucros reportados (Perotti & Wagenhofer, 2014).

A qualidade dos *accruals*, com base nos *accruals* anormais, é considerada um fator de risco para o retorno acionário, sendo relevante em pesquisas na área contábil principalmente com amostras do mercado acionário estadunidense (Mouselli, Jaafar, & Goddard, 2013). Empresas com menor qualidade de *Accruals* tem maior probabilidade de apresentar maior volatilidade no preço das suas ações (Isidro & Dias, 2017). Shalaei & Hashemi (2017) investigaram o efeito da qualidade dos *accruals* e prêmio pelo risco sobre os retornos anormais de mercado, utilizando as empresas listadas na bolsa de Teerã, no período de 2005 a 2013. Concluíram que os fatores de qualidade dos *accruals* e prêmio pelo risco possui uma relação significativa e negativa sobre os retornos anormais de mercado. Para Isidro & Dias (2017), firmas com baixa qualidade dos *Accruals* possuem grande volatilidade dos seus retornos. Utilizando retornos dos fundos de investimentos para documentar o vínculo entre qualidade dos *Accruals* e risco sistemático Nallareddy & Ogneva (2017) argumentam que para grande parte das ações com baixa qualidade dos *accruals*, os retornos esperados mais altos são compensados pelas notícias negativas sobre a deterioração dos fundos. Francis et al. (2005) afirmam que uma menor (maior) qualidade dos *accruals* está associada a um menor (maior) retorno acionário. Por sua vez, Mouselli et al. (2013) não encontraram evidências de que a qualidade *accruals* seja um fator determinante para o preço das ações. Neste contexto, a hipótese inicial da pesquisa é:

H1: Existe relação significante e positiva entre a qualidade do lucro, com base na qualidade dos *accruals* e o retorno acionário das companhias listadas na BM&FBOVESPA, ceteris paribus.

3. Metodologia

O artigo adotou uma abordagem quantitativa, com dados em painel, a partir das hipóteses estabelecidas anteriormente por meio de dados obtidos nos demonstrativos financeiros consolidados e o retorno acionário, disponibilizados pela base de dados *Econômica*® e o sítio eletrônico da BM&FBOVESPA, através do *software* de divulgação externa EmpresasNet.

A amostra inicial era de 464 empresas listadas na BM&FBovespa, classificadas em 10 setores de atuação. Contudo, diante da indisponibilidade de informações por meio dos artifícios utilizados na coleta de dados a amostra final contou com 353 empresas para o período que compreende os anos-calendário 2010 a 2015. Empresas listadas na BM&FBOVESPA foram adotadas na pesquisa pelo fato da ausência de outra Bolsa de Valores no país.

O ano-calendário 2016 não foi considerado na pesquisa pelo fato da economia brasileira atravessar diversos problemas econômicos, *i.e.*, estagnação econômica e grandes desafios fiscais de acordo com o *International Monetary Fund* (2017) que são refletidos nas empresas e também no mercado de capitais. Por sua vez, a *Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD) (2017) retrata que os problemas econômicos serão sentidos até o final de 2017, com melhores projeções de recuperação da confiança na economia e encerramento da crise a partir de 2018.

Em atendimento à variável dependente, **Equação 1**, a regressão contou com variáveis intrínsecas à qualidade do lucro, presente nas pesquisas de Perotti & Wagenhofer (2014). Então, utilizou-se como variável dependente o retorno dos títulos e a variável qualidade do lucro defasada.

$$(1) \quad R_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 EQ_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t}$$

Em que:

R = Retorno dos títulos

EQ = Qualidade do lucro

Como *proxy* da qualidade do lucro, utilizou-se a métrica utilizada por Perotti & Wagenhofer (2014) de *accruals* anormais estimados com base na seguinte regressão:

$$(2) \quad ACC_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 (\Delta REV_{i,t} - \Delta AR_{i,t}) + \beta_2 PPE_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Em que, **ΔREV** é a mudança nas receitas, **ΔAR** a mudança nas contas a receber, e **PPE** é o imobilizado bruto. Todas as variáveis são escalonadas pelo ativo total no início do período *t*. A medida dos *accruals* anormais é o resíduo absoluto, $\varepsilon_{i,t}$.

De forma complementar, o modelo 1, foi estimado com a adição das variáveis de controle, **TAM**, **PER** e **CACC**.

$$(3) \quad R_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 EQ_{i,t-1} + \beta_2 TAM_{i,t} + \beta_3 PER_{i,t-1} + \beta_4 CACC_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t}$$

Em que:

TAM = Tamanho, mensurado pela variação das receitas

PER = A persistência dos lucros

CACC = Accruals correntes

O **Quadro 1** apresenta, a justificativa da variável independente e o sinal esperado na relação com o retorno acionário.

Quadro 1. Justificativa das variáveis independentes

<i>Variáveis</i>	<i>Relação esperada entre as variáveis e o retorno acionário</i>	<i>Justificativa</i>
<i>Accruals Quality (AQ)</i>	Positiva	A <i>accruals quality</i> é um importante atributo no que diz respeito a precificação dos ativos, apresentando na literatura, relação positiva com o retorno acionário (Bandyopadhyay, Huang, Sun & Wirjanto, 2015). No geral, as pesquisas apontam uma relação positiva com o retorno dos títulos (Francis, LaFond, Olsson, & Schipper, 2004; Francis et al., 2005). A informação é considerada de qualidade se ela melhor explica os retornos (Hohenfels, 2016).
<i>Tamanho (TAM)</i>	Positiva	As empresas de menor porte podem sofrer de assimetria de informação. É mais arriscado para o investimento que as grandes empresas, pois esses investidores exigem maiores retornos sobre suas ações (Gallizo & Salvador, 2006). Argumenta-se que as empresas maiores fornecem maiores retornos no mercado de ações, com menos riscos para o investimento do que empresas de pequeno porte, no prazo de capitalização das ações no mercado. Ziemba e Schwartz (1991) descobriram que a pequena capitalização superou a grande capitalização de ações. Lakonishok e Shapiro (1984) encontraram uma relação insignificante entre retornos beta e ações, mas descobriram a existência de uma relação significativa entre o tamanho da empresa e os retornos. Em seu estudo, Pandey (2001) encontrou uma relação positiva significativa entre capitalização de mercado e retornos de ações das empresas listadas no mercado de ações da Malásia (Idris & Bala, 2015).
<i>Persistencia do Lucro (PER)</i>	Positiva	Lucros de alta qualidade fornecem informações mais fidedignas sobre as características de desempenho financeiro de uma firma que são relevantes para o processo de tomada de decisão pelos usuários (Dechow et al., 2010). De modo geral, lucros de alta qualidade serão melhores preditores de fluxos futuros de dividendos, e, por conseguinte, melhores preditores do valor das ações e do retorno da empresa. Maior qualidade dos relatórios financeiros aumenta a eficiência dos investimentos (Bushman & Smith, 2001; Healy & Palepu, 2001; Lambert, Leuz, & Verrecchia, 2007). Coerente com esse argumento, Biddle e Hilary (2006) evidenciaram que firmas com maior qualidade dos relatórios financeiros apresentam maior eficiência dos investimentos, maior retorno, apresentando menor sensibilidade do fluxo de investimento (Biddle, Hilary, & Verdi, 2009).

Accruals correntes (CACC)	Positiva	Accruals mais elevados são comumente interpretados como significando menor qualidade de lucro, visto que o processo de <i>accruals</i> da empresa é menos previsível e os <i>accruals</i> anormais provavelmente serão discricionários, ou seja, do resultado do gerenciamento de lucro. A visão alternativa aqui é que os <i>accruals</i> são os meios no sistema contábil de comunicação de informações privadas (Perotti & Wagenhofer, 2014). Uma vez que lucros de alta qualidade fornecem informações mais fidedignas sobre as características de desempenho financeiro (Dechow et al., 2010) e lucros de alta qualidade serão melhores preditores do valor das ações e do retorno da empresa (Bushman & Smith, 2001; Healy & Palepu, 2001; Lambert et al., 2007), espera-se uma relação inversa com o retorno. Desse modo, como os <i>accruals</i> correntes são multiplicados por menos um, o sinal esperado é positivo.
---------------------------	----------	---

Fonte: Elaboração própria.

4. Análise e Discussão de Resultados

Quanto ao retorno acionário e *earning quality* (EQ) são apresentados a estatística descritiva, testes de robustez e relação de dependência. Neste sentido, a **Tabela 1** apresenta as estatísticas descritivas de 1020 Observações ou 353 por meio de um painel desbalanceado, com destaque para a média do retorno acionário de 11% e uma mediana de 37,08%. Empresas apresentando, ainda, uma receita média (mediana) de 8,9 bilhões de reais (1,1 bilhão de reais) e um ativo total de 15,1 bilhões de reais. Por sua vez, o lucro operacional representa em média 13,25% do ativo total no final do ano-calendário em detrimento do ativo total médio.

Tabela 1. Estatística descritiva

Variáveis	Média	Mediana	Máximo	Mínimo	Desvio Padrão
R	0,110442	0,370874	411,0785	-1278,661	90,93228
AQ(-1)	3152,380	24035,27	18109653	-26073282	2074426
TAM	238900,9	10620,00	47385845	-54602909	3975466
PER(-1)	-536974,4	-386887,6	2774160	-6031341	2069793
CACC(-1)	61985,98	-7930,00	2379626	-1622879	964370,6

Fonte: Dados da pesquisa.

Posteriormente, foi realizado o teste de raiz unitária, ADF-Fisher, a qual não foi detectada para as variáveis em análise. No que diz respeito aos testes de robustez, o Teorema do Limite Central (Gujarati & Porter, 2011) para amostras superiores a 100 observações presume-se a normalidade dos resíduos. Foram analisados os demais pressupostos básicos, i.e., homocedasticidade e autocorrelação. No que tange a autocorrelação dos resíduos, utilizou-se o teste de Durbin-Watson o qual demonstrou a não

existência de autocorrelação dos resíduos. Para o pressuposto da homocedasticidade dos resíduos, utilizou-se o teste de Breusch-Pagan-Godfrey, o qual demonstrou a existência de heterocedasticidade, a qual foi corrigida pelo *coef covariance method*.

Adicionalmente foi realizado o teste *Breusch-Pagan*, *Hausman* e o teste F (*Chow*) para detectar o melhor modelo e os resultados evidenciaram a existência do efeito grupo. Dessa forma, foi realizada regressão com efeitos fixos para confirmar os sinais esperados das variáveis e os resultados podem ser visualizados na **Tabela 2**.

Tabela 2. Análise da regressão da variável retorno acionário(R).

Variável	Coefficient	Std. Error	T-Statistic	Prob.
INTERCEPTO	-11,04967	-0,585314	-18,87820	0,0000**
AQ(-1)	1,73e-06	5,11e-07	3,375250	0,0008**
R ²	0,745356	Dummy variables (Cross-section fixed)		
R ² ajustado	0,610387			
F	5,522422			
(sig)	0,000000			

Fonte: Dados da pesquisa.

Obs. ** Significativo a 1%

A variável AQ(-1) apresentou coeficiente positivo e significativo a 1%, em convergência com o sinal esperado na pesquisa (Francis et al., 2005). Cabe destacar que a relação positiva da qualidade dos *accruals* com o retorno acionário é contrária aos resultados encontrados na pesquisa de Mouselli, Jaafar e Goddard (2013) no mercado estadunidense.

Quanto ao intercepto adotado na pesquisa apresentou sinal negativo e também significativo a 5%. O poder explicativo do modelo é considerado alto, com R²(ajustado) de 0,6103 apontando que a *Accruals Quality* apresenta um grande poder explicativo, considerando o painel com *cross-section fixed*.

Adicionalmente, foram inseridas três variáveis de controle, TAM, PER e CACC, conforme **equação 3**. Na **tabela 3**, foram adicionadas TAM e PER, e, na **tabela 4**, foram adicionadas todas as variáveis.

Tabela 3. Análise da regressão da variável retorno acionário(R).

Variável	Coefficient	Std. Error	T-Statistic	Prob.
INTERCEPTO	-8.908523	2,667419	-3,339755	0,0059**
AQ(-1)	1,04E-05	5,75E-06	1,803199	0,0965
TAM	1,55E-05	5,31E-06	2,909500	0,0131*
PER(-1)	2,78E-06	1,24E-06	2,247051	0,0442*
R ²	0,829354	Dummy variables (Cross-section fixed)		
R ² ajustado	0,587606			
F	3,430655			
(sig)	0,017509			

Fonte: Dados da pesquisa.

Obs. * Significativo a 5%; ** Significativo a 1%

Os resultados apontados na **tabela 3** evidenciaram que a qualidade dos *accruals*, o tamanho da empresa e a persistência dos lucros, impactam positivamente o retorno das ações. No entanto o R^2 , aumentou de 0,74 para 0,82 de forma que essas variáveis tornaram o modelo mais robusto.

Com a adição da variáveis *accruals* correntes, conforme **tabela 4**, todos os coeficientes estimados se tornaram altamente significativos, *i.e.*, a 1% e novamente tornou o modelo mais robusto.

Tabela 4. Análise da regressão da variável retorno acionário(R).

Variável	Coefficient	Std. Error	T-Statistic	Prob.
INTERCEPTO	-9.246391	0,456071	-20,2740	0,0000**
AQ(-1)	2,03E-05	3,16E-06	6,4198	0,0000**
TAM	1,07E-05	9,68E-07	11,0181	0,0000**
PER(-1)	4,36E-06	4,81E-07	9,0702	0,0000**
CACC(-1)	1,10E-05	1,37E-06	8,0073	0,0000**
R^2	0,932506	Dummy variables (Cross-section fixed)		
R^2 ajustado	0,822061			
F	8,443161			
(sig)	0,000453			

Fonte: Dados da pesquisa.

Obs. ** Significativo a 1%

Os resultados são confirmados também utilizando o *Generalised Method of Moments* (GMM) de Arellano e Bond (AB), conforme **Tabela 5**. O GMM é uma generalização do Método de momento (MM), método que ganhou popularidade nas últimas décadas nos trabalhos com painel dinâmico (Gujarati & Porter, 2011). O modelo AB destaca o fato de considerar os efeitos individuais e variáveis endógenas defasadas, trabalhando com a primeira diferença para todas variáveis, seja explicativa ou independente (Arellano & Bond, 1991).

Tabela 5. Análise da regressão da variável retorno acionário (R).

Variável	Coefficient	Std. Error	T-Statistic	Prob.
R(-1)	0,317932	0,023472	13,54531	0,0000**
AQ	0,000205	8,49E-05	2,412576	0,0160*
J-statistic	11,37321	Period fixed (dummy variables) Cross-section fixed (first differences)		
Prob(J-statistic)	0,329190			

Fonte: Dados da pesquisa.

Obs. * Significativo a 5%; ** Significativo a 1%

A variável qualidade dos *accruals* apresentou coeficiente significativo a 5% e positivo em confluência ao painel com efeitos fixos. O teste *J-statistic* reporta que os valores dos instrumentos são válidos para a regressão. Por sua vez, a variável defasada apresentou sinal positivo e significativo a 1%.

