

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DE SÃO PAULO

JEFERSON LANA

***TIME IS MONEY: O EFEITO TEMPORAL DAS ESTRATÉGIAS POLÍTICAS
CORPORATIVAS***

SÃO PAULO, SP

2017

JEFERSON LANA

*TIME IS MONEY: O EFEITO TEMPORAL DAS ESTRATÉGIAS POLÍTICAS
CORPORATIVAS*

Projeto de Tese Doutoral apresentado à Escola de Administração de empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, como requisito para obtenção do título de Doutor em Administração de Empresas.

Campo de conhecimento: Estratégia Empresarial

Orientador: Prof. Dr. Rodrigo Bandeira-de-Mello

SÃO PAULO, SP

2017

Lana, Jeferson.

Time is Money : o efeito temporal das estratégias políticas corporativas / Jeferson Lana. – 2017

86 f.

Orientador: Rodrigo Bandeira-de-Mello

Tese (doutorado) - Escola de Administração de Empresas de São Paulo.

1. Dumping (Política comercial). 2. Política comercial. 3. Planejamento empresarial. I. Bandeira-de-Mello, Rodrigo. II. Tese (doutorado) - Escola de Administração de Empresas de São Paulo. III. Título.

CDU 339

JEFERSON LANA

*TIME IS MONEY: O EFEITO TEMPORAL DAS ESTRATÉGIAS POLÍTICAS
CORPORATIVAS*

Projeto de Tese Doutoral apresentado à Escola de
Administração de empresas de São Paulo da Fundação
Getúlio Vargas, como requisito para obtenção do título
de Doutor em Administração de Empresas.
Campo de conhecimento: Estratégia Empresarial

Data de Defesa: 20/07/2017.

Banca examinadora:

Prof. Dr. Rodrigo Bandeira de Mello
FGV/EAESP

Prof. Dr. Paulo Arvate
FGV/EAESP

Profª. Dra. Denilde Oliveira Holzhacker
ESPM

Profª. Dra. Rosilene Marcon
UNIVALI

"An investment in knowledge pays the best interest"

Benjamin Franklin, 1706-1790.

AGRADECIMENTOS

Em dezembro de 2012, a Fundação Getúlio Vargas – FGV/EAESP divulgou o resultado do processo seletivo para o Curso de Doutorado em Administração de Empresas – CDAE. No dia da divulgação, eu estava em Londres, com meu colega do mestrado, Felipe Flôres Martins. Havíamos viajado para apresentar dois artigos em nosso primeiro evento acadêmico internacional, o European International Business Academy – EIBA.

Lembro que fui até uma *lan house* próxima ao hotel, para ver o resultado do seletivo. Fiquei feliz em ver meu nome lá. Imediatamente liguei para a Gabi (hoje minha esposa) e contei a novidade. Comemoramos via *Skype*. Em seguida liguei para minha mãe que, muito emocionada, me deu os parabéns. Quando ela se acalmou um pouco, soltou uma frase que achei engraçada:

- “*Só não deixa de acreditar em Deus, agora que tu vais ser um cientista*”.

Bom, e agora? Se é verdade o que dizem, que um cientista só acredita naquilo que vê, que prova, o fato de eu acreditar em Deus me torna um cientista herege?

Pois bem, vou iniciar meus agradecimentos e responder essa pergunta.

Em primeiro lugar, agradeço aos meus professores do doutorado. Vocês me ajudaram a entender que ciência, em grande parte, não é provar a existência de algo, mas sim eliminar todas as explicações alternativas para a causa de determinado fenômeno. É o que buscamos com nosso famoso *p-value* e todos seus asteriscos, ao menos os frequentista. Queremos encontrar probabilidades pequenas de que algo não exista. Encontrar significância estatística para um coeficiente não é dizer que ele existe. É apenas afirmar que a probabilidade de que ele não exista, é muito baixa (lembre-se dessa frase). Queremos, assim, coisas significativas... com significância! Ainda assim, em ciências sociais é muito difícil encontrar coeficientes que, mesmo altamente significativos, consigam eliminar todas as explicações alternativas. Meu agradecimento especial fica para os professores que me ajudaram a entender isso.

Falando em significância, deixo meu agradecimento ao meu orientador, Prof. Rodrigo Bandeira de Mello. Como é bom viajar pelo Brasil em eventos acadêmicos e ouvir as pessoas falando “*Nossa, ele é fera*” quando eu respondia a pergunta sobre quem era meu orientador. Dizem que um bom orientando precisa ultrapassar seu orientador, para honrar a orientação. Fico orgulhoso

em dizer que isso não seria possível, Rodrigo. Orgulhoso porque estar perto de alguém com tua capacidade é um privilégio. Como a própria Roz te descreveu, tu és um “*go-getter*”. Obrigado pelas portas abertas, pela possibilidade do sanduíche, pelos ensinamentos, por tudo.

Também deixo aqui registrado os meus agradecimentos à professora Rosilene Marcon. Além de incentivadora moral (um eufemismo para madrinha) da minha caminhada acadêmica, me permitiu traçá-la, ao me abrir as portas para que eu assumisse sua disciplina de Finanças nos MBA's da Univali. Sem essa atitude e outras, eu não teria tido condições financeiras de embarcar nessa jornada. Posso aceitar que no mundo não há almoço grátis, mas certamente no mundo há pessoas que, pelo almoço, não cobrem mais que nossa própria felicidade e dedicação. Você é uma delas. Além dessas ajudas já citadas, agradeço também seu papel na tese. Ainda não tenho um bom exemplo para explicar o que é uma “Mediação”, mas sempre cito a senhora como exemplo de “Moderação”. Todas as relações pessoais que tenho, em sua presença, ficam mais fortes. Por tudo isso, obrigado.

Meu obrigado também fica para minha amada companheira de vida, Gabi. Além de toda a força que me dás quando estamos juntos, te sou grato pela aceitação de minha ausência. Em 2014 aprendi com o Prof. Paulo Arvate o conceito de contrafactual. Em boa parte dessa caminhada de doutorado, eu sei que tu, Gabi, viveu com uma espécie de “Jeff contrafactual”, que seria uma vida com um Jeff imaginário, em um universo paralelo, como se eu estivesse presente em todos os momentos. Talvez o exemplo não seja o melhor, mas o recado é esse mesmo. Te amo, e obrigado pelo privilégio de vivermos na intersecção possível de nossas vidas. Ao te agradecer, estendo também meus agradecimentos à toda nossa família. Teus pais, meus pais, irmãos e avós, inclusive Dona Anice (*in memoriam*).

Sou um privilegiado ainda pelos amigos significantes que conquistei nessa caminhada. Onde eu poderia encontrar uma pessoa mais parceira, dedicada e profissional que Marina A “Be” Gama? Obrigado por tudo Marina, você é $\rho\mathfrak{h}_o d_a$. Agradeço também aos colegas de início de doutorado e que o tempo e interesses levaram para caminhos um pouco mais longínquos: Cyntia, Erika, Lú, Ronald e Shin. Aos veteranos, Caldeira, Juliano, Elias, Fernanda e David, e aos calouros, Rubens e André Pruner. Aos colegas da Univali que me deram uma baita força na reta final, Felipe, Giovana, Fran, meu irmão Jaílson. Raul, muito obrigado pelo apoio nos dados. Por fim, aos colegas do doutorado sanduíche da The Wharton School, da Universidade da Pennsylvania, Prof. Ian McMillan, Profa. Katherine Klein, Roz, Jurgen, Gilda e Roberta.

Significativos também foram as ajudas financeiras da CAPES, CNPq e *Fulbright Program*, tanto da bolsa do doutorado, quanto projetos e uma das mais especiais experiências que já tive oportunidade de viver, que foi o período de estudos no exterior. Agradeço também à equipe da FGV/EAESP, representada aqui pelos nomes de Martha, Pamela e Maria Tereza, que sempre foram tão prestativas. Agradeço também à diretoria da FGV/EAESP, Professores Eli Paiva, Maria Tereza Fleury e Luiz Brito.

Agradeço, finalmente, aos membros da minha banca avaliadora. Professores Doutores Denilde Oliveira Holzhacker, Paulo Arvate e Rosilene Marcon. Obrigado por dedicarem parte de seu tempo e conhecimento em sugestões, contribuições e *insights* sobre esta versão da minha tese. Ciência se faz em comunidade e me sinto honrado em tê-los presentes nesta etapa em que busco me tornar parte de tal comunidade.

Pois bem, eu não pesquisei as histórias de muitos doutorandos. Sei que o que vou falar a seguir tem pouca ou nenhuma validade externa, até porque se refere a minha própria história. Ainda assim, quero voltar à pergunta inicial: Serei um cientista herege por acreditar em Deus? Pois bem, nesses quatro anos, não fui capaz de provar a existência de Deus. Também não fui capaz de eliminar as probabilidades de Sua existência. As evidências que tenho da existência Dele, se referem à significância das pessoas especiais que me circulam e que me foram tão importantes nessa caminhada. Rodrigo, Rosi, Gabi, Marina, Jurgen, Mac... exemplos de pessoas que, caso fossem representadas aqui em um modelo de regressão, teriam no mínimo três asteriscos cada.

Como é possível que nesta minha caminhada, eu tenha encontrado pessoas tão significativas? Pessoas importantes, profissionais, de caráter, valores e dedicação? Como é possível que todas essas pessoas tenham sido reunidas com tanta significância neste “modelo econométrico” em que posso resumir minha vida? Bom, tentei encontrar explicações. Termino com duas: a) ou eu sou extraordinariamente sortudo, ou b) Deus é bom o suficiente para ter me permitido cruzar a vida dessas pessoas e mantê-las próximas a mim. Não acho que sorte seja uma hipótese plausível no meu caso.

Dessa forma, como disse, não posso afirmar que Deus existe. Não o vi e não tenho provas. Ainda assim, as evidências dessa minha caminhada acadêmica me sugerem que, ao menos nesse exercício lúdico a que me propus, a probabilidade de que Deus não exista em minha vida, tende a zero ($p\text{-value} < 0.001$). Tenho aqui liberdade poética para rejeitar a hipótese nula. Encerro, portanto, com um muito obrigado, Deus.

RESUMO

Nesta tese, proponho que o tempo pode ser entendido como uma variável de desempenho das estratégias políticas corporativas – CPS. O racional por trás dessa proposição é que, ao se envolver com a esfera política via doações às campanhas eleitorais como forma de conexão política, as empresas obtêm, entre outros efeitos, maior velocidade nas respostas de processos que envolvam decisões governamentais. A celeridade é vista como uma consequência ao alinhamento político entre empresa e governo. A partir de uma base de dados que contempla todas as decisões de medidas *antidumping* solicitadas pelas empresas brasileiras entre 2001 e 2017, duas hipóteses testaram os efeitos das CPS no tempo de decisão de tais medidas. Para os testes, foi utilizada regressão linear multivariada com coeficientes robustos e tratamento das variáveis a partir dos conceitos do design de regressão descontínua. Os resultados apontam que as conexões políticas aumentam a celeridade das decisões sobre as medidas de *antidumping*. Os resultados sugerem ainda que quanto maiores as capacidades políticas das firmas, medidas pela constância do envolvimento político, menor será o tempo de espera pela decisão final das medidas citadas. Assim, esta tese contribui para a evolução da área de CPS ao trazer uma nova face relevante ao debate dos efeitos das conexões políticas: o tempo. Se tempo é dinheiro, a celeridade das decisões governamentais pode ser o pote de ouro da vez.

Palavras-Chave: Efeito Temporal. Estratégias Políticas Corporativas. *Antidumping*. Regressão descontínua.

ABSTRACT

In this thesis, I propose that time can be understood as a performance variable of corporate political strategies - CPS. The rationale behind this proposition is that, by engaging with the political are through campaign donations as a form of political connection, firms obtain, among other effects, greater speed in the responses of processes involving governmental decisions. Speed is seen as a consequence of political alignment between business and government. Based on a database that includes all the decisions of antidumping measures requested by the Brazilian companies between 2001 and 2017, two hypotheses tested the effects of the CPS in the time of decision of such measures. For the tests, multivariate linear regression with robust coefficients and treatment of the variables were used from the concepts of the regression discontinuity design. The results show that political connections increase the speed of decisions on anti-dumping measures. The results also suggest that the greater the political capacities of the firms, measured by the constancy of the political involvement, the shorter the waiting time for the final decision of the mentioned measures. Thus, this thesis contributes to the evolution of the CPS area by bringing a new relevant face to the debate on the effects of political connections: time. If time is money, the speed of government decisions may be the new golden pot of our time.

Keywords: Temporal Effect. Corporate Political Strategies. Antidumping. Regression Descontinuity Design – RDD.

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS	vi
RESUMO.....	ix
ABSTRACT	x
SUMÁRIO	xi
LISTA DE FIGURAS.....	xii
LISTA DE TABELAS.....	xiii
1 INTRODUÇÃO	14
1.1 OBJETIVO GERAL	17
1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	17
1.3 JUSTIFICATIVA.....	18
2 FUNDAMENTAÇÃO E DESENVOLVIMENTO TEÓRICO	20
2.1 EFEITOS TEMPORAIS EM ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	20
2.1.1 Tempo: passado, presente e futuro	23
2.1.2 Implicações teóricas dos efeitos temporais	27
2.1.3 Aspectos metodológicos do efeito temporal	31
2.1.4 Breve pesquisa dos estudos temporais no Brasil.....	34
2.1.5 Considerações finais sobre os efeitos temporais	38
2.2 ESTRATÉGIAS POLÍTICAS CORPORATIVAS	39
2.3 AS CAPACIDADES POLÍTICAS E AS DOAÇÕES ÀS CAMPANHAS	42
2.4 OS PROCESSOS DE ANTIDUMPING NO BRASIL	44
2.5 DESENVOLVIMENTO DAS HIPÓTESES.....	47
3 MÉTODOS.....	50
3.1 DELIMITAÇÃO DE PESQUISA.....	50
3.2 VARIÁVEL DEPENDENTE	51
3.3 VARIÁVEIS INDEPENDENTES	52
3.4 VARIÁVEIS DE CONTROLE	55
3.5 DESIGN DE PESQUISA E MODELO	56
4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS EMPÍRICOS	58
4.1 ANÁLISE DESCRITIVA DOS DADOS E INTERPRETAÇÕES INICIAIS	58
4.1.1 Dos pedidos.....	58
4.1.2 Das empresas.....	61
4.1.3 Dos países de origem.....	62
4.1.4 Dos números e estatísticas iniciais	63
4.2 RESULTADOS E DISCUSSÕES DA HIPÓTESE 1	66
4.3 RESULTADOS E DISCUSSÕES DA HIPÓTESE 2	69
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	75
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	78

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Exemplos de diferentes formas de relações e mudanças	25
Figura 2 – Os processos da causalidade	28
Figura 3 – Representação dos achados nos antecedentes teóricos	36
Figura 4 – Exemplo de um caso de <i>dumping</i>	45
Figura 5 – Etapas e intensidade da participação da empresa peticionária nos pedidos de <i>antidumping</i> de empresas brasileiras.....	47

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Palavras utilizadas na codificação dos artigos	35
Tabela 2 - Artigos que utilizam efeitos temporais pelo prisma teórico e empírico.....	37
Tabela 3 - Variáveis dependentes – Tempo (em dias).....	51
Tabela 4 - Variáveis Independentes – Doações às campanhas eleitorais	52
Tabela 5 - Variáveis de doação por pequenas margens.....	54
Tabela 6 - Variáveis de Controle.....	55
Tabela 7 - Número de pedidos investigados e decididos pela CAMEX por ano	59
Tabela 8 - Número de pedidos de antidumping negados pela SECEX ou com desistência por parte da peticionária	60
Tabela 9 - Análise descritiva das variáveis dependentes, independentes e de controle	64
Tabela 10 - Modelo de regressão do 1.1 ao 1.6.....	67
Tabela 11 - Modelo de regressão do 2.1 ao 2.6.....	71
Tabela 12 - Modelo de regressão do 3.1 ao 3.4.....	73

1 INTRODUÇÃO

Remember that time is Money.
(Benjamin Franklin, 1748)

Estratégias políticas corporativas (CPS, do inglês *Corporate Political Strategies*) são consideradas importantes formas pelas quais as firmas podem acessar ou influenciar as decisões governamentais (HILLMANN; HITT, 1999). O raciocínio por trás deste fenômeno é que, ao investir recursos na interação e no alinhamento entre as arenas corporativas e políticas, as firmas seriam capazes de capturar vantagens competitivas disponibilizadas no mercado pelas decisões governamentais (BARON, 1995; FACCIO, 2006; HILLMANN; HITT, 1999). Por “governo”, doravante será adotado o conceito introduzido por Bonardi, Hillmann e Keim (2005), em que os autores se referem ao conjunto de pessoas ou instituições que formulam e implementam políticas públicas em um dado momento (DOWNS, 1957). Assim, consideradas as estratégias de não mercado (BARON, 1995) mais comumente encontradas, as CPS têm crescido em importância, tanto no ambiente corporativo quanto no acadêmico (DENICOLA et al. 2010), principalmente em países emergentes.

Os antecedentes teóricos têm revelado impactos positivos significativos às empresas que se envolvem ativamente com o ambiente político por meio das CPS. Dentre esses benefícios, pode-se citar: melhoria de desempenho frente à nomeação de ex-políticos ao conselho de administração (HILLMAN, 2005), maiores valores aprovados em licitações (BOAS; HIDALGO; RICHARDSON, 2014) e melhor retorno de valor de mercado (CLAESSENS; FEIJEN; LAEVEN, 2008) diante de doações às campanhas políticas. Tais benefícios têm levado as empresas a desenvolverem o que se convencionou chamar de capacidades políticas (HOLBURN; ZELNER, 2010), que seriam a capacidade de uma empresa de implementar ou tirar proveito de seus recursos políticos para iniciar ou manter políticas públicas favoráveis.

No entanto, algumas pesquisas continuam a apontar as relações entre as CPS e a geração de valor como inconclusivas (STRATMANN, 2005) ou, de forma contraintuitiva, em direção oposta àquela mencionada anteriormente, ao gerar retornos financeiros negativos às firmas (HADANI; SCHULER, 2013). Enquanto este debate desenvolve um contínuo e prolífico campo de pesquisa acadêmica, as firmas continuam a gastar bilhões de dólares em CPS ao redor do mundo sem que haja conclusões em relação a seus reais efeitos.

Pesquisadores das áreas de estratégia empresarial, economia e ciências políticas têm abordado CPS em diferentes arranjos teóricos, tais como a Teoria Institucional, *Public Choice* e Teoria da Agência, na tentativa de evoluir na compreensão desse fenômeno (GETZ, 1997). Como esperado, não somente as teorias têm sido desenvolvidas. Os desenhos de pesquisa também evoluíram sobremaneira nos últimos 20 anos, como consequência da melhor qualidade e quantidade de dados, além do natural desenvolvimento de novas técnicas e procedimentos estatísticos (ANGRIST; PISCHKE, 2015).

A intersecção do uso dos diferentes arranjos teóricos com o avanço das ferramentas de pesquisas empíricas tem permitido ao ambiente acadêmico desenvolver explicações contundentes sobre os mecanismos que levam as CPS a gerarem valor às firmas, bem como a identificar importantes variáveis mediadoras e moderadoras nesse processo. Em um trabalho considerado seminal neste tema, Bonardi, Hillman e Keim (2005) desenvolvem a ideia dos mercados políticos e explicam que diferentes momentos políticos e estruturais de um país podem por diferentes tipos ou intensidade de ações políticas corporativas. A ideia central da pesquisa de Bonardi, Hillman e Keim (2005) é a de que as empresas precisam avaliar o *timing*, ou o momento mais apropriado para se envolverem em CPS. Dessa forma, seria possível entender que existem momentos mais apropriados para determinados investimentos políticos corporativos, o que também explicaria a incongruência de alguns resultados encontrados pelos antecedentes empíricos recentes (HADANI; SCHULER, 2013). Ainda assim, embora as evoluções recentes da teoria e métodos tenham contribuído à evolução do entendimento da área, as pesquisas de CPS continuam a negligenciar a discussão sobre um importante aspecto das estratégias empresariais: o tempo.

Grande parte dos antecedentes empíricos e teóricos das CPS focam em investigar o impacto de uma variável independente X (por exemplo: doações às campanhas políticas, ex-políticos nos conselhos de administração, propriedade estatal e *lobbying*) sobre uma variável dependente Y (como o desempenho empresarial, acesso a recursos financeiros, níveis de risco, internacionalização de empresas, aprovação de leis), sem considerar os efeitos temporais desses investimentos políticos corporativos. Com isso, é escasso o número de pesquisas que busquem avaliar, por exemplo, por quanto tempo uma empresa precisa esperar até que seus investimentos em *lobbying* tragam benefícios reais.

A mesma lógica pode ser aplicada a todas as formas de CPS. A pesquisa dos efeitos temporais das CPS é de grande interesse, pois contribui na compreensão dos mecanismos pelos quais as CPS funcionam (MITCHELL; JAMES, 2001). Além disso, a compreensão dos efeitos temporais pode contribuir ainda na correta mensuração dos efeitos, o que trará melhores explicações causais para futuros estudos. Finalmente, a compreensão temporal dos efeitos das CPS também beneficia a arena corporativa, pois traz novas perspectivas aos gestores quando precisarem decidir sobre formas e valores a serem investidos em suas estratégias políticas.

Nesta tese, o foco teórico está em compreender os efeitos temporais das CPS em um país emergente. Em vez de investigar, por exemplo, o impacto da contratação de um ex-político ao conselho de administração no desempenho financeiro da firma, buscou-se aqui avaliar o desempenho temporal dessas estratégias políticas corporativas. Nesse sentido, esta tese contribui aos modelos tradicionalmente propostos nesta área, ao adicionar a narrativa dos efeitos temporais aos impactos das CPS. Importa ressaltar que tal narrativa visa, unicamente, explorar o fenômeno das CPS por um prisma diferente ao predominantemente utilizado nos antecedentes teóricos, sem que haja juízo de valor à importância de um ou de outro. Se fazer ciência é montar um quebra-cabeças (KUHN, 1975), esta tese busca representar uma das peças deste complexo exercício.

