



UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CONTABILIDADE

**A RELAÇÃO ENTRE O TAMANHO DA PUNIÇÃO FISCAL, SUA EFETIVA
APLICAÇÃO E O NÍVEL DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO DA FIRMA: UM
ESTUDO BASEADO EM MÉTRICAS CONTÁBEIS, PARECERES JURÍDICOS E
LISTAS DE DEVEDORES DO FISCO FEDERAL**

WILTON SOBRINHO DA SILVA

Salvador - Bahia
Fevereiro de 2019

UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CONTABILIDADE

**A RELAÇÃO ENTRE O TAMANHO DA PUNIÇÃO FISCAL, SUA EFETIVA
APLICAÇÃO E O NÍVEL DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO DA FIRMA: UM
ESTUDO BASEADO EM MÉTRICAS CONTÁBEIS, PARECERES JURÍDICOS E
LISTAS DE DEVEDORES DO FISCO FEDERAL**

WILTON SOBRINHO DA SILVA

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal da Bahia, como requisito final para obtenção do grau de Mestre em Contabilidade

Orientador: Professor Doutor José Maria Dias Filho

Salvador - Bahia
Fevereiro de 2019

SIBI/UFBA/Faculdade de Ciências Contábeis - Biblioteca José Bernardo Cordeiro Filho

S586 Silva, Wilton Sobrinho da

A relação entre o tamanho da punição fiscal, sua efetiva aplicação e o nível de planejamento tributário da firma: um estudo baseado em métricas contábeis, pareceres jurídicos e listas de devedores do fisco federal / Wilton Sobrinho da Silva. - Salvador, 2019.

78f.: il.

Orientador: Prof. Dr. José Maria Dias Filho

Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal da Bahia. Faculdade de Ciências Contábeis, Programa de Pós-graduação em Contabilidade.

1. Contabilidade. 2. Planejamento Tributário. 3. Sonegação fiscal. 4. Sanções tributárias. 5. Punição. I. Dias Filho, José Maria. II. Universidade Federal da Bahia. III. Faculdade de Ciências Contábeis, Programa de Pós-graduação em Contabilidade. IV. Título.



Universidade Federal da Bahia
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CONTABILIDADE (PPGCONT)

ATA Nº 2

No dia 15 de fevereiro de 2019, reuniram-se os membros da banca examinadora composta pelos professores(as) Drs.(as) José Maria Dias Filho(Orientador), Luis Paulo Guimarães dos Santos(Membro Interno, UFBA) e Lindomar Pinto da Silva (Membro Externo, UNIFACS), a fim de arguirm o(a) candidato(a) Wilton Sobrinho da Silva, após a apresentação da Dissertação intitulada "A Relação entre Condenação Provável e Efetiva em Litígios Fiscais e o Nível de Planejamento Tributário da Firma: Um Estudo Baseado em Métricas Contábeis, Pareceres Jurídicos e Listas de Devedores".

A presidência da banca abriu a sessão e após passar as orientações regimentais, convidou o(a) discente a expor uma síntese de sua pesquisa. Em seguida os membros da banca apresentaram suas contribuições e arguirm o(a) discente. Na sequência procedeu-se ao julgamento do trabalho, concluindo a banca pela sua aprovação.

Nada mais havendo a tratar, a sessão foi encerrada, dela sendo lavrado a presente ata, que segue assinada pela banca examinadora e pelo(a) candidato(a).



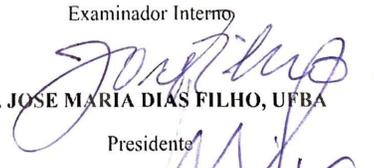
Dr. LINDOMAR PINTO DA SILVA

Examinador Externo à Instituição



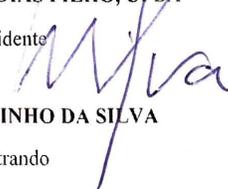
Dr. LUIS PAULO GUIMARAES DOS SANTOS, UFBA

Examinador Interno



Dr. JOSE MARIA DIAS FILHO, UFBA

Presidente



WILTON SOBRINHO DA SILVA

Mestrando

DEDICATÓRIA

Aos meus pais, (*in memoriam*) que me oportunizaram, por meio do incentivo constante, a busca pelos mais altos ideais lícitos que um homem pode pleitear.

À minha esposa e filhos pela compreensão e inestimável carinho, notadamente por suportarem as incontáveis horas de ausência, para que este trabalho pudesse ser concluído.

AGRADECIMENTOS

A Deus, pela oportunidade de registrar estas minhas primeiras linhas, que me iniciam na pesquisa em Ciências Contábeis. Graças te dou meu Pai Eterno!

A toda minha família, especialmente minha mãe Nilza - que perdi nesta quadra da vida -, esposa Hagda e filhos Rodrigo e Felipe, que me ofertaram o suporte emocional necessário para superar os obstáculos e que, a cada olhar e sorriso, deram sentido a esta fase de minha vida.

Aos amigos e colegas de curso pelos agradáveis momentos que passamos juntos. A superação de dificuldades foi a tônica desse período.

Aos colegas de trabalho, das Subseções Judiciárias de Ilhéus e Itabuna/BA, que dividiram comigo algumas discussões sobre as incursões no mundo da pesquisa contábil.

Ao Professor Doutor José Maria Dias Filho, integrante do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da UFBA, incansável mestre, que tem engrandecido o nome desta instituição de ensino ao dedicar-se ao magistério e pesquisa de forma intensiva e pela preocupação que demonstra ao transmitir e criar conhecimentos na área de contabilidade financeira.

Aos professores Dr. Luis Paulo Guimarães dos Santos e Dr. Lindomar Pinto da Silva que participaram da minha banca fornecendo críticas construtivas e ideias para aperfeiçoar o trabalho, direcionando-me a futuras pesquisas complementares sobre o tema.

Como não devia deixar de ser, registro os meus sinceros agradecimentos aos professores das disciplinas que cursei neste Programa de Mestrado: Professor Dr. José Bernardo Cordeiro

Filho, Professor Dr. Antonio Carlos Ribeiro da Silva, Professor Dr. Joseilton Silveira da Rocha, Professor Dr. José Sérgio Casé de Oliveira, e novamente, reitero os agradecimentos aos Professores Dr. Luis Paulo Guimarães dos Santos e Dr. José Maria Dias Filho. Saibam que este trabalho de conclusão de curso de mestrado não seria possível sem o auxílio de cada um dos Senhores. Considero-os como pessoas propulsoras da pesquisa contábil, que “expõem a sua vida para expor o conhecimento aos discentes do Programa.”

À inestimável colega Lilian, pela companhia nas lutas e partilha intelectual, sempre disposta a auxiliar naquilo que era necessário à perfeita consecução deste trabalho.

Nem as cansativas viagens de Itabuna para Salvador são motivos de desagrado. Com elas aprendi a ter a paciência do transeunte e a serenidade de quem busca longe o conhecimento necessário para avançar nas ciências.

Pelas minhas contas, foram quase 60 mil quilômetros percorridos em busca de conhecimentos novos, para dar os primeiros passos na pesquisa contábil de qualidade. Graças te dou, meu Deus!

Por fim, agradeço ao servidor da Secretaria do Programa de Mestrado, Sr. João Cláudio de Souza Simões, pela atenção dispensada nestes dois anos de curso.

Enfim, fica o agradecimento a todos as pessoas e instituições que colaboraram direta e indiretamente para o sucesso desta empreitada acadêmica.

Silva, Wilton Sobrinho da. **A relação entre o tamanho da punição fiscal, sua efetiva aplicação e o nível de planejamento tributário da firma: um estudo baseado em métricas contábeis, pareceres jurídicos e listas de devedores do fisco federal.** Dissertação de mestrado. Programa de Mestrado da Faculdade de Ciências Contábeis, Universidade Federal da Bahia. Salvador, 2019.

RESUMO

O planejamento tributário pode ser definido como sendo um conjunto de ações gerenciais e de decisões contábeis que visam à redução do pagamento de tributos. Trata-se de uma forma lícita de procurar diminuir a carga tributária de uma entidade, não se confundindo com a sonegação fiscal que, para a sua configuração, requer a concorrência de meios fraudulentos para o alcance dessa omissão de tributos. Noutro eito, os órgãos fiscalizadores de recolhimentos de tributos possuem importante função no controle das decisões sobre tributos, porque podem impor penalidades administrativas e comunicar aos órgãos de persecução criminal para apuração da prática de ilícitos criminais oriundos do planejamento tributário inadequado e que viole dolosamente as balizas da legislação. Nesse cenário, surge o nosso problema de pesquisa consistente em investigar se há relação entre o tamanho da punição fiscal decorrente de atos que importem em redução de tributos e as tomadas de decisões de planejamento tributário agressivo nas empresas. O estudo possui relevância, pois permitiu lançar um olhar interdisciplinar do fenômeno do planejamento tributário, que foi estudado tanto do prisma da criação de valor – principalmente pela minoração da carga tributária, como pela ótica da necessária segurança jurídica que se espera nas relações tributárias. O objetivo do estudo foi averiguar qual a inter-relação entre o tamanho da punição fiscal e a prática de planejamento tributário agressivo. Fulcrado nos ensinamentos anteriores legados pela Teoria da Agência, pela Teoria da Pena, e pelo *framework* do Planejamento Tributário tentou-se estabelecer uma pesquisa exploratória entre o risco fiscal e o planejamento tributário. De uma amostra de 200 empresas listadas na B3 – S/A - Brasil, Bolsa, Balcão, buscou-se utilizar métricas contábeis como as provisões fiscais, que por sua vez são provenientes dos pareceres de advogados ligados à companhia, cotejados com as métricas impostas pelo Fisco, que são os riscos de condenação fiscal efetiva, extraídos das condenações aplicadas efetivamente pelo Fisco Federal. Aplicada a técnica de regressão linear múltipla, com transformação de dados de Johnson, os resultados encontrados não puderam fundamentar a existência de associação entre o planejamento tributário agressivo e o tamanho da punição fiscal ou sua associação com a efetiva condenação tributária da firma, levando-se a crer que existem outros elementos que influenciam tal decisão, o que deve ser testado futuramente em novas pesquisas sobre o tema. Foram realizados testes de robustez, repetindo-se a pesquisa com utilização de métricas tradicionais de *tax avoidance*. Ainda na seara de análise dos resultados, apurou-se que existe inter-relação entre as decisões de planejamento tributário agressivo e o nível de governança corporativa da firma e o setor de atuação das companhias, o que corrobora outros estudos realizados sobre o tema. Por fim, enfatizou-se que as decisões de planejamento tributário, ainda que não exclusivamente, podem estar sendo influenciadas por circunstâncias pessoais do tomador da decisão, revelando muitas situações de *racionalidade limitada*, isto é, decisões que cumprem o seu papel de escolha, sem ter como escopo o atingimento de um nível ótimo de solução do problema a ser resolvido.

Palavras-chave: Planejamento Tributário, Tamanho da Punição Fiscal, Efetiva Condenação Fiscal, Teoria da Pena, Teoria da Agência.

Silva, Wilton Sobrinho da. **The relationship between the size of the tax punishment, its effective application and the level of tax planning of the firm: a study based on accounting metrics, legal opinions and lists of debtors of the Brazilian federal Exchequer.** Master's dissertation. Programa de Mestrado da Faculdade de Ciências Contábeis, Universidade Federal da Bahia. Salvador, 2019.

ABSTRACT

Tax Planning can be defined as a set of managerial actions and accounting decisions that aims at reducing tax payments. This is a licit way of seeking to reduce the tax burden of an entity, and it is not to be confused with tax evasion. The latter requires concurrence of fraudulent means to the configuration this omission of taxes. Conversely, tax collecting public entities have an important role in the control of tributary decisions, because they can impose administrative penalties and communicate misconducts to criminal prosecution offices to investigate the practice of criminal offenses from improper tax planning and fraudulent violation of the benchmarks established in the legislation. In this scenario, the problem of this research consists on investigating the fear of being condemned at the administrative or judicial level in tax lawsuits influences the decision making of aggressive tax planning in companies. The study has relevance since it allows to take an interdisciplinary view of the phenomenon of tax planning, which was studied both from the prism of value creation - mainly by reducing the tax burden, and from the perspective of the necessary legal security expected within tax relations. The objective of the study was to investigate the interrelationship between the company's fear of accountability for acts that matter in reducing taxes and the practice of aggressive tax planning. Grounded on the prior knowledge legated by the Agency Theory, Theory of Penalty, and the Tax Planning framework, an attempt was made to establish an exploratory research between fiscal risk and tax planning. Based on a sample of 200 companies listed in B3 - S / A - Brazilian, Stock Market and Market Counter it was sought to use accounting metrics such as tax provisions, which are derived from the reports of lawyers in the company compared to the metrics imposed by the Treasury, which are the risks of effective tax conviction, extracted from the convictions effectively applied by the Federal Treasury. Applying the multiple linear regression technique, with Johnson's data transformation, the results could not substantiate the existence of an association between aggressive tax planning and the size or tax punishment or the effective fiscal conviction of the firm, leading to the assumption that there are other elements that influence this decision, which should be tested in future researches on the subject. Still in the analysis of the results, it was found that there is an interrelationship between the decisions of aggressive tax planning and the level of corporate governance of the firm and the sector of activity of the companies, which corroborates other studies carried out on the subject. Robustness tests were performed, repeating the research using traditional tax avoidance metrics. Finally, it was emphasized that tax planning decisions, although not exclusively, may be influenced by the personal circumstances of the decision-maker, revealing many situations of *limited rationality*, that is, decisions that fulfill their role of choice, without having as a scope the attainment of an optimal level of solution for the problem to be solved.

Keywords: Tax planning, Tax Punishment, Effective Fiscal Conviction, Penalty Theory, Agency Theory

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Coleta de dados da amostra.....	41
Tabela 2 - Carga tributária no Brasil e no mundo no ano de 2016.....	50
Tabela 3 - Estatística descritiva dos resultados.....	57
Tabela 4 - Testes de normalidade dos resultados.....	59
Tabela 5 - Teste de homocedasticidade das variâncias dos resultados.....	59
Tabela 6 - Teste de multicolinearidade das variáveis.....	59
Tabela 7 - Teste de colinearidade das variáveis.....	60
Tabela 8 - Análise de variância dos resultados.....	60
Tabela 9 - Análise do r^2 e do r^2 ajustado.....	61
Tabela 10 - Coeficientes da regressão linear múltipla com a transformação de Johnson.....	61
Tabela 11 - Coeficientes da regressão linear múltipla em teste de robustez.....	68
Tabela 12 - Coeficientes da regressão linear múltipla com segregação da variável Tpunição.....	69
Tabela 13 - Coeficientes da regressão linear múltipla com segregação da variável Efetcond.....	70

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	11
1.1 Contextualização.....	11
1.2 Problema de pesquisa.....	14
1.3 Objetivos.....	16
1.4 Justificativa e relevância do estudo.....	16
1.5 Estrutura do trabalho.....	19
2. REVISÃO DA LITERATURA E HIPÓTESES.....	20
2.1 Teoria da agência.....	20
2.2 Planejamento tributário, planejamento tributário agressivo e <i>tax avoidance</i>	24
2.3 Teoria da pena.....	32
2.4 Inter-relação entre tamanho da punição e planejamento fiscal agressivo.....	36
3. METODOLOGIA E DESENHO DE PESQUISA.....	38
3.1 População, amostra e procedimentos de coleta.....	38
3.2 Especificação do Modelo.....	42
3.3 Variável dependente: planejamento tributário agressivo.....	42
3.4 Variável independente: tamanho da punição em litígios fiscais.....	47
3.5 Variável independente: efetiva condenação de condenação em litígios fiscais federais.....	48
3.6 Testes paramétricos e multivariados.....	49
3.7 Variáveis de controle.....	49
3.8 Limitações do desenho de pesquisa.....	51
3.9 Modelo preditivo de Libby (Libby box).....	53
4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....	57
4.1 Estatística descritiva.....	57
4.2 Testes multivariados e paramétricos.....	59
4.3 Coeficientes da regressão linear múltipla.....	61
4.3 Procedimentos de verificação da robustez dos construtos.....	66
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	71
5.1 Limitações e sugestões de novas pesquisas	72
6. REFERÊNCIAS.....	75

1 INTRODUÇÃO

1.1 Contextualização

A contabilidade é reconhecida como a ciência que registra e acumula informações de conteúdo econômico-financeiras e sociais de uma entidade. Para que estas informações sejam utilizadas pelos seus usuários internos e externos, elas devem possuir relevância e confiabilidade. No entanto, muitos fatores podem influenciar os gestores a adotar uma determinada técnica de gestão ou uma nova forma de contabilizar esses eventos, impactando nos resultados da empresa.

Entre as importantes decisões estratégicas de uma empresa, tem-se o planejamento tributário, que pode ser definido como sendo um conjunto de ações gerenciais e de decisões contábeis que visam à redução do pagamento de tributos.

Trata-se de uma forma lícita de procurar diminuir a carga tributária de uma entidade, não se confundindo com a sonegação fiscal que, para a sua configuração, requer a concorrência de meios fraudulentos para o alcance dessa omissão de tributos.

Assim, são situações configuradoras do planejamento tributário: a escolha da forma de tributação dos rendimentos (se por meio da apuração do lucro real ou presumido); o pagamento antecipado ou diferido de tributos; a tomada de decisão estratégica sobre o local de abertura de uma nova filial; a adesão a um parcelamento de débitos tributários com ou sem exclusão de juros e multa, entre outras formas de minorar a carga tributária que recai sobre a corporação.

De outro eito, o ordenamento jurídico, ancorado na legislação e jurisprudência, aponta para a responsabilização tributária, civil e penal das condutas omissivas ou comissivas daqueles que, de qualquer forma, auxiliam, instigam ou induzem os indivíduos a praticarem atos fraudulentos como forma de reduzir tributos. Incide sobre essas condutas uma pena, previamente estabelecida na lei criminal e na legislação tributária, que imputa restrições financeiras ou à liberdade individual dos gestores das companhias. Além desse efeito repressor imediato, a pena criminal tem, ainda, a intenção de prevenir comportamentos similares, desestimulando os violadores da norma incriminadora.

Bem de ver que a literatura contábil registra que diversos fatores podem influenciar o nível de planejamento tributário de uma empresa. A governança corporativa, o risco de mercado, o valor da firma e a remuneração dos executivos tributários foram fatores que mereceram atenção

da doutrina contábil, especialmente quanto ao seu grau de inter-relacionamento com o planejamento tributário (DESAI E DHARMAPALA, 2009; VELLO, 2011; SANTANA, 2016; ARMSTRONG, BLOUIN, LARCKER, 2012).

Se por um lado a redução da carga tributária é um efeito desejado pelos acionistas, visto que aumenta o fluxo de caixa de um empreendimento, por outra vertente não é menos importante lembrar que os tributos são a principal fonte de arrecadação estatal. Por meio deles, é possível custear a máquina administrativa, fornecer os serviços essenciais de saúde, educação, previdência e assistência social, investir na infraestrutura geral do país e viabilizar as políticas públicas que possibilitam a diminuição da desigualdade social.

Não bastasse isso, o risco de incorrer em ilícitos tributários e criminais quando praticadas condutas que não se amoldam à disciplina legal pode resultar em altos custos financeiros à companhia, além de produzir também um risco reputacional que atinge a imagem da corporação.

De acordo com a Receita Federal do Brasil, em 2016, a Carga Tributária Bruta (CTB) do Brasil atingiu 32,38%, contra 32,11% em 2015, indicando variação positiva de 0,27 pontos percentuais. Significa dizer que a arrecadação de tributos consome considerável parcela de tudo aquilo que é produzido no país, justificando que se deem olhares mais acurados para o fenômeno da tributação, sobretudo nas modalidades de atitudes adotadas para economia de tributos que são utilizadas pelos contribuintes.

No mundo inteiro essa é uma realidade que tem integrado o cotidiano dos estudiosos da Contabilidade e do Direito. O objeto de estudo é complexo e, por isso, deve ser analisado com o auxílio de diferentes conhecimentos ligados a mais de uma área do conhecimento (MARTINEZ E COELHO, 2016; DESAI E DHARMAPALA, 2009; FRANK, LYNCH & REGO, 2009).

Martinez (2017) em uma revisão de literatura sobre o planejamento tributário discorre que esse ramo da pesquisa contábil, no Brasil, carece de aprofundamento para averiguar se existe relação entre o risco fiscal e a agressividade tributária, bem como para analisar quais os custos reputacionais das práticas tributárias agressivas.