4. Considerações Finais

O presente trabalho realizou o teste da hipótese de existência de relação significativa e positiva entre a qualidade dos *accruals* e o retorno acionário, *ceteris paribus*, considerando empresas listadas na bolsa de valores brasileira. Partindo da utilização de um painel, sem efeito dinâmico, com efeitos fixos para os grupos.

Na busca de atingir o objetivo proposto na pesquisa foram realizados (i) coleta de dados na Economatica; (ii) seleção da amostra com a disponibilidade de dados completa para todo período de análise; (iii) realização de testes para encontrar o melhor modelo para o painel contemporâneo e sua aplicação; (iv) realização do painel dinâmico por meio do GMM de AB; (v) análise e interpretação dos resultados econométricos a partir dos dados da pesquisa.

Já os resultados apontam a aceitação da hipótese da pesquisa, onde o a qualidade dos *accruals* possui relação positiva e também significativa a 5% com o retorno acionário das empresas listadas na BM&FBovespa. Cabe destacar, ainda, o alto R^2 encontrado na relação maior do que 70%, corroborando os resultados de Francis, Olsson e Schipper (2005). Em consonância, os resultados foram confirmados por meio da utilização do painel dinâmico com estimação por GMM de AB.

A pesquisa foi realizada utilizando as empresas listadas na BM&FBovespa, isto é, as companhias brasileiras de capital aberto, e, desta forma, os resultados podem ser inferidos para esse grupo de companhias, de forma que não podem ser generalizadas para os demais a totalidade das empresas brasileiras. Ainda, no que tange *proxy* para a qualidade do lucro, foram utilizados os *accruals* anormais, para a qual obteve-se os resíduos da equação 2. Desta forma, a presente pesquisa se limita a demonstrar a qualidade do lucro com base nessa métrica, não podendo fazer maiores inferências quanto a outras modalidades de qualidade do lucro.

A pesquisa considerou apenas empresas listadas na BM&FBovespa impossibilitando generalizações para o âmbito nacional. Para novas pesquisas, sugestões, amostra com empresas de diversos países, permitiria uma confirmação dos achados obtidos. Outra, considerar outras variáveis independentes com *lags* em detrimento de uma abordagem contemporânea.

Referências

- Allen, E. J., Larson, C. R., & Sloan, R. G. (2013). *Accrual reversals, earnings and stock returns*. *Journal of Accounting and Economics*, 56(1), 113–129. <http://doi.org/10.1016/j.jacceco.2013.05.002>
- An, Y. H. (2009). *The Effect of Corporate Governance on Earnings Quality: Evidence from Korea's Corporate Governance Reform*. RMIT University.
- Arellano, M., & Bond, S. (1991). *Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations*. *The Review of Economic Studies*, 58(2), 277. <http://doi.org/10.2307/2297968>
- Arruda, M. P. de, Vieira, C. A. M., Paulo, E., & Lucena, W. G. L. (2015). *Análise do Conservadorismo e Persistência dos Resultados Contábeis das Instituições Financeiras Brasileiras*. *Sociedade, Contabilidade E Gestão*, 10(2), 23–35.

- Ball, R., & Shivakumar, L. (2005). Earnings quality in UK private firms: Comparative loss recognition timeliness. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), 83–128. <http://doi.org/10.1016/j.jacceco.2004.04.001>
- Bandyopadhyay, S. P., Huang, A. G., Sun, K. J., & Wirjanto, T. S. (2015). The return premiums to accruals quality. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 1–33. <http://doi.org/10.1007/s11156-015-0543-z>
- Bandyopadhyay, S. P., Huang, A. G., Sun, K. J., & Wirjanto, T. S. (2017). The return premiums to accruals quality. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 48(1), 83–115. <http://doi.org/10.1007/s11156-015-0543-z>
- Banz, R. W. (1981). The relationship between return and market value of common stocks. *Journal of Financial Economics*, 9(1), 3–18. [http://doi.org/10.1016/0304-405X\(81\)90018-0](http://doi.org/10.1016/0304-405X(81)90018-0)
- Bar-Yosef, S., & Prencipe, A. (2013). The Impact of Corporate Governance and Earnings Management on Stock Market Liquidity in a Highly Concentrated Ownership Capital Market. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 28(3), 292–316. <http://doi.org/10.1177/0148558X13492591>
- Biddle, G. C., & Hilary, G. (2006). Accounting Quality and Firm-Level Capital Investment. *The Accounting Review*, 81(5), 963–982.
- Biddle, G. C., Hilary, G., & Verdi, R. S. (2009). How does financial reporting quality relate to investment efficiency? *Journal of Accounting and Economics*, 48(2–3), 112–131. <http://doi.org/10.1016/j.jacceco.2009.09.001>
- Brown, K., Chen, V. Y. S., & Kim, M. (2015). Earnings management through real activities choices of firms near the investment-speculative grade borderline. *Journal of Accounting and Public Policy*, 34(1), 74–94. <http://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2014.09.002>
- Bushman, R. M., & Smith, A. J. (2001). Financial Accounting Information and Corporate Governance. *Journal of Accounting & Economics*, 23, 1–115. [http://doi.org/10.1016/S0165-4101\(97\)00004-9](http://doi.org/10.1016/S0165-4101(97)00004-9)
- Chan, K., Chan, L. K., Jegadeesh, N., & Lakonishok, J. (2001). Earnings quality and stock returns. *National Bureau of Economic Research*, 3, 1–23. Retrieved from <http://www.nber.org/papers/w8308>
- Chen, F., Hope, O. K., Li, Q., & Wang, X. (2011). Financial reporting quality and investment efficiency of private firms in emerging markets. *The Accounting Review*, 86(4), 1255–1288. <http://doi.org/10.2308/accr-10040>
- Chen, S., Gul, F. A., & Zhou, J. J. (2013). Electronic copy available at: <http://ssrn.com/abstract=2719810>, (October), 1–41. <http://doi.org/10.1007/s10551-015-2769-z>. For
- Chih-Ying, C., Chan-Jane, L., & Yu-Chen, L. (2008). Audit Partner Tenure, Audit Firm Tenure, and Discretionary Accruals: Does Long Auditor Tenure Impair Earnings Quality? *Contemporary Accounting Research*, 25(2), 415–445. <http://doi.org/10.1506/car.25.2.5>
- Chuang, M. W. M. L. J. (2016). Relations among audit committee establishment, information transparency and earnings quality: evidence from simultaneous equation models. *Quality & Quantity*, 50(6), 2417–2431. <http://doi.org/10.1007/s11135-015-0269-y>
- Crutchley, C. E., Jensen, M. R. H., & Marshall, B. B. (2007). Climate for scandal: corporate environments that contribute to accounting fraud. *Financial Review*, 42(1), 53–73. <http://doi.org/10.1111/j.1540-6288.2007.00161.x>
- Darjezi, J. I. Z., Khansalar, E., & Holt, A. (2015). The Role of Working Capital Accruals on Earnings Quality and Stock Return. *International Journal of Economic and Finance*, 7(9), 1–14. <http://doi.org/10.5539/ijef.v7n9p1>
- Dechow, P., Ge, W., & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2–3), 344–401. <http://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.001>
- Dechow, P. M., & Dichev, I. D. (2002). The Quality of Accruals and Earnings: The Role of Accruals Estimation Errors. *The Accounting Review*, 77, 35–59. <http://doi.org/10.2308/accr.2002.77.s-1.61>

- Dechow, P. M., & Schrand, C. M. (2004). *Earnings quality*. Research Foundation of CFA Institute, 1–160. Retrieved from <http://scholar.google.com/scholar?hl=en&btnG=Search&q=intitle:Earnings+quality#2>
- Deng, L., & Li, S. (2017). Dividends and earnings quality: Evidence from China. *International Review of Economics and Finance*, 48(November 2016), 255–268. <http://doi.org/10.1016/j.iref.2016.12.011>
- Dichev, I. D., Graham, J. R., Harvey, C. R., & Rajgopal, S. (2013). Earnings quality: Evidence from the field. *Journal of Accounting and Economics*, 56(2–3), 1–33. <http://doi.org/10.1016/j.jacceco.2013.05.004>
- Durnev, A., Morck, R., Yeung, B., & Zarowin, P. (2003). Does Greater Firm-Specific Return Variation Mean More or Less Informed Stock Pricing? *Journal of Accounting Research*, 41(5), 797–836.
- Edelen, R. M., Evans, R. B., & Kadlec, G. B. (2011). Disclosure and agency conflict: Evidence from mutual fund commission bundling. *Journal of Financial Economics*, 103(2), 308–326. <http://doi.org/10.1016/j.jfineco.2011.09.007>
- Ferreira, M. A., & Laux, P. A. (2007). Corporate Governance, Idiosyncratic Risk, and Information Flow. *The Journal of Finance*, 62(2), 951–989.
- Francis, J., LaFond, R., Olsson, P. M., & Schipper, K. (2004). Costs of equity and earnings attributes. *The Accounting Review*, 79(4), 967–1010. <http://doi.org/10.2308/accr.2004.79.4.967>
- Francis, J., LaFond, R., Olsson, P., & Schipper, K. (2005). The market pricing of accruals quality. *Journal of Accounting and Economics*, 39(2), 295–327. <http://doi.org/10.1016/j.jacceco.2004.06.003>
- Francis, J., Nanda, D., & Olsson, P. (2008). Voluntary disclosure, earnings quality, and cost of capital. *Journal of Accounting Research*, 46(1), 53–99. <http://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2008.00267.x>
- Francis, J., Olsson, P., & Schipper, K. (2006). Earnings Quality. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 4(vol. 1), 259–340. <http://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Gallizo, J. L., & Salvador, M. (2006). Share prices and accounting variables: a hierarchical Bayesian analysis. *Review of Accounting and Finance*, 5(3), 268–278. <http://doi.org/10.1108/14757700610686813>
- Ganguli, S. K., & Deb, S. G. (2017). Negotiated Bank Finance, Earning Quality and Firm Characteristics: Indian Evidence. Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2011). *Econometria Básica*. Amgh Editora. <http://doi.org/10.1126/science.1186874>
- Healy, P. M., & Palepu, K. G. (2001). A Review of the Empirical Disclosure Literature. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(December), 160. <http://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Hobenfels, D. (2016). Auditor Tenure and Perceived Earnings Quality. *International Journal of Auditing*, 238, 224–238. <http://doi.org/10.1111/ijau.12069>
- Hutton, A. P., Marcus, A. J., & Tehranian, H. (2009). Opaque financial reports, R2, and crash risk. *Journal of Financial Economics*, 94(1), 67–86. <http://doi.org/10.1016/j.jfineco.2008.10.003>
- Idris, I., & Bala, H. (2015). Firms' Specific Characteristics and Stock Market Returns (Evidence from Listed Food and beverages Firms in Nigeria). *Research Journal of Finance and Accounting*, 6(16), 188–201.
- Isidro, H., & Dias, J. G. (2017). Earnings quality and the heterogeneous relation between earnings and stock returns. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 1–23. <http://doi.org/10.1007/s11156-017-0619-z>
- Iudicibus, S. de, & Lopes, A. B. (2004). *Teoria Avançada da Contabilidade*. (Atlas, Ed.). São Paulo.
- Jiang, W., Lee, P., & Anandarajan, A. (2008). The association between corporate governance and earnings quality: Further evidence using the GOV-Score. *Advances in Accounting*, 24(2), 191–201. <http://doi.org/10.1016/j.adiaac.2008.08.011>

- Jin, L., & Myers, S. C. (2006). R2 around the world: New theory and new tests. *Journal of Financial Economics*, 79(2), 257–292. <http://doi.org/10.1016/j.jfineco.2004.11.003>
- Jizi, M. I., Salama, A., Dixon, R., & Stratling, R. (2014). Corporate Governance and Corporate Social Responsibility Disclosure : Evidence from the US Banking Sector. *Journal of Business Ethics*, 125, 601–615. <http://doi.org/10.1007/s10551-013-1929-2>
- Jones, J. J. (1991). Earnings Management During Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193–228. <http://doi.org/10.2307/2491047>
- Katmon, N., Al, O., & Farooque, O. Al. (2015). Exploring the Impact of Internal Corporate Governance on the Relation Between Disclosure Quality and Earnings Management in the UK Listed Companies disclosure and governance regime in corporate settings to. *Journal of Business Ethics*. <http://doi.org/10.1007/s10551-015-2752-8>
- Kim, D., & Qi, Y. (2010). Accruals quality, stock returns, and macroeconomic conditions. *Accounting Review*, 85(3), 937–978. <http://doi.org/10.2308/accr.2010.85.3.937>
- Lakonishok, J., & Shapiro, A. C. (1984). Variance and Returns , Beta , Empirical Analysis An Size : *Financial Analysts Journal*, 40(36), 36–41.
- Lambert, R., Leuz, C., & Verrecchia, R. E. (2007). Accounting Information , Disclosure , and the Cost of Capital. *Journal of Accounting Research*, 45, 385–420.
- Lambert, T. A., Jones, K. L., Brazel, J. F., & Showalter, D. S. (2017). Accounting , Organizations and Society Audit time pressure and earnings quality : An examination of accelerated fi lings. *Accounting, Organizations and Society*. <http://doi.org/10.1016/j.aos.2017.03.003>
- Lo, K. (2008). Earnings management and earnings quality. *Journal of Accounting and Economics*, 45(2–3), 350–357. <http://doi.org/10.1016/j.jacceco.2007.08.002>
- Lustosa, P. R. B., Fernandes, J. L. T., Nunes, D. M. S., & De Araujo Junior, J. B. (2010). Estimativas Contábeis e Qualidade do Lucro: Análise Setorial no Brasil. *Revista de Educação E Pesquisa Em Contabilidade*, 4(2), 43–61.
- Mehrani, S., Moradi, M., Eskandar, H., Mehrani, S., Moradi, M., & Eskandar, H. (2016). Institutional Ownership Type and Earnings Quality : Evidence from Iran Institutional Ownership Type and Earnings Quality : Evidence from Iran, 938(August). <http://doi.org/10.1080/1540496X.2016.1145114>
- Mendonça, M. M., Costa, F. M. Da, Galdi, F. C., & Funchal, B. (2010). O impacto da Lei Sarbanes-Oxley (SOX) na qualidade do lucro das empresas brasileiras que emitiram ADRs. *Revista de Contabilidade & Finanças*, 21(52), 1–24.
- Mitra, R. K. (2016). The association between earnings quality and firm-specific return volatility. *Review of Accounting and Finance*, 15(3), 294–316. <http://doi.org/10.1108/RAF-08-2015-0100>
- Mobebbi, M., & Kamyabi, Y. (2014). Product Market Structure and Earnings Quality : Evidence Tehran Stock Exchange. *Asian Economic and Financial Review*, 4(8), 1079–1090.
- Morck, R., Yeung, B., & Yu, W. (2000). The information content of stock markets: why do emerging markets have synchronous stock price movements? *Journal of Financial Economics*, 58(1–2), 215–260. [http://doi.org/10.1016/S0304-405X\(00\)00071-4](http://doi.org/10.1016/S0304-405X(00)00071-4)
- Mouselli, S., Jaafar, A., & Goddard, J. (2013). Accruals quality, stock returns and asset pricing: Evidence from the UK. *International Review of Financial Analysis*, 30, 203–213. <http://doi.org/10.1016/j.irfa.2013.08.006>
- Nallareddy, S., & Ogneva, M. (2017). Accrual quality , skill , and the cross-section of mutual fund returns. *Review of Accounting Studies*, 22, 503–542. <http://doi.org/10.1007/s11142-017-9389-z>
- Namazi, M., & Rezaei, G. (2016). The Effects of Earnings Quality Criteria on the Agency Costs: (Evidence from Tehran Stock Exchange Market). *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 230(May), 67–75. <http://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.09.009>

Niyama, J. K. (2010). *Contabilidade Internacional. (Atlas, Ed.) (2nd ed.)*. São Paulo.