Nesse sentido, para compreender os efeitos temporais das CPS, optou-se por investigar as medidas de defesa comercial de *antidumping* definidas pelo Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC), mais especificamente pela Secretaria de Comércio Exterior (Secex), o Departamento de Defesa Comercial (Decom) e a Câmara de Comércio Exterior (Camex). Cabe ao MDIC, via entidades citadas, avaliar as petições de defesa comercial feitas pelas empresas representantes da indústria doméstica. Dentre as formas de defesa comercial da indústria doméstica avaliadas pelo MDIC, pode-se citar o *antidumping*, salvaguarda e o direito compensatório, das quais os pedidos de investigações de *antidumping* respondem por 93% (dados entre 1988 e 2013, conforme Relatório Decom 2013). As medidas *antidumping* foram escolhidas por uma série de motivos:

- a) em primeiro lugar, o Brasil é um dos países do mundo com maior número de medidas avaliadas e concedidas de *antidumping*, tornando esta pesquisa não apenas de interesse nacional, mas internacional;
- b) todos os pedidos de investigação analisados foram abertos pelas próprias empresas, o que permite a análise temporal entre a abertura da petição até seu encerramento;

- c) os relatórios são abertos ao público, o que permite a coleta de dados, desde o ano de 2001.

Por fim, as CPS são formadas por diversos canais de conexão política, a saber: doações às campanhas, ex-políticos no conselho de administração, participação estatal na propriedade, *lobbying*, entre outros (HILLMAN; HITT, 1999). Nesta tese, optou-se pela utilização do canal de doações às campanhas, pelos seguintes motivos:

- a) como grande parte das empresas peticionárias não possui capital aberto, a doação é o único canal de conexão política passível de captura de dados;
- b) as doações permitem desenhos metodológicos com maiores benefícios de identificação causal, pelo uso da regressão descontínua (ARVATE et al., 2013, BOAS et al., 2014, LAZZARINI et al., 2015);
- c) por fim, o crescimento vertiginoso no número e valores de doações corporativas às campanhas políticas é evidência do *timing* deste canal dentro dos aspectos de mercado político brasileiro (BONARDI et al., 2005).

Dessa forma, esta tese buscou responder ao seguinte questionamento genérico: “Quais os efeitos temporais das estratégias políticas das empresas brasileiras?”

Mais especificamente, a questão central é: “O envolvimento político corporativo via doações às campanhas políticas afeta o prazo médio de investigação dos pedidos de *antidumping* das empresas brasileiras?”

1.1 OBJETIVO GERAL

O objetivo geral desta tese está definido da seguinte forma: Avaliar os efeitos temporais das doações políticas corporativas no tempo de decisão das medidas *antidumping* do governo brasileiro.

1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Para se alcançar tal objetivo, foram levantados os seguintes objetivos específicos:

- a) analisar individualmente cada medida de *antidumping* do governo brasileiro desde o ano 2001;

- b) identificar e mensurar as doações corporativas às campanhas políticas brasileiras desde o ano 2001;
- c) modelar a relação entre o tempo de decisão das medidas *antidumping* brasileiras com as doações políticas corporativas;
- d) testar os efeitos das relações temporais das medidas de aplicação de *antidumping* com candidatos eleitos por pequenas margens de voto e que tenham recebido doações eleitorais.

1.3 JUSTIFICATIVA

Ao apresentar as evidências das doações políticas corporativas sobre os efeitos temporais das medidas de *antidumping*, esta tese espera contribuir para o desenvolvimento teórico-empírico das estratégias políticas corporativas. A seguir, apresentam-se os argumentos desse raciocínio.

Do ponto de vista teórico, esta tese apresenta o tempo como uma variável de *performance* da CPS. Tal definição, dentro do escopo de pesquisa efetuado e do levantamento bibliométrico desenvolvido, é inédita na área de estratégias políticas.

Ineditismo não é sinônimo de importância. Por isso, faz-se necessário contextualizar a tese com os antecedentes teóricos encontrados. O contexto mais próximo com o qual esta tese conversa é a ideia de Bonardi et al. (2005), que citam a existência de mercados políticos que ofereceriam maiores incentivos para uso dos diferentes canais de conexões políticas em diferentes momentos. Com isso, a ideia de *timing* é apropriada para empresas que buscam otimizar seus investimentos em recursos políticos. Nesse sentido, esta tese aponta que, não apenas o beneficiamento político em capital, políticas públicas favoráveis ou informações são importante, mas também o tempo transcorrido até que surtam efeito.

Do ponto de vista metodológico, compreender a ideia do tempo como variável de desempenho empresarial também pode contribuir para o desenvolvimento da área de CPS. Pesquisas em negócios internacionais já apontam o tempo como uma forma de avançar no entendimento dos fenômenos de internacionalização (HILMERSSON et al., 2017). Em estratégias políticas, isso não é diferente. A operacionalização do tempo nos modelos teóricos ou sua utilização como variável de interesse configuram formas de evoluir nas premissas empíricas dos modelos econométricos (MITCHEL; JAMES, 2001; PLOYHART; VANDENBERG, 2010). Dessa

forma, essa alternativa aos modelos tradicionais de pesquisa pode trazer evidências empíricas que contribuam à compreensão das CPS.

Por fim, de um ponto de vista gerencial, esta tese pode contribuir com o meio empresarial ao definir o tempo como um fator crucial na decisão estratégica de alocação de capital em recursos políticos. Se os mercados políticos (BONARDI et al., 2005) oferecem incentivos para o investimento em CPS, e as firmas competem por tais benefícios legalmente, o desempenho temporal do investimento deve ser sempre levado em consideração.

Apenas como fator de delimitação do tema, cabe finalmente ressaltar alguns pontos relevantes sobre esta tese. Embora o momento político brasileiro entre 2014 e 2017 tenha sido repleto de casos de envolvimento ilegal de empresas com o governo, esta pesquisa tem como objetivo estudar as conexões políticas legais e reconhecidas formalmente, cujo foco é o alinhamento entre as estratégias das esferas políticas e governamentais. Sendo assim, esta tese não é sobre corrupção. As formas de conexão política aqui descritas não devem ser entendidas como tal. Além disso, as decisões sobre *antidumping* configuram o pano de fundo para investigação dos efeitos temporais das CPS. Dessa forma, este trabalho também não deve ser entendido como um estudo sobre regulação e seus efeitos.

2 FUNDAMENTAÇÃO E DESENVOLVIMENTO TEÓRICO

You may delay, but time will not.
(Benjamin Franklin, 1706-1790)

Neste capítulo serão abordadas as teorias relacionadas à ideia central deste estudo, que investiga o efeito temporal das estratégias políticas corporativas. A revisão dos antecedentes teóricos servirá como suporte para o desenvolvimento dos mecanismos explicativos e das hipóteses demonstradas na sequência do texto. Pautado nessa divisão, o capítulo se divide em três partes principais:

- a) antecedentes teóricos dos efeitos temporais em pesquisas de estratégia empresarial;
- b) antecedentes teóricos das estratégias políticas corporativas; e
- c) desenvolvimento das hipóteses da tese.

2.1 EFEITOS TEMPORAIS EM ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Este subcapítulo tem como objetivo ressaltar a importância do efeito do tempo em estudos provenientes das ciências sociais, com foco nas pesquisas relacionadas à estratégia em administração de empresas. Mais que um controle econométrico, compreender os efeitos temporais do tratamento entre as variáveis de interesse é um exercício teórico e que demanda um conhecimento sobre os mecanismos que levam uma variável X a influenciar uma variável dependente Y. O papel do tempo nessas relações não é trivial. O tempo legitima a causa. E a compreensão do tempo sobre a causa legitima a estratégia. Por exemplo, incentivos financeiros podem aumentar a produtividade dos funcionários, mas em quanto tempo? E por quanto tempo? Incubadoras e aceleradoras podem alavancar processos de inovação, mas quanto tempo leva para que uma empresa alcance bons resultados inovativos?

A compreensão dos efeitos do tempo, nas pesquisas de administração, permanece uma questão aberta, principalmente nas discussões teóricas sobre as relações propostas. Enquanto grande parte dos modelos econométricos utilizados em administração foca na seleção aleatória para otimização de causalidade, além de focar em desenhos metodológicos que controlem a endogeneidade das variáveis, pouca atenção se dá ao tempo de tratamento necessário para gerar esses efeitos. Nesta tese, trata-se esse ponto como sendo crucial para o avanço das contribuições das pesquisas em administração, especificamente àquelas focadas em estratégias empresariais.

Apelos similares foram feitos na literatura da área e podem ser encontrados nos estudos de Mitchell e James (2001) e Ancona et al. (2001), sobre como construir melhores teorias por meio da exploração dos efeitos temporais, em uma edição publicada pelo periódico *Academy of Management Review* (AMR), ou ainda no livro de Kelly e McGrath (1988), que explora as relações entre tempo e métodos.

Pesquisas acadêmicas podem trazer contribuições independentemente de seus aspectos metodológicos. Existem pesquisas do tipo exploratórias, descritivas e associativas, que têm sua importância inquestionável dentro do ambiente acadêmico administrativo. Da mesma forma, pesquisas causais permitem que o avanço teórico nos âmbitos acadêmicos e corporativos seja mais direto e impactante. Um ponto importante precisa ser abordado nas pesquisas temporais, foco desta tese: elas ajudam a melhorar a compreensão causal dos fenômenos, pois apontam para mecanismos relevantes ao processo pesquisado.

Da mesma forma, entender a relevância da causalidade é essencial para se compreender a importância do tempo nas relações estudadas. Causalidade é um dos aspectos científicos mais importantes, pois permite que o fenômeno seja compreendido e controlado (ROE, 2008; ANGRIST; PISCHKE, 2015). Além disso, pesquisas causais em administração são mais facilmente absorvidas pela esfera corporativa, uma vez que servem como referências para o processo de tomada de decisão empresarial.

No entanto, se o processo de inferir causalidade em ciências sociais não é tarefa simples, fazê-lo em administração parece ser ainda mais desafiador. Não pela falta de esforço e conhecimento dos pesquisadores, mas pela essência dos fenômenos organizacionais, maturidade metodológica da área, acesso às informações, entre outros. Importa também ressaltar que pesquisas longitudinais são comuns à área de administração, mas o foco desses estudos é frequentemente o de testar efeitos ao longo do tempo, e não em se debruçar sobre os aspectos temporais que influenciam sua existência.

Processos e decisões organizacionais são gerados por numerosos motivos, que agem paralelamente ou mediante interações. Esses motivos podem ser, por natureza, não observáveis, podem ter origem em fenômenos comportamentais e são, quase sempre, endógenos. Os esforços que têm sido feitos para melhorar esta realidade parecem focar mais nos aspectos metodológicos, principalmente quantitativos. Bons desenhos metodológicos são obviamente

vitais para pesquisas causais, mas os aspectos teóricos não podem ser abandonados, pois são eles que justificam e norteiam os métodos.

No entanto, antes dos procedimentos estatísticos, diversos exercícios teóricos precisam ser levados em conta. Compreender o papel do tempo é um desses exercícios, cujo resultado empírico torna os achados mais válidos e relevantes. Nesse sentido, esta tese busca ter, como parte de sua contribuição, a evidenciação da importância das discussões sobre o tempo ainda na fase teórica das pesquisas, e não apenas como controle econométrico.

Dessa forma, nesta tese aborda-se o fator tempo pela lente teórica das relações propostas nos estudos em administração de empresas e de que forma sua análise determina as escolhas metodológicas e procedimentos de interpretação. Portanto, o ponto de partida é a noção de que, assim como em qualquer campo de estudo científico, por exemplo, Biologia ou Educação, o tempo influencia as relações de interesse do mesmo modo que o faz no campo organizacional. Um segundo ponto é o fato de que, embora este tema não seja novidade nos antecedentes teóricos (MITCHELL; JAMES, 2001), a relevância do tempo em pesquisas de administração continua a ser uma questão em aberto, uma vez que sua discussão caminha a passos lentos. O terceiro ponto evidencia que os pesquisadores devem se atentar aos efeitos temporais ainda na discussão teórica dos mecanismos e efeitos analisados, pois entender esses efeitos é mais importante que apenas testá-los empiricamente, além de potencializar inferências causais. O quarto ponto é o fato de que a correta consideração do tempo nas discussões teóricas das relações de interesse levará a melhores decisões metodológicas. Por fim, o quinto e último ponto visa discutir as implicações metodológicas e interpretativas da inclusão do tempo no debate acadêmico em administração.

Assim, para evidenciar o estado da arte sobre as investigações de efeitos temporais em administração no Brasil, foi feita uma breve pesquisa bibliométrica com cinco dos principais periódicos brasileiros da área nos últimos seis anos. Como resultado, foram encontrados 995 artigos publicados nessas revistas no período de 2010 a 2016, dos quais 56 (5,26%) abordam o tema “tempo” empiricamente, e apenas 12 (1,21%) de forma empírico-teórica.

As contribuições aqui propostas se apoiam no entendimento de que as implicações temporais são relevantes ao avanço da compreensão dos mecanismos teóricos que explicam as relações entre variáveis. Essas contribuições ainda se estendem às discussões metodológicas de

diferentes paradigmas. Discutir tempo e causalidade não é exclusividade de pesquisas quantitativas. Por exemplo, Widlok (2014) propõe análises de tempo e causa em investigação etnográfica. Dessa forma, espera-se que esta parte da fundamentação teórica ajude no entendimento da importância do tempo nas relações organizacionais, principalmente causais, e que sirva como motivação para estudos que busquem entender os fenômenos administrativos sob um novo ponto de vista: o dos efeitos temporais.

2.1.1 Tempo: passado, presente e futuro

O conceito de tempo pode ser desafiador para determinadas áreas, como é o caso da física. Ao buscar um conceito simplificado, Einstein o definiu da seguinte forma: tempo é o que o relógio mede (FISCHER, 1973). Para os estudos administrativos em estratégia, importa a declaração de Benjamin Franklin: tempo é dinheiro. No entanto, para esta tese, a ideia de tempo é entendida como o intervalo decorrido entre dois eventos a serem medidos. Esses eventos podem ser de qualquer natureza. Aqui, restringe-se aos eventos organizacionais, principalmente àqueles relacionados às estratégias empresariais, salvo exceções a título de exemplificação. Sendo assim, doravante, ao citar expressões como pesquisas ou pesquisadores, entenda-se que são aqueles ligados às pesquisas em Administração de Empresas, foco desta tese. A seguir, apresenta-se a evolução dos estudos sobre efeitos temporais, sua interação com a causalidade e suas perspectivas.

Embora sejam parte das ciências sociais, os fenômenos organizacionais são estudados por uma série de teorias, algumas vezes concorrentes, escolhidas muitas vezes de forma subjetiva pelos pesquisadores. Ancona et al. (2001) comentam que um fenômeno pode ser analisado pelas mais diferentes lentes teóricas, e que cada uma dessas lentes é capaz de revelar aspectos de interesse, enquanto negligencia outros. É o custo de oportunidade, também presente no ambiente acadêmico. Assim, quanto maior for a diversidade das visões com as quais se olha para um fenômeno, maior será o número e a profundidade de explicações para ele. Ainda assim, algumas são mais utilizadas do que outras, e essa assimetria pode limitar a evolução do conhecimento. Dentre essas lentes que precisam de maior atenção, pode-se citar o tempo. Não o tempo em si, em um conceito abstrato, mas o tempo como objeto ou variável que afeta as relações propostas pelos estudos organizacionais, sua magnitude e duração. Essa compreensão é essencial para o avanço teórico das pesquisas. É uma mudança da narrativa de pesquisas em administração, que

migra de: “Quanto X afeta Y” para: “Quanto tempo é necessário para que X afete Y” ou “Quanto tempo duram os efeitos de X sobre Y?”. Importantes periódicos da área, como o *Academy of Management Review* em 2001, já lançaram chamadas especiais sobre o tema. O mesmo já aconteceu para periódicos de psicologia, caso do *Frontiers of Psychology*, em 2014.

Além dos benefícios teóricos advindos da compreensão dos efeitos temporais nas relações organizacionais, a inclusão do tempo nos modelos tende a potencializar as inferências causais. Essa ideia já foi explorada há mais de 80 anos por Hall (1934), mas seus argumentos não poderiam ser mais atuais. Conforme cita Buehner (2014), tempo e causalidade estão firmemente presentes nas agendas de pesquisas sociais, ainda que o número de artigos que se aventurem por estes temas seja mais frequente em áreas como psicologia, educação e economia. A importância do tempo na causa se dá pelo conceito da direção temporal, que é frequentemente irreversível, por sua essência, em organizações. Conforme Hall (1934), por exemplo, é possível juntar partículas de hidrogênio e oxigênio para formar água e, facilmente, reverter o processo, pois isso é parte de sua forma funcional. Já no caso de fecundação e nascimento de bebês, obviamente há uma ordem irreversível de processos: um óvulo fecundado gera um bebê, que, uma vez formado, não pode voltar à sua forma inicial. O mesmo ocorre com grande parte das estratégias empresariais, gestão de recursos humanos e demais vertentes da administração. As empresas podem abandonar uma ideia e cessar a fonte da causa, mas aquilo que foi gerado não será retornado em forma de recursos iniciais (GEORGE; JONES, 2000). A causa precisa anteceder o efeito e, com frequência, este é um processo irreversível. Por isso, ao sugerir pesquisas organizacionais com inferências causais, os pesquisadores precisam fazê-lo tendo em vista que a causa deve sempre preceder ao efeito.

Mesmo que a lógica da direção temporal (em que a causa antecede o efeito por questões de irreversibilidade) pareça trivial, sua operacionalização traz grandes desafios aos estudos. Mitchell e James (2001) citam que é comum que as pesquisas deixem os intervalos entre causa e efeito não especificados, o que prejudica a interpretação dos resultados. Timmons e Preacher (2015) apontam que isso é uma consequência da falta de uma correta atenção aos modelos e desenhos de pesquisa, enquanto George e Jones (2000), Collins e Graham (2002) e Collins (2006) sugerem que, além de um problema metodológico, essa é principalmente uma questão teórica. Alguns exemplos de pesquisas organizacionais que levaram em consideração os efeitos temporais entre as variáveis de interesse podem ser encontrados em: Lee et al. (2000), para novos produtos e inovação; Schildt, Keil e Maula (2012), sobre aprendizagem organizacional;

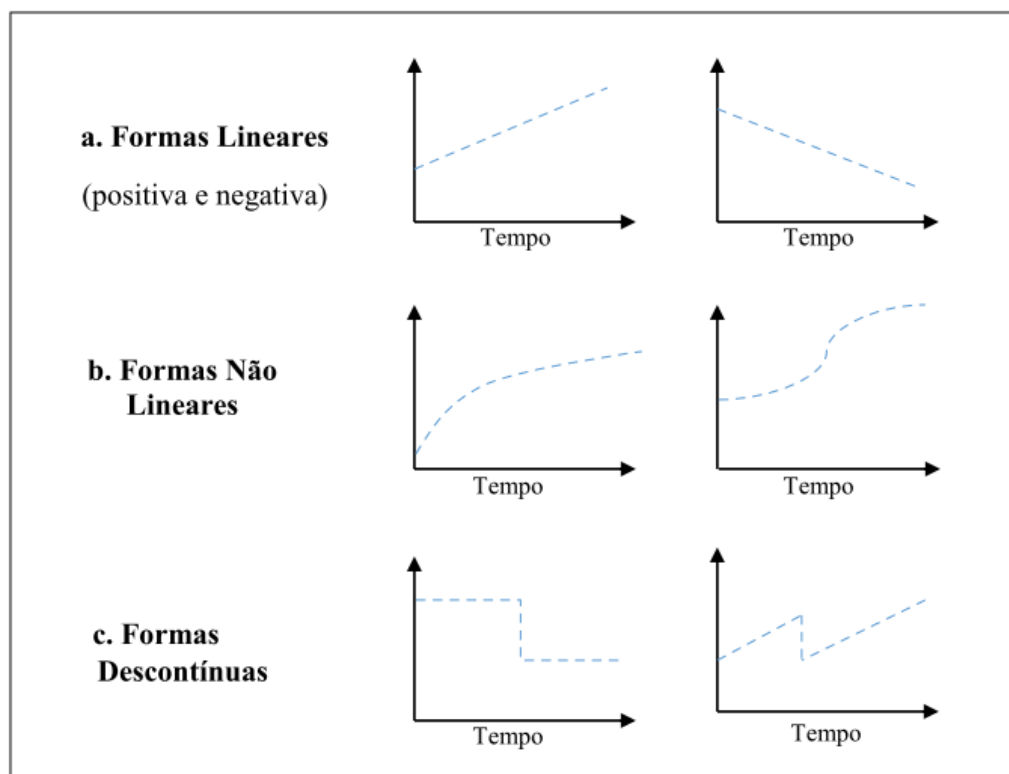
e Bridoux, Smith e Grimm (2013), em relação aos efeitos temporais de diferentes ações sobre produtos e arena regulatória no desempenho da firma.

O efeito temporal entre duas variáveis $X \rightarrow Y$, em que a seta indica que X causa Y, pode ser estudado de diversas formas: ciclos, variáveis defasadas, duração, variações temporais, entre outras (ROE, 2008). A natureza do efeito temporal pode variar de acordo com a natureza das próprias variáveis e, com isso, as mudanças e efeitos assumem formas diversas também (PLOYHART; VANDENBERG, 2010).

A figura 1 apresenta algumas dessas formas:

- a) as formas lineares, em que o aumento do tempo leva a alterações direta ou indiretamente proporcionais ao efeito;
- b) as formas não lineares, em que o tempo pode influenciar as mudanças de forma exponencial; e
- c) as mudanças que assumem forma descontínua, por alguma alteração drástica sobre algum nível específico de tempo.

Figura 1 – Exemplos de diferentes formas de relações e mudanças



Fonte: Adaptado de Ployhart e Vandenberg (2010).