Reafirmando a importância de produzir conhecimento sobre o tema, Martinez (2017, p. 114) esclarece que:

Se lançarmos um olhar interpretativo sobre a literatura contábil na área de Agressividade Tributária, notar-se-á uma explosão do número de artigos em torno da temática Planejamento Tributário (*tax avoidance*) nos últimos anos, especialmente nos *top journals* de contabilidade (Wilde & Wilson, 2017). No

tocante às pesquisas nessa temática no Brasil, surpreende-se com o fato de que elas são praticamente inexistentes. Existem poucas pesquisas publicadas na temática Agressividade Tributária, o que apenas por si cria inúmeras oportunidades. Investigadores interessados em apreciar as especificidades brasileiras poderão produzir conhecimento importante e relevante tanto a nível interno como internacional. (...) Uma área em que a literatura se beneficiaria de uma análise mais profunda é a associação entre agressividade fiscal e risco fiscal. Fundamentalmente, a noção do que o risco fiscal expressa ainda tem pouco consenso na literatura, limitando nossa compreensão dos fatores subjacentes a esse risco. Pesquisas futuras podem tentar identificar as circunstâncias em que a Agressividade Tributária conduz a riscos adicionais.

Deste modo, observa-se a necessidade de analisar se o tamanho da punição nas condenações em litígios fiscais pode inibir as decisões do gestor tributário no sentido de promover a prática de atos ligados ao planejamento tributário. Isto porque essas variáveis podem possuir alguma inter-relação, afigurando-se possível que uma maior carga de condenação administrativa ou judicial, para uma determinada empresa desestimule a adoção de atitudes mais acentuadas de planejamento tributário. Diga-se mais: há a premente necessidade de se verificar se as penalidades já aplicadas (efetiva condenação fiscal) têm surtido algum efeito sobre a intenção dos executivos tributários em manter, reduzir ou ampliar as suas ações de planejamento tributário, mormente naqueles casos em que a legislação e jurisprudência não se encontram firmes e pacificadas sobre determinado tema fiscal.

No planejamento tributário, (*tax avoidance*), pressupõe-se que as ações que reduzem a carga tributária sejam inteiramente lícitas, não descambando para o campo da ilegalidade. Ocorre que, margeando as tarefas do planejamento tributário podem existir situações de difícil interpretação quanto à sua licitude, o que leva o contribuinte a ter que decidir se assume o risco de ter considerada essa operação como uma fraude ou de se tratar efetivamente de uma operação lícita, não merecedora de reproche da administração tributária e criminal. A esse tipo de arranjo a doutrina atribui o sugestivo nome de planejamento tributário agressivo.

Como visto, trata-se de uma modalidade de planejamento tributário que se encontra numa *zona cinzenta* entre a *tax avoidance* e a sonegação fiscal. Isso o torna um objeto de estudo extremamente relevante, seja pela pouca literatura até então produzida, seja pela ausência de um

estudo que abarque o tema sob o prisma do Direito e da Contabilidade, uma vez que os institutos são nitidamente conexos.

É conveniente registrar que, dentro desta ampla definição de planejamento tributário, isto é, do grau de redução lícita dos tributos, podem apresentar-se inseridas algumas situações configuradoras de sonegação fiscal, procedimento que refoge as balizas legais e deve ser evitado e combatido por todos os integrantes do corpo social (HANLON; HEITZMAN, 2010).

Ocorre que, pela evidente dificuldade de constatação da má-fé e do dolo do administrador em decidir-se por assumir uma conduta criminosa (situação só possível de comprovação *ex post facto*), neste trabalho não se considerou como sonegação aquela redução de tributos ainda não detectada pelos órgãos tributantes, até porque dependente, como sabido, de alguma apuração judicial que garantisse ao acusado o direito à ampla defesa e ao contraditório. De todo modo, a forma clássica de sonegação fiscal (omissão de receitas) não apresenta qualquer influência sobre os resultados desta pesquisa, pois o estudo baseou-se nas receitas e tributos incidentes, declarados ao fisco, isto é, naqueles elementos constantes da contabilidade oficial da companhia.

Quer-se dizer que, não sendo declarada uma receita eventual nos relatórios fiscais, tal procedimento, configurador de sonegação fiscal, não terá sido computado nem como planejamento tributário agressivo nem como sonegação fiscal, justamente porque não detectável, *a priori*, pelos usuários externos dos relatórios contábeis.

1.2 Problema de pesquisa

É amplamente aceita a existência de uma relação entre o Direito e a Contabilidade, afinal, ambos os campos do conhecimento lidam com a aplicação de conhecimentos na esfera social, o primeiro ditando as normas do *dever ser*, isto é, fixando as regras de conduta entre as pessoas. Já a Contabilidade preocupa-se com a captação e registro de informações econômico-financeiras confiáveis e relevantes de uma organização social. Contudo, os estudos que tratam de analisar os efeitos de determinados fenômenos jurídicos sobre a contabilidade, pelo que se sabe, ainda são incipientes. Por isso, esta pesquisa tenta fazer uma aproximação entre as duas áreas, utilizando-se de institutos que tangenciam os referidos ramos das ciências sociais aplicadas.

De um modo mais claro, o presente estudo enfrenta o problema de **investigar se o tamanho da punição tributária aplicada na esfera administrativa ou judicial em litígios**

fiscais tem relação com as tomadas de decisões de planejamento tributário agressivo nas empresas. Igualmente, pretende-se testar se há relação entre nível de planejamento tributário e a efetiva condenação tributária destas empresas, pelo fisco federal.

Ao menos duas teorias se correlacionam diretamente com o objeto desse estudo. No campo econômico e das finanças, a Teoria da Agência pode explicar os motivos pelos quais um *agente* – no caso, o responsável pelas decisões de planejamento tributário - adota mecanismos de cumprimento ou descumprimento de obrigações fiscais perante o *principal*, no caso, o Fisco.

De acordo com Jensen e Meckling (1976), a Teoria da Agência foi concebida como uma rede de contratos explícitos e implícitos utilizados para estabelecer funções e definir direitos e deveres dos envolvidos, fazendo surgir as figuras do principal e do agente, que apresentam interesses aparentemente antagônicos, mas que devem ser conciliados para um melhor rendimento desse contrato.

O problema analisado no estudo também pode ser discutido à luz da Teoria da Pena. Esta teoria, oriunda do Direito Criminal, afirma que a punição previamente estabelecida para os ilícitos de natureza criminal tem um caráter retributivo pessoal ao infrator e também possui um elemento de prevenção, no sentido de servir para evitar que outros integrantes da sociedade cometam os mesmos atos, prevenindo, desta forma, a ocorrência de novos crimes. Daí que, no caso concreto, poder-se-ia perquirir acerca da efetiva existência de uma função desestimulante que as penas cominadas teriam naquelas situações em que a licitude do alegado planejamento fiscal não esteja perfeitamente delineada.

Afora isso, têm-se as lições legadas pela Teoria Econômica do Crime, um ramo da ciência econômica que se notabiliza por discutir os aspectos que levam um indivíduo a praticar uma conduta criminosa, tendo como ideia central do modelo proposto a ponderação entre os custos e os benefícios esperados desta prática criminosa, isto é, os ganhos no caso de não serem apanhados e as perdas nos casos de descoberta dos atos ilícitos praticados.

Em homenagem aos recentes estudos que pretendem explicar a tomada de decisões gerenciais e contábeis, este trabalho incursiona-se também, ainda que tangencialmente, num breve estudo das motivações subjetivas dos decisores, área ligada à contabilidade comportamental, uma vez que nem todas as decisões de planejamento tributário podem ser atribuídas a influências externas, sendo certo que as circunstâncias pessoais do tomador da decisão e o ambiente jurídico e contábil envolvido podem revelar muitas situações de

racionalidade limitada, isto é, decisões que cumprem o seu papel de escolha, sem ter como escopo o atingimento de um nível ótimo de solução do problema a ser resolvido.

1.3 Objetivos

Para alcançar o desiderato deste estudo, faz-se necessário, inicialmente, averiguar qual a inter-relação entre o tamanho da punição da firma por atos que importem em redução de tributos e a prática de planejamento tributário agressivo.

Outro macro objetivo da pesquisa consiste em verificar se, havendo efetiva condenação tributária da firma, há mudança no seu nível de planejamento tributário. Isto porque, uma coisa é mensurar tamanho da condenação da empresa, baseado em hipotética situação de condenação futura pelo Fisco, o que é possível mediante a análise das provisões fiscais registradas nos relatórios financeiros da Companhia. Tais provisões representam o nível de desembolso previsto pelos advogados da firma, após uma análise dos casos concretos, indicando o tamanho das perdas tributárias decorrentes dos processos judiciais e administrativos. Outra situação seria a responsabilização efetiva da firma ou de seu gestor pelo planejamento tributário agressivo, cuja influência, segundo a Teoria Econômica do Crime, seria mais intensa que uma mera probabilidade de ser condenada.

Ora, de acordo com a Teoria da Pena, a condenação efetiva representaria um desestímulo à tomada de decisões tributárias não chanceladas pelo Fisco ou pelos tribunais.

Com isso, um desdobramento natural do objetivo geral será analisar quais os principais fatores que motivam os gestores tributários a tomarem as decisões fiscais potencialmente questionáveis pelo Fisco. Significa dizer que, em última instância, a proposta da pesquisa está calcada em verificar a existência de associação entre os efeitos da inter-relação entre o tamanho da punição tributária (efetiva ou potencial) e o nível de planejamento tributário da firma ou, não sendo detectada tal associação, explicitar os motivos pelos quais a associação mencionada não se revela plausível no ambiente de negócios do Brasil.

1.4 Justificativa e relevância do estudo

Do ponto de vista da relevância do estudo, tem-se que ele pretende ampliar a literatura para mostrar como os resultados dos litígios fiscais podem estar associados com os níveis de planejamento tributário, uma vez que os profissionais contábeis lidam diretamente com diversas situações limítrofes entre a prática de planejamento tributário e a evasão fiscal, sendo a primeira delas considerada lícita e a última constituir-se em atividade criminosa.

Assim, o trabalho se justifica, pois pretende lançar um olhar interdisciplinar do fenômeno do planejamento tributário, que deve ser estudado tanto do prisma da criação de valor - principalmente pela minoração da carga tributária -, como pela ótica da necessária segurança jurídica que se espera nas relações tributárias. Mais que isso: o trabalho ganha relevo também porque se utiliza de informações relativas aos processos tributários administrativos e judiciais declarados pelas empresas, como forma de mensurar se há ou não temor de responsabilização pelos atos praticados pelo gestor tributário. Essa circunstância inova em matéria de pesquisa dos efeitos do planejamento tributário e pode contribuir significativamente para o aperfeiçoamento das predições sobre a prática de *tax avoidance* nas organizações.

Isto é assim, pois as provisões fiscais registradas no Balanço Patrimonial são um reflexo direto dos pareceres das firmas de advocacia (externas ou internas) ligadas às Companhias que operam na Bolsa de Valores e Mercadorias de São Paulo (atualmente B3 S.A – Brasil, Bolsa, Balcão).

Se há campo para a promoção de planejamento tributário, uma vez que as decisões tributárias que foram tomadas pela companhia redundaram em aprovação do Fisco ou do Poder Judiciário, seja na via administrativa ou judicial, e, ainda assim, a empresa deixa de aproveitar essa vantagem como fonte de alavancagem financeira, então a empresa estará perdendo a oportunidade de aumentar a sua rentabilidade, visto que a sua carga tributária não estará otimizada, reduzindo-se o fluxo de caixa empresarial.

No outro extremo, se a empresa adota relevantes práticas de planejamento tributário agressivo, é possível que algumas delas tangenciem os ilícitos criminais e haja punição da Administração Fazendária ou do sistema penal de justiça, além de se ampliarem sobre a companhia os holofotes das agências governamentais recolhedoras de tributos.

Desta forma, há um *trade-off* entre fazer planejamento tributário agressivo com redução dos custos com tributos e aumentar os custos de reputação empresarial no caso de condenação fiscal.

A redução dos lucros de forma gritante e inesperada pode, ainda, ocasionar prejuízos a diversos *players* da companhia. Havendo danos produzidos pela alta administração empresarial, surgirá o dever de reparar civilmente os eventuais prejudicados. E são muitos os potenciais atingidos por essa conduta dolosa da administração. Tem-se os investidores, os colaboradores que sejam remunerados parcialmente por meio de distribuição dos lucros, os credores ludibriados por relatórios financeiros de má qualidade ou eivados de vícios ocultos, entre outros.

Sobreleva anunciar que o estudo, por meio das provisões lançadas no Balanço Patrimonial e das condenações efetivamente aplicadas pelo Fisco Federal às empresas, pretende trazer à tona algumas características dos litígios fiscais em que as companhias estão envolvidas. Dessa forma, o trabalho pretende mesclar métricas objetivas declaradas nos relatórios fiscais com impressões, naturalmente subjetivas, elencadas nos opinativos dos assessores jurídicos da organização.

Nunca é demais lembrar que alguns setores importantes da economia brasileira, como a indústria de transformação e a de consumo cíclico e não cíclico, sofrem com a alta carga tributária que lhes é imposta, chegando a 44% do faturamento empresarial. Tal percentual representa um quinhão considerável dos acionistas que deixa o seio empresarial para os cofres governamentais e, portanto, deixa de integrar o fluxo de caixa da companhia. Em outras palavras, um planejamento tributário eficiente tende a redundar em ganho financeiro para os proprietários do empreendimento, residindo aí uma forte justificativa para o seu estudo de forma mais pormenorizada.

Espera-se, pois, que esta pesquisa lance a fagulha necessária ao desenvolvimento de outros trabalhos que envolvam a busca de explicações para se conhecer os mecanismos que influenciam as decisões de planejamento tributário agressivo.

Corroborando esse entendimento, o Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT) tem realizado periodicamente pesquisas sobre o nível de endividamento tributário das companhias listadas na B3 – S/A - Brasil, Bolsa, Balcão. No último desses estudos, afirmou-se:

O Índice encontrado de 21,40% (95 empresas) [em 2017], que constam na Dívida Ativa da União, de um total de 444 empresas listadas na Bolsa de Valores é bem elevado, o que denota que ainda há muito a ser feito, em termos de governança tributária, nas maiores empresas brasileiras. Diferente era o cenário quando realizado esse mesmo estudo em 07 de maio de 2011. Naquela oportunidade, de um total de 537 empresas listadas na Bolsa de Valores, 11 empresas, ou 2,05% das empresas listadas na Bolsa de Valores tinham débitos tributários inscritos na

Dívida Ativa da União. Em 2015, de um total de 549 empresas listadas na Bolsa de Valores, 162 empresas, ou 29,50%, constavam na relação da Dívida Ativa da União. Portanto, em relação ao último estudo realizado, houve uma melhora no índice das empresas que estão listadas na Dívida Ativa da União, ou seja, de 29,50% (2015) para 21,40% (2017). Cabe ainda, ressaltar, que esse índice poderia ser ainda mais elevado, considerando que muitas das empresas listadas na Bolsa de Valores possam ter aderido ao Programa Especial de Regularização Tributária (PERT), instituído pela MP 783/2017 – Lei nº 13.496/2017. Assim, esse elevado percentual de 21,40% das empresas no mercado de ações que têm dívidas com a União, demonstra que ainda há muito o que ser feito pelas maiores empresas brasileiras, em termos de governança tributária. É de fundamental importância que as empresas se preocupem mais com a ética, transparência, consistência e estrita legalidade.

1.5 Estrutura do trabalho

Além desse breve intróito, é apresentada no capítulo dois a revisão de literatura sobre as principais teorias e *frameworks* que fundamentam o trabalho. No capítulo três, indica-se a metodologia utilizada para construção da pesquisa, inclusive com indicação dos testes estatísticos que visam a validação dos resultados obtidos. Na sequência do estudo, tem-se o ponto nevrálgico do trabalho, isto é, a análise e discussão dos resultados com a apresentação de testes de robustez que permitem comparar esta pesquisa com outras similares desenvolvidas no exterior e, por fim, são tecidas algumas considerações finais acerca do tema em debate neste trabalho de dissertação, com destaque para as limitações que devem ser superadas por trabalhos vindouros.

2 REVISÃO DE LITERATURA

2.1 Teoria da agência

Tenciona-se utilizar neste trabalho algumas teorias e estruturas conceituais que permeiam as Ciências Contábeis e o Direito e que servem de fundamento para delinear as motivações e processos pelos quais os gestores tributários realizam as ações ligadas à economia de tributos.

Uma teoria bastante testada nesse campo é a Teoria da Agência, porque se amolda ao modelo associativo entre um elemento principal e um agente contratado para gerir os negócios empresariais. Nesse singelo contexto, diversos problemas podem surgir e variadas são as partes interessadas que eventualmente assumem o posto de principal e de agente nessa relação permeada de assimetria informacional e de assunção antagônica de riscos e aceitação de retornos.

Watts e Zimmerman (1986) esclarecem que os custos de agência surgem em razão de os interesses dos executivos ou gerentes (agentes) não coincidirem com os interesses dos acionistas, também chamados de proprietários, e das partes interessadas (principais). Para tais pesquisadores o equilíbrio ocorre “quando os custos líquidos de um relacionamento de agência, os custos de agência, são minimizados pelo *trading-off* nas diminuições da utilidade devida para a perda residual”

No campo das finanças, a Teoria da Agência foi explicitada por Jensen e Meckling (1976) como um contrato, de forma que uma ou mais pessoas (principal), empregam outra pessoa (agente) para tomar as decisões necessárias à empresa em seu nome com o devido poder concedido a ele.

Nesse mesmo estudo, Jensen e Meckling (1976) afirmam que é possível visualizar o problema de agência em outras configurações em que os interesses sejam contrapostos e haja necessidade de um controle de uma parte, mesmo que por via de um contrato informal, das atitudes do outro envolvido. É o caso da relação existente entre o Fisco e os gestores de tributos, sendo essa a razão da fixação de marcos regulatórios diversos para fins de balizamento da atividade empresarial, evitando-se o comportamento elisivo do ente sobre o qual recai a tributação.

Neste particular, é importante assentar a ideia de que, ao fixar um parâmetro esperado como tributação setorial, o Fisco está exercendo o papel de *principal* nesse relacionamento de agência. Estabelece-se uma meta a ser atingida por cada empresa, em determinado setor. Não atingido o parâmetro, o órgão fiscalizador de tributos passa a analisar mais detidamente a contabilidade da empresa em questão, a fim de melhor gerenciar o contrato implícito firmado com a organização.

Bem anterior a essa formulação, porém sem atingir esse detalhado nível teórico, Adam Smith (1776) já discorria sobre os efeitos do auto-interesse nas relações econômicas, deixando em sua obra transparecer que o indivíduo, ao fim e ao cabo, tende a escolher a ação que melhor beneficie o seu próprio interesse, sendo esse o móvel da produção de riqueza, isto é, o interesse individual, oportunista, produziria a riqueza coletiva.

Nesse contexto, a pesquisa de Desai e Dharmapala (2009) externou que a remuneração dos executivos é fonte de incentivos para que eles adotem práticas de planejamento tributário ou para que seja desestimulada tal prática, dependendo dos mecanismos de governança. Os achados da referida pesquisa confirmaram que uma autoridade fiscal forte pode desestimular esse modelo de gestão empresarial baseado na redução de custos.

De igual forma, a pesquisa que ora é desenvolvida objetiva verificar se o tamanho da punição fiscal ou a sua efetiva condenação acompanha essa tendência de estímulo ao planejamento fiscal, muito embora, atualmente se tenha notícias de que o planejamento fiscal, como qualquer outra atividade empresarial depende, de alguma forma, de características intrínsecas ao seu gestor (KAHNEMAN e TVERSKY, 1979; THALER, 2000) e de muitos outros elementos, por se tratar de uma decisão complexa e formada por multivariados fatores econômicos e subjetivos. Neste ponto, convém ressaltar o desenvolvimento da teoria da racionalidade limitada como fator a ser considerado na análise de qualquer fenômeno complexo.

No tocante à racionalidade limitada, Simon (1957) preconiza que os tomadores de decisão frequentemente adotam aquele julgamento que irá servir adequadamente a seus propósitos, satisfazendo-se, pois, com a primeira decisão capaz de solucionar o problema em questão. Não há uma preocupação com a maximização dos resultados obtidos. Diante da natural ausência de informações adequadas sobre todos os aspectos do problema (complexidade dos sistemas), urge tomar a decisão mais satisfatória para aquela ocasião (e não a pesquisa pelo resultado maximizador) como logicamente se espera de um decisor.