Niyama, J. K., & Silva, C. A. T. (2013). *Contabilidade Internacional. (Atlas, Ed.)*. São Paulo.

Nurul, M., Monem, R. M., Tareq, M., & Zijl, T. Van. (2016). *Pacific-Basin Finance Journal Secrecy and the impact of mandatory IFRS adoption on earnings quality in Europe*. *Pacific-Basin Finance Journal*, 40, 476–490. <http://doi.org/10.1016/j.pacfin.2016.08.002>

Pandey, I. M. (2001). *The Expected Stock Returns Of Malaysian Firms: A Panel Data Analysis*. *Social Science Research Network*. Retrieved from <http://ssrn.com/paper=299913>

Penman, S. H., & Zhang, X.-J. (2002). *Accounting the Quality Stock of Conservatism, Earnings, Returns and Stock Returns*. *The Accounting Review*, 77(2), 237–264.

Perotti, P., & Wagenhofer, A. (2014). *Earnings Quality Measures and Excess Returns*. *Journal of Business Finance & Accounting*, 41(5–6), 545–571. <http://doi.org/10.1111/jbfa.12071>

Persakis, A., & Emmanuel, G. (2017). *Journal of International Financial Markets, Institutions & Money The joint effect of investor protection, IFRS and earnings quality on cost of capital: An international study*. *Journal of International Financial Markets, Institutions & Money*, 46, 1–29. <http://doi.org/10.1016/j.intfin.2016.10.001>

Quality, E., Kozlov, M., & Petajisto, A. (2013). *Global Return Premiums on Earnings Quality, Value and Size*, 1–33. <http://doi.org/10.2139/ssrn.2179247>

Rajgopal, S., & Venkatachalam, M. (2011). *Financial reporting quality and idiosyncratic return volatility*. *Journal of Accounting and Economics*, 51(1–2), 1–20. <http://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.06.001>

Roll, R. (1988). *R2*. *Journal of Finance*, 43(3), 541–566.

Schipper, K., & Vincent, L. (2003). *Earnings Quality*. *Accounting Horizons*, 85, 97–110. Retrieved from http://apps.isiknowledge.com/full_record.do?product=WOS&search_mode=GeneralSearch&qid=72&SID=4Dj5PAZypwY6Ld6zymh&page=14&doc=135

Yee, K. K. (2006). *Earnings Quality and the Equity Risk Premium: A Benchmark Model*. *Contemporary Accounting Research*, 23(3), 833–877. <http://doi.org/10.1506/8M44-W1DG-PLG4-8E0M>

Zhang, C., & Browne, M. J. (2013). *Loss Reserve Errors, Income Smoothing and Firm Risk of Property and Casualty Insurance Companies*. *Annual Meeting of the American Risk and Insurance Association, Working Pa*, 1–55.

Ziemba, W. T., & Schwartz, S. L. (1991). *The growth in the Japanese Stock Market, 1949–90 and Prospects for the Future*. *Managerial and Decision Economics*, 12(2), 183–195. <http://doi.org/10.1002/mde.4090120211>



Influência da restrição financeira e da crise financeira global na *Effective Tax Rate* de empresas latino-americanas

ÁREA: 2
TIPO: Aplicação

AUTORES

Robério Dantas de França¹

Universidade Federal da Paraíba – UFPB, Brasil
roberiodantas@terra.com.br

Luzivalda Guedes Damascena

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba – IFPB, Brasil
luzivaldaguedes@gmail.com

Filipe Coelho de Lima Duarte

Universidade Federal da Paraíba – UFPB, Brasil
sandraseride@yahoo.com
filipe_pb_duarte@hotmail.com

Paulo Amilton

Maia Leite Filho

Universidade Federal da Paraíba – UFPB, Brasil
pmaiaf@hotmail.com

1. Autor de contacto:
Universidade Federal da Paraíba – UFPB, Campus I;
Departamento de Finanças e Contabilidade – DFC;
Cidade Universitária - João Pessoa; .PB CEP: 58051-900; Brasil

Influence of financial constraint and global financial crisis on the Effective Tax Rate of Latin American companies

Influencia de la restricción financiera y de la crisis financiera global Effective Tax Rate de las empresas latinoamericanas

Objetivou-se analisar se as empresas latino-americanas restritas financeiramente (RF), e em períodos de crise financeira global, reduzem a Effective Tax Rate (ETR). A amostra foi composta pelas firmas não financeiras de capital aberto da América Latina no período de 2006 a 2015, sendo 5.328 firmas-ano. Confirmou-se uma associação entre RF e ETR, porém, não observadas em todos os países latino-americanos. Considera-se que devido as diferenças institucionais entre esses países os resultados não foram uniformes, mas os achados dispõem de informações relevantes sobre o comportamento das firmas latino-americanas perante situação de restrição financeira e períodos de crise nas possíveis práticas de tax avoidance.

The aim was to analyze whether financially constrained (RF) Latin American companies, and in periods of global financial crisis, reduce the Effective Tax Rate (ETR). The sample was composed of non-financial publicly traded firms in Latin America from 2006 to 2015, of which 5,328 are firms per year. An association between RF and ETR was confirmed, but not observed in all Latin American countries. It is considered that due to institutional differences between these countries the results were not uniform, but the findings have relevant information about the behavior of Latin American firms in the face of financial constraints and periods of crisis in possible tax avoidance practices.

Se objetivó analizar si las empresas latinoamericanas restringidas financieramente (RF) y en períodos de crisis financiera global, reducen la Effective Tax Rate (ETR). La muestra fue compuesta por las empresas no financieras de capital abierto de América Latina en el período de 2006 a 2015, siendo 5.328 empresas año. Se confirmó una asociación entre RF y ETR, sin embargo, no fueron observadas en todos los países latinoamericanos. Se considera que debido a las diferencias institucionales entre esos países los resultados no fueron uniformes, aunque los hallazgos disponen de informaciones relevantes sobre el comportamiento de las empresas latinoamericanas ante la situación de restricción financiera y períodos de crisis en las posibles prácticas de tax avoidance.

DOI

10.3232/GCG.2018.V12.N1.05

RECIBIDO

15.06.2017

ACEPTADO

03.10.2017

1. Introdução

Dado que a restrição financeira (RF) ocorre quando a empresa possui dificuldades em obter recursos financeiros de fontes externas para realizar seus investimentos (Whited, 1992; Lamont, Polk & Sa'a-Requejo, 2001), espera-se que empresas em situação de RF reduzam custos e avaliem fontes alternativas de financiamento para atingir o objetivo de investir. A literatura teórico-empírica revela que, numa situação de RF, o acesso ao financiamento externo se torna mais oneroso e as firmas precisam buscar alternativas viáveis para realizar seus investimentos (Whited, 1992; Fazzari; Hubbard & Petersen, 1988; Tsoukas & Spaliara, 2014; Edwards; Schwab & Shevlin, 2016). A minimização dos gastos com impostos, por exemplo, pode contribuir para amenizar a situação de restrição financeira de uma firma.

Nesse sentido, Edwards, Schwab e Shevlin (2016) sem isolar as empresas restritas financeiramente nos modelos, e utilizando entre outras medidas a variável *Cash Effective Tax Rate* (*Cash ETR*) como *proxy* para atividades de *tax avoidance*, identificaram um declínio médio de aproximadamente 3% na *cash ETR* devido às atividades de *tax avoidance* durante a crise macroeconômica que ocorreu ao longo de 2009 nos Estados Unidos. Assim, os efeitos da crise financeira global também podem trazer evidências do comportamento das empresas restritas e não restritas na relação com a taxa efetiva de impostos sobre o lucro (*Effective Tax Rate - ETR*).

Os estudos sobre *tax avoidance* e restrição financeira foram realizados em diferentes países e/ou contextos, mas pouco se sabe sobre as relações existentes entre a ETR e a RF em empresas latino-americanas. De acordo com Sant'Ana e Zonatto (2015, p.175), "na última década as economias emergentes cresceram mais rapidamente do que as economias desenvolvidas, desempenhando um papel importante para a economia mundial". Para tanto, conhecer o comportamento das firmas latino-americanas, as quais estão alocadas em países emergentes, pode ajudar a compreender os aspectos inerentes as possíveis práticas de *tax avoidance*, associadas à sua situação financeira.

O presente estudo permite conhecer melhor o comportamento da ETR de empresas latino-americanas e sua relação com a restrição financeira (RF), bem como observar a influência da crise financeira global no contexto. Como dito, a princípio, constatou-se que a relação proposta ainda não foi diretamente explorada nas empresas de capital aberto da América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México e Peru), bem como a inclusão da análise da crise financeira global.

Nesse panorama, ressaltasse que em países desenvolvidos como os Estados Unidos as ETRs têm diminuído sistematicamente ao longo dos anos e, conforme demonstrado por Dyreng, Hanlon, Maydew e Thornock (2017) as características das empresas e as mudanças nas taxas nominais explicam pouco essas alterações. A nível global o mesmo foi observado por Markle e Shackelford (2012) que constataram uma queda das ETRs numa amostra de 82 países entre 1988 e 2009. Uma vez que a presente pesquisa acompanha o comportamento da ETR das empresas latino-americanas num período de 10 anos, pode-se observar, ainda que de forma tangente, se as taxas nominais desses países são diferentes das ETRs divulgadas pelas firmas, mostrando se há a mesma tendência de redução daquele país, e se a possível diminuição destas está associada as características aqui investigadas.

PALAVRAS-CHAVE

Restrição Financeira. Crise Financeira Global. *Effective Tax Rate.*

KEY WORDS

Financial Constraints. Global Financial Crisis. *Effective Tax Rate.*

PALABRAS CLAVE

Restricción Financiera. Crisis Financiera Global. *Effective Tax Rate.*

**CÓDIGOS JEL:
H26, M40, G01,
M48**

2. Literatura Prévia

2.1 Restrição Financeira, *Effective Tax Rate* e Crise Financeira Global

Firmas restritas financeiramente são caracterizadas por Whited (1992) e Lamont, Polk e Sa'a-Requejo (2001) como aquelas que possuem dificuldades em obter recursos financeiros de fontes externas para realizar todos os seus investimentos. Essas restrições, por sua vez, alternativamente, impulsionariam as empresas à captação de recursos internos como fonte de financiamento. Nessa perspectiva, Fazzari, Hubbard e Petersen (1988) revelam que empresas restritas financeiramente optam pela redução ou não pagamento de dividendos, a fim de minimizar as saídas de caixa, como sendo a principal estratégia de financiamento interno.

Para Edwards, Schwab e Shevlin (2016) as empresas com restrição financeira na tentativa de gerar recursos internos podem reduzir as saídas de caixa através de várias opções, tais como gastos com publicidade, pesquisa e desenvolvimento e despesas de capital, porém tais medidas são suscetíveis de afetar negativamente o desempenho de longo prazo da empresa. Ao contrário dessas técnicas de redução de custos, a redução do pagamento de impostos não traria consequências no longo prazo, desde que executadas dentro da normalidade da lei.

Assim, a redução de impostos sobre o lucro pode ser uma fonte alternativa de financiamento, dado que as fontes de capital tradicionais se tornam mais caras ou mais difíceis de adquirir em situações de restrições financeiras (Armstrong, Blouin, Jagolinzer & Larcker, 2015; Law & Mills, 2015; Edwards, Schwab & Shevlin, 2016). Analisando empiricamente o contexto de mercado norte americano, dois estudos buscaram conhecer a relação entre restrição financeira e *tax avoidance*, a saber: Law e Mills (2015) e Edwards, Schwab e Shevlin (2016). Há ainda o *working paper* de Chen e Lai (2012) que também estuda essa relação.

Dispondo de diferentes metodologias e tendo analisado apenas firmas estadunidenses, as pesquisas de Chen e Lai (2012), Law e Mills (2015) e Edwards, Schwab e Shevlin (2016) investigaram a hipótese de que um aumento inter-período nas restrições financeiras de uma empresa motivaria a retenção de mais caixa, fazendo com que a empresa execute práticas fiscais mais agressivas. Os resultados são de que, de fato, as empresas financeiramente restritas são mais agressivas nas atividades de *tax avoidance* do que empresas não restritas.

Edwards, Schwab e Shevlin (2016) defendem que empresas restritas financeiramente possuem maior incentivo para reduzir os impostos sobre o lucro, independentemente se a fonte da restrição é um choque macroeconômico ou um evento específico da empresa, tais como a perda de um grande cliente. Complementarmente, Brondolo (2009) afirma que a poupança fiscal oriunda de agressividade no *tax avoidance* pode fornecer o capital necessário para financiar as operações correntes da empresa, mantendo os *ratings* de crédito, preservando o *status quo* das cláusulas de restrição e diminuindo o risco de falência.

No geral, a gestão da empresa pode ser compelida a realizar estratégias de *tax avoidance* agressivas e arriscadas durante os períodos de crise e em situações de RF. Ao mesmo tempo, a gestão da empresa pode perceber, por exemplo, que os riscos de auditoria pela autoridade fiscal ou danos à reputação, dadas as circunstâncias específicas de cada empresa, são menos significativas durante períodos de crise

financeira (Richardson, Lanis & Taylor, 2015). Sendo assim, observou-se que estes tópicos carecem de mais pesquisas, sobretudo em países e mercados diferentes do norte americano.

2.2 Effective Tax Rate (ETR) e sua mensuração

A ETR captura a propensão de uma empresa para reduzir o pagamento de impostos sobre o lucro e pode ser utilizada como *proxy* para identificar atividades de *tax avoidance* (Shackelford & Shevlin, 2001; Rego, 2003; Ayres, Jiang & Laplante, 2009; Minnick & Noga, 2010; Hanlon & Heitzman, 2010) que é definida por Hanlon e Heitzman (2010) como a redução dos tributos explícitos sobre o lucro, seja por planejamento tributário, gerenciamento tributário, elisão fiscal, evasão fiscal, dentre outras, não distinguindo, portanto, se a redução de impostos é proveniente de atividades legais ou fraudulentas.

A ETR captura a agressividade tributária de uma empresa quando apresenta valores nas extremidades, ou seja, menores ETRs indicam maior agressividade nas atividades de *tax avoidance*, por outro lado empresas menos agressivas apresentam ETRs próximas a taxa nominal (Dunbar, Higgins, Phillips & Plesko, 2010; Martinez & Silva, 2017). Seu cálculo é demonstrado na **Equação 1**.

$$ETR_{i,t} = \frac{\text{Impostos sobre o lucro}}{\text{Resultado antes dos impostos}}$$

Essa medida possui limitações, dado que ela pode conter informações tanto de incentivos e políticas fiscais, como de planejamento tributário. Por isso, torna-se difícil saber se um nível mais baixo de ETR resulta de isenções fiscais, escolhas contábeis ou outras formas de elisão fiscal (Tang, 2005; Formigoni, Antunes & Paulo, 2009; Guimarães, Macedo & Cruz, 2016). Além disso, a ETR não diferencia evasão fiscal, preferência fiscal do governo ou atividades de *lobbying* em relação aos impostos sobre o lucro (Hanlon & Heitzman, 2010). Entretanto, para os propósitos desta pesquisa, a ETR é utilizada como uma *proxy* da carga tributária, sendo considerada adequada ao presente contexto.