Embora Ployhart e Vandenberg (2010) utilizem essas diferentes formas da figura 1 com foco em mudanças, e não especificamente em efeitos causais, a intuição por trás de ambos os raciocínios é igual. Assim, como exemplo de formas lineares (figura 1, ponto a) pode-se citar a depreciação contábil de um galpão: ainda que um investimento imobilizado possa trazer benefícios às empresas, o seu valor contábil decresce linearmente no tempo.

Já as formas não lineares (figura 1, ponto b) são mais comuns. Por exemplo, empresas que oferecem incentivos sobre a produtividade observam, em geral, maior dedicação dos funcionários, mas, em casos extremos, o excesso de horas trabalhadas e o ritmo acelerado podem levar, inclusive, a quedas de produtividade no futuro, após ultrapassarem o nível ótimo da função. Por fim, formas descontínuas (figura 1, ponto c) se caracterizam por mudanças bruscas. É o caso, por exemplo, em finanças, do efeito de um rebaixamento da classificação do risco de uma empresa sobre seu custo de capital. Em 2014 e 2015 tal rebaixamento aconteceu com diversas empresas brasileiras pelas agências de *rating*. Uma vez que essas empresas perdem suas notas de classificação de risco, os bancos e demais instituições financeiras imediatamente passam a cobrar mais caro pelo capital. Assim, uma empresa que, por anos, reestruturou seu endividamento para reduzir o custo médio ponderado de capital, pode de uma hora para outra observar uma disparada nos preços dos empréstimos.

Por fim, é importante ressaltar que o acesso limitado às informações pode gerar uma interpretação errada ou incompleta do fenômeno (PLOYHART; VANDENBERG, 2010). Pode ser o caso, por exemplo, de uma interpretação equivocada de linearidade, decorrente de número limitado de observações representativas do fenômeno. Equívocos como este podem comprometer a validade e a contribuição do estudo como um todo.

A análise dos efeitos temporais está intimamente ligada às pesquisas causais, mas não se restringe a elas. Pesquisas descritivas, exploratórias e correlacionais são igualmente beneficiadas ao adicionarem essa diferente lente sobre os fenômenos. Inclusive, não são raras as pesquisas causais que derivam de achados exploratórios ou descritivos, conforme citado por Hambrick (2007), que questionou o modelo vigente de artigos causais e com contribuições teóricas significativas para a área.

George e Jones (2000) apontam que as análises temporais não precisam ser sempre causais. É importante, segundo os autores, que as pesquisas se atentem para o efeito temporal,

independente da classificação de suas contribuições. Na seção a seguir são sugeridos alguns aspectos e questionamentos que um pesquisador pode fazer ao delimitar suas variáveis de estudo.

2.1.2 Implicações teóricas dos efeitos temporais

O desenvolvimento teórico de uma hipótese deve ser capaz de explicar os mecanismos pelos quais a relação entre X e Y acontece. Esses mecanismos devem estar presentes em estudos relacionais e, principalmente, causais. Por exemplo, indicar que grupos empresariais são característicos de países emergentes pode ser útil, mas ainda mais importante é a noção de que esses grupos são mais frequentes em países emergentes, uma vez que essa é uma forma de lidar com o ambiente institucional fraco e otimizar a gestão dos custos de transação (KHANNA; YAFEH, 2007).

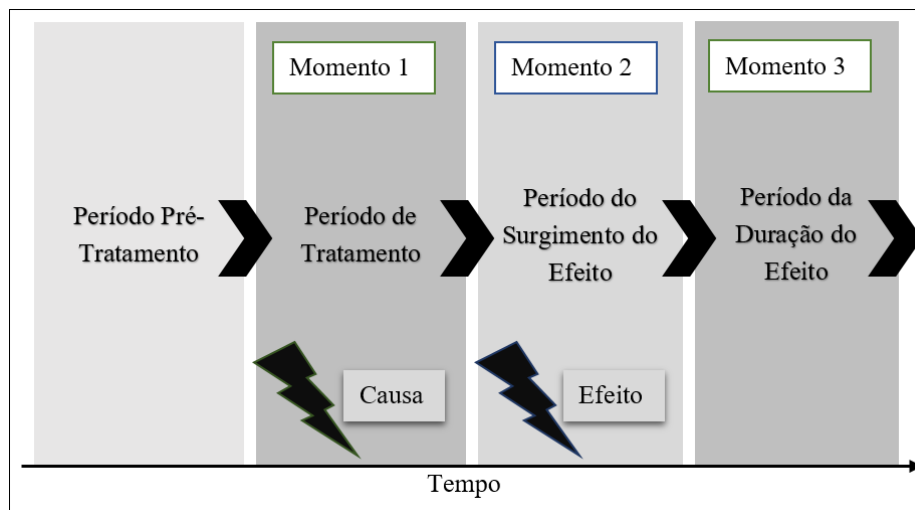
Em um artigo que explica o que realmente pode ser considerado uma contribuição teórica para o campo de administração, Sutton e Staw (1995) apontam que as hipóteses devem contar a história sobre como o fenômeno acontece, preferencialmente de forma causal, identificando qual variável vem antes e quando a relação é mais propensa a acontecer. Essa diferença sutil na forma de lidar com as hipóteses determina a contribuição do estudo e os avanços teóricos feitos pelos pesquisadores.

É essa mesma intuição racional que se deve ter em mente para a análise dos efeitos temporais. O apelo principal desta tese não é o de que os pesquisadores passem a avaliar unicamente os efeitos temporais dos fenômenos, mas sim que os levem em conta quando da determinação de uma relação (MITCHELL; JAMES, 2001). Ployhart e Vandenberg (2010) citam um exemplo que pode ajudar a entender este raciocínio: em um estudo fictício de Recursos Humanos, em vez de formular uma hipótese afirmando que “comprometimento e intenção de rotatividade estão negativamente associados”, o estudo geraria muito mais interesse se delimitasse a hipótese por “comprometimento e intenção de rotatividade possuem uma relação negativa que fica mais fraca com o passar do tempo”. Ao adicionarem aspectos temporais nas hipóteses, os autores as tornam mais falseáveis (PITARIU; PLOYHART, 2010).

Não existe um modelo padrão que determine como os efeitos temporais devam explorados. Cada relação teórica possui características únicas e cada área contém lacunas teóricas distintas,

que precisam ser preenchidas. Ainda assim, aqui é apresentado um modelo (figura 2) com três momentos sequenciais de uma relação dita causal, que podem conter características temporais de interesse a diferentes estudos.

Figura 2 – Os processos da causalidade



Fonte: Elaborado pelo autor (2017).

A aplicação desses momentos também pode servir a pesquisas correlacionais e exploratórias. Conforme mencionado anteriormente, o fato primordial para uma relação causal é que X deva anteceder Y. Cada um dos momentos apresentados na figura 2 será discutido adiante.

O modelo exposto na figura 2 segue uma direção temporal e pode ser utilizado para compreender relações dos mais variados temas da administração, embora não se restrinja a ela. Para melhor compreendê-lo, optou-se por sua aplicação a um estudo real. Por exemplo, Hambrick, Misangyi e Park (2015) sugerem que a presença de um diretor de administração que condense quatro características específicas é um excelente preditivo da eficiência do conselho de administração como um todo, principalmente com foco no monitoramento. Dentre as quatro características, são citadas: independência, especialização na área da empresa, capacidade de comunicação e rede e motivação. O mecanismo causal citado pelos autores é que um profissional com tais características conseguiria mediar as discussões do conselho e encontrar meios para gerar soluções mais eficientes para o grupo.

Estudos anteriores afirmavam que a eficiência do conselho de administração era determinada pela diversidade dos conselheiros, enquanto que a pesquisa de Hambrick, Misangyi e Park

(2015) aponta que um fator importante é a presença de um único conselheiro que condense tal diversidade.

Ao se aplicar os momentos da figura 2 ao estudo desses autores, espera-se que os conceitos de causalidade e efeitos temporais fiquem mais claros e sirvam como exemplo para demais estudos:

a) Período Pré-tratamento: é o momento em que o objeto de estudo da pesquisa, seja ele um indivíduo, equipe ou empresa, ainda não foi tratado por uma variável X qualquer. É importante também que ainda não haja a intenção de tratá-lo, pois isso poderia gerar endogeneidade no efeito causal e viés de seleção sobre as empresas tratadas. No exemplo citado anteriormente, é quando as empresas desenvolvem suas atividades sem ter esse “superconselheiro”. Nessa parte do processo, alguns artigos preferem focar no conceito de *timing* e não no conceito de tempo em si, pois essa escolha ajudaria a entender quando uma empresa está mais sujeita a receber determinado tratamento. O estudo de Bonardi, Hillman e Keim (2005) é um exemplo que ajuda a entender o conceito de *timing* em estratégias políticas corporativas pela ideia de mercados políticos.

b) Momento 1 – Período de tratamento: o período de tratamento é entendido como o intervalo necessário para a implantação de X. Em alguns casos, o período de tratamento pode ser extremamente curto, como o exemplo citado anteriormente, sobre o impacto do rebaixamento da nota de classificação de risco de uma empresa sobre seu custo de capital. Como os contratos financeiros são indexados a essas notas, uma alteração de classificação gera um imediato aumento de custos. De particular interesse aqui é o tempo que X leva para ocorrer, que, neste caso, é imediato, pois representa o anúncio da nova nota pela agência de risco ao mercado. Em outros casos, o período de tratamento é mais longo. O treinamento de funcionários pode ser citado como um desses casos, principalmente quando o período de realização é longo.

Assim, para um treinamento fictício de dez dias (tempo t), espera-se que o intervalo entre as mensurações de X e Y seja de, ao menos, 11 dias ($t+1$), sem levar em consideração aspectos como a curva de aprendizagem. No estudo de Hambrick, Misangyi e Park (2015), o período de tratamento é considerado como o tempo necessário para que o novo conselheiro consiga implantar as ações necessárias para melhoria da eficiência de monitoramento. Esse intervalo pode ser de dias ou meses. Os autores não abordam esse tópico em profundidade: o período de

tratamento é algo comumente negligenciado pelos antecedentes teóricos, que costumam se interessar exclusivamente pelo tempo entre X e Y (MITCHELL; JAMES, 2001). Em experimentos com seleção aleatória, os modelos empíricos costumam operacionalizar o tratamento de X como se este fosse imediato. Com frequência ele não o é.

c) Momento 2 – Período do surgimento do efeito: dentre as pesquisas sobre efeitos temporais, esta é a abordagem mais comum. O período do surgimento do efeito é entendido como o intervalo de tempo decorrente entre a implantação de X e seu efeito em Y. Em outras palavras, quanto tempo depois de X ocorrerá Y. No exemplo sugerido de Hambrick, Misangyi e Park (2015), seria o tempo entre a contratação e efetivação do conselheiro no cargo e as melhorias da eficiência de monitoramento. Um ponto importante a se observar aqui é o fato de que as empresas podem apresentar (e apresentam) intervalos de tempo diferentes entre si.

Caso não haja evidência teórica que explique essa heterogeneidade dos intervalos ou o acesso a essas informações não seja possível, os pesquisadores podem utilizar intervalos médios. Angrist e Pischke (2015, p. viii) citam que: “*‘on average’ is usually good enough*”. Com isso, é comum encontrar artigos ou teses que investiguem a implantação de X em um ano “*t*” nos efeitos de Y (em “*t*” ou mesmo em “*t+1*”), sem questionar o porquê dessas definições ou apenas justificando que essa é uma prática comum na literatura da área. Essa escolha não está errada, principalmente se o foco do estudo não trata de aspectos temporais.

No entanto, as definições dos intervalos temporais e diferenças entre grupos devem ser guiadas pela lente teórica ou, caso não haja indicação, por pesquisas exploratórias. As relações entre X e Y podem assumir diferentes formas e configurações, como causalidade reversa, moderação por variáveis Z, ou formação de uma terceira variável Q (para uma melhor compreensão dessas formas funcionais de $X \rightarrow Z$, ver Mitchell e James, 2001).

Outro ponto importante é definir se X muda ao longo do tempo. Ponderações como essas podem elevar o debate acadêmico.

d) Momento 3 – Período da duração do efeito: o período da duração do efeito representa o intervalo entre o seu surgimento e o ponto em que ele deixa de existir.

Alguns efeitos podem ser considerados constantes, enquanto outros podem apresentar crescimento ou diminuição em suas magnitudes. É importante compreender que o tempo não

explica os fatores que causam a variação dos efeitos no intervalo de tempo, mas ajuda a demonstrar como o efeito se comporta temporalmente.

No caso do estudo de Hambrick, Misangyi e Park (2015), o período do efeito da presença do conselheiro pode durar meses ou anos. Hillmann (2005) encontrou que a nomeação de conselheiros politicamente conectados gera benefícios significantes por até dois anos após a nomeação.

Pesquisas que focam na duração do efeito são de grande interesse para pesquisas ligadas a Recursos Humanos e Psicologia. Por ser subjetivo, aspectos como o comportamento humano tendem a variar consideravelmente ao longo do tempo e, por isso, recebem maior atenção por parte dos pesquisadores. Por exemplo, Boswel, Boudreau e Tichy (2005) apresentam o efeito da duração da satisfação no trabalho a partir das mudanças de trabalho. Pesquisas exploratórias e de associações também costumam ser realizadas sob esta perspectiva.

Com isso, a figura 2 demonstra que o processo de causalidade possui ao menos três momentos distintos, que podem servir como base para o questionamento das hipóteses elaboradas para estudos de pesquisa em administração: “Quanto tempo demora para que X aconteça?”, “Em quanto tempo X gera efeitos em Y?” e, por fim, “Por quanto tempo os efeitos de X em Y duram?”. Essas perguntas podem ajudar os pesquisadores a definir melhor o escopo, mecanismos teóricos e compreensão dos fenômenos organizacionais que pretendem investigar. Ajudam também nas definições metodológicas, conforme tratado na seção a seguir.

2.1.3 Aspectos metodológicos do efeito temporal

Os aspectos metodológicos de uma pesquisa devem ser guiados pela natureza do fenômeno a ser estudado, pelos mecanismos teóricos por meio dos quais ele se explica e pelas hipóteses desenvolvidas, que devem favorecer sua própria falseabilidade. Com os efeitos temporais não é diferente.

Mas de que forma o efeito temporal pode avançar no entendimento de um fenômeno? Para Timmons e Preacher (2015), pesquisas que não se atentam aos aspectos temporais podem gerar contribuições incompletas e distorcidas sobre como as relações se desenvolvem ao longo do tempo. Anteriormente, nesta tese, foram definidas algumas formas sobre como endereçar os

efeitos temporais pela lente teórica e em quais momentos do processo de causalidade o tempo é fator relevante. Nesta seção, estas questões são endereçadas de forma empírica, com foco nos métodos quantitativos e sua operacionalização.

Um primeiro aspecto de interesse, segundo Roe (2008, p.40), é o fato de que os pesquisadores estão mais acostumados a pensar em termos de “qual o efeito”, em vez de sobre “o que acontece quando”. Ancona et al. (2001) sugerem que esse viés mental tem sua origem nas dificuldades em se estudar aspectos causais, dentre os quais citam: oportunismo do pesquisador (que tende a focar em número de produções em vez de em profundidade); convenções de pesquisa (aquelas com as quais o pesquisador está mais acostumado, como experimentos); falta de uma teoria que guie novas pesquisas temporais; e, por fim, a falta de metodologias e experiência prática. Aqui foca-se apenas na parte metodológica, buscando avançar no entendimento sobre como testar hipóteses temporais empiricamente. Assim, abrange-se aspectos como a natureza das variáveis e técnicas estatísticas que otimizem os resultados dos efeitos temporais.

Algo que precisa ficar claro é o fato de que pesquisas de efeitos temporais são relacionadas às pesquisas longitudinais, mas não são sinônimas (TIMMONS; PREACHER, 2015). Assim, para entender o efeito temporal, o pesquisador precisará de dados longitudinais, com ao menos dois períodos de observação para o mesmo indivíduo ou objeto de estudo.

No entanto, nem todas as pesquisas longitudinais buscam entender o efeito temporal de um fenômeno. Estudos temporais podem focar em diversos aspectos: intervalos temporais, defasagem entre causa e efeito, duração, ciclos, ondas, entre outros (COLLINS, 2006), alguns dos quais já foram contemplados na figura 2. Independente da forma escolhida ou sugerida pela teoria, os aspectos metodológicos se dividem em três etapas, descritas a seguir, que ajudam a melhor visualizar as opções metodológicas, embora não esgotem as opções pelas quais o tempo pode ser avaliado empiricamente.

A primeira etapa é definir, por meio da teoria, o intervalo de tempo capaz de medir o efeito entre as variáveis. Por exemplo, Mitchell e James (2001) citam uma configuração de relações em que X leva a Y que leva a Q ($X \rightarrow Y \rightarrow Q$). Logo, seguindo a lógica de que as causas antecedem os efeitos, essas variáveis não podem ser relacionadas no mesmo tempo t . Empiricamente, tem-se que X deve estar em tempo t , Y em “ $t+1$ ” e Q em “ $t+2$ ”, para que seja possível testar as relações. Ainda assim, o tempo entre X e Y pode ser diferente entre Y e Q, e

esses aspectos precisam ser levados em consideração. Outra opção seria o uso das variáveis defasadas, em tempo “ $t-1$ ”, por exemplo. O ponto crucial é que, se o intervalo de tempo para que X gere um efeito em Y for medido em semanas, espera-se que a base de dados contenha observações semanais ou mensais. A unidade de medida da primeira etapa deve ser igual ou menor que o intervalo de medida da segunda etapa.

Já a segunda etapa diz respeito aos intervalos de medida. Intervalos de medida podem ser entendidos como o espaço de tempo entre duas observações. Esses intervalos podem ser diários, mensais, trimestrais etc. Cada área de administração possui intervalos mais comuns. Por exemplo, nas pesquisas em estratégia empresarial, o intervalo de medida tradicional é o anual.

Ainda assim, o que deve nortear o intervalo de medida é a natureza das relações e não exclusivamente os períodos tradicionalmente utilizados. Os intervalos de medida são importantes para se verificar intervalos temporais de efeito e duração. Timmons e Preacher (2015) focam nesse aspecto e oferecem um pacote específico para o *software* R, que ajuda a efetuar tais análises. Conforme os autores citam, uma regra de bolso para pesquisa é que intervalos cada vez menores são importantes, pois podem ajudar a entender a natureza das relações, facilitar o encontro de efeitos e aumentar a precisão dos testes.

Ainda assim, amostras mais frequentes podem ter um alto custo de oportunidade, e é preciso que essas decisões também sejam guiadas pela teoria. Pelos intervalos de medida mais frequentes, é possível determinar casos, por exemplo, de não linearidade de efeitos (figura 1), ciclos, duração dos efeitos, entre outros. Uma pesquisa com intervalo de medida anual, que busque entender o impacto do aumento salarial na motivação de um funcionário, pode não encontrar significância, ao passo que a mesma pesquisa com intervalos semanais ou mensais pode identificar esse efeito como tendo, por exemplo, quatro meses de duração.

Assim, conforme já mencionado, não há uma fórmula pronta para definir como os dados devem ser analisados. Cabe ao pesquisador, guiado pela teoria, fazer essas escolhas, de forma a otimizar as inferências dos resultados.

Por fim, a terceira etapa trata dos métodos e técnicas estatísticas a serem utilizados para os testes das relações propostas. Assim, são apresentadas algumas das escolhas estatísticas possíveis pelo pesquisador. Aqui, a figura 1 volta a ser importante, uma vez que os testes

dependem não apenas dos intervalos de medição, mas principalmente da natureza das relações: se são lineares, não lineares etc.

Variáveis de natureza lineares podem ser estudadas por meio de regressões lineares múltiplas convencionais, com adição de aspectos de efeitos fixos para controle de variáveis não observáveis, ou ainda, com coeficientes robustos, que controlam por meio da heterocedasticidade. Também podem ser utilizadas técnicas estatísticas mais simples, como os estudos de evento ou análises de variância simples e multivariadas, ou modelos hierárquicos lineares. Já para os casos de não linearidade em modelos exponenciais, cíclicos, entre outros, Mitchell e James (2001) citam a importância da utilização de técnicas como os *growth curve models*, mas cabe ressaltar que essas técnicas são apenas algumas dentre uma vasta gama possível de técnicas existentes. Para outros exemplos de técnicas causais, pode-se citar os estudos de Angrist e Pischke (2015) e de Stanley e Campell (1963).

Assim, o processo se finaliza tendo a seguinte ordem temporal, segundo o ponto de vista do pesquisador: primeiro surge a ideia do tema, guiada pela revisão da literatura ou o conhecimento em profundidade do assunto. Em seguida, sugere-se algumas das hipóteses iniciais, cujas explicações e conteúdo foram guiados pelos mecanismos teóricos. Em seguida, ainda com o apoio da teoria, são definidos aspectos como o intervalo de efeito e intervalos temporais. Por fim, essas decisões e pilares teóricos ajudam a definir as técnicas empíricas que serão utilizadas para análise dos dados.

Ainda que este não seja um modelo de como devem funcionar as pesquisas em administração, essa sequência pode ajudar os pesquisadores a entender os passos do processo, cujo resultado final deva ser um estudo que gere contribuições práticas, empíricas e teóricas.

2.1.4 Breve pesquisa dos estudos temporais no Brasil

Com o objetivo de ilustrar o estado da arte das pesquisas temporais em Ciências Sociais no Brasil, foi feito um breve levantamento bibliométrico em cinco das principais revistas acadêmicas do País: *Revista de Administração de Empresas* (ERA, da Fundação Getúlio Vargas), *Revista de Administração Contemporânea* (RAC, da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, ANPAD), *Business Administration Review* (BAR, também da ANPAD), *Revista de Administração da Universidade de São Paulo* (RAUSP, da

Universidade de São Paulo, USP) e *Revista Brasileira de Gestão e Negócios* (RBGN, da Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado, FECAP).

