



UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO ATUÁRIA E
CONTABILIDADE
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO E
CONTROLADORIA
DOUTORADO EM ADMINISTRAÇÃO E CONTROLADORIA

ALLAN PINHEIRO HOLANDA

CONEXÕES SOCIOPOLÍTICAS, PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO E ELISÃO
FISCAL: EVIDÊNCIAS NO BRASIL

FORTALEZA - CE
2022

ALLAN PINHEIRO HOLANDA

CONEXÕES SOCIOPOLÍTICAS, PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO E ELISÃO FISCAL:
EVIDÊNCIAS NO BRASIL

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração e Controladoria da Faculdade de Economia, Administração, Atuária e Contabilidade da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial para obtenção do título de doutor em Administração e Controladoria.

Orientador: Prof. Dr. Antonio Carlos Dias Coelho

FORTALEZA
2022

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação
Universidade Federal do Ceará
Biblioteca Universitária
Gerada automaticamente pelo módulo Catalog, mediante os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

H669c Holanda, Allan Pinheiro.
Conexões sociopolíticas, planejamento tributário e elisão fiscal : evidências no Brasil / Allan Pinheiro
Holanda. – 2022.
144 f.

Tese (doutorado) – Universidade Federal do Ceará, Faculdade de Economia, Administração, Atuária,
Contabilidade, Programa de Pós-Graduação em Administração e Controladoria, Fortaleza, 2022.
Orientação: Prof. Dr. Antonio Carlos Dias Coelho.

1. Elisão fiscal - Brasil . 2. Elisão tributária - Brasil . 3. Planejamento tributário - Brasil. I. Título.
CDD 658

ALLAN PINHEIRO HOLANDA

CONEXÕES SOCIOPOLÍTICAS, PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO E ELISÃO FISCAL:
EVIDÊNCIAS NO BRASIL

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração e Controladoria da Faculdade de Economia, Administração, Atuária e Contabilidade da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial para obtenção do título de doutor em Administração e Controladoria.

Orientador: Prof. Dr. Antonio Carlos Dias Coelho

Aprovada em: 19/04/2022

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Antonio Carlos Dias Coelho (orientador)
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Prof. Dra. Editinete André da Rocha Garcia (membro interno)
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Prof. Dr. Amaury José Rezende (membro externo)
Universidade de São Paulo (USP)

Prof. Dr. Jorge de Souza Bispo (membro externo)
Universidade Federal da Bahia (UFBA)

Profa. Dra. Roberta Carvalho Alencar (membro externo)
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Para minha família, Otacio, Lúcia,
Raquel e Iago.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente agradeço à minha família, Otácio, Lúcia, Raquel e Iago, pelo apoio, incentivo e compreensão por minha ausência durante a realização do sonho de cursar o doutorado.

Agradeço ao meu orientador, professor doutor Antonio Carlos Coelho, pela paciência, ensinamentos, oportunidades e pela parceria ao longo desses 12 anos de amizade.

Agradeço também aos professores doutores Editinete André da Rocha Garcia, Roberta Carvalho Alencar, Amaury José Rezende e Jorge de Souza Bispo, pelos apontamentos feitos para o aprimoramento desta tese na qualificação e defesa final.

Sou grato ainda ao professor doutor Vicente Lima Crisóstomo e aos bolsistas do Programa de Educação Tutorial (PET) pelo auxílio na construção da base de dados por mim utilizada.

Quero agradecer aos amigos Lineker, Isac, Josimar e Rômulo pelo suporte que me deram nas fases de coleta e análise dos dados.

Aos demais familiares, amigos e colegas de trabalho agradeço pelo apoio, afeto e compreensão por minha ausência.

Quero agradecer aos demais professores, colegas e técnicos administrativos (Ribamar, Cleverland, Marusa e Bruno) que compõem o Programa de Pós-Graduação em Administração e Controladoria da Universidade Federal do Ceará (PPAC/UFC) pelas contribuições para a minha formação acadêmica e com esta pesquisa.

Por fim, agradeço a Deus por ter me mantido com saúde para a concretização de mais uma etapa dessa breve jornada que se chama vida.

"Uma mente precisa de livros como uma espada precisa de uma pedra de amolar para se manter afiada. Por isso leio tanto" (George R. R. Martin).

RESUMO

Argumenta-se que a elisão fiscal no Brasil não se dá unicamente pelo movimento contábil na apuração dos tributos devidos pela firma, mas também por atuação de gestores e grupos de interesses empresariais em estabelecer conexões junto à classe política e grupos sociais decisórios relevantes. Questiona-se que de forma o acesso a conexões sociais e políticas diferencia o planejamento tributário praticado por firmas em operação no Brasil e implica em diferentes níveis de elisão fiscal. Foi estabelecido o objetivo de investigar o efeito de conexões sociopolíticas das firmas brasileiras em mecanismos de planejamento tributário, carga tributária e lucratividade dos acionistas. Aplica-se para a investigação a tese de que no Brasil, as firmas implementam ações de planejamento tributário por meio de conexões institucionais e grupos sociopolíticos e decisórios, produzindo efeitos no nível da carga tributária e da lucratividade dos acionistas. A pesquisa estabelece como base teórica o conceito de que a regulação é um bem econômico, passível de ser negociado entre ofertantes, reguladores e classe política, e demandantes, grupos de interesses empresariais. Parte-se da ideia de que o sistema regulatório é moldado para garantir a maximização da função utilidade dos demandantes e ofertantes conforme se expressa na teoria econômica da regulação de Stigler (1971). Aplicando-se abordagem funcionalista e baseando-se no arrazoado teórico levantado desenvolveu-se modelo teórico que relaciona conexões sociopolíticas, processos de planejamento tributário, elisão fiscal e lucratividade do acionista, o qual é testado a partir de técnicas de análise univariada - testes de diferenças de média (paramétricos e não paramétricos), análise de correlações (também paramétricas e não paramétricas) e análise de correspondência - com o intuito de evidenciar relações entre os grupos de variáveis utilizadas e técnicas multivariadas - regressão linear múltipla, com estimação via *Generalized Method of Moments - System* (GMM-SYS), e modelagem de equações estruturais - com o objetivo de investigar a relação de dependência, sentido e significância entre as variáveis da pesquisa. Utilizou-se amostra de 209 empresas listadas na B3, que totalizaram 1.125 empresas-ano, com dados disponíveis entre os anos de 2011 e 2018. Os achados apontam à aceitação da tese proposta. Pode-se inferir que há associação significativa entre classe política, grupos regulatórios e grupos empresariais. A agressividade tributária é direcionada por conexões sociopolíticas e efetivamente conduz à menor carga tributária para as firmas que a aplicam. Evidencia-se ainda forte diferenciação na carga tributária segundo o setor de atuação da firma, sem que se tenha identificado a origem de tal explicação nos dados contábeis, pode-se

especular, para estudos futuros, que esteja na edição de subsídios, subvenções e desonerações que se dão *ex ante* do registro contábil. Não se encontrou evidências de que a elisão fiscal esteja relacionada à lucratividade do acionista. Vale destacar que o modelo teórico desenhado não atendeu aos ajustamentos econométricos necessários à modelagem por equações estruturais, não se produzindo, portanto, modelo abrangente das relações estudadas. Por fim, também se coloca para estudos futuros que a possível influência de conexões sociopolíticas não é prática exclusiva do processo tributário, eis que outras pesquisas, associadas aos gastos fiscais e ao financiamento em bancos oficiais podem ser estudadas. As informações sobre *lobby*, essência do tema investigado, são inexistentes no Brasil, o que levou a se usar substitutos para a definição de conexões sociopolíticas.

Palavras-chave: planejamento tributário; elisão fiscal; conexões institucionais; teoria econômica da regulação; firmas brasileiras.

ABSTRACT

It is argued that tax avoidance in Brazil does not occur solely through the accounting movement in the calculation of taxes owed by the firm, but also by acting of managers and business interest groups in establishing connections with the political class and relevant social decision-making groups. It is questioned whether the level of tax burden results exclusively from internal actions in the calculation of taxes or it is complementary to the socio-political action of the firm. The objective was established to investigate the effect of sociopolitical connections of Brazilian firms on tax planning mechanisms, tax burden and owner profitability. The thesis is applied to the investigation that in Brazil, firms implement tax planning actions, through institutional connections with socio-political and decision-making groups, producing effects at the level of the tax burden and owner profitability. The research establishes as a theoretical basis the concept that regulation is an economic good, capable of being negotiated between suppliers, regulators and the political class, and demanders, business interest groups. It starts from the idea that the regulatory system is shaped to ensure the maximization of the utility function of demanders and suppliers as expressed in Stigler's theory of economic regulation (1971). Applying a functionalist approach and based on the theoretical reasoning raised, a theoretical model was developed that relates sociopolitical connections, tax planning processes, tax avoidance and owner profitability, which is tested using univariate analysis techniques - mean difference test (parametric and non-parametric), correlation analysis (also parametric and non-parametric) and correspondence analysis - with the aim of showing relationships between the groups of variables used and multivariate techniques - multiple linear regression, with estimation via the Generalized Method of Moments - System (GMM- SYS), and structural equation modeling - with the aim of investigating the relationship of dependence, meaning and significance between the research variables. A sample of 209 companies listed on B3 was used, totaling 1,125 company-years, with data available between the years 2011 and 2018. The findings lead us to accept the proposed thesis. It can be inferred that there is a significant association between political and regulatory classes and business groups. Tax aggressiveness is driven by sociopolitical connections and effectively leads to a lower tax burden for the firms that apply it. There is still a strong differentiation in the tax burden according to the firm's sector of, without having identified the origin of such explanation in the accounting data, it can be speculated, for future studies, that it is in the editing of subsidies, grants and exemptions that are given *ex-ante* to

accounting record. No evidence was found that tax avoidance is related to owner profitability. It is worth that the designed theoretical model did not meet the econometric adjustments necessary for the structural equation modeling, therefore, not producing a comprehensive model of the relationships studied. Finally, for future studies, the possible influence of sociopolitical connections is not an exclusive practice of the tax process, as other researches, associated with fiscal expenditures and financing in official banks can be studied. Information on lobbying, the essence of the subject investigated, is non-existent in Brazil, which led to the use substitutes for the definition of sociopolitical connections.

Keywords: Tax Planning. Tax Avoidance. Institutional Connections. Theory of Economic Regulation. Brazilian firms.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Planejamento tributário, legalidade e <i>compliance</i>	56
Figura 2 - Modelo de Investigação	70
Figura 3: Mapa Perceptual para Incentivos Fiscais	98
Figura 4: Mapa Perceptual para Incentivos Fiscais para Agressividade Tributária	99
Figura 5: Mapa Perceptual para Postergação de Recolhimentos.....	100
Figura 6: Relações Estruturais.....	125

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Mensuração das Variáveis.....	78
--	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Contribuições Político-Partidárias.....	81
Tabela 2 - Legislaturas e Frentes Parlamentares	82
Tabela 3 - Planejamento Tributário	84
Tabela 4 - Elisão e Lucratividade.....	85
Tabela 5 - Geradores de Tributos	86
Tabela 6: Planejamento Tributário e Financiamento de Campanhas	92
Tabela 7: Correlação Planejamento Tributário e Financiamento de Campanhas.....	92
Tabela 8: Planejamento Tributário e Quantidade de Candidatos Financiados.....	93
Tabela 9: Correlação Planejamento Tributário e Quantidade de Candidatos Financiados	93
Tabela 10: Planejamento Tributário e Participação em Frentes Parlamentares	93
Tabela 11: Correlação Planejamento Tributário e Participação em Frentes Parlamentares.....	94
Tabela 12: Planejamento Tributário e Poder de Mercado no Setor.....	94
Tabela 13: Planejamento Tributário e Poder de Mercado nas Firms.....	95
Tabela 14: Correlação Planejamento Tributário e Poder de Mercado da Firma	95
Tabela 15: Planejamento Tributário e Frentes Parlamentares, Poder de Mercado e Legislatu- ra	96
Tabela 16: Resultados teste Chi-quadrado	97
Tabela 17: Planejamento Tributário e Conexões com Grupos Sociopolíticos	101
Tabela 18: Correlação Planejamento Tributário e Conexões com Grupos Sociopolíticos	102
Tabela 19: Planejamento Tributário e Comitês/Órgãos na Área Tributária.....	102
Tabela 20: Correlação Planejamento Tributário e Existência de Comitês/Órgãos na Área Tributária	103
Tabela 21: Elisão Fiscal, Lucratividade do Acionista e Incentivos Fiscais.....	105
Tabela 22: Correlação Planejamento Tributário, Elisão Fiscal e ROE	105
Tabela 23: Financiamento de Campanhas por Setor	107
Tabela 24: Conexões e Estruturas Organizacionais por Setor.....	108
Tabela 25: Planejamento Tributário, Elisão Fiscal e Lucratividade por Setor	110
Tabela 26: Planejamento Tributário, Elisão Fiscal e Lucratividade por Tamanho	112
Tabela 27: Elisão Fiscal e Conexões Sociopolíticas	113
Tabela 28: Correlação Elisão Fiscal e Conexões Sociopolíticas.....	114
Tabela 29: Determinantes econômicos de Elisão Fiscal	116
Tabela 30: Determinantes institucionais e econômicos de Elisão Fiscal	119
Tabela 31: Lucratividade e Elisão Fiscal.....	123

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	16
1.1 Contextualização	16
1.1.1 Características da tributação brasileira	16
1.1.2 Sistema Tributário Nacional	19
1.1.2.1 Complexidade no STN	20
1.1.2.2 Eficiência no STN	21
1.1.2.3 Equidade no STN	22
1.1.3 Reação dos contribuintes à carga tributária.....	24
1.2 Questão	28
1.3 Objetivo	28
1.4 Tese da Pesquisa.....	29
1.5 Justificativa.....	29
1.6 Resumo do Caminho Metodológico.....	31
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	33
2.1 Tributos, Regulação e Economia.....	34
2.1.1 Teoria Econômica da Regulação	36
2.2 Elisão Fiscal, Planejamento Tributário e Conexões Sociopolíticas	44
2.2.1 Conexões sociopolíticas e Elisão Fiscal	44
2.2.1.1 Renúncia Fiscal	47
2.2.1.2 Diferenças intertemporais no recolhimento de tributos.....	50
2.2.2 Agressividade Tributária e Elisão Fiscal.....	55
2.3 Desenvolvimento de Hipóteses	65
3 TRAJETÓRIA METODOLÓGICA.....	69
3.1 Modelo de Investigação.....	69
3.2 Design da Pesquisa	71
3.2.1 Construção de Atributos e Variáveis.....	71
3.2.1.1 Conexões Sociopolíticas	71
3.2.1.2 Planejamento Tributário	73
3.2.1.3 Elisão Fiscal e Lucratividade do Acionista.....	75
3.2.2 Determinantes econômicos de arrecadação de tributos	76
3.2.3 Variáveis de controle: setor e tamanho.....	78
3.2.4 Resumo das Variáveis.....	78
3.3 Procedimentos Técnicos	79
3.3.1 Amostra e Coleta de Dados	79
3.3.2 Descrição da Amostra	81
3.3.3 Procedimentos de Análise	86
3.3.4 Procedimentos Econométricos	88
4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	91
4.1 Primeira etapa: as Conexões Sociopolíticas e os Planejamentos Tributários.....	91
4.1.1 O Efeito do Financiamento de Campanhas.....	91
4.1.2 O Efeito da participação em Frentes Parlamentares.....	93
4.1.3 O Efeito Poder de Mercado.....	94
4.1.4 Efeitos setoriais cruzados: participação em Frentes Parlamentares e concentração de Mercado.....	95
4.1.5 O Efeito de Conexões e Estruturas Organizacionais	100
4.1.6 Interações identificadas.....	103

4.2 Segunda etapa: os Planejamentos Tributários, a Elisão Fiscal e a Lucratividade do Acionista.....	104
4.2.1 <i>Incentivo e Elisão Fiscal e ROE</i>	104
4.2.2 <i>Correlação planejamento tributário, elisão fiscal e ROE</i>	105
4.3 Terceira etapa: Efeitos de Setor de Atuação e Tamanho da firma	106
4.3.1 <i>Setor de Atuação e Conexões Sociopolíticas</i>	106
4.3.2 <i>Setor de Atuação e Planejamento Tributário</i>	109
4.3.3 <i>Tamanho da Firma e Planejamento Tributário</i>	111
4.4 Quarta etapa: as Conexões Sociopolíticas e a Elisão Fiscal.....	112
4.4.1 <i>O Efeito diferenciador das conexões sociopolíticas na Elisão Fiscal</i>	113
4.4.2 <i>Correlações entre conexões sociopolíticas e Elisão Fiscal</i>	114
4.5 Quinta etapa: Efeito de determinantes econômicos na Elisão Fiscal	115
4.6 Sexta etapa: Inserção de Fatores Institucionais na Explicação da Elisão Fiscal	118
4.7 Sétima Etapa: Elisão Fiscal e Lucratividade	122
4.8 Oitava Etapa: Visão estrutural exploratória.....	123
4.9 Discussão das Hipóteses.....	126
5 CONCLUSÃO.....	130
REFERÊNCIAS	134

1 INTRODUÇÃO

Esta tese se insere no campo de debate sobre tributos e formas de reação de gestores empresariais aos fatos arrecadatários quanto aos seus processos e mecanismos operados pelas firmas, no qual se desenvolvem conceitos como carga tributária, isenção tributária, evasão, elusão e elisão, eficiência tributária, equidade tributária, qualidade dos serviços públicos no Brasil e complexidade na arrecadação tributária, na perspectiva de preencher lacuna no conhecimento científico relacionado ao processo de planejamento tributário e elisão fiscal nas firmas brasileiras. Ademais, discute-se a origem do sistema tributário nacional, montado em permanência histórica e escalada crescente de déficits orçamentários e baixa capacidade de financiamento das atividades de governo.

O encaminhamento do assunto se dará a partir de argumentação acerca das características do ambiente tributário brasileiro - alta carga tributária; numerosas espécies de tributos, complexas legislações fiscais e tributárias com sobreposição de bases de arrecadação; incidência de tributos em todas as etapas dos processos de produção e/ou de comercialização; multiplicidade de regimes e benefícios tributários; demasiado número de exceções às normas; elevados custos para seu cumprimento; ausência de progressividade tributária - e a forma de reação empresarial a esse ambiente.

1.1 Contextualização

1.1.1 Características da tributação brasileira

Segundo dados oficiais do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2020), a carga tributária no Brasil respondia em 2010 por 32,33% do Produto Interno Bruto (PIB). Entre aquele ano e 2019 houve aumento de 0,84%, chegando em 2019 a 33,17% crescimento de 2,6% no período. Tal tendência de participação crescente dos tributos como parcela da renda nacional se confirma nos números do IBGE (2020), pois mostra que tal carga tributária representava 13,8% do PIB em 1947, alcançando 32,8% do PIB, grandeza compatível entre as duas informações.

Tais proporções foram tratadas pelo Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT, 2020) em termos de dias de funcionamento da economia para atender às obrigações tributárias, equivalendo tal esforço a aproximadamente 150 dias considerando-se os dados dos últimos 10 anos. Segundo a mesma pesquisa do IBPT, houve aumento quase que

constante na quantidade das jornadas diárias para quitar as obrigações tributárias com os governos, nas décadas de 1980, 1990 e 2000, respectivamente 84, 102 e 141 dias eram necessários

Apesar da crescente quantidade de jornadas diárias para quitar obrigações tributárias ainda há impostos devidos em contencioso administrativo/jurídico, em expressivo volume de créditos tributários; o estoque de dívida de contribuintes com a Receita Federal ao final do ano de 2018 alcançava o valor de R\$ 3,4 trilhões e correspondia a aproximadamente 50% do PIB naquele ano, conforme publicação do Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial (IBEC) e da Ernest Young (2019).

Dados da publicação Dados Gerenciais disponibilizada pelo Conselho de Administração de Recursos Fiscais (CARF, 2020) para o mês de junho de 2020 informam que o órgão permanecia com 107,6 mil processos, correspondentes a aproximadamente R\$ 582 bilhões, ainda em análise, com um tempo médio de duração no órgão de 1450 dias. Tal situação agrava a carga tributária, uma vez que parte desses valores estão ocultados ou subavaliados nos registros contábeis das empresas, gerando hiato entre competência e realização de tributos em valores expressivos.

Do ponto de vista internacional, comparações com outros países com economias similares mostram que a carga tributária brasileira não traduz a efetividade de seu porte, pois se situa abaixo da taxa de impostos de 4 das 10 maiores economias mais desenvolvidas, as quais mostram melhor Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) e mais organização política; ao se confrontar a carga tributária do Brasil com a da Rússia, Índia, China e África do Sul, economias integrantes do BRICS, apenas a da Rússia é mais elevada, com melhor IDH, contudo; entre as maiores economias da América Latina, apenas a Argentina apresenta maior carga tributária, também com maior IDH que o Brasil (ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, 2020; UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME, 2019).

Essa alta carga tributária pode ser atribuída, na visão de Bresser-Pereira (2015), às inúmeras atividades sob a responsabilidade do governo brasileiro, que resultariam, na visão de Barrios e Schaechter (2008), em menor qualidade no serviço público. Barrios e Schaechter (2008) explicam, ainda, que a relação entre carga tributária e qualidade dos serviços públicos pode ser explicada pela quantidade de atividades alocadas pelo Estado ao governo, indicando que maior quantidade de atividades levaria a maior carga tributária.

Por outro lado, têm-se a pesquisa da Confederação Nacional da Indústria (CNI, 2016), na qual se mostra afirmação de que para 70% dos brasileiros a carga tributária é alta em relação à qualidade dos serviços públicos disponibilizados para a população.

De acordo com Rabello e Oliveira (2015), a elevada carga tributária reflete a necessidade arrecadatória para cobertura de crescentes gastos demandados por instâncias políticas, sejam entes governamentais, sejam organismos não governamentais e ditados por demandas sociais.

Os resultados dos orçamentos públicos nos últimos anos, por exemplo, à mercê de crescentes gastos públicos, mostram que apenas em nível federal, despesas públicas passaram de R\$ 50,3 bilhões em janeiro de 2010 para R\$ 206,9 bilhões em dezembro de 2019, o que representa crescimento médio de 2,8% ao mês (BRASIL, 2020a).

Parte desses gastos, vale referir por conta do tema do estudo, diz respeito a subsídios governamentais, consoante Bruno, Azevedo e Massuquetti (2014), os quais atendem aos objetivos de reduzir custo ou de garantir renda mínima, como política de desenvolvimento econômico e social, por meio de transferência de recursos orçamentários para cidadãos com maior precariedade social, seja na condição de produtores, seja na de consumidores. Como exemplo de tais cessões orçamentárias citam-se benefícios agrícolas e taxas de juros reduzidas, em relação à taxa de mercado, em empréstimos de bancos públicos. Referidos gastos não estão, portanto, associados ao processo de arrecadação ou renúncia tributária, embora pressionem essa atividade, pois são destacados como gastos financiados pela receita tributária do governo.

Em decorrência de tal crescimento nas despesas públicas, não acompanhado pelo incremento da arrecadação tributária, as contas do governo federal, como indicador, passaram a apontar sequência de déficits orçamentários a partir de 2014.