As pesquisas sugerem que podem haver grandes diferenças entre as taxas de impostos nominais e as taxas de impostos efetivas, e que em geral, a ETR tende a ser abaixo da taxa de imposto nominal (Díaz, Rodríguez & Arias, 2014; Dyreng, Hanlon, Maydew & Thornock, 2017). De acordo com a KPMG (2015), as taxas nominais dos países da América Latina utilizados nesta pesquisa são: Argentina 35%; Brasil 34%; Chile 22,5%; Colômbia 25%; México 30%; e Peru 30%.

2.3 Aspectos Teórico-empíricos da Restrição Financeira

O estudo seminal de Fazzari, Hubbard e Petersen (1988) desenvolveu uma teoria da restrição financeira, com a premissa de que empresas com menores pagamentos de dividendos seriam consideradas mais restritas. Kaplan e Zingales (1997) esclarecem que as empresas com RF são aquelas que enfrentam aumento na diferença entre custos de recursos internos e externos, causada pela assimetria informacional ou problemas de agência.

Diversas *proxies* são utilizadas para identificar empresas restritas financeiramente, dentre elas, destacam-se três índices utilizados na literatura, sendo dois deles baseados em Kaplan e Zingales (1997), o índice KZ desenvolvido por Lamont, Polk e Saa-Requejo (2001) e o índice HP desenhado por Hadlock e Pierce (2010) com uma atualização da abordagem KZ, e o terceiro é o índice WW por Whited e Wu (2006) com coeficientes obtidos a partir de um modelo estrutural.

Para Farre-Mensa e Ljungqvist (2016), uma vez que as restrições financeiras enfrentadas pelas empresas não são diretamente observáveis, as pesquisas dependem de *proxies* indiretas (tais como ter um *rating* de crédito ou pagamento de dividendos) com base em combinações lineares de características observáveis das firmas, tais como tamanho, idade e alavancagem. Kirch, Procianny e Terra (2014), por exemplo, ao testar a relação entre restrições ao crédito e investimento das firmas brasileiras, utilizaram o critério do tamanho da firma (logaritmo natural do ativo total) para classificar empresas em restritas e não restritas financeiramente.

Fazzari, Hubbard e Petersen (1988) e Tsoukas e Spaliara (2014), por sua vez, utilizam o índice de pagamento de dividendos como principal medida para classificar empresas com restrição financeira. A ideia empregada por Fazzari, Hubbard e Petersen (1988) é de que empresas com menores pagamentos de dividendos teriam a intenção de se resguardar de possíveis imprevistos, e as empresas que apresentam restrições financeiras não teriam fluxo de caixa suficiente para pagar dividendos, nem realizar novos investimentos em imobilizado ou intangível.

Após o levantamento da literatura e identificação das diversas *proxies* para classificar empresas na situação de restrição financeira, Demonier, Almeida e Bortolon (2015) consideraram algumas condições relativas a variações de disponibilidade, imobilizado e pagamento de dividendos para formação de uma *proxy* binária a fim de classificar empresas em restritas e não restritas financeiramente.

Como não há uma uniformidade, algumas pesquisas classificam empresas ou aplicam medidas de restrição financeira que nem sempre se adequam a realidade do mercado local e as diferentes amostras no tempo. Dado que não há consenso quanto a medida mais adequada para classificar empresas em situação de restrição financeira daquelas que não apresentam essa condição, esta pesquisa adota uma combinação de eventos baseados na literatura existente e similar à de Demonier, Almeida e Bortolon (2015), uma vez que estes autores estudaram apenas o mercado brasileiro. Assim, para o caso do mercado latino-americano, as empresas em situação de restrição financeira serão classificadas observando os critérios de saldo de novos investimentos e distribuição de dividendos, conforme descrição na metodologia.

2.4 Hipótese de pesquisa

Diante do exposto, objetiva-se analisar se as empresas latino-americanas restritas financeiramente, e em períodos de crise financeira global, reduzem a *Effective Tax Rate*. Dessa forma, a seguinte hipótese de pesquisa é declarada em forma alternativa:

H1: Em média, as empresas latino-americanas em situação de restrição financeira e em períodos de crise financeira global reduzem suas ETRs, a fim de obter mais fontes de recursos internos.

3. Metodologia

3.1 Coleta, Amostra e Tratamento dos Dados

A amostra utilizada na pesquisa é composta pelas empresas de capital aberto, não financeiras, e que estavam ativas durante os anos de 2005 a 2015, nos seguintes países da América Latina: Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México e Peru. Foram 8.300 firmas-ano inicialmente extraídas no banco de dados da Thomson Reuters Eikon®. A **Tabela 1** mostra a composição da amostra, evidenciando sua representatividade.

Tabela 1. Composição da amostra contemplando as empresas nos anos de 2006* a 2015

	Argentina	Brasil	Chile	Colômbia	México	Peru	Total
Amostra inicial (firmas)	75	288	172	57	101	137	830
Amostra inicial (firmas-ano)	750	2.880	1.720	570	1.010	1.370	8.300
Ajustes (firmas-ano):							
(-) ETRs maiores do que um (1)	13	76	36	12	37	20	194
(-) ETRs menores do que zero (0)	80	398	230	53	160	78	999
(-) Dados faltantes	137	745	331	136	100	330	1.779
Amostra final (firmas-ano)	520	1.661	1.123	369	713	942	5.328

Nota: * Este período compreende os anos de análise, sendo o ano de 2005 usado como base para o cálculo das variáveis elencadas no **Quadro 1**.

Os valores maiores do que um (1) e menores do que zero (0) da variável dependente *ETR* foram excluídos por apresentarem fortes distorções na amostra e por causarem problemas de estimativa de modelo, assim como adotado por Richardson e Lanis (2007); Chen, Wang, Tang (2014) e Law e Mills (2015). Os *outliers* das variáveis de controle foram tratados em razão da possibilidade dessas informações prejudicarem a interpretação dos resultados dos testes estatísticos utilizados na pesquisa. Dessa forma, a amostra final foi composta por 5.328 firmas-ano em um painel desbalanceado.

3.2 Estratégia Empírica

Para atingir o objetivo de analisar se as empresas de capital aberto da América Latina, restritas financeiramente, reduzem a *Effective Tax Rate*, também considerando os efeitos da crise, propõe-se o seguinte modelo básico de estudo, conforme **Equação 2**.

$$ETR_{it} = \beta_1 + \beta_2 RF_{it} + \beta_3 CRISE_t + \beta_4 RF_{it} * CRISE_t + \beta_5 ROA_{it} + \beta_6 ENDIV_{it} + \beta_7 CRESC_{it} + \beta_8 TAM_{it} + \beta_9 INTCAP_{it} + \mu_{it}$$

A fim de minimizar os problemas de classificação para as empresas que atuam no mercado latino-americano, a empresa para ser classificada na categoria de restrição financeira deverá no ano *t*, simultaneamente, apresentar variações negativas para a distribuição de dividendos (*divt* – *divt-1*) e

para a aquisição de novos investimentos em imobilizado e intangível, medido pelo *capital expenditure* ($CAPEX - CAPEX_{t-1}$).

As variáveis do modelo são apresentadas no **Quadro 1**, bem como sua descrição, sinal esperado e fundamentação.

Quadro 1. Especificação das variáveis do modelo

Variável	Descrição	Sinal Esperado	Fundamentação
Variável dependente			
ETR	Effective Tax Rate (Extraída da base de dados Thompson Reuters Eikon®)	Não se aplica	Shackelford e Shevlin, (2001); Rego, (2003); Ayres, Jiang e Laplante, (2009); Minnick; Noga, (2010); Chen et al. (2010) Martinez e Silva (2017)
Variáveis independentes			
RF	Restrição Financeira <i>Dummy</i> , sendo 1 para as empresas com restrição financeira e 0 para as demais.	-	Fazzari, Hubbard e Petersen (1988); Tsoukas e Spaliara (2014); Demonier, Almeida e Bortolon (2015)
CRISE	Crise Financeira Global <i>Dummy</i> , sendo 1 para o período de crise (2008-2009) e 0 para os outros anos.	-	Campello, Graham e Harvey (2010); Edwards, Schwab e Shevlin (2016)
Variáveis de controle			
TAM	Tamanho da Firma <i>log</i> do ativo total.	-	Zimmerman (1983); Santos, Cavalcante e Rodrigues (2013); Tsoukas e Spaliara (2014); Guimarães, Macedo e Cruz (2015); Demonier, Almeida e Bortolon (2015)
ENDIV	Endividamento total Exigível total / Ativo total	+ / -	Demonier, Almeida e Bortolon (2015); Santos, Cavalcante e Rodrigues (2013)
CRESC	Crescimento da firma $Receita\ Líquida_{it} - Receita\ Líquida_{it-1} / Receita\ Líquida_{it-1}$	-	Desai e Dharmapala (2009); Badertscher; Katz e Rego (2010); Tang e Firth (2011)
ROA	Rentabilidade <i>Earning Before Income Tax</i> / Ativo total	+	Gupta e Newberry (1997); Richardson e Lanis (2007)
INTCAP	Intensidade do Capital Ativos Fixos / Ativos totais	+ / -	Stickney e McGee (1982); Gupta e Newberry (1997)

A inclusão da variável *CRISE* no modelo se faz necessária, uma vez que estudos revelam a existência de forte influência desse cenário no desempenho e comportamento das empresas restritas financeiramente (Campello, Graham & Harvey, 2010). Para melhor interpretação dos possíveis efeitos desse período, a restrição financeira (*RF*) foi interagida com a *CRISE*. Assim, além de analisar o efeito da *RF* representado pelo β_2 , o coeficiente $\beta_4 (RF_{it} * CRISE_t)$ amplia a inferência do efeito da crise no comportamento das empresas restritas frente as práticas de *tax avoidance*, por meio da *ETR*, como alternativa a minimização de custos de outra natureza.

A variável *TAM* é praticamente utilizada em todas as pesquisas que utilizam como variável dependente a *ETR*. As maiores firmas, por possuírem mais recursos econômicos seriam mais bem-sucedidas em minimizar a carga tributária através de atividades de tax avoidance. Por outro lado, por causa dos custos políticos, a *ETR* estaria positivamente relacionada ao tamanho da firma (Zimmerman, 1983). Em relação a variável *ENDIV* a expectativa é de que níveis mais elevados de endividamento poderiam sinalizar maiores reduções da tributação efetiva sobre o lucro (Stickney & McGee, 1982) sugerindo uma relação inversa entre *ENDIV* e *ETR*.

Estudos anteriores demonstraram, ao analisar em conjunto as variáveis *TAM* e *ENDIV* com a *ETR*, que a relação não é clara. Por exemplo, firmas maiores e com o nível de endividamento elevado, por estarem submetidas a uma maior tributação de acordo com a hipótese dos custos políticos, poderiam apresentar *ETR* reduzidas (Santos, Cavalcante & Rodrigues, 2013). Todavia, a associação entre *TAM* e *ENDIV* com a *ETR* pode ter outras explicações, além da influência política, tais como uma melhor gestão tributária, a exploração de atividades com vantagens tributárias, o envolvimento em reestruturações societárias, etc.

A variável *CRESC* é utilizada em pesquisas que envolvem o planejamento tributário, sendo obtida pela variação da receita líquida (Badertscher, Katz & Rego, 2010; Tang & Firth, 2011). *ROA* é uma variável de controle utilizada para capturar mudanças nos resultados operacionais que pode não estar relacionado com os incentivos fiscais (Gupta & Newberry, 1997; Richardson & Lanis, 2007). Por fim, *INTCAP* visa capturar as decisões de investimento e financiamento das empresas, que podem ter impacto sobre a *ETR*. Por exemplo, as legislações de muitos países permitem acelerar a depreciação, impactando os ativos fixos e alterando o lucro de determinado períodos (Stickney & McGee, 1982; Richardson & Lanis, 2007).

4. Resultados

4.1. Estatísticas Descritivas

A **Tabela 2** evidencia as estatísticas descritivas das variáveis analisadas por países da América Latina. Para fins de comparação, de acordo com a KPMG (KPMG, 2015) as taxas nominais dos países pesquisados são: Argentina (35%), Brasil (34%), Chile (22,5%), Colômbia (25%), México (30%) e Peru (30%).

Tabela 2. Estatísticas descritivas

Estatística	ETR	RF	CRISE	ROA	ENDIV	CRESC	TAM	INTCAP
Argentina								
Obs.	520	520	520	520	520	520	520	520
Média	0,3047	0,3558	0,2058	0,0917	0,5321	0,0668	18,7596	0,3968
Desvio-padrão	0,1910	0,4792	0,4047	0,1046	0,2134	0,3119	1,9905	0,2614
Q25	0,1964	0	0	0,0388	0,3718	-0,0980	17,4019	0,1592

Q50	0,3519	0	0	0,0984	0,5278	0,0374	18,8276	0,3849
Q75	0,3935	1	0	0,1567	0,6884	0,1809	20,0142	0,6275
Máximo	0,9513	1	1	0,4169	0,9947	3,2554	24,0589	0,9547
Mínimo	0,0000	0	0	-0,4395	0,0580	-0,7398	12,5145	0,0000
Brasil								
Obs.	1661	1661	1661	1661	1661	1661	1661	1661
Média	0,2629	0,2583	0,1975	0,0741	0,5747	0,1137	20,6727	0,2794
Desvio-padrão	0,1617	0,4378	0,3982	0,1007	0,1997	0,4319	1,8538	0,2422
Q25	0,1639	0	0	0,0312	0,4504	-0,0932	19,4547	0,0621
Q50	0,2660	0	0	0,0714	0,5853	0,0131	20,7279	0,2330
Q75	0,3382	1	0	0,1220	0,7112	0,2400	21,8422	0,4275
Máximo	0,9928	1	1	0,5540	0,9990	4,5181	26,5125	0,9315
Mínimo	0,0000	0	0	-1,4247	0,0002	-0,9320	9,8221	0,0000
Chile								
Obs.	1123	1123	1123	1123	1123	1123	1123	1123
Média	0,1951	0,2671	0,1923	0,0684	0,4855	0,0901	19,6755	0,4339
Desvio-padrão	0,1349	0,4427	0,3943	0,1434	0,1990	0,3380	2,1175	0,2669
Q25	0,1300	0	0	0,0263	0,3635	-0,0680	18,4901	0,2307
Q50	0,1797	0	0	0,0613	0,5032	0,0491	19,8188	0,4417
Q75	0,2271	1	0	0,0951	0,6286	0,2090	21,0711	0,6414
Máximo	0,9816	1	1	1,2388	0,9798	3,5687	24,7505	0,9997
Mínimo	0,0000	0	0	-1,6208	0,0003	-0,9992	12,7791	0,0000
Colômbia								
Obs.	369	369	369	369	369	369	369	369
Média	0,2645	0,1951	0,1843	0,0677	0,3628	0,1434	19,8213	0,3219
Desvio-padrão	0,1619	0,3968	0,3882	0,0586	0,2102	0,5313	2,1169	0,2161
Q25	0,1619	0	0	0,0288	0,1836	-0,0548	18,3626	0,1710
Q50	0,2743	0	0	0,0569	0,3659	0,0524	19,9780	0,2843
Q75	0,3520	0	0	0,0947	0,5493	0,2002	21,4491	0,4760
Máximo	0,9887	1	1	0,3476	0,8551	4,5391	24,9523	0,9443
Mínimo	0,0000	0	0	-0,0599	0,0028	-0,8538	15,4112	0,0000
México								
Obs.	713	713	713	713	713	713	713	713
Média	0,2952	0,2973	0,1865	0,0895	0,5130	0,0671	20,8768	0,3946
Desvio-padrão	0,1546	0,4574	0,3898	0,0704	0,1874	0,2541	1,6137	0,2235
Q25	0,2207	0	0	0,0510	0,3896	-0,0575	19,8484	0,2527
Q50	0,2870	0	0	0,0828	0,5220	0,0488	21,0749	0,4044
Q75	0,3353	1	0	0,1231	0,6565	0,1633	21,8613	0,5506
Máximo	0,9790	1	1	0,5747	0,9841	2,0526	25,1858	0,9613
Mínimo	0,0000	0	0	-0,1919	0,0130	-1,0000	15,6277	0,0000