Esta lista foi selecionada a partir dos critérios de classificação e avaliação dos periódicos de 2015 desenvolvidos pela CAPES. O período da análise se deu entre 2010 a julho de 2016, com o intuito de avaliar um período mínimo de cinco anos, a contar da data do desenvolvimento desta tese. A busca feita nesses periódicos se refere ao uso teórico (no desenvolvimento teórico das hipóteses ou proposições) e ao uso empírico (nos testes e aspectos metodológicos) do tempo.

Para o período delimitado, de 2010 a 2016 (seis anos e seis meses), dentro do escopo dos cinco periódicos selecionados, foram encontrados um total de 995 artigos publicados. Este número representa uma média de 154 artigos por ano, ou cerca de 13 artigos por mês. Após o levantamento e *download* de todos os 995 artigos, por meio do *site* de cada uma das revistas, foi feita uma busca textual sobre termos relacionados ao tema “efeito temporal”. Este procedimento foi feito a partir da utilização do *software* Atlas TI, para auxílio na codificação e categorização dos dados da busca e análise do conteúdo. No quadro 1 estão listadas as palavras utilizadas para a codificação dos dados.

Quadro 1 – Palavras utilizadas na codificação dos artigos

Categoria de Análise	Codificação
Tempo-teórico	Evento
	Ciclo
	Tempo
	Time
	Temporal
	Longitudinal
Tempo-empírico	Longitudinal
	Panel
	Painel
	Defasado (a)
	<i>Lagged, Lag</i>
	Evento
	<i>Event study</i>

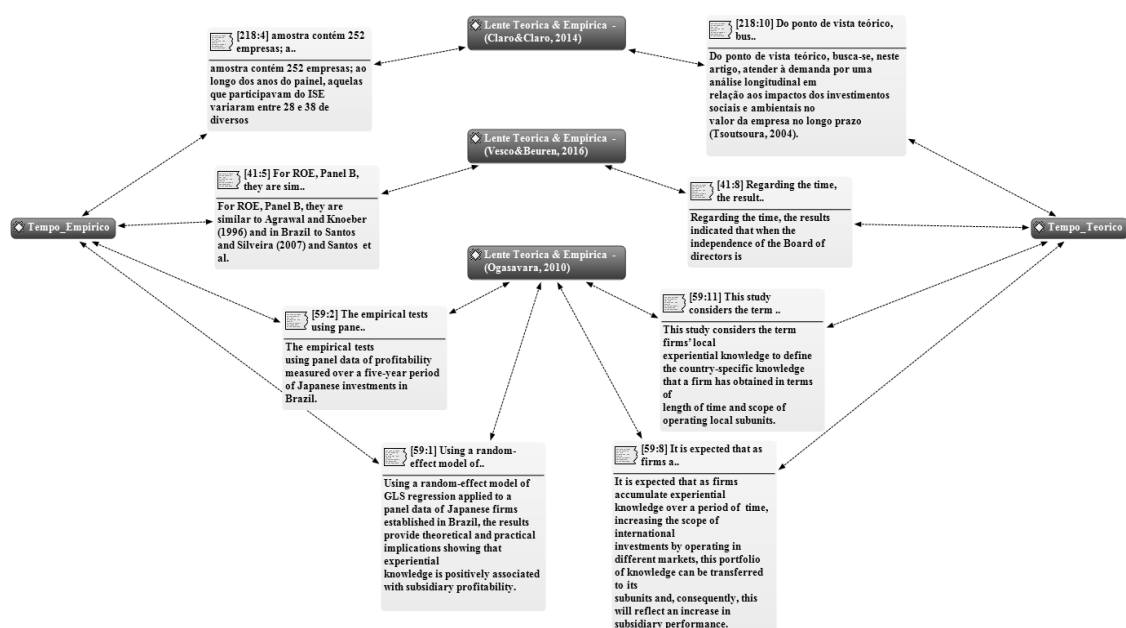
Fonte: Elaborado pelo autor (2017).

Após a codificação de todos os artigos, foi feita uma análise minuciosa e individual para categorização dos dados encontrados. Como se pode observar no quadro 1, esta categorização foi dividida em artigos cujos achados relativos a efeitos temporais estavam no desenvolvimento teórico, chamado de “Tempo-Teórico”, e artigos cujos achados estavam mais concentrados na parte empírica da pesquisa, aqui chamada de “Tempo-Empírico”. Essa classificação se destina a encontrar os artigos que não apenas testam efeitos empíricos temporais pelo uso, por exemplo, de variáveis defasadas ou retornos anormais no tempo, mas também que se prestam ao desenvolvimento e contribuição teóricos quanto à pesquisa de efeitos temporais.

Em seguida, utilizou-se a ferramenta *query tool*, do Atlas TI, para fazer a análise por meio de álgebra booleana e verificar quais artigos utilizavam somente o “Tempo-Empírico” e quais utilizavam tanto o “Tempo-Teórico” quanto o “Tempo-Empírico”.

Dentro desse universo de 995 artigos publicados, apenas 56 (5,63%) tratavam de aspectos temporais, seja pelas contribuições do desenvolvimento teórico ou verificações empíricas. Quando as análises individuais dos 56 artigos restringiram os achados àqueles que se propõem a evoluir concomitantemente nas discussões temporais teóricas e empíricas, o número de artigos encontrados totalizou 13 casos (1,30% do universo investigado). Estes 13 artigos tratavam o efeito temporal tanto na parte teórica quanto na parte empírica. Os resultados da análise também foram apresentados no quadro 1.

Figura 3 – Representação dos achados nos antecedentes teóricos



Fonte: Elaborado pelo autor (2017).

Este levantamento ajuda a elucidar a necessidade de que novos artigos passem a explorar o efeito temporal na teoria, em conjunto com o efeito temporal empírico, de forma que justifiquem a utilização das técnicas estatísticas baseadas em tempo e que levem em consideração os efeitos temporais para melhorar as análises causais. Por exemplo, o estudo de Oliveira, Maçada e Oliveira (2015) justifica a importância do uso do tempo já nas hipóteses e, como consequência, faz uso de estudo longitudinal com dados em painel. Outro exemplo, o artigo de Silva e Famá (2011), utiliza o estudo de evento como técnica estatística e também discute a questão do tempo e a relação com a precificação dos ativos ainda na sua parte teórica, e depois testa as hipóteses com estudo de eventos, que utiliza o tempo como principal mecanismo de teste. Lazzarini, Brito e Chadad (2013) exploram a vantagem competitiva ao longo do tempo e as alianças estratégicas, assim como utilizam dados em painel. No entanto, a grande maioria dos artigos analisados utiliza o efeito temporal apenas na parte empírica do estudo, como: uso de dados em painel, estudos longitudinais e estudos de evento.

No quadro 2 estão evidenciados os artigos que consideram o efeito temporal teórico como parte do desenvolvimento do artigo. Embora artigos que tratem os efeitos temporais de forma empírica ajudem a elucidar aspectos relevantes aos fenômenos investigados, a presença dos efeitos temporais também nas discussões teóricas ajuda a potencializar a relevância e validade das contribuições sugeridas.

Quadro 2 – Artigos que utilizam efeitos temporais pelo prisma teórico e empírico

Artigo	Autor(es) / ano	Revista
<i>Organizational commitment, psychological contract fulfillment and job performance: A longitudinal quanti-qualitative study.</i>	Maia e Bastos (2015)	BAR
<i>Corwin-Schultz Bid-ask spread estimator in the Brazilian stock market.</i>	Ripamonti (2016)	BAR
<i>Do the board of directors composition and the board interlocking influence on performance?</i>	Vesco e Beuren (2016)	BAR
<i>Conduits of innovation or imitation? Assessing the effect of alliances on the persistence of profits in U.S. firms.</i>	Lazzarini, Brito, Chadad (2013)	BAR
<i>The role of experiential knowledge and subsequent investment decisions on the profitability of Japanese companies in Brazil.</i>	Ogasavara (2010)	BAR

<i>Valor da tecnologia da informação na firma: Estudo com empresas brasileiras.</i>	Oliveira, Maçada e Oliveira (2015)	RAC
<i>Tangibilidade e intangibilidade na determinação do desempenho persistente de firmas brasileiras.</i>	Carvalho, Kayo, Martin (2010)	RAC
<i>Análise do retorno dos investimentos socioambientais das empresas brasileiras.</i>	Orlleano e Quiota (2011)	RAE
<i>Key factors in working capital management in the Brazilian market.</i>	Palombini e Nakamura (2012)	RAE
<i>Corporate social responsibility and financial performance: the Spanish case.</i>	Madorran e Garcia (2016)	RAE
<i>Evidências de retornos anormais nos processos de IPO na Bovespa no período de 2004 a 2007: um estudo de evento.</i>	Silva e Famá (2011)	RAUSP
<i>Sustentabilidade estratégica: existe retorno no longo prazo?</i>	Claro e Claro (2014)	RAUSP
<i>Maturidade do endividamento, desenvolvimento financeiro e instituições legais: análise multinível em empresas latino-americanas.</i>	Martins e Terra (2015)	RAUSP

Fonte: Elaborado pelo autor (2017).

2.1.5 Considerações finais sobre os efeitos temporais

Neste subcapítulo focou-se a importância do tempo nos estudos de administração de empresas. Se bons estudos mostram novas formas de ver e entender o mundo, a lente dos efeitos temporais é uma dessas formas relevantes de enxergar os fenômenos. Ao se atentar para o tempo, o estudo pode não só medir o impacto das relações, mas o comportamento desses impactos ao longo de um intervalo temporal.

Conforme apresentado na seção 2.1.1, a ideia de causalidade é importante para a geração de novas contribuições teóricas. Um estudo não precisa ser causal para ser um bom estudo. Mas pesquisas causais permitem que a comunidade se apoie em ideias e teorias mais validadas e com relativa capacidade de explicação. Foi visto, também, que o conceito de causalidade está intimamente ligado à ideia de irreversibilidade, especialmente em estudos organizacionais. E é aí que está o *link* entre causa e tempo. Ao falar de causalidade, os pesquisadores precisam se ocupar dos efeitos temporais para explicar o comportamento desses efeitos. O tempo legitima a causa. A causa legitima as decisões estratégicas.

As seções 2.1.2 e 2.1.3 buscaram tratar de forma mais prática e elucidativa as implicações teóricas e empíricas dos efeitos temporais.

Dessa maneira, este subcapítulo buscou direcionar a luz para um ponto ainda pouco claro, mas relevante, em Administração de Empresas e Estratégia Empresarial. Acredita-se que a maior atenção da área de administração aos efeitos temporais das relações estudadas poderá potencializar as contribuições advindas. Os argumentos e apelos se basearam em dois alicerces aqui anteriormente expostos:

- a) na falta de profundidade da questão temporal, observada por meio da análise de artigos brasileiros; e
- b) nos antecedentes teóricos que sugerem anseios e visões compartilhadas, principalmente aqueles presentes nos estudos de Mitchell e James (2001), Roe (2008) e Ployhart e Vandenberg (2010).

Não há uma regra que indique a obrigação do uso dos efeitos temporais sobre os estudos organizacionais. Esta deve ser uma escolha particular do pesquisador e que faça sentido dentro do seu tema de pesquisa. No entanto, após uma vasta revisão bibliográfica, não foi encontrada qualquer referência que indique que a profunda compreensão dos aspectos temporais de um fenômeno torne o artigo um mau estudo.

2.2 ESTRATÉGIAS POLÍTICAS CORPORATIVAS

As estratégias políticas corporativas (CPS, do inglês *corporate political strategies*) são as ações empresariais planejadas com o intuito de influenciar as decisões de políticas públicas tomadas pelos atores políticos (HILLMANN; HITT, 1999; BONARDI; KLEIM, 2005). Como consequência dessa interação entre empresas e governo, espera-se que a firma obtenha melhores condições competitivas, que desencadearão em efeitos positivamente assimétricos no seu desempenho. Dessa forma, a CPS é tida como uma alternativa empresarial na formulação das estratégias que buscam promover a sobrevivência e sustentabilidade das vantagens corporativas (GETZ, 1997).

As formas pelas quais as empresas buscam se aproximar dos atores políticos, bem como a eficácia dessas ações na geração de valor à firma têm sido amplamente abordadas em pesquisas

acadêmicas a respeito das estratégias empresariais (HILLMAN, 2004; HADANI; SCHULER, 2013).

O arcabouço teórico inclui ainda algumas variações, no que diz respeito à nomenclatura utilizada no tratamento do fenômeno. Alguns autores (como GETZ, 1997 e HILLMAN, 2004) chamam de CPA (do inglês, *corporate political actions* ou *activity*) as ações que visam aproximar o governo das empresas, e apontam que esta seria uma abordagem mais ampla do que a proposta pelas CPS. Outros autores chamam de conexões políticas (FISMAN, 2001; FACCIO, 2006) o fenômeno de interligar empresas e governo em busca de vantagens de mercado. Embora haja algumas diferenças fundamentais entre os termos CPS, CPA e conexões políticas, neste projeto de tese elas serão tratadas como similares, e a nomenclatura padrão utilizada será CPS.

As estratégias políticas da firma têm ganhado visibilidade no meio acadêmico e corporativo. As pesquisas acadêmicas acerca das CPS não se restringem exclusivamente a um determinado país ou região. De fato, Hilman, Kleim e Schuler (2004) apontam para a presença de estratégias políticas corporativas como um fenômeno global. No entanto, muitos dos estudos empíricos ainda apresentam certa restrição aos efeitos diretos e indiretos que as CPS podem gerar.

O efeito que as estratégias políticas corporativas (CPS) trazem às empresas tem sido amplamente estudado (FISMAN, 2001; BONARDI et al., 2005; LUX et al., 2011; HADANI; SCHULER, 2013). O ponto central da discussão fica por conta das perguntas: empresas fortemente conectadas ao governo são iguais às que não conectadas? O que pode diferenciá-las? Quais cenários são mais favoráveis para essa diferenciação? Os resultados empíricos ainda apontam para resultados não conclusivos a essas e outras perguntas (HADANI; SCHULER, 2013).

Dentre os canais pelos quais se dão as CPS, aparecem o papel do governo enquanto sócio de empresas públicas e privadas (SOE, do inglês *state owned enterprises*); membros conectados no conselho de administração (HILLMAN, 2005; CAMILO; MARCON; BANDEIRA-DE-MELLO, 2012); financiamento a campanhas públicas (BOAS; HIDALGO; RICHARDSON, 2014; LAZZARINI et al., 2015), dentre outros (LUX et al., 2011). Xu, Zhu e Lin (2005) indicam, por exemplo, que a participação do governo se dá de forma direta, pela participação e

seleção de executivos, enquanto Wu (2011) e Xavier, Bandeira-de-Mello e Marcon (2012) indicam que as influências do governo se dão também em níveis minoritários.

No entanto, aparentemente não há uma abordagem teórica padrão utilizada para explicar as estratégias políticas das empresas. Getz (1997) sugere nove teorias sociais que explicam as motivações que levam as empresas a se envolverem em ações e estratégias políticas. Em estudos com abordagens derivadas da economia, a participação do governo é posicionada na propriedade de empresas por teorias como a *public choice*, *transaction cost economics* (TCE), e outras, como as estratégias de não mercado (*non-market strategies*) (BARON, 1995). Já em estudos organizacionais, as ações políticas corporativas são voltadas para uma vertente mais comportamental (*behavioral theory*) ou relacionadas aos aspectos internos da firma, como a *resource-based view* (HOLBURN; ZELNER, 2010).

As estratégias de não mercado (BARON, 2005; DOROBANTU et al., 2017; FUNK; HIRSCHMAN, 2017) são definidas como o conjunto de esforços feitos pela empresa em busca de vantagens que não são relacionadas com os aspectos mercadológicos (como preços e produtos). Assim, conectar uma empresa politicamente (conexões políticas), em busca de vantagens oriundas da esfera política, é compreendido como uma das estratégias de não mercado. Dessa forma, trata-se as CPS como estratégias de não mercado, e passou-se a investigar os efeitos dessas ações no desempenho das firmas. Dado que o impacto das conexões sobre o desempenho existe, seja positivo ou negativo, em função da criação de condições distintas entre as firmas, seria ele constante? O efeito causal da conexão sobre o ambiente regulatório, ou o acesso ao capital, não necessariamente se traduz em melhor desempenho, conforme demonstrado a seguir.

Wright et al. (2005) apontam que a intensidade da participação do governo nas empresas se contrapõe ao desenvolvimento institucional de determinado local, o que aumenta a indefinição sobre a efetividade das relações entre empresas e governo. Shleifer e Vishny (1997) relatam a existência de ineficiências nas empresas com propriedade governamental e apontam que essas empresas, mesmo com a presença do governo em sua estrutura de propriedade, não contribuem para a disseminação do *welfare*. Ainda assim, autores como Buckley e Casson (1998) apontam que, no caso das empresas com propriedade estatal, o governo pode assumir papel de influenciador ou influenciado nas determinações das estratégias corporativas e que, por isso, as

empresas com propriedade estatal podem ser entendidas com uma extensão do poder governamental.

Ao entender que o ambiente corporativo é um meio incerto, e que nele as empresas buscam constantemente formas de se manterem perpetuamente atrativas, a procura por ferramentas que proporcionem maior segurança é uma consequência natural ao seu equilíbrio. Logo, em ambientes de desenvolvimento institucional fraco, como o caso de muitos países emergentes, as empresas podem se utilizar das CPS como ferramenta de proteção às incertezas mercadológicas e expropriação estatal. Já em países desenvolvidos, a presença de políticos ou do governo nas empresas pode existir por motivos distintos. Assim, as CPS são impactadas pelo ambiente institucional político no qual a empresa está inserida. Uma teoria (GETZ, 1997) que contribui com o entendimento sobre como as empresas se envolvem em estratégias e ações políticas é a economia dos custos de transação (TCE).

Nesta tese, adota-se a ideia presente em Dorobantu et al. (2017) de que as seis principais estratégias de não mercado que podem trazer vantagens às firmas são: internalização, parcerias, proativas, coletivas, influência e coalisão. Mais especificamente, ao investir recursos financeiros em doações às campanhas (como será tratado a seguir), as empresas buscam **influenciar** as decisões políticas e, com isso, obter vantagem competitiva a partir de regulação favorável.

Dorobantu et al. (2017) ainda citam que as formas preferenciais para acessar tais mecanismos de vantagem competitiva são as doações às campanhas e *lobbying*. Tais medidas trazem custos institucionais baixos para os atores que nelas investem, mas geram altos custos institucionais para os atores que optam por não se envolver com a esfera política.

2.3 AS CAPACIDADES POLÍTICAS E AS DOAÇÕES ÀS CAMPANHAS

Uma vez compreendido o conceito de que estratégias de não mercado podem trazer vantagens competitivas às firmas (BARON, 1995; FUNK; HIRSCHMAN, 2017) e que tais estratégias podem focar em diferentes mecanismos de atuação (DOROBANTU et al., 2017), cabe às empresas desenvolver capacidades suficientes para otimizar seus investimentos estratégicos. Nesta tese, foca-se nas capacidades políticas, termo que busca representar a capacidade de uma

empresa em gerir de forma ótima seus investimentos e recursos políticos (HOLBORN; ZELNER, 2010).

Por capacidade política, utiliza-se aqui o conceito de Holburn e Zelner (2010), que indicam que as capacidades políticas incluem a capacidade de iniciar e/ou manter investimentos políticos que consigam desenvolver laços e coalisões capazes de exercer pressão suficiente em membros do governo para iniciar ou manter decisões de políticas públicas favoráveis. Em outras palavras, é a capacidade que a empresa tem de, politicamente, gerar e manter vantagens competitivas.

Conforme anteriormente delimitado, o foco principal da tese é compreender os efeitos temporais das CPS. A ideia central é a compreensão de que, empresas que consigam administrar de forma ótima seus investimentos políticos, não somente podem obter vantagens competitivas pela regulação preferencial, como também poderiam fazê-lo de forma mais rápida. Assim, ao utilizar o conceito de Dorobantu et al. (2017) de que as empresas podem buscar estratégias de não mercado que visam influenciar o cenário político, é preciso compreender que essa relação não é direta nem permanente. Assim, as empresas precisam desenvolver capacidades políticas (HOLBURN; ZELNER, 2010) que as ajudem a compreender qual é o melhor momento para fazer investimentos políticos, suas intensidades e canais pelos quais obteriam os melhores retornos (BONARDI et al., 2005).

Desenvolver capacidades internas é tema de grande interesse em estratégia empresarial (BARNEY, 1991). Holburn e Zelner (2010) explicam que o desenvolvimento das capacidades políticas das firmas é possível por dois mecanismos principais. O primeiro deles é o mecanismo de aprendizado. Holburn e Zelner (2010) citam Levitt e March (1988), que apontam que as empresas podem aprender com suas próprias experiências. A ideia central desse mecanismo é a de que a prática leva à perfeição, ou melhor, à otimização dos retornos dos investimentos. Empresas que se envolvem constantemente em CPS aprendem com elas e descobrem formas de otimizar sua utilização em eventos futuros, ou assim se espera.

O segundo mecanismo de aprendizado citado por Holburn e Zelner (2010) é a impressão (tradução livre de *imprinting*, que em psicologia se refere ao aprendizado que é rápido e aparentemente independente das consequências de comportamento). A impressão cognitiva, também tratada como modelo mental, ajuda a explicar como as empresas aprendem a reagir às decisões governamentais e que esse aprendizado modela as capacidades políticas das firmas.

Dessa forma, entende-se que as empresas buscam se envolver com CPS, e que tal envolvimento pode ser entendido como parte de um aprendizado político, doravante tratado como capacidade política. A questão que se formula agora é se essas capacidades podem ser heterogêneas o suficiente para gerar heterogeneidade no desempenho. Outras questões que se apresentam são: quais os determinantes desta heterogeneidade? O valor investido? O momento do investimento? O foco do investimento? Dessa forma, esta tese se debruça sobre estas perguntas, especificamente no caso do desempenho medido pelo tempo e no aprendizado via as doações às campanhas políticas.