Vello (2011) investigou se o planejamento tributário efetuado pelas companhias abertas é uma prática de gestão que gera valor para o acionista. Constatou que embora se possa conjecturar que o aumento de lucros proporcionado pela economia de tributos contribua para elevar o valor da firma, uma avaliação incompleta de todos os custos do planejamento tributário possibilita o surgimento de quadros em que os custos superam os benefícios, reduzindo o retorno para os acionistas e afetando negativamente o valor da firma.

Isso sugere a necessidade de melhor estudar o fenômeno do planejamento fiscal, incorporando o máximo de variáveis possíveis que o afetem, de forma a obter um cenário mais condizente com um perfil ótimo de utilização desse mecanismo, evitando-se que, na busca por redução de tributos sejam criados custos adicionais para a empresa.

Por fim, Armstrong, Blouin e Larcker (2012) estudaram os efeitos da compensação remuneratória aos executivos, pesquisando sobre a relação da remuneração dos diretores tributários com algumas métricas de planejamento tributário agressivo. Seus resultados convergem para a orientação segundo a qual os gestores tributários são motivados a reduzir o nível da despesa tributária total divulgada nos relatórios financeiros.

Enfim, na vertente que importa ao nosso estudo, a teoria da agência preconiza que o principal, no caso, a Fazenda Pública, o Fisco, tem interesse em aumentar a receita fiscal. Entretanto, os agentes - os contribuintes - possuem interesses antagônicos, ou seja, buscam meios de pagar a menor carga tributária possível.

Nesse embate, a busca pela regulação ótima seria o caminho para o enfraquecimento do conflito. Encontrar um ponto de equilíbrio que forneça a maior arrecadação possível a que a empresa esteja disposta a entregar ao Estado é, portanto, o objetivo da Administração Fazendária.

Neste mister o Fisco lança mão de uma série de normas que veiculam obrigações acessórias, como a emissão de notas fiscais eletrônicas, a escrituração transparente e quase que em tempo real, com o intuito de verificar se a empresa tem cumprido a carga tributária estabelecida para o seu setor de atuação. Significa dizer que um dos indicadores do cumprimento do contrato de agência otimizado é a entrega, pela empresa, de uma arrecadação igual ou bem próxima daquilo que é esperado para o setor em cada nível governamental (fisco federal, estadual e municipal), variando tal carga tributária em cada setor de atuação.

Se uma empresa, por qualquer motivo, tem uma carga tributária menor que as suas concorrentes setoriais, é possível que muitas explicações aportem para justificar a discrepância observada. Uma delas é a prática de planejamento tributário agressivo, objeto deste estudo.

As recentes pesquisas envolvendo o planejamento fiscal associam este mecanismo de gestão empresarial ao nível de governança corporativa, discutindo essa associação com supedâneo na teoria da agência. Outros trabalhos trilham pela investigação dos riscos de mercado associados ao planejamento tributário e, ainda, houve quem o relacionasse ao valor da firma (FERNANDES, MARTINEZ e NOSSA, 2013; SANTANA e REZENDE, 2016; HANLON E SLEMROD, 2009).

Visto sob esta ótica, a pesquisa esmera-se pela tentativa de inovar na demonstração de que a Teoria da Agência ainda possui um largo campo de aplicação, podendo ser utilizada para explicar comportamentos além daqueles usualmente vinculados aos temas do oportunismo gerencial sustentado pelo utilitarismo. Isso se dá com a incorporação, nesta investigação, da premissa de que fatores comportamentais tendem a interferir na tomada de decisões de planejamento tributário agressivo.

Nesse panorama, o emprego da Teoria da Agência como marco teórico que possa justificar os comportamentos empresariais em face do Fisco atende aos reclamos da comunidade científica contábil.

De acordo com Sauerbronn e Faria (2012, p. 4), as pesquisas envolvendo a Teoria da Agência e desenvolvimentos teóricos em contabilidade no Brasil:

Privilegiam o controle do oportunismo gerencial, a redução da assimetria de informações por meio da ampliação do monitoramento e, finalmente, o alinhamento de interesses como dita a Teoria da Agência, e sob esta perspectiva as ações humanas que ultrapassam os interesses pessoais do agente, a racionalidade e a aversão ao risco acabam por ser desconsideradas.

Sauerbronn e Faria (2012) preconizam, ainda, que os estudos utilizem uma perspectiva mais pluralista da prática social, objetivando analisar na pesquisa em contabilidade tanto o lado humano quanto a agência das organizações, com o estudo simultâneo da agência do gerente, da agência da organização e da agência do ambiente.

Enfim, o contributo da Teoria da Agência pode ser expandido, para atingir os aspectos motivacionais dos gestores de tributos, sendo certo que esta investigação se ocupa do aspecto relativo ao tamanho da punição fiscal e à condenação efetiva em matéria de tributos como uma característica a ser sopesada na fixação dos contratos ou regulamentos ótimos na área fiscal.

É importante notar que esta função inibitória do comportamento oportunista do agente (no caso, da própria organização) em face do principal, o Fisco, tem merecido alguma atenção da Administração Fazendária. Não é por outro motivo que a legislação tributária federal prevê multa que varia de 50% a 150% do tributo sonegado, ou do produto de fraude ou conluio (art. 44, da Lei Federal nº 9.430/1.996), uma vez que multa mais branda pode resultar em estímulo ao comportamento oportunista do agente.

Nada obstante, os tribunais têm jurisprudência pacífica no sentido de que a multa não pode ser objeto de confisco e, nessa toada, reduzem a multa aplicada pela administração fazendária. Por todos, pode ser citado o Recurso Extraordinário nº 833.106, proveniente do Estado de Goiás, julgado pelo Supremo Tribunal Federal, que limitou a 100% a multa aplicada a uma empresa goiana.

2.2 Planejamento tributário, planejamento tributário agressivo e *tax avoidance*

No que diz respeito ao *framework* do Planejamento Tributário trata-se de um instituto que à evidência pode servir para criar valor aos acionistas, pois tem como objetivo a redução da carga tributária empresarial, tornando a empresa mais competitiva, além de servir como um elemento maximizador do retorno para os investidores.

Na visão de Andrade Filho (2006, 118):

O planejamento consiste na modelagem de fatos, atos ou negócios para que possam ser submetidos a um esquema jurídico menos oneroso, ou na simples eleição de um entre vários regimes jurídicos com exigências fiscais diferenciadas.

Na literatura contábil são muitas as acepções que o termo planejamento tributário assume. Internacionalmente é conhecida como *tax planning*, *tax avoidance*, *tax sheltering*, *tax*

agressiveness e tax evasion, não havendo definições ou construtos universalmente aceitos (HANLON e HEITZMAN, 2010).

No que se refere à doutrina contábil e jurídica do Brasil é comum diferenciar a elisão fiscal e a evasão fiscal, tratando a primeira como uma conduta lícita, apta a evitar a incidência do fato gerador do tributo em que o gestor aproveita-se das lacunas da legislação para adotar atitudes que inibem a incidência tributária. Já a evasão fiscal estaria situada no campo da ilegalidade, pois consiste na utilização de medidas redutoras do tributo após a deflagração do fato gerador da exação, configurando uma conduta ilegal, passível de enquadramento criminal, desde que presente algum meio fraudulento nesse mecanismo de redução da carga tributária (MALAQUIAS, 2011).

Segundo Tôrres (2003, p. 174), a elisão fiscal é um procedimento seguro e que depende basicamente de um planejamento tributário, aduzindo ainda que:

A necessidade de atuação preventiva do operador do direito, no estudo das conseqüências fiscais dos negócios jurídicos que as pessoas pretendam praticar, não é mais do que uma realidade decorrente de todo o processo de dinamização das relações e investimentos inerentes aos fluxos de capitais, enfrentamento de concorrências sempre mais competitivas e da crescente complexidade do sistema tributário. A Constituição Federal garante e tutela o direito ao exercício da autonomia privada, à propriedade e à liberdade contratual, dentro dos limites que o conceito de Estado Democrático e Social de Direito impõe. Daí, que as atitudes lícitas que possam ser adotadas pelos contribuintes, na estruturação ou reorganização de seus negócios, tendo como finalidade a economia de tributos, evitando a incidência destes, reduzindo ou diferindo o respectivo impacto fiscal, sem qualquer descumprimento frontal ou indireto das leis, são perfeitamente válidas e correspondem à noção de “legítima economia de tributos.”

Por fim, deve-se esclarecer que o planejamento tributário, na forma em que apresentado, nada mais é do que um procedimento de interpretação das normas jurídicas tributárias e de direito privado, visando à orientação ao contribuinte sobre a forma menos gravosa de alcançar determinado fim, com redução ou eliminação de tributo.

Neste panorama, considerando que toda a ideia do planejamento tributário pauta-se na realização de condutas que excluam, prorroguem ou reduzam o alcance do fato gerador dos

tributos, sobressai-se a necessidade de conceituar esse importante instituto jurídico, a fim de que seja aclarado o entendimento sobre a adoção do planejamento tributário enquanto possível instrumento de economia dos tributos.

Com efeito, nos termos do art. 114 do Código Tributário Nacional o fato gerador ou fato imponível é a situação definida em lei como necessária e suficiente à sua ocorrência. Tal disposição normativa, no entanto, não é tecnicamente correta, uma vez que o legislador, na espécie, confunde os conceitos de “hipótese de incidência” e de “fato gerador”. Naquela, tem-se apenas a descrição legal do fato jurígeno que o Direito Tributário empresta relevância, antecipando aos contribuintes as situações que, acaso ocorram, fazem surgir a obrigação tributária. Quanto ao fato gerador, este sim é a real situação fática ou jurídica que faz surgir a obrigação tributária. A hipótese de incidência está no campo descritivo, enquanto o fato gerador está no campo fático-jurídico, materialmente concretizado.

Portanto, o que se nos apresenta no art. 114 do CTN é a conceituação de hipótese de incidência dos tributos e não a descrição do fato gerador. Tais conclusões são extraídas da análise do art. 116, também do CTN, que em seus incisos I e II esclarecem:

Art. 116. Salvo disposição de lei em contrário, considera-se ocorrido o fato gerador e existentes os seus efeitos:

I – Tratando-se de situação de fato, desde o momento em que se verificarem as circunstâncias materiais necessárias a que produzam os efeitos que normalmente lhe são próprios;

II – Tratando-se de situação jurídica, desde o momento em que esteja definitivamente constituída, nos termos de direito aplicável.

Diante disso, chega-se à conclusão de que os fatos geradores são representados, sempre, por fatos jurídicos, que se nos apresentam de forma concreta, seja no plano fático ou no plano jurídico. Sobre a matéria é esclarecedor o ensinamento de Carvalho (1999, p. 168), que por sua clareza ora transcrevemos:

É de ciência certa a afirmação de que uma circunstância de fato, prevista em norma de direito positivo, será sempre um fato jurídico, quer em sentido lasso, quer em acepção estrita, pois consiste num acontecimento, em virtude do qual as relações de direito nascem e se extinguem, no conceito de Clóvis Beviláqua.

Na definição de Falcão (2002) fato gerador é o “conjunto de fatos ou o estado de fato a que o legislador vincula o nascimento da obrigação jurídica de pagar um tributo determinado”.

Desta concepção, extraem-se como elementos determinantes do fato gerador: a) a previsão em lei; b) a caracterização através de um fato jurídico, na verdade um fato econômico de relevância jurídica; c) a circunstância de tratar-se de pressuposto da obrigação de pagar tributo.

Do ponto de vista terminológico, várias expressões são empregadas como sinônimas de fato gerador, sendo resultado da tradução de termos consagrados na doutrina alienígena: Entre eles destacam-se os termos *fato impositivo*, *suporte fático*, *situação base do tributo ou pressuposto de fato do tributo*.

Portanto, a hipótese de incidência é a descrição, estabelecida pela norma, de um ato ou fato que, ocorridos, irão gerar a obrigação tributária.

Para efeito de concreção das normas tributárias, estas devem se iniciar pelo comando constitucional, como lembra Derzi (2002):

A concreção das normas tributárias se inicia pela Constituição, passa pelas leis complementares de normas gerais e se completa na lei ordinária, reguladora da espécie impositiva. Portanto, no caso brasileiro, pouco questionamento poderá surgir sob o aspecto da capacidade econômico-objetiva no sentido absoluto (exceto em caso de imposto federal residual), como mera escolha pelo legislador ordinário, das hipóteses de incidência.

Vê-se, pois, a importância do fato gerador, não sendo exagero dizer que o Direito Tributário, como ciência, gravita em torno de tal instituto.

Demonstrado que o planejamento tributário é uma ação que objetiva modular a incidência do fato gerador dos tributos, dentro de uma seara lícita e que tal planejamento, necessariamente, deve ser perpetrado por um executivo que possua poderes de administração e mando na organização empresarial, deve-se fazer um registro sobre a terminologia utilizada nesse estudo. O termo *tax avoidance*, seguindo-se o entendimento encampado por outros estudos, aplica-se a todo e qualquer comportamento da empresa que objetiva reduzir os tributos pagos pela companhia, quer sejam eles produtos de elisão ou de evasão fiscal (HANLON; HEITZMAN, 2010). Isto porque não há possibilidade de, *a priori*, ser afirmado se uma conduta se enquadra nesta ou naquela forma de redução de tributos.

Assim, este estudo, alberga o conceito tradicional de planejamento tributário, portanto, pressupõe-se a prática de atividades lícitas para redução do tributo, razão pela qual se confunde com o conceito de elisão fiscal.

Tem-se, ainda, o conceito de evasão fiscal, que revela um comportamento ilícito do contribuinte, destoando das ações tributárias reconhecidas como absolutamente válidas pelo Fisco. Como em nosso objeto de estudo, as atividades ilícitas não são consideradas como boas práticas, essas condutas não são levadas em conta para o cômputo das variáveis, até porque seria extremamente dificultoso separar quais seriam as condutas lícitas daquelas que guardam alguma ilicitude, sendo este o trabalho do sistema de justiça penal e tributária.

Nesse emaranhado de conceitos, aparece, também, o planejamento tributário agressivo, aplicado para qualquer situação que se encontre na zona cinzenta entre a elisão e a evasão fiscal.

Verifica-se, desse modo, que as ações de planejamento tributário puro e simples já são incorporadas à média da carga tributária do setor, porquanto as vantagens e procedimentos contábeis de um determinado ramo do setor são de domínio público daqueles que militam no ramo empresarial respectivo. No entanto, aquelas atitudes não autorizadas expressamente pelo Fisco é que configuram o planejamento tributário agressivo, porquanto levam a empresa a obter uma vantagem competitiva frente às demais integrantes do mercado. São elas, pois, o foco deste trabalho.

Outro ponto que merece destaque é a possibilidade de coincidência temporal entre determinadas ações de gerenciamento de resultados e a sua representação como planejamento tributário da firma. Este entrelaçamento de institutos, de fato, pode ocorrer em estudos deste jaez, uma vez que, última análise, a decisão de gerenciar resultados pode estar calcada na redução ou ampliação do quantitativo de tributos pagos pela firma.

Assentada essa diferenciação entre os institutos contábeis analisados, firma-se a preferência pela utilização, neste trabalho, do termo planejamento tributário agressivo como objeto de estudo. Sem embargo, as definições e estudos relativos ao campo da *tax avoidance* (economia de tributos lícita ou ilícita) serão consideradas, tendo em vista que apresentam elevado poder de inferência das repercussões da carga tributária no valor da firma e indicam o móvel pelo qual os gestores tributários tomam decisões de suprimir ou reduzir o lucro contábil, a fim de pagar menos tributos.

É inegável que a prática do instituto da *tax avoidance* tende a produzir um efeito positivo no fluxo de caixa empresarial, uma vez que sua principal função é reduzir a carga tributária da empresa, fazendo com que o lucro reporte maior valor do que se houvessem sido recolhidos todos os tributos evitados. No entanto, algumas pesquisas exteriorizam a outra vertente dessa prática contábil, isto é, sua face negativa para a companhia. Senão vejamos.

Desai e Dharmapala (2009) pesquisaram a relação entre a *tax avoidance* e o comportamento oportunista do principal executivo da empresa. Essa característica, de acordo com os referidos pesquisadores, não redundava em alavancagem do valor da firma, porque o excedente apurado com o planejamento tributário agressivo seria direcionado ao patrimônio do CEO, e não à firma.

Nessa esteira de pensamento, Hanlon e Slemrod (2009) relatam que o valor da firma diminui quando notícias sobre evasão fiscal são anunciadas. Como o planejamento tributário agressivo percorre essa zona cinzenta entre a elisão e a evasão fiscal, a possibilidade de trazer prejuízos ao valor das ações deve ser considerada pelos analistas financeiros quando surgem notícias da prática de planejamento tributário agressivo. Trata-se do reflexo dos custos reputacionais no ambiente de negócios em que se abusa do planejamento tributário.

No contexto chinês, Chen, Hu, Wang e Tang (2013) realizaram estudo acerca da mesma matéria e concluíram que o planejamento tributário agressivo não necessariamente agrega valor às firmas chinesas devido aos custos mais elevados dos problemas de agência. Os seus resultados sugerem que parte dos ganhos com a *tax avoidance* são enviados aos gerentes da companhia.

No Brasil, Rezende (2016) estudou esse fenômeno dos efeitos nocivos da elisão fiscal em face do valor da firma e concluiu que tais variáveis estão negativamente associadas. Sua pesquisa, na mesma linha de entendimento de Desai e Dharmapala (2009), funda-se no seguinte argumento:

Embora se possa esperar que as práticas de elisão fiscal resultem em geração de valor para o acionista, teorias alternativas sugerem que isto nem sempre ocorre; custos de agência implícitos, detectados recentemente pela literatura, podem exceder os benefícios da economia tributária, causando destruição de valor.

Como visto, o lucro auferido em um determinado período, quando decorrente de condutas ilícitas e, quando tais atitudes chegam à apuração dos órgãos competentes pode, em momento posterior, transformar-se em verdadeiro martírio aos credores da organização, aí incluídos os acionistas.

Em recente estudo, que em muito se assemelha ao trabalho ora desenvolvido, Martinez e Coelho (2016) analisaram Acórdãos do Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (CARF) publicados entre 2008 e 2013 que julgaram comportamentos de *tax avoidance* com uso de operações societárias típicas (cisão, fusão e incorporação). Concluíram os pesquisadores que a motivação extratributária das operações, a consideração de que os fatos ocorreram tais como foram descritos pelo contribuinte e o respeito às normas cogentes não tributárias, nessa ordem, são importantes balizadores do convencimento dos julgadores. Outras propriedades tais como adequado intervalo temporal entre as operações e independência entre as partes envolvidas, são igualmente critério de validade para se reconhecer a licitude da operação levada a efeito pelo contribuinte.

Sobreleva notar que Martinez e Coelho (2016) objetivaram estudar o fenômeno da economia de tributos a partir de um indicador disponibilizado ao público, qual seja, o resultado dos Acórdãos do Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (CARF) publicados entre 2008 e 2013, mesclando este dado objetivo com uma análise da subjetividade dos conselheiros julgadores. Os referidos pesquisadores verificaram quais os critérios são utilizados pelo CARF para autorizar ou rejeitar as ações de *tax avoidance* pelas empresas. Já no estudo ora em curso, a intenção é similar. Pretende-se utilizar dados extraídos dos pareceres constantes do formulário de referência da Comissão de Valores Mobiliários, que contém uma previsão do tamanho da punição a ser recebida pelas empresas em decorrência dos procedimentos tributários, para se verificar a (in)existência de associação entre o planejamento tributário agressivo e outras informações financeiras disponibilizadas ao público. Essa métrica, atualmente, está reportada diretamente nas provisões fiscais relatadas no Balanço Patrimonial e é um reflexo da previsão da firma de advocacia responsável por indicar a possibilidade ou probabilidade de perda da demanda judicial em observação.

Isto é relevante, pois a literatura contábil expõe que a informação contábil (mesmo aquela não divulgada nos relatórios contábeis) é utilizada pelas partes interessadas para fins de tomada de decisão.