Peru								
Obs.	942	942	942	942	942	942	942	942
Média	0,2840	0,2643	0,1985	0,1115	0,4126	0,1234	18,8224	0,4673
Desvio-padrão	0,1449	0,4412	0,3991	0,1476	0,1947	0,3757	1,7877	0,2689
Q25	0,2174	0	0	0,0413	0,2712	-0,0428	17,9235	0,2765
Q50	0,3025	0	0	0,0876	0,4114	0,0827	18,7876	0,4718
Q75	0,3373	1	0	0,1488	0,5494	0,2142	20,0138	0,6944
Máximo	0,9542	1	1	0,9342	0,9814	4,9201	22,7841	0,9837
Mínimo	0,0000	0	0	-0,9603	0,0007	-0,9866	12,0655	0,0000

Notas: Obs. = quantidade de observações; Q25 = primeiro quartil; Q50 = mediana; Q75 = terceiro quartil.

De acordo com a **Tabela 2**, observa-se que as ETRs apresentam médias menores que as taxas nominais dos países latino-americanos. De certa forma, este resultado remete a Dyreng, Hanlon, Maydew e Thornock (2017) sugerindo que a tendência observada nos Estados Unidos para mudanças nas ETRs pode também ser observada em outras regiões, como neste caso, uma vez que a ETR se mostrou inferior a taxa nominal da maioria dos países aqui investigados. A exceção é observada na média da ETR da Colômbia (26,45%), cujo índice é ligeiramente maior que a taxa nominal (25%), sugerindo que as empresas colombianas, em média, não se envolvem em atividades de *tax avoidance*. Isto pode ser confirmado na mediana, em que pelo menos metade dessas firmas apresentam ETR maiores do que 27,43%.

O Brasil tem a média da ETR mais agressiva, ou seja, apresenta a maior diferença entre a taxa nominal (34%) e a taxa efetiva (26,29%), o que sugere maior esforço em reduzir a ETR de suas empresas. A Argentina, Colômbia e Peru apresentaram medianas superiores à média, denotando uma assimetria mais à esquerda na distribuição destes dados, indicando que valores extremamente baixos interferiram na média das ETR. O Chile apresenta o menor desvio padrão da ETR no período analisado, indicando menor variação. Por sua vez, o maior desvio padrão da ETR pode ser observado nas empresas mexicanas, mas isto não distanciou a ETR da taxa nominal de impostos sobre o lucro dessas empresas.

4.2. Análise de Regressão

A análise de regressão foi realizada pelo método de dados em painel e os efeitos foram definidos pelo teste de Hausman. Todos os modelos foram estimados com efeitos aleatórios e erros padrões robustos, com exceção das firmas peruanas que foram estimadas por efeitos fixos. O modelo *Geral* (contendo todos os países) foi estimado por efeitos fixos com LSDV (*Least Square Dummy Variable*), e os resultados apresentados na última coluna da **Tabela 3**.

Tabela 3. Resultados por país e geral para ETR.

Variável	País						
	Argentina	Brasil	Chile	Colômbia	México	Peru	Geral
RF	-0,0318 (-1,980)**	0,0203 (1,890)*	0,0071 (0,660)	0,0159 (0,840)	0,0139 (1,010)	0,0254 (1,970)*	0,0067 (1,140)
CRISE	0,0129 (0,700)	-0,0083 (-0,830)	-0,0268 (-2,640)***	-0,0841 (-4,690)***	-0,0162 (-0,850)	0,0518 (3,910)***	-0,0060 (-0,960)
RF*CRISE	0,0230 (0,400)	0,0216 (0,980)	0,0066 (0,320)	0,1233 (1,370)	0,0145 (0,490)	-0,0692 (-2,740)***	0,0117 (0,970)
ROA	0,5019 (5,080)***	0,0928 (1,700)*	-0,0342 (-1,140)	0,5343 (2,280)**	0,0021 (0,490)	0,0374 (0,700)	0,1329 (7,150)***
ENDIV	-0,2800 (-5,090)***	0,0303 (0,850)	0,0432 (1,290)	0,2497 (3,680)***	0,0023 (0,040)	0,1080 (2,220)**	0,0051 (0,400)
CRESC	0,0181 (0,840)	0,0232 (1,880)*	-0,0011 (-0,080)	-0,0233 (-2,270)**	-0,0388 (-1,660)*	0,0206 (1,340)	0,0077 (1,130)
TAM	0,0110 (1,910)*	0,0041 (1,070)	0,0082 (1,620)	-0,0186 (-2,430)**	0,0070 (1,230)	0,0272 (3,260)***	0,0067 (4,970)***
INTCAP	-0,0300 (-0,620)	0,0496 (2,290)**	0,0596 (2,690)***	0,0610 (1,130)	-0,0362 (-1,050)	0,0513 (1,660)	0,0105 (1,180)
Brasil	-	-	-	-	-	-	-0,0505 (-5,240)***
Chile	-	-	-	-	-	-	-01123 (-11,93)***
Colômbia	-	-	-	-	-	-	-0,0412 (-3,390)***
México	-	-	-	-	-	-	-0,0230 (-2,140)***
Peru	-	-	-	-	-	-	-0,0235 (-2,470)***
Intercepto	0,2124 (2,040)**	0,1304 (1,840)*	-0,0101 (-0,100)	0,5025 (3,460)***	0,1651 (1,470)	-0,3150 (-1,990)**	0,1580 (6,490)***
N	520	1661	1123	369	713	942	5.328
R ²	-	-	-	-	-	-	0,0721
R ² Within	0,1486	0,0125	0,0310	0,1270	0,0087	0,046	-
R ² Between	0,3976	0,0758	0,0267	0,3560	0,0601	0,0842	-
R ² Overall	0,2430	0,0223	0,0224	0,2132	0,0123	0,0501	-

Nota: Argentina, Brasil, Chile, Colômbia e México - Efeitos Aleatórios com erros padrões robustos; Peru - Efeitos fixos com erros padrões robustos. Como análise de sensibilidade o modelo *Geral* inclui variáveis dummy de país como controle e foi estimado por efeitos fixos com LSDV (*Least Square Dummy Variables*). Os valores entre parênteses abaixo dos coeficientes das variáveis são as estatísticas t (efeitos fixos) e z (efeitos aleatórios). *, **, ***, representam, respectivamente, significância à 10%, 5% e 1%.

A **Tabela 3** mostra que a Argentina foi o único país que apresentou uma relação negativa, isto é, as empresas com *RF* reduzem em média 3,2% da *ETR* mais do que empresas não restritas financeiramente, portanto isso pode indicar que as firmas *RF* daquele país se envolvem em atividades de *tax avoidance* para minimizar as saídas de caixa, que conforme Edwards, Schwab e Shevlin (2016) pode ser considerada uma fonte relevante de financiamento interno.

Em oposição aos resultados do cenário internacional investigado por outros autores (Chen & Lai, 2012; Law & Mills, 2015; Edwards, Schwab & Shevlin, 2016) as firmas que atuam no Brasil e no Peru, em situação de *RF*, aumentam sua *ETR* em torno de 2% e 2,5%, respectivamente, revelando que tais firmas restritas, aparentemente, não estão focando na minimização de custos com impostos sobre lucro. Tal resultado pode ser justificado pelo fato de que há sempre um conflito entre a possível prática de *tax avoidance* (que gera economia tributária) e o aumento do risco fiscal. Nos demais países não se identificou essa relação.

A variável *CRISE* demonstra que em períodos turbulentos as firmas chilenas e colombianas aumentaram as práticas de *tax avoidance* representada pela redução de 2,7% e 8,4% da *ETR*, respectivamente. Em oposição, as firmas peruanas aumentaram suas *ETR* em 5,2% durante o mesmo período. Quando analisada a interação da *CRISE* com a *RF*, apenas as empresas peruanas intensificaram as práticas de *tax avoidance* em torno de 6,9%.

O comportamento das firmas peruanas pode ser entendido por meio de Richardson, Lanis e Taylor (2015) quando evidenciam que em períodos de crise, as empresas com dificuldades financeiras são mais propícias ao aumento de *tax avoidance* na intenção de reduzir as saídas de caixa. Fazzari, Hubbard e Petersen (2000) defendem a ideia de que nos períodos de crise as empresas podem sofrer pressão de seus credores, sendo incentivadas a usar o fluxo de caixa para aumentar a liquidez e evitar a falência. Para as firmas dos demais países não foram verificadas evidências suficientes que corroborassem com essa ideia.

Secundariamente, os resultados do modelo empírico contribuem para investigação dos outros determinantes da *ETR* aqui analisados. Observa-se, em comparação ao **Quadro 1**, se o comportamento das variáveis de controle se confirmaram. A variável *TAM* apresentou uma relação positiva para as firmas argentinas e peruanas, indicando que as maiores firmas daqueles países aumentam suas *ETR* em 1,1% e 2,7%, respectivamente, e corroborando com a hipótese dos custos políticos de Zimmerman (1983). Por sua vez, apenas a Colômbia apresentou o sinal esperado, ou seja, quanto maior o tamanho da firma, menor a *ETR*, sugerindo que maiores empresas por possuírem maior *know-how* se envolvem em mais atividades de *tax avoidance*.

Para a variável *ENDIV* os resultados revelaram uma relação positiva com a *ETR* nas firmas da Colômbia (0,2497) e do Peru (0,1080), indicando que quanto maior a *ETR*, maior o endividamento. Tal resultado pode estar relacionado a teoria do *tradeoff*, a qual sugere como um dos principais fatores para o uso de capitais de terceiros a possibilidade de dedução dos juros do lucro tributável. As firmas da Argentina foram as únicas a reportarem uma relação inversa entre *ENDIV* e *ETR*, mostrando haver impacto ambíguo da *ETR* no endividamento. Este último resultado está em conformidade com o estudo de Stickney e McGee (1982), entretanto, acredita-se que são necessárias mais pesquisas que aprofundem à questão.

Por sua vez, *CRESC* apresentou-se estatisticamente significativa e com o sinal esperado apenas para a Colômbia (-0,0233) e México (-0,0388), confirmando o resultado de outras pesquisas (Desai & Dharmapala, 2009; Badertscher, Katz & Rego, 2010; Tang & Firth, 2011). No Brasil, a variável *CRESC* retornou um

sinal positivo (0,0232) contrariando os resultados dessas pesquisas. Esperava-se que a variável *ROA* retornasse uma relação positiva com a *ETR*, no entanto, este resultado só se confirmou na Argentina (0,5019), Brasil (0,0928) e Colômbia (0,5343) sendo que os demais países não apresentaram significância estatística. Apesar de *ROA* poder ser impactada por vários motivos, além dos fatores aqui investigados, pesquisas anteriores evidenciaram sua influência na *ETR* (Gupta & Newberry, 1997; Richardson & Lanis, 2007).

Os resultados demonstram que apenas nas firmas brasileiras (0,0496) e chilenas (0,0596) pode-se confirmar a relação positiva entre *ETR* e *INTCAP*. Logo, nesses países, quanto maior a intensidade do capital maior a *ETR*. Esse resultado, apesar de não poder ser generalizado, sugere sua inclusão nas pesquisas que buscam detectar os determinantes da *ETR*. Assim como em Sant'Ana e Zonatto (2015) existem diferenças entre as firmas que atuam nos países da América Latina, e por isso, não foi possível confirmar as relações esperadas em todos eles.

Por fim, no que diz respeito à análise de sensibilidade (modelo **Geral**), observou-se que a inclusão do país, como variável de controle, não foi suficiente para constatar significância estatística das variáveis principais (*RF* e *CRISE*). Entretanto, as variáveis *dummy* para todos países mostraram significância a 1%. Isso pode indicar que as divergências institucionais entre os países da América Latina são capazes de explicar as variações nas *ETR*, mas por apresentar amostras heterogêneas entre si, não conseguiram discriminar estatisticamente o impacto das variáveis de interesse da pesquisa no modelo, com exceção do *ROA* e *TAM* que foram significantes estatisticamente a 1%.

5. Considerações Finais

Esta pesquisa teve como objetivo analisar se as empresas latino-americanas restritas financeiramente, e em períodos de crise financeira global, reduzem a *ETR*. Os resultados encontrados sugerem, dentre outros, que: as firmas argentinas restritas financeiramente reduzem a *ETR* em torno de 3,2%, indicando práticas de *tax avoidance* mais agressivas; Empresas brasileiras e peruanas, restritas financeiramente, aumentam sua *ETR*, contrariando a relação esperada; Em períodos de crise financeira global, firmas chilenas e colombianas têm uma associação negativa entre *ETR* e *CRISE*, isto é, aumentam as práticas de *tax avoidance* nesse contexto; Quando analisada a interação da *CRISE* com a *RF*, apenas as empresas peruanas apresentaram relação significativa, sendo assim, sob o *status* de restrição financeira e em períodos de crise financeira global, as firmas peruanas diminuem sua *ETR*.

Como foi possível notar, a restrição financeira, bem como a crise financeira global afetam de forma diferente as práticas de *tax avoidance* por parte das firmas latino-americanas. De certa forma, já se esperava alguma diferença nos resultados, pois é comum que os modelos não consigam capturar todos os determinantes da *ETR* previstos na teoria, uma vez que questões institucionais, por exemplo, podem impactar os resultados. Ressalta-se que os resultados desta pesquisa se encontram em nível exploratório, e devem ser interpretados com cautela, não sendo possível fazer generalizações para além da amostra analisada. No entanto, como contribuição, a pesquisa confirma que há relação entre o *status* financeiro da firma, a crise e a *ETR*, ou seja, que a situação de restrição financeira das firmas e períodos de turbulência se relacionam com as práticas de *tax avoidance*.