Conforme tratado anteriormente, o foco nas doações às campanhas se deu a partir da ideia de que, ao investir em recursos políticos, as empresas esperam poder influenciar as decisões de políticas públicas, como no caso do *antidumping*. Tal influência, como citado por Dorobantu et al. (2017), dá-se principalmente via doações às campanhas e *lobbying*.

Dados relativos ao *lobbying* são escassos no Brasil, principalmente para empresas de capital fechado ou de médio porte (como boa parte das peticionárias de processos de *dumping*) e, por isso, optou-se por focar em doações às campanhas. Além disso, o Brasil é um laboratório natural para pesquisas relacionadas às doações políticas. Boas et al. (2014) pesquisaram os efeitos das doações em processos de licitação e encontraram favorecimento público às empresas doadoras (resultado similar ao encontrado por Arvate et al. (2013)). Lazzarini et al. (2015) buscaram compreender o envolvimento do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) com as empresas doadoras e apontaram que o BNDES empresta seus recursos para empresas que conseguiriam financiar seus projetos. Portanto, avaliar as CPS no Brasil pelo prisma das doações às campanhas pode contribuir para o desenvolvimento do tema.

2.4 OS PROCESSOS DE ANTIDUMPING NO BRASIL

O sistema de defesa comercial brasileiro está inicialmente pautado nas regras estabelecidas pela Organização Mundial do Comércio (OMC). Dentre as formas de defesa comercial existentes e utilizadas pelo MDIC estão o *antidumping*, os direitos compensatórios e a salvaguarda. Os dados apontam para dois pontos interessantes sobre a defesa comercial da indústria doméstica brasileira.

O *antidumping* é uma medida reconhecida pela OMC e busca a proteção da indústria doméstica a práticas desleais promovidas por empresas de mercados internacionais. Não é considerado imposto, mas sim uma ferramenta de proteção comercial, e pode ser adotado em forma de alíquota, *ad valorem* e/ou específica. A figura 4 apresenta visualmente um exemplo fictício de *dumping* praticado por um mercado internacional contra o Brasil. Nela, é possível observar que empresas de um determinado mercado internacional vendem produtos ao Brasil a preços inferiores (USD 8.00) àqueles praticados em seus países de origem (USD 10.00). Dessa forma, uma decisão de *antidumping* poderia ser tomada pelo governo brasileiro, aplicando-se uma tarifa de USD 2.00 por produto importado (números fictícios).

Figura 4 – Exemplo de um caso de *dumping*



Fonte: Adaptado de CNI (2013).

Por se tratar de uma medida de defesa comercial à indústria doméstica, para que os órgãos do MDIC aceitem a investigação contra os mercados internacionais e apliquem as medidas protecionistas de *antidumping*, alguns determinantes são necessários, como por exemplo:

- a) em primeiro lugar, é preciso que haja indícios de importações a preços de *dumping*, isto é, é preciso demonstrar que existe prática similar à encontrada na figura 4;
- b) em segundo lugar, é preciso que haja dano ou ameaça à indústria local. Importações a preços de *dumping* que não tragam malefícios à indústria local não serão tarifadas pelos órgãos do Camex;
- c) finalmente, é preciso que, durante as investigações, haja evidências de nexo causal entre a prática de *dumping* e o dano ou ameaças às empresas locais. Por exemplo, caso um mercado internacional pratique *dumping* na exportação de um equipamento ao Brasil, mas a indústria doméstica brasileira não demonstre quedas nas vendas ou no número de empregos gerados, o MDIC, via seus órgãos responsáveis, pode optar pela não implementação de tarifas protecionistas.

Outros aspectos, como a representatividade da peticionária na indústria nacional, também definem a decisão sobre o *dumping*.

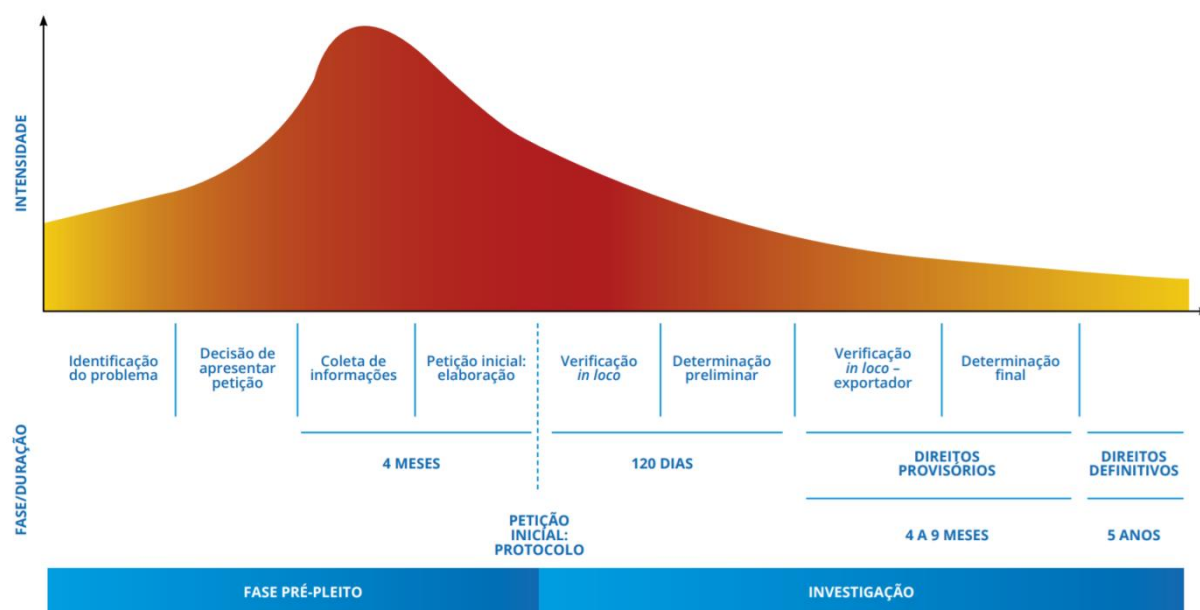
Em primeiro lugar, está a representatividade do Brasil no cenário mundial. Historicamente, o Brasil já ocupou (em 2012) a lista do país com o maior número de medidas protecionistas (OECD, 2015) do mundo. Mesmo nos anos em que o Brasil não liderou o *ranking*, ficou sempre próximo das primeiras colocações. Ferreira (2014, p. 10) aponta que:

O principal instrumento de defesa comercial utilizado pelo Brasil é o direito antidumping. Aliado a isso, desde 2010 o Brasil está entre os quatro países membros da OMC que mais iniciou investigações antidumping, com destaque para o ano de 2012 quando foi o primeiro. Situação semelhante ocorre em termos de aplicação de medidas antidumping: o Brasil foi o segundo país que mais aplicou medidas em 2009, 2011 e 2012.

Em segundo lugar, o *antidumping*, como supracitado, é o instrumento de defesa comercial mais utilizado pelo governo brasileiro. Dados do Relatório Decom 2013 apontam que o *antidumping* foi a opção escolhida em mais de 93% dos casos de aplicação de medida de defesa comercial à indústria nacional entre os anos de 1988 e 2013. Com isso, esta tese foca no *antidumping* como ferramenta de relação possível entre as esferas governamentais e corporativas.

Três são os órgãos principais que integram o sistema de defesa comercial brasileiro: o Decom, a Secex e a Camex. É com base nos pareceres definitivos do Decom, autoridade que se presta a investigar as petições de *dumping*, que a Secex define a abertura de investigação. Por fim, cabe à Camex a decisão de aplicar direitos *antidumping* (CNI, 2013). A figura 5 apresenta algumas das etapas do pedido de *antidumping*, bem como a intensidade da participação da empresa em cada processo.

Figura 5 – Etapas e intensidade da participação da empresa peticionária nos pedidos de *antidumping* de empresas brasileiras



Fonte: CNI (2013).

Nesta tese, três são os períodos de interesse para a pesquisa temporal:

- a) o tempo decorrido entre o momento em que a empresa entra com a petição de *antidumping* e que a Secex decide acatar a decisão do Decom de abertura do processo;
- b) o tempo decorrido entre a decisão de investigação do *antidumping* pela Secex até o término da investigação pela Camex;
- c) o tempo total dos passos a e b.

Por ser um processo de demanda de balcão, que envolve definições estratégicas comerciais do governo e suas relações com a esfera corporativa nacional, o *antidumping* reúne características relevantes à pesquisa dos efeitos temporais das CPS. Além disso, como as peticionárias entram voluntariamente com o pedido, isso pode ajudar a capturar os alinhamentos políticos entre definições de políticas públicas e investimentos em recursos políticos por parte das empresas.

2.5 DESENVOLVIMENTO DAS HIPÓTESES

As hipóteses desta tese partem do princípio de que o tempo é uma variável de desempenho das estratégias políticas corporativas. Conforme observado nos artigos citados anteriormente (por

exemplo, Boas et al. (2014) e Hadani e Schuler (2013)), as CPS estão relacionadas ao desempenho das empresas, seja do ponto de vista financeiro, de contratos governamentais, acesso a recursos, entre outros. Como contribuição à área, esta tese busca adicionar a variável temporal nessa discussão, por entender que a velocidade com que as coisas acontecem pode servir como fonte de vantagem competitiva às empresas.

A derivação da primeira hipótese se dá a partir da ideia de que as empresas buscam se envolver com estratégias de não mercado com finalidade de obterem vantagens competitivas (BARON, 1995; DOROBANTU et al., 2017; FUNK; HIRSCHMAN, 2017). Para obter vantagens em definições de políticas públicas, Dorobantu et al. (2017) apontam que as empresas escolhem mecanismos cujo foco é influenciar o poder público. Tal mecanismo requer dois principais canais de atuação por parte das empresas: doações políticas e *lobbying*. O racional por trás dessa definição é que as empresas financiam projetos políticos que lhes sejam mais interessantes e com os quais estejam mais alinhadas. Com os valores doados, por exemplo, o político tem maior probabilidade de vencer as eleições e colocar em prática seus projetos, os quais estão alinhados aos interesses corporativos.

A literatura recente de CPS no Brasil indica que as doações corporativas às campanhas configuraram como relevante canal de conexão política, principalmente entre os anos 2000 a 2015, quando foram extintas pela Reforma Eleitoral (BRASIL, 2015) (Lei nº 13.165/2015), que cumpriu a decisão do Supremo Tribunal Federal (STF). Como exemplo, as doações às campanhas eleitorais no Brasil parecem favorecer com maior acesso a capital do BNDES para empresas que doam para vencedores nas eleições (LAZZARINI et al., 2015). O mesmo vale para as licitações de projetos públicos (ARVATE et al., 2013; BOAS et al, 2014).

Dessa forma, se o mercado político brasileiro se mostra favorável para as doações às campanhas eleitorais (BONARDI et al., 2005), também se espera que esteja favorável do ponto de vista temporal. Assim, ao se envolver com a esfera política, empresas que busquem regulação favorável do ponto de vista de *antidumping* podem consegui-la de forma mais rápida que aquelas empresas não envolvidas politicamente com o governo. Com isso, define-se a primeira hipótese:

H1: Empresas politicamente conectadas obtêm mais rapidamente decisões tarifárias favoráveis de defesa comercial.

A derivação da segunda hipótese parte dos pressupostos válidos para a primeira hipótese, e adiciona a ideia de capacidades políticas. Se as capacidades políticas podem ser desenvolvidas por meio de aprendizagem e impressões cognitivas (HOLBORN; ZELNER, 2010), seria correto imaginar que apenas o ato de se conectar politicamente com a esfera política pode não ser suficiente. Pelo contrário, investimentos em recursos políticos feitos sem um planejamento adequado poderiam gerar mais despesas que retornos. Isso posto, as ideias propostas por Holburn e Zelner (2010) podem ajudar a compreender a validade das conexões políticas enquanto consequência das CPS, principalmente do ponto de vista que indica que as empresas podem otimizar os retornos de seus investimentos (políticos ou não) ao desenvolverem capacidades políticas ao longo do tempo.

Antecedentes teóricos já utilizaram essa lógica de capacidades políticas para descrever aspectos de *performance* das empresas. Oliver e Holzinger (2008), por exemplo, se apoiam na teoria de visão baseada em recursos (RBV) para explorar diversos tipos de atividades políticas dependentes das capacidades de não mercado para gerir o ambiente político (LAWTON et al., 2013). BONARDI et al. (2006) apontam que a habilidade das empresas em conseguir maiores retornos políticos está ligada às suas capacidades políticas e na gestão da arena política. Brown (2016) encontra resultados semelhantes relativos ao desempenho de empresas mais ativas politicamente. De forma dedutiva, espera-se que as capacidades políticas também possam influenciar a celeridade nas decisões governamentais. Se as empresas se envolvem com políticos e projetos que estejam alinhados aos seus interesses, é natural deduzir que, não somente a empresa pode conseguir os benefícios que espera, mas também que o consiga de forma mais rápida. Com isso, tem-se derivada a segunda hipótese da tese:

H2: Empresas com maiores capacidades políticas obtêm mais rapidamente decisões tarifárias favoráveis de defesa comercial.

No capítulo 3 são definidas as escolhas metodológicas para a realização dos testes.

3 MÉTODOS

*We are all born ignorant, but one
must work hard to remain stupid.*
(Benjamin Franklin, 1706-1790)

Neste capítulo são apresentados os desenhos de pesquisa, escolhas metodológicas, configuração e cálculo das variáveis e as técnicas estatísticas que foram utilizadas nesta pesquisa. Para isso, o capítulo inicia com a delimitação da pesquisa, bem como a definição da unidade de análise. Em seguida, são definidas as variáveis dependentes, suas métricas e fonte de coleta de dados. Posteriormente, são apresentadas as variáveis independentes e de controle. Com isso, parte-se para a definição das técnicas estatísticas e os esforços efetuados em busca de desenhos causais.

3.1 DELIMITAÇÃO DE PESQUISA

Esta pesquisa seguirá a corrente metodológica quantitativa, reconhecida como a principal abordagem para os estudos relacionados às conexões políticas em estratégia. Alguns dos modelos empregados nas investigações internacionais permitiram o desenvolvimento e aplicação de técnicas estatísticas que contribuíram à investigação das conexões políticas, por controlarem, por exemplo, efeitos não observáveis ou a aferição de relações causais (BOUBAKRI et al., 2008; GOLDMAN et al., 2009; FACCIO, 2006). Portanto, operacionalizar o *design* da proposta dentro de uma abordagem empiricamente aceita contribui para a melhor aceitação dos achados futuros. As análises serão feitas a partir de técnicas que buscam apontar com maior robustez a causalidade das relações, com um desenho que permita diminuir a endogeneidade do modelo.

Por sua natureza, esta tese é classificada como hipotético-dedutiva, por buscar colocar à prova as hipóteses levantadas quando do desenvolvimento teórico e deduções formadas a partir do estado da arte do tema. Pesquisas hipotético-dedutivas também aparecem como as mais frequentes em pesquisas sobre CPS. Como exemplo, pode-se citar as pesquisas de Holburn e Zelner (2010), Boas et al. (2014) e Lazzarini et al. (2015). A pesquisa hipotético-dedutiva permite avançar no conhecimento pela busca da falseabilidade em testes de dados observáveis (BLACK, 1999; GODFREY-SMITH, 2003).

3.2 VARIÁVEL DEPENDENTE

As variáveis dependentes desta tese se referem à celeridade dos processos de *antidumping* julgados pelos órgãos competentes do MDIC, a saber, Secex, Decom e Camex. Conforme já apresentado, o processo de investigação de *dumping* possui uma série de etapas, desde o planejamento da empresa em abrir a petição no Secex até sua definição permanente, por parte da Camex. Todas as decisões da Camex e Secex são publicadas no *Diário Oficial da União* (DOU), o que permite o acesso a um histórico dessas decisões.

A partir da análise de uma amostra de decisões de *antidumping*, foi possível verificar que há um padrão em alguns dos processos realizados pelos órgãos competentes. Dentre os processos padronizados, pode-se citar três, conforme o quadro 3.

Quadro 3 – Variáveis dependentes – Tempo (em dias)

Variável	Métrica*
Tempo de decisão	O tempo de decisão é o total de dias decorridos entre a data em que a empresa protocola o pedido de <i>antidumping</i> até o dia em que o Decom reconhece o nexo causal e a Secex aceita abrir a investigação.
Tempo de investigação	Uma vez aceita a investigação, a Secex encaminha o processo para a Camex, que realiza as investigações e define a aplicação ou não de tarifas de proteção comercial. Total em dias .
Tempo total	O tempo total do processo é dado pela soma do tempo de decisão e o tempo de investigação. Total em dias .

Fonte: Elaborado pelo autor (2017).

(*) As variáveis dependentes foram centralizadas.

Cabe lembrar que os cálculos do tempo foram feitos com base nas datas de publicação das resoluções da Camex e Secex no DOU.

Os dados referentes às variáveis dependentes foram coletados a partir do *site* do DOU e do MDIC. Nem todas as resoluções divulgadas pela Camex e Secex são referentes aos processos de *dumping*. Por isso, foi feito o *download* de todas as resoluções de ambos os órgãos e, após sua análise individual, obteve-se a base final.

Tanto o *website* das resoluções da Camex quanto o da Secex disponibilizam todos os processos de *dumping* analisados desde 2001. A base desta tese é, portanto, definida a partir do censo de

informações disponíveis no *website* do MDIC. Não foram feitas amostras nem se deixou de observar qualquer resolução referente às investigações de *dumping*.

De acordo com a pesquisa bibliométrica elaborada na primeira parte da tese, não há informações sobre outra pesquisa que tenha utilizado a unidade de tempo como variável dependente em pesquisas de CPS. Ainda assim, o conhecimento dos efeitos temporais da CPS pode contribuir na compreensão dos mecanismos pelos quais estes se dão. Mitchel e James (2001) e Timmons e Preacher (2015) apontam que a investigação temporal de um fenômeno ajuda a construir melhores e mais sólidas teorias.

3.3 VARIÁVEIS INDEPENDENTES

A variável de interesse principal desta tese é a doação à campanha eleitoral como forma de conexão política da empresa com o governo. Tal doação configura parte das estratégias políticas corporativas. Trabalhos anteriores já utilizaram as doações às campanhas como variáveis de interesse em pesquisas no Brasil (ARVATE et al., 2013; BOAS et al., 2014; LAZZARINI et al., 2015) e em outros locais do mundo (CAUGHEY; SEKHON, 2008; AGGARWAL et al., 2011; LAWTON et al., 2013). As variáveis relativas às doações foram operacionalizadas conforme demonstrado no quadro 4.

Quadro 4 – Variáveis independentes – Doações às campanhas eleitorais

Variável	Métrica
Doação antes	Variável <i>dummy</i> : “0” para empresas não doadoras e “1” para doadoras em períodos anteriores à decisão da Camex.
Doadoras antes	Número de doadoras por petição antes da decisão da Camex.
Total doado antes	Representa o total em Reais doado pelas empresas peticionárias antes da decisão da Camex em todas as eleições desde 2002.
Doação depois	Variável <i>dummy</i> : “0” para empresas não doadoras e “1” para doadoras em períodos posteriores à decisão da Camex.
Doadoras depois	Número de doadoras por petição depois da decisão da Camex.
Total doado depois	Representa o total em Reais doado pelas empresas peticionárias depois da decisão da Camex em todas as eleições posteriores à data de publicação da decisão no DOU.

Fonte: Elaborado pelo autor (2017).

Os dados das doações às campanhas políticas se referem ao total doado por empresa nas eleições de 2002 em diante. Um ponto importante a ser ressaltado é que, para que o pedido de investigação de *antidumping* seja aceito pelo Decom e validado pela Secex, uma das exigências é que a peticionária seja de tamanho grande o suficiente para ser representativa da indústria nacional. Dessa forma, em muitos casos de pedidos de investigação, empresas se juntam para que consigam garantir tal representatividade. Em grande parte das resoluções investigadas, havia mais de uma peticionária. Com isso, os valores contidos no quadro 4 podem se referir a uma única empresa ou a várias empresas somadas.

Os dados das doações às campanhas eleitorais foram coletados de duas fontes principais. Em primeiro lugar, buscou-se as doações no *website* denominado *Às Claras*, um domínio que oferece a compilação dos dados de doações por candidato e por doador, obtidos a partir das informações disponibilizadas pelo Tribunal Superior Eleitoral (TSE). Para garantir a fidedignidade dos dados, também foi feita uma conferência amostral diretamente no *website* do TSE, que demonstrou resultados iguais aos anteriormente pesquisados no *Às Claras*.

A fim de tornar a variável independente exógena, para potencializar o grau de inferência dos testes realizados posteriormente, optou-se por coletar também as informações sobre as doações realizadas para candidatos que venceram e perderam as eleições por uma pequena margem de votos. Testes semelhantes foram elaborados por Arvate et al. (2013), Boas et al. (2014) e Lazzarini et al. (2015). A operacionalização da variável doação em resultado eleitoral por pequenas margens ajuda a trazer aleatoriedade à variável independente. Isso é importante por dois principais motivos:

- a) em primeiro lugar, as empresas escolhem doar ou não às campanhas eleitorais. Tal decisão carrega consigo uma série de informações não capturadas pelos modelos propostos nesta tese. Logo, testes que levem em conta apenas a doação ou não das empresas estão repletos de endogeneidade, fenômeno que ocorre quando uma terceira variável (oculta) pode ser responsável pela covariância entre X e Y inicialmente proposta;
- b) em segundo lugar, a aleatoriedade ajuda a diminuir os problemas de endogeneidade (ROBERTS; WHITED, 2011; ANGRIST; PISCHKE, 2015).

Sabe-se que a utilização de vencedores e perdedores por pequenas margens não torna esta tese causal, mas ajuda a aproximá-la disso. A essa técnica de utilizar variáveis próxima a uma linha de corte dá-se o nome de *design* de regressão descontínua (RDD).