Ball e Brown (1968) estudaram a utilidade da informação contábil no mercado de capitais por meio da observação sobre os efeitos da divulgação dos resultados anuais nos preços das ações. Constataram que houve um desaparecimento dos retornos extraordinários quando a informação se tornava pública, fazendo crer, portanto, que a informação havia sido incorporada ao preço das ações em momento anterior à publicação oficial dos relatórios financeiros e teorizando sobre a presença de outros fatores diferentes dos relatórios contábeis clássicos como agentes influenciadores do valor da firma.

No outro extremo do planejamento tributário, por meio de alterações nos pagamentos de tributos, têm-se as empresas que buscam obter uma boa reputação aos olhos das partes interessadas (*stakeholders*), reportando demonstrações financeiras robustas, que indicam pagamento de tributos em valores acima daquilo que realmente é esperado como lucro tributável. Essa ação é uma tentativa de aumentar os lucros corporativos por meio do gerenciamento de resultados e busca atrair a confiança das partes interessadas, sinalizando ao mercado uma saúde financeira inexistente na corporação (FRANK, LYNCH & REGO, 2009).

Erickson et al. (2004) examinaram o efeito dos tributos nas manipulações dos ganhos e descobriram que gestores utilizando-se de manipulações para aumentar ganhos com o desiderato de pagar os tributos reais sobre seus ganhos fictícios. Isto pode resultar em um duplo prejuízo para os investidores já que eles perdem o retorno sobre os dividendos futuros e também não podem contar com crescimento dos valores desembolsados na forma de pagamento dos tributos indevidos.

É de se notar que esse comportamento (o aumento dos lucros para sinalizar a terceiros uma situação diferente daquela vivenciada pela organização) não é considerado como evasão fiscal, para fins estritamente tributários. Vale dizer, não caracteriza a famigerada sonegação fiscal.

Isto é assim, porque no Brasil vige o princípio da tipicidade penal, que preconiza que o fato criminal imputado a uma pessoa deve ter plena coincidência com a descrição da norma penal incriminadora.

Confira-se, pois, a dicção da norma penal brasileira que trata das situações de evasão fiscal:

Lei 8.137/1990. Art. 1º Constitui crime contra a ordem tributária **suprimir ou reduzir tributo**, ou contribuição social e qualquer acessório, mediante as seguintes condutas:

I - omitir informação, ou prestar declaração falsa às autoridades fazendárias;

II - fraudar a fiscalização tributária, inserindo elementos inexatos, ou omitindo operação de qualquer natureza, em documento ou livro exigido pela lei fiscal;

III - falsificar ou alterar nota fiscal, fatura, duplicata, nota de venda, ou qualquer outro documento relativo à operação tributável;

IV - elaborar, distribuir, fornecer, emitir ou utilizar documento que saiba ou deva saber falso ou inexato;

V - negar ou deixar de fornecer, quando obrigatório, nota fiscal ou documento equivalente, relativa a venda de mercadoria ou prestação de serviço, efetivamente realizada, ou fornecê-la em desacordo com a legislação.

Pena - reclusão de 2 (dois) a 5 (cinco) anos, e multa. (Sem grifos no original).

Veja-se que o tipo penal em questão, no *caput* do artigo mencionado, deixa claro que a conduta só constitui crime se tiver por finalidade **a redução ou supressão** do tributo. Nada se fala a respeito do **aumento da tributação** com finalidade empresarial diversa.

Sem embargo, a conduta pode sim ser tipificada como crime. Porém, atingindo outro bem jurídico, qual seja o patrimônio de terceiros (e não as finanças públicas, como sói ocorrer com os crimes tributários), uma vez que se trata de uma conduta permeada de ardil, com o objetivo de obter vantagem ilícita para si ou para outrem, amoldando-se, portanto, ao tipo incriminador do art. 171, do Código Penal Brasileira, cuja denominação, no Brasil, é referenciada como estelionato.

2.3 Teoria da pena

No campo do Direito, é possível lançar mão de teorias para se entender o fenômeno do planejamento tributário, sobretudo as razões pelas quais os gerentes tributários adotam essa prática.

Destarte, os resultados da pesquisa devem ser confrontados com os ditames legais para se testar o quanto a Teoria da Pena tem servido para efetivamente estimular ou desestimular a tomada de decisões de planejamento agressivo.

Colhe-se do magistério de Bitencourt (2016, p. 88), que:

A principal finalidade, pois, a que deve dirigir-se a pena, uma vez que se dá o pressuposto da atribuição de culpabilidade, é a prevenção geral positiva no sentido limitador exposto, sem deixar de lado as necessidades de prevenção especial, no tocante à ressocialização do delinquente. Entende-se que o conteúdo da ressocialização não será o tradicionalmente concebido, isto é, com a imposição de forma coativa (arbitrária) da reeducação, mas sim vinculado a não dessocialização. A ressocialização do delinquente implica um processo comunicacional e interativo entre indivíduo e sociedade. Não se pode ressocializar o delinquente sem colocar em dúvida, ao mesmo tempo, o conjunto social normativo ao qual se pretende integrá-lo. Caso contrário, estaríamos admitindo, equivocadamente, que a ordem social é perfeita, o que, no mínimo, é discutível.

Desse modo, revela-se útil esclarecer se, de fato, a instituição de uma penalidade corporal (limitadora da liberdade) pela legislação criminal ou mesmo a cominação de penalidades pecuniárias (multas) servem como instrumento intimidatório da conduta do gestor tributário.

Neste particular, os estudiosos da Economia, bem de reconhecer, têm discutido com alguma ênfase os efeitos da *“Economia do Crime”*, no sentido de verificar até que ponto uma ação orquestrada e voltada para os atos ilícitos estaria relacionada com motivadores externos ao sujeito, como por exemplo, a probabilidade de ser pego praticando a ilicitude.

Um dos expoentes da área de Economia do Crime é o economista Gary Becker, ganhador do Prêmio Nobel em Economia no ano de 1992. De acordo com o referido pesquisador, um modelo “ótimo” de combate ao crime deveria incluir as seguintes relações individuais: o número de crimes, o custo financeiro de tais crimes, o percentual desses crimes que são punidos de forma efetiva, o percentual de prisões e condenações, os gastos com efetivos policiais, os gastos com o sistema judicial e carcerário (*apud* BRITTO, 1999).

Nesse aspecto, há forte coincidência com a pesquisa que será desenvolvida neste estudo, uma vez que se tenciona mostrar que o custo financeiro e o percentual desses crimes que são punidos de forma efetiva (tamanho da punição e efetiva condenação) influenciam na própria atividade de planejamento tributário.

Ainda segundo essa corrente de pensamento, o indivíduo que comete um crime de cunho econômico pode ser considerado uma espécie de “empresário”, e como um empresário de qualquer ramo de atividade econômica, seu objetivo primordial vem a ser o lucro obtível em cada empreitada. Porém, em tal “mercado” (criminoso), existe um grande risco deste indivíduo vir a sofrer algum tipo de sanção (multa, prisão, ou talvez até mesmo a morte). Além disso, para alguns estudiosos, tais atividades convivem em muitos casos de forma implícita com o princípio hedonista. (SHAEFER e SHIKIDA, 2001).

Mutatis mutandis, a teoria da pena pode ser importante fonte de análise para se explicar a motivação dos gestores tributários, sobretudo porque a variável independente principal que se pretende testar nesse estudo (tamanho da punição fiscal) não se confunde com a mera ciência da existência de uma punição para o agente praticante da situação de ilicitude. É dizer, a teoria da pena, com a fixação de suas sanções, deve ser conhecida de todos os agentes, até porque as consequências para o descumprimento da legislação estão encartadas nos instrumentos normativos estatais, de ampla ciência de todos os contribuintes e profissionais contábeis. No entanto, o tamanho da punição em litígios fiscais pode surgir como elemento dissuasivo ou incentivador da prática de planejamento fiscal, porque esta seria uma informação interna da organização, utilizada para efeitos gerenciais, notadamente para ampliar o valor da empresa por meio da redução de gastos com tributos.

Entretanto, a condenação tributária ou criminal-tributária não é consequência direta do inadimplemento das obrigações fiscais. Para a efetiva ocorrência do delito não basta que indivíduo promova os atos omissivos ou comissivos delineados no tipo penal exposto. Devem estar presentes também o elemento subjetivo e a culpabilidade do infrator. Significa dizer que, deve ter agido com vontade livre e consciente de praticar o ato criminoso, devendo ser punido na medida de sua potencial consciência dessa ilicitude.

Disso decorre que o profissional contábil ou qualquer outro gestor tributário só será responsabilizado criminalmente, quando efetivamente praticar uma das condutas vedadas pelo ordenamento jurídico, devendo, além disso, ter agido com intencionalidade de produção desse resultado ou, pelo menos, que tenha assumido tal risco. Assim, revela-se impossível a condenação nesse tipo de delito, de qualquer indivíduo, segundo o Direito Brasileiro, nas situações de mera negligência, imprudência ou imperícia, ações estas que revelam o descumprimento de um dever de cuidado, mas não a assunção de um risco penalmente relevante.

É importante registrar que um dos requisitos para que se possa falar em responsabilização criminal do administrador ou profissional contábil por atitudes que consubstanciam a sonegação fiscal, é a necessidade de que a empresa tenha sido condenada administrativamente, isto é, depois de finalizado o procedimento administrativo tributário em que se avalie pormenorizadamente as circunstâncias da redução do tributo, oportunidade em que o órgão fiscalizador encaminha uma representação fiscal ao Ministério Público, para fins de responsabilização, conforme estatuído na Sumula Vinculante nº 24 do Supremo Tribunal Federal. Por oportuno, pede-se vênias para transcrever o teor da referida súmula, pela clareza de seu enunciado: *“Não se tipifica crime material contra a ordem tributária, previsto no art. 1º, incisos I a IV, da Lei 8.137/1990, antes do lançamento definitivo do tributo”*.

Muito embora o instituto da pena como instrumento de coerção estatal tenha munido o Direito desse poder regulatório social, quando não utilizada a sanção cominada nos dispositivos legais respectivos, ou seja, quando a impunidade das condutas violadoras passar a ser corriqueira, pode ser desencadeada no agente (contribuinte) uma motivação para fins de reincidência na empreitada, correndo os riscos dessa violação, que lhe parecem mínimos diante do retorno que a conduta pode oferecer ao seu auto-interesse. Note-se, mais uma vez, que, no campo da tributação, tais sanções podem variar desde a simples imputação de juros de mora pelo descumprimento da obrigação, passando pela fixação de multa superior ao proveito econômico obtido pelo contribuinte em falta e alcançar até mesmo a aplicação da pena corporal de restrição de liberdade nos casos em que a violação à norma se dê na seara criminal – de forma intencional e consciente-.

Hoopes et al. (2012) pesquisaram acerca da influência da Fiscalização Fazendária nos Estados Unidos e concluíram que um trabalho de repressão fiscal efetivo reduz os ganhos com planejamento tributário agressivo.

Kubick et al. (2017) investigaram se a proximidade geográfica entre as sedes das companhias e os escritórios governamentais do fisco possuem alguma associação com a agressividade tributária. Seus resultados indicam que as empresas reduzem a carga de planejamento tributário quando localizadas perto das agências fiscais, porque acreditam ser mais provável serem escolhidas para receberem ações fiscalizatórias em decorrência de sua proximidade física.

Deste modo, torna-se perfeitamente compreensível que as penalidades previstas no ordenamento jurídico brasileiro tenham alguma relevância para a prática do planejamento

tributário, o que estaria de todo modo compreendido nos conceitos de “tamanho da punição fiscal e” e “efetiva punição fiscal” estudado nesta pesquisa.

Doutro eito, o ambiente regulatório e judicial vivenciado no Brasil tem contribuído para a redução da força coercitiva das multas tributárias aplicadas. Os tomadores da decisão contábil são persuadidos a manterem-se praticando o planejamento tributário agressivo, pois o Colendo Supremo Tribunal Federal tem, sistematicamente, reconhecido que as multas que superaram o valor da obrigação principal revelam conteúdo confiscador. Isto atrai a ideia de que, não sendo aplicada a multa em seu valor integral (até 150% do valor do tributo devido) as ações de planejamento tributário agressivo seriam favorecidas por implicarem um custo menor que o pagamento do tributo respectivo, se considerados o valor presente líquido da exação e o quantitativo de casos efetivamente punidos pela Administração Fazendária.

2.4 Inter-relação entre tamanho da punição e planejamento fiscal agressivo

As decisões judiciais divulgadas pelos tribunais brasileiros revelam uma disparidade de entendimentos quanto ao reconhecimento da prática de ilícitos tributários, sobretudo pela existência da cláusula geral antielisiva (*general anti-avoidance rule*), que presume fraudulento todo evento jurídico realizado sem fins negociais, isto é, apenas realizado com o propósito de reduzir a tributação, por meio de fraude à lei.

Essa cláusula legal, prevista no art. 116 do Código Tributário Nacional, necessariamente depende da interpretação dos tribunais administrativos e judiciais, razão pela qual serviria de fator motivador para que, na presença do problema de agência entre o Fisco (principal) e o contribuinte (agente), este último adote as ações de planejamento tributário agressivo que lhe permitam usufruir imediatamente dos valores economizados com a tributação diferida.

Parte-se da premissa de que os gestores tributários que sofrerem menores punições administrativas ou judiciais tendem a realizar mais práticas de planejamento tributário agressivo, seja porque há um baixo risco de interpretação desfavorável, seja porque o aumento do fluxo de caixa gerado com a economia de tributos beneficiará diretamente o agente em detrimento do principal.

Assim, parece razoável crer que quanto maior o tamanho da punição fiscal (efetiva ou potencial), menor será o nível de planejamento tributário agressivo. Esta relação é explicada pela

doutrina porque, como dito linhas acima, uma elevação das punições tributárias tende a aumentar o risco de ser condenado administrativamente ou civilmente em litígios tributários em casos futuros. Pode-se argumentar, ainda, que a informação condenatória, por ser de natureza pública, é absorvida pelo mercado, se este funcionar ao menos de forma semi-eficiente, podendo causar uma redução no valor da firma, o que igualmente tenderia a refrear a decisão de se repetir o ato considerado ilegal pelo Fisco.

Em conclusão, tem-se que o menor nível de punição fiscal tende a ampliar os casos de planejamento fiscal agressivo nas empresas, porquanto a validação do procedimento, pelo Fisco ou pelos tribunais, traduz-se em fonte de vantagem competitiva financeira daquele contribuinte que pratica um eficiente planejamento fiscal.

3 METODOLOGIA E DESENHO DE PESQUISA

3.1 População, amostra e procedimentos de coleta

A pesquisa classifica-se como exploratória, uma vez que a investigação insere-se num campo no qual há pouco conhecimento acumulado e sistematizado que, por sua natureza de sondagem, não comporta hipóteses rígidas apriorísticas, razão pela qual os resultados podem sugerir evidências que auxiliem no entendimento do fenômeno ou mesmo indicar que um determinado componente não possui influência sobre aquilo que se debruça na pesquisa (VERGARA, 2005).

Neste trabalho, esta característica exploratória é por demais importante. Como não se sabe o real comportamento das variáveis em estudo, o esforço para explicar os resultados encontrados deve ser direcionado à revisão dos procedimentos adotados, a fim de garantir-se uma validade do desenho de pesquisa utilizado. Em outras palavras, os resultados podem ser descritos como significativos ou não para entender-se o problema de pesquisa levantado, porém, em qualquer caso, são considerados válidos se obedecerem às rígidas regras de formulação e execução do desenho de pesquisa.

Quanto ao método utilizado neste trabalho, foi realizada uma combinação de procedimentos teórico-metodológicos: inicialmente procedeu-se com um levantamento do referencial bibliográfico das teorias que sustentam a hipótese a ser testada, e, em pós, seguiu-se o levantamento de dados propriamente dito, na forma abaixo explicitada. Por fim, cotejaram-se os resultados obtidos com as hipóteses de pesquisa adrede levantadas e com os resultados de outros estudos sobre o tema, avaliando-se a sua aderência ou refutamento em relação aos resultados esperados.

Os dados sobre métricas contábeis foram obtidos diretamente do banco de dados Econômica e do sítio eletrônico da Comissão de Valores Mobiliários (CVM). No caso da extração por meio do site da CVM o trabalho foi hercúleo, pois envolveu obter os dados relativos ao pagamento de tributos aos entes federais (separadamente dos demais entes tributantes), além

da colheita dos dados relativos ao valor agregado produzido por cada empresa em um determinado período de tempo.

As amostras colhidas dos dados secundários (Economática) referenciam as empresas de todos os setores da economia, listadas na B3 – S/A - Brasil, Bolsa, Balcão, Brasil, no ano de 2016, excluindo-se aquelas do setor financeiro, por possuírem regulamentação específica imposta pelo Banco Central e aquelas que, por qualquer motivo, não apresentem alguma das métricas necessárias ao tratamento dos dados. Enfim, trata-se de um conjunto de dados com poucos parâmetros a serem testados, mas provenientes da quase totalidade da população.

Com relação aos dados primários para a análise da métrica de “tamanho da punição fiscal”, a coleta de evidências foi realizada pelo software Economática e se relacionam também ao ano de 2016, por convergência com os dados da variável independente que está sendo observada (planejamento tributário). Partiu-se dos valores registrados na conta de “provisões fiscais”, racionalizando-se tais provisões pelo ativo total, a fim de se compararem os percentuais de recursos provisionados para os casos de perda da demanda judicial ou administrativa que a empresa está envolvida, obedecida, a opinião da equipe jurídica que examinou a matéria. Repise-se: as provisões fiscais funcionam como um espelho da orientação vertida pelos advogados da companhia quanto às possíveis derrotas tributárias da companhia.

Foram consideradas como procedimentos fiscais as demandas de natureza previdenciária (contribuição social previdenciária sobre a folha de pagamento, por exemplo), ante o seu inegável caráter tributário, nos termos da Constituição Federal de 1988, conforme decidido no Recurso Extraordinário nº 138284/CE, relator Ministro Carlos Veloso, DJ 28/08/1992.

Quanto à restrição de análise dos dados colhidos a apenas um exercício fiscal (corte transversal de um único exercício tributário), tal se deve em razão de a variável dependente estudada, pela sua natureza, contemplar um acumulado de processos de diversos anos anteriores a 2016, motivo pelo qual um estudo do tipo “dados em painel” apresentaria viés de dupla imputação dos efeitos de um mesmo processo fiscal nas decisões de planejamento tributário dos anos posteriores, situação que, decerto, prejudica a análise do fato contábil-jurídico em discussão.

Foram analisadas as informações de todas as empresas listadas na B3 - S/A – Brasil, Bolsa, Balcão, com as exclusões das empresas financeiras e daquelas que não continham todos os dados para estudo, sendo que 200 delas remanesceram para compor a amostra da pesquisa. As

demais não apresentaram dados suficientes para avaliação, seja por ausência da divulgação das métricas exigidas, seja porque se apresentaram como *outliers* que prejudicariam a amostra.

Exemplo de *outliers* que foram descartados da amostra são as empresas que apresentaram resultado negativo no valor adicionado a ser distribuído pela companhia. Como não faz sentido dizer-se de tributação sobre valores negativos (prejuízos), tais entidades não puderam ser computadas na amostra, porque refogem, em muito, o padrão médio das demais empresas listadas na B3 S/A – Brasil, Bolsa, Balcão, sendo aconselhável a sua exclusão, para uma melhor compreensão do fenômeno. O número elevado de empresas descartadas para integrar o exame se deve ao fato de os dados terem sido colhidos de mais de um instrumento de análise (a Demonstração do Valor Adicionado e o Balanço Patrimonial). Assim, constatou-se que algumas delas mantinham informações adequadas em um dos instrumentos, no entanto, não cumpriam o mesmo requisito no relatório complementar.