Para futuras pesquisas sugere-se o aprofundamento da análise, considerando outros métodos empíricos, bem como avançar na busca de variáveis que podem impactar as firmas de cada país individualmente no propósito de poder generalizar mais os resultados alcançados, considerando por exemplo, fatores institucionais de cada país. Ainda como sugestão para futuras pesquisas, a amostra poderia ser segregada por setores e pelo ciclo de vida das organizações, o que poderia detalhar melhor o comportamento das variáveis analisadas.

Referências

- AArmstrong, C. S.; Blouin, J. L.; Jagolinzer, A. D. Larcker D. F. (2015), "Corporate governance, incentives, and tax avoidance", *Journal of Accounting and Economics*, Num. 60, pp. 1-17.
- Ayres, B. C.; Jiang, J. X.; Laplante, S. K. (2009), "Taxable income as a performance measure: The effects of tax planning and earnings quality", *Contemporary accounting research*, Vol. 26, Num. 1, pp. 15-54.
- Badertscher, B.; Katz, S. P.; Rego, S. O. (2010), "The Impact of Private Equity Ownership on Portfolio Firms' Corporate Tax Planning". *Harvard Business School*.
- Brondolo, J. (2009), "Collecting taxes during an economic crisis: challenges and policy options", *International Monetary Fund*. Num. 2009-2017.
- Campello, M.; Graham, J. R.; Harvey, C. R. (2010), "The real effects of financial constraints : Evidence from a financial crisis", *Journal of Financial Economics*, Vol. 97, Num. 3, pp. 470-487.
- Chen, C.; Lai S. (2012), "Financial Constraint and Tax Aggressiveness", *Working paper, University of Auckland and Chinese University of Hong Kong*.
- Chen, S.; Chen, X.; Cheng, Q.; Shevlin, T. (2010), "Are family firms more tax aggressive than non-family firms?" *Journal of Financial Economics*, Vol. 95 Num. 1, pp. 41-61.
- Chen, X.; Wang, N. H. X.; Tang, X. (2014), "Tax avoidance and firm value: evidence from China", *Nankai Business Review International*. Vol. 5 Num. 1 pp. 25- 42.
- Demonier, G. B.; Almeida, J. E. F.; Bortolon, P. M. (2015), "O Impacto da Restrição Financeira na Prática do Conservadorismo Contábil", *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, São Paulo, Vol. 17, Num. 57, pp. 1264-1278.
- Dunbar, A. Higgins, D.; Phillips, J.; Plesko, G. (2010), "What do Measures of Tax Aggressiveness Measure?" *Proceedings of the National Tax Association Annual Conference on Taxation*, pp.18-26.
- Desai, M. A.; Dharmapala, D. (2009), "Corporate tax avoidance and firm value", *The review of Economics and Statistics*, Vol. 91, Num. 3, pp. 537-546.
- Díaz, A. F.; Rodríguez, E. F.; Arias, A. M. (2014), "Determinantes geográficos e institucionales de la presión fiscal internacional por impuesto sobre beneficios", *Globalización, Competitividad y Gobernabilidad de Georgetown/Universia*, Vol. 8, Num. 3, pp. 16-32.
- Dyreg, S. D.; Hanlon, M.; Maydew, E. L.; Thornock, J. R. (2017), "Changes in corporate effective tax rates over the past 25 years". *Journal of Financial Economics*, Vol. 124, Num. 3, pp. 441-463.

Edwards, A.; Schwab, C. M.; Shevlin, T. J. (2016), "Financial Constraints and Cash Tax Savings". *The Accounting Review*, Vol. 91, Num. 3, pp. 859-881.

Farre-Mensa, J.; Ljungqvist, A. (2016), "Do Measures of Financial Constraints Measure Financial Constraints?" *The Review of Financial Studies*, Vol. 29, Num. 2, pp. 271-378.

Fazzari, S. M. Hubbard, R. G.; Petersen, B. C. (1988), "Financing constraints and corporate investment", *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol.1, Num.1, pp.141-206.

Fazzari, S. M.; Hubbard, R. G.; Petersen, B. C. (2000), "Investment-cash flow sensitivities are useful: A comment on Kaplan and Zingales", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115, Num. 2, pp. 695-705.

Formigoni, H.; Antunes, M. T.; Paulo, E. (2009), "Diferença entre o lucro contábil e lucro tributável: uma análise sobre o gerenciamento de resultados contábeis e gerenciamento tributário nas companhias abertas brasileiras", *Brazilian Business Review*, Vol.6, pp.44-61.

Guimarães, G. O. M.; Macedo, M. A. S.; Cruz, C. F. (2016), "Análise da alíquota efetiva de tributos sobre o lucro no Brasil: Um estudo com foco na ETRt e na ETRc", *End. Ref. Cont.*, Vol. 35, Num. 1, pp. 1-16.

Gupta, S.; Newberry, K. (1997), "Determinants of the variability on corporate effective tax rates: evidence from longitudinal data", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol.16, pp.1-34.

Hadlock, C. J.; Pierce, J. R. (2010), "New evidence on measuring financial constraints: Moving beyond the KZ index", *Review of Financial Studies*, Vol. 23, Num. 5, pp. 1909-1940.

Hanlon, M.; Heitzman, S. (2010), "A Review of Tax Research", *Journal Accounting and Economics*, Vol. 50, Num. 2-3 pp. 127-178.

Kaplan, S. N.; Zingales, L. (1997), "Do Investment cash-flow sensitivities provide useful measures of financing constraints?" *Quarterly Journal of Economics*, Oxford, Vol. 112, Num. 1, pp. 169-215.

KPMG. (2015), "2015 Global Tax Rate Survey", Available at: <https://home.kpmg.com/xx/en/home/insights/2015/10/global-tax-rate-survey.html>

Kirch, G.; Procianny, J. L.; Terra, P. R. S. (2014), "Restrições Financeiras e a Decisão de Investimento das Firms Brasileiras", *Revista Brasileira de Economia*, Vol. 68, Num. 1, pp. 103-123.

Lamont, O.; Polk, C.; Saá-Requejo, J. (2001), "Financial constraints and stock returns", *Review of Financial Studies*, Vol. 14, Num. 2, pp. 529-554

Law, K.; Mills, L. F. (2015), "Taxes and Financial Constraints: Evidence from Linguistic Cues", *Journal of Accounting Research*, Vol. 53, Num. 4, pp. 777-819.

Markle, K. S.; Shackelford, D. A. (2012), "Cross-Country Comparisons of Corporate Income Taxes", *National Tax Journal*, Vol. 65, Num.3, pp. 493-527.

Martinez, A. L.; Silva, R. F. (2017), "Agressividade Fiscal e o Custo de Capital de Terceiros no Brasil", *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, Vol. 7, Num. 1, pp. 240-251.

Minnick, K.; Noga, T. (2010), "Do corporate governance characteristics influence tax management?", *Journal of Corporate Finance*, Vol. 16, pp.703-718.

Rego, S. O. (2003), "Tax-avoidance activities of US multinational corporations", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 20, Num. 4, pp. 805-833.

Richardson, G.; Lanis, R.; Taylor, G. (2015), "Financial distress, outside directors and corporate tax aggressiveness spanning the global financial crisis: An empirical analysis", *Journal of Banking & Finance*, Vol. 52, pp. 112-129.

- Richardson, G.; Lanis, R. (2007), "Determinants of the variability in corporate effective tax rates and tax reform: Evidence from Australia", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 26, Num. 6, pp. 689-704.
- Sant'Ana, C. F.; Zonatto, V. C. S. (2015), "Determinantes da Taxa de Imposto Efetiva de Empresas da América Latina", *Sociedade, Contabilidade e Gestão*, Vol. 10, Num. 3.
- Santos, M. A. C.; Cavalcante, P. R. N.; Rodrigues, R. N. (2013), "Tamanho da firma e outros determinantes da tributação efetiva sobre o lucro no Brasil", *Advances in Scientific and Applied Accounting-ASAA*, Vol. 6, Num. 2, pp. 179-210.
- Shackelford, D. A.; Shevlin, T. (2001), "Empirical tax research in accounting", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 31, Num. 1-3, pp. 321-387.
- Stickney, C. P.; McGee, V. E. (1983), "Effective corporate tax rates the effect of size, capital intensity, leverage, and other factors", *Journal of accounting and public policy*, Vol. 1, Num. 2, pp. 125-152.
- Tang, T. Y. H. (2005), "The Market Perception of BTD: an empirical study in China's capital markets", *The Accounting Review*.
- Tang, T. Y. H.; Firth, M. (2011), "Can book-tax differences capture earnings management and tax management? Empirical evidence from China", *The International Journal of Accounting*, Vol. 46, Num. 2, pp. 175-204.
- Tsoukas, S.; Spaliara, M-E. (2014), "Market Implied Ratings and Financing Constraints: Evidence from US Firms", *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol. 41, Num. 1-2, pp. 242-269.
- Whited, T. M. (1992), "Debt, liquidity constraints, and corporate investment: Evidence from panel data", *Journal of Finance*, Vol. 47, Num. 4, pp. 1425-1460.
- Whited, T. M.; Wu, G. (2006), "Financial constraints risk", *Review of Financial Studies*, Vol. 19, Num. 2, pp. 531-559.
- Zimmerman, J. L. (1983), "Taxes and firm size", *Journal of Accounting and Economics*, North-Holland, Num. 5, pp. 119-149.



Pérdidas de energía eléctrica y regímenes políticos en América Latina

AREA: 4
TIPO: Aplicación

109

Electricity losses and political regimes in Latin America
Perdas de eletricidade e regimes políticos na América Latina

AUTOR

Santiago López-Cariboni¹

Universidad Católica del Uruguay
santiago.lopez@ucu.edu.uy

1. Autor de contacto:
Universidad Católica del Uruguay
8 de Octubre, 2738
Montevideo, Uruguay,
11600. Oficina 420

En este artículo discuto la idea de que el acceso irregular a la energía eléctrica puede entenderse como un "programa social de transferencias informales", el cual utilizan los gobiernos para brindar seguridad en países en desarrollo con economías volátiles. En particular, analizo las consecuencias esperadas de la democratización para la provisión irregular del acceso a la energía eléctrica. En países en desarrollo, los gobiernos democráticos enfrentan el desafío de ofrecer seguridad social dada la ausencia de mecanismos automáticos para suavizar el consumo frente a los recurrentes 'shocks' en la economía. Aquí presento evidencia descriptiva que sugiere que las pérdidas de transmisión y distribución (PTD) de electricidad son contracíclicas en países democráticos, no así en las autocracias.

Here I discuss the idea that irregular access to electricity can be understood as a program of informal social transfers to provide insurance in volatile, developing countries. I analyze the expected consequences of democratization for the provision of irregular electricity. In democracies from developing countries, incumbents are challenged with the need to provide insurance given the highly volatile contexts in which they rule, and the absence of consumption-smoothing mechanisms to protect the population against recurrent negative shocks. I show descriptive evidence that transmissions and distribution (T&D) losses of electricity are counter-cyclical in democratic countries but are not in autocracies.

Neste artigo, discuto a ideia de que o acesso irregular à eletricidade pode ser entendido como um "programa social de transferências informais", que os governos usam para fornecer segurança nos países em desenvolvimento com economias voláteis. Em particular, analiso as consequências esperadas da democratização para o fornecimento irregular de eletricidade. Nos países em desenvolvimento, os governos democráticos enfrentam o desafio de oferecer segurança social, na ausência de mecanismos automáticos para suavizar o consumo diante de "choques" recorrentes na economia. Aqui, apresento evidências descritivas que sugerem que as perdas de transmissão e distribuição de eletricidade (PTD) são anticíclicas em países democráticos, mas não em autocracias.

DOI
10.3232/GCG.2018.V12.N1.06

RECIBIDO
27.10.2017

ACEPTADO
11.12.2017

1. Introducción

Una importante cantidad de investigaciones demuestra que la democracia aumenta la provisión de bienes y servicios públicos (Ansell 2008; Avelino, Brown, y Hunter 2005; Brown y Hunter 1999; Huber, Mustillo, y Stephens 2008; Rudra y Haggard 2005; Segura-Ubiergo y Kaufman 2001; Stasavage 2005). También se cree que la democracia mejora los resultados de desarrollo humano, como la salud, la educación, el ingreso de los trabajadores y el crecimiento económico (Lake y Baum 2001; Olson 1993; Przeworski et al. 2000; Rodrik 1999). La lógica es que la democracia tiene efectos distributivos porque los políticos que enfrentan competencia electoral y necesitan construir coaliciones de apoyo más grandes que las necesarias en regímenes democráticos (Bueno De Mesquita et al. 2005; Lake y Baum 2001; Przeworski et al. 2000).

Los gobiernos democráticos tienen también mayores incentivos para generar estabilidad macroeconómica (Doucouliagos y Ulubasoglu 2008) y proporcionar seguridad frente a situaciones de riesgo y volatilidad. Sin embargo, muchos gobiernos democráticamente electos en países en desarrollo siguen siendo incapaces de proteger a la clase baja contra los shocks negativos de ingreso. Además de que las herramientas de política pública doméstica para estimular el lado de la demanda de la economía son inexistentes o insuficientes (Alesina, Campante, y Tabellini 2008; Lustig 2000; Talvi y Vegh 2005), los gobiernos tienen acceso restringido a los mercados crédito internacional para acolchonar los impactos de las fluctuaciones en el crecimiento económico (Wibbels 2006). Dada la ausencia de suficientes niveles de "desmercantilización" (Esping-Andersen 1990; Huber y Stephens 2001) y de estabilizadores automáticos y gasto social contracíclico (Darby y Melitz 2008), muchos gobiernos no pueden proporcionar mecanismos para suavizar el consumo de los grupos poblacionales de menores ingresos, incluso cuando los líderes políticos tienen incentivos electorales fuertes para hacerlo.

Frente a esto, una posibilidad es asumir que los gobiernos democráticos abandonan a los pobres durante las crisis económicas (Rudra 2002; Segura-Ubiergo y Kaufman 2001; Wibbels 2006). De hecho existe evidencia que sugiere que las democracias a menudo descuidan los intereses económicos de los pobres y de aquellos que operan en el sector informal de la economía (Ross 2006). Sin embargo, tal razonamiento no permite comprender cómo los líderes democráticos construyen el apoyo electoral necesario para asegurar su supervivencia política durante tiempos de crisis económica.

Los políticos que dependen de la competencia electoral para mantener su trabajo deben tener en cuenta el apoyo o al menos la aquiescencia de distintos grupos sociales afectados por las crisis económicas. Mi argumento aquí es que la política electoral aumenta la provisión informal de protección social para la clase baja cuando los mecanismos formales son inexistentes o insuficientes. Me baso en investigaciones recientes que muestran que la no aplicación deliberada de la ley frente al acceso irregular a servicios básicos puede ser una estrategia políticamente viable de desmercantilización de sectores vulnerables de la población durante períodos de crisis económica (López-Cariboni, en prensa). Si bien existe evidencia empírica sobre la existencia de "tolerancia" política (o incumplimiento deliberado de la ley) en áreas como la ocupación ilegal y la venta ambulante (Holland 2014, 2016), se conoce menos sobre la dinámica del *enforcement* como forma de provisión de protección social informal. En ese sentido, el análisis del hurto de energía eléctrica se ha omitido en forma injustificada. Esto es sorprendente dado que es factible que el acceso irregular a la electricidad sea uno de los programas más importantes, sino el más extendido, de transferencias sociales informales en el mundo en desarrollo.