Tendo isso sido posto, a operacionalização das pequenas margens propostas nesta tese foi formada a partir do modelo proposto por Lazzarini et al. (2015). Em seu trabalho, esses autores operacionalizaram as pequenas margens (em RDD) para candidatos que venceram (tratamento) ou perderam (controle) as eleições por margens de 10 mil, 25 mil e 100 mil votos. O foco do estudo foi em candidatos à presidência, Senado, Governo, Câmara Federal e Estadual. Prefeitos e vereadores deixaram de ser considerados nesta tese. O quadro 5 apresenta a operacionalização das variáveis acima descritas.

Quadro 5 – Variáveis de doação por pequenas margens

Variável	Métrica
Perdeu 10k	Número de candidatos que perderam as eleições por uma margem de até 10 mil votos antes do fim da investigação da Camex.
Perdeu 25k	Número de candidatos que perderam as eleições por uma margem de até 25 mil votos antes do fim da investigação da Camex.
Perdeu 100k	Número de candidatos que perderam as eleições por uma margem de até 100 mil votos antes do fim da investigação da Camex.
Ganhou 10k	Número de candidatos que ganharam as eleições por uma margem de até 10 mil votos antes do fim da investigação da Camex.
Ganhou 25k	Número de candidatos que ganharam as eleições por uma margem de até 25 mil votos antes do fim da investigação da Camex.
Ganhou 100k	Número de candidatos que ganharam as eleições por uma margem de até 100 mil votos antes do fim da investigação da Camex.

Fonte: Elaborado pelo autor (2017).

As variáveis apresentadas no quadro 5 serão utilizadas nos modelos posteriores àqueles que utilizarão as variáveis do quadro 4, pois buscam dar robustez aos dados e coeficientes reportados inicialmente.

3.4 VARIÁVEIS DE CONTROLE

Além das variáveis dependentes e independentes, também foram selecionadas algumas variáveis que podem contribuir ao potencial explicativo dos modelos testados. Tais variáveis de controle foram selecionadas em trabalhos como os de Boas et al. (2014) e Lazzarini et al. (2015), além de variáveis relativas ao processo de *antidumping* e que não haviam sido foco de pesquisas em antecedentes empíricos de CPS. A adição de variáveis de controle ajuda a isolar o efeito da variável de interesse, principalmente se forem altamente relacionadas com a variável dependente.

O quadro 6 apresenta o conjunto de variáveis de controle utilizadas por esta tese, bem como suas descrições métricas.

Quadro 6 – Variáveis de controle

Variável	Métrica
Peticionárias	Número total de empresas peticionárias por processo de <i>antidumping</i> .
Sector	Refere-se ao sector da empresa peticionária.
Regulado	<i>Dummy</i> do produto foco do processo de investigação faz parte do escopo de produtos de sectores regulados.
<i>Business Group</i>	Número da (s) empresa (s) peticionária (s) se é (são) <i>business group</i> .
Idade	Idade da empresa na data do pedido de <i>antidumping</i> , em anos.
Experiência	Número total de petições em que a empresa aparece como peticionária entre os anos de 2001 e 2017.
Classe	<i>Dummy</i> da existência de entidades de classe entre as peticionárias, como Sindicados, Associações e Confederações.
Permanente	<i>Dummy</i> da decisão da Camex foi classificada como permanente.
Dólar	Valor médio do dólar no ano da decisão da Camex.
Corrupção	Percentil do Brasil no índice de controle da corrupção disponibilizado pelo Banco Mundial.

Fonte: Elaborado pelo autor (2017).

As informações relativas às variáveis de controle foram retiradas de múltiplas fontes de dados. O sector das empresas peticionárias foi categorizado a partir da classificação da base de dados

Economática®. A classificação de *Business Groups* foi possível por meio do acesso ao anuário *Valor Grandes Grupos*, do jornal *Valor Econômico*. A classificação de setor regulado seguiu a proposta por Garcia-Canal e Guillén (2009). As informações sobre o dólar foram retiradas do *website* do Banco Central do Brasil (BACEN).

Por fim, outra variável macroeconômica é “Corrupção”, que representa a posição do Brasil no controle de corrupção mundial. A informação foi retirada da base de dados Worldwide Governance Indicators (WGI), disponível no *website* do Banco Mundial.

Informações econômico-financeiras, como lucratividade, rentabilidade, participação de capital de terceiros, configuração do conselho de administração, entre outras, não foram capturadas. Dentre as empresas peticionárias de pedidos *antidumping*, uma grande parte é de capital fechado ou mesmo sociedades de quotas limitadas. Dessa forma, não foi possível encontrar informações sobre elas, principalmente informações relativas aos anos anteriores a 2010.

3.5 DESIGN DE PESQUISA E MODELO

O *design* de pesquisa e as técnicas estatísticas utilizadas buscam dar respostas adequadas às hipóteses desenvolvidas anteriormente. Para que sejam adequadas, as técnicas estatísticas precisam respeitar os pressupostos dos dados e suas características (GREENE, 2011), e o desenho da pesquisa deve procurar eliminar ou reduzir as fontes de endogeneidade do modelo (ROBERTS; WHITED, 2011).

Inicialmente, a principal característica dos dados desta tese é que eles se referem a processos independentes de investigação de *antidumping* em um determinado período de tempo, que vai de 2001 a 2017 (abril). Embora a base de dados seja longitudinal, os casos são independentes entre si. Tal característica impede o uso da técnica de dados em painel, mesmo que algumas empresas apareçam em mais de um período (GREENE, 2011). Sem a possibilidade do uso dos dados em painel, cujo estimador é o *generalized method of moments* (GMM), optou-se por rodar os modelos propostos pelo auxílio da regressão linear múltipla, com estimador dos *ordinary least squares* (OLS), uma opção com foco na parcimônia acadêmica.

Para dar maior robustez aos parâmetros gerados pelos OLS, optou-se por adicionar em todos os modelos a opção dos coeficientes robustos (*Eicker-White*, pelo comando “*vce(robust)*”

do Stata, *software* utilizado na tese). Essa escolha ajuda a diminuir possíveis problemas de heterocedasticidade dos dados. Optou-se também pelo teste de *variance inflation factor* (VIF), que ajuda a quantificar a severidade da multicolinearidade entre as variáveis independentes do modelo. Nesse sentido, valores acima de 5,00 podem indicar problemas de multicolinearidade e inviabilizar a interpretação das inferências dos modelos. Finalmente, utilizou-se da opção *bootstrapping* para colocar à prova a significância assintótica dos resultados, dado que o número final de casos da base não é grande o suficiente para isso.

Diante das características dos dados, pode-se definir o modelo desta tese. Cabe lembrar que, embora os dados tenham sido coletados para cada um dos processos de *antidumping*, esta tese tem a firma como unidade de análise.

A Equação 1 representa o modelo geral do estudo:

$$Time_i = \beta_0 + \Sigma\beta_1 PoliticalCapabilities_i + \Sigma\beta_2 Controls_i + \varepsilon_{it} \quad (\text{Equação 1})$$

Em que:

$Time_i$	Tempo médio de duração dos processos de investigação e decisão de <i>antidumping</i> , conforme quadro 3;
i	Caso i ;
β_0	Intercepto;
$\Sigma\beta_1 PoliticalCapabilities_i$	Representa as variáveis relativas às conexões e capacidades políticas das empresas peticionárias dos processos de <i>antidumping</i> , conforme quadros 4 e 5.
$\Sigma\beta_2 Controls_i$	Representa as diversas variáveis de controle do modelo e seus parâmetros;
ε_{it}	Componente de erro dos resíduos que não correspondem ao DS.

Ainda que a tese tenha diversos modelos apresentados nos métodos, todos são derivações simplificadas do modelo exposto na Equação 1.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS EMPÍRICOS

*Being ignorant is not so much a
Shame, as being unwilling to learn.*
(Benjamin Franklin, 1755)

Este capítulo condensa duas partes principais: a análise dos resultados e dos testes efetuados, bem como a discussão dos resultados e suas implicações teóricas, empíricas e gerenciais. Para isso, inicia-se por analisar os dados de forma descritiva. A análise descritiva ajuda a contextualizar o fenômeno das decisões *antidumping* no Brasil. Posteriormente, são apresentados os resultados dos modelos. Por fim, faz-se a ligação entre resultados encontrados e os antecedentes teóricos e empíricos.

4.1 ANÁLISE DESCRITIVA DOS DADOS E INTERPRETAÇÕES INICIAIS

4.1.1 Dos pedidos

As análises iniciaram a partir do *download* de todas as resoluções divulgadas pela Camex entre os anos de 2001, primeiros dados disponíveis para acesso, até abril de 2017. No total, foram encontradas 1.469 resoluções divulgadas pelo órgão. Após o *download* das resoluções, foi feita uma análise inicial para determinar quais delas tratavam do tema de interesse aqui definido, a saber, as decisões relacionadas a processos e pedidos de investigação de *dumping*.

No total, foram encontrados 206 pedidos considerados válidos de investigação de *dumping*, devidamente aceitos pela Secex, investigados e decididos pela Camex. Esses pedidos estão temporalmente distribuídos conforme a Tabela 1.

Pela Tabela 1, é possível observar um aumento considerável de julgamentos no ano de 2007, que pode estar relacionado ao momento econômico brasileiro de valorização cambial do Real. Com isso, a indústria brasileira teve sua competitividade ameaçada por *players* internacionais. Definições de *dumping* podem ajudar a combater ao menos aquelas concorrências ditas desleais e garantir a competitividade da indústria doméstica.

Outro ano que demonstra um crescimento rápido no número de pedidos analisados foi o de 2013. Após consultas realizadas ao MDIC, observou-se que o ano de 2013 foi de grandes avanços e modernizações dos órgãos Camex, Secex e Decom.

Tabela 1 – Número de pedidos investigados e decididos pela Camex por ano

Ano	Número de Pedidos
2001	6
2002	3
2003	5
2004	7
2005	8
2006	2
2007	19
2008	13
2009	12
2010	10
2011	15
2012	10
2013	26
2014	24
2015	18
2016	22
2017	6
Total	206

Fonte: Elaborado pelo autor (2017), com base nos dados da pesquisa.

Por exemplo, em 2012 foi instituído, na Camex, pela resolução 13/2012, o Grupo de Trabalho sobre Interesse Público (GTIP). A partir desse grupo, a Camex passa a considerar outras questões (ex: monopólio, incapacidade de produção da indústria doméstica, inflação etc.) para a não aplicação da medida *antidumping*, enquadrando essas questões no conceito de interesse público. A partir de 2012, diversas Resoluções Camex começaram a ser expedidas suspendendo a aplicação das medidas por um período determinado. Além disso, como citado pela CNI (2013, p. 13):

[...] a legislação brasileira que regulamenta as normas da OMC referentes a antidumping vem sofrendo alterações relevantes, [...] e pelo Decreto nº 8.058/2013 (o “novo Decreto”), que substituiu o Decreto nº 1.602/1995 e tornou a legislação brasileira uma das mais completas entre os Membros da OMC.

Por fim, conforme tratado por Ferreira (2014, p. 10), “houve o reaparelhamento do Departamento de Defesa Comercial (Decom), a equipe de investigadores foi mais que triplicada em 2012”.

Outro ponto relevante dos dados aqui levantados é o fato de que as resoluções da Camex dão conta apenas daquelas investigações que foram abertas, avaliadas pelo Decom, aceitas pela Secex e decididas pela Camex, com deferimento da alíquota de *antidumping*. Com isso, perde-se aquelas resoluções em que a empresa abriu a petição, mas não obteve êxito em seu pedido. Por esse motivo, também foram analisadas as resoluções da Secex, em busca desses casos em que não houve aplicação de medidas *antidumping*. Nesse sentido, entre 2001 e 2017 foram encontradas 1.269 Resoluções Secex. Após uma análise individual dessas resoluções, apurou-se um número total de 68 casos individuais relacionados aos pedidos de *dumping*.

A Tabela 2 apresenta os casos de pedidos que não obtiveram aceite da Secex ou em que houve desistência do pedido por parte das peticionárias.

Tabela 2 – Número de pedidos de *antidumping* negados pela Secex ou com desistência por parte da peticionária

Ano	Número de Pedidos
2002	3
2003	4
2004	4
2005	3
2006	3
2007	2
2008	3
2009	2
2010	2
2011	7
2012	6
2013	9
2014	6
2015	9
2016	4
2017	1
Total	68

Fonte: Elaborado pelo autor (2017), com base nos dados da pesquisa.

Segundo o art. 17, inc. VIII do Decreto 8.917/2016 (BRASIL, 2016), cabe à Secex:

[...] decidir sobre a abertura de investigações e revisões relativas à aplicação de medidas antidumping, compensatórias e de salvaguardas, inclusive preferenciais, previstas em acordos multilaterais, regionais ou bilaterais e sobre a prorrogação do prazo da investigação e o seu encerramento sem a aplicação de medidas.

Portanto, se não houver mérito de indícios de dumping, dano e nexos causal para abertura (critérios obrigatórios para qualquer pedido de *antidumping*), ou se no curso da investigação a própria Secex não encontrar os elementos para propor a aplicação do *antidumping*, esse órgão irá publicar no *Diário Oficial da União* uma "Circular Secex", com a negativa do pedido.

Além disso, a indústria doméstica é muitas vezes instruída a desistir do processo antes mesmo da sua abertura. Isso porque o art. 74, § único do Decreto 8.058/2013 (BRASIL, 2013), determina que:

[...] caso a investigação seja encerrada com base em determinação negativa, nova petição sobre o mesmo produto só será analisada se protocolada após doze meses contados da data do encerramento da investigação, podendo este prazo, em casos excepcionais e devidamente justificados, ser reduzido para seis meses.

Portanto, para que a indústria não fique "amarrada" nessa restrição, é possível que ela mesma desista do pleito, o que foi o caso de mais da metade dos números apresentados na Tabela 2.

4.1.2 Das empresas

As 206 decisões da Camex tiveram como peticionárias 409 empresas brasileiras, já computadas as repetições (casos como o da Braskem, que aparece em 11 pedidos). Quando isoladas as repetições, o número de 409 cai para aproximadamente 280 diferentes empresas. Isso porque uma petição pode ser solicitada por mais de uma empresa, o que garante a representatividade da indústria nacional ao pedido de *antidumping*, critério fundamental para aceite da Secex.

Nesse sentido, o grupo de participantes que mais chama a atenção é o das entidades de classe. No escopo de 409 empresas, 70 delas eram associações empresariais, 14 sindicatos e quatro confederações (nos modelos econométricos, esses casos aparecem como a variável "Classe").

No total das 409 peticionárias, 22% são entidades de classe. A presença das entidades de classe ajuda a legitimar a necessidade de barreiras comerciais.

Dentre as empresas regulares, a Braskem aparece com maior número de petições, tendo participado em um total de 11 pedidos de *antidumping*. Com dez pedidos, a Rhodia Brasil Ltda. foi a segunda colocada. Oxiten S.A. aparece em seguida, com um total de oito pedidos. Três empresas apresentaram um total de sete pedidos: Terphane Ltda., Rima Industrial Ltda. e Pirelli Pneus Ltda. Enquanto Vicunha S.A. e Vallourec do Brasil aparecem com seis pedidos. Finalmente, a Usiminas esteve presente em cinco pedidos. As demais empresas aparecem em quatro ou menos resoluções Camex.

A análise das resoluções da Secex encontrou números semelhantes aos da Camex, em que 89 empresas faziam parte, em um total de 68 petições. Novamente cabe ressaltar que não se trata de 89 empresas diferentes entre si, pois alguns casos de reincidência são contabilizados neste total. Com exceção da Braskem, que não aparece com pedidos negados ou abandonados, todas as demais mantêm suas proporções de frequência. O mesmo vale para as entidades de classe, estando presentes em cerca de 20% dos pedidos.

4.1.3 Dos países de origem

Dentre as 206 petições analisadas e decididas pela Camex, foram citados aproximadamente 50 países diferentes. Uma decisão de *antidumping* pode ter mais de um país de origem como foco de aplicação tarifária. Em média, cada decisão analisada apresentou um total de 1,8 diferentes países.

Em primeiro lugar, o país que mais se destacou foi a China, com 135 aparições, ou 64% dos casos. Esses valores são semelhantes aos encontrados em outras economias mundiais, no que diz respeito a *dumping*, conforme dados da OMC (FERREIRA, 2014). Em segundo lugar, a economia mais frequente nas decisões da Camex foi a norteamericana. Os Estados Unidos da América (EUA) foram citados em 37 decisões entre as 206 (18%). Índia aparece com 17 decisões; seguida da Alemanha e da Coreia do Sul, com 15 decisões; Tailândia, com 12, e México, com 11, completam a lista dos países mais citados. Na América do Sul, a Argentina é o país mais presente, com sete decisões dentre as 206.

Exercício similar foi feito para as 68 decisões da Secex, e as proporções representadas acima foram mantidas. Isso indica que não há discriminação entre os países de origem para as decisões de *dumping*.

4.1.4 Dos números e estatísticas iniciais

Uma vez feita a tabulação inicial dos dados e apresentadas as devidas introduções aos conceitos e interpretação das variáveis dependentes, cabe fazer a análise descritiva da amostra final definida pela tese. Esta seção contém os dados descritivos das principais variáveis de interesse e a matriz de correlação entre elas.

Inicialmente, a Tabela 3 contempla os dados relativos à análise descritiva das variáveis de interesse. Nesse sentido, são apresentadas as informações como número de observações, média, desvio padrão e valores máximos e mínimos. Pela Tabela 3 é possível observar, por exemplo, que o tempo total médio de um processo de *antidumping* é de 496 dias, tendo variado entre 105 e 979 dias. Essa média é formada a partir de dois processos distintos. O primeiro deles é o tempo de decisão, de responsabilidade do Decom e da Secex, cujo tempo médio foi de 132 dias.

O segundo é o tempo para a investigação pela Camex, com tempo médio apresentado de 364 dias.

Tabela 3 – Análise descritiva das variáveis dependentes, independentes e de controle

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Tempo total	206	495,65	154,91	105,00	979,00
Tempo de decisão	206	131,92	73,95	0,00	492,00
Tempo de investigação	206	363,73	131,02	16,00	564,00
Número de peticionárias	206	1,98	1,49	1,00	10,00
Classe	206	0,44	0,50	0,00	1,00
Regulado	206	0,35	0,48	0,00	1,00
Idade da empresa	203	37,78	18,26	0,00	116,00
Número de doações antes	206	2,06	2,33	0,00	7,00
Total doado antes	206	5,6M	22,7M	0,00	165,0M
Doação antes	206	0,59	0,49	0,00	1,00
Número de doações depois	206	0,92	1,58	0,00	7,00
Total doado depois	206	3,08M	12,6M	0,00	78,8M
Doação depois	206	0,36	0,48	0,00	1,00
Dólar	206	2,42	0,61	1,67	3,48
<i>Business Group</i>	206	0,23	0,60	0,00	1,00
Experiência em petições	206	6,49	5,14	1,00	27,00
Ganhou 10k	206	1,49	5,34	0,00	54,00
Perdeu 10k	206	0,91	3,14	0,00	31,00
Ganhou 25k	206	1,71	5,66	0,00	54,00
Perdeu 25k	206	1,89	6,98	0,00	59,00
Ganhou 100k	206	4,97	18,46	0,00	193,00
Perdeu 100k	206	3,69	14,73	0,00	151,00

Fonte: Elaborado pelo autor (2017), com base nos dados da pesquisa.

Análises de normalidade multivariada foram aplicadas como pressupostos das regressões por estimadores OLS, e as evidências apontaram para a não rejeição da hipótese nula, o que permite sugerir que os dados da variável dependente respeitam uma curva normal.

O número médio de peticionárias em cada processo foi de duas empresas. Em 44% dos pedidos de análise de *dumping*, havia ao menos uma entidade de classe, representadas aqui por um sindicato, associação ou confederação.

Ainda de acordo com a Tabela 3, observa-se que a idade média das empresas que se envolveram em processos de *antidumping* é de 38 anos. Um total de 23% das petições apresentava ao menos uma empresa que fazia parte de um *business group* brasileiro.

Por fim, a Tabela 3 ainda apresenta uma aproximação inicial aos dados das doações às campanhas. Houve casos em que nenhuma das peticionárias fez quaisquer doações às

campanhas eleitorais, mas, em média, as peticionárias apresentaram experiência em ao menos duas doações anteriores à data da decisão da Camex.

Valores inferiores de 0,92 foram reportados para as doações pós-decisão. Valores médios de doação por petição ficaram próximos de R\$ 3 milhões de Reais, com os valores variando entre zero e R\$ 78 milhões. Vale lembrar que esses dados são agrupados por petição. Sendo assim, se uma petição possui quatro empresas peticionárias, esse valor de R\$ 3 milhões médios equivale às doações das empresas reunidas. Com relação aos candidatos eleitos com margens de 10 mil a 100 mil votos, os resultados indicam que, agrupadas por empresas, as petições condensam valores elevados de diferentes candidatos. Por exemplo, há petições cujas empresas doaram para 54 candidatos eleitos por margens inferiores a 10 mil votos, em eleições federais acumuladas até a data do fim da investigação (esses valores somam os números de candidatos em diferentes eleições, para representar a experiência política da empresa, uma *proxy* de capacidade política). Há ainda casos em que em peticionárias reunidas doaram para mais de 190 candidatos ao longo das três eleições federais analisadas.

Finalmente, a matriz de correlação (Apêndice A) apresenta as relações univariadas entre as variáveis do estudo. Pode-se observar que, sem maiores controles por outras variáveis, poucas são aquelas que estão relacionadas aos tempos médios utilizados na tese, o que indicaria a ausência de relação significativa. Ainda assim, importa observar as relações de tempo para aquelas apresentadas pela relação de candidatos que ganharam por uma margem de 10, 25 e 100 mil votos e as relações com os candidatos que perderam com as mesmas margens citadas.

Ainda que não sejam significativas ($p\text{-value} > 0,05$), o que impede maiores inferências, os candidatos que venceram as eleições indicam relação negativa com tempo, enquanto os que perderam indicam uma relação positiva. É uma aproximação inicial indicando que as relações com o governo diminuem o tempo de espera de uma investigação de *antidumping*. Ainda assim, esses resultados não apresentam significância estatística e, por isso, não se podem fazer inferências.