Para se chegar aos dados tratados a serem testados na regressão linear múltipla foi efetuado o seguinte procedimento **para cada uma das empresas da amostra:**

- a) pesquisa das métricas de “provisões fiscais” e “valor do ativo total”, extraíndo-se esses dados por meio da plataforma Economática.
- b) racionalização entre o valor da provisão fiscal registrada e o ativo total da organização, **para fins de que a métrica a ser testada reflita um percentual de chance de condenação para cada empresa;**
- c) pesquisa manual das métricas de planejamento tributário agressivo, extraíndo-se as métricas de “impostos federais a distribuir” e “valor adicionado total a distribuir” diretamente dos Demonstrativos de Valor Agregado (DVA) arquivados no sítio da CVM e B3 S/A – Brasil, Bolsa, Balcão na internet;
- d) racionalização das métricas de “total de “impostos federais a distribuir” e “valor adicionado total a distribuir”, obtendo-se um índice relativo ao percentual de tributos federais sobre o valor da riqueza produzida pela empresa no período, caracterizando a carga tributária individual empresarial;
- e) dedução do índice resultante do procedimento acima pela carga tributária setorial federal, **obtendo-se o coeficiente de planejamento tributário agressivo a ser testado;**

- f) pesquisa da carga tributária setorial total **com o objetivo de servir de *proxy* para variável de controle (Setor)**, tendo os dados sido coletados nos informativos na FIRJAN;
- g) utilização da métrica de logaritmo da “receita total” **para fins de utilização como *proxy* para variável de controle (Tamanho da Empresa)**;
- h) utilização de uma variável *dummy* para caracterizar a vinculação da empresa pesquisada a qualquer tipo de submissão a regras de governança corporativa;
- i) utilização de uma variável *dummy* para verificar se a empresa faz parte da lista dos 500 maiores devedores do Fisco Federal em 2015, situação que a caracterizaria como um empresa que sofreu uma efetiva condenação no ano anterior à decisão de planejamento tributário analisada.

Destarte, apesar de se referirem a apenas 200 empresas, foram necessários pelo menos 09 (nove) procedimentos prévios antes de se chegar ao parâmetro que seria levado para testagem na regressão múltipla, muitos deles, colhidos de forma manual, como acima especificado. Tudo no intuito de melhor representar o fenômeno em observação objeto da pesquisa.

Sintetizando os procedimentos, apresenta-se a tabela de coleta dos dados a seguir:

Tabela 1: Coleta de dados da amostra

QUANTITATIVO DE EMPRESAS REPRESENTANTES DA AMOSTRA	
TOTAL DE EMPRESAS LISTADAS NA B3 S/A – BRASIL, BOLSA, BALCÃO EM 2016	349
(-) EMPRESAS DO SETOR FINANCEIRO, INCLUSIVE FUNDOS E SEGURADORAS	106
(-) EMPRESAS QUE NÃO CONTINHAM DADOS DE DISPÊNDIO COM TRIBUTOS FEDERAIS	22
(-) EMPRESAS QUE CONTINHAM OUTROS DADOS RELEVANTES FORA DA PADRONIZAÇÃO (RECEITA TOTAL NEGATIVA, IMPOSTOS FEDERAIS NEGATIVOS, LUCROS NEGATIVOS ETC)	21
<hr/>	
TOTAL DE EMPRESAS DA AMOSTRA FINAL DA PESQUISA	200

Fonte: Tabela elaborada pelo autor a partir dos dados da amostra obtida no site da B3 S/A – Brasil, Bolsa, Balcão.

3.2 Especificação do Modelo

Explanas as características da amostra, faz-se necessário divulgar o modelo matemático inicialmente proposto para mensurar a inter-relação entre as variáveis estudadas.

Assim, o modelo geral proposto tem a seguinte equação:

$$NPT = \beta_0 + \beta_1(T_{\text{punição}}) + \beta_2(E_{\text{fetCond}}) + \beta_3(GOV) + \beta_4(SET) + \beta_5(TAM) + e$$

Em que:

NPT = nível de planejamento tributário agressivo (levando-se em conta os tributos federais), cujo cômputo será descrito em tópico específico;

β_0 = Constante de efeito fixo do modelo para cada empresa;

$T_{\text{punição}}$ = Tamanho da punição fiscal, representando o risco fiscal;

E_{fetCond} = Punição administrativa tributária recebida pela empresa (*dummy*);

SET = Carga tributária federal média do setor de atuação da empresa;

TAM = Tamanho da empresa (logaritmo da receita total)

GOV = Nível de governança corporativa (*dummy*)

β_n = Coeficientes das variáveis pesquisadas.

e = taxa de erro do modelo

Apesar de o modelo inicial da pesquisa conter uma variável de resposta que indica o tamanho da punição e outra que demonstra a influência da punição efetivamente aplicada para mensurar os efeitos sobre o nível de tax avoidance da firma, serão feitas análises da influência de cada uma destas variáveis separadamente, a fim de verificar se há ou não diferença substancial no cômputo conjunto ou separadamente das variáveis em questão.

3.3 Variável dependente: planejamento tributário agressivo

Para calcular o que aqui se denomina de planejamento tributário agressivo, pode-se usar uma variável obtida pela razão entre o total de tributos federais pagos pela empresa em um determinado ano, dividido pelo valor adicionado da corporação num determinado período de tempo. O resultado, intuitivamente, nos indica a taxa de tributação bruta de uma corporação.

Desse quociente, descontou-se a taxa representativa da carga tributária do setor de atividade da empresa. Isto porque, só faz sentido falar-se em planejamento fiscal de uma determinada empresa se pudermos comparar a sua taxa de tributação com a de outros entes sujeitos ao mesmo ambiente fiscalizatório.

$$NPT = \left(\frac{TF}{VA} \right) - CTSetorial$$

Em que:

NPT = Nível de planejamento tributário agressivo

TF = Dispêndio com tributos federais

VA = Valor adicionado pela empresa

CTSetorial = Carga tributária setorial

Como dito linhas acima, não há um consenso doutrinário para se calcular o nível de planejamento tributário nas companhias (*tax avoidance*) existindo diversas *proxys* que tentam captar esse fenômeno contábil. No entanto, justamente pela ausência de definitividade de uma fórmula matemática ou um índice para se mensurar a taxa de evitação de tributos é que esta pesquisa de torna importante e interessante. Isto é, sua contribuição pode evidenciar um modelo simples e eficaz de detectar os níveis de planejamento tributário, tão eficiente quanto os demais conhecidos da literatura contábil até então. Note-se que o ambiente tributário brasileiro apresenta uma concentração de tributos de competência da esfera federal, tornando inaceitável que o cálculo da *tax avoidance* seja realizado levando-se em conta apenas o total de tributos pagos pela companhia racionalizado pelo lucro antes da tributação. Isto porque, desta forma digamos, mais tradicional de mensuração, utiliza-se uma métrica indicativa da base de cálculo de tributos destinados a uma entidade federativa (o Governo Central), mas racionaliza-se tal medida com uma outra métrica que envolve apenas dois dos tributos destinados ao ente federal (contribuição social e imposto de renda). Daí a necessidade cristalina de inovar utilizando-se outras medidas do nível de planejamento tributário, que melhor se adequem ao ambiente em que as empresas pesquisadas estão inseridas.

Seguindo as lições de Armstrong et al. (2012), para a mensuração do nível de planejamento tributário, utilizou-se como *proxy* a diferença entre a Taxa de Imposto Efetiva, ou

Effective Tax Rate (ETR) de cada uma das empresas em determinado período de tempo e a média da ETR do setor no qual a companhia está inserida. Esse aparenta ser o melhor procedimento para medir o nível de planejamento tributário de uma entidade, pois, quando a diferença entre a ETR da empresa e a ETR do setor for positiva, infere-se que a companhia esteja pagando mais tributos sobre o lucro e valor agregado do que a média das companhias integrantes do setor.

No caso concreto da pesquisa, A ETR (Effective Tax Rate) está bem representada pelo total de tributos federais pagos ou apropriados num determinado período, dividido pelo valor adicionado da empresa no mesmo período. Tal índice denota a taxa efetiva de tributação de uma empresa. No entanto, há ainda a necessidade de descontar a taxa média setorial de tributos destas empresas, de modo a estampar o nível de planejamento tributário da referida empresa, isto é, qual o percentual de tributos pagos a mais ou a menos que a média das referidas empresas.

Entende-se que se o índice de *tax avoidance* for superior à média setorial, as empresas estariam entregando ao fisco mais recursos que o esperado pelo *principal*, o que significa prejuízos aos seus proprietários, porque o desembolso revela diminuição do fluxo de caixa empresarial. Noutra ponta, se a *tax avoidance* se situar em patamar inferior à média setorial, a referida empresa estaria realizando planejamento tributário agressivo, frustrando a expectativa do fisco, porém, criando valor para os acionistas que não se sujeitarão a dispêndios tributários acima da média do setor.

Repise-se, faz-se necessário registrar que, neste ponto, o trabalho notabilizou-se por adaptar a forma de cômputo do nível de *tax avoidance* da firma, pois, enquanto Armstrong et al. utilizaram como parâmetros o valor dos tributos despendidos dividido pelo valor do lucro antes dos impostos, neste estudo preferiu-se utilizar o valor dos tributos federais pagos pela empresa dividido pelo valor adicionado a distribuir desta mesma companhia. Justifica-se tal variação pelas seguintes circunstâncias: Primeiro, porque a pesquisa tenciona captar os efeitos da punição aplicada pelo Fisco Federal, portanto, não podem ser considerados os valores registrados nos relatórios financeiros a título de despesas gerais de tributos, sem considerar todos os tributos federais envolvidos no ciclo operacional da empresa. Haveria forte tendência à perda de validade do construto eleito. Em segundo lugar, o valor do lucro antes dos impostos não refletiria o valor da riqueza gerada pela empresa no período. Esta métrica apenas indica quanto a empresa apresentou como base de cálculo para a tributação sobre o lucro, olvidando-se de que, no sistema tributário brasileiro, o imposto sobre a renda/lucro é apenas uma das formas de exação permitida.

Tem-se, além dos impostos sobre o lucro, de competência federal, os impostos sobre importação e exportação, impostos sobre produtos industrializados, impostos sobre serviços financeiros, entre outros.

Ainda que se alegue que a ideia principal do cômputo da *tax avoidance* pelo critério tradicional elencado seria utilizar a totalidade de dispêndio com tributos para representar a métrica principal (e não apenas o valor vertido a título de imposto de renda e contribuição social), como se tem visto nos trabalhos que envolvem o cálculo do nível de *tax avoidance*, esta não parece ser a melhor forma de representar o conceito estudado. Isto porque, laborando com a métrica relativa ao lucro líquido antes do imposto de renda (LAIR), não há congruência em escalonar tal medida com a totalidade de tributos pagos pela empresa num determinado período, pois os impostos sobre a renda referem-se à esfera federal, enquanto, no total de tributos pagos, ter-se-ia a inclusão de tributos devidos às três esferas de governo (Estados, Municípios e União).

Por outro vértice, optou-se por medir a riqueza produzida pela empresa por meio da informação sobre o seu valor adicionado a distribuir, que enfoca o rendimento real que a empresa trouxe aos seus acionistas e à própria organização no período considerado

O relatório contábil denominado Demonstração de Valor Adicionado (DVA), acompanhado das informações constantes do Balanço Patrimonial (BP) e do Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE), partes integrantes das demonstrações financeiras das sociedades de capital aberto, obtido por meio do banco de dados da Companhia de Valores Mobiliários e do Banco de Dados ECONOMÁTICA, afiguram-se como instrumentos úteis à consecução desse trabalho, pois tais relatórios apresentam os dados sobre pagamentos totais de tributos federais de forma condensada e o indicam o total de receitas empresariais, além de informarem o valor adicionado total a distribuir, gerado pela entidade num determinado período.

O recorte necessário quanto à pesquisa do planejamento tributário apenas na esfera federal deve-se à estrutura tributária do ambiente de negócios do Brasil.

Com efeito, sendo organizado sob a forma de federação de estados, o Brasil se caracteriza por manter três entes tributantes concorrentes, com competências específicas para exigirem tributos das empresas aqui estabelecidas. Tem-se os municípios, com atribuição para instituírem tributos (taxas, impostos e contribuições) sobre serviços de qualquer natureza, propriedade territorial urbana, transmissão de propriedade por ato oneroso *inter-vivos*, além de uma série de taxas de licenciamento e funcionamento dos estabelecimentos. Já os estados-membros ocupam-se

da instituição e administração fazendária ligada à tributação de circulação de mercadorias, propriedade de veículos automotores, transmissão de propriedade por *causa mortis* ou doação de qualquer natureza. Por fim, a União é competente para instituir e fiscalizar os tributos sobre a renda, lucro, contribuições sociais sobre faturamento, operações financeiras, industrialização de produtos, além de responsabilizar-se pela exportação e importação de produtos.

Todo esse confuso cenário tributante permite que exsurjam diversas ordens jurídicas internas com poderes suficientes para impor a aplicação de punições administrativas e tributárias àqueles que descumpram as normas tributárias de cada ente federado.

Como o escopo da pesquisa é debruçar-se sobre a inter-relação entre as métricas contábeis e os relatórios de grandes devedores divulgadas na esfera federal pela Receita Federal, cotejando-os com os níveis de planejamento das firmas, utilizou-se o recorte orientado pelos tributos federais vertidos pelas corporações à Fazenda Pública. Acresça-se que grande parte da tributação com características fiscais, isto é, aqueles tributos arrecadados com o fito de sustentar as atividades estatais (em oposição aos tributos com caráter de extrafiscalidade, que são criados basicamente como forma de intervir na economia) são de competência federal, como os tributos lançados sobre o lucro, industrialização de produtos e renda, o que justifica a opção do estudo.

No Brasil, esses tributos [os incidentes sobre a renda e faturamento] são denominados de tributos com caráter fiscal, uma vez que sua função precípua é arrecadar recursos para o Estado.

Na lição de Carvalho (1999, p. 286):

Fala-se, assim, em fiscalidade sempre que a organização jurídica do tributo denuncie que os objetivos que presidiram sua instituição, ou que governam certos aspectos da sua estrutura, estejam voltados ao fim exclusivo de abastecer os cofres públicos, sem que outros interesses – sociais, políticos ou econômicos – interfiram no direcionamento da atividade impositiva.

Em contraposição a essa ideia, existem os tributos com efeitos extrafiscais, que se notabilizam por terem a função de promover uma regulação no mercado. Sua função de arrecadação é, pois, subsidiária, como no caso dos impostos sobre exportação e importação de produtos e aqueles destinados a monitorar as operações financeiras dos contribuintes em geral.

3.4 Variável independente: tamanho da punição em litígios fiscais

Concretamente mensuramos o tamanho da punição em litígios fiscais da companhia por meio da seguinte equação:

$$Tpunição = \frac{Prov. fiscais}{Ativo Total}$$

Em que:

Provisões fiscais = são os valores lançados pelas empresas no balanço patrimonial, a título de desembolsos prováveis para pagamento das condenações fiscais.

Ativo total = Os valores do ativo total constantes do balanço patrimonial no mesmo período.

Para captar o tamanho da punição em condenação de litígios fiscais foram utilizadas as informações existentes no Balanço Patrimonial, considerando-se que as empresas são obrigadas a informar ao mercado a existência de processos tributários relevantes, aduzindo, no mesmo relatório de referência, se a chance de ver a tese empresarial superada pelo Fisco é remota, possível ou provável.

Essa possibilidade de derrota da tese invocada deve constar expressamente no relatório de referência, na forma preconizada pela Instrução Normativa nº 552 da Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Depois do parecer, evidentemente, incumbe ao gestor tributário providenciar o efetivo provisionamento dos débitos reconhecidos como de provável perda.

Segundo o normativo em questão as companhias registradas na CVM devem descrever os processos judiciais, administrativos ou arbitrais em que o emissor ou suas controladas sejam parte, discriminando entre demandas trabalhistas, tributários, cíveis e outros: (i) que não estejam sob sigilo, e (ii) que sejam relevantes para os negócios do emissor ou de suas controladas, indicando o número do processo, juízo, data de instauração da demanda, partes, valores bens ou direitos envolvidos, principais fatos discutidos e se a chance de perda da demanda é provável, possível ou remota, além de informarem se houve provisionamento para as contingências eventualmente relatadas.

É necessário salientar que outras métricas poderiam ter sido utilizadas como *proxys* para tentar captar esse fenômeno do tamanho da responsabilização tributária ou da efetiva condenação fiscal. Uma delas seria a mensuração das contas de “provisões para contingências” constantes do

Balanço Patrimonial. No entanto, essas contas registram as provisões para tributos as quais são acrescentadas as provisões relacionadas aos passivos contingentes trabalhistas e cíveis, o que, à evidência, pode redundar em prejuízos ao estudo. A par disso, só se registram nas provisões os processos que possuam um elevado risco de derrota da tese tributária adotada pela Companhia, colocando em segundo plano o impacto daquelas situações de possível e remota perda do processo judicial ou administrativo.

Noutro eito, devido a eventuais divergências nos registros dos fatos contábeis, a informação acerca de uma importante provisão pode ter sido indicada na conta de “depósitos judiciais”, que igualmente comporta anotações sobre litígios de variados aspectos, como os trabalhistas, fiscais, cíveis e ambientais.

Afora isso, o propósito deste trabalho é justamente captar a informação oferecida pelo parecer técnico-jurídico da Companhia, haja vista que o corpo jurídico, por suposto, tende a conhecer mais de perto a viabilidade das teses tributárias discutidas, porque tais profissionais militam nas cortes julgadoras administrativas e judiciais, conhecendo a linha jurisprudencial de cada uma delas. Sem embargo de qualquer natureza, a informação perseguida para viabilizar o estudo está condensada no Balanço Patrimonial da Companhia, pois as provisões fiscais ali registradas são um reflexo direto do opinativo da equipe jurídica da empresa, a quem, em última análise, incumbe indicar o real valor a ser provisionado.

Bem de ver que esta relativa subjetividade na análise da métrica relativa ao temor de condenação tributária é considerada uma vantagem deste trabalho acadêmico, porquanto, como dito linhas acima, o mercado financeiro capta a informação contábil relevante proveniente de diversas fontes, sendo os relatórios contábeis apenas uma delas. Portanto, é crucial estudar o conteúdo informativo de outros *players* no mercado, ainda mais quando se trata de uma opinião formulada por um corpo jurídico sobre a viabilidade de aceitação da tese exposta na demanda fiscal. Essa apreciação feita pelos advogados internos e externos da companhia aproxima-se, em muitos aspectos, do parecer oferecido pelas firmas de auditorias independentes, que apresentam relevantes informações sobre a obediência das anotações contábeis em geral aos padrões mundialmente aceitos pelas normas de contabilidade.

3.5 Variável independente: efetiva condenação em litígios fiscais federais

Para mensurar esta métrica, tomou-se como parâmetro a lista das 500 (quinhentas) maiores empresas devedoras do Fisco Federal, que consiste num relatório especial divulgado no final de 2015, em que se apresentam dados sobre as empresas nacionais que tinham as maiores dívidas com o Fisco.

Este dado é importante, pois permite captar os efeitos de uma penalidade efetivamente aplicada pelo ente tributante, no ano anterior ao exercício financeiro utilizado como referência desta pesquisa (2016). Deste modo, o impacto da punição, se existente, será considerado nas decisões futuras de planejamento tributário agressivo, uma vez que, neste caso, estar-se-ia adotando políticas de planejamento tributário discordantes com o entendimento do FISCO, que, após promover o necessário procedimento administrativo fiscal em desfavor da empresa, não chancelou a prática por ela adotada.

A pesquisa utilizou-se de uma variável *dummy* para indicar se a empresa integrou, em 2015, a lista de devedores do Fisco Federal.

3.6 Testes paramétricos e multivariados

Foram usadas medidas de correlação e análise de regressão múltipla entre as variáveis para verificar se há relação e qual a intensidade dessas associações no tocante à verificação da inter-relação entre a o temor de condenação fiscal e o nível planejamento tributário.

Foi utilizado o modelo de regressão linear múltipla, porquanto a literatura contábil mostra que as variáveis independentes se inter-relacionam também com outros fatores no processo de motivação das práticas de planejamento tributários e, por isso, podem influenciar no cômputo dos coeficientes, razão pela qual necessitam ser incluídos nos modelos para mitigar a possibilidade de equívocos na interpretação dos dados.