PALABRAS CLAVE

**Política social,
Pérdidas
de energía
eléctrica, Ciclos
económicos,
Democracia,
América Latina.**

KEY WORDS

**Social policy,
Electricity losses,
Economic cycles,
Democracy, Latin
America.**

PALAVRAS-CHAVE

**Política social,
Perdas de energia
elétrica, Ciclos
econômicos,
Democracia,
América Latina.**

CODIGOS JEL:

**E32; L94; L98;
O17**

La tolerancia estatal frente al acceso irregular a servicios básicos puede que sea un fenómeno cíclico. La flexibilidad del Estado frente al hurto de energía ofrece a los gobiernos que se encuentren en condiciones financieras extremas la posibilidad de asignar una gran cantidad de beneficios a los sectores más empobrecidos, justamente cuando estos más lo necesiten. Si bien la demanda de acceso irregular a los servicios básicos es contra-cíclica, el lado de la oferta de la política de *enforcement* puede expandir la cantidad de transferencias informales y proporcionar así un instrumento de seguridad frente al riesgo de pérdida de ingreso (López-Cariboni, en prensa). Aquí muestro que las transferencias informales contra-cíclicas deberían ser más altas en las democracias que en autocracias, lo cual es a su vez consistente con las teorías que vinculan los regímenes políticos y la protección social formal.

El artículo contribuye a diferentes literaturas. Si bien las teorías sobre la provisión de bienes públicos predicen las diferencias entre los regímenes políticos, hay poco conocimiento sobre cómo la competencia electoral afecta la provisión de seguros en condiciones en las que la política fiscal no es una opción.² La investigación específica sobre la oferta de servicios muestra que en los países pobres la democratización mueve la provisión de electricidad desde el sector industrial a los hogares (Brown y Mobarak 2009), mientras que otros documentan los efectos partidistas y del ciclo electoral sobre la provisión de energía eléctrica (Min 2015). En este artículo agregó que la democracia tiene el efecto de aumentar en forma contra-cíclica la cantidad de pérdidas de energía eléctrica gracias a un mecanismo de provisión informal de seguridad social. En ese sentido, este trabajo también contribuye a estudios existentes sobre pérdidas de energía en países en desarrollo (Dal Bó y Rossi 2007; Smith 2004; Wren-Lewis 2015) y proporciona un nuevo argumento político para la comprensión actual del problema. Finalmente, mi argumento está estrechamente relacionado con la idea de que la no aplicación deliberada de la ley responde a demandas por seguridad (Forteza y Noboa 2016) en vez de responder exclusivamente una lógica de redistribución de ingreso (Holland 2017).

2. Regímenes políticos y seguridad social informal

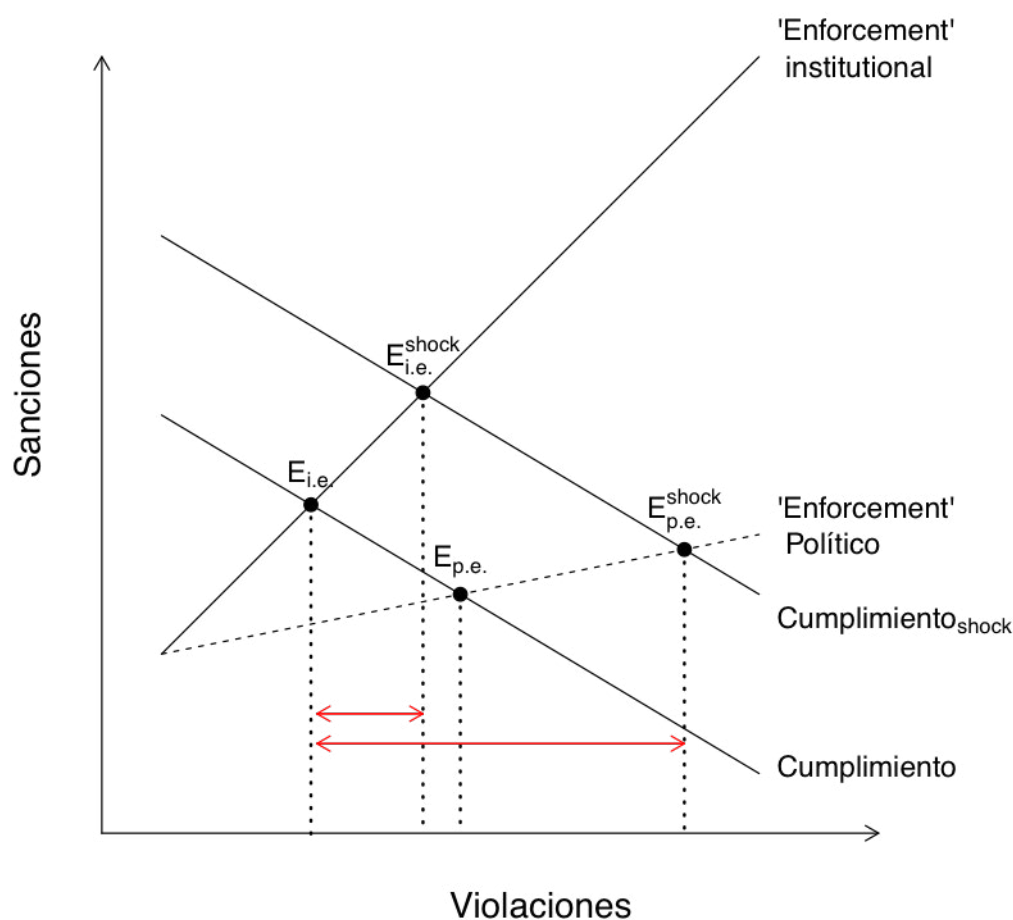
Durante tiempos de crisis, es esperable que los gobiernos democráticos reduzcan el nivel de *enforcement* en una mayor medida de lo que lo hacen gobiernos autoritarios. Por tanto, un cambio de régimen (i.e., democratización) debería estar asociado a una reducción en la pendiente de la curva de *enforcement*, lo que lleva a expandir las transferencias informales contra-cíclicas. Ese cambio satisface la demanda de los votantes por cierta flexibilidad estatal frente al incumplimiento de normas en democracias de países en desarrollo (Holland 2016; López-Cariboni 2017).

Investigaciones recientes en contextos democráticos sugieren que las personas de menores recursos relativos tienen un especial interés por la tolerancia estatal frente a la violación de leyes de propiedad que estos tienden a violar con mayor frecuencia que la población no pobre. Los políticos, a su vez, pueden transferir beneficios informales a través de la inacción deliberada, y de esa forma, enviar señales electorales creíbles de su afinidad con los votantes de menores recursos. Por lo tanto, los políticos pueden tener incentivos para evitar la aplicación efectiva de las regulaciones cuando en realidad poseen la capacidad de hacerlo (Holland 2016). Por otra parte, existe evidencia de que los ciudadanos

recompensan a políticos que señalan promover la flexibilidad del estado frente al aumento del consumo irregular de energía eléctrica durante épocas de crisis económica (López-Cariboni 2017). Esto se ve respaldado por investigaciones que muestran que el servicio de electricidad está políticamente manipulado debido a la competencia política democrática (Brian Min 2015), especialmente cuando hay una capacidad limitada para afectar la política fiscal y monetaria (Min y Golden 2014).³

Dado que los políticos conocen la existencia de una demanda contra-cíclica por el acceso irregular al servicio de electricidad, ellos pueden expandir las transferencias informales afectando el nivel de *enforcement* durante la parte negativa del ciclo económico. Es esperable que este sea el caso especialmente cuando los políticos tienen incentivos para construir apoyo político y electoral entre grupos desfavorecidos de la sociedad. Por lo tanto, un cambio de régimen político desde la autocracia hacia la democracia debe aumentar la evolución contra-cíclica de las pérdidas no técnicas de electricidad (hurto o consumo irregular).

Figura 1. Efecto de shock negativo de ingreso y "enforcement" político sobre el hurto de energía eléctrica.



Nota: La figura es una adaptación del modelo presentado en López-Cariboni (en prensa).

La **Figura 1** ilustra precisamente esta lógica. Un gobierno autocrático siempre implementa un *enforcement* institucional dado con un nivel asociado de fluctuaciones en las pérdidas de electricidad a través del ciclo económico (desde $E_{i.e.}$ a $E_{i.e.}^{shock}$). En las democracias, sin embargo, la competencia electoral crea presiones que exista un nivel de *enforcement* político durante tiempos de crisis. Este cambio en la aplicación de la ley permite la provisión informal de transferencias contra-cíclicas. Debido a que las crisis económicas tienen el efecto automático de aumentar el número de personas dispuestas a asumir el costo del consumo irregular de electricidad, la no aplicación deliberada de la ley es una herramienta para expandir la asignación de recursos cuando estos más se necesitan. Esto se ilustra con la curva de oferta de *enforcement* político que tiene una pendiente menor. La variación cíclica resultante en el hurto de energía eléctrica debido a un “shock” negativo de ingreso está representada por el cambio desde $E_{i.e.}$ a $E_{p.e.}^{shock}$. Por lo tanto, como las democracias implican que el gobierno responde a las demandas de un “selectorado” amplio (Bueno De Mesquita et al. 2005), las transferencias informales pueden cumplir un papel de provisión de seguridad social.

3. Evidencia empírica

Los análisis econométricos existentes muestran que las pérdidas de transmisión y distribución de electricidad (PTD) son contracíclicas en el mundo en desarrollo (Balza, Jimenez, y Mercado 2013; López-Cariboni 2017). Aquí miro la ciclicidad de las pérdidas en diferentes regímenes políticos de América Latina. Las PTD se miden como la pérdida de potencia sobre la potencia total.⁴ Los ciclos macroeconómicos se describen mejor mediante la brecha del producto, que es la diferencia entre el PBI real per cápita y la tendencia de crecimiento subyacente medida como un porcentaje de esa tendencia. Se usa el filtro de Hodrick-Prescott (H-P) para estimar la tendencia de crecimiento. El filtro H-P es un procedimiento estándar para la estimación de la brecha del producto. Las pérdidas de electricidad y los datos de crecimiento económico provienen del Banco Mundial, *World Development Indicators*. Se considera como no democráticos a los regímenes políticos con puntajes de la variable “Polity” inferiores o iguales a seis.⁵ Los datos son de Marshall, Jaggers, y Gurr (2010). Utilizo todos los datos disponibles sobre pérdidas de electricidad, democracia y PIB real per cápita para los países de América Latina entre 1970 y 2015.

En la **figura 2**, muestro la correlación entre los ciclos económicos y las pérdidas de electricidad. Las áreas sombreadas son intervalos de confianza del 95 % de una línea de regresión lineal ajustada por mínimos cuadrados. Los resultados confirman que las pérdidas son acíclicas en las autocracias y fuertemente contracíclicas en las democracias. Como se muestra en el panel derecho de la **Figura 2**, las pérdidas aumentan cuando la brecha del producto es negativa (crisis) y disminuye cuando la economía se mueve hacia lado positivo del ciclo económico. La diferencia en las pendientes entre democracias y autocracias es estadísticamente significativa y económicamente relevante. Mientras que los ciclos económicos no tienen un efecto significativo en las pérdidas de electricidad en las autocracias latinoamericanas, las democracias con crecimiento menor a 2 puntos por debajo de la tendencia o la expectativa experimentan un 5% más de pérdidas de electricidad que las democracias que crecen 2 puntos por encima de la expectativa. Además, cuando se considera una muestra más amplia de países en desarrollo, esto es todas las naciones no pertenecientes a la OCDE, la misma lógica parece estar presente. Esto se puede observar en la **Figura 3**.

Figura 2. Pérdidas de electricidad, ciclos económicos y regímenes políticos en América Latina entre 1970 y 2015.

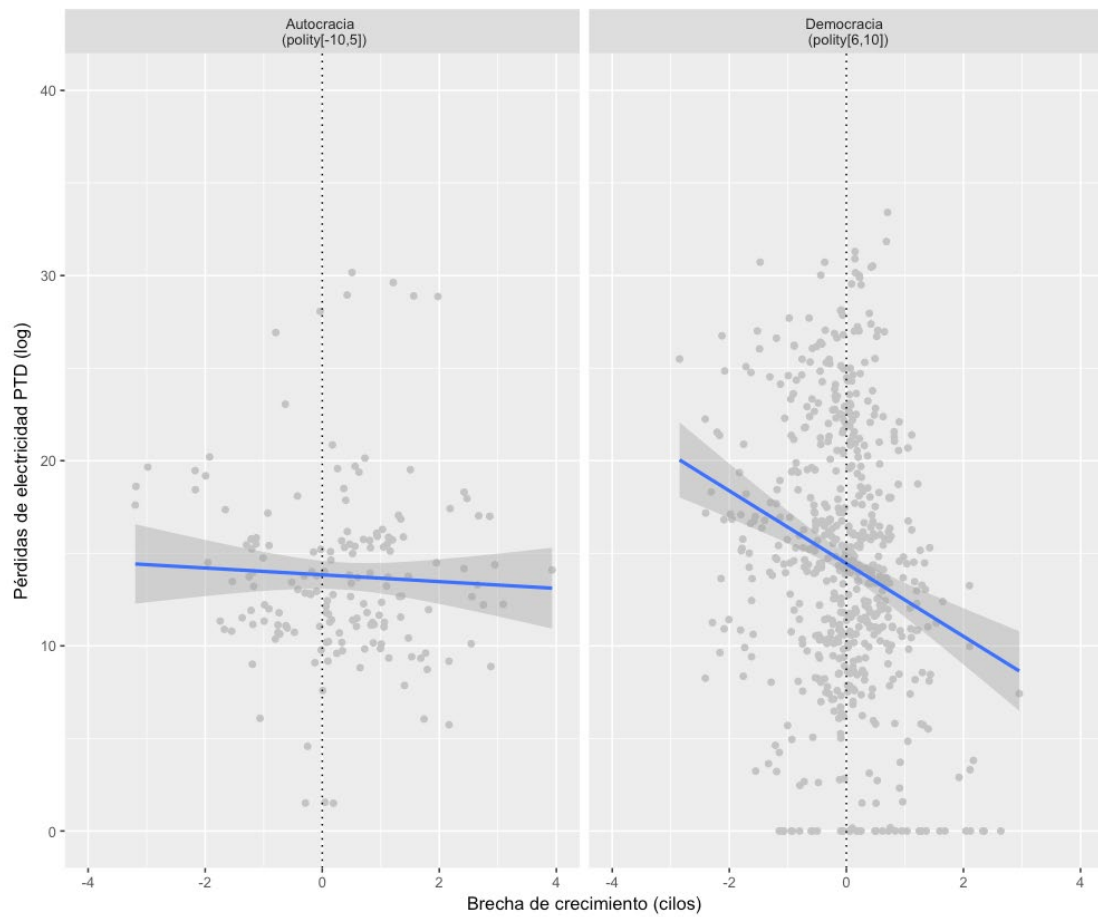
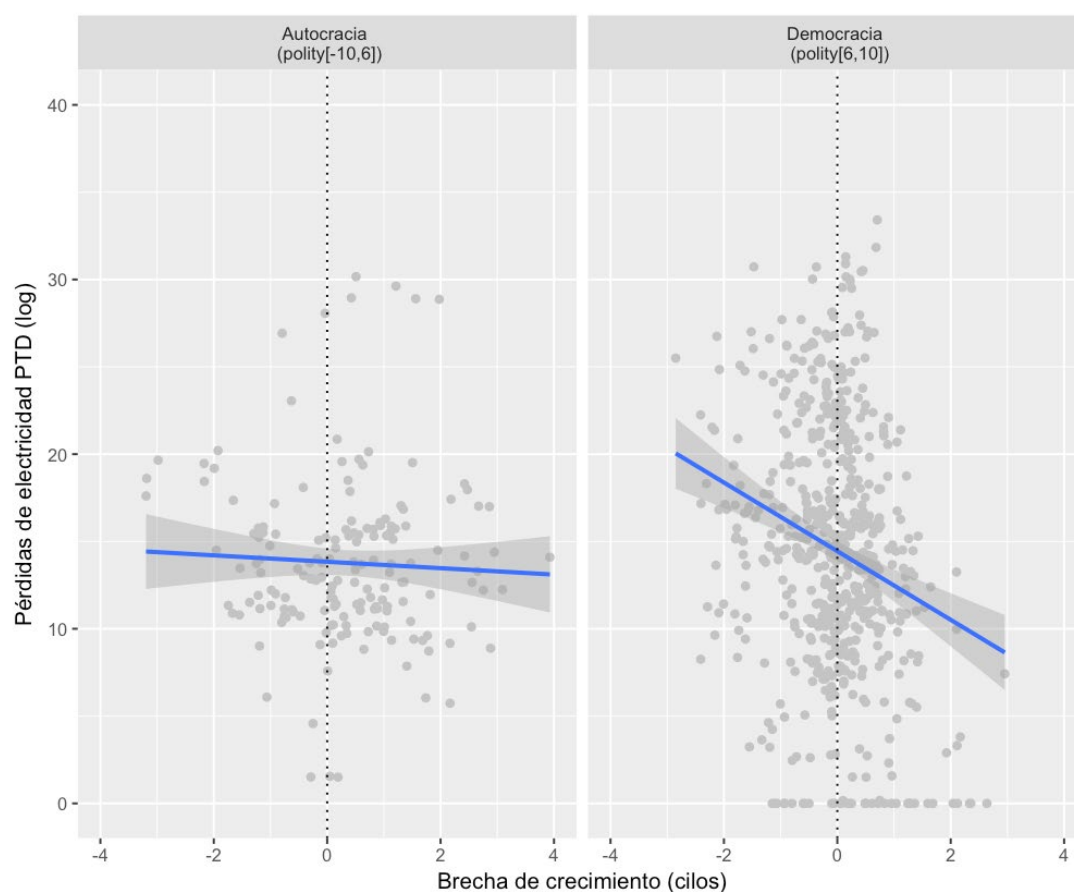