A seguir, são apresentados os resultados dos testes das hipóteses pelo uso das regressões multivariadas, o que permite um melhor controle.

4.2 RESULTADOS E DISCUSSÕES DA HIPÓTESE 1

A primeira hipótese desta tese versa sobre a influência das conexões políticas na celeridade dos processos favoráveis de defesa comercial, mais especificamente o *antidumping*. O foco se deu nos processos favoráveis pela padronização das etapas presentes.

Para evitar problemas de viés de seleção, que podem trazer consigo fatores que confundem a interpretação dos resultados, foram investigados também todos os processos em que a Secex e Camex foram desfavoráveis à indústria nacional. Esses dados foram apresentados na Tabela 2. Conforme comentado, mesmo empresas doadoras e com experiência em pedidos favoráveis no MDIC tiveram pedidos negados, o que ajuda a demonstrar que as conexões políticas não influenciam a decisão dos órgãos competentes, mas tão somente a celeridade com que atuam, em virtude do alinhamento político entre peticionária e governo.

Para os testes da H1, foram inicialmente elaborados os modelos 1.1 a 1.6, que testam os efeitos das variáveis de interesse sobre a primeira variável dependente da tese: o tempo da decisão do Secex sobre a abertura do pedido de *antidumping*. De forma geral, o modelo de interesse é o 1.6, que contém todas as variáveis aderentes reunidas. Os modelos de 1.1 a 1.5 ajudam a compreender o comportamento das variáveis independentes contra a dependente de forma isolada e, com isso, sua consistência. A Tabela 4 resume os resultados dos modelos 1.1 a 1.6.

A Tabela 4 permite observar que as conexões políticas, aqui medidas pelas doações às campanhas eleitorais e número de candidatos vitoriosos por pequenas margens, possuem efeito negativo sobre o número médio de dias de espera pela decisão da Secex. Mais especificamente, a doação às campanhas, aqui medida por uma variável dicotômica, reduz o tempo médio de espera das petições em 35,66 dias (modelo 1.6: $p\text{-value} < ,10$). Esses resultados baseiam-se em um valor de probabilidade de 0,054 e se mantiveram constantes após a aplicação de *bootstrapping* com 500 e 1000 repetições.

Já a aposta em candidatos vitoriosos só se mostrou válida para o ano de 2010, com redução de aproximadamente seis dias para cada candidato eleito por margens inferiores a 10 mil votos (modelo 1.6: $\beta = -5,971$, $p\text{-value} < ,01$). Considerando que o número médio de candidatos eleitos por pequenas margens foi de dois por petição, isso pode representar uma diminuição de 47 dias no tempo de espera, se forem considerados os 35 dias pela doação (*dummy*) e os 12 dias dos

eleitos (seis dias multiplicados por dois eleitos). Tais evidências empíricas sugerem suporte à hipótese H1.

A seguir, apresenta-se a Tabela 4 e os modelos 1.1 a 1.6.

Tabela 4 – Modelo de regressão dos modelos 1.1 a 1.6

VARIÁVEIS	DV: Tempo de Decisão (em dias, centralizada)					
	Modelo 1.1	Modelo 1.2	Modelo 1.3	Modelo 1.4	Modelo 1.5	Modelo 1.6
<i>Dummy</i> doação antes	-3,657 (10,75)					-35,66* (18,33)
Ganhou 10k 2006		1,296 (1,795)				2,305 (2,014)
Ganhou 10k 2010			-2,830*** (0,719)			-5,971*** (1,896)
Ganhou 10k 2014				-4,393 (7,542)		-6,357 (6,555)
Regulado					-5,828 (11,49)	-12,46 (12,18)
Número de peticionárias					6,461 (5,341)	10,63* (6,135)
Corrupção					0,563 (1,121)	1,285 (1,237)
Dólar					-10,58 (13,93)	-1,202 (14,66)
<i>Business Group</i>					-7,362 (8,135)	2,115 (10,24)
Experiência em petições					3,097** (1,416)	1,454 (1,681)
Idade da empresa					-0,341 (0,386)	-0,412 (0,393)
Constant	2,148 (8,690)	-0,981 (5,289)	1,580 (5,228)	0,789 (5,294)	-16,37 (89,07)	-66,15 (94,97)
<i>Observation</i>	206	206	206	206	206	206
<i>R-squared</i>	0,001	0,003	0,013	0,002	0,109	0,142

Robust standard errors in parentheses. *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1

Fonte: Elaborado pelo autor (2017).

As demais características das empresas, como setor, tempo de existência (idade), participação em *business groups*, além das variáveis relacionadas às petições e variáveis macroeconômicas, não se mostraram significativas. Tal resultado era esperado e sugere que não há distinção, por parte do Secex e Decom, das características das empresas em processos de investigação do nexo causal e declínio da indústria doméstica. A exceção ficou por conta do número de empresas a participar das petições.

As evidências sugerem que, para cada uma empresa peticionária a mais no processo, o tempo de investigação é elevado em aproximadamente dez dias (Modelo 1.6: $\beta = -5,971$, $p\text{-value} < .10$). Isso pode ser explicado pelo fato de que um maior número de empresas peticionárias pode elevar a burocracia do processo, pelo aumento de documentos e etapas necessárias.

Os mesmos modelos foram rodados com a adição dos candidatos que perderam as eleições por pequenas margens, o que resultou em elevado VIF. Foram então removidas as variáveis dos vencedores, e os resultados não foram suportados estatisticamente, indicando que doar para candidatos que não são eleitos não altera o tempo médio de investigação dos processos de *antidumping*. Esses resultados são bastante intuitivos, se analisados à luz de uma lógica de tratamento e controle, em que o tratamento é a doação feita aos candidatos eleitos.

Foram também rodados os testes com os valores das doações em logaritmo. Os resultados encontrados foram equivalentes àqueles apresentados pela variável *dummy* do modelo 1.6 ($\beta = -35,66$, $p\text{-value} < .10$).

Os modelos 1.1 a 1.6 também foram rodados com a substituição da variável dependente de tempo de decisão para as variáveis de investigação e de tempo total. Para a variável de tempo total, as doações aos eleitos por pequenas margens de 2010 se mantiveram significativas e negativas ($\beta = -9,881$, $p\text{-value} < .05$), novamente suportando os testes de *bootstrapping*. Já para a variável de tempo de investigação, que representa o período de tempo em que a Camex investiga e define sobre o *dumping*, não houve significância estatística das doações, tampouco dos eleitos por pequenas margens.

Os resultados encontrados (Tabela 4) apontam na direção de H1, segundo a qual, as empresas conectadas politicamente via doação às campanhas eleitorais obtêm decisões tarifárias favoráveis com mais velocidade. Com isso, é possível afirmar que conexões políticas trazem vantagens de desempenho temporal às conectadas, ao menos no que diz respeito aos processos de *dumping*.

Resultados como este estão alinhados àqueles que já fizeram pesquisas semelhantes sobre o Brasil, como Costa et al. (2013), que apontam a influência das conexões na diversificação do *business groups* brasileiros, ou à pesquisa de Camilo et al. (2012), que apontam a influência das conexões no desempenho das empresas brasileiras. Por fim, os achados desta tese também

estão alinhados aos resultados de artigos que buscaram verificar a conexão política das empresas via doação às campanhas, como em Arvate et al. (2013), Boas et al. (2014) e Lazzarini et al. (2015).

Além de ir ao encontro dos antecedentes teóricos, no que diz respeito à ideia da relação entre conexões políticas e desempenho, os achados aqui reportados ajudam a validar a ideia de que os efeitos temporais também podem ser considerados uma fonte de vantagem às firmas (MITCHELL; JAMES, 2001). Além disso, permitem contribuir às ideias de Bonardi et al. (2005), referentes aos mercados políticos. Nesse sentido, se o mercado oferece incentivos distintos para que as empresas se envolvam com mais ou menos intensidade em conexões políticas, tais incentivos podem ser pensados também em forma de tempo de retorno, e não exclusivamente do ponto de vista financeiro ou de outros recursos úteis à firma. Em um exemplo, se duas empresas buscarem alinhamento ao governo via conexões políticas em busca de benefícios e vantagens, terá mais vantagem aquela que obtiver tais retornos primeiro. No mundo dos negócios, mais que em qualquer outro, tempo é dinheiro.

Por fim, as evidências empíricas sugerem suporte à hipótese H1.

4.3 RESULTADOS E DISCUSSÕES DA HIPÓTESE 2

A hipótese 2 abordava o tema das capacidades políticas, ao sugerir que empresas com maiores capacidades políticas obtêm mais rapidamente decisões tarifárias favoráveis de defesa comercial. O que diferencia a H2 da H1, principalmente, é o fato de que, em vez de olhar os investimentos das empresas de forma isolada por eleição, a possibilidade de entender a continuidade do envolvimento da empresa com as campanhas eleitorais serve como uma *proxy* da sua capacidade política. Em outras palavras, o histórico de doações corporativas serve como um termômetro de quão competente uma empresa é em se conectar com o governo.

Empresas que doam esporadicamente, ou sem um padrão determinado, podem representar empresas que não conseguiram atingir um nível de competência política suficiente a ponto de obter retornos de tais investimentos e, por isso, abandonam a prática. Dessa forma, na H2, trata-se as capacidades políticas tendo como *proxy* a soma do envolvimento político da firma desde 2002 (operacionalmente, é a soma das doações ao longo dos anos).

Além disso, para as eleições federais de 2006, 2010 e 2014, operacionaliza-se também a soma de candidatos vencedores com pequenas margens (para os cargos de presidente, governador, senador e deputados, a exemplo do que foi feito por Lazzarini et al (2015)). Assim, conforme o tempo passa, a empresa cria uma espécie de portfólio político, que pode ser entendido com um conjunto de recursos políticos externos geridos a partir de um conjunto de habilidades e capacidades internas.

Dessa forma, o tempo, foco desta tese, assume dois papéis nos testes da H2:

- a) o tempo é a variável dependente que busca explicar as capacidades políticas da firma;
- b) concomitantemente, o tempo é o legitimador da estratégia política da firma e permite entender que a reincidência de investimentos políticos configura uma forma de capturar as próprias capacidades políticas da firma.

A Tabela 5 apresenta os resultados tendo o tempo total da petição como variável dependente.

Tabela 5 – Modelo de regressão dos modelos 2.1 a 2.6

VD: Tempo total da petição (em dias, centralizada)						
VARIÁVEIS	Modelo 2.1	Modelo 2.2	Modelo 2.3	Modelo 2.4	Modelo 2.5	Modelo 2.6
Ganhou 10k Acum.	-1,351 (1,36)				-6,135** (2,450)	
Ganhou 25k Acum.		-0,667 (1,369)			Omitted	
Ganhou 100k Acum.			-0,454 (0,385)		Omitted	
Total de vencedores						-1,314*** (0,449)
Total doado				-0,226 (1,580)	-6,387* (3,775)	-6,371* (3,697)
Total doado <i>squared</i>					1,14e-08*** (0)	1,11e-08*** (0)
Número de doadoras					15,88 (11,79)	16,28 (11,47)
Regulado					-3,968 (24,02)	-4,264 (24,00)
Peticionárias					9,363 (9,396)	9,382 (9,238)
Corrupção					6,093** (2,699)	6,123** (2,699)
Dólar					1,818 (29,61)	1,356 (29,54)
<i>Business Group</i>					5,341 (19,72)	8,394 (19,70)
Experiência					4,357 (2,742)	4,183 (2,719)
Tempo de empresa					-0,710 (0,729)	-0,712 (0,724)
<i>Constant</i>	2,014 (10,97)	1,143 (11,11)	2,255 (10,99)	1,698 (16,03)	-471,0** (205,4)	-473,8** (205,1)
<i>Observations</i>	206	206	206	206	203	203
<i>R-squared</i>	0,002	0,001	0,003	0,000	0,278	0,283

Robust standard errors in parentheses *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1

Fonte: Elaborado pelo autor (2017).

Pela Tabela 5, mais especificamente nos modelos 2.1 a 2.4, observa-se que as variáveis de interesse, aqui representando uma *proxy* das capacidades políticas da firma, não apresentam significância sobre o tempo de petição de *dumping* quando rodadas de forma univariada. No entanto, quando testadas com os devidos controles, por empresas e tipo de petição, tem-se efeitos não triviais das capacidades políticas (como será doravante chamado o conjunto das variáveis independentes) sobre o tempo da petição. Por exemplo, a soma temporal dos

candidatos eleitos por pequenas margens tem um efeito negativo de aproximadamente seis para cada candidato (modelo 2.5: $\beta = -6,135$, $p\text{-value} < .05$).

O mesmo vale para o montante financeiro doado, com diminuição de aproximadamente também seis dias para cada 1% a mais doado (valores de doação em logaritmo, modelo 2.5: $\beta = -6,387$, $p\text{-value} < .10$), ainda que com efeitos marginais. A variável da doação ao quadrado se mostrou altamente significativa, ainda que com um coeficiente pouco relevante para o modelo. Ainda assim, a presença de uma variável quadrática com coeficiente negativo pode sugerir a presença de não linearidade negativa para a variável de interesse.

As variáveis de números de candidatos que ganharam por margem de 10, 25 e 100 mil votos apresentaram multicolinearidade entre si. Testes foram realizados com o modelo 2.5 para cada uma das variáveis independentes e resultados similares foram encontrados. Por serem altamente correlacionadas, optou-se por apresentar apenas uma delas, com a margem de votos mais estreita, aumentando assim a aleatorização da variável. Por fim, essas três variáveis também foram somadas, dando origem à variável “Total de Vencedores” (modelo 2.6). Essa nova variável foi então testada e apresentou resultados consistentes e não triviais (modelo 2.6: $\beta = -1,314$, $p\text{-value} < .10$).

As demais variáveis de controle não se mostraram significativas, a exemplo do que aconteceu na Tabela 5, o que também aqui era esperado. A exceção foi a variável que captura a qualidade institucional brasileira do ponto de vista do controle de corrupção. Os dados sugerem que, quando o país melhora suas perspectivas de controle da corrupção, isso reflete em maior tempo de investigação de *dumping*, o que pode fazer sentido pelo ponto de vista de burocracias e controles mais apurados. Novamente, todos os modelos apresentados foram rodados com controle para erros robustos e aplicação de replicação por *bootstrapping*.

A fim de se entender os efeitos desse modelo sobre as demais variáveis dependentes de tempo, os modelos 2.5 e 2.6 foram replicados tanto no tempo de decisão da Secex e Decom quanto no tempo de investigação da Camex. Os resultados desses novos modelos estão apresentados na Tabela 6.

Tabela 6 – Modelo de regressão dos modelos 3.1 a 3.4

	VD: Tempo de Decisão (em dias, centralizado)		VD: Tempo de Investigação (em dias, centralizado)	
VARIÁVEIS	Modelo 3.1	Modelo 3.2	Modelo 3.3	Modelo 3.4
Ganhou 10k Acum.	-2,109** (0,940)		-4,025** (1,839)	
Total de vencedores		-0,441*** (0,160)		-0,873** (0,355)
Total doado	-2,768 (1,751)	-2,756 (1,726)	-3,618 (3,093)	-3,615 (3,066)
Total doado <i>squared</i>	3,27e-6*** (0)	3,64e-6*** (0)	6,94e-6*** (0)	7,81e-6*** (0)
Número de doadoras	6,346 (4,841)	6,432 (4,743)	9,530 (9,622)	9,847 (9,516)
Regulado	-2,686 (10,99)	-2,735 (11,00)	-1,282 (19,81)	-1,529 (19,80)
Peticionárias	7,138 (4,983)	7,128 (4,933)	2,224 (8,511)	2,254 (8,420)
Corrupção	1,525 (1,245)	1,533 (1,244)	4,568** (2,085)	4,590** (2,086)
Dólar	-3,157 (13,43)	-3,338 (13,41)	4,975 (23,02)	4,695 (23,01)
<i>Business Group</i>	-2,577 (9,296)	-1,689 (9,242)	7,918 (15,78)	10,08 (16,02)
Experiência de pet.	2,759** (1,358)	2,714** (1,348)	1,598 (2,255)	1,469 (2,244)
Tempo da empresa	-0,300 (0,329)	-0,300 (0,328)	-0,410 (0,494)	-0,412 (0,490)
<i>Constant</i>	-68,84 (94,91)	-69,61 (94,79)	-402,1** (156,6)	-404,2** (156,6)
<i>Observations</i>	203	203	203	203
<i>R-squared</i>	0,128	0,131	0,317	0,321

Robust standard errors in parentheses. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$

Fonte: Elaborado pelo autor (2017), com base nos dados da pesquisa.

Os resultados da Tabela 6 ajudam a reforçar em grande parte os resultados da Tabela 5. O acumulado de candidatos que venceram as eleições por pequenas margens manteve significância e impacto sobre o tempo de decisão (modelo 3.1: $\beta = -2.109$, $p\text{-value} < ,05$) e sobre o tempo de investigação da Camex (modelo 3.3: $\beta = -4,025$ $p\text{-value} < ,25$).

Resultado semelhante foi encontrado para o número total de candidatos que ganharam por margens de até 100 mil votos, com impacto de -0.441 dias sobre o tempo de decisão (modelo

3.2: $\beta = -0,441$, $p\text{-value} < ,05$) e de $-0,874$ sobre o tempo de investigação da Camex (modelo 3.4: $\beta = -0,873$, $p\text{-value} < ,05$).

Nas etapas parciais do processo de *antidumping*, as doações aqui operacionalizadas como o logaritmo do valor financeiro não se mostraram significativas (modelos 3.1 a 3.4). Já no tempo total, elas foram significativas (Tabela 5).

A interpretação das evidências empíricas expostas pelas Tabelas 5 e 6 sugere que as capacidades políticas possuem efeito negativo sobre o tempo de espera dos processos *antidumping* brasileiros. O racional por trás desse achado é que, ao doar às campanhas de políticos cuja plataforma de projetos esteja alinhada aos interesses da empresa, tais empresas conseguem capturar vantagens com mais velocidade e precisão. Como exemplo dessas vantagens, pode-se citar acesso à informação, legislação em causa própria e outros.

Do ponto de vista teórico, esses achados ainda permitem compreender a capacidade política da firma (HOLBURN; ZELNER, 2010) como uma geradora de vantagem competitiva. Dentre as fontes de vantagem possíveis, os resultados desta tese indicam que o tempo é uma delas. Conforme citam Lazzarini et al. (2015), envolver-se com candidatos vencedores aumenta a probabilidade de influência política em prol da firma.

Holburn e Zelner (2010) enxergam a capacidade da empresa em se envolver com a esfera política como algo a ser desenvolvido, aprendido e aproveitado. Os dados aqui apresentados ajudam a validar essas visões. Além disso, estendem-nas, ao trazerem a ideia de que o tempo pode ser uma fonte de vantagem competitiva diferente, mas não menos importante, que aquelas convencionalmente pesquisadas, além de também servir como um balizador da própria capacidade política desenvolvida pela empresa.

Por fim, aponta-se que as evidências empíricas sugerem não haver evidências para rejeição da H2.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

*Dost thou love life? Then do not squander
time, for that is the stuff life is made of.*

(Benjamin Franklin, 1746)

Esta tese se propôs a analisar o papel do tempo nas estratégias políticas corporativas. Dividida em dois grandes momentos, a pesquisa buscou inicialmente desenvolver uma análise bibliométrica relacionada ao papel do efeito temporal em pesquisas de estratégia empresarial. Além de uma revisão da literatura, foi feito um levantamento nacional e como resultado observou-se que menos de 8% da produção da área envolve efeitos temporais, número aquém do percebido em pesquisas internacionais. Encontrou-se também que compreender os efeitos temporais dos fenômenos contribui ao esclarecimento sobre diferentes aspectos e dimensões de tais fenômenos. Por isso, desenvolver pesquisas de efeitos temporais é uma prática ainda a ser explorada pelo meio acadêmico nacional, assim como as tendências mais recentes sobre os tamanhos dos efeitos estudados (BETTIS et al., 2016).

O segundo momento da tese foi o de compreender o papel dos efeitos temporais sobre as estratégias políticas corporativas. Historicamente, as CPS têm sido estudadas pelo prisma das vantagens competitivas, e os resultados sugerem que tais vantagens existem mesmo em diferentes arranjos institucionais. Como em todo investimento, direcionar recursos para os investimentos políticos nem sempre traz benefícios. Hadani e Schuler (2012), por exemplo, encontraram evidências de ausência de retorno ou até retornos negativos, sugerindo que os custos de investimento podem ultrapassar os benefícios gerados.

Bonardi et al. (2005) desenvolveram uma hipótese de que cada país funciona como uma espécie de mercado político. Dessa forma, as empresas vão às compras, em busca de ligações e alinhamento que lhes garantam tais vantagens competitivas sustentáveis.

Ainda conforme a ideia dos mercados políticos, Bonardi et al. (2005) sugerem que diferentes momentos e cenários apresentam diferentes incentivos políticos e que, por isso, as empresas precisam aprender (HOLBURN; ZELNER, 2010) a gerir suas capacidades políticas para otimizar seus retornos. Bonardi et al. (2005) definem, com isso, a ideia de *timing*, com o significado de que há momentos mais adequados para diferentes canais e intensidades de

conexões políticas, e que a empresa precisa ser competente em identificar e criar estratégias de acordo com cada momento.

A partir da fixação teórica desses relevantes pontos, esta tese juntou a importância das pesquisas temporais com a ideia de que o tempo pode ser um fator crucial para as definições de *timing* em estratégias políticas corporativas (BONARDI et al., 2005). Ao aplicar esse raciocínio ao período que as empresas precisam esperar por processos burocráticos governamentais, fica fácil entender por que a ideia de tempo pode ser uma fonte de vantagem competitiva às empresas. Nesse sentido, tempo é dinheiro, e acelerar os processos pendentes traz à empresa o benefício não só da diminuição burocrática, como pode colocá-la à frente de seus concorrentes.