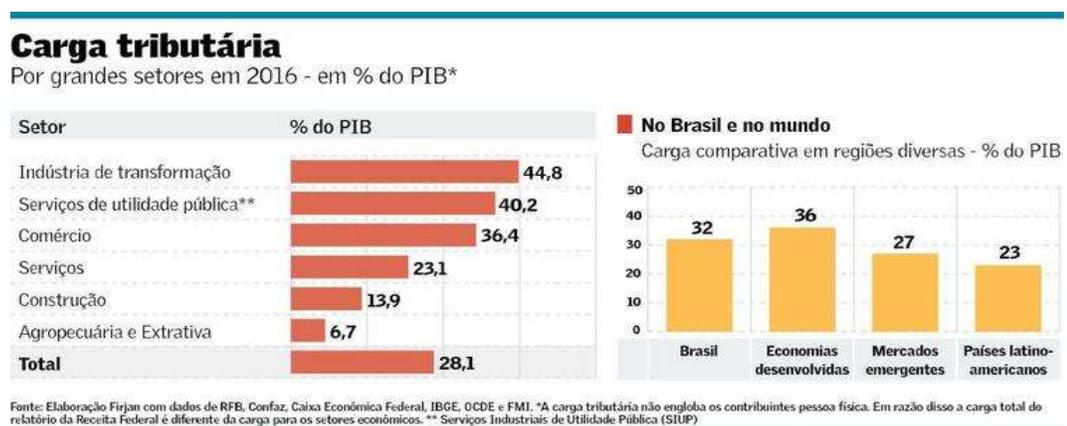
3.7 Variáveis de Controle

Inseriu-se uma variável de controle relativa ao setor de atuação empresarial, uma vez que cada um deles possui uma carga tributária diferente dos demais. Assim, não é possível, *a priori*, estabelecer se uma empresa que possui um índice menor de recolhimento de tributos pratica

planejamento tributário agressivo, pois pode existir o viés relativo ao setor de atuação. Nesse caso, os dados relativos à carga tributária média do setor foram extraídos dos informativos da FIRJAN – Federação das Indústrias do Rio de Janeiro, que, por sua vez, oferece um detalhamento empresarial da carga tributária divulgada pela Receita Federal. Vale registrar que, nos dados divulgados pelo Fisco somente se apresenta a carga tributária geral dos setores (incluindo as pessoas físicas e jurídicas). Como o escopo desta pesquisa é apurar apenas a associação entre o nível de planejamento tributário e o tamanho da punição fiscal dirigida à empresa ou a inter-relação entre o planejamento tributário e a efetiva **condenação fiscal empresarial (excluído, pois, o risco de condenação das pessoas físicas que praticam o planejamento tributário)**, acredita-se que a informação colhida da FIRJAN seja a mais acurada para os propósitos estabelecidos.

Por oportuno, estampa-se a tabela indicativa da carga tributária apurada pela FIRJAN no Brasil e no mundo, no ano de 2016, que referencia a pesquisa elaborada:

Tabela 2: Carga Tributária no Brasil e no Mundo, por setores, em 2016



Fonte: Reprodução – Jornal Valor Econômico.

Igualmente, a carga tributária é diferenciada em relação ao tamanho da empresa (TAM), porquanto existem regimes tributários diversos para os mais variados tipos de empresas. Além disso, nas empresas com maior faturamento, tem-se por pressuposto que os problemas ligados à área de tributação recebam mais atenção do que naquelas de menor faturamento, o que impõe controle dos resultados também sob esse aspecto em particular. Para este caso, a abordagem

contou com a utilização da métrica relativa ao logaritmo da “Receita Total” da empresa, extraída também da Demonstração de Valor Adicionado (DVA).

Outra variável de controle incluída no modelo foi a Governança Corporativa (GOV). Diversos trabalhos anteriores enfatizam a influência da Governança no processo de tomada de decisões da firma. Isto porque os mecanismos de Governança visam a redução do conflito de agência existente entre o agente e o principal. Evidência semelhante foi observada no estudo de Armstrong et al. (2012), onde os autores encontraram uma relação negativa entre a remuneração dos executivos e a elisão fiscal na extremidade à esquerda da distribuição.

Considerou-se, no estudo, se as empresas pertenciam a algum nível de Governança Corporativa, segundo a classificação da B3-S/A - Brasil, Bolsa, Balcão. Se esta característica esteve presente (em qualquer dos níveis de governança) ela foi referenciada, com mensuração, por meio de uma variável *dummy*.

3.8 Limitações do desenho de pesquisa

A principal limitação do desenho de pesquisa é a ausência de apreciação subjetiva das razões que levaram o executivo tributário a pagar menos tributos no período, haja vista que o baixo nível de pagamento de tributos pode também estar correlacionado a dificuldades financeiras para saldar os tributos ou até mesmo estar associada a fatores comportamentais do gestor tributário que pode ostentar uma personalidade mais voltada para a assunção de riscos. Daí que, apesar de não estar sendo realizado um efetivo planejamento fiscal, a empresa poderá apresentar dados indicativos desta prática de gestão.

A inovação na utilização do conceito de “tamanho da condenação fiscal”, que foi indicado como sendo uma possível contribuição do estudo, pode, igualmente, - e sem qualquer contradição nisso - ser considerada uma limitação do trabalho, porquanto não se tem notícias da mensuração de um comportamento empresarial desta natureza por meio de métricas extraídas de relatórios contábeis, como no caso presente.

Com efeito, a pesquisa, na realidade é uma tentativa de examinar os efeitos de uma condenação fiscal sobre as decisões tributárias do gestor das companhias. Para tanto, foram utilizadas duas principais variáveis independentes que, acredita-se, tenham efeitos diferenciados sobre o elemento anímico do gestor. A primeira delas é o tamanho da pena prevista para ser

aplicada nos litígios fiscais, isto é, o risco fiscal, instituto contábil que vem sendo fortemente encorajado a ser estudado pelos teóricos da *tax avoidance* (Martinez, 2017). A segunda variável independente de inegável importância nesta pesquisa é a efetiva condenação fiscal, que, forte nos ensinamentos legados pela Teoria Econômica do Crime, teria um poder mais amplo no sentido de refrear as decisões oportunistas dos gestores tributários, porque evidenciariam a inexistência de impunidade da atuação do agente.

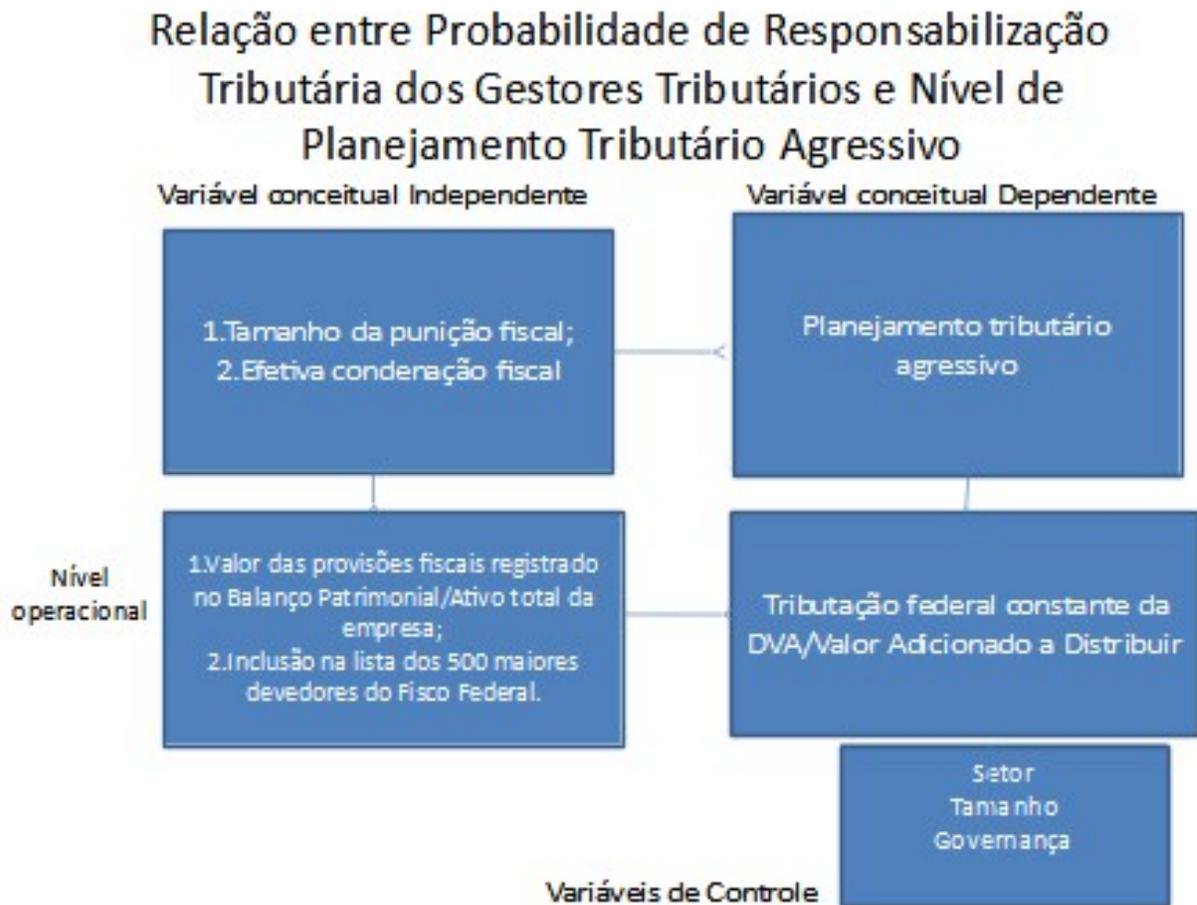
Note-se que, no modelo proposto, inicialmente, a intenção é testar a força da associação entre o tamanho da punição fiscal e o nível de planejamento tributário da firma. Além disso, a testagem opera-se também no âmbito da possível associação entre a **efetiva** condenação fiscal e o planejamento tributário. Nada obstante, sabe-se que outras variáveis também influenciam a taxa de planejamento tributário. Em nosso caso, usamos o *TAM, Tamanho da Empresa e SET, Setor de atuação*, e *GOV, Governança Corporativa*, esta última consubstanciada numa *dummy*, para representar a existência de governança corporativa. O tamanho da empresa foi indicado pelo parâmetro de logaritmo da Receita Total da Empresa e o Setor de atuação, pelo percentual médio de Carga Tributária Federal do setor.

Após a coleta dos dados, foram executadas diversas rodadas de testes para tentativa de ajustes no modelo, incluindo a conversão para modelos funcionais logarítmicos, exponenciais e polinomiais, porém as melhoras na modelagem inicial não foram suficientes para decidir-se abandoná-la como fórmula matemática que melhor expressasse a relação (ou falta de) entre os fenômenos estudados.

De igual modo, numa primeira regressão realizada, os resultados denotaram a existência de problemas de ausência de normalidade dos dados e heterocedasticidade dos resíduos. Estes obstáculos foram superados com a transformação dos dados iniciais da variável resposta em dados mais suavizados **por meio da segunda transformação de Johnson**, fazendo com que os dados passassem a seguir distribuição normal. A partir daí, já na segunda regressão rodada, cujos resultados serão reportados neste trabalho, ficou constatada a normalidade e homocedasticidade dos resíduos e a ausência de multicolinearidade, o que permite fazer inferências sobre a população estudada (GUJARATI, 2011).

3.9 Modelo preditivo de validade de Libby (Libby Box)

Quadro 01: Libby Box da pesquisa



Fonte: Libby, Bloomfield e Nelson, 2002. Adaptado pelo autor.

3.9.1 Validade de Conceito

De acordo com a revisão de literatura encetada, os conceitos de planejamento tributário (comum e agressivo) têm boa aceitação na doutrina e importam em conhecimento essencial à

ciência contábil, conformando-se em decisões contábeis que afetam o valor da empresa. Já o conceito de tamanho da punição fiscal (risco fiscal), advém do maior ou menor grau de chance de perda de uma demanda fiscal, seja na esfera administrativa ou judicial. A efetiva condenação fiscal estaria bem representada pela inclusão da empresa na lista das 500 maiores empresas devedoras do Fisco Federal.

Espera-se que esse fato (o maior ou menor patamar de punição prevista pela empresa para os litígios fiscais) esteja de alguma forma associado ao nível de planejamento tributário agressivo. Do mesmo modo, a efetiva condenação fiscal teria o condão de influir no ânimo do gestor tributário, mitigando o oportunismo gerencial contra o principal, representado em nosso estudo pelo Fisco.

Por todo o exposto, espera-se validade conceitual no estudo, pois os institutos pesquisados gozam de relativa aceitação na comunidade científica contábil.

3.9.2 Validade de Construto

Na consecução do desenho de pesquisa, procurou-se, no nível operacional, estabelecer variáveis que buscam representar os conceitos insertos na hipótese a ser testada. Como a hipótese reflete uma relação entre variáveis dependentes e independentes, acredita-se que essa construção bem representará a relação que se tenciona medir, isto é, a relação entre o tamanho da punição em litígios fiscais e o nível de planejamento tributário agressivo.

Com efeito, o nível de planejamento tributário agressivo, caracterizado pelo percentual da carga tributária empresarial, ponderada pelo respectivo Valor Adicionado a Distribuir (isto é, o total de riqueza produzida pela empresa) para bem refletir o montante da riqueza gerada pelo contribuinte e entregue ao Governo como forma de contribuição para manutenção das despesas estatais e para a distribuição da riqueza nacional.

3.9.3 Validade Estatística

A amostra inclui a totalidade das empresas que atualmente negociam na B3 – S/A - Brasil, Bolsa, Balcão, com ajustes apenas quanto àquelas cujos dados requisitados na pesquisa não estejam à disposição do público em geral e às empresas do setor financeiro, cujo perfil de

planejamento tributário e provisões fiscais obedecem a regras específicas ditadas pela autarquia regulamentadora (Banco Central). Desta forma, mitiga-se o problema de amostras pouco representativas da população. Os testes de regressão linear múltipla possuem a característica de indicar a existência e a direção das correlações entre as variáveis. Os procedimentos de transformação dos dados permitiram que os dados passassem a seguir distribuição estatística normal, pelo que tornou perfeitamente possível a inferência de padrões sobre a população estudada.

3.9.4 Validade Interna

Espera-se que o estudo seja reconhecido pela sua robustez, com validade de dados, e que a metodologia possa ser repetida por outros pesquisadores para testar a confiabilidade da pesquisa.

Agindo assim, repita-se, espera-se contribuir para o avanço da pesquisa contábil em torno do planejamento tributário agressivo.

As métricas, os procedimentos de coleta, o levantamento de hipóteses e a análise dos resultados obedeceram aos ritos até então conhecidos da pesquisa contábil, com o intuito de permitir que os resultados apresentados sejam, efetivamente, aqueles que melhor representam o fenômeno estudado.

3.9.5 Validade Externa

Não se prevê a generalização dos resultados desta pesquisa para outros grupos de empresas ou países, uma vez que a política tributária difere entre os países. Influencia também na impossibilidade de generalização do estudo o fato de existirem países que adotam o sistema de tipicidade tributária, em que os atos de planejamento fiscal, muito embora sejam atitudes fincadas no campo a legalidade, são mal vistos pela autoridade fazendária e, noutro extremo, existem países cuja autoridade fiscal reconhece que a prática de *tax avoidance* está jungida ao campo permitido da contabilidade criativa. Significa dizer que a avaliação conceitual divergente dada ao termo planejamento tributário por cada país repercute na impossibilidade de se generalizar os resultados obtidos, porquanto o que é considerado como uma boa prática de gestão em dada localidade não é noutro país.

No entanto, como dito acima, a incorporação, no estudo do planejamento tributário, de uma variável que analise o tamanho da punição por esta prática de gestão agressiva, pode contribuir para o desenvolvimento deste mecanismo de diminuição da carga tributária e lançar luzes para a descoberta de um conteúdo regulatório ótimo na seara tributária, visando o atingimento do máximo de tributo que um contribuinte esteja disposto a entregar ao Estado sem se valer do caráter oportunista de economizar tributos por vias heterodoxas.

Por esta mesma razão, isto é, ausência de pretensão de validade externa da pesquisa, é que os coeficientes e demais dados estatísticos apresentados nos resultados deverão ser analisados *cum grano salis*.

Por oportuno, cabe transcrever a lição de Freire (2017, p. 31):

A Inferência Estatística consiste de procedimentos para fazer generalizações sobre as características de uma população a partir da informação contida na amostra. No processo de busca pelo conhecimento de certas características quantitativas ou qualitativas de uma determinada população são feitos estudos ou levantamentos onde são realizadas medições ou contagens provenientes de todos os elementos dessa população - levantamento censitário - ou de um subconjunto ou amostra dela - levantamento amostral.

Não se espera, por óbvio, que os resultados obtidos representem um indicador das condições nacionais ou internacionais de planejamento tributário das empresas pesquisadas, uma vez que a validade do estudo reflete apenas as características da amostra, não podendo existir, em nenhuma hipótese, uma assertiva acerca dos elementos propulsores do planejamento tributário em outros cenários, diversos do ora pesquisado. Tal tarefa (o conhecimento de outros cenários) é atribuição de outros estudos que, se debruçam exclusivamente sobre o ambiente que se deseja extrair inferências, seja no mercado nacional ou em outro setor internacional.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Após a coleta dos dados na forma mencionada no capítulo antecedente e posterior tratamento preliminar pelo Excel, seguiu-se a testagem das métricas por meio do software Action Stat® e foram constatados os seguintes resultados:

4.1 Estatística Descritiva

Tabela 3: Estatística descritiva

NPT		TPUNIÇÃO		EFETCOND	
Mínimo	-0,00417	Mínimo	0	Mínimo	0
1º Quartil	0,192054	1º Quartil	0	1º Quartil	0
Média	0,34537	Média	0,0068511	Média	0,1
Mediana	0,293249	Mediana	0	Mediana	0
3º Quartil	0,436711	3º Quartil	0,0027914	3º Quartil	0
Máximo	1,812785	Máximo	0,2592593	Máximo	1
DP da média	0,016161	DP da média	0,0019984	DP da média	0,0212664
Desvio Padrão	0,228546	Desvio Padrão	0,028262	Desvio Padrão	0,3007528

GOV		SET		TAM	
Mínimo	0	Mínimo	0,067	Mínimo	-0,53461715
1º Quartil	0	1º Quartil	0,402	1º Quartil	2,736794208
Média	0,61	Média	0,38862	Média	3,215106751
Mediana	1	Mediana	0,448	Mediana	3,254061151
3º Quartil	1	3º Quartil	0,448	3º Quartil	3,834097908
Máximo	1	Máximo	0,448	Máximo	5,621917482
DP da média	0,034576	DP da média	0,006696	DP da média	0,063685448
Desvio Padrão	0,488974	Desvio Padrão	0,094693	Desvio Padrão	0,900648236

Fonte: Dados da pesquisa.

Como a variável resposta da pesquisa é o nível de planejamento tributário da firma (NPT), verifica-se que a sua média é de 34%. Este dado indica que, das empresas pesquisadas, em média,

há uma redução de 34% sobre a carga tributária esperada pelo Fisco para tais empresas. É possível extrair, ainda, a informação de que algumas empresas não realizam esse procedimento e outras utilizam até 181% de planejamento tributário agressivo. A disparidade é patente e justifica, mais uma vez, a investigação, cada vez mais detalhada, dos motivos que levam as empresas a efetuarem o planejamento tributário.

Das informações coletadas, nota-se que as variáveis (SET, GOV e EFETCOND) apresentam-se na forma de *dummies*, razão pela qual assumiram valores mínimos e máximos em 0 e 1, respectivamente. São variáveis que representam uma qualidade atribuída ao fator pesquisado, com o fito de verificar se tal característica exerce alguma influência sobre a variável resposta.

No tocante à variável SET, que representa a carga tributária do setor, verifica-se que sua média foi de 0,388, a indicar uma carga tributária média de 38,8% incidentes sobre o valor agregado (riqueza produzida) pelas empresas da amostra. Este indicador mostrou um parâmetro mínimo de 0,067 e um parâmetro máximo de 0,448, refletindo uma desigualdade na carga tributária suportada pelas empresas a depender dos setores em que atuam. De fato, no Brasil, de acordo com a Federação das Indústrias do Rio de Janeiro, a tributação é mais elevada nas empresas do ramo de material básico (aquelas que produzem insumos para as demais indústrias), chegando a 44% da Receita empresarial. Em contrapartida, o agronegócio é tributado em menos de 7% do seu faturamento, revelando uma nítida política de subsídios ao agronegócio por meio da imposição de leve carga de contribuição fiscal.

Por fim, a média resultante para a variável TAM, que foi calculada a partir do Log da Receita Bruta, pouco indica sobre o tamanho das empresas, vez que os dados foram suavizados com a utilização do logaritmo. Porém, resgatando os dados da Receita Bruta das empresas que compõem a amostra da pesquisa, é possível constatar que tais organizações apresentaram, em média, no ano de 2016, o faturamento de R\$ 9.123.000.000,00 (nove bilhões e cento e vinte e três milhões de reais) com variação entre R\$ 418.714.000,00 (quatrocentos e dezoito bilhões e setecentos e catorze milhões de reais) e R\$ 292.000,00 (duzentos e noventa e dois mil reais).