Segundo dados disponíveis no Tribunal de Contas da União (BRASIL, 2019), os déficits fiscais acumulados entre 2014 e 2018 superaram a marca de R\$ 500 bilhões.

Conforme dados disponibilizados no portal Tesouro Transparente (2020), a dívida pública saiu de R\$ 1,7 trilhão em 2010 para R\$ 3,9 trilhões em 2019, podendo-se inferir que dívida pública, grosso modo, é ascendente (?) para cobrir o descompasso entre receitas tributárias e gastos fiscais.

Ramos (2018) aponta que o continuado incremento na dívida pública impacta toda a sociedade, resultando em aumento do risco de *default* do Estado brasileiro, nas taxas de juros básicas da economia, com efeitos negativos no crescimento do PIB e consequente

aumento da pobreza. Tal entrelaçamento de efeitos deletérios entre arrecadação, gasto fiscal e dívida pública pode influenciar o funcionamento do sistema tributário do país.

A solução sempre posta em prática pelos governantes brasileiros para tentar equacionar esse dilema do aumento dos déficits e aumento da dívida pública, segundo argumentam Orair e Gobetti (2018), foi promover aumentos nos componentes menos visíveis da carga tributária, como na folha salarial, na produção ou no lucro das empresas.

Assim, a arrecadação dos tributos brasileiros, dados os aspectos levantados, impõe sistema tributário com uma realidade que implica em custos adicionais para os contribuintes, sejam explícitos, pelo processamento complexo exigido, sejam implícitos, por conta de custos de oportunidade associados à convivência com assimetrias informacionais atreladas aos componentes esperados de sistemas tributários, conforme Orair e Gobetti (2018), quais sejam eficiência, equidade e incomplexidade (racionalidade).

1.1.2 Sistema Tributário Nacional

A regulamentação vigente no Sistema Tributário Nacional (STN) evidencia como particularidade significativa a preferência pelo aumento da arrecadação ao invés da busca por racionalidade e parcimônia nos gastos fiscais, sempre delineados pelo Poder Legislativo e diligenciados pelo Poder Executivo; essa escolha política é marca continuada do modo de financiamento das atividades estatais.

O STN tem como ponto de apoio a Constituição Federal e está baseado em vasta legislação produzida nos três níveis de entes federados, abrangendo uma profusão de normas complementares e as mais diversas regulamentações, como o Código Tributário Nacional (CTN) implantado em 1966, bastante emendado mas ainda vigente. O CTN enumera como normas complementares do STN os atos normativos e as decisões expedidas por autoridades vinculadas à estrutura arrecadatória como a Secretaria da Receita Federal.

Essa vasta legislação tributária, como corrobora o IBPT, vem sendo alterada por 16 emendas constitucionais na área tributária (desde 1988, portanto) e a publicação de mais de 390 mil normas sobre o tema entre 1988 e 2018. A excessiva quantidade de normas, em conjunto com a tendência de aprovação de legislação de difícil entendimento, nas visões de Maciel (2017) e de Appy (2017), favorece o litígio entre órgãos arrecadadores e contribuintes.

O litígio na área tributária é associado a demorados processos, conforme o IBEC e a Ernest Young (2019), chegando a se prolongar, quando envolvem as etapas administrativas

e judiciais, por em média 18 anos e 11 meses até sua conclusão. Prazo similar é exposto por Silveira (2019), indicando que no Brasil a fase administrativa de litígios dura aproximadamente 9 anos, enquanto a fase judicial demora aproximadamente 9 anos e 9 meses.

Na visão de Appy (2017), como consequência direta do litígio para os contribuintes há incremento de custos com a contratação de advogados e consultores e o dispêndio de tempo de funcionários para seu acompanhamento. O autor reforça que litígios tributários acarretam insegurança jurídica que pode afetar negativamente o investimento empresarial, uma vez que empresas e investidores adotarão maior cautela nos investimentos.

Tais problemas decorrem do desenvolvimento incipiente de características básicas de qualquer sistema tributário justo no STN, quais sejam, baixa complexidade, adequado grau de eficiência e sinalização de equidade para agentes do sistema, atributos responsáveis, na visão de Orair e Gobetti (2018), pela efetividade de sistemas tributários.

1.1.2.1 Complexidade no STN

Appy (2017) e Afonso e Pinto (2018) reforçam que características do ambiente tributário brasileiro, como a diversidade da natureza e dos tipos de tributos e a heterogeneidade múltipla de regimes de tributação, possibilitam inferir que o formato atual do STN é complexo.

Para Appy (2017), por exemplo, os regimes tributários - lucro real, lucro presumido ou simples nacional - e questões envolvendo a cumulatividade dos tributos implicam em diferenciação nas formas de arrecadação, na distinção de alíquotas e na possibilidade de abatimento de valores pagos em etapas anteriores do processo produtivo e de comercialização, definidos de maneira institucional e segundo atributos específicos das firmas.

Já Hable (2018) informa que são inúmeras as fontes de arrecadação tributária no Brasil, referindo-se a fatos geradores diversos como renda, patrimônio, produção, consumo e circulação de bens e serviços e folha de pagamentos das firmas, sendo tais fatos geradores relacionados a tributos diretos e indiretos. Segundo o autor, os tributos diretos referem-se aos incidentes sobre renda e patrimônio de pessoas físicas e jurídicas domiciliadas no Brasil arrecadados espontaneamente pelo contribuinte, enquanto que nos tributos indiretos o encargo tributário é transferido, por incorporação ou adição, para os produtos e serviços adquiridos

pelos consumidores finais ou para o próximo estágio da cadeia de produção e comercialização, servindo as firmas como meras arrecadadoras e repassadoras desses tributos para a autoridade fiscal.

Lukic (2018) aponta que existem diversos tributos instituídos por força de competência própria de cada uma das três unidades federativas (União, estados e municípios) onerando a mesma base arrecadatória e com segmentações precariamente definidas; um exemplo disso é o consumo, sobre o qual podem incidir tributos de competência federal (Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI, Programa de Integração Social - PIS e Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social - Cofins), estadual (Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação - ICMS) e municipal (Imposto Sobre Serviços - ISS).

De acordo com Delgado (2019), 63 tributos estão atualmente incidindo sobre a renda, patrimônio, produção, consumo e circulação de bens e serviços e folha de pagamentos dos contribuintes brasileiros. Tais tributos estão divididos entre impostos, taxas e contribuições pelas três unidades federativas.

Dado o cenário apresentado, argui-se acerca do custo derivado para as firmas do atendimento a essa vasta gama de tributos, em cujo cerne torna-se ainda maior, dado que a carga tributária corresponde a aproximadamente um terço da renda gerada pela atividade econômica no Brasil.

Complexidades associadas a sistemas arrecadatórios naturalmente ensejam condições propícias para a interferência de contadores, advogados e consultorias no processo; por outra ótica, o estamento burocrático e legal pode criar tais situações deliberadamente, no sentido de permitir tributações às vezes espúrias, até pelo difícil entendimento do sistema. Assim, questões relativas a regimes tributários, cumulatividade de tributos e outros aspectos técnicos exigem planejamento mais acurado, o que significa maiores custos para os contribuintes, dada a especialização requerida.

1.1.2.2 Eficiência no STN

Para um sistema tributário ser considerado eficiente, na visão de Orair e Gobetti (2018), a arrecadação de tributos deveria acontecer da forma mais simples e transparente possível e os tributos cobrados não poderiam penalizar os contribuintes ou prejudicar o

funcionamento da economia do país, o que não ocorre no Brasil. Os autores acrescentam que as ineficiências situadas no cenário tributário brasileiro provocam gastos excessivos às firmas nacionais, impactando negativamente a produtividade.

A esses ônus soma-se a quantidade excessiva de obrigações acessórias impostas aos contribuintes. De acordo com Miyoshi e Nakao (2012), essas obrigações acessórias compreendem declarações que devem ser entregues aos entes arrecadadores com informações sobre fatos geradores, cálculo de tributos, retenções realizadas em nome de terceiros, entre outras.

A ineficiência do STN resta completa com o alto custo associado à sua conformidade. Bertolucci (2001) aponta que o cumprimento de toda a legislação tributária pelas empresas brasileiras consome gastos equivalentes a 0,75% do PIB, tomando-se como base o ano de 2003, não se tendo notícia de que tal situação tenha se alterado. Sobre o assunto, o Banco Mundial (2020) estimou que para o cumprimento da legislação tributária pelas firmas brasileiras são necessárias 1.501 horas/ano por empresa.

A ineficiência presente no STN pode afetar o crescimento econômico, conforme Sachsidá (2011), por aumentar os custos de conformidade, relacionados aos recursos e ao tempo destinados ao cumprimento das normas tributárias, incentivando as firmas a atuar de forma a planejar a declaração de tributos. O comprometimento de recursos das firmas com esses custos de conformidade acarreta redução no financiamento de infraestrutura e de projetos de integração econômica e social.

1.1.2.3 Equidade no STN

Orair e Gobetti (2018) definem sistema tributário com equidade como aquele que é operado no sentido de promover a progressividade dos impostos, vale dizer, que institui modos de arrecadar segundo a capacidade contributiva de cada agente econômico, evitando tratamentos tributários diferenciados que conduzam à regressividade, ou seja, que penalizem os de menor capacidade contributiva e que distorçam os impostos cobrados de setores econômicos similares e de regiões geoeconômicas heterogêneas.

Na visão de Hable (2018), o STN não considera a progressividade ao cobrar tributos, uma vez que prioriza a tributação sobre o consumo, atingindo igualmente pessoas distintas dada a similaridade das alíquotas. Assim aquelas pessoas de menor renda são tributadas sobre a renda e não sobre a renda e o patrimônio, como deveriam ser para que se

atingisse os contribuintes diferenciadamente, segundo sua capacidade contributiva, por meio de alíquotas diferenciadas.

Segundo a Receita Federal do Brasil (RFB, 2020), os tributos incidentes sobre o consumo representam aproximadamente 45% da arrecadação tributária brasileira, enquanto os que gravam a renda e o patrimônio correspondem a aproximadamente 27% do total. Nessa ideia, os contribuintes com menor capacidade contributiva, por destinarem a maior parte da sua renda a fatos geradores relacionados ao consumo, acabam sendo os maiores contribuintes relativamente à sua renda.

Além disso, a questão da equidade pode ser fortemente estremecida pelo intrincado modelo de renúncias fiscais vigentes no Brasil, uma vez que, segundo Salvador (2017), tais movimentos de redução de carga tributária têm o sentido de superar diferenças de oportunidades para grupos específicos de contribuintes, composto por setores econômicos, por atividades econômicas restritas a algum setor, *clusters* regionais ou até mesmo para uma determinada empresa, dado o seu peso ou sua condição de concorrentes com poder de mercado. As renúncias fiscais consistem em exceções às normas tributárias e são regulamentadas no artigo 14, § 1º, da Lei Complementar nº 101/2000, popularizada como Lei de Responsabilidade Fiscal (LRF).

Segundo Almeida (2001), ao renunciar a receitas restritas a determinado grupo de contribuintes, o estamento governamental busca oferecer suporte financeiro necessário à realização de projetos destinados à promoção do desenvolvimento econômico, elegendo setores econômicos, regiões específicas ou empreendimentos estratégicos, no sentido expresso de atenuar efeitos econômicos decorrentes de falhas de mercado, permanentes ou temporárias, sem que haja definição expressa de gastos associados às renúncias na formulação do orçamento público.

Lima e Lima (2010) argumentam que renúncias fiscais objetivam, a princípio, estimular o surgimento de novos empreendimentos empresariais a partir da concessão de incentivos que diminuam os custos de instalação ou de expansão dessas novas iniciativas, mesmo comprometendo a arrecadação corrente, pois se baseiam em provável incremento da arrecadação futura.

Nessa ótica, as renúncias fiscais responderiam ao intuito de incentivar, por meio de redução da carga tributária, setores, localidades ou serviços, de modo que os agentes econômicos continuassem suas atividades empresariais, mesmo que pressionados por custos indesejáveis. Nesse enfoque, as firmas beneficiadas tenderiam a obter rendimentos nivelados

aos de suas congêneres, permitindo que o interesse público se mantivesse em equilíbrio com ganhos distribuídos para consumidores e com taxas de atratividade dos projetos semelhantes às esperadas para o conjunto da economia. As renúncias fiscais então estariam associadas ao atendimento do interesse público, representando a interferência do governo na atividade econômica com o intuito de equalizar externalidade e desigualdade e se enquadrariam no atributo da equidade.

Note-se que, do ponto de vista do ente arrecadador, o objeto da renúncia fiscal é a implantação de políticas macroeconômicas e sociais voltadas para o desenvolvimento econômico de regiões ou setores específicos, correção de falhas de mercado, equalização de oportunidades, protecionismo cambial, tecnológico ou de segurança, como podem atestar as problemáticas das pesquisas de Denny *et al.* (2013), Garcia e Roselino (2004), Lima e Lima (2010), Pereira, Maia e Camilot (2008) e Rezende *et al.* (2019).

Em média, tais renúncias fiscais somaram R\$ 278 bilhões ao ano no período de 2014 a 2019 (BRASIL, 2020B), representando incremento de 3% ao ano. Tais desonerações correspondem a cerca de 21% da arrecadação tributária durante o período destacado, afetando diretamente a sequência de déficits orçamentários a partir de 2014.

Do ponto de vista regional, apenas como exemplo, poder-se-ia esperar que regiões menos desenvolvidas como Norte e Nordeste fossem beneficiárias dos maiores níveis de renúncia fiscal, mas de acordo com informações do Tribunal de Contas da União (2020), a concentração de renúncias ocorreu na região Sudeste, com 53% do montante de tais rubricas fiscais.

As renúncias fiscais, ao representarem oportunidade de redução dos custos tributários para as firmas ensejam ações de seus gestores para adequar as atividades das empresas aos requisitos formais exigidos para a sua concessão ou, mais ainda, incentivam a prática de ações políticas que conectem o empresariado e a classe política, com o propósito de atingir menor carga tributária, independente do mérito macroeconômico e social das mesmas.

1.1.3 Reação dos contribuintes à carga tributária

As feições delineadas para a tributação brasileira, conforme expresso por Martinez, Ribeiro e Funchal (2015), tendem a impactar negativamente os custos para os cidadãos, seja pela tributação direta, seja pela oneração de preços dos produtos e serviços, os quais contêm os efeitos dos custos decorrentes da tributação incidentes sobre a atividade das

firmas, quer no papel de coletoras de impostos indiretos, quer como declarantes de impostos diretos relativos à sua atividade, além dos gastos implícitos a tais atividades.

Dessa forma, espera-se que a decisão de gestores ante a realidade e os atributos da função tributária no Brasil será fortemente direcionada a otimizar a gestão de tributos, não só pela racionalização de procedimentos na declaração de impostos, mas também pelo relacionamento com os entes gestores do sistema tributário, criando interações sociopolíticas para aproveitamento de oportunidades advindas do processo de regulamentação fiscal.

A regulamentação fiscal passa a envolver a aprovação de renúncias fiscais, ajuste de regimes e formas de tributação e de arrecadação, além de mecanismos menos ortodoxos, como litígios administrativos judiciais e mesmo descumprimento de estatutos legais.

A atuação de gestores na implementação de estratégias que tenham como objetivo a redução do montante de tributos devidos pelas firmas bem como a adaptação e racionalização das atividades para atender às normas fiscais em face das características do STN apresentadas é relevante estratégia empresarial. De acordo com Chen *et al.* (2010), parte substancial do fluxo de caixa gerado nas atividades das firmas é destinada ao financiamento fiscal da economia e ao cumprimento de obrigações acessórias, afetando negativamente o fluxo de caixa estimado para remunerar investidores das firmas.

Nesse rol de ideias, a literatura aponta como canal de reação das empresas o planejamento tributário, expressão genérica envolvendo ações de redução de tributos devidos por evasão, por elusão e por elisão. Tais conceitos se aplicam distintamente e têm como efeito a redução da carga tributária das firmas e, por decorrência, da arrecadação tributária nacional.

Evasão fiscal, na conceituação de Cavalcante (2016), consiste em economia tributária a partir de técnicas que vão de encontro à legislação em vigência, vale dizer, por meio de procedimentos ilegais reduz-se o montante de tributos devidos, burlando o recolhimento de impostos legalmente previstos. Nessa prática, o fato gerador ocorreu, mas não é reconhecido ou registrado nas apurações contábeis e fiscais. Lietz (2013) reforça que, ao se utilizar de evasão fiscal, a gestão incorre em risco de penalização por descumprimento dos preceitos legais, que pode resultar em multas e outros custos não mensuráveis.

A elisão fiscal, ainda de acordo com Cavalcante (2016), trata-se de forma de redução de carga tributária empresarial pelo emprego de técnicas que atendem à legislação vigente, colocadas em prática com o objetivo de evitar, minimizar ou adiar a ocorrência de fatos geradores que ensejem pagamentos de tributos. Nessa ideia, os mecanismos associados à

elisão fiscal, por atuarem antes da ocorrência de fatos geradores e basearem-se em normas vigentes, constituem procedimentos lícitos perante o ordenamento jurídico.

A visão de Dória (2001) sobre essa prática é de uma estratégia de adequação das atividades empresariais aos requisitos formais das leis mediante, no entanto, a aplicação de processos e ações que minimizem o valor do fato gerador, transformem o formato de reconhecimento de tal fato ou adiem a exposição patrimonial que leve à tributação de maneira legal e institucional.

Outra vertente de elisão fiscal poderia ser operada pela interferência da gestão da firma na formulação de novas políticas ou formatos de cobrança de impostos. Exemplo disso seria o empenho junto a instâncias políticas e normativas que implicasse na obtenção de renúncias fiscais, aproveitando-se de lacunas existentes no STN, o que permitiria a contribuintes escapar de tributação, desaguando em elisão fiscal.

A elisão e a evasão constituem conceitos antagônicos, do ponto de vista da legalidade tributária e da observância a regulamentos da autoridade tributária e à *compliance* da firma, enquadrando-se esta última como sonegação fiscal, por tal visão.

Em região cinzenta entre a licitude e a licitude está a elusão fiscal, que segundo autores como Germano (2010) refere-se a redução da carga tributária a partir de atos ou negócios que aparentemente não descumprem a legislação tributária, simulando eventos com o objetivo de criar fatos geradores fictícios e assim reduzir ou postergar os tributos devidos pela empresa. Nesses casos, geralmente aproveitando legislação ainda difusa ou atividades econômicas em formação, geram-se dúvidas a respeito da legalidade de tais atos, discutidos em nível de contencioso administrativo ou jurídico.

Os possíveis mecanismos de elisão fiscal são o objeto desta pesquisa, que se interessa em estudar o esforço gerencial e empresarial para minimizar custos tributários. Mesmo porque não há como se considerar a evasão e a elusão no campo contábil administrativo e econômico, dada a impossibilidade de acesso a informações sobre esses eventos nessas disciplinas.

A elisão fiscal, vista a partir de informações contábeis, econômicas e financeiras oficiais integra o planejamento tributário, consistente na utilização de técnicas que, atendendo aos requisitos da legislação e das normas tributárias, buscam desenvolver ações administrativas e políticas que resultem na não incidência de tributos.

Nesse sentido, Fields, Lys e Vincent (2001) ampliam o conceito para abranger a adoção de práticas de reconhecimento contábil que produzam efeitos tributáveis reducionistas,

comportando-se segundo as exigências normativas e apoiando-se no caráter discricionário de reconhecimento contábil dos eventos e fatos econômicos.

Na visão de Machado Segundo (2018), a atividade empresarial deve ser repensada para que se incorra no menor dispêndio tributário possível mediante a utilização de procedimentos legais, embora, nessa ideia, o planejamento tributário possa ocorrer entre a fronteira da legalidade (incluindo-a) e da sonegação (excluindo-a), ou seja, entre a observância e a não observância dos regulamentos e da *compliance* tributária. Importa mencionar que a delimitação de tais fronteiras se torna mais complicada a depender de quão extensa e complexa for a legislação tributária do ambiente ao qual se aplique.

Pode-se aduzir que qualquer investigação acerca de elisão fiscal conduzida no ambiente tributário brasileiro resultaria incompleta se incluísse apenas os movimentos de ajuste de registros de fatos geradores de tributos ou o aproveitamento de benesses do tipo renúncia fiscal derivadas do interesse político público em amenizar falhas de mercado para setores ou regiões de baixo grau de integração econômica, próprios do planejamento tributário.

Pressupõe-se, então, que possam existir movimentos direcionados à redução de carga tributária de firmas realizados de forma institucional, conforme argumenta Lazăr (2014), reforçando que a carga tributária de firmas pode ser reduzida por conexões sociopolíticas existentes entre gestores de firmas, grupos de interesses empresariais e classe política reguladora, consoante evidências expostas em Ajili e Khlif (2020), Brown, Drake e Wellman (2014), Chen, Direng e Li (2018), Hill *et al.* (2013), Kim e Zhang (2016), Martinez, Telles e Chiachio (2020), Meade e Li (2015), Richter, Samphantharak e Timmons (2009) e Wicaksono (2019). Tais conexões dependeriam diretamente de negociações econômicas entre o estrato produtivo e as camadas reguladoras do Sistema Tributário Nacional.

No Brasil, particularmente, sugere-se outro tipo de planejamento tributário, baseado em ações políticas dos gestores e/ou de empresários destinadas a influenciar a regulamentação de renúncias fiscais e de desonerações temporárias mediante aproveitamento de relações interinstitucionais das firmas com camadas de participantes de órgãos de governança de corporações e empreendimentos menores. Note-se que tal espécie de planejamento não dependeria mais estritamente da discricionariedade do gestor, mas também da ação de outros agentes sociais e políticos.

Argumenta-se, portanto, que a elisão fiscal no Brasil não se dá unicamente pelo movimento contábil na apuração dos tributos devidos, mas também por meio da interpretação

e aplicação vantajosa de esquemas de reconhecimento contábil, isto é, por escolhas no processo contábil de apuração de tributos ou pelo planejamento das atividades empresariais. Seguindo essa linha de raciocínio, gestores e grupos de interesses comuns investiriam recursos, reputação e poder de mercado na criação de conexões com a classe política e grupos sociais decisórios, com o objetivo de reduzir legalmente a alíquota aplicável à determinação dos tributos das firmas por eles representadas.

1.2 Questão

De que forma o acesso a conexões sociais e políticas diferencia o planejamento tributário praticado por firmas em operação no Brasil e implica em diferentes níveis de elisão fiscal?

Ademais, importa saber como a diferenciação do nível de elisão fiscal contribui para a dimensão da carga tributária da firma e de sua lucratividade para os acionistas.

1.3 Objetivo

Investigar o efeito de conexões sociopolíticas das firmas brasileiras em mecanismos de planejamento tributário, carga tributária e lucratividade dos acionistas, segregando na verificação aspectos mais específicos, quais sejam:

- Construir uma taxionomia de conceitos e mecanismos de planejamento tributário utilizável por firmas para a prática de elisão fiscal no Brasil;
- Estabelecer dimensão acerca do suporte de relações e conexões sociais e políticas para os mecanismos de elisão fiscal praticados pelas firmas estabelecidas no país;
- Buscar relações explicativas entre conexões sociopolíticas das firmas, mecanismos de planejamento tributário e elisão fiscal no ambiente econômico brasileiro; e

- Averiguar o impacto econômico marginal do processo de elisão fiscal na lucratividade esperada pelos acionistas das firmas.