No caso aqui estudado, fica evidente que as conexões políticas ajudam na celeridade dos processos de *antidumping* abertos pelas empresas no MDIC. Por ser uma pesquisa pioneira em CPS e sua relação com a variável tempo, não se pode fazer comparações diretas com os achados de outros estudos nacionais e internacionais. Ainda assim, a intuição dos resultados aqui encontrados é similar à intuição de pesquisas como as de Arvate et al. (2013), Costa et al. (2013), Boas et al. (2014), Lazzarini et al. (2015), Boas et al. (2014), além de outras internacionais, como Fisman (2001), Faccio (2006), Li et al. (2008) e outras citadas, por exemplo, em Lawton et al. (2013).

Na teoria, a principal contribuição aqui deixada é a de que o tempo pode ser entendido como uma das dimensões do momento correto, dentro da lógica dos mercados políticos de Bonardi et al. (2005). Ao trazer a variável tempo à discussão, o fenômeno da CPS pode ser avaliado por um prisma diferente, o que pode ajudar a lançar luz a facetas antes não conhecidas da área. Além disso, o tempo também pode ajudar a mensurar e legitimar o conceito de capacidades políticas de Holburn e Zelner (2010).

Esta tese ainda contribuiu para a evidenciação de dois pontos importantes do cenário brasileiro. O primeiro ponto é o fato de que esta tese traz para a conversa acadêmica de CPS empresas de capital fechado, algumas inclusive de quotas limitadas (Ltdas). Ao verificar que as CPS afetam o efeito temporal dos pedidos de *antidumping*, o leitor precisa se atentar ao fato de que grande parte das empresas da base não está, por exemplo, com ações listadas na B3. Logo, é possível demonstrar que as CPS funcionam mesmo fora da realidade das empresas bilionárias e globais.

Além disso, a tese também contribui para a verificação de um ponto relevante às empresas, que se relaciona ao fator tempo em processos burocráticos governamentais.

Ainda assim, alguns pontos precisam ser levantados como limitantes ao desenvolvimento da pesquisa. Uma das dificuldades está justamente relacionada ao fato de que empresas LTDA não divulgam frequentemente seus resultados. Com isso, torna-se quase impossível a tarefa de ter todos os dados financeiros e econômicos para adicionar aos modelos econométricos. Pequenas empresas são e vão continuar a ser um fator limitante para trabalhos com bases secundárias de dados.

Outro fator limitante é a própria área estudada. Para otimizar a base final de dados, optou-se por consultar todas as resoluções da Camex e Secex. Ainda assim, mesmo trabalhando com o censo de 17 anos de processos de *dumping*, a amostra final ficou em 206 casos. Com isso, torna-se mais difícil encontrar significância nos dados. Logo, o fato de os dados serem significativos, mesmo com uma elevada amplitude de variância, leva a crer que os resultados são altamente consistentes.

Para trabalhos futuros, sugere-se primeiramente variar a fonte de dados das variáveis dependentes. Por exemplo, capturar efeitos temporais de processos jurídicos de empresas ligadas à operação Lava Jato. Com isso, tem-se a possibilidade de manipulação de dados do ponto de vista de regressão descontínua, além de variáveis instrumentais pela aleatoriedade dos juízes a quem os casos serão endereçados. Dados como estes permitem enxergar o fenômeno das CPS em níveis mais diretos de mecanismos de vantagem competitiva para as empresas que os dados habituais de indicadores financeiros agregados, como ROA ou ROE.

Por fim, cita-se ainda a possibilidade de compreender temporalmente os determinantes da celeridade dos processos do CADE, em que é possível juntar diferentes canais de conexão política, devido às características das empresas que se envolvem em Fusões e Aquisições.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aggarwal RK, Meschke F, Wang TY. 2011. Corporate political donations: investment or agency? *Business and Politics*, 14: 1469–3569.
- Ancona, D. G., Goodman, P. S., Lawrence, B. S. e Tushman, M. L. (2001). Time: A new research lens. *Academy of Management Review*, 26(4): 645:663.
- Angrist, J. D. e Pischke, J. S. (2015). *Mastering Metrics: the path from cause to effect*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Arvate, P., Barbosa, K. e Fuzitani, E. (2013). “*Campaign Donations and Government Contracts in Brazilian States*. ” Working Paper 7, Center for Applied Microeconomics, São Paulo School of Economics.
- Baron, D. P. (1995). Integrated strategy: Market and nonmarket components. *California Management Review*, 37(2), 47-65.
- Berle, A., e Means, G. (1932). *The Modern Corporation and Private Property*. New York: Macmillan.
- Bettis, R. A., Ethiraj, S., Gambardella, A., Helfat, C. and Mitchell, W. (2016), Creating repeatable cumulative knowledge in strategic management. *Strategic Management Journal*, 37: 257–261. doi:10.1002/smj.2477
- Boas, T. Hidalgo, D., e Richardson, N. (2014). The Spoils of Victory: Campaign Donations and Government Contracts in Brazil. *The Journal of Politics*, 76(2), pp. 415-429
- Bonardi J. P., Holburn G. L. F., e Bergh, R. G. V. (2006). Nonmarket strategy in regulated industries: theory and evidence from U.S. electric utilities. *Academy of Management Journal* 49(6): 1209–1228.
- Bonardi, J. P., e Kleim, G. D. (2005). Corporate Political Strategies for Widely Saliente Issues. *Academy of Management Journal*, 30 (3), pp. 555-576.
- Bonardi, J. P., Hillman, A. J., e Kleim, G. D. (2005). The Attractiveness of Political Markets: Implications for Firm Strategy. *Academy of Management Review*, 30: 397-413.

- Boswell, W. R., Boudreau, J. W., e Tichy, J. (2005). The relationship between employee job change and job satisfaction: the honeymoon-hangover effect. *Journal of Applied Psychology*, 90:882-892.
- Bridoux, F., Smith, K. G., e Grimm, C. M. (2013). The management of resources: Temporal effects of different types of actions on Performance. *Journal of Management*, 39(4): 928-957.
- Brown, R. S. (2016). Firm-level political capabilities and subsequent financial performance. *Journal of Public Affairs*, 16: 303–313. doi: 10.1002/pa.1592.
- Buckley, P., e Casson, M.C. (1998). Analyzing foreign market entry strategies: extending the internalization approach. *Journal of International Business Studies*, 29:(3), 539-562.
- Buehner, M. J. (2014). Time and Causality: editorial. *Frontiers in Psychology*, 5: 1-2. Doi: 10.3389/fpsyg.2014.00228.
- Camilo, S. P. O., Marcon, R., e Bandeira-de-Mello, R. (2012) Conexões Políticas e Desempenho: um Estudo das Firms Listadas na BMeFBovespa. *Revista de Administração Contemporânea*, 16, 806-826.
- Campbell, D. T., e Stanley, J. C. (1963). *Experimental and quasi-experimental designs for research*. Chicago: Rand McNally.
- Carvalho, F. M., Kayo, E. K., e Martin, D. M. L. (2010). Tangibilidade e Intangibilidade na Determinação do Desempenho Persistente de Firms Brasileiras. *Revista de Administração Contemporânea*, 14(5): 871-889.
- Caughey, Devin and Jasjeet Sekhon. (2011). Elections and the Regression Discontinuity Design: Lessons from Close U.S. Races, 1942–2008.” *Political Analysis* 19(4):385–408.
- Claessens, S., Feijen, E., e Laeven, L. (2008). Political Connections and Preferential Access to Finance: The Role of Campaign Contributions. *Journal of Financial Economics*, 88: 554-580.
- Claro, P. B. O. e Claro, D. P. (2014). Sustentabilidade estratégica: existe retorno no longo prazo? *RAUSP*, 49(2): 291-306.

- Cni. (2013). Confederação Nacional da Indústria: *Cartilha antidumping*. Disponível em: <<http://abifina.org.br/download/CartilhaAntidumpingCNI.pdf>>. Acesso em 13/02/2017.
- Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4: 386-405.
- Collins, L. M. (2006). Analysis of longitudinal data: The integration of theoretical model, temporal design, and statistical model. *Annual Review of Psychology*, 57: 505-528.
- Collins, L. M., e Graham, J. W. (2002). The effect of timing and spacing of observations in longitudinal studies of tobacco and other drug use: Temporal design considerations. *Drug and Alcohol Dependence*, 68: 85-86.
- Costa, M., Bandeira-de-Mello, R., Marcon, R. (2013). Influência da conexão política na diversificação dos grupos empresariais brasileiros. *RAE-Revista de Administração de Empresas*, 53(4), 376-387. <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-75902013000400005>
- Dalton, D. R., e Dalton, C. M. (2011). Integration of Micro and Macro Studies in Governance Research: CEO Duality, Board Composition, and Financial Performance. *Journal of Management*, 37(2), 404-411.
- DeNicola, P., Freed, C. F., Passantino, S. C., e Sandstrom, K. J. (2010). Handbook on Corporate Political Activity: Emerging Corporate Governance Issues. *Research Report R-1472-10-RR*.
- Dorobantu, S., Kaul, A., e Zelner, B. (2016). Nonmarket strategy research through the lens of new institutional economics: An integrative Review and future directions. *Strategic Management Journal*, 38:1, 114-140.
- Faccio, M. (2006). Politically-connected firms. *American Economic Review*, 96: 369-386.
- Ferreira, J. G. (2014). As ações antidumping no Brasil e seus efeitos nas importações. Dissertação de Mestrado, UNB. 75fls.
- Fischer, A. (1973). What time is it – really? In: *Popular Science*, 202(3): 110-112.
- Fisman, R. (2001). Estimating the value of political connections. *American Economic Review*, 91(4), 1095-1102.

- Funk, R. J., Hirschman, D. (2017). Beyond Nonmarket Strategy: Market Actions As Corporate Political Activity. *Academy of Management Review*, 42(1), 32-52.
- García-Canal, E. and Guillén, M. F. (2008), Risk and the strategy of foreign location choice in regulated industries. *Strategic Management Journal*, 29: 1097–1115.
- George, J. M., e Jones, G. R. (2000). The role of time in theory and theory building. *Journal of Management*, 26: 657:684.
- Getz, K. A. (1997). Research in corporate political action: Integration and assessment. *Business and Society*, 36(1), pp. 32-72.
- Godfrey-Smith, P. (2003), *Theory and Reality: An introduction to the philosophy of science*, University of Chicago Press.
- Greene, William H., (2011). *Econometric Analysis*, Prentice Hall, N.J., Seventh Edition.
- Hadani, M. e Schuler, D. A. (2013). In search of El Dorado: The Elusive Financial Returns on Corporate Political Investments. *Strategic Management Journal*, 34, pp. 165-181.
- Hall, E. W. (1934). Time and Causality. *The Philosophical Review*, 43(4): 330-350. Acesso em 20 jun. 2017, em: <<http://www.jstor.org/stable/2180151>>.
- Hall, P. A. e Soskice, D. (2001). An introduction to varieties of capitalism. In Hall, P. A. and Soskice, D. (Eds), *Varieties of Capitalism: Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Hambrick, D. C. (2007). The Field of Management's Devotion to Theory: too much of a good thing? *Academy of Management Journal*, 50(6): 1346-1352.
- Hambrick, D. C, Misangyi, V. F., and Park, C. (2015). The Quad Model for Identifying a Corporate Director's Potential for Effective Monitoring: Toward a New Theory of Board Sufficiency. *Academy of Management Review*, 40(3): 323-344
- Harris, M. e Raviv, A. (2008). A Theory of Board Control and Size. *The Review of Financial Studies*, 21(4), 1797-1832.
- Henisz, W. J. (2000). The Institutional Environment for Economic Growth. *Economics and Politics*, v. 12, n. 1, p. 1-31.

- Henri, S., Keil, T., Maula, M. (2012). The temporal effects of relative and firm-level absorptive capacity on interorganizational learning. *Strategic Management Journal*, 33: 1154-1173.
- Hillman, A. J. (2005). Politicians on the Board of Directors: Do Connections Affect the Bottom Line? *Journal of Management*, 31(3): 464-481.
- Hillmann, A. J., e Hitt, M. A. (1999). Corporate Political Strategy Formulation: A Model of Approach, Participation, and Strategy Decisions. *Academy of Management Review*, 24(4): 825-842.
- Hillmann, A., Kleim, G. D., e Schuler, D. (2004). Corporate Political Activity: Review and Research Agenda. *Journal of Management*, 30(6), pp. 837-857.
- Hilmersson, M. Johanson, M., Lundberg, H., e Papaioannou, S. (2017) Time, Temporality, and Internationalization: The Relationship Among Point in Time of, Time to, and Speed of International Expansion. *Journal of International Marketing*: March 2017 Vol. 25, No. 1, pp. 22-45.
- Holburn, G. L. F., e Zelner B. (2010). Political capabilities, policy risk, and international investment strategy: Evidence from the global electric power generation industry. *Strategic Management Journal* 31: 1290–1315.
- Kelly, J. R., e McGrath, J. E. (1988). *On time and method*. Newbury Park, CA: Sage.
- Khanna, T., e Yafeh, Y. (2007). Business groups in emerging markets: Paragons or parasites? *Journal of Economic Literature*, 45(2): 331–372. Acesso em 20 jun. 2017, em: <http://www.jstor.org/stable/10.2307/27646796>
- Krueger, A. (1974). The political economy of the rent seeking society. *The American Economic Review*, 64(3):291-303.
- Lawton, T., McGuire, S., e Rajwani, T. (2013). Corporate political activity: A literature review and research agenda. *International Journal of Management Reviews* 15(1): 86–105.
- Lazzarini, S. G., Musacchio, A., Bandeira de Mello R., e Marcon, R. (2015). What do state-owned development banks do? Evidence from BNDES, 2002–09. *World Development*, 66(February): 237–253.

- Lazzarini, S. G., Brito, L., e Chadad, F. (2013). Conduits of Innovation or Imitation? Assessing the Effect of Alliances on the Persistence of Profits in U.S. Firms. *BAR. Brazilian Administration Review*, 10: 1-17.
- Lazzarini, S., e Musacchio, A. (2010). Leviathan as a minority shareholder: A study of equity purchases by the brazilian national development bank (BNDES) [Working Paper 11-073] *Harvard Business School*, Cambridge, MA.
- Lee, H. Smith, K. G., Grimm, C. M., e Schomburg, A. (2000). Timing, order and durability of new product advantages with imitation. *Strategic Management Journal*, 21: 23-30.
- Li, H. Meng, L., Wang, Q., e Zhou, L. A. (2008). Political connections, financing and firm performance: Evidence from Chinese private firms. *Journal of Development Economics*, 2: 238-299.
- Madorran, C. e Garcia, T. (2016). Corporate social responsibility and financial performance: the Spanish case. *RAE*, 56(1): 20-28.
- Maia, L. G. e Bastos, A. V. B. (2015). Organizational Commitment, Psychological Contract Fulfillment and Job Performance: A Longitudinal Quanti-qualitative Study. *Brazilian Administration Review*, 12 (3), 250-267.
- Martins, H. C. e Terra, P. R. S. (2015). Maturidade do endividamento, desenvolvimento financeiro e instituições legais: análise multinível em empresas latino-americanas. *RAUSP*, 50(3): 381-394.
- Mitchell, T. R. e James, L. R. (2001). Building better theory: Time and the specification of when things happen. *Academy of Management Review*, 26: 530-548.
- North, D. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5, 97-112.
- Ogasavara, M. H. (2010). The Role of Experiential Knowledge and Subsequent Investment Decisions on the Profitability of Japanese Companies in Brazil. *Brazilian Administration Review*, 7: 59-78.
- Oliveira, D. de L., Maçada, A. C. G., e Oliveira, G. D. (2015). Valor da Tecnologia da Informação na Firma: Estudo com Empresas Brasileiras. *Revista de Administração Contemporânea*, 19(2), 170–192.

- Oliver, C., e Holzinger, I. (2008). The effectiveness of strategic political management: a dynamic capabilities framework. *Academy of Management Review*, 33, pp. 496–520.
- Orellano, V. I. F. e Quiota, S. (2011). Análise do retorno dos investimentos socioambientais das empresas brasileiras. *RAE*, 51(5): 471-484.
- Palombini, N. V. N. e Nakamura, W. T. (2011). Key factors in working capital management in the Brazilian market. *RAE*, 52(1): 55-69.
- Pigliucci, M. (2011). Popper vs. Kuhn: The battle for understanding how science works. *Skeptical Inquirer*, July/August.
- Pitariu, A. H., e Ployhart, R. E. (2010). Explaining Change: Theorizing and Testing Dynamic Mediated Longitudinal Relationships. *Journal of Management*, 36(2): 405-429.
- Ployhard, R. T., e Vandenberg, R. J. (2010). Longitudinal Research: The Theory, Design, and Analysis of Change. *Journal of Management*, 36(1): 94-120.
- Ripamonti, A. (2016). Corwin-Schultz Bid-ask Spread Estimator in the Brazilian Stock Market. *Brazilian Administration Review*, 13: 76-97.
- Roberts, Michael R., and Toni M. Whited, (2011). “Endogeneity in Empirical Corporate Finance,” University of Rochester, working paper, <http://ssrn.com/abstract=1748604>
- Roe, R. A. (2008). Time in Applied Psychology: The Study of “What Happens” Rather Than “What is”. *European Psychologist*, 13(1): 37:52.
- Schneider, B. R. (2013). Hierarchical Capitalism in Latin America: Business, Labor, and the Challenges of Equitable Development. New York: *Cambridge University Politics*.
- Shleifer, A., e Vishny, R. W. (1997). A Survey of Corporate Governance. *The Journal of Finance*, 52 (2), 737-783.
- Silva, J. M. A. da, e Famá, R. (2011). Evidências de retornos anormais nos processos de IPO na Bovespa no período de 2004 a 2007: um estudo de evento. *RAUSP*, 46(2), 178–190.
- Stratmann, T. (2005). Some Talk: Money in Politics. *A (Partial) Review of the Literature*. *Public Choice*, 124(1-2): 135-156.

- Sutton, R. I., e Staw, B. M. (1995). What theory is not. *Administrative Science Quarterly*, 40: 371-484.
- Timmons, A. C., e Preacher, K. J. (2015). The Importance of Temporal Design: How do measurement intervals affect the accuracy and efficiency of parameter estimates in longitudinal research. *Multivariate Behavioral Research*, 50: 41-55.
- Tullock, G. (1967). The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft. *Western Economic Journal*, 5:3, p. 224.
- Vesco, D. G. D. e Beuren, I. M. (2016). Do the Board of Directors Composition and the Board
- Widlok, T. 2014. Agency, Time, and Causality. *Frontiers in Psychology*, 5:1264. Doi: 10.3389/fpsyg.2014.01264.
- Williamson, O. (1981). The economics of organization: the transaction cost approach. *The American Journal of Sociology*, 87: 548-577.
- Williamson, O. E. (1985). The Economic Institutions of Capitalism. *The Free Press*: New York.
- Wright, M., Filatotchev, I., Hoskisson, R. E., e Peng, M. W. (2005). Strategy research in emerging economies: Challenging the conventional wisdom. *Journal of Management Studies*, 42(1), 1-33.
- Wu, H.-L. (2011). Can minority state ownership influence firm value? Universal and contingency views of its governance effects. *Journal of Business Research*, 64, 839-845.
- Xavier, W. G., Bandeira-de-Mello, Marcon, R. (2012). Minor Government Ownership: Evidence From Brazil. In: EIBA - European International Business Academy, Brighton. Trabalho apresentado na European International Business Academy (EIBA) Conference 2012.
- Xu, L. C., Zhu, T., e Lin, Y. (2005). Politician control, agency problems and ownership reform. *Economics of Transition*, 13(1): 1-24.
- Zahra, S., e Pearce, J. (1989). Boards of directors and corporate financial performance: A Review and integrative model. *Journal of Management*, 15(2), 291-334.

Apêndice A – Matriz de Correlação das variáveis dependentes, independentes e controles.

Variáveis	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]	[7]	[8]	[9]	[10]	[11]	[12]	[13]	[14]	[15]	[16]
[1] Tempo Total	1															
[2] Tempo de Decisão	0.53*	1														
[3] Tempo de Investigação	0.87*	0.07	1													
[4] Total doado antes	-0.01	-0.01	-0.01	1												
[5] Ganhou 10k	-0.05	-0.04	-0.03	0.38*	1											
[6] Ganhou 25k	-0.02	-0.02	-0.02	0.40*	0.97*	1										
[7] Ganhou 100k	-0.05	-0.06	-0.03	0.37*	0.98*	0.96*	1									
[8] Perdeu 10k	0.00	-0.01	0.01	0.39*	0.96*	0.97*	0.95*	1								
[9] Perdeu 25k	0.08	0.07	0.05	0.36*	0.77*	0.80*	0.75*	0.82*	1							
[10] Perdeu 100k	0.01	-0.01	0.02	0.35*	0.95*	0.97*	0.95*	0.96*	0.83*	1						
[11] Experiência em petições	0.14	0.23*	0.03	0.44*	0.18*	0.26*	0.16*	0.26*	0.33*	0.23*	1					
[12] Dólar	-0.17*	-0.13	-0.13	0.10	0.11	0.09	0.1	0.12	0.07	0.09	0.09	1				
[13] Número de doações depois	0.08	-0.06	0.13	0.24*	-0.05	-0.02	-0.03	-0.05	-0.05	-0.03	0.11	-0.10	1			
[14] Número de doações antes	0.00	0.02	-0.01	0.88*	0.46*	0.48*	0.45*	0.49*	0.48*	0.43*	0.45*	0.15*	0.03	1		
[15] Regulado	0.03	-0.04	0.06	-0.04	0.010	0.070	0.010	0.040	0.030	0.090	0.012	0.039	-0.039	-0.02	1	
[16] Idade	-0.10	-0.07	-0.08	0.16*	0.010	0.014	0.020	0.000	-0.010	0.000	0.037	0.002	-0.051	0.18*	-0.14*	1

Fonte: Dados da pesquisa. (*) Significativo para um nível de $p\text{-value} < 0.05$.