4.2 Testes multivariados e paramétricos

Tabela 4: Testes de normalidade

<i>Teste de Normalidade</i>		
	<i>Estatística</i>	<i>P-valor</i>
Anderson-Darling	0,483008567	0,227326915
Shapiro-Wilk	0,991515948	0,293861913

Fonte: Dados da pesquisa.

Foram realizados testes de normalidade, após a transformação de Johnson na variável NPT, resultando em uma regressão que continha resíduos normais, uma vez que o p-valor apresentado em ambos os testes é maior que 0,05, autorizando-se a rejeição da hipótese nula de heterocedasticidade e, portanto, possibilitando a extração de inferências sobre a população estudada.

Tabela 5: Teste de homocedasticidade das variâncias

<i>Teste de Homocedasticidade –BreuschPagan</i>		
<i>Estatística</i>	<i>GL</i>	<i>P-valor</i>
0,849030321	1	0,3568268

Fonte: Dados da pesquisa.

O teste da homocedasticidade das variâncias, obtido após as transformações dos dados, confirmou que os resíduos são homocedásticos, uma vez que o p-valor $0,35 > 0,05$, para o teste de BreuschPagan, é indicativo de que é possível rejeitar a hipótese nula de heterocedasticidade. Isso é importante, pois permite validar os coeficientes da regressão linear obtida, pois respeitaram-se os pressupostos do referido modelo regressor linear.

Tabela 6: Teste de multicolinearidade

<i>Multicolinearidade</i>				
<i>TAM</i>	<i>GOV</i>	<i>SET</i>	<i>EFETCOND</i>	<i>TPUNIÇÃO</i>
VIF 1,273439225	1,136069677	1,032996783	1,144356152	1,059374195

Fonte: Dados da pesquisa

Por meio da estatística VIF (Variance Inflation Factors) constataram-se valores próximos de 1,00 para todas as variáveis. Segundo a literatura especializada, se o VIF for menor que 5 não há problemas relativos à multicolinearidade.

Tabela 7: Teste de colinearidade

	<i>Colinearidade</i>					
	<i>TPUNIÇÃO</i>	<i>EFETCOND</i>	<i>TAM</i>	<i>GOV</i>	<i>SET</i>	<i>NPT</i>
TPUNIÇÃO	1	0,08836224	-0,1448023	-0,148436848	0,116337063	-0,0545
EFETCOND	0,08836224	1	0,304179612	-0,041004618	-0,007329567	0,0763
TAM	-0,1448023	0,30417961	1	0,300011176	-0,137126186	0,1159
GOV	-0,14843685	-0,04100462	0,300011176	1	-0,10680445	-0,1181
SET	0,11633706	3	-0,137126186	-0,10680445	1	-0,4349
NPT	-0,05448832	0,07629358	0,115933094	-0,118092847	-0,43488304	1

Fonte: Dados da pesquisa.

Pela matriz de colinearidade é possível verificar que nenhum dos valores absolutos dos fatores de colinearidade é superior a 0,90. Por essa razão, o trabalho não padece de vícios neste particular.

Tabela 8: Análise de Variância

<i>Tabela da ANOVA</i>					
<i>Fatores</i>	<i>G.L.</i>	<i>Soma de Quadrados</i>	<i>Quadrado Médio</i>	<i>Estat. F</i>	<i>P-valor</i>
TPUNIÇÃO	1	0,386994353	0,386994353	0,4927832	0,48352975
EFETCOND	1	1,024721435	1,024721435	1,3048394	0,254738988
TAM	1	1,057159384	1,057159384	1,3461446	0,247379081
GOV	1	4,526057928	4,526057928	5,7633017	0,017308986
SET	1	36,19669392	36,19669392	46,091427	0,00000000013
	19				
Resíduos	4	152,3528155	0,785323791		

Fonte: Dados da Pesquisa.

Colhem-se dos resultados dos testes ANOVA (Análise de Variância) que as variáveis regressoras ou independentes – tamanho da punição, setor, governança, condenação efetiva e tamanho da empresa- explicam apenas parte da variação na regressanda.

Tabela 9: Análise do R² e do R² ajustado

<i>Medida Descritiva da Qualidade do Ajuste</i>			
<i>Desvio Padrão dos Resíduos</i>	<i>Graus de Liberdade</i>	<i>R²</i>	<i>R² Ajustado</i>
0,886184965	194	0,22087882	0,20079838
		7	4

Fonte: Dados da pesquisa.

Os resultados da estatística de regressão indicam um R² de 0,22 que demonstra o percentual de variação no planejamento tributário agressivo que é explicado pelas variáveis estudadas. Como se sabe, o valor do R² é influenciado pelo tamanho da amostra estudada e pela quantidade de regressores examinados. No caso concreto, verifica-se que o modelo proposto tende a explicar pelo menos 22% da variação do planejamento tributário das empresas constantes da amostra.

Vale dizer, 22% das variações do planejamento tributário são explicadas pelo conjunto do modelo testado.

Isso implica em um resíduo extremamente grande de variações não explicadas pelo setor de atuação e tamanho e governança corporativa, bem como pela principal variável independente do modelo, quais sejam, o tamanho da punição ou efetiva condenação em litígios fiscais, o que nos direciona para outras teorias, agora de cunho mais subjetivo-comportamental, para tentar explicar os resultados obtidos com essa população de empresas.

Tabela 10: Coeficientes da regressão linear múltipla com a transformação de Johnson

<i>Preditor</i>	<i>Estimativa</i>	<i>Coefficientes</i>		
		<i>Desvio Padrão</i>	<i>Estat.t</i>	<i>P-valor</i>
Intercepto	2,032588084	0,422802036	4,807422649	0,00000305864
TPUNIÇÃO	-0,436031701	2,287806448	-0,190589419	0,84904657568
EFETCOND	0,109272028	0,223444016	0,489035375	0,62536907078
TAM	0,091226925	0,078710333	1,159020957	0,24787227195
GOV	-0,38090011	0,136935056	-2,781611386	0,00594273759
SET	-11,95918027	1,761535245	-6,789066698	0,0000000013

Fonte: Dados da pesquisa.

O principal resultado a ser reportado refere-se ao coeficiente estimado de Beta (interseção) da reta da equação de regressão linear múltipla que indica o grau de influência na variável dependente (NPT- Nível de Planejamento Tributário) em relação às variáveis explicadoras. Como o coeficiente associado é positivo e tem um p-valor significativo a 1%, tem-se que há evidências de associação entre as variáveis pesquisadas. Os resultados NÃO evidenciaram significância estatística para as duas principais variáveis do estudo (TPUNIÇÃO e EFETCOND), uma vez que apresentaram p-valor $> 0,05$. Com isso, rejeita-se a hipótese de que exista relação entre tais variáveis e o nível de planejamento tributário agressivo da firma.

Igualmente, não apresentaram significância estatística os coeficientes das variáveis relativas ao tamanho da empresa.

Das variáveis de controle apenas a Governança e Setor de atuação mostraram evidências de associação direta com o nível de planejamento tributário agressivo da firma, em todos os cenários pesquisados.

Isso sugere que os executivos, no momento da tomada de decisões de planejamento tributário, **não têm levado em consideração o risco fiscal, seja ele provável, isto é, potencial, ou efetivo, este último consubstanciado na existência de uma punição administrativa prévia à empresa.**

Tais achados sugerem, ainda, que a Governança Corporativa, por se consubstanciar em um controle das decisões da firma, mitiga o comportamento dos executivos mais propensos a assumirem riscos.

Igualmente, o setor de atuação a qual está vinculada a Companhia mostra evidências de influência nas decisões de planejamento tributário. Uma ilação possível é a tomada de decisão **por isomorfismo dentro do mesmo setor** ou mesmo a evidente necessidade de segmentos mais afetados pela carga tributária federal serem compelidos a lidar com este problema mais profissionalmente, ou seja, quando os valores distribuídos a título de tributos federais são de grande vulto, as decisões de planejamento passam a ser consideradas como decisões estratégicas dentro da organização.

Assim, justifica-se que setores diferentes de atuação tenham diferentes práticas para tomadas de decisões tributárias. No entanto, quando se está dentro do mesmo setor haverá isomorfismo de forma que os setores representam conglobamentos bem definidos sobre como tendem a se comportarem as empresas de um mesmo ramo.

Por fim, constata-se que as decisões de planejamento fiscal estão mais associadas aos comportamentos subjetivos dos gerentes. Isto porque, como dito acima, a variável Governança Corporativa possui características que se inter-relacionam com o planejamento tributário, e, em sua essência, ela limita o comportamento gerencial. Estes achados são corroborados por Bertrand & Schoar, (2003); Thaler (1980) e por Kahneman e Tversky (1979), os três últimos, ganhadores do Prêmio Nobel de Economia com suas contribuições sobre a teoria da racionalidade limitada e das preferências sociais que sugerem afetação do mercado financeiro por fatores subjetivos de tomada de decisão.

Uma explicação para a ocorrência desse resultado é incidência de excesso de subjetivismo inerente a alguns gestores tributários, isto é, as decisões em matéria de planejamento tributário podem ser adotadas sem qualquer prévia dependência de fatores ligados à repressão da Administração Fazendária. Esse argumento é consistente com os achados de Thaler (1980), ganhador do prêmio Nobel de Economia em 2017 por suas contribuições na Economia e na Contabilidade Comportamental. O mencionado pesquisador desenvolveu os postulados da racionalidade limitada e preferências sociais, que sugerem afetação do mercado financeiro por fatores subjetivos de tomada de decisão.

Na esteira desse pensamento, Kahneman e Tversky (1979), estudiosos das interações entre a Psicologia e a Economia, também ganhadores do prêmio Nobel de Economia (2002), descreveram que inconsistências aparentes no processo de tomada de decisão podem ser justificadas pela interferência de vieses de julgamento e pelo conhecimento heurístico (simplificado) dos decisores, contrariando as regras até então admitidas da maximização das utilidades pelos gestores.

A tabela 10 evidencia, ainda, a existência de associação entre o grau de Planejamento Tributário e o Setor de atuação da companhia. Neste caso, o valor $P = 0,00000000013$ ($p < 0,01$) revela que há significância estatística nos achados. Esse achado é consistente com a literatura contábil e de gestão que assevera que as empresas integrantes de um mesmo ramo tendem a adotar práticas similares de tributação e gestão. Já as empresas de ramos diferentes tenderão a apresentar práticas diferenciadas para o enfrentamento do problema da tomada de decisões tributárias.

Sob esse aspecto, há possibilidade de a empresa estar atuando por isomorfismo, em sua vertente mimética, que se caracteriza pela imitação do comportamento de outra empresa, do

mesmo ramo ou setor de atuação, adotando práticas gerenciais das empresas líderes em suas áreas (HAVEMAN, 1993).

A outra variável de controle (TAM- Tamanho da Firma), não relatou significativa influência sobre o nível de planejamento tributário. Seu resultado quanto ao valor-P foi de 0,247, muito acima de um nível de significância de 10%.

Resgatando a ideia de utilização da Teoria da Agência para justificar o comportamento dos gestores em matéria tributária, os resultados apontam no sentido de não existirem, - ou ao menos não funcionarem - os estímulos aplicados pelo *principal* (no caso, o Fisco Federal), pois as decisões de planejamento tributário não se correlacionaram com as métricas oferecidas pelo Fisco para as situações de provável ou efetiva condenação fiscal.

No primeiro caso, os resultados são perfeitamente compreensíveis, pois o tamanho da condenação fiscal, por si só, pode ser ofuscado pelo aspecto pessoal do tomador de decisão, ou seja, o indivíduo responsável pelas decisões tributárias da empresa pode, simplesmente, ter uma maior inclinação a assumir riscos, mesmo que eles sejam considerados altos no ambiente corporativo.

Na outra ponta, o fato de a efetiva condenação fiscal não apresentar significância estatística lança olhares para a fraca punição atualmente exercida pelo principal (Fisco) sobre o agente (empresa). Significa dizer que, mesmo com uma punição administrativa, com imposição de multa tributária, pagamento de juros e correção monetária e inclusão do nome da devedora nos cadastros de negativados fiscais, tais providências não são suficientes para influenciar na redução do planejamento fiscal agressivo. Este cenário é consentâneo com outros trabalhos internacionais já desenvolvidos. Ma e Thomas (2016) pesquisaram a influência das condenações civis sobre o planejamento tributário e não encontraram qualquer evidência dessa inter-relação. No entanto, o mesmo estudo verificou que a pena criminal imputada aos infratores da legislação tributária foi suficiente para fazer refrear as decisões de *tax avoidance* no cenário estadunidense.

Assentada a premissa de que se trata de um fenômeno complexo, a análise de seus resultados deve ser efetuada por meio de metodologias interdisciplinares, conforme preconiza Morin (2008), evitando-se a fragmentação e redução do objeto de estudo e preferindo-se, antes, o reconhecimento da complexidade a ser enfrentada com o auxílio de diversos saberes, unindo-se os postulados, princípios e teorias de várias ciências para obter uma resposta mais próxima da realidade.

Dentre as motivações para o estudo do nível de planejamento tributário agressivo tem-se o fato de que, havendo burla a esse limite para atuação gerencial na área de economia de tributos, abre-se espaço para a incidência das penalidades tributárias. Significa dizer que, se a prática gerencial que leve ao planejamento tributário for caracterizada como um atuar ilícito, estar-se-á diante de um caso de evasão fiscal e, portanto, haveria campo para a incidência de uma pena para o violador da norma de conduta estabelecida pelo Estado-Fisco.

Nessa trilha, considerando-se que os resultados do estudo fortalecem a tese de ausência de associação entre tamanho da provável punição fiscal, a efetiva condenação tributária e o planejamento tributário agressivo, pode-se cogitar da ineficácia das penalidades tributárias civis previstas no ordenamento jurídico brasileiro, para o caso das empresas estudadas nesta pesquisa. Isto porque, como já delineado linhas acima, a pena, como instrumento de controle social tem uma função repressiva-individual, no sentido de punir o indivíduo ou entidade violadora das regras de conduta, mas também possui uma natureza preventiva-geral, com o desiderato de sinalizar aos membros da comunidade acerca da autoridade do órgão controlador, exercendo, pois, um papel pedagógico.

No presente estudo, nenhuma das funções intrínsecas da pena foi exteriorizada. Bem de ver-se, a questão subjacente a esta pesquisa, por via transversa, foi respondida, na medida em que se constatou não haver relação direta entre o nível de planejamento tributário e o tamanho da punição fiscal que possa ser explicada pelas variáveis elegidas no desenho de pesquisa, o que leva a crer, por outro ângulo, que a teoria de base, ou seja, a Teoria da Pena, advinda do Direito, não possui força suficiente para influenciar de forma positiva ou negativa o comportamento do gestor tributário. Esta conclusão é válida ao menos para o caso das empresas pesquisadas, que, em seu conjunto, integram a população objeto de estudo.

Assim, os achados da pesquisa são consentâneos com os resultados referidos por Bertrand & Schoar (2003) no sentido de que os gestores tributários influenciam, com suas idiosincrasias, o perfil de planejamento tributário agressivo. Cada gestor carrega uma gama de peculiaridades e incentivos próprios que espraiam para a firma a que pertencem.

A fraca publicidade que se dá, no Brasil, aos procedimentos fiscais (administrativos e judiciais) a que estão submetidas as organizações de capital aberto mostrou-se como um fator limitante da pesquisa. Com efeito, não parece ser suficiente que o parecer das firmas de advocacia contratadas pela companhia indiquem o grau de probabilidade de derrota da tese

jurídica encampada pela empresa. Faz-se necessário exigir que o formulário de referência indique se a firma é interna ou externa e, principalmente, em quais precedentes o parecerista se baseia para emitir o seu opinativo.

Desse modo, mitiga-se o problema de agência. Tal problemática pode também ser revelada entre a firma jurídica e a alta administração, por analogia aos problemas detectados na troca de firmas de auditoria e a direção da companhia, em decorrência da fragilização dos ganhos dos auditores e advogados pelo risco de extinção contratual, afetando a independência profissional do auditor ou assessor jurídico (SCHWARTZ, 1997).

Ainda, é digno de registro que, no estudo, verificou-se que os pareceres jurídicos continham desconformidades acerca do enquadramento das situações contingenciais da demanda, isto é, demandas que apresentavam decisões já transitadas em julgado contra a tese da companhia, portanto, sem possibilidade de rediscussão daquilo que foi decidido, foram enquadradas como sendo de possível perda, quando, neste caso, seria de rigor evidenciar ao mercado a provável vitória do Fisco contra a entidade empresarial.

Indubitavelmente, trata-se de um aspecto em que a divulgação da informação contábil não se mostrou acurada o bastante para que se captassem os fenômenos contábeis e gerenciais envolvidos. Constatadas diversas situações em que foram reunidas em uma só rubrica as provisões de desembolsos fiscais, previdenciários, trabalhistas e cíveis (aí incluídos os ambientais, que representam passivos de grande monta). Nestes casos, a empresa respectiva foi descartada e, portanto, não integrou a amostra da pesquisa.

Em decorrência desses achados mais fortuitos, sugere-se a criação de uma comissão de examinadores da informação contábil, na estrutura da Comissão de Valores Mobiliários e/ou da B3-S/A - Brasil, Bolsa, Balcão, objetivando o exame dos demonstrativos financeiros publicados e que usufruísse do poder de recomendação da melhoria da informação disponibilizada, com o fito de, notadamente, auxiliar os destinatários externos da informação fiscal, reduzindo-se, deste modo, a assimetria da informação entre os acionistas pulverizados da companhia e os gerentes da empresa.

4.1 Procedimentos de verificação da robustez dos construtos

Como assentado até aqui, o presente estudo buscou estudar a relação entre o Nível de

Planejamento Tributário Agressivo de uma firma (NPT) a partir da análise do tamanho da punição fiscal prevista pelo corpo jurídico da corporação e também por meio da efetiva condenação tributária aplicada pelo Fisco Federal. Nessa empreitada, o trabalho destaca-se por utilizar uma adequação da métrica relativa ao cômputo do Nível de Planejamento Tributário (*Tax avoidance*), sobretudo porque a pesquisa concentrou-se na punição (efetiva ou potencial) referente à tributação federal, diferentemente de outros estudos que buscaram inferir o nível de *tax avoidance* por meio da taxa de dispêndio com tributos em geral, porém, considerando apenas o montante de tributos sobre a renda adicionados da contribuição social sobre o lucro, como se apenas esses fossem os tributos passíveis de serem objeto de planejamento tributário.

Há, além dos citados tributos, o imposto sobre exportação e importação, o imposto sobre operações financeiros, contribuição para o financiamento da seguridade social, entre outros.

Neste cenário, não é exagero afirmar que as medidas de *tax avoidance* que consideram apenas as métricas de Lucro Antes do Imposto de Renda (LAIR) e de tributos correntes incorridos, mas que na verdade só captam os efeitos do imposto de renda e da contribuição social sobre o lucro, podem ser consideradas, no máximo, como indicadores de *tax avoidance* relacionada à renda, mas não como fatores indicativos da *tax avoidance* empresarial como um todo.

Mesmo que se considere que a intenção inicial das pesquisas que indicam o total de dispêndio com tributos como métrica principal da *tax avoidance* seja incluir a totalidade dos gastos com tributos, não há simetria de métricas em escalonar o LAIR com a totalidade de tributos pagos pela empresa num determinado período, pois os impostos sobre a renda referem-se à esfera federal, enquanto, no total de tributos pagos, ter-se-ia a inclusão de tributos devidos às três esferas de governo (Estados, Municípios e União).