Figura 3. Pérdidas de electricidad, ciclos económicos y regímenes políticos en países en desarrollo entre 1970 y 2015.



Países de América Latina

Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Ecuador, Guatemala, Honduras, Haití, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Perú, Paraguay, El Salvador, Trinidad y Tobago, Uruguay, Venezuela.

Países en desarrollo

Afganistán, Angola, Albania, Andorra, Emiratos Árabes Unidos, Argentina, Armenia, Antigua y Barbuda, Azerbaiyán, Burundi, Benin, Burkina Faso, Bangladesh, Bulgaria, Bahrein, Bahamas, Bosnia y Herzegovina, Bielorrusia, Belice, Bolivia, Brasil, Barbados, Brunei Darussalam, Bhután, Botswana, República Centroafricana, Chile, China, Côte d'Ivoire, Camerún, Congo, República Democrática del Congo, Colombia, Comoras, Costa Rica, Cuba, Chipre, República Checa, Djibouti, Dominica, República Dominicana, Argelia, Ecuador, Egipto, Eritrea, Estonia, Etiopía, Fiji, Micronesia, Estados Federados de, Gabón, Georgia, Ghana, Guinea, Gambia, Guinea-Bissau, Guinea Ecuatorial, Granada, Guatemala, Guyana, Honduras, Croacia, Haití, Hungría, Indonesia, India, Irán, República Islámica de, Iraq, Israel, Jamaica, Jordania, Kazajistán, Kenia, Kirguistán, Camboya, Kiribati, Saint Kitts y Nevis, Corea, República de, Kuwait, Laos República Democrática, Líbano, Liberia, Libia, Santa Lucía, Liechtenstein, Sri Lanka, Lesotho, Lituania, Letonia, Marruecos, Mónaco, Moldova, República de, Madagascar, Maldivas, México, Islas Marshall, Macedonia, Antigua República Yugoslava de, Malí, Malta, Myanmar, Montenegro, Mongolia, Mozambique, Mauritania, Mauricio, Malawi, Malasia, Namibia, Níger, Nigeria, Nicaragua, Nepal, Nauru, Omán, Pakistán, Panamá, Perú, Filipinas, Palau, Papúa Nueva Guinea, Polonia, República Popular Democrática de Corea, Paraguay, Qatar, Rumania, Federación Rusa, Ruanda Arabia Saudita, Sudán, Senegal, Singapur, Islas Salomón, Sierra Leona, El Salvador, San Marino, Somalia, Serbia, Sudán del Sur, Santo Tomé y Príncipe, Suriname, Eslovaquia, Eslovenia, Swazilandia, Seychelles, República Árabe Siria, Chad, Togo, Tailandia, Tayikistán, Turkmenistán, Timor-Leste, Tonga, Trinidad y Tobago, Túnez, Turquía, Tuvalu, Tanzania, Uganda, Ucrania, Uruguay, Uzbekistán, San Vicente y las Granadinas, Venezuela, Viet Nam, Vanuatu, Samoa, Yemen, Sudáfrica, Zambia, Zimbabwe.

La evidencia sugiere cierto apoyo a la lógica teórica descrita anteriormente. Las pérdidas de energía eléctrica son fuertemente contracíclicas en las democracias pero no en las autocracias, lo que indicaría que los líderes políticos presionados por la competencia electoral proporcionan mecanismos informales de suavización de consumo en países en desarrollo. A pesar de que aquí utilizo datos históricos para mostrar diferencias de régimen político en la provisión de informal de transferencias, es probable que este fenómeno persista en el futuro mientras los países en desarrollo sigan siendo economías volátiles.

4. Conclusiones

Este trabajo describe formas no convencionales de seguridad social y analiza las implicaciones del cambio de régimen político para tales políticas. El argumento principal es que los líderes políticos democráticos en países en desarrollo enfrentan el desafío de proveer seguridad frente a los contextos altamente volátiles en los que gobiernan, y donde los mecanismos de suavización del consumo son insuficientes. En ese sentido, aquí encuentro alguna evidencia que apunta en la dirección de que las democracias proporcionan transferencias informales contracíclicas, mientras que las autocracias no lo hacen. Un ejemplo de esta estrategia política es la provisión de acceso irregular a los servicios básicos.

El acceso irregular al servicio de energía eléctrica puede funcionar como un programa de transferencias informales para suavizar el consumo en los países en desarrollo. La evidencia descriptiva presentada sugiere que las pérdidas de energía son contracíclicas en los países democráticos pero no en las autocracias.

Si bien el objetivo principal de este trabajo es discutir un argumento de seguridad social informal en países en desarrollo, así como proporcionar cierta evidencia que lo apoya, debe reconocerse la necesidad de expandir la investigación sobre la robustez de los hallazgos y los mecanismos implicados en la cadena causal.

Referencias

- Alesina, Alberto, Filipe R. Campante, Guido Tabellini. 2008. "Why Is Fiscal Policy Often Procyclical?" *Journal of the European Economic Association* 6(5): 1006–36.
- Álvarez-Rivadulla, María José. 2017. *Squatters and the Politics of Marginality in Uruguay*. Palgrave Macmillan.
- Ansell, Ben W. 2008. "Traders, Teachers, and Tyrants: Democracy, Globalization, and Public Investment in Education." *International Organization* 62(2): 289–322.
- Avelino, George, David S Brown, Wendy Hunter. 2005. "The Effects of Capital Mobility, Trade Openness, and Democracy on Social Spending in Latin America, 1980–1999." *American Journal of Political Science* 49(3): 625–41.
- Balza, Lenin, Raul Jimenez, Jorge Mercado. 2013. "Privatization, Institutional Reform, and Performance in the Latin American Electric Sector." *Inter-American Development Bank Technical Notes IDB-TN-599* (Diciembre): 1–42.
- Brian Min. 2015. *Power and the Vote: Elections and Electricity in the Developing World*. Cambridge University Press.
- Brooks, Sarah M. 2007. "Globalization and Pension Reform in Latin America." *Latin American Politics and Society* 49(4): 31–62.
- Brown, David S., Ahmed M. Mobarak. 2009. "The Transforming Power of Democracy: Regime Type and the Distribution of Electricity." *American Political Science Review* 103(2): 193–213.
- Brown, David S, Wendy Hunter. 1999. "Democracy and Social Spending in Latin America, 1980–92." *The American Political Science Review* 93(4): 779–90.
- Bueno De Mesquita, B, Adam Smith, R. M. Siverson, James D. Morrow. 2005. *The Logic of Political Survival*. MIT Press.
- Dal Bó, Ernesto, Martín A. Rossi. 2007. "Corruption and Inefficiency: Theory and Evidence from Electric Utilities." *Journal of Public Economics* 91(5–6): 939–62.
- Darby, J, J Melitz. 2008. "Social Spending and Automatic Stabilizers in the OECD." *Economic Policy*. <http://economicpolicy.oxfordjournals.org/content/23/56/716.abstract> (February 13, 2017).
- Doucouliaqos, Hristos, Mehmet Ali Ulubasoglu. 2008. "Democracy and Economic Growth: A Meta-Analysis." *American Journal of Political Science* 52(1): 61–83.
- Esping-Andersen, Gosta Gosta. 1990. *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. NJ: Princeton University Press.

- Forteza, Alvaro, Cecilia Noboa. 2016. "Tolerance of Tax Evasion."
- Holland, Alisha C. 2014. "The Distributive Politics of Enforcement." *American Journal of Political Science* 59(2): 357–371
- Holland, Alisha C. 2016. "Forbearance." *American Political Science Review* 110(2): 232–46.
- Holland, Alisha C. 2017. *Forbearance as Redistribution. The Politics of Informal Welfare in Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Huber, Evelyn, Thomas Mustillo, John D. Stephens. 2008. "Politics and Social Spending in Latin America." *The Journal of Politics* 70(2): 420–36.
- Huber, Evelyn, John D Stephens. 2001. *Development and Crisis of the Welfare State: Parties and Policies in Global Markets*. Chicago: University of Chicago Press, Selections.
- Kadera, Kelly M., Mark J. C. Crescenzi, Megan L. Shannon. 2003. "Democratic Survival, Peace and War." *American Journal of Political Science* 47(2): 234–47.
- Lake, D A, M A Baum. 2001. "The Invisible Hand of Democracy – Political Control and the Provision of Public Services." *COMPARATIVE POLITICAL STUDIES* 34(6): 587–621.
- López-Cariboni, Santiago. 2017. *Political Foundations of Electricity Losses and Theft: Evidence from Survey Experiments and Time-Series Cross-Section Data in Latin America*.
- López-Cariboni, Santiago. "Informal Service Access in Pro-Cyclical Welfare States: A Comparison of Electricity Theft in Slums and Regular Residential Areas of Montevideo." *Journal of Comparative Policy Analysis*. (En prensa).
- Lustig, N C. 2000. 'Crises and the Poor: Socially Responsible Macroeconomics. *Inter-American Development Bank*.
- Marshall, M G, K Jagers, T R Gurr. 2010. "Polity IV Project – Political Regime Characteristics and Transitions, 1800–2010."
- Min, Brian, Miriam Golden. 2014. "Electoral Cycles in Electricity Losses in India." *Energy Policy* 65: 619–25. <http://dx.doi.org/10.1016/j.enpol.2013.09.060> (May 15, 2015).
- Morrison, Kevin M. 2009. "Oil, Nontax Revenue, and the Redistributive Foundations Of Regime Stability." *International Organization* 63(1): 107–38.
- Olson, Mancur. 1993. "Dictatorship, Democracy, and Development." *The American Political Science Review* 87(3): 567–76.
- Przeworski, Adam, Michael E Alvarez, José Antonio Cheibub, Fernando Limongi. 2000. *Democracy and Development: Political Institutions and Well-Being in The World, 1950–1990*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Reiter, Dan. 2001. "Does Peace Nurture Democracy?" *The Journal of Politics* 63(3): 935–48.
- Rodrik, Dani. 1999. "Democracies Pay Higher Wages." *The Quarterly Journal of Economics* 114(3): 707–38.
- Ross, Michael. 2006. "Is Democracy Good for the Poor?" *American Journal of Political Science* 50(4): 860–74.
- Rousseau, David L, Christopher Gelpi, Dan Reiter, Paul K Huth. 1996. "Assessing the Dyadic Nature of the Democratic Peace, 1918–88." *American Political Science Review* 90(3): 512–33.
- Rudra, Nita. 2002. "Globalization and the Decline of the Welfare State in Less-Developed Countries." *International Organization* 56(2): 411–45.
- Rudra, Nita, Stephan Haggard. 2005. "Globalization, Democracy, and Effective Welfare Spending in the Developing World." *Comparative Political Studies* 38(9): 1015–49.

Segura-Ubiergo, A, R. R. Kaufman. 2001. "Globalization, Domestic Politics, and Social Spending in Latin America: A Time-Series Cross-Section Analysis, 1973-97." *World Politics* 53(4): 553-87.

Smith, Thomas B. 2004. "Electricity Theft: A Comparative Analysis." *Energy Policy* 32(18): 2067-76.

Stasavage, D. 2005. "The Role of Democracy in Uganda's Move to Universal Primary Education." *JOURNAL OF MODERN AFRICAN STUDIES* 43(1): 53-73.

Talvi, E, CA Vegh. 2005. "Tax Base Variability and Procyclical Fiscal Policy in Developing Countries." *Journal of Development economics*.

Wibbels, Erik. 2006. "Dependency Revisited: International Markets, Business Cycles, and Social Spending in the Developing World." *International Organization* 60(2): 433-68.

Wren-Lewis, Liam. 2015. "Do Infrastructure Reforms Reduce the Effect of Corruption? Theory and Evidence from Latin America and the Caribbean." *World Bank Economic Review* 29(2): 353-84.

Notas

2. Ver, sin embargo, Brooks (2007) sobre la privatización de los regímenes de seguridad social.
3. Ver también Álvarez-Rivadulla (2017) sobre la política de la ocupación ilegal en Uruguay.
4. Los datos han sido analizados por otros en estudios relacionados. Ver: Balza, Jimenez, y Mercado (2013); López-Cariboni (2017).
5. Este es un punto de corte estándar utilizado en la literatura. Ver, por ejemplo, Kadera, Crescenzi, Shannon (2003); Morrison (2009); Reiter (2001); Rousseau et al. (1996); Rudra y Haggard (2005).