1.4 Tese da Pesquisa

Considerando-se as características institucionais do ambiente econômico brasileiro, abrangendo um sistema jurídico com respostas demoradas, segundo evidências apontadas em Banco Mundial (2020), Grossi (2016), Leal e Carvalhal-da-Silva (2005) e Santos e Melo (2017); altos níveis de concentração de propriedade, como identificado em Holanda e Coelho (2014), Sant’Ana *et al.* (2016) e Viana Júnior e Crisóstomo (2019); e baixo *compliance* e *enforcement*, o que é corroborado por Banco Mundial (2020), Braga (2016) e La Porta *et al.* (1998), é de se esperar que dirigentes, investidores e grupos de interesse empresarial busquem, na forma da teoria econômica da regulação, a cooptação do corpo regulatório brasileiro com o intuito de influenciar o processo de criação de normas e o andamento dos processos tributários, conseguindo assim reduzir a carga tributária das firmas por eles representadas.

Considerando-se ainda o os indícios de cooptação no processo de emissão de normas no Brasil (BAIRD, 2016; FRASSÃO, 2017; LUZ NETO; FREITAS, 2017; SCHEFFER; BAHIA, 2013) e de inferências de cooptação de reguladores e tributários por empresas em nível mundial (AJILI; KHLIF, 2020; BROWN, DRAKE; WELLMAN, 2014; CHEN, DIRENG; LI, 2018; HILL *et al.*, 2013; KIM; ZHANG, 2016; MARTINEZ, TELLES; CHIACHIO, 2019; MEADE; LI, 2015; RICHTER, SAMPHANTHARAK; TIMMONS, 2009; WICAKSONO, 2019), elenca-se a tese de que **“no Brasil, as firmas implementam ações de planejamento tributário na elaboração de registros e reconhecimentos contábeis e na negociação de regulamentação dos processos de fixação e arrecadação de impostos por meio de conexões institucionais com grupos sociopolíticos e decisórios, produzindo efeitos nos níveis de planejamento tributário, de carga tributária e de lucratividade dos acionistas”**.

1.5 Justificativa

A extensão no número de pesquisas, tanto no âmbito internacional quanto no cenário nacional, com foco em planejamento tributário, visando investigar o fenômeno da

elisão fiscal mostra o crescente interesse da academia na discussão de eventos tributários, atribuível possivelmente à importante parcela das rendas nacionais direcionadas ao aparato governamental, decorrentes da também vultosa parcela de gastos orçamentários nas economias modernas.

Tal evidência aponta para a relevância do tema da pesquisa em termos de assunto que necessita de visões diversas e ângulos de observação diferentes sobre a atuação de gestores e firmas, dado que o principal caminho de pesquisa trata de impostos do ponto de vista técnico ou na ótica dos entes arrecadadores ou regulamentadores.

A relevância da pesquisa, então, repousa na indicação de mecanismos de planejamento tributário (programas de incentivos fiscais, esquemas de agressividade tributária e postergação no recolhimento de tributos) utilizados pelas firmas como forma de reação à carga tributária imposta pelo ambiente tributário brasileiro, lançando luzes sobre a interação entre fatores e determinantes do fenômeno, sempre tendo como objeto buscar identificar as relações da firma com a elisão fiscal.

A contribuição de relevo da pesquisa consiste em ampliar o conceito de planejamento tributário, incluindo como componente dessa estratégia, de forma inédita no ambiente brasileiro de pesquisa sobre o tema, ações realizadas por gestores de firmas e de empresários observados como categoria sociopolítica com o intuito de influenciar o processo de regulamentação tributária.

Note-se que o caráter não oficial de parte desse comportamento, uma vez que ainda não se tornou legal, no Brasil, a ação de lobistas e não se tem acesso a maior transparência quanto a associações empresariais dificultou a abordagem do tema.

Por se tratar de tema recorrente no contexto da pesquisa internacional, mas ainda não estudado mais intensamente por pesquisadores brasileiros, reforça-se a relevância do estudo ao discutir relações explicativas para a elisão fiscal praticada de forma legítima e legal, porém ainda não explicitada devidamente em códigos e normas.

Também é relevante a intenção da pesquisa de buscar evidências sobre o comportamento de gestores no processo de redução da carga tributária da firma não só por mecanismos relacionados à agressividade tributária, essencialmente apoiada na formulação de modelos e esquemas operacionais e de reconhecimento contábil, mas também por determinação política de interação de gestores e empresários com o intuito de influenciar o processo de regulamentação de aspectos dos negócios.

Elenca-se ainda como contribuição deste estudo o desenvolvimento de modelos que relacionam carga tributária da firma com atributos de planejamento tributário, já identificados na literatura ou propostos no desenrolar da pesquisa, e as conexões sociopolíticas, para aplicação no ambiente brasileiro. Destacam-se sobre esse aspecto pesquisas aplicadas em contextos internacionais como as de Ajili e Khelif (2020), Brown, Drake e Wellman (2014), Chen, Direng e Li (2018), Hill *et al.* (2013), Kim e Zhang (2016), Martinez, Telles e Chiachio (2020), Meade e Li (2015), Richter, Samphantharak e Timmons (2009) e Wicaksono (2019), com modelos e *insights* que foram adaptados para o ambiente econômico e institucional do Brasil. Isso implica dizer que tais modelos, aplicados majoritariamente em ambientes economicamente desenvolvidos e institucionalmente estáveis estão sendo testados em ambientes diversos, apesar de os temas trabalhados, como o *lobby* e o financiamento de campanhas políticas, ainda não serem reconhecidos legalmente no Brasil.

A inovação desta pesquisa em relação às anteriores está na abordagem de diferentes mecanismos de planejamento tributário e conexões sociopolíticas, essas últimas investigadas em pesquisas internacionais sob o aspecto do uso direto de financiamento de campanhas políticas, sendo que nesta se acrescentam variáveis como contratação de políticos para órgãos diretivos e consultivos das firmas no ambiente empresarial brasileiro, além de efeitos diretos de movimentos políticos explícitos para setores econômicos.

O suporte da investigação em relações interdisciplinares envolvendo a Contabilidade, a Administração e a Economia deve ser destacado, pois se referenciam temáticas ligadas à função objetivo das firmas, ao fenômeno da tributação, seja do ponto de vista da administração fiscal, seja considerando-se as motivações econômicas para a instituição dos tributos, à discricionariedade das decisões contábeis relacionadas ao planejamento tributário e ao fenômeno da regulação, essa última amparada na teoria do interesse público e na teoria econômica da regulação.

1.6 Resumo do Caminho Metodológico

Optou-se por utilizar as sociedades por ação listadas na Brasil, Bolsa, Balcão (B3) durante o período de 2011 a 2018, relacionado às eleições de 2010 e 2014, últimos sufrágios em que foi permitido o financiamento de campanhas por empresas, correspondendo a uma amostra composta por 209 firmas que totalizam 1.125 empresas-ano (observações).

O modelo teórico utilizado na pesquisa, apresentado e discutido na seção 3.1 Modelo de Investigação, baseia-se, *a priori*, em cinco grupos de variáveis, o primeiro referindo-se às conexões sociopolíticas adotadas pelas firmas, o segundo relacionando-se às formas de planejamento tributário, o terceiro contemplando o nível de elisão fiscal, o quarto elencando as variáveis econômicas que determinam e controlam o nível de elisão fiscal e o último remetendo ao nível de lucratividade para os acionistas.

Em resumo, a pesquisa busca analisar se o nível de elisão fiscal das firmas brasileiras decorre das formas de planejamento tributário e das variáveis econômicas, enquanto a utilização do planejamento tributário depende do grau de conexões sociopolíticas da firma. Fechando o ciclo de investigação, a elisão fiscal termina por influenciar o nível de lucratividade para os acionistas.

A análise de dados, em análise univariada, deu-se pela utilização de testes de diferenças de média (paramétricos e não paramétricos), análises de correlações (também paramétricas e não paramétricas) e análise de correspondência com intuito de evidenciar possíveis relações entre os grupos de variáveis utilizadas. Já como técnicas multivariadas, foram utilizadas a regressão linear múltipla, com estimação via *Generalized Method of Moments-System* (GMM-SYS), e modelagem de regressões estruturais com o objetivo de investigar a relação de dependência, sentido e significância entre as variáveis da pesquisa.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Nesta seção apresentam-se e discutem-se os modelos conceituais e teóricos e as inferências evidenciadas em pesquisas empíricas sobre o objeto do estudo desta tese, enfocando-se a relação entre tributos e economia segundo o paradigma neoclássico, apoiada na lógica de maximização de utilidade dos agentes econômicos e ressaltando o modelo de regulação do Estado em torno do interesse público e do bem social.

Articulam-se, a princípio, conceitos relacionados a tributos e os impactos que exercem na sociedade e nos indivíduos, evidenciando-se as funções dos tributos para o Estado e os impactos nas decisões econômicas de contribuintes.

Desse ponto de vista, argumenta-se com os estudos sobre formas de reação de gestores empresariais, representativos de pessoas jurídicas, principais contribuintes associados ao tema estudado, à tributação; também se dá relevo aos processos e mecanismos de planejamento tributário, principal corrente de estudos na área tributária, com considerações sobre elisão fiscal e outras formas de subtração do contribuinte ao recolhimento de impostos.

Apoia-se também em outra linha de planejamento tributário, que se baseia na ideia de que governo, autoridades regulatórias e contribuintes se relacionam em torno de interesses contrapostos; recorre-se a entendimentos e explicações acerca de tal interação, em que se desenvolvem conceitos sobre temas referentes a renúncia fiscal, contencioso fiscal, remissões, postergações, diferimentos e parcelamentos no pagamento de impostos, explorando-se como modalidade de planejamento tributário de firmas, apoiando-se na teoria econômica da regulação, no que tange a seus possíveis efeitos na política fiscal dos governos.

A possibilidade de negociação empresarial apoiada nesse veio conceitual é amparada em estudos internacionais, que também discutem apoios empresariais para campanhas políticas e criação de conexões entre empresas e classe política como forma alternativa de planejamento, considerando a contratação de pessoas com alta reputação para órgãos diretivos ou consultivos, articulando-se conceitos relacionados a tributos, renúncias fiscais, interesses privados, planejamento tributário, agressividade tributária, conexões entre empresas e classe política e *lobby*, inclusive com apoio moderador das firmas de maior prestígio e poder de mercado.

Ademais, estuda-se ainda o planejamento tributário, conceituando-se e propondo-se técnicas que visem à redução do nível de pagamento de tributos, inclusive com a utilização dos conceitos e métodos relacionados à agressividade tributária.

2.1 Tributos, Regulação e Economia

De acordo com Bresser-Pereira (2015), várias são as atividades desenvolvidas sob a alçada do Estado no desempenho de sua função pública, podendo-se destacar as de educação, segurança, saúde, cultura, previdência e assistência social, pesquisa científica, regulação do sistema econômico interno e das relações econômicas internacionais, estabilidade da moeda e do sistema financeiro, provisão de serviços públicos e infraestrutura, cujo cumprimento requer do Estado a cobrança de tributos da população que reside dentro das fronteiras legais do país, pois é a parte beneficiada por tais serviços.

Segundo Sunder (2014), dada a impossibilidade de agentes tributários negociarem contratos separados com os inúmeros contribuintes, sejam pessoas físicas, sejam pessoas jurídicas, contemplando uma justa contraprestação aos serviços prestados pelo Estado, os reguladores governamentais anunciam regras gerais para a determinação dos tributos sobre o lucro, a propriedade, a produção, as vendas, as atividades de importação, exportação e sobre empregos, permitindo que cada contribuinte possa ajustar suas atividades a essas regras. Note-se que, nessa visão, os impostos são tomados como remuneração daqueles serviços públicos prestados social e universalmente, para os quais a definição de preço exige custos desproporcionais.

No contexto específico da firma, a compulsoriedade de usufruir e remunerar os serviços prestados pelo governo, independentemente de sua qualidade e condição e a impossibilidade de negociar separadamente alíquota específica de tributos sugerem que os gestores pensem na possibilidade de buscar alternativas para evitar a ocorrência de fatos geradores que as possam onerar por via de sua carga tributária, o que comprometeria o desempenho e a competitividade organizacional, na visão de Araújo e Leite Filho (2019), uma vez que parte do fluxo de caixa gerado pela empresa deve ser prioritariamente destinado para o pagamento de obrigações tributárias. Isso fica mais relevante nos casos de alíquotas superiores às da carga tributária média da economia.

Para o contexto da firma, classifica-se como planejamento tributário a utilização de práticas operacionais e de reconhecimento contábil que possam produzir efeitos tributáveis reduzidos, adotando preceitos em conformidade com a legislação tributária, comportando-se segundo interpretações próprias de exigências normativas e se apoiando no caráter discricionário de normas contábeis, em alternativas cabíveis no ordenamento jurídico para buscar a redução de tributos devidos.

Já em nível macroeconômico, o possível ajuste de tributos cobrados das firmas pode se dar na forma de renúncias fiscais, o que de acordo com Sunder (2014) e em conjunto com o que preconiza a função extrafiscal dos tributos decorrem de possíveis interferências governamentais com o objetivo de estimular a realização de alterações no comportamento econômico dos contribuintes alcançados por cada medida.

Há de se questionar a motivação por trás dessas possíveis interferências regulatórias - satisfação de interesse público, necessidade de ajuste de falhas na integração econômica do país ou atendimento a interesses de grupos específicos. A primeira explicação para que o aparelho regulatório interfira no processo de equilíbrio econômico dos mecanismos de mercado por via do sistema tributário é o atendimento ao interesse público, com o intuito de corrigir eventuais falhas de mercado, equalizar externalidades e desigualdades distributivas.

Para Scott (2009), o interesse público impõe-se sobre o processo regulatório como fruto das demandas da população para corrigir ou mitigar problemas existentes, como a necessidade de desenvolvimento econômico de regiões ou setores específicos, de correção de falhas de mercado, de equalização de oportunidades, de protecionismo cambial ou protecionismo tecnológico ou para resguardar questões de segurança.

Nessa ideia, Baldwin, Cave e Lodge (2012) propõem, a partir da teoria da regulação baseada no interesse público, que a regulamentação nos países é desenvolvida com propósitos de boa-fé e estabelecendo mecanismos de controle em prol do bem comum. Nesse rol de entendimento, reguladores são agentes benignos e benevolentes, que atuam sempre em busca de estabelecer controles sociais capazes de corrigir falhas de mercado, o que permitiria a maximização do bem-estar da sociedade.

Costa (2012, p. 40) complementa o argumento, afirmando que, ao se considerar a regulação como “uma resposta benevolente e socialmente eficiente de falhas de mercado”, assume-se que o regulador seja incorruptível e que não se confronte com a questão moral de buscar a maximização da utilidade da regulação em face do propósito utilitarista de influenciar as decisões econômicas dos agentes econômicos.

Segundo Djankov *et al.* (2002), o Estado, em suas instâncias regulatórias, busca o bem-estar de toda a sociedade por meio de regulamentação, sob o argumento de que uma sociedade desregulada seria fonte de fracassos frequentes na condução da vida social. A teoria do interesse público dominou o debate sobre a origem e a manutenção do controle social sem privilégios para pessoas ou segmentos sociais.

Na ótica tributária, com o objetivo de influenciar as decisões econômicas dos agentes, a instância regulatória editaria normas que diferenciariam a carga tributária que recai sobre as empresas sempre no sentido de incentivar indústrias, regiões ou atividades, evitando que os agentes econômicos iniciem ou continuem a desenvolver atividades empresariais com custos privados indesejáveis, em prol da redução de custos sociais que permitiriam o atendimento efetivo, mesmo com ineficiência, de demandas de parcelas da população. Nesse enfoque, as firmas beneficiadas tenderiam a obter rendimentos nivelados aos de suas congêneres, permitindo que o interesse público se mantivesse em equilíbrio com ganhos distribuídos para consumidores e para a taxa de atratividade dos projetos incentivados.

Em contraponto à teoria do interesse público, Cardoso *et al.* (2009) anunciam que nem sempre o bem-estar da sociedade parece dominar esses propósitos regulatórios, argumentando ser possível que grupos com interesses diversos disputem as atenções da esfera regulatória visando criar condições que atendam a necessidades estritas viabilizadoras de sua atividade em particular.

Nessa ideia, surge o arcabouço conceitual da teoria da captura, no âmbito da qual, segundo Etzioni (2009), a regulação é instituída tendo como objetivo beneficiar grupos específicos - o que pode incluir firmas e outras organizações, de forma individual ou em coligação - em vez de proteger e promover o propalado bem-estar de toda a sociedade.

Essa teoria, ainda na visão de Etzioni (2009), formula que a regulação decorre do poder de grupos que capturam e cooptam o aparelho regulatório, fazendo com que a regulamentação advinda atenda aos grupos de cidadãos mais articulados, destacando-se regulamentações relacionadas aos eventos econômicos, o que atinge consumidores, agentes, contribuintes, associações de empregados, dentre outros.

A teoria da captura, todavia, não prevê o formato que a negociação entre os grupos ou entre estes e os reguladores irá assumir no tocante ao regulamento a ser aprovado, mesmo porque as propostas seriam antagônicas entre si. A ampliação dessa visão levou à proposição de que a interferência governamental ou regulatória no comportamento dos agentes interessados em alterações regulatórias, como formulada inicialmente por Stigler (1971) e modelada por Peltzman (1976), sugere a teoria econômica da regulação, como ficou conhecida.

2.1.1 Teoria Econômica da Regulação

Na visão de Stigler (1971), legisladores e setores ou grupos interessados na regulamentação da economia atuam com base no conceito neoclássico de maximização da função utilidade do indivíduo, decidindo sobre as propostas de regulação e a sua devida aceitação ou recusa orientados pela intenção de maximizar sua própria função utilidade.

Nesse sentido, legisladores e agentes levam em consideração que o sistema regulatório do Estado é moldado por disputas entre grupos de interesses em torno da cooptação dos agentes reguladores, os quais se deixam cooptar para atender os próprios interesses.

Baseado nessa ideia, a regulação, segundo Baird (2016), é um bem econômico, portanto passível de ser negociado por alianças de instâncias e de categorias específicas de cidadãos, dado que convivem com expectativas e necessidades diversas, e ofertado pelos políticos e reguladores, mormente quando eleitos e conduzidos por parcelas significativas da sociedade, a partir de propostas concretas sobre o bem-estar político dessas. A permanência no poder de tais classes de cidadãos será fruto da incessante troca de apoios, das mais diversas espécies, com seus grupos de sustentação, de forma que o interesse na regulação traz embutida a troca de sinergias entre interesses e utilidades dessas classes.

Segundo Viscusi, Harrington e Vernon (2005), o pressuposto básico da teoria econômica da regulação é de que a regulamentação é promulgada para atender às necessidades das associações demandantes, as quais, simbolicamente, cooptam legisladores fornecendo apoio econômico efetivo, de forma direta ou indireta, às aspirações em torno da manutenção dos cargos que ocupam.

Mueller (2001) amplia o entendimento em torno da teoria, afirmando que grupos com maior probabilidade de cooptar legisladores e de influenciar o processo regulatório são associações menores e mais homogêneas, como aqueles associados a determinado setor ou atividade, uma vez que aglomerações maiores e menos semelhantes em seus associados teriam maior dificuldade de organização para definição explícita de seu interesse.

Baird (2016) informa que a sobrevivência de políticos, representantes e reguladores depende de apoio financeiro e votos, o que se consegue com o atendimento prioritário de grupos próximos e que tal apoio pode ser negociado com coligações específicas. Há, portanto, ambiente propício ao funcionamento do sistema de oferta e demanda no contexto da regulação, no qual categorias de cidadãos, eleitores, congregados em torno de interesses próprios comuns financiam políticos e seus partidos, que por sua vez retribuem

disponibilizando a regulamentação apropriada ao atendimento dos interesses desse conjunto de eleitores.

Para a teoria, a regulação é dominada por coligações com maior capacidade de organização, influência e poder de barganha, cuja atuação possibilita que dada regulamentação seja elaborada e promulgada com o objetivo de beneficiar grupos com interesses comuns, ao invés de se orientar pelo conceito de interesse público genérico, por conta mesmo da dificuldade de agregar interesses muito particularizados, bem como em razão de conjuntos diversos de demandantes, menos organizados e mais extemporâneos (STIGLER, 1971).

Segundo Fiani (2004), vale destacar que, no entendimento de seguidores da teoria econômica da regulação, nem todo processo regulatório, mesmo quando cooptado, desenvolve-se ou se estabelece para beneficiar determinadas classes, permitindo que seus efeitos, principalmente em questões de foro econômico, atinjam o conjunto da coletividade, especialmente por efeitos de externalidades e graus de integração econômicos. A teoria se direciona a desenhar o processo pelo qual se iniciam ações de regulamentação e não a propor que, necessariamente, as regulações beneficiem apenas o grupo cooptador.

Por outro lado, os políticos são os responsáveis diretos pela criação de leis e regulamentos que determinam a carga tributária das firmas, dessa forma se sugere, de acordo com Brown, Drake e Wellman (2014), que as políticas públicas funcionam atreladas a mercados competitivos, com fornecedores (legisladores e reguladores) e demandantes (firmas) de legislações voltadas a interesses específicos.

Nessa ideia, buscando maximizar sua utilidade, legisladores deixam-se cooptar por grupos de interesse e passam a interferir no comportamento econômico de agentes com o intuito de atender a demandas estabelecidas por grupos específicos, o que passa a direcionar o comportamento e mesmo os interesses de toda a sociedade, não invalidando o proposto pela teoria do interesse público, apenas sugerindo o apreçamento do processo de criação de regulamentação.

Nesse contexto, firmas desenvolveriam diferentes estratégias institucionais para competir no mercado de regulamentações, tais como *lobby*, financiamento de campanhas políticas, contratação de integrantes de cargos públicos e políticos, ainda influentes, para atuar em conselhos deliberativos, o que implicaria em movimentos de cooptação regulatória dos fornecedores de legislação.

Baird (2016) acentua que a captura de reguladores pode se dar por meio de atividades de *lobby*, que se define como ação política destinada a influenciar decisões governamentais com o objetivo de defender interesses de determinado estrato econômico ou social. Definição mais específica foi dada por Richter, Samphantharak e Timmons (2009) afirmando que *lobby* é prática que deriva de negociação entre partes interessadas em maximizar sua função utilidade; uma delas necessita de recursos monetários e a outra de legislação específica, levando-as a trocar recursos por regulamentação para maximizar suas funções utilidade.

Vale salientar que, com o desenvolvimento de pesquisas, novas formas de influências quanto ao processo regulatório foram citadas, como financiamento de campanha e contratação de membros do estamento político para cargos de assessoramento em firmas. Reforça-se que o *lobby* não é regulamentado no Brasil; apesar disso, pesquisas constataram indícios de atividades assemelhadas ao *lobby* no processo regulatório brasileiro, embora o financiamento privado de campanha política tenha vigido até as eleições de 2014.

Evidências empíricas associadas à teoria econômica da regulação no ambiente brasileiro podem ser encontradas nas pesquisas de Baird (2016), Frassão (2017), Luz Neto e Freitas (2017) e Scheffer e Bahia (2013). Destaca-se que não se conseguiu detectar pesquisas que tenham investigado processos explícitos de cooptação regulatória na área fiscal no contexto brasileiro até o limite e os recursos à disposição desta pesquisa.

Scheffer e Bahia (2013) examinaram financiamento de campanhas políticas por entidades de planos de saúde nas eleições de 2010 e constataram que tais empresas investiram R\$ 11,8 milhões em 153 candidatos, elegendo 38 deputados federais, 26 deputados estaduais, 5 senadores, 5 governadores e presidente da República.

Baird (2016) evidenciou a interferência de grupos de interesses no processo de regulação da publicidade de alimentos pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) em 2005. Foi motrado que a pressão imposta pelos grupos foi capaz de influenciar a regulação da agência, levando à promulgação de norma mais branda do que a proposta.

Luz Neto e Freitas (2017) examinaram os regulamentos expedidos pela Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel) relacionados aos serviços de internet fixa. Relataram que dois grupos de interesse atuaram no processo de regulamentação do serviço: o primeiro composto pelas empresas ofertantes do serviço e o segundo pelos consumidores. Mostraram que a agência se revelou propensa a aceitar as propostas do “grupo com maior poder político e/ou econômico” (p. 185).

Frassão (2017) investigou o processo de elaboração dos regulamentos do Plano Brasil Maior, programa federal criado com o objetivo de aumentar a competitividade da indústria nacional, verificando que as atividades de *lobby* aconteceram por meandros ditos legais, encabeçadas por grupos de interesse setoriais, conseguindo influenciar a tramitação e a aprovação do plano.

Do ponto de vista da teoria econômica da regulação apontam-se pesquisas no âmbito internacional que examinam sua associação com o fenômeno tributário, no sentido de que conexões baseadas em intercâmbio de utilidades afetam as decisões regulatórias sobre impostos e condições de renúncias fiscais. Ajili e Khelif (2020), Brown, Drake e Wellman (2014), Chen, Direng e Li (2018), Hill *et al.* (2013), Kim e Zhang (2016), Martinez, Telles e Chiachio (2020), Meade e Li (2015), Richter, Samphantharak e Timmons (2009) e Wicaksono (2019), por exemplo, relatam a existência de atividades regulatórias desenvolvidas conforme tais pressupostos.

Tais pesquisas enfocam, em sua maior parte, ambientes de *enforcement* e *compliance* mais efetivos que o brasileiro e aplicam indicadores de agressividade tributária como referência para identificar a elisão fiscal em firmas, abordando exclusivamente tributos diretos sobre a renda, sem alcançar, portanto, sua tributação indireta sobre consumo e outras origens.

Richter, Samphantharak e Timmons (2009) investigaram se firmas norte-americanas com investimentos em *lobby* durante 1998 a 2004 declararam menores alíquotas de tributos diretos e, por conseguinte, menores cargas tributárias. Utilizando a *Effective tax rate* (ETR) como *proxy* para agressividade tributária e valores investidos em *lobby* como *proxy* para conexão política, constataram relação negativa entre alíquota efetiva e gastos com *lobby*, revelando elisão fiscal nas firmas amostradas.

Já Hill *et al.* (2013) exploraram a relação entre gastos com *lobby* e planejamento tributário agressivo nos anos de 1999 a 2009 também no ambiente americano, representando agressividade tributária pelas medidas ETR, *Book-tax difference* (BTD) e BTD discricionário e representando *lobby* de duas maneiras: a primeira por *dummies* segregando a presença de ações de *lobby* em qualquer área da firma e a segunda por *dummies* segregando tais ações da espécie na área tributária. Constataram que firmas com presença de *lobby* na área tributária exerceram maior grau de agressividade tributária, valendo dizer que tais empresas praticavam maior nível de elisão fiscal.

Brown, Drake e Wellman (2014), por seu turno, examinaram, ainda nos Estados Unidos, a influência de gastos com atividades de *lobby* e com financiamento de campanhas políticas no nível de elisão fiscal de firmas americanas entre 1994 e 2012. Várias foram as medidas empregadas para mensurar *lobby* e financiamento de campanha, entre elas a quantidade de candidatos financiados, a extensão em meses ininterruptos de financiamento e os valores das contribuições realizadas. Já a agressividade tributária foi mensurada por ETR e *Cash ETR*. Os achados apontam para a inferência de que firmas com maior participação no financiamento de campanhas e com maiores gastos com *lobby* estão associados a maior nível de elisão fiscal, evidenciando que firmas com conexões políticas tendem a declarar menor nível de tributos.

Meade e Li (2015) investigaram se firmas *estadunidenses* com maiores gastos específicos em *lobby* na área tributária praticam planejamento tributário mais agressivo, considerando o período de 1998 a 2010. A agressividade tributária foi mensurada por *Current ETR* com o *lobby* representado por *dummy* indicando se a empresa investiu ou não na atividade. As evidências indicaram associação entre maior investimento em *lobby* da espécie e maior elisão fiscal.

Kim e Zhang (2016) investigaram se a proximidade de firmas com políticos as levavam a planejamento tributário mais agressivo em relação às suas congêneres no contexto norte-americano entre 1999 e 2009. *BTD* discricionário foi *proxy* para agressividade tributária e se aplicaram *dummies* para indicar financiamento de campanhas e gastos em *lobby*. Além dessas medidas também se usou variável *dummy* para indicar se membros de diretorias e conselhos das empresas ocuparam algum cargo político. Constatou-se haver diferenças no grau de agressividade tributária entre os grupos destacados, indicando que relacionamento com políticos se traduz como indicador efetivo de elisão fiscal em firmas com tal comportamento.

Chen, Direng e Li (2018) avaliaram o efeito da contribuição para campanhas políticas no grau de agressividade tributária de empresas nos Estados Unidos entre 1986 e 2010, aplicando *Cash ETR* como *proxy* para agressividade tributária e valores gastos em *lobby* como variável explicativa. Foi possível concluir que firmas que financiaram políticos apresentaram maior nível de elisão fiscal; ademais, registra-se que tais firmas sofreram fiscalização diferenciada pela autoridade fiscal.

Diferentemente dos pesquisadores anteriores que focaram no mercado norte-americano e em *proxies* com base na mensuração pelo ETR, Martinez, Telles e Chiachio

(2020) analisaram se contribuições para campanhas políticas tornavam as empresas brasileiras, entre 2010 e 2016, mais agressivas do ponto de vista de planejamento tributário. Utilizaram como *proxy* para a agressividade tributária impostos de qualquer espécie devidos pela firma divulgados na Demonstração do Valor Adicionado (DVA) e *dummy* para representar contribuição para campanhas políticas, segmentando as que declararam tais gastos e as demais. Os autores relataram relação que indicava que firmas que contribuem para campanhas políticas no Brasil operam com maior nível de elisão fiscal.

Wicaksono (2019), por seu turno, investigou se a participação de dirigentes politicamente conectadas em firmas da Indonésia, durante o período de 2015 a 2017 importava em comportamento mais agressivo do ponto de vista do planejamento tributário em relação a firmas sem tal participação. A conexão política foi mensurada por *dummy* que assumia valor 1 se os diretores foram ex-candidatos à presidência, membros da legislatura, membros de partido político, funcionários do governo ou militares. O ETR e o *Cash ETR* foram *proxies* para agressividade tributária. Os resultados indicaram que firmas com diretores politicamente conectados mantinham posição de maior elisão fiscal com planejamento tributário mais agressivo.

Ajili e Khlif (2020) analisaram a relação entre agressividade tributária e conexão política em bancos da Malásia entre 2007 e 2016. A mensuração da agressividade tributária foi baseada no ETR e a *proxy* para conexão política foi *dummy* com valor 1 para bancos em que algum dos diretores fosse da família ou relacionado a algum alto funcionário do parlamento, do Fundo Soberano da Malásia, tivesse sido ministro ou chefe de alguma organização governamental. Os autores concluíram que bancos com diretores com tais conexões apresentaram maior nível de agressividade tributária.

Dados tais resultados e segundo Zhu e Chung (2014), as evidências convergem para que o relacionamento entre legisladores e empresas seja relevante como fator determinante para elisão fiscal, uma vez que menor nível de carga tributária está associado a firmas que possuem conexões com legisladores.

Conexões entre firmas e legisladores, segundo Fisman (2001), podem também ser entendidas como relação de proximidade entre a firma, por meio de acionistas, diretores ou conselheiros com membros do governo, seja do Legislativo, do Executivo ou do estrato regulatório. O autor enumera como benefícios de conexões políticas: informações privilegiadas, influência nas decisões governamentais, proteção fiscal e maiores recursos financeiros governamentais disponibilizados às empresas.

De acordo com Brown, Drake e Wellman (2014), conexões políticas surgem da prática de procurar proteção para atividades empresariais e, na área tributária, referem-se a ações que busquem reduzir o montante de tributos a pagar.

Nesse contexto, pressupõe-se que os representantes das firmas buscam proteção para as atividades empresariais ao tentar reduzir o montante de tributos devidos pelas firmas por eles representadas. Nessa ideia tais representantes envidariam maiores esforços para se conectar aos reguladores, na forma expressa pela teoria econômica da regulação, com o intuito de conseguir vantagens tributárias como legislação que introduza renúncias fiscais ou que permita diferimento de pagamento dos tributos sem incidência de penalidades ou, ainda, que propicie condições extraordinárias na discussão de contencioso, administrativo ou judicial, fiscal.

Sob a inspiração dos conceitos da teoria econômica da regulação, pode-se aventar a possibilidade de que, em ambientes de baixa *compliance* e incipiente *enforcement*, formas defensivas de planejamento tributário, sem associação com a adoção de práticas de reconhecimento contábil, possam ser praticadas envolvendo conexões e interações sociopolíticas, tanto em sentido amplo de consórcios empresariais como em sentido estrito de grupos econômicos de maior influência econômica e política, com o mesmo intuito de produzir efeitos tributáveis reducionistas.

Seguindo-se Fabretti (2006), que estipulou que o fenômeno da elisão fiscal ocorre como resultante de lacunas formais na edição de leis tributárias, assume-se, como nas evidências ora citadas, que a elisão fiscal se deve ao planejamento tributário relatado em pesquisas como agressividade fiscal e que consiste em cálculos, estimativas e esquemas de contabilização, considerando alíquotas ideais e efetivas assim calculadas.

Contudo, a partir das evidências apresentadas anteriormente levanta-se o pressuposto de que as lacunas formais aventadas por Fabretti (2006) já são parte do planejamento tributário, já que ações de cooptação regulatória implicariam na possibilidade de que, mesmo com o objetivo de atender ao interesse público, legislações tributárias que reduzissem o ônus tributário das firmas poderiam ser moldadas a demandas para atender a grupos de interesse empresariais que se conectassem a legisladores, a partir de mecanismos como renúncias fiscais por meio de incentivos fiscais, diferimentos fiscais e até decisões de contencioso fiscal administrativo e judicial favoráveis, nos moldes de trocas de utilidades, conforme exposto na teoria econômica da regulação.

2.2 Elisão Fiscal, Planejamento Tributário e Conexões Sociopolíticas

A seção se desenvolve a partir do entendimento da elisão fiscal como consequência de planejamento tributário em dois possíveis caminhos a serem detalhados. Um desses caminhos toma como base as evidências de existência de conexões políticas entre representantes das firmas e legisladores e reguladores com o intuito de influenciar o processo de elaboração de normativos tributários, vale dizer, pelo esforço de captura do processo regulatório pelo uso de trocas econômicas. O outro se utiliza dos conceitos de discricionariedade contábil para alterar a forma de reconhecimento e de mensuração de eventos econômicos que contribuam para a estimativa de tributos legalmente devidos. Pode-se arguir, ademais, que tais incentivos se sobreponham em momentos diversos do processo fiscal.

2.2.1 Conexões sociopolíticas e Elisão Fiscal

A ideia de mecanismos de cooptação política associados à elisão fiscal baseia-se na possibilidade de a regulamentação tributária ser influenciada pela captura postas em prática por meio de conexões políticas, ou seja, pela ação econômica deliberada de firmas no sentido de direcionar tal regulamentação com base nos preceitos da teoria econômica da regulação e com o objetivo de conseguir condições tributárias favoráveis aos interesses de políticos e de investidores em firmas.

De acordo com Claessens, Feijen e Laeven (2008), as conexões políticas são empregadas por firmas operando no Brasil como forma de obter favorecimento futuro advindo de decisões governamentais, de legislação econômica e tributária e mesmo na forma de regulamentação infralegal.

Nessa ótica, visam maximizar a função utilidade de interessados nos fluxos de caixa residuais das firmas, de um lado, e de políticos que operam no mercado de poder definido na seção anterior. Os acertos entre os dois grupos se caracterizariam pela busca de soluções privadas para problemas empresariais, como exposto em Coelho (2007), envolvendo a captura do corpo político no cenário brasileiro.

Camilo, Marcon e Bandeira-de-Mello (2012) discutem acerca da relação entre desempenho de firmas e conexões políticas, destacando que empresas, alimentando a expectativa de obter proveito associado à redução de sua carga tributária, aproximam-se de

políticos por mecanismos de doação para campanhas políticas e por meio da contratação de políticos já sem cargo público para integrar conselhos, diretorias, realizar atividades de consultoria e mesmo para atuar diretamente em movimentos disfarçados de *lobby*.

A busca por conexões políticas pode levar representantes de firmas a alocar recursos em aproximação com políticos pelo financiamento de campanha (permitido na legislação até 2014). Mancuso (2015) e Silva e Cervi (2017) mostraram a relevância das doações empresariais nas campanhas políticas de 2010 e 2014, cobrindo, na média, 70% da arrecadação das candidaturas.

Segundo Brown, Drake e Wellman (2014), as atividades de financiamento de campanhas políticas por empresas resultam em consequências econômicas, pois os gestores das firmas ao buscar a maximização da função utilidade das firmas trocariam o financiamento por favores políticos.

Outro meio para conectar grupos empresariais e políticos seria a contratação de pessoas com reputação política ou empresarial para os órgãos diretivos e consultivos. A ideia desse tipo de conexão baseia-se na contratação de diretores ou conselheiros com alguma vinculação com a classe política, tendo exercido cargos executivos ou legislativos na administração pública ou integrado partidos políticos, ou que trabalhem em outras firmas.

De acordo com Ajili e Khlif (2020), tais diretores ou conselheiros, estando conectados a reguladores e outras firmas poderiam se beneficiar de informações privilegiadas na tomada de decisões estratégicas dos órgãos deliberativos das firmas.

Poderiam ainda influenciar diretamente o processo regulatório, em razão das relações que construíram ao longo de sua passagem na administração pública.

Na esteira dessa ideia e baseando-se nas evidências encontradas nas pesquisas de Wicaksono (2019) e Ajili e Khlif (2020), argumenta-se que existe a possibilidade de as firmas conseguirem reduzir os níveis de impostos ao contratar diretores ou conselheiros conectados, uma vez que esses podem conseguir melhores vantagens tributárias ao influenciar o processo legislativo tributário ou ter acesso a informações privilegiadas de como devem conduzir o processo de mensuração dos impostos devidos.

Além dos mecanismos comentados, outra forma bastante utilizada no Brasil para conectar firmas e a classe política em prol de objetivos comuns são as frentes parlamentares, que na visão de Coradini (2010) são órgãos legislativos que congregam deputados e senadores em grupos de interesses em comum visando defender interesses da sociedade civil, sociedade organizada, setor, região ou alguma unidade social.

A frente parlamentar constitui-se em grupo de coalizão composto por deputados e senadores que buscam trabalhar em conjunto, independentemente das convicções partidárias, para a construção de uma agenda e a aprovação de legislação que atenda aos interesses do grupo que a frente parlamentar se propõe defender como, por exemplo, setores específicos.

De acordo com Cascione (2018), no Brasil, as frentes parlamentares foram regulamentadas no ano de 2005 e entre as suas principais características pode-se elencar a vigência definida como o fim da legislatura na qual foi criada com possibilidade de renovação a cada nova legislatura. O autor demonstrou, ainda, o incremento no número de frentes parlamentares desde a sua regulamentação, passando de 113 frentes parlamentares na legislatura de 2003-2006 para 306 na legislatura 2015-2018.

Grupos empresariais busariam se aproximar de frente parlamentar ou influenciar na sua criação como forma de obter acesso a vasto grupo de legisladores, facilitando dessa forma a aprovação de legislação que os beneficiasse.

Conforme exposto por Coelho e Aguiar (2008) e Coelho, Aguiar e Lopes (2011), o poder de mercado da firma está baseado no pressuposto de que empresas com maior participação nas receitas do setor, ou seja, maior participação de mercado, desfrutem de maior poder sociopolítico que as demais, podendo, em decorrência, direcionar o rumo de decisões que afetem práticas de mercado, conexões sociopolíticas e articulações socioeconômicas; já em setores nos quais a concorrência perfeita seja a característica dominante, aproxima-se do equilíbrio entre os pares, pode não existir um *player* com poder de mercado capaz de direcionar o setor.

A situação descrita se aproxima da ideia de grupos de interesse empresariais que se conectam à classe política e regulatória com o intuito de influenciar o processo regulatório e decisório na administração do sistema tributário, conforme exposto por Stigler (1971); contudo, a forma e as consequências desse tipo de conexão podem se diferenciar, segundo a estrutura de participação de mercado do setor.

Essa ideia é expressa por Cahan e Kaempfer (1992), ao argumentar que grupos de interesses associados a setores mais oligopolizados ou cartelizados conseguem influenciar de forma mais eficaz a classe política e os órgãos relacionados à regulação e monitoração do processo tributário.

A mensuração mais usual para identificar concentração de mercado e, por conseguinte, o poder de mercado de uma firma é o índice de Hirschman-Herfindahl (IHH). Segundo Naldi e Flamini (2014), esse indicador não deriva de pesquisa publicada, mas das

atividades dos economistas Albert O. Hirschman e Orris C. Herfindahl por volta dos anos 1940, que de maneira independente desenvolveram o indicador de modo a instruir seus trabalhos de assessoramento econômico.

Hellmer e Warell (2009), ao discorrer sobre a identificação desse índice comentam que com ele se pode traduzir a potencialidade para a prática de cooptação, dada a posição dominante ou subalterna de cada firma no setor referenciado.

Tevdovski *et al.* (2020) acrescentam que os benefícios gerados pela conquista de grande poder de mercado são a possibilidade de essas firmas influenciarem as decisões dos governos, inclusive no que tange às atividades legislativas.

Logo, pode-se argumentar que o poder de mercado associado a determinadas firmas dentro de um setor pode ser utilizado para conectar a empresa e o seu setor à classe política, com o intuito de influenciar o processo regulatório e conseguir que regras tributárias o beneficiem em detrimento dos demais setores.

Os processos de conexão e regulamentação dirigida ao campo fiscal redundam em definição e delineamento de esquemas de renúncia fiscal, de demarcação e estratificação de procedimentos para diferimento de recolhimento de tributos e de estabelecimento de regras dirigidas à proteção de contribuintes peculiares na administração e processamento de tarefas referentes aos processos associados a contencioso tributário, seja no âmbito administrativo, seja na seara judicial.

2.2.1.1 Renúncia Fiscal

Renúncia fiscal, conforme disposição do § 1º do artigo 14 da Lei Complementar nº 101/2000, conhecida como Lei de Responsabilidade Fiscal, “compreende anistia, remissão, subsídio, crédito presumido, concessão de isenção em caráter geral, alteração de alíquota ou modificação de base de cálculo”, implicando a execução de atos que levam à redução de tributos devidos à autoridade fiscal.

Para Salvador (2017), as renúncias fiscais têm a função de reduzir a carga tributária de grupo específico de contribuintes, composto por setores econômicos, atividades do ciclo econômico, *clusters* regionais ou mesmo agentes econômicos individuais, pelo seu peso ou sua condição de concorrentes com poder de mercado.

No Brasil, extensos são os programas de renúncias fiscais, conforme pode ser visto em Orair *et al.* (2013), em estudo que aponta as principais políticas de renúncia fiscal federais existentes no Brasil após o ano de 2010, quais sejam:

- Regimes especiais de tributação e desonerações para promoção de exportações e de investimentos em setores específicos e/ou relacionados à política de incentivo à inovação (Reintegra, Inovar Auto, Reporto, Regime Especial Tributário para Indústria de Defesa, Renuclear, Regime Especial de Incentivo ao Desenvolvimento da Infraestrutura da Indústria de Fertilizantes, Regime Especial de Tributação, Programa de Inclusão Digital);
- Redução de alíquotas e/ou alterações na base de cálculo de impostos trabalhistas (Desoneração da Folha de Pagamentos); esses impostos deixaram de incidir sobre o valor da folha de pagamento para incidir sobre o faturamento ou receita bruta para os setores de tecnologia da informação, determinados segmentos da indústria (móveis, confecções, etc.) e construção civil;
- Redução de alíquotas incidentes sobre combustíveis (gasolina e diesel) como, por exemplo, a Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico (Cide).

Há de se ressaltar ainda a existência de programas de renúncia fiscal em nível estadual vinculados ao ICMS, já que cada estado brasileiro tem autonomia para instituir programas próprios de renúncia fiscal, desde que atendam às diretrizes do Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz).

Pesquisas nacionais que tenham investigado o efeito de renúncias fiscais e redução da carga tributária das empresas não foram identificadas na coleta dos dados desta tese, apenas escassas pesquisas estudando a efetividade de renúncias fiscais quanto ao seu objetivo macroeconômico foram apontadas em Denny *et al.* (2013), Garcia e Roselino (2004), Lima e Lima (2010), Pereira, Maia e Camilot (2008) e Rezende *et al.* (2019).

Garcia e Roselino (2004) compararam o montante de incentivos concedidos pela Lei da Informática - Lei nº 8.248/1991 - com as contrapartidas efetivadas para fazer jus a tais renúncias, considerando 12 empresas da cadeia produtiva do setor de tecnologia em Campinas (SP) entre os anos 1993 a 2002, constatando que os investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento na área tecnológica, objeto da renúncia, mostraram-se inferiores em aproximadamente 28% ao montante da renúncia fiscal referida naquele período para as firmas amostradas.

Pereira, Maia e Camilot (2008) estudaram efeitos de política de renúncia fiscal do ICMS do Mato Grosso baseado na redução de 2/3 do imposto devido, direcionada para a atividade de suinocultura durante o período de 2004; para ter direito ao benefício as empresas necessitariam manter assistência técnica especializada, bancar reaproveitamento de dejetos produzidos nas granjas, respeitar normas de higiene e de sanidade específicas. Os autores verificaram que a renúncia ao ICMS não impactou a capacidade produtiva das firmas, uma vez que as que obtiveram redução de alíquota permaneceram no mesmo patamar das demais, em termos de produção anual de animais disponibilizados para a venda.

Lima e Lima (2010) analisaram, durante o período de 1996 a 2006, o efeito das renúncias do ICMS no estado de Pernambuco na geração de emprego e na arrecadação estadual do ICMS, com base em dados da Secretaria da Fazenda referentes às firmas incentivadas e ao custo da renúncia, e na Relação Anual de Informações Sociais (Rais) acerca de contratações realizadas pelas indústrias. Segundo os autores, durante o período analisado, 1.221 empresas receberam incentivos fiscais da ordem de R\$ 2,7 bilhões e geraram 89.995 empregos diretos no estado. Além disso, os autores identificaram a existência de relação positiva entre renúncia ao ICMS e aumento do emprego local; contudo, a arrecadação do ICMS parece não ter sido afetada por novos empreendimentos instalados no estado.

Denny *et al.* (2013) realizaram levantamento sobre a economia verde, na ótica de renúncias fiscais de ICMS concedidas pelo governo de São Paulo para firmas da cadeia de reciclagem de resíduos PET. Ao destacar os benefícios advindos da renúncia para uma empresa analisada, os autores extrapolaram os achados para o conjunto de firmas da cadeia de reciclagem, apontando redução do volume de lixo destinado aos aterros sanitários via reciclagem, o que resultou em economia superior a R\$ 1 bilhão em 5 anos para os governos estadual e municipais e geração de cerca de 15 mil empregos diretos e indiretos, além de maior proteção ao meio ambiente e aumento do estímulo à reciclagem de produtos PET.

Rezende *et al.* (2019) estudaram os efeitos de renúncia fiscal concedida a empresas localizadas em Três Lagoas, Mato Grosso do Sul, referente a ICMS, nos programas MSEmpreendedor e MSForte Indústria entre 2000 e 2014, com dados fornecidos pela Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico. Como principais achados obtiveram que a atração de empresas por meio de tal concessão incrementou a arrecadação municipal em 22% ao ano, além de aumentar as contratações com carteiras assinadas em aproximadamente 6.500 empregos diretos.

Nota-se alguma contribuição para correção de falhas de mercado, no jargão dos teóricos, como incremento de geração de empregos, enquanto se constata que no outro grupo de inferências tendência a reforçar a falha de mercado a ser tratada consoante os objetivos propostos quando da instituição de subsídio e de incentivo. Assim, não se registra clareza nos resultados de tais políticas fiscais; ademais, registre-se que se localizou pouca evidência de efeitos econômicos de renúncia fiscal no país, embora haja comprovação de uso extensivo de tal prática fiscal.

Há de se ponderar, mesmo com a baixa comprovação empírica, a argumentação de Lima (2017) sobre o tema, para quem renúncias fiscais no Brasil “favorecem os setores mais organizados da economia, com maior poder de *lobby*” (p. 27).

Ante esse rol de evidências pode-se arguir que motivações diversas estejam conduzindo o processo de renúncia fiscal no Brasil, passando pela ideia de elisão fiscal comandada politicamente por grupos de interesse, na tarefa de capturar o estrato regulador no Brasil.

Note-se que, do ponto de vista do ente arrecadador, o objeto da renúncia fiscal se explicaria pela implantação de políticas macroeconômicas e sociais voltadas para o desenvolvimento econômico de regiões ou setores específicos, mas tais processos também se conduzem no sentido de atender a grupos empresariais específicos envolvidos na atividade ou região objeto do programa.

2.2.1.2 Diferenças intertemporais no recolhimento de tributos

Hiatos de tempo entre declaração de impostos e recolhimento dos valores devidos aos cofres públicos são usuais na prática da arrecadação tributária. Tal fenômeno vai desde prazos concedidos para o recolhimento de impostos, taxas e contribuições associadas ao ciclo operacional das firmas até o reconhecimento e diferimento de tributos derivados de operações complexas, como combinação de negócios, ganhos de capital e tributos reconhecidos por conta do princípio da competência contábil.

De outra parte, há postergação de pagamento de impostos por *default* das firmas ou ainda por programas oficiais de remissão temporal induzidos por motivação econômica e financeira em volta de eventos circunstanciais associados a crises naturais ou institucionais. No primeiro caso criam-se contenciosos administrativos e judiciais registrados como

obrigações pela contabilidade das firmas e no segundo registra-se a postergação das obrigações, mesmo que em contas de refinanciamento ou similares.

Pode-se entender que nesses casos, à luz dos conceitos de interação entre gestores e reguladores associados a teoria econômica de regulação, haja propósito de elisão fiscal, vista como efeito de ganhos temporais (liquidez e custo de oportunidade) obtidos com a prática de ações destinadas à aprovação de programas de diferimento, de normas mais lenientes para tratamento da inadimplência e recuperação de impostos não pagos e mesmo de incremento de prazos operacionais de recolhimento de tributos, contribuições e taxas.

Tributos não recolhidos, passíveis de cobrança extrajudicial via fiscalização da autoridade tributária são caracterizados como contingências de caráter tributário. No âmbito das normas contábeis referentes ao reconhecimento de obrigações, enquadram-se como possíveis ou prováveis cumprimentos, constituindo-se assim em provisões, obrigações com indefinições quanto ao cumprimento tempestivo dos contratos.

Uma primeira ação de cooptação possível seria o abrandamento de medidas de cobrança e de perdão de juros moratórios, o que equivale à captação de recursos a custos subsidiados pelo *default* dos pagamentos. Tais decisões, associadas a necessidades arrecadatórias de entes federados, podem tender a transformar tal inadimplência em programas equivalentes a subsídios *ex post*, com a hierarquia reguladora legitimando os procedimentos das firmas; no Brasil, lançaram-se Programas de Recuperação Fiscal (Refis), os quais criam alternativas de parcelamento de dívidas tributárias, com custos financeiros abaixo dos custos de mercado.

Nesse contexto, levanta-se a possibilidade de que empresas não quitem tributos no prazo devido com o intuito de elisão fiscal, em modalidade de ganhos temporais, interagindo politicamente para instituição de Refis que possibilite negociação das dívidas tributárias em parcelamentos de longo prazo.

Dois dos últimos programas federais de Refis aconteceram entre os anos de 2011 e 2018, prazo de análise da pesquisa, aquele referido por Refis da Crise, objeto da Lei nº 12.865/2013, e o Programa Especial de Regularização Tributária, instituído pela Lei nº 13.946/2017, com postergações de pagamento da ordem R\$ 20,3 bilhões e R\$ 39,3 bilhões, respectivamente.

Rezende (2015) aponta a crescente utilização dos Refis pelas empresas, permitindo que se levante a possibilidade de que as empresas estão deixando deliberadamente

de recolher os tributos devidos no prazo correto para depois negociar longos parcelamentos para o cumprimento dessas obrigações.

Baseados nessa ideia, Nogueira, Souza Neto e Soares (2019) investigaram o processo de recolhimento de tributos em uma empresa, simulando o custo de financiamento da necessidade de capital de giro e comparando-o com o custo do financiamento do atraso no recolhimento dos tributos devidos, incluindo multa e juros pela inadimplência, constatando que a operação de *default* e o aguardo de Refis para regularização das dívidas tributárias implicam em custo de financiamento implícito do giro inferior ao associado a empréstimos contraídos com instituições bancárias.

Faber e Silva (2016) compararam a arrecadação tributária antes e após os Refis lançados pelo governo federal entre os anos de 2000 e 2015, evidenciando que a expectativa de criação de Refis influencia o comportamento dos contribuintes ao constatar que a inadimplência tributária é superior nos períodos anteriores ao lançamento dos Refis.

Rezende (2015) confirma o achado, dado que para as firmas brasileiras é, na maioria das vezes, mais benéfico do ponto de vista financeiro, aderir aos programas de Refis do que obter recursos no mercado de crédito, uma vez que os programas de parcelamento tributário proporcionam maior prazo e menor taxa de juros.

Dado o afirmado por Rezende (2015) e os resultados encontrados nas pesquisas de Faber e Silva (2016) e Nogueira, Souza Neto e Soares (2019) percebe-se um padrão no comportamento dos contribuintes brasileiros, que parecem preferir manter recursos em caixa a pagar os tributos no prazo devido.

A execução pelos órgãos arrecadadores de programas dos tipos Refis e similares obedece a regras e normas (taxa de juros, valores máximos e mínimos, prazos, tributos e períodos alcançados e setores beneficiados) definidas por legisladores e reguladores; conforme dados da Receita Federal do Brasil (2016), as condições dos programas Refis expressam tais vantagens, pois asseguram parcelamento variando entre 60 e 180 meses, com taxa de juros simples incidente no parcelamento com desconto de 60% em relação ao valor devido, podendo-se levantar a possibilidade de negociação entre grupos de interesse empresariais e frentes parlamentares e outras instâncias para o estabelecimento de tais programas.

Essa ideia é corroborada por Mello e Portulhak (2016) quando mencionam a possibilidade de grupos de interesses empresariais utilizarem de *lobby* para que reguladores e legisladores instituíam Refis.

Portanto, em virtude do alto custo de captação de recursos no mercado de capitais ou mercado financeiro, firmas poderiam deixar de pagar os tributos no prazo devido e com o dinheiro economizado quitar outras obrigações; tal comportamento pode ser explicado, ainda, pela ótica da teoria econômica da regulação, uma vez que a relação de proximidade existente entre grupos de interesses empresariais e a classe política pode facilitar a instituição de Refis.

Outra via de postergação de cumprimento de obrigações tributárias pode ser engendrada por meio de inadimplência persistente ou pela arguição de diferença na interpretação das normas tributárias, conduzindo órgãos arrecadadores e contribuintes, nas duas possibilidades, a disputa administrativa e mesmo judicial, levando à criação de contencioso tributário.

O contencioso tributário consiste em disputa entre firmas e autoridades tributárias, necessitando, no termo, de arbitragem judicial, acerca da interpretação de normas tributárias e de determinação de valores, em face das regulamentações. O contencioso decorre, sobretudo, de autuações de órgãos arrecadadores não acatadas pelo contribuinte ou ainda de recurso patrocinado por este ente.

A busca de outros recursos protelatórios desaguaria na administração de processos de contencioso tributário, seja na esfera administrativa, seja na instância judicial. De acordo com Ribeiro (2018), tal item se constitui como responsável por montantes significativos das provisões tributárias ou fiscais nas empresas brasileiras.

Essa realidade é constatada por Lopes (2017) ao afirmar que os valores devidos à esfera tributária por 30 empresas listadas na B3 durante o ano de 2014 atingiram a cifra de 283 bilhões de reais. A autora acrescenta que a relevância desses valores no âmbito das obrigações relacionadas ao contencioso tributário podem representar risco para as atividades empresariais.

Na esfera federal, o contencioso administrativo é composto por duas instâncias; de acordo com Tortato (2019) a primeira instância é vinculada a órgãos internos à estrutura da Receita Federal e composta exclusivamente por auditores fiscais e a segunda instância é o Carf, vinculado ao Ministério da Economia, e composto por indicados pela sociedade civil e Receita Federal. Segundo o mesmo autor, apesar da inexistência de regra que discipline a estrutura do contencioso administrativo a nível estadual, a maior parte dos estados e o Distrito Federal possui estrutura bem similar ao apresentado para a União.

Nessa ideia, parte dos responsáveis por julgar os processos de contencioso tributário são membros da sociedade civil indicados politicamente, e essas indicações podem

estar associadas a interações entre classe política e grupos empresariais, conforme o exposto na teoria econômica da regulação.

Caso contribuintes e órgãos arrecadadores, incluindo o Carf, não cheguem a uma solução consensual é possível que a disputa tenha continuidade na esfera judicial, passando por todas as etapas recursais até chegar ao Supremo Tribunal Federal e ratificando, dada a morosidade da justiça brasileira, a trajetória da longa duração de processos no contencioso tributário brasileiro.

A longa espera pela solução dos processos no contencioso, passível de ser aumentada com a interposição de inúmeros recursos protelatórios, pode ser considerada atrativa para que firmas pratiquem *default* com o intuito de postergar o pagamento efetivo dos tributos, favorecendo inclusive, como afirma Ribeiro (2018, p. 44), o estabelecimento de acordos entre firmas inadimplentes e órgãos arrecadadores com o objetivo de parcelar débitos tributários. segundo o autor:

Há algum tempo, o governo vem emitindo leis que perdoam certos débitos fiscais, ou então programas de parcelamento em condições vantajosas, como longos prazos de financiamento e perdão ou redução de multas e juros. Ao considerar os custos e riscos envolvidos na sonegação fiscal e o custo de captação de recursos no mercado financeiro, o empresário opta pela primeira opção e com isto, se for pego pela fiscalização, inicia-se o processo de defesa administrativa, depois judicial e as constituições de contingência ou provisões contábeis.

Uma vez que as empresas usam recursos protelatórios durante as fases do contencioso tributário e na expectativa de não obter êxito, elas podem acabar aderindo aos Refis, obtendo assim perdão de juros, multas e, algumas vezes, do principal conforme exposto anteriormente.

Baseado em tal argumentação, levanta-se a possibilidade de que a espera por Refis ou a protelação de pagamentos via contencioso tributário tenha o intuito de elisão fiscal, baseada na proximidade entre grupos de interesses empresariais e a classe política, conforme o exposto na teoria econômica da regulação. Tal elisão se daria, portanto, pela postergação ou pelo perdão de impostos devidos, indexados a taxas de juros subsidiadas e ao alongamento de prazos para quitação, o que diferencia, do ponto de vista econômico, empresas que se utilizam de tal prática.

2.2.2 Agressividade Tributária e Elisão Fiscal

A elisão fiscal restrita a planejamento tributário da firma consiste em utilizar práticas operacionais e de reconhecimento contábil que produzam efeitos tributáveis reduzidos, adotando preceitos em conformidade com a legislação tributária, comportando-se segundo exigências normativas e se apoiando no caráter discricionário dos princípios contábeis, portanto em alternativas cabíveis na ordem legal.

Tal definição está em linha com o entendimento de Balakrishnan, Blouin e Guay (2019), sugerindo que as empresas se utilizam de planejamento tributário para reduzir obrigações fiscais esperadas.

Já Machado Segundo (2018) complementa a definição, tratando do aspecto da licitude do planejamento tributário, pelo qual as ações realizadas com o objetivo de reduzir o ônus tributário das firmas não devem ir de encontro ao que dispõem os normativos, tendo que se comportar dentro do espírito da lei.

O conceito de planejamento tributário empresarial teoricamente está situado, conforme Martinez (2017), na região de elisão fiscal, estendendo-se ao limite da área de evasão fiscal; isso acontece uma vez que o planejamento tributário busca medidas para reduzir o custo tributário utilizando-se do que está expressamente permitido na lei e do que não está expressamente proibido na legislação tributária em vigência.

Segundo Araújo *et al.* (2018), a visão geral que se tem sobre planejamento tributário é de uma técnica ou ferramenta utilizada única e exclusivamente para minimizar as obrigações tributárias.

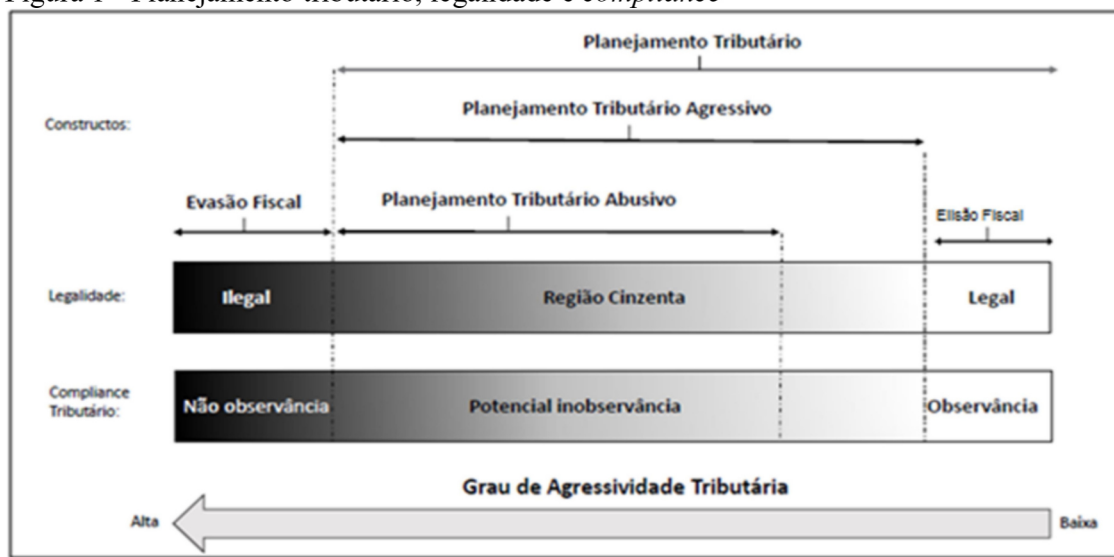
Contudo, para Santa e Rezende (2016), o objetivo do planejamento tributário vai muito além de simplesmente reduzir o montante de tributos a serem pagos. Afirmam os autores que o real objetivo do plano é melhorar o desempenho econômico e financeiro das firmas e, por conseguinte, maximizar a riqueza dos acionistas, uma vez que o aumento do lucro líquido pela economia de tributos resulta em transferência de riqueza do Estado para os acionistas.

Nessa ideia, Hanlon e Heitzman (2010) sugerem a expressão estratégia tributária para designar esse tipo de planejamento, aludindo ao fato de que tais técnicas podem ser aplicadas a qualquer tempo ao longo da vida da firma.

Na Figura 1 se esboça a sistemática da relação entre planejamento tributário e os conceitos de legalidade e *compliance* tributário. Em um polo da figura, lado direito, tem-se a

atuação dentro da legalidade e a observância a todas as normas tributárias, nesse polo coloca-se a elisão fiscal, e no outro polo tem-se a evasão fiscal que, por meio da não observância da legislação tributária em vigência e por meio do uso técnicas ilegais, também objetiva reduzir o pagamento dos tributos devidos.

Figura 1 - Planejamento tributário, legalidade e *compliance*



Fonte: Adaptado de Martinez (2017).

No conceito de planejamento tributário pode-se atuar em duas ramificações bastante utilizadas nas pesquisas sobre o tema, planejamento tributário agressivo e abusivo. O agressivo distingue-se por estar entre as fronteiras da legalidade tributária e da sonegação, ou seja, entre a observância aos regulamentos tributários e à sua não observância.

Com relação ao abusivo, identificam-se ações mais próximas da região cinzenta da legalidade (*fuzzy*), que caracteriza a utilização de processos oblíquos de sonegação fiscal, gerados por esquemas contábeis e operacionais difusos e pouco documentados.

Lietz (2013) afirma que o planejamento tributário agressivo (também designado em outros textos como agressividade tributária ou agressividade fiscal) pode ser entendido como uma particularidade do planejamento tributário em que práticas com baixa sustentação jurídica são utilizadas para reduzir o montante dos tributos devidos. Esse autor reforça que, ao se utilizar de planejamentos tributários agressivos, a gestão incorre em risco de penalização por descumprimento legal, que pode resultar em multas e outros custos não mensuráveis.

Essa ideia corrobora o pensamento de Lisowsky, Robinson e Schmidt (2010) quando ressaltam que a agressividade tributária pode ser entendida como um conjunto de

atividades que estão na fronteira da evasão fiscal implementada para a redução de tributos devidos. Hanlon e Heitzman (2010) complementam o conceito de agressividade tributária explicando-o como a orientação de parte dos elaboradores de planos para a implementação de medidas que visem redução de tributos a pagar, definidos segundo a legislação apropriada.

Uma definição mais completa de planejamento tributário agressivo foi proposta por Frank, Lynch e Rego (2009), referenciando-o como um plano que se utiliza de gerenciamento dos ganhos que pode ou não se enquadrar nos limites impostos pelas normas contábeis e tributárias. Para que o plano em questão tenha sucesso é necessária a utilização de relatórios fiscais pouco confiáveis, já que estarão manipulando para baixo o montante do lucro tributável.

Portanto, a agressividade tributária é uma forma de elisão fiscal, pela qual se adotam práticas de gerenciamento do lucro tributável corrente, em que os gestores se utilizam de discricionariedade no reconhecimento e mensuração de eventos econômicos que contribuem para a estimativa dos tributos com o objetivo de alterar esse lucro, no sentido de reduzir tributos legalmente devidos.

Dadas essas definições, percebe-se que a agressividade tributária se encaixa no grupo de escolhas contábeis que Fields, Lys e Vincent (2001) definem como sendo escolhas feitas pelos gestores durante o processo contábil e cujo intuito é alterar o resultado da contabilidade, como a base de cálculo dos tributos. O benefício óbvio advindo da agressividade tributária é a economia de gastos com os tributos evitados, resultando em aumento do fluxo de caixa disponível para os acionistas (REGO; WILSON, 2012).

A agressividade tributária, por sua característica indefinida quanto à legalidade, legitimidade ou ao *compliance* é fator de risco para o fluxo de caixa dos acionistas, por conta de custos de transação que se exemplificam pelas sanções decorrentes de não cumprimento da legislação tributária vigente (DESAI; DHARMAPALA, 2006); redução do capital reputacional da firma (ANNUAR; SALIHU; OBID, 2014); incremento de despesas não operacionais advindas de honorários de contadores, auditores, advogados e funcionários dedicados à elaboração do planejamento e implementação do planejamento tributário (BALAKRISHNAN; BLOUIN; GUAY, 2019).

As formas de mensurar a agressividade tributária praticada pelas firmas, conforme pesquisa na área, são apresentadas na sequência.

- *Effective tax rate* (ETR): razão entre despesa de tributos diretos e o lucro no período antes desses tributos:

$$\text{Despesas (IRPJ + CSLL)} / \text{LAIR} \quad (1)$$

Em que:

IRPJ: Imposto de Renda Pessoa Jurídica;

CSLL: Contribuição Social sobre o Lucro Líquido; e

LAIR: Lucro antes do Imposto de Renda.

Esse indicador reflete a agressividade tributária em relação aos tributos diretos (no Brasil, IRPJ e CSLL) sobre o Lair reconhecido no período, na medida em que a alíquota legal for superior ao ETR calculado. Tal fato indica agressividade tributária, representando ações de planejamento tributário, grosso modo.

- *Current* ETR: razão entre o pagamento de tributos diretos e o lucro no período antes dos tributos diretos reconhecidos no período:

$$\text{Pagamentos (IRPJ + CSLL)} / \text{LAIR} \quad (2)$$

Em que:

IRPJ: Imposto de Renda Pessoa Jurídica;

CSLL: Contribuição Social sobre o Lucro Líquido; e

LAIR: Lucro antes do Imposto de Renda.

Com esse indicador pode-se detectar ajustes temporais de antecipação ou diferimento na apuração ou na declaração de tributos diretos, devido ao conceito de caixa nos tributos e de *accruals* no lucro apurado. A alíquota encontrada, se menor que a legal mostrará agressividade tributária, de forma genérica.

- *Cash* ETR: razão entre os valores pagos nos últimos dez períodos referentes a tributos diretos e a soma dos lucros antes dos tributos reconhecidos a cada período:

$$\text{Pagamentos } [\sum_{T=0}^{10} (\text{IRPJ} + \text{CSLL})] / \sum_{T=0}^{10} \text{LAIR} \quad (3)$$

Em que:

IRPJ: Imposto de Renda Pessoa Jurídica;

CSLL: Contribuição Social sobre o Lucro Líquido; e

LAIR: Lucro antes do Imposto de Renda.

Já com essa mensuração examina-se, em períodos longos, a aderência das alíquotas efetivas às alíquotas legais, mitigando-se o efeito de diferenças intertemporais, além de se visualizar a permanência de práticas de planejamento tributário.

- *Book-tax difference* (BTD): diferença entre o Lucro Antes do IRPJ e o Lucro Tributário, estimado pela razão entre a despesa de tributos diretos e a alíquota legal (t):

$$\text{LAIR} - \text{LUTRIB} \quad (4)$$

$$\text{LUTRIB} = \{(\text{IRPJ} + \text{CSLL}) / t\} \quad (5)$$

Em que:

LAIR: Lucro antes do Imposto de Renda;

LUTRIB: Lucro Tributável;

IRPJ: Imposto de Renda Pessoa Jurídica; e

CSLL: Contribuição Social sobre o Lucro Líquido.

Esse indicador apresenta a diferença entre o lucro societário e a base de cálculo dos tributos diretos como mensuração da agressividade tributária, quando positiva, mostrando os valores lançados nos dois sistemas de registro contábil, o societário e o tributário. Contudo, tal diferença pode ser muito mais decorrente das normas de conformidade contábil fiscal. De acordo com Costa (2012), refere-se às diferenças entre o lucro calculados com base nas normas contábeis e em normas tributárias, não significando necessariamente, planejamento tributário, decorrente de atuação direta de gestores no sentido de reduzir a base tributária (HANLON; HEITZMAN, 2010).

Pesquisas em ambientes de *enforcement* e *compliance* mais efetivos utilizam esses quatro indicadores de agressividade tributária (ETR, *Current* ETR, *Cash* ETR e BTD) como referência para inferir a elisão fiscal das firmas. Essa abordagem carece de sustentação empírica para aplicação no contexto brasileiro, pois tem foco exclusivo em tributos diretos sobre a renda, sem alcançar tributos indiretos sobre o consumo e outras origens, os quais compreendem a parcela expressiva no montante de gastos fiscais de firmas brasileiras, conforme tratado na seção anterior.

Além disso, a identificação no Brasil de níveis de supressão fiscal, os quais indicariam o grau de agressividade tributária, independentemente de sua categoria normativa sofre de dificuldade intrínseca ao complexo sistema tributário nacional, em que firmas, segundo o setor de atuação, a localização, por períodos determinados e em regimes fiscais específicos podem ter acesso a regimentos tributários comuns a setores, regiões ou eventos

econômicos que reduzem, institucional e legalmente, a alíquota aplicável à determinação do montante de tributos devidos.

Ademais, na realidade brasileira, a estrutura de alíquotas incidentes é diferenciada, segundo regimes especiais de tributação: lucro real, lucro presumido, simples nacional, regimes cumulativos e não cumulativos, substituição tributária, entre outros, o que implica em diferenças institucionais que especializam as alíquotas legais segundo atributos da firma.

Em decorrência, pode-se aduzir que a investigação acerca da elisão fiscal em firmas brasileiras se daria de forma incompleta com modelos de agressividade tributária baseados em tributos diretos e em alíquota única, pois omitiria expressivo aspecto decorrente de tributos indiretos e variada gama de alíquotas em eventos tributários de qualquer tipo.

Tais problemas elencados não são encontrados nas duas mensurações da agressividade apresentadas a seguir, uma vez que tais mensurações não se baseiam apenas na comparação dos tributos incidentes sobre a renda e a alíquota legal dos tributos.

- BTD discricionário (FRANK; LYNCH; REGO, 2009): resíduo de regressão com variáveis potencialmente explicativas da conformidade contábil fiscal:

$$BTD_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 * INT_{it} + \alpha_2 * UNCON_{it} + \alpha_3 * MI_{it} + \alpha_4 * CSTE_{it} + \alpha_5 * \Delta NOL_{it} + \alpha_6 * BTD_{it-1} + \varepsilon_{it} \quad (6)$$

Em que:

BTD: *Book-tax difference*;

INT: Valor dos ativos intangíveis;

UNCON: Lucro (prejuízo) registrado pelo método de equivalência patrimonial;

MI: Lucro (prejuízo) atribuível a participação de minoritários;

CSTE: Despesa com IRPJ atual;

ΔNOL : variação das perdas operacionais líquidas; e

ε : medida de BTD discricionária.

OBS.: todos os atributos são divididos pelo ativo total do ano anterior.

A mensuração de agressividade tributária proposta por Frank, Lynch e Rego (2009) se apoia em modelo de regressão, em que se segmentam período fiscal e setor econômico da firma para segregar diferenças contábeis e tributárias, segundo a atuação discricionária do gestor no reconhecimento e na mensuração de eventos econômicos que impactam o resultado tributário e aquelas devidas a práticas contábeis tributárias em vigência, por meio de variáveis representativas de normas tributárias e contábeis. Ressalta-se que o erro das regressões representa *proxy* que mede a atuação do gestor no nível de agressividade

tributária para a mensuração dos tributos devidos pelas firmas (FRANK; LYNCH; REGO, 2009).

- Taxa VDG (MARTINEZ, 2017): razão entre Impostos, Taxas e Contribuições Distribuídos e Valor Adicionado no período pela firma:

$$\text{VDG} / \text{VAD} \quad (7)$$

Em que:

VDG: Valores apurados como tributos devidos; e

VAD: Valor Adicionado pela firma.

Segundo Martinez (2017), o indicador permite analisar a agressividade tributária de maneira mais abrangente, pois considera os tributos destinados aos três entes federativos diretos ou indiretos, ou seja, considera todos os tributos incidentes sobre as operações das firmas.

Menores valores para a Taxa VDG decorreriam da atuação de gestores na redução de tributos devidos, configurando agressividade tributária; como nenhum dos tributos em voga no Brasil tem como base de cálculo o valor adicionado não se pode estabelecer parâmetro legal ou efetivo para determinação do fato gerador.

Por outro lado, o planejamento tributário, sobretudo no aspecto de sua agressividade tributária, vem sendo estudado e tendo sua existência constatada na literatura internacional, bem como em pesquisas que despontam no cenário nacional. O foco dessas pesquisas foi a identificação de fatores de diversos matizes que possam determinar maior ou menor nível de agressividade a partir das medidas elencadas para tal fenômeno ou a classificação de firmas com maior grau de agressividade sem apontar indicador de elisão fiscal que funcione como parâmetro. Denota-se, portanto, que a preocupação dos estudiosos do assunto não se encaminha para a busca de respostas acerca dos processos empregados para reduzir cargas tributárias, salientando, então, que a atividade de elisão fiscal é natural, dados os limites de legalidade, na declaração de tributos a pagar em nível de firmas.

A agressividade tributária vem sendo estudada com mais vigor em pesquisas recentes, que têm constatado sua existência e suas associações na literatura internacional, além de já se despontar publicações no cenário nacional; em nível internacional destacam-se na revisão os trabalhos de Rego e Wilson (2012), Chen e Lai (2012), Armstrong, Blouin e Larcker (2012), Lennox, Lisowsky e Pittman (2013) e Balakrishnan, Blouin e Guay (2019), em linha com o tema ora tratado.

Rego e Wilson (2012) buscaram identificar se maior nível de remuneração do *Chief Executive Officer* (CEO) de firmas listadas no índice S&P500 pode ser associado à adoção de maior grau de agressividade fiscal, tendo como base o período 2007/2009. Os autores examinaram se houve sinais de maior elisão fiscal por meio das medidas ETR e BTD discricionário. As medidas mostraram nível variado de agressividade tributária e que tal comportamento apresentou-se como função positiva da medida de incentivo considerada.

Chen e Lai (2012) avaliaram se empresas norte-americanas com restrições financeiras se comportam mais agressivamente no trato tributário, focando em dados do período 1986/2011. As métricas ETR e *Cash* ETR foram usadas para mensurar o planejamento tributário agressivo. Os autores inferiram que empresas na condição de restrições financeiras desenvolvem planejamentos tributários mais agressivos do que aquelas sem essas restrições.

Armstrong, Blouin e Larcker (2012) buscaram indícios de associação entre incentivos baseados na remuneração dos diretores responsáveis pelo departamento de tributos e a adoção de planejamento tributário em uma base de dados que dispunha de informações de empresas norte-americanas coletadas durante o período entre 2002 e 2006. A agressividade foi mensurada a partir do ETR e do *Cash* ETR, possibilitando concluir que maiores níveis de remuneração estimularam os gestores a adotar planos de recolhimento de tributos mais agressivos.

Lennox, Lisowsky e Pittman (2013), usando dados da *Securities and Exchange Commission* (SEC) entre 1981 e 2005, buscaram associar planejamento tributário e demonstrativos contábeis fraudulentos. Com a agressividade tributária mensurada pelas medidas de ETR e BTD, inferiram que há relação positiva e significativa entre essas variáveis.

Balakrishnan, Blouin e Guay (2019) buscaram evidências sobre associação entre planejamento tributário e publicação de relatórios com transparência. Para tanto, analisaram empresas listadas na *New York Stock Exchange* (Nyse) no período de 1990 a 2013. ETR e *Cash* ETR mensuraram a agressividade tributária, tendo os autores concluído que maior nível de agressividade tributária se associa a relatórios com menor *disclosure*.

No cenário brasileiro, pode-se destacar no campo desta pesquisa Santos, Cavalcante e Rodrigues (2013), Gomes (2016), Guimarães *et al.* (2016), Gonçalves, Nascimento e Wilbert (2016), Martinez, Souza e Monte-Mor (2016), Santa e Rezende (2016), Santos (2018), Rodrigues e Martinez (2018), Araújo e Leite Filho (2019) e Chiachio e Martinez (2019).

Santos, Cavalcante e Rodrigues (2013) buscaram descobrir possíveis determinantes de agressividade tributária mensurada pela ETR em amostra com firmas listadas na B3 entre 1997 e 2011. Inferiram que tamanho da firma e endividamento são significantes em relação à agressividade tributária na amostra e período considerados, que menores empresas se comportam com maior nível de agressividade tributária e que maior endividamento está positivamente associado à agressividade tributária.

Gomes (2016) examinou se a agressividade tributária mensurada por ETR, *Cash ETR* e *BTD* é influenciada por atributos de governança corporativa em firmas brasileiras listadas na B3 no período de 2008 a 2014. Os resultados evidenciaram que empresas com maior nível de remuneração variável aos executivos apresentam maior nível de agressividade tributária, sendo o único atributo a se mostrar significativo para explicar a associação estudada.

Guimarães *et al.* (2016) buscaram indícios de determinantes de agressividade tributária em sociedades seguradoras, mediante a utilização de dados disponibilizados no Sistema de Estatísticas da Superintendência de Seguros Privados (Susep) para o período de 2008 a 2013. A ETR foi a *proxy* utilizada para mensurar o planejamento tributário. Os achados indicaram que a agressividade tributária mostra relação positiva com tamanho e com os componentes do ativo (participações societárias e intangíveis) e relação negativa com desempenho operacional.

Gonçalves, Nascimento e Wilbert (2016) analisaram a associação entre a agressividade tributária e subvenções governamentais em amostra de firmas listadas na B3 em 2014. A agressividade foi mensurada pela ETR, e os achados apontaram que empresas beneficiadas por tais subvenções praticam agressividade tributária em maior escala.

Pesquisando amostra de empresas não financeiras listadas na B3 entre 2003 e 2012, Martinez, Souza e Monte-Mor (2016) associaram o comportamento tributário agressivo mensurado pelo *BTD* e a persistência dos lucros, concluindo que empresas mais agressivas tributariamente apresentam série de lucros com maior persistência.

Santa e Rezende (2016) investigaram a relação entre planejamento tributário, medido por *BTD*, e valor da firma em amostra de listagem na B3 no período 2006 a 2012, inferindo que se apresenta relação negativa entre elisão fiscal e valor da firma.

Santos (2018) analisou se a probabilidade de empresa listada na B3 entre 2010 e 2013 ser fiscalizada pelos órgãos competentes altera a forma com que seus gestores encaram o planejamento tributário. Utilizando o *BTD* discricionário, concluiu que empresas com alta

probabilidade de passar por processo de fiscalização apresentam menor grau de agressividade tributária.

Rodrigues e Martinez (2018) investigaram o relacionamento entre planejamento tributário e retardamento em publicar demonstrações contábeis pelas firmas brasileiras listadas entre 2009 a 2015 na B3. Como forma de mensurar a agressividade foram utilizados o ETR e o BTD. Os autores concluíram que firmas com agressividade tributária tendem a retardar a publicação das demonstrações contábeis, com diferença média de 3 dias.

Araújo e Leite Filho (2019) compararam o impacto da agressividade fiscal sobre a rentabilidade de empresas listadas na B3 e na Nyse, utilizando amostra de firmas com dados disponíveis na base Thomson Reuters Eikon entre 2010 e 2015. A agressividade fiscal foi mensurada pelas *proxies* ETR e *Cash ETR*, e os autores concluíram que maior agressividade fiscal está associada a menor rentabilidade, independentemente da bolsa onde as firmas estão listadas, sendo tais resultados encontrados de forma mais intensa na bolsa brasileira.

Chiachio e Martinez (2019) compararam agressividade tributária, em amostra de firmas listadas na B3 no período de 2010 a 2016, e necessidade de capital de giro (NCG), mensurada segundo o Modelo Fleuriet. A agressividade tributária foi medida por todos os modelos apresentados, e os autores constataram que empresas com situações mais frágeis de liquidez tendem a se apresentar com agressividade tributária em relação àquelas classificadas em patamar de solvência.

O foco dessas pesquisas foi a identificação de fatores de diversos matizes que pudessem contribuir para a determinação de maior agressividade fiscal, a partir das medidas elencadas para mensurar tal fenômeno. A exceção foram Gonçalves, Nascimento e Wilbert (2016), que propuseram classificação de firmas quanto ao grau de agressividade fiscal sem apontar indicador de parâmetro no que tange ao nível de elisão fiscal.

Salientando-se que a atividade de elisão fiscal é natural às atividades das firmas, dados os limites de legalidade a que se submetem, pôde-se constatar que nas pesquisas anteriores o foco não é voltado para entender os mecanismos utilizados pelas firmas para reduzir cargas tributárias.

Expande-se o conceito de planejamento tributário com o intuito de elisão fiscal para além do tradicional ajuste de registros de fatos geradores de tributos, sedimentando-se a ideia de que o planejamento tributário pode ser derivado também da atuação institucional das firmas no estabelecimento de conexões com a classe sociopolítica e na utilização de técnicas que visam beneficiar a empresa pelo uso de programas de incentivos fiscais, mecanismos que

visem à postergação no recolhimento dos tributos e de esquemas de agressividade tributária, ideia que consiste no suporte para o desenvolvimento das hipóteses elencadas na seção a seguir.

2.3 Desenvolvimento de Hipóteses

A teoria econômica da regulação fornece estrutura teórica que permite compreender e explicar conexões entre segmentos socioeconômicos como os envolvidos no processo de produção e distribuição de bens e serviços, também obrigatoriamente inseridos no segmento de contribuintes fiscais e o estrato político, regulatório e jurídico. Tal arcabouço conceitual propõe que essas conexões se sustentam pelo atendimento ao princípio da maximização da utilidade de todos esses agentes, postos como entes econômicos que raciocinam avaliando o custo e o benefício de suas decisões.

O ambiente tributário brasileiro se baseia em vultosa carga tributária, expressa em vasta e complexa legislação tributária que não indica eficiência no processo de recolhimento de tributos, aponta para baixa equidade entre contribuintes e para elevado nível de contencioso tributário, o que reforça a necessidade de que contribuintes planejem atuações no sentido de adotar mecanismos de elisão fiscal buscando economias fiscais.

Elisão fiscal, no bloco das pessoas jurídicas, está atrelada a mecanismos de planejamento tributário, pela utilização de técnicas que, atendendo à legislação tributária, objetivem postergar ou o pagamento de tributos. Em processo interno à firma, baseia-se em discricionariedade vinculada ao processo de reconhecimento contábil, com escolhas que reduzam a alíquota efetiva de estimação dos impostos.

Além disso, com outra forma de planejamento tributário, a qual também decorre de ações institucionais que consistem na geração de influência para que seja aprovada legislação voltada a renúncias fiscais. Pode contribuir para tanto o baixo nível de *enforcement*, próprio do ambiente institucional brasileiro - como se pode verificar em Banco Mundial (2020), Braga (2016) e La Porta *et al.* (1998).

Na ideia de conexão entre políticos e firmas, todo o planejamento tributário estaria baseado em processos nos quais ações de cooptação organizadas por dirigentes, investidores e grupos de interesse empresarial buscariam a captura do corpo regulatório brasileiro com o intuito de influenciar o processo de criação de normas e processos tributários, como as que regulamentam renúncias fiscais e desonerações temporárias, que instituem regras

de tratamento do contencioso e da fiscalização, mediante a atuação processual de entes com carga reputacional bastante para interferir no andamento de tais processos.

Essas proposições se sustentam em características institucionais do ambiente econômico brasileiro, entre as quais se destacam, de forma não exaustiva, um sistema jurídico com respostas demoradas, segundo evidências apontadas em Banco Mundial (2020), Grossi (2016), Leal e Carvalhal-da-Silva (2005) e Santos e Melo (2017), e altos níveis de concentração de propriedade, como identificado em Holanda e Coelho (2014), Sant'Ana *et al.* (2016) e Viana Júnior e Crisóstomo (2019).

Ademais, considera-se para a formulação das hipóteses o conjunto de evidências mencionadas acerca de indícios de cooptação no processo de emissão de normas no Brasil (BAIRD, 2016; FRASSÃO, 2017; LUZ NETO; FREITAS, 2017; SCHEFFER; BAHIA, 2013), e em inferências de cooptação de reguladores e tributários por empresas em nível mundial (AJILI; KHLIF, 2020; BROWN, DRAKE; WELLMAN, 2014; CHEN, DIRENG; LI, 2018; HILL *et al.*, 2013; KIM; ZHANG, 2016; MARTINEZ; TELLES; CHIACHIO, 2019; MEADE; LI, 2015; RICHTER; SAMPHANTHARAK; TIMMONS, 2009; WICAKSONO, 2019).

Além disso, no sentido de reforçar as evidências empíricas de Baird (2016), Frassão (2017), Luz Neto e Freitas (2017) e Scheffer e Bahia (2013) de indícios de cooptação no processo de emissão de normas e leis em temas não tributários, aplica-se o argumento de que conexões sociopolíticas de firmas contribuem para a aprovação da legislação que aprovam programas de renúncia fiscal, detalhando-se a hipótese no sentido que segue:

Hipótese 1: o nível de incentivos fiscais está associado a conexões sociopolíticas das firmas.

Martinez, Telles e Chiachio (2020) examinam de forma preliminar no Brasil o financiamento de campanhas políticas como determinante do grau de agressividade tributária de firmas. Destaca-se no panorama do crescente interesse em investigar fatores decisivos para explicar tal fenômeno, dado que pesquisas no ambiente brasileiro têm foco preponderante em fatores contábeis e financeiros e sua relação com o nível de agressividade tributária.

Prosseguindo-se na averiguação de atributos associados a conexões políticas, explora-se de forma mais específica a interação entre conexões sociopolíticas e a adoção de práticas contábeis mais agressivas na apuração dos montantes tributários das firmas, preenchendo-se tal lacuna por meio da hipótese seguinte:

Hipótese 2: o nível de agressividade tributária está relacionado às conexões sociopolíticas das firmas.

O considerável montante referentes a tributos com pagamento postergado, identificado em programas federais de Refis entre 2011 e 2018 (R\$ 20,3 bilhões e R\$ 39,3 bilhões), além das evidências apontadas em Faber e Silva (2016), Nogueira, Souza Neto e Soares (2019) e Rezende (2015) reforçam o argumento de preferência das firmas pela postergação no pagamento dos tributos, o que também está refletido em Lopes (2017) em relação a vultosos montantes de dívidas tributárias parceladas ou em litígio com as autoridades tributárias.

Levanta-se então o pressuposto exploratório de que conexões políticas funcionam como proteção para o não cumprimento de prazos e termos estabelecidos no cumprimento de obrigações tributárias. Sugere-se o detalhamento da hipótese no seguinte sentido:

Hipótese 3: diferenças intertemporais entre tributos declarados e recolhidos derivam de conexões sociopolíticas das firmas.

Pelo arrazoado de evidências apresentadas, tanto as que investigaram a cooptação de reguladores e níveis tributários por empresa em nível mundial (AJILI; KHLIF, 2020; BROWN, DRAKE; WELLMAN, 2014; CHEN, DIRENG; LI, 2018; HILL *et al.*, 2013; KIM; ZHANG, 2016; MARTINEZ; TELLES; CHIACHIO, 2019; MEADE; LI, 2015; RICHTER; SAMPHANTHARAK; TIMMONS, 2009; WICAKSONO, 2019) quanto as que analisaram a cooptação no processo de emissão de normas no Brasil (BAIRD, 2016; FRASSÃO, 2017; LUZ NETO; FREITAS, 2017; SCHEFFER; BAHIA, 2013), levanta-se a possibilidade de que a regulamentação tributária possa ser influenciada pela captura da classe regulatória com o intuito de direcionar as regulamentações para a redução da carga tributária das firmas, contexto que se expressa na hipótese de que:

Hipótese 4: o nível de elisão fiscal se associa ao grau de conexões sociopolíticas das firmas.

O próprio conceito de planejamento tributário apresentado por autores como Balakrishnan, Blouin e Guay (2019), Machado Segundo (2018) e Martinez (2017), entre outros, reforça que a prática induz a repensar as atividades da firma para que se obtenha uma redução na carga tributária da empresa. Nessa ideia adota-se a seguinte hipótese:

Hipótese 5: a elisão fiscal procede de processos de planejamento tributários explícitos.

Especialmente nos programas que instituem as renúncias fiscais verifica-se que os regulamentos instituem regimes fiscais homogêneos em torno de setores, regiões, períodos ou atividades especificadas, em classificação basicamente direcionada por visão econômica das firmas beneficiárias, o que gerou a criação de frentes parlamentares, principalmente setoriais, como as tratadas em Cascione (2018) e Coradini (2010). Como as outras especificidades não são de fácil identificação e coleta de dados, opta-se por examinar a efetividade de conexão entre setores e o planejamento tributário de firmas, formulando-se a hipótese de que:

Hipótese 6: setor de atuação, constituído como cluster institucional, diferencia a relação da firma no tratamento do processo fiscal.

As pesquisas de Chen *et al.* (2010) e Martinez, Ribeiro e Funchal (2015) reforçam a expectativa de que altas cargas tributárias, como a encontrada no ambiente econômico brasileiro, provocam impactos negativos na estrutura de custos das firmas, o que sugere redução do fluxo de caixa destinado aos seus acionistas.

Nessa ideia, o esforço de elisão fiscal, no caso patrocinado por medidas de interação entre firmas e o estrato regulatório sugere o efeito que se expõe na hipótese a seguir:

Hipótese 7: elisão fiscal afeta o retorno de capital próprio das firmas.

3 TRAJETÓRIA METODOLÓGICA

Nesta seção descreve-se, a princípio, o modelo de investigação baseado nas inferências teóricas e nas hipóteses desenvolvidas e apresentadas na seção anterior. Em seguida apresentam-se a definição e mensuração das variáveis, a amostra selecionada e os procedimentos de coleta e análise de dados.

3.1 Modelo de Investigação

Parte-se de abordagem funcionalista, em que se investigam relações de influência de variáveis teoricamente definidas como desencadeadoras de efeitos em decisões sociais, no caso organizacionais e econômicas, adotadas por agentes que objetivam alcançar níveis de satisfação e utilidade, representados, na pesquisa, pela maximização do valor da firma.

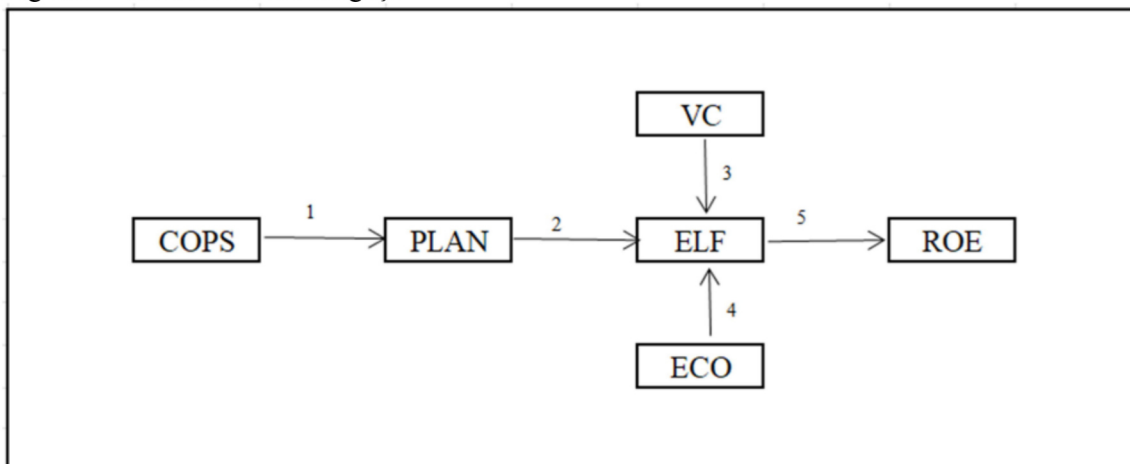
Para tanto, definiu-se modelo que busca esclarecer inter-relações funcionais entre os atributos e as variáveis selecionadas, consoante definidas em conceitos teóricos discutidos no referencial apresentado em seção própria, acolhendo a hipótese de que as conexões sociopolíticas da firma contribuem e afetam o nível e a natureza de elisão fiscal praticada. propõe-se, ainda, em instância intermediária, que o planejamento tributário empregado pela firma está fundamentado basicamente em incentivos fiscais sistematizados para esse fim de elisão fiscal, em esquemas contábeis de agressividade fiscal e em postergação no recolhimento de tributos com essa mesma finalidade.

Assim, a elisão fiscal corrente nas firmas brasileiras utiliza essas formas de planejamento tributário e sua proeminência depende do grau de conexões sociopolíticas da firma; fechando o ciclo, designa-se o pressuposto de que tal processo termina por influenciar uma maior lucratividade para os acionistas da firma.

Subsidiariamente, sugere-se que os setores de atuação diligenciam sua atuação quanto às conexões sociopolíticas, em função de sua proeminência no cenário macroeconômico e sua participação na cadeia de produção e distribuição do produto no país.

O modelo foi esquematizado a partir do seguinte conjunto de atributos e variáveis da firma: Conexões Sociopolíticas (COPS), Processos de Planejamento Tributário (PLAN), Variáveis de Controle (VC), Elisão Fiscal (ELF), Atributos Econômicos Geradores de Tributos (ECO) e Lucratividade dos Acionistas (ROE), cuja interconexão se visualiza na Figura 2.

Figura 2 - Modelo de Investigação



O modelo, inspirado na definição de “diagrama de caminhos” proposta em Hair *et al.* (2005), estabelece graficamente os acessos sugeridos pelas hipóteses estabelecidas acerca da vinculação esperada entre atributos e variáveis, delineando o arquétipo da pesquisa, em que as relações de dependência, mesmo que sem caráter de causalidade, estão representadas por setas que apontam funcionalmente a influência de variáveis independentes em relação à variável dependente, seccionada em moldar a elisão fiscal em firmas brasileiras e seus efeitos na lucratividade dos acionistas.

A investigação se inicia com o esboço da influência dos atributos inerentes às conexões sociopolíticas - financiamento de campanhas políticas; frentes parlamentares para temas tributários associadas a setores econômicos; poder de mercado da firma e participação de políticos na composição de órgãos deliberativos e consultivos - nas decisões das firmas acerca de seu planejamento tributário (utilização de incentivo fiscal, esquemas de agressividade tributária e postergação de recolhimento de tributos), moderando-se tal efeito pelo setor econômico a que pertence a firma.

A sequência da investigação consiste em averiguar o impacto do planejamento tributário realizado (em seus vários modos e de forma conjunta) na diferenciação de elisão fiscal entre as firmas arroladas, usando como moderação o setor da firma e os atributos econômicos geradores de tributos, já definidos em literatura sobre o tema.

Por fim, de forma encadeada e apoiada nos coeficientes estimados nas relações anteriores (em regressões) chega-se ao teste do efeito das ações dos tomadores de decisão, que se representa pela consequência na rentabilidade dos acionistas em razão dos eventos considerados.

3.2 Design da Pesquisa

3.2.1 Construção de Atributos e Variáveis

Os atributos representativos na investigação acerca dos eventos condutores do processo de elisão fiscal no ambiente brasileiro foram referenciados como conexões sociopolíticas das firmas, processos de planejamento tributário, elisão fiscal e retorno para os acionistas, com variáveis construídas a partir da disponibilidade e exequibilidade de dados, processando-se informações sociopolíticas e contábeis.

3.2.1.1 Conexões Sociopolíticas

As *proxies* concebidas quanto a esse conceito basearam-se em informações sobre financiamento de campanhas políticas; em relatórios acerca de frentes parlamentares associadas a tributos e renúncias fiscais; em poder de mercado da firma; e em elementos sobre composição e estrutura de órgãos diretivos e consultivos das firmas.

O financiamento de campanhas político-partidárias e contribuições a agremiações partidárias pelas firmas denota sua proximidade com legisladores; tal variável já foi tratada por Brown, Drake e Wellman (2014) no sentido exposto. O argumento é que essa maior proximidade abre espaço para negociação de regras tributárias favoráveis às contribuintes ou ao seu setor.

A estruturação da variável partiu de informações disponíveis no site do Tribunal Superior Eleitoral (TSE) e referentes a recursos aportados em partidos políticos por firmas brasileiras, consolidadas para cada grupo econômico, considerando holdings e suas subsidiárias e coligadas (as informações para a composição dos aportes em cada grupo basearam-se em coletas na seção 9.1.c do Formulário de Referência disponível no portal da CVM). Coletaram-se informações referentes a contribuições às campanhas políticas de 2010 e 2014 para cada um dos cinco cargos em disputa (Deputado Estadual, Governador, Deputado Federal, Senador, Presidente) e doações realizadas financiando diretamente os partidos políticos naqueles eventos. Tal formulação foi proposta por Chen, Direng e Li (2018).

A mensuração se deu tanto pelo montante de recursos disponibilizados pela firma e suas subsidiárias às campanhas políticas de 2010 e 2014 (FCP), empregado em sua forma logarítmica do total de recursos disponibilizado pela firma, quanto, em versão alternativa, pela

quantidade de candidatos financiados (QCF) nesses dois pleitos, seguindo Chen, Direng e Li (2018).

A formulação de variável a partir de participação em frentes parlamentares no Congresso Nacional refere-se ao esforço, de ordem setorial, das firmas em manter conglomerados de parlamentares para defesa de determinado assunto, no caso dessa pesquisa, se utilizam as frentes direcionadas a discussões em torno de renúncias fiscais, voltados para setores específicos.

A apuração de tal atividade se deu utilizando o portal institucional da Câmara dos Deputados; não tendo havido condições de apurar relações pecuniárias, fosse entre firmas, fosse dentro de associações empresariais setoriais, em documentos confiáveis, utilizou-se tal formulação, conduzida pela ideia de que a comunicação mais apresentada em tais conexões é a que se associa a setores.

Apuraram-se informações sobre duas legislaturas (2011-2014 e 2015-2018), investigando-se o efeito de criação de frentes parlamentares em cada uma delas, não existindo dados que não fossem sua própria existência.

Quanto ao poder de mercado da firma (PMF) como instrumento de conexão sociopolítica, mediu-se tal aspecto pela participação de mercado da firma, como proposto pelo índice de Hirschman-Herfindahl (IHH) que avalia o fenômeno com base nos dados de cada setor, conforme Coelho e Aguiar (2008).

Sua mensuração, a mesma utilizada em Coelho e Aguiar (2008) e Coelho, Aguiar e Lopes (2011) foi baseada na seguinte formulação:

$$IHH_i = (REC_i / \sum_{i=1}^n REC_i)^2 \quad (8)$$

Em que:

IHH_i: Poder de Mercado da Firma i;

REC_i: Receita Operacional Líquida da Empresa i;

$\sum_{i=1}^n REC_i$: Somatório da Receita Operacional Líquida das empresas de determinado setor.

Do ponto de vista de influências vinculadas à reputação da firma e sua capacidade de articulação com o meio socioeconômico, optou-se por representar tal atributo pela composição e estrutura de órgãos diretivos e consultivos (CES), mensurado pela contratação de agentes com reputação política ou empresarial para participação em tais órgãos, referenciados como elementos externos e independentes à firma; admite-se que sua proximidade com a direção da firma colabora para formar elos com as instâncias políticas, jurídicas e legislativas que participam das decisões estratégicas sobre tributos, sua declaração

e seu recolhimento. Tal entendimento pode ser visto em Lazzarini (2011), Lismont *et al.* (2018) e Silva *et al.* (2019).

As informações sobre a presença de personalidades nesses organismos foram coletadas nos formulários de referência disponibilizados pelas empresas no portal da Comissão de Valores Mobiliários, em suas seções 12.5 a 12.8.

Tal atributo se apresenta como 3 variáveis binárias assim segmentadas: (i) origem partidária: assume valor 1 caso existam diretores ou conselheiros filiados a partidos políticos e 0 em caso contrário; (ii) oriundos de cargos públicos: assume valor 1 caso existam diretores ou conselheiros que tenham exercido cargos na administração pública e 0 em caso contrário; e (iii) multiparticipação em conselhos: assume valor 1 caso existam membros que participem em órgãos deliberativos de outras firmas e 0 em caso contrário.

Em referência à influência de consultorias técnicas/contábeis na adoção de ações de planejamento tributário, representa-se tal fator pela existência de comitês/órgãos na área tributária (ECT) presente na estrutura administrativa das firmas. Os dados para a mensuração da variável foram coletados pela estrutura consultiva disponibilizada pela firma nos formulários de referência, seções 12.5 a 12.8, com a designação de atuação na área tributária. Criou-se variável *dummy* que assume valor 1 caso a firma faça uso de comitê ou órgão do tipo e 0 em caso contrário.

3.2.1.2 Planejamento Tributário

Segmentam-se as formas de planejamento tributário a ser investigadas nos atributos utilização de incentivo fiscal (PIF), esquemas de agressividade tributária (AGT), postergação no recolhimento de tributos (PRT), sendo os dados necessários coletados nas bases de dados ComDinheiro e Sistema de Informações Corporativas (SInC).

O estudo das renúncias fiscais se deu pela utilização explícita pela firma de incentivo fiscal (PIF), o que caracteriza forma de planejamento tributário com vistas à elisão fiscal. Os recursos obtidos dessa forma pelas firmas são obrigatoriamente registrados em reservas no patrimônio líquido das empresas, não podendo ser distribuídos na forma de dividendos.

Mensurou-se o beneficiamento da firma com tais programas pela variação anual do saldo identificado nos seus relatórios contábeis (Balanço Patrimonial e Notas Explicativas) referente às contas de Reservas de Incentivos Fiscais, nas quais se registram os tributos não

recolhidos em virtude de programas de renúncias fiscais, de modo a que se capitalizem ao longo do tempo os recursos economizados pela empresa na forma de incentivos fiscais. Os valores assim obtidos foram escalonados pelo Ativo Total.

A norma contábil exige que, eventualmente, o saldo da rubrica referente a reservas de incentivos fiscais seja incorporado à conta de capital, gerando uma mensuração negativa, significando que a firma já está com projetos maduros, cujo usufruto já findou. Os benefícios fiscais indicam que a firma participou de programas no passado, o que é diferente de não ter se beneficiado de tal esquema.

O planejamento tributário praticado gerencialmente por meio de manuseio de formas contábeis e jurídicas de declarar impostos devidos, resulta em estimativas de tributos, que vêm sendo tratado na pesquisa contábil pela medida de esquemas de agressividade tributária (AGT), mensurada nesta pesquisa pelo indicador *Book-tax difference* (BTD) como a diferença entre o Lucro Antes do IRPJ e o Lucro Tributário, este último estimado pela razão entre despesa de tributos diretos e alíquota legal, de 34% incidentes sobre o lucro, conforme formulação a seguir:

$$\text{BTD} = (\text{LAIR} - \text{LUTRIB}) / \text{AT} \quad (9)$$

$$\text{LUTRIB} = \{(\text{IRPJ} + \text{CSLL}) / 0,34\} \quad (10)$$

Em que:

LAIR: Lucro antes do Imposto de Renda;

LUTRIB: Lucro Tributável;

AT: Ativo Total;

IRPJ: Imposto de Renda Pessoa Jurídica; e

CSLL: Contribuição Social sobre o Lucro Líquido.

Já o tratamento da postergação de recolhimento de tributos (PRT) como instrumento de planejamento tributário, cuja apresentação se discutiu no capítulo anterior, é representado estritamente pelas variações nos registros contábeis de obrigações de tributos não recolhidos pela firma, cuja origem repousa na simples inadimplência; no parcelamento de dívidas tributárias; na discussão de dívidas tributárias nas esferas administrativas dos órgãos de arrecadação ou na judicialização de contencioso tributário.

A mensuração desse atributo de planejamento tributário deu-se pela variação de saldos de todas as rubricas contábeis representativas de obrigações tributárias e fiscais referidas como tributos a pagar, provisões tributárias e parcelamentos tributários devidos aos três entes governamentais. Os valores foram escalonados pelo Ativo Total.

Os modelos de estimativa de elisão fiscal geralmente estão atrelados aos tributos recolhidos a cada ano fiscal, comparados com alguma medida ideal de alíquota para cálculo de impostos. Todavia, na investigação do fenômeno, deparou-se com todo um cabedal de

rubricas contábeis auxiliares referidas a impostos diferidos, por diversas razões. De modo exploratório, decidiu-se por avaliar o peso e os relacionamentos com as demais variáveis em estudo, como se explicou conceitualmente no capítulo anterior. A postergação de recolhimento de tributos, a qualquer título, resulta em elisão fiscal, passível de mensuração pelos dados contábeis.

3.2.1.3 Elisão Fiscal e Lucratividade do Acionista

As *proxies* para elisão fiscal e lucratividade do acionista baseiam-se na literatura econômica e foram mensuradas mediante informações contábeis coletadas nas bases de dados ComDinheiro e SInC.

Emprega-se como *proxy* para elisão fiscal (ELF) a carga tributária da firma, mensurada como nas pesquisas de Martinez e Fonseca (2020), Santa e Rezende (2016) e Silva (2016). As informações contidas na Demonstração do Valor Adicionado (DVA) retratam todos os tributos declarados no período considerado, respeitando, portanto, o conceito econômico do regime de *accruals*. Tais montantes derivaram do valor econômico adicionado pela firma em cada período contábil/fiscal aos formadores do produto gerado pela firma.

A mensuração da elisão fiscal baseou-se na parcela do valor adicionado pela firma, conforme consta na DVA, destinada, na forma de impostos, taxas e contribuições, aos três entes governamentais (federal, estadual e municipal). Tais montantes foram escalonados pelo Valor Adicionado Total, também constante da DVA.

A elisão fiscal se apresenta de forma relativa entre as firmas: menores valores na mensuração indicam menor carga tributária, interpretada como sinal de elisão fiscal, já que todas as motivações para as diferenças entre firmas estariam cobertas pelas variáveis tratadas no planejamento tributário. Ressalte-se que se apresenta inadequado comparação com alíquota legal ou ideal, dada a extensão e complexidade dos tipos de tributos e de bases de aplicação das alíquotas.

Representa-se como atributo da maximização do fluxo de caixa dos acionistas, objetivo assumido como função norteadora da gestão das firmas, a medida de lucratividade para o acionista (ROE), calculada pela razão entre lucro líquido (LL_{it}) e patrimônio líquido (PL_{it}).

3.2.2 Determinantes econômicos de arrecadação de tributos

Considerando-se que o gerador básico de tributos é a atividade econômica da empresa, categorizam-se como determinantes econômicos do cálculo e estimativa de tributos da firma a receita (REC), a lucratividade do ativo (LUC), o endividamento (END), a intensividade de ativos imobilizados (IAIM), a intensividade de ativos intangíveis (IAIN) e a intensividade do investimento operacional em giro (IOG), coletando-se as informações necessárias à sua mensuração nas bases de dados ComDinheiro e SInC.

Boa parte dessas variáveis explicativas segue a mensuração das pesquisas sobre o tema, cujos autores nomeiam-se: Brown, Drake e Wellman (2014), Frank, Lynch e Rego (2009), Guimarães *et al.* (2016), Khan, Srinivasan e Tan (2017) e Santos, Cavalcante e Rodrigues (2013).

Adicionam-se, nesta investigação, variáveis alternativas, considerando-se que se examina a elisão fiscal como função de todos os tributos devidos no ambiente fiscal brasileiro, cuja base, portanto, não seria apenas a renda gerada, mas o valor gerado para os cofres governamentais, seja no conceito contábil, seja no de fluxo de caixa ou, ainda, pelos itens patrimoniais manuseados pela firma.

Entende-se que a receita representa base de cálculo natural e efetiva para a maior parte dos tributos indiretos incidentes sobre a atividade da firma, a qual coleta e recolhe aos cofres públicos as quantias exigidas. Do ponto de vista jurídico e administrativo esses tributos são devidos pelos consumidores; economicamente, contudo, têm-se como associados ao desempenho da firma, posto que podem afetar a demanda e o preço praticado. Assim, é esperado que maior nível de receita implique em maior valor de tributos devidos. O atributo foi mensurado da seguinte forma:

$$\text{Receita} = \text{REC}_{it} / \text{AT}_{it} \quad (11)$$

Em que:
REC: Receita Operacional Líquida;
AT: Ativo Total.

Para Guimarães *et al.* (2016), é natural que empresas com maior lucratividade do ativo paguem mais tributos, por conta de que receita e lucro são base para cálculo de tributos, de forma isolada ou em conjunto com outras adições e reduções. Tais fatores implicam diretamente no fato de a empresa ser lucrativa, donde se pode esperar que a medida explique o montante de tributos devidos pela firma, considerando-se, por óbvio, os lucros antes da incidência dos tributos. Logo,

$$\text{Lucratividade do Ativo} = \text{LAIR}_{it} / \text{AT}_{it} \quad (12)$$

Em que:
 LAIR: Lucro antes de impostos;
 AT: Ativo Total.

Quanto maior o endividamento, mais se espera economia fiscal, com efeito negativo sobre os tributos, dado o benefício tributário exposto por Myers (1984). Nessa lógica, o uso de capitais de terceiros possibilita a redução dos tributos a pagar pela via da dedutibilidade de despesas de juros e outros encargos (CHEN; DHALIWAL; TROMBLEY, 2012). Todavia, principalmente no Brasil a manutenção de disponibilidades financeiras (caixa e equivalentes a caixa) produz rendimentos tributáveis, valendo utilizar como gerador de efeitos tributários o conceito de endividamento líquido, ficando o indicador assim mensurado:

$$\text{Endividamento} = (\text{OF}_{it} - \text{DIS}_{it}) / \text{AT}_{it} \quad (13)$$

Em que:
 OF: Obrigações Financeiras Onerosas (empréstimos, financiamentos e debêntures);
 DIS: Disponibilidades Financeiras (caixa, bancos e aplicações financeiras);
 AT: Ativo Total.

Chen *et al.* (2010) e Stickney e McGee (1982) afirmam que a maior intensividade dos ativos imobilizados (IAIM), gerando investimentos depreciados por longos períodos tanto contribui para a determinação imediata de tributos a pagar como implica perspectivas a longo prazo quanto à geração de fatos tributáveis, sendo mensurada como segue:

$$\text{Intensividade dos Ativos Imobilizados} = \text{IMO}_{it} / \text{AT}_{it} \quad (14)$$

Em que:
 IMO: Imobilizado; e
 AT: Ativo Total.

Seguindo-se os autores Chen *et al.* (2010) e Stickney e McGee (1982) aplica-se o raciocínio aos ativos intangíveis, que também se incluem na determinação de tributos devidos, seja por amortizações temporais, seja pela perspectiva acerca do futuro da firma. Mensura-se a intensividade dos ativos intangíveis (IAIN) como atributo determinante de tributos devidos pela firma.

$$\text{Intensividade dos Ativos Intangíveis} = \text{INT}_{it} / \text{AT}_{it} \quad (15)$$

Em que:
 INT: Intangível; e
 AT: Ativo Total.

Os investimentos operacionais em giro (IOG) também podem afetar o montante dos tributos devidos, pois seu volume, com o objetivo de gerir a atividade operacional da empresa, implica em informações sobre atividades futuras e em geração de receitas/despesas não operacionais também tributáveis, impactando os tributos devidos. Parcela importante do IOG são os estoques. Santos, Cavalcante e Rodrigues (2013) afirmam que maiores valores nessa rubrica podem sinalizar aumento de expectativa de rentabilidade, influenciando nos níveis de tributos devidos. O atributo é assim mensurado:

$$\text{Investimento Operacional em Giro} = (\text{ACO}_{it} - \text{PCO}_{it}) / \text{AT}_{it} \quad (16)$$

Em que:

ACO: Ativo Circulante Operacional;

PCO: Passivo Circulante Operacional; e

AT: Ativo Total.

3.2.3 Variáveis de controle: setor e tamanho

Visando identificar efeitos diferenciadores relativos à atividade e ao porte das firmas, componentes de fatores econômicos sempre tratados como influenciadores dos resultados das firmas, considerou-se conjunto de variáveis binárias representando setores de atuação das firmas representados em 16 setores: Agrícola, Aluguel de Veículos, Comércio, Construção, Educação, Energia, Indústria, Lazer, Petróleo e Químico, Saneamento, Serviços, Serviços Financeiros, Siderurgia e Mineração, Telecomunicações, Transporte e Vestuário. Completando os efeitos genéricos sobre os influenciadores de resultados das firmas, utilizou-se logaritmo do Ativo total como representação do tamanho da firma.

3.2.4 Resumo das Variáveis

O Quadro 1, a seguir, apresenta um resumo descritivo da mensuração das variáveis utilizadas na pesquisa.

Quadro 1 - Mensuração das Variáveis

Variável	Mensuração
Financiamento de Campanhas Políticas	Logaritmo do somatório dos recursos disponibiliza para os Deputado Estadual, Governador, Deputado Federal, Senador, Presidente e Fundos Partidários
Quantidade de Candidatos Financiados	Somatório da quantidade de candidatos a Deputado Estadual, Governador, Deputado Federal, Senador e/ou Presidente que receberam recursos da empresa
Frentes Parlamentares	1 se a empresa-ano participa de Frente Parlamentar, 0 caso contrário
Poder de Mercado da Firma	índice de Hirschman-Herfindahl
Origem Partidária	1 caso existam diretores ou conselheiros filiados a partidos políticos, 0 caso contrário

(Continua)

Quadro 1 - Mensuração das Variáveis

(Continuação)

Variável	Mensuração
Oriundos de Cargos Públicos	1 caso existam diretores ou conselheiros que tenham exercido cargos na administração pública, 0 caso contrário
Multiparticipação em Conselhos	1 caso existam membros que participem em órgãos deliberativos de outras firmas, 0 caso contrário
Existência de Comitês/Órgãos na Área Tributária	1 caso a firma faça uso de comitê ou órgão na área tributária, 0 caso contrário
Programas de Incentivo Fiscal	$(Reserva\ Incentivos\ Fiscais_t - Reserva\ Incentivos\ Fiscais_{t-1}) / Ativo\ Total_t$
Esquemas de Agressividade Tributária	$(Lucro\ Antes\ do\ IR_t - Lucro\ Tributário_t) / Ativo\ Total_t$
Postergação no Recolhimento de Tributos	$[(Tributos\ a\ Pagar_t + Provisões\ Tributárias_t + Parcelamentos\ Tributários_t) - (Tributos\ a\ Pagar_{t-1} + Provisões\ Tributárias_{t-1} + Parcelamentos\ Tributários_{t-1})] / Ativo\ Total_t$
Elisão Fiscal	$Tributos_t / Valor\ Adicionado\ Total_t$
Lucratividade do Acionista	$Lucro\ Líquido_t / Patrimônio\ Líquido_t$
Receita	$Receita\ Operacional\ Líquida_t / Ativo\ Total_t$
Lucratividade do Ativo	$Lucro\ antes\ de\ impostos_t / Ativo\ Total_t$
Endividamento	$(Obrigações\ Financeiras\ Onerosas_t - Disponibilidades\ Financeiras_t) / Ativo\ Total_t$
Intensividade de Ativos Imobilizados	$Imobilizado_t / Ativo\ Total_t$
Intensividade de Ativos Intangíveis	$Intangível_t / Ativo\ Total_t$
Investimento Operacional em Giro	$(Ativo\ Circulante\ Operacional_t - Passivo\ Circulante\ Operacional_t) / Ativo\ Total_t$
Tamanho	= Logaritmo do Ativo Total

3.3 Procedimentos Técnicos

3.3.1 Amostra e Coleta de Dados

Definiu-se a amostra da pesquisa em 299 empresas constituídas na forma de sociedades por ação listadas na B3 com dados obtíveis e com negociação regular entre 2011 e 2018. A escolha dessas empresas deveu-se à exequibilidade de acesso a informações contidas em demonstrações contábeis e em formulários de referência. As informações não contábeis acessíveis nesse documento, de remessa obrigatória à CVM, posto que relevantes, não costumam ser de fácil entendimento, pela qualidade de seu escopo, com referência à maior parte das empresas enquadradas na obrigatoriedade. Mesmo assim, as firmas colocadas na amostra, construída por tal conveniência, respondem por cerca de 20% do PIB brasileiro em 2018.

Ademais, 90 firmas dessa seleção inicial foram excluídas por falta de informações, fazendo com que a amostra final utilizada na pesquisa ficasse composta por 209

firmas. Essas firmas remanescentes se comunicam com a autoridade tributária por meio de 4.108 pessoas jurídicas, suas empresas subsidiárias sob diversas formas, as quais foram a base para o levantamento das informações referentes às variáveis relacionadas a financiamentos de campanhas políticas e de agremiações partidárias.

A amostra foi montada por conveniência, sem escolha estocástica, por se entender que tenha sido relevante explorar o maior número possível de firmas, mesmo sem o tipo de escolha preconizada, embora perdendo representatividade para inferências generalizadoras.

Os dados foram extraídos das seguintes bases: ComDinheiro, SInC, Portais institucionais da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), TSE e Câmara dos Deputados.

Nas bases ComDinheiro e SInC coletaram-se as informações contábeis variáveis relacionadas a planejamento tributário, elisão fiscal, lucratividade. Da mesma origem vieram os dados para a estimativa de determinantes econômicos de tributação e de cálculo e a estimativa de tributos. Essas bases apresentam as informações contábeis disponibilizadas pelas empresas no portal CVM, permitindo sua coleta diretamente em planilhas, sem que se necessite de contato direto com as empresas. Destaque-se que tais dados foram obtidos a partir de demonstrações contábeis consolidadas para as firmas (grupos econômicos), unidade de análise da investigação em causa.

Desse portal CVM acessaram-se os formulários de referência, com dados de caracterização de atributos das firmas, inclusive quanto a elementos sobre subsidiárias e acerca da composição e estrutura de órgãos diretivos e consultivos das firmas.

No portal TSE colheram-se informações sobre valores aportados pelas firmas em campanhas políticas e quantidade de candidatos por elas financiados nas eleições de 2010 e 2014, últimos pleitos em que se permitia aporte de recursos por pessoas jurídicas. Também se levantaram montantes aportados diretamente em partidos políticos. Além disso, verificou-se a existência de possíveis relacionamentos entre membros de diretoria e conselho de administração de empresas com filiados a partidos políticos.

No portal da Câmara dos Deputados levantou-se informação sobre participação de setores econômicos na criação e implantação de Frentes Parlamentares, definindo-se a vigência dessas associações setoriais durante as duas legislaturas analisadas (2011-2014 e 2015-2018).

O período da investigação foram os anos de 2011 a 2018, por conta de mudanças no contexto contábil/tributário em razão da convergência ao padrão contábil IFRS, controlando-se a emissão de normas tributárias que oficializaram medidas para determinação

do lucro tributável. Ademais, as informações político-partidárias são mais eloquentes em razão de legislaturas.

3.3.2 Descrição da Amostra

Na Tabela 1 descreve-se a distribuição referente ao montante das contribuições a campanhas políticas e a partidos e a quantidade de candidatos financiados em cada uma das duas legislaturas analisadas. Pode-se destacar que 53% das firmas (111) participaram de algum tipo dos financiamentos mencionados, por isso a Tabela é segregada em dois painéis: no Painel A descreve-se estatisticamente a amostra completa, enquanto no Painel B só se consideram as firmas com distribuição de recursos.

Tabela 1 - Contribuições Político-Partidárias

Painel A - Amostra Completa (N=209)								
Variável	Legislatura	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão	Coefficiente de Variação	Assimetria	Curtose
Financiamento de Campanhas Políticas*	2011-2014	0	34.229	1.308	4.774	3,65	5,79	35,13
	2015-2018	0	34.229	1.641	5.136	3,13	4,83	25,39
Quantidade de Candidatos Financiados	2011-2014	0	70	6	13	2,28	3,38	12,07
	2015-2018	0	70	4	11	2,40	3,51	13,62
Painel B - Firmas com Contribuição (N=111)								
Variável	Legislatura	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão	Coefficiente de Variação	Assimetria	Curtose
Financiamento de Campanhas Políticas*	2011-2014	0	34.229	2.773	6.769	2,44	3,80	13,93
	2015-2018	0	34.229	4.112	7.728	1,88	2,82	7,53
Quantidade de Candidatos Financiados	2011-2014	1	70	12	17	1,42	2,14	3,93
	2015-2018	1	70	11	15	1,37	1,92	3,22

Observação: * Valores em R\$ mil.

Chega-se, da análise, a contribuições desse grupo em torno de R\$ 590 milhões nas duas legislaturas, não se podendo chegar a mais detalhes, posto que há firmas que fizeram contribuições que não entraram na amostra, pelos motivos já expostos. Todavia, a contribuição geral de pessoas jurídicas somou, segundo dados do Portal do TSE a R\$ 5,3 bilhões, o que leva à inferência de que a pesquisa captou mais de 11% do total doado por empresas.

No mais, percebe-se o usual comportamento de variáveis no cenário de firmas de capital aberto no Brasil: distribuição com firmas concentradas nos baixos valores de contribuição, formando distribuições curtas e com alta variabilidade. O comportamento se

reproduz na amostra menor, mostrando que não se pode especificar um tipo de empresa associado ao fenômeno.

Vê-se que cerca de 1.900 candidatos, nas duas legislaturas foram beneficiados com as contribuições, o que presume formação de base multipartidária, requisito apropriado para o evento que se estuda. As características de distribuição se repetem com empresas maiores, associando-se a maior e restrito número de candidatos.

Na Tabela 2 descreve-se a distribuição do atributo referente à participação de setores patrocinadores de frentes parlamentares, que implica em maior proximidade entre firmas e legisladores, mostrando as firmas contidas em cada setor. Nota-se, de pronto, que a quantidade de setores com ligações com frentes parlamentares dobrou entre as legislaturas consideradas, implicando em maior quantidade de firmas defendidas por deputados associados a frentes parlamentares.

Tabela 2 - Legislaturas e Frentes Parlamentares

Setor	Legislatura 2011-2014			Legislatura 2015-2018		
	Firmas-Ano			Firmas-Ano		
	Total	Em Frente Parlamentar	%	Total	Em Frente Parlamentar	%
Agrícola	40	0	0%	53	0	0%
Aluguel de Veículos	5	0	0%	10	0	0%
Comércio	41	0	0%	64	0	0%
Construção	77	23	30%	92	92	100%
Educação	8	0	0%	18	0	0%
Energia	87	0	0%	96	72	75%
Indústria	49	0	0%	49	49	100%
Lazer	8	0	0%	18	0	0%
Petróleo e Químico	27	27	100%	32	32	100%
Saneamento	9	0	0%	12	0	0%
Serviços	28	0	0%	40	0	0%
Serviços Financeiros	14	0	0%	28	0	0%
Siderurgia e Mineração	31	31	100%	37	34	100%
Telecomunicações	9	9	100%	10	0	0%
Transporte	37	0	0%	46	46	100%
Vestuário	25	25	100%	25	25	100%
Total	495	115	23%	630	350	56%

Observação: N.: 1125 empresas-ano / 209 firmas.

Tal movimento responde à proibição de financiamento de campanhas políticas por firmas, que passaram a investir em relacionamento com a classe política por meio dessas frentes parlamentares setoriais. Nota-se que apenas o setor de Telecomunicações se

movimentou em sentido contrário, não investindo em Frentes Parlamentares na segunda legislatura. Nove setores (56%) não se utilizaram de tal mecanismo nas legislaturas tratadas.

O atributo poder de mercado da firma, medido pelo IHH, que mostra o grau de concentração entre firmas e implicaria em maior probabilidade em efetivar conexões sociopolíticas quanto mais expressiva fosse a participação de poucas firmas dominando o mercado, mostrou que em 11 setores não há sinal de firmas dominantes, sinalizando alto nível de competição entre as firmas desses setores, detectando-se nos outros seis setores baixa concorrência de mercado, dada a presença de poucas firmas com expressiva participação de mercado.

Em cinco setores estudados destacou-se forte participação de uma única firma no mercado com sinais de coordenar o setor, quais sejam, Petróleo e Químico (IHH: 0,72); Aluguel de Veículos (IHH: 0,62); Agrícola (IHH: 0,42); Saneamento (IHH: 0,41); e Holdings (IHH: 0,39). No rol de setores com destacada concentração elenca-se ainda o setor Lazer, cujas principais firmas apresentam, somadas, IHH: 0,61. Nesse caso, sugere-se que esses seis setores teriam habilidades e capacidade de atuação coordenada em torno de conexões sociopolíticas.

Além disso, considerando-se a interseção entre setores patrocinadores de frentes parlamentares e aqueles com maior concentração de vendas, na forma do IHH, obteve-se que apenas se destacou o setor Petróleo e Químico, o que insinua que setores com firmas de expressivo poder de mercado não se utilizam do mecanismo de frentes parlamentares visando obter tratamentos especiais na área tributária, optando por outros expedientes para tanto.

Isso pode representar que setores em que existem firmas com elevado poder de mercado não necessariamente precisam de frentes parlamentares para defender os seus interesses junto à classe política brasileira.

De outra parte, examinando-se a composição e a estrutura de órgãos diretivos e consultivos em suas três segmentações evidenciou-se que as firmas amostradas buscam se conectar mais à classe política que a outros grupos econômico-sociais.

Verificou-se que pelo menos 1 diretor ou conselheiro era filiado a partido político, representando 50% da amostra, na condição de empresa-ano; já em 52,4% da amostra, pelo mesmo conceito de empresa-ano, constatou-se a presença de pelo menos 1 diretor ou conselheiro que já havia exercido algum cargo na administração pública.

Por outro lado, em apenas 27,1% das empresas amostradas detectou-se que pelo menos 1 diretor ou conselheiro também tinha sido diretor ou conselheiro em outra empresa de capital aberto, também medido em empresa-ano.

Já a existência formal de comitê na área tributária no organograma empresarial caracterizou-se como fato raro, pois a maior parte das empresas estudadas não contava com órgão relacionado exclusivamente à área tributária (97%), novamente sugerindo soluções de planejamento tributário encaminhados de forma política.

Na Tabela 3 se discute e detalha a distribuição dos atributos referentes ao planejamento tributário utilizado pelas firmas. No caso das variáveis em valores monetários, fornece-se a informação em termos de fluxos anuais de incremento/redução de entradas e saídas nas rubricas contábeis. Em termos de saldos contábeis gerados por tais processos, considerando-se 2018 e o conjunto das empresas amostradas, R\$ 11 bilhões do PL dessas empresas tinham sido gerados por programas de incentivo fiscal, ainda não capitalizados. Já o saldo de obrigações geradas pela postergação no recolhimento de tributos, considerando-se a mesma data e conjunto de empresas, somava R\$ 29 bilhões distribuídos em dívidas tributárias com vencimento no curto e longo prazo.

Tabela 3 - Planejamento Tributário

Variáveis	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão	Coefficiente de Variação	Assimetria	Curtose
Utilização de Incentivo Fiscal*	-17.200	371.000	7.709	43.505	5,64	7,07	52,98
Book-tax difference	-0,03	0,07	0,02	0,03	1,79	0,40	-0,67
Postergação no Recolhimento *	-33.500	50.300	3.978	22.313	5,61	0,54	0,19

Observação: N.: 1125 empresas-ano / 209 firmas. * Valores em R\$ mil.

Observa-se que 140 empresas-ano da amostra se beneficiam de Programas de Incentivo Fiscal, indicando, mesmo assim, aporte líquido médio anual de aproximadamente R\$ 1 bilhão considerando-se o conjunto de empresas amostradas, números importantes do ponto de vista de cada firma. Essa forma de planejamento tributário mostra-se bem concentrada, o que se constata pelos expressivos índices de assimetria e curtose entre firmas de maior porte.

Do ponto de vista informal, no planejamento tributário por postergação no recolhimento de tributos, independentemente da motivação, evitou-se desencaixe líquido anual médio para as empresas (por não cumprimento de obrigações fiscais) aproximado de R\$ 4 milhões. Ressalte-se que o incremento no saldo de tributos devidos esteve presente em 633

empresas-ano da amostra (aproximadamente 56%), com expressiva variabilidade dos valores, mas em distribuição normal, simétrica e bem desenhada.

Completa-se a informação sobre esses processos destacando-se que ao longo do período há empresas com valores predominantes a débito (pagamentos ou decisões favoráveis ao não recolhimento) e a crédito, que representam a postergação dos recolhimentos.

A distribuição dos níveis de BTM mostra média próximo a zero e tendência de distribuição normal, além disso, existe quantidade considerável de firmas, em torno de 68% da amostra, com atuação fiscal agressiva na apuração contábil dos valores tributáveis.

As medidas de Elisão Fiscal, mostradas na Tabela 4, indicam que as firmas amostradas registram, a cada ano, aproximadamente R\$ 1 bilhão devido à autoridade fiscal, reforçando a ideia de alta carga tributária comentada na seção introdutória. Além disso, há predominância de firmas com tributos em valores superiores ao mencionado, pois a curva da distribuição tem seu pico assimétrico à direita da mediana. Há de se salientar que em torno de 5% das empresas, em alguns anos, apresentaram carga fiscal negativa, o que decorre de aproveitamento de créditos fiscais.

Tabela 4 - Elisão e Lucratividade

	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão	Coefficiente de Variação	Assimetria	Curtose
Carga Tributária*	-111.510	16.150.000	995.807	2.483.895	2,49	4,24	19,51
Lucratividade do Acionista	-0,77	0,41	0,06	0,17	2,63	-2,09	7,78

Observação: N.: 1125 empresas-ano / 209 firmas. * Valores em R\$ mil.

Já a lucratividade anual do acionista indicou taxas de 6%, embora 20% da amostra tenha apresentado lucratividade negativa. Adicionalmente, constatou-se que maior número de empresas aponta lucratividades do PL baixos retornos, implicando em distribuição assimétrica à esquerda, expressiva dispersão nos números do índice e curva alongada.

No exame do resumo estatístico dos indicadores relacionados à geração de tributos apresentado na Tabela 5, pode-se perceber que essas seis variáveis se comportam com distribuição próxima à normal, sem destaques quanto a assimetrias e desenho de suas curvas. Do mesmo modo, seus coeficientes de variação indicam variabilidade regular em suas distribuições, com exceção de lucratividade do Ativo e intensividade de ativos intangíveis.

Pelas distribuições indicadas, entende-se que se pode adiantar que há efeitos marginais, não econômicos, nos fundamentos que geram impostos no Brasil, dado que as

distribuições referentes a planejamento tributário e carga tributária não se comportam da forma encontrada nos geradores de impostos aceitos pela literatura clássica sobre o assunto.

Tabela 5 - Geradores de Tributos

Variável	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão	Coefficiente de Variação	Assimetria	Curtose
Receita	0,00	1,72	0,60	0,38	0,63	0,73	0,30
Lucratividade do Ativo	-0,18	0,23	0,05	0,07	1,50	-0,23	1,02
Endividamento	0,00	0,67	0,29	0,17	0,60	0,06	-0,80
Intensividade de Ativos Imobilizados	0,00	0,82	0,24	0,23	0,94	0,80	-0,34
Intensividade de Ativos Intangíveis	0,00	0,77	0,15	0,20	1,29	1,42	1,10
Investimento Operacional em Giro	-0,21	0,72	0,30	0,20	0,64	-0,29	-0,18

Observação: N.: 1125 empresas-ano / 209 firmas.

3.3.3 Procedimentos de Análise

A investigação das interações resultantes do esquema de vinculações proposto na Figura 2, que reflete as questões e hipóteses elaboradas para a pesquisa, por sua vez, baseadas no pressuposto de que conexões sociopolíticas afetam decisões de elisão fiscal das firmas no ambiente tributário brasileiro, atendeu às oito etapas que se descrevem em seguida. Cada caminho apresentado na Figura foi testado nas etapas apresentadas na sequência.

A primeira consistiu em testes de diferenças de média (paramétricos e não paramétricos), análises de correlação (também paramétricas e não paramétricas) e análise de correspondência, de modo a evidenciar pontos de contato e de diferenciação entre as variáveis representativas de conexões sociopolíticas e aquelas distintivas de cada técnica de planejamento tributário, em esforço exploratório introdutório à questão levantada.

Já a segunda etapa se baseou, ainda em análise univariada, em testes de diferenças de média (paramétricos e não paramétricos) no que tange a planejamento via programas de incentivo fiscal e análises de correlação (também paramétricas e não paramétricas), investigando se os processos de planejamento tributário nas firmas apresentam sinais de alcance quanto à elisão fiscal e à lucratividade do acionista. A elisão fiscal foi considerada em mensurações referentes a tributos em nível federal e em nível estadual e municipal, de modo a destacar especificidades referentes a tais instâncias. Nessa etapa, também se correlacionou (de maneira paramétrica e não paramétrica) a elisão fiscal e a lucratividade do acionista.

A terceira etapa utilizou testes de diferenças de média (paramétricos e não paramétricos) segregando as variáveis referentes a planejamento tributário, elisão fiscal e lucratividade do acionista a partir do setor de atuação e do tamanho das firmas, este baseado em quartis, de modo a identificar homogeneidade de comportamento de tais variáveis quanto a setor e tamanho da firma.

Na quarta etapa, ainda de forma univariada, por meio de testes de diferenças de média (paramétricos e não paramétricos) e de análises de correlações (também paramétricas e não paramétricas) averiguou-se, independentemente do exercício de planejamento tributário, pontos de contato (associações e diferenciações) entre variáveis representativas de conexões sociopolíticas e referentes a elisão fiscal e a lucratividade do acionista.

Inicia-se na quinta etapa, com análise multivariada, em regressão com estimação via GMM-SYS, a testagem de dependência da elisão fiscal aos fatores econômicos passíveis de determinar seu comportamento. Como aproximação processa-se modelo isolando apenas determinantes econômicos, tamanho da firma e setor de atuação. O modelo, a seguir evidenciado, estima o sentido e a magnitude dos efeitos desses fatores na elisão fiscal:

$$ELF_{it} = \beta_0 + \beta_1 * ELF_{it-1} + \beta_2 * REC_{it} + \beta_3 * LUC_{it} + \beta_4 * END_{it} + \beta_5 * IAIM_{it} + \beta_6 * IAIN_{it} + \beta_7 * IOG_{it} + \beta_8 * TAM_{it} + \beta_N * SETOR + \varepsilon_{it} \quad (i)$$

Em que:
 ELF: Elisão Fiscal;
 REC: Receita;
 LUC: Lucratividade do Ativo;
 END: Endividamento;
 IAIM: Intensividade de Ativos Imobilizados;
 IAIN: Intensividade de Ativos Intangíveis;
 IOG: Investimento Operacional em Giro;
 TAM: Tamanho;
 β : Coeficientes Estimados para o Modelo;
 ε : Termo de Erro.

Na sexta etapa, partiu-se da estimação anterior e alternou-se a inclusão de variáveis representativas de conexões sociopolíticas e de processos de planejamento tributário, as estimações se deram por meio da técnica GMM-SYS. O modelo a seguir evidencia a estimação utilizada:

$$ELF_{it} = \beta_0 + \beta_1 * ELF_{it-1} + \sum \beta_n * COPS_{it} + \sum \beta_n * PLAN_{it} + \sum \beta_n * ECO_{it} + \beta_2 * TAM_{it} + \beta_n * SETOR + \varepsilon_{it} \quad (ii)$$

Em que:
 ELF: Elisão Fiscal;
 COPS: Conexões Sociopolíticas;
 PLAN: Processos de Planejamento Tributário;
 ECO: Determinantes Econômicos de Arrecadação de Tributos;
 TAM: Tamanho;
 β : Coeficientes Estimados para o Modelo;
 ε : Termo de Erro.

Na sétima etapa buscou-se investigar, também por meio de regressões estimadas pela técnica GMM-SYS, a extensão do efeito de elisão fiscal no nível de lucratividade das firmas, por meio do seguinte modelo:

$$ROE_{it} = \beta_0 + \beta_1 * ROE_{it-1} + \beta_{10} * ELF_{it} + \varepsilon_{it} \quad (iii)$$

Em que:

ROE: Lucratividade do Acionista;

ELF: Elisão Fiscal;

β : Coeficientes Estimados para o Modelo;

ε : Termo de Erro.

Na última etapa, processou-se estimação da elisão fiscal em modelo que introduz as variáveis já estudadas de caráter de interação ambiental e de governança no modelo estritamente econômico, a partir da técnica da modelagem de equações estruturais. Por tal modelagem averiguaram-se as interações propostas na Figura 2, permitindo