De todo modo, para espantar quaisquer dúvidas sobre a escolha de tal critério de pesquisa e mensuração dos construtos, apresenta-se a regressão linear, tomando-se como forma de cálculo aquele apresentado por Armstrong et al. (2012) e Braga (2016, p. 43), qual seja:

$$NPT = TaxAvoid = i - \frac{CTE}{LAIR}$$

Onde:

CTE = despesa tributária corrente (considerado o imposto de renda e a contribuição social sobre o

lucro).

i = taxa de tributos sobre o lucro e contribuição social

LAIR = lucro antes do imposto de renda e dos itens excepcionais

Os resultados são apresentados na tabela a seguir:

TABELA 11 - Coeficientes da regressão linear a partir da métrica tradicional de *tax avoidance*

<i>Coeficientes regressão contra tax avoidance tradicional</i>				
<i>Preditor</i>	<i>Estimativa</i>	<i>Desvio Padrão</i>	<i>Estat.t</i>	<i>P-valor</i>
Intercepto	-0,2671186249	0,457235126257	-0,5842040769	0,5598226691527
governanca	-0,0105191665	0,174282889723	-0,0603568516	0,9519391356218
setor	1,82218780997	0,805033906829	2,26349200265	0,0248126746271
TAM	-0,119112551	0,105553867751	-1,1284527369	0,2606474020321
TPUNICAO	-1,9719925452	3,475136359825	-0,567457602	0,5711183143463
EFETCOND	0,24361086083	0,263618713149	0,92410306508	0,3566836902761

Fonte: Dados da pesquisa.

Como visto, não há diferença substancial entre a forma de cálculo apresentada pela literatura especializada e aquela moldada aos propósitos deste estudo apesar de esta última considerar as peculiaridades do ambiente tributário brasileiro.

Bem de notar que os coeficientes das variáveis que representam o tamanho da punição e a efetiva condenação fiscal apresentaram p -valor $> 0,05$, portanto, não indicam significância estatística dos dados da amostra.

Por amor ao rigor metodológico da pesquisa contábil assevera-se que os dados sofreram idêntica modificação (2ª transformação de Johnson), para fins de que adquirissem normalidade estatística e pudessem permitir inferências, nos mesmos moldes dos dados principais referenciados nesta pesquisa.

Houve pequena diferenciação entre a amostra da pesquisa principal e este teste de robustez, uma vez que, nesta etapa, foram excluídas as empresas que continham lucro líquido antes do imposto (LAIR) negativo porque na verdade representam prejuízo contábil e não sofrem incidência do imposto sobre a renda e da contribuição sobre o lucro, dados necessários para o

cômputo da métrica de *Tax Avoidance* tradicional, como visto acima. Destarte, o teste de robustez partiu de uma amostra com 187 empresas (13 a menos que a amostra da testagem principal).

Outra forma encontrada de indicar a robustez da pesquisa foi a averiguação dos efeitos segregados de cada uma das variáveis independentes principais (Tamanho da Punição Fiscal e Efetiva Punição Fiscal), uma vez que seria possível cogitar de eventual interação entre as duas variáveis, interferindo no resultado antes apresentado. Nada obstante, como visto linhas atrás, os cálculos de verificação do fator de influência recíproca das variáveis (VIF) não indicaram elevada multicolinearidade entre os fatores referidos.

Assim, tomando-se por base as seguintes equações:

$$\text{NPT} = \beta_0 + \beta_1(\text{Tpunição}) + \beta_3(\text{GOV}) + \beta_4(\text{SET}) + \beta_5(\text{TAM}) + e;$$

e

$$\text{NPT} = \beta_0 + \beta_1(\text{EfetCond}) + \beta_2(\text{GOV}) + \beta_3(\text{SET}) + \beta_4(\text{TAM}) + e$$

Os resultados das regressões lineares, (também considerando-se as transformações de Jonhson) foram:

TABELA 12: Coeficientes da regressão tendo com variável independente segregada TPUNIÇÃO

<i>Preditor</i>	<i>Estimativa</i>	<i>Coefficientes</i>		
		<i>Desvio Padrão</i>	<i>Estat.t</i>	<i>P-valor</i>
Intercepto	1,637078281	0,34656111	4,723779543	0,000004420
TPUNIÇÃO	-0,5704429	1,653094673	-0,345075759	0,730409341
TAM	0,106610865	0,063766895	1,671884209	0,096150997
GOV	-0,312804635	0,101606828	-3,078578881	0,002379619
SET	-8,610692724	1,307943596	-6,583382304	0,0000000042

Fonte: Dados da pesquisa

TABELA 13: Coeficientes da regressão tendo com variável independente segregada EFETCOND

<i>Preditor</i>	<i>Estimativa</i>	<i>Coefficientes</i>		
		<i>Desvio Padrão</i>	<i>Estat.t</i>	<i>P-valor</i>
Intercepto	1,668184379	0,352811087	4,72826518	0,000004333
EFETCOND	0,081870165	0,162557905	0,503636934	0,61508501
TAM	0,096008766	0,067769492	1,416695964	0,158167399
GOV	-0,300183722	0,102401886	-2,931427666	0,003777371
SET	-8,69329805	1,304891147	-6,662086771	0,0000000003

FONTE: Dados da pesquisa.

Os coeficientes reportados revelam que não há significância estatística entre as principais variáveis independentes e a variável dependente estudada.

Deste modo, não pairam dúvidas acerca da inexistência de inter-relação entre o nível de planejamento tributário agressivo e o tamanho da punição fiscal, bem como entre o planejamento tributário agressivo e a efetiva condenação fiscal, levando-se em conta as empresas estudadas na amostra selecionada para este estudo.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O Estado necessita de recursos para custear as políticas públicas, a infraestrutura nacional e para prover os serviços públicos essenciais aos cidadãos. Para o exercício deste mister, por meio do Fisco, tributos são arrecadados das mais variadas fontes.

As empresas se notabilizam por serem formadoras da riqueza nacional e, por isso, a tributação sobre elas é elevada. Muitas são as atividades potencialmente desenvolvidas pelas empresas que são passíveis de configurarem fatos geradores dos tributos. Obtenção de lucros, circulação de mercadorias, prestação de serviços, práticas de operações financeiras, titularização de propriedade imobiliária ou automotiva, doações, entre outros eventos, são exemplos de que a atividade empresarial está sempre envolta ao fenômeno da tributação.

Com o desiderato de minimizar os impactos da atividade estatal tributante as empresas podem realizar operações de planejamento tributário visando à redução dos tributos incidentes. De uma maneira geral, espera-se que a minoração da carga tributária seja responsável pelo aumento na lucratividade empresarial e, por consequência, no valor da firma e na produção de riqueza aos seus acionistas.

Assim, este trabalho teve por objetivo analisar alguns eventos e verificar se eles influenciam as decisões de planejamento tributário das empresas estudadas. Especificamente, buscou-se demonstrar se existe associação entre o tamanho da punição fiscal ou a efetiva condenação tributária e o grau de planejamento tributário agressivo.

Foram colhidos dados sobre as variáveis objeto de estudo, utilizando-se tanto de informações objetivas extraídas das demonstrações financeiras quanto de achados subjetivos disponibilizados nos formulários de referência das empresas listadas na B3 – S/A - Brasil, Bolsa, Balcão, que são a fonte informativa para a realização das provisões fiscais das organizações. A finalidade precípua desta mescla de informações - que possibilitou a confecção deste trabalho de cunho quali-quantitativo - foi estudar o fenômeno do planejamento tributário a partir de uma ótica interdisciplinar que envolvesse a aplicação de dogmas e teorias do Direito e da Contabilidade.

Os resultados indicam que não há tendência de associação entre o Nível de Planejamento Tributário Agressivo da Firma e o Tamanho da Punição Fiscal. Igualmente,

o Nível de Planejamento Tributário Agressivo da Firma não apresentou qualquer tendência associativa com as efetivas condenações tributárias registradas em período anterior à tomada da decisão de planejamento tributário. Entretanto, constatou-se que a Governança Corporativa e o Setor de atuação empresarial estão associados ao nível de planejamento tributário. Isto é relevante, pois os diferentes níveis de transparência e controle associados a cada uma das empresas pesquisadas podem ser úteis para sustentar predições sobre o nível esperado de planejamento tributário agressivo dessas corporações.

Por fim, nota-se a necessidade de uma revisão na legislação tributária, com a finalidade de adequar as penalidades cominadas nas normas jurídicas, fazendo com que atinjam o seu objetivo precípua que é a repressão individualizada do ilícito tributário, além de garantir uma externalização de seu conteúdo pedagógico, evitando-se que as decisões de planejamento tributário extrapolem a fronteira da licitude e violem o bem jurídico fiscal, transmudando este importante instituto contábil em meio fraudulento de redução de tributos.

Mais uma vez, o componente subjetivo dos processos de tomada de decisões é um valioso aliado para explicar a parcial variação exteriorizada pelo modelo utilizado nesta pesquisa, Interpretado de outro prisma, pode-se entender que os gestores tributários não se limitam a decidir por práticas contábeis de *tax avoidance* apenas pelo temor ou pela efetiva condenação fiscal, pelo setor de atuação ou pelo tamanho da firma.

Outros fatores devem ser levados em consideração para a tomada de decisão sobre planejamento tributário agressivo, podendo ser elencado o comportamento do gestor (e não da companhia especificamente) mais disposto a aceitar riscos, a demora na resolução dos processos judiciais e até mesmo eventos incertos quanto à sua ocorrência, como a promulgação de norma jurídica autorizando a anistia, moratória ou parcelamento de débitos tributários.

Como cediço, muitos desses fatores integram a perspectiva individual do gestor, que atuará heurísticamente, tratando as situações de forma simplória, externalizando aquilo que poderia ser chamado de fatores subjetivos de influência na decisão.

5.1 Contribuições e oportunidades de pesquisa

Ao fim e ao cabo, este estudo serviu para intensificar o debate sobre os fatores de influência do planejamento tributário agressivo, com o apoio de uma nova métrica, de conteúdo

subjetivo, qual seja, a quantificação do tamanho da punição fiscal, por meio de provisões fiscais lançadas no Balanço Patrimonial das empresas. Como se sabe, tais lançamentos contábeis são fulcrados nas notas e pareceres oficiais das firmas de advocacia, constantes dos formulários de referência de apresentação obrigatória pela Companhia de Valores Mobiliários.

Com tal metodologia não foram encontradas evidências da existência de associação entre o planejamento tributário e o tamanho da punição fiscal, tanto na modalidade de potencial probabilidade de punição, quanto naquela que representou uma efetiva punição aplicada pelo fisco federal às companhias estudadas. Porém, acredita-se que foi descortinado um vasto campo para novas pesquisas, sobretudo aquelas que se proponham a explorar o fenômeno pelo aspecto da teoria comportamental, com o auxílio de postulados como o da racionalidade limitada e das preferências sociais, *verbi gratia*, a fim de demonstrar como são construídas as decisões de planejamento tributário pelos gestores tributários.

Por um dever de lealdade à pesquisa contábil, deve-se registrar que outros elementos contábeis podem influenciar o planejamento tributário como um todo. Nesta pesquisa, nos ativemos a algumas poucas métricas que se entendiam relevantes para explicar o fenômeno. Outras variáveis são perfeitamente cabíveis em estudos vindouros, com o fito de aclarar o fenômeno do planejamento tributário. Citem-se a situação de alavancagem financeira da empresa, cuja representação deve ser tida como a utilização de capital de terceiros dentro da organização, o que tende a promover uma maior transparência nas decisões gerenciais, pois os terceiros que depositam seus recursos na empresa analisam mais detidamente a situação financeiro-tributária da organização. Outro fator importante é a discussão sobre o tempo de duração do procedimento tributário punitivo, que pode representar uma oportunidade de diferimento da despesa tributária questionada pelo FISCO. Isto é, mesmo sabendo que será vencida em uma situação particular, a empresa pode preferir não pagar imediatamente o tributo e, com a verba correspondente, promover o desenvolvimento de sua atividade. Tudo isso tomando-se por base os cálculos que envolvam o valor presente líquido e o valor futuro líquido do tributo não pago em comparação com seu rendimento quando aplicado na atividade produtiva empresarial.

Por fim, outro fator que pode explicar razoavelmente as decisões de planejamento tributário são os constantes parcelamentos de débitos tributários (os sucessivos REFIS), quando, mais uma vez, o tomador da decisão tributária pode preferir não pagar imediatamente o tributo e aguardar a abertura de um novo prazo de refinanciamento, situação que seria, também, um

cálculo de benefício-utilidade do valor presente líquido do tributo, como já prenotado linhas atrás.

Daí surge um campo de pesquisa muito vasto para o cientista contábil se debruçar, uma vez que a importância deste ramo da pesquisa é bastante evidente, tendo em vista que a tributação é um dos grandes problemas em nosso mercado brasileiro, por ostentar uma carga tributária elevada e que impacta diretamente no resultado empresarial.

Espera-se que o estudo seja considerado como fonte de informação, a fim de que seja reexaminada a aplicação das penalidades até então existentes no ordenamento jurídico brasileiro, uma vez que a pesquisa traz indícios de que há impunidade tributária, mesmo considerando-se as punições efetivas aplicadas, notadamente porque uma punição muito superficial também pode ser enquadrada como ausência de efetiva punição quando não atinge os fins a que se propõem a penalidades em geral, quais sejam reprimir individualmente o comportamento inadequado e orientar e prevenir os demais integrantes do corpo social para que não incidam na mesma transgressão.

6 REFERÊNCIAS

ADAM SMITH. **A riqueza das nações: investigação sobre sua natureza e suas causas**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

ANDRADE FILHO, E. O. Transparência Fiscal e Planejamento Tributário Internacional. In: MOREIRA JÚNIOR, Gilberto de Castro; PEIXOTO, Marcelo Magalhães (Org.). **Direito tributário internacional**. São Paulo: MP Editora, 2006, p. 118.

ARMSTRONG, C. S.; BLOUIN, J. L.; LARCKER, D. F. The incentives for tax planning. **Journal of accounting & economics**, v. 53 n. 1-2, p. 391-411, 2012.

BALL, R.J; BROWN, W. An empirical evaluation of accounting income numbers. *Journal of accounting research*, Vol. 6, p-159-178, Autum, 1968.

BERTRAND, M., & SCHOAR, A. **Managing with style: the effect of managers on firm policies**. *The quarterly journal of economics*, 118(4), pp. 1169–1208, 2003.

BITENCOURT, C.R. **Tratado de direito penal**. Vol. 1: parte geral. 23ª ed, São Paulo: Saraiva, 2016.

BRAGA, R. N. **Efeitos da adoção do IFRS sobre o tax avoidance**. Dissertação (Mestrado), 93 p. Departamento de Ciências Contábeis – Universidade Federal da Bahia, 2016.

BRASIL. **Receita federal**. Disponível em <http://idg.receita.fazenda.gov.br/dados/receitadata/estudos-e-tributarios-e-aduaneiros/estudos-e-estatisticas/carga-tributaria-no-brasil/carga-tributaria-2016.pdf>, acesso em 08.06.2018.

BRASIL. Supremo Tribunal. Federal. Súmula Vinculante, n. 24, de 02 de dezembro de 2009. **Diário Oficial da União**, Brasília, de 11 de dezembro de 2009.

BRITTO, T. A. **Desemprego e crime: uma análise de séries de tempo para o Distrito Federal: 1992 a 1996**. Brasília: Dissertação (Mestrado), 46 p. Departamento de Economia – Universidade Federal de Brasília, 1999

CARVALHO, P. B. **Curso de direito tributário**. 11ª Ed. São Paulo: Saraiva, 1999.

CHEN, X; HU, N; WANG, X; TANG, X. Tax avoidance and firm value: evidence from China, **Nankai business review international**, v. 5, i. 1, p.25 – 42, 2014.

DERZI, M. A. M. **Direito tributário brasileiro**. 11 ed. Rio de Janeiro: Forense 2002.

DESAI, M., AND D. DHARMAPALA. Corporate Tax avoidance and Firm Value. **Review of economics and statistics**, v, 91, p 537–546, 2009.

FALCÃO, A. de A. **Fato gerador da obrigação tributária**. 6ª ed. ver. e atual. pelo Prof. Flávio Bauer Novelli. Rio de Janeiro: Forense, 2002.

FERNANDES, V. L., MARTINEZ, A. L., & NOSSA, V. The Influence of the Best Corporate Governance Practices, on the Allocation of Value Added to Taxes. A Brazilian Case. **Contabilidade, gestão e governança**, 16(3), pp. 58–69, 2013.

FRANK, M.M., LYNCH, L.J., AND REGO, S.O. Tax Reporting Aggressiveness and Its Relation to Aggressive Financial Reporting. **The accounting review**. Vol. 84 No. 2, pp.467-496, 2009.

FREIRE, J.L.S. **Introdução à inferência estatística**, Rio de Janeiro, Impa, 2017.

GUJARATI, D. N.; PORTER, D. C. *Econometria básica*. 5. ed. Porto Alegre: AMGH, 2011.

HANLON, M. & SLEMROD, J. What does tax aggressiveness signal? Evidence from stock price reactions to news about tax shelter involvement. **Journal of public economics**, 93: 126-141, 2009.

HANLON, M; HEITZMAN, S. A review of tax research. **Journal of accounting and economics**. v. 50, n. 2–3, p. 127–178, 2010.

HAVEMAN, H. Follow The Leader: Mimetic Isomorphism And Entry Into New Markets. **Administrative science quarterly**. 38, 1993.

HOOPEs, J. L.; MESCAll, D; PITTMAN, J.A. Do IRS Audits Deter Corporate Tax avoidance?. **The accounting review**: September 2012, Vol. 87, No. 5, pp. 1603-1639, 2012.

HUCK. H. M. **Evasão e elisão: rotas nacionais e internacionais do planejamento tributário**. São Paulo: Saraiva, 1997.

KAHNEMAN, D. & TVERSKY, A. “Prospect theory: an analysis of decision under risk.” **Econométrica** 47, 1979.

KUBICK, T. R., LOCKHART, G. B., MILLS, L. F., & ROBINSON, J. R. IRS and corporate taxpayer effects of geographic proximity. **Journal of accounting and economics**, 63(2), pp. 428–453, 2017.

LIBBY, R.; BLOOMFIELD, R.; NELSON, M. W. Experimental research in financial accounting. **Accounting, organization and society**, v. 27, p. 775-810, 2002.

MA, M.S.: THOMAS, W.B., Legal environment and corporate tax avoidance: evidence from state tax codes. Carolina do Norte, 2016. Disponível em <http://taxsymposium.web.unc.edu/files/2016/08/Legal-Environment-and-Corporate-Tax-Avoidance.pdf>, acesso em 24.11.2018.

MALAGUIAS, C. R. Legitimidade do planejamento tributário: critérios. **Tributação em revista**, v. 17, n. 59, p. 47-56, 2011.

MARTINEZ, A. L., & COELHO, L. F. D. A. Planejamento tributário com operações societárias: critérios de validade utilizados pelo CARF. **Revista contemporânea de contabilidade**, 13(30), pp. 193–213, 2016.

MORIN, E. Os desafios da complexidade. In: **A religação dos saberes**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2002.

RAMALHO, G. C.; & MARTINEZ, A. L. (2014). Empresas Familiares Brasileiras e a Agressividade Fiscal. **Anais do congresso USP de controladoria e contabilidade**, São Paulo, 2014.

SANTANA, S. L. L., & REZENDE, A. J. Corporate tax avoidance and firm value: evidence from Brazil, **Revista contemporânea de contabilidade**, 13(30), pp. 114–133, 2016.

SANTANA, S. L. S. **Planejamento tributário e valor da firma no mercado de capitais brasileiro**. Dissertação. 115 f. (Mestrado em Controladoria e Contabilidade). Universidade de São Paulo (USP), Ribeirão Preto, 2017.

SCHAEFER, G.; SHIKIDA, P. A.F. Economia do crime: elementos teóricos e evidências empíricas. **Revista de Análise Econômica/UFRGS**, Ed. 36, ano 19, 1999.

SCHWARTZ, R. Legal regimes, audit quality and investment. **The accounting review**, v. 72, n. 3, p. 385-406, 1997.

SIMON, H. A. Theories of decision-making in economics and behavioral science. **American economic review**, 49(3):253– 283, 1959.

THALER, R. “From homo economicus to homo sapiens.” **Journal of economic perspectives** 14(1):133-41, 2000.

TÔRRES, H. Direito Tributário e Direito Privado: Autonomia Privada. Simulação. Elusão Tributária. **Revista dos tribunais**: São Paulo, 2003.

VELLO, A.P. C. **Planejamento tributário eficiente: uma análise de sua relação com risco de mercado**. 2011. 89 f. Dissertação (Mestrado em Contabilidade) - Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças (FUCAPE), Vitória, 2011.

VERGARA, S. C. **Métodos de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 2005.

WATTS, R. L., & ZIMMERMAN, J. L. The Demand for and Supply of Accounting Theories: The Market for Excuses. **The accounting review**, 4 (2), pp. 273-305, 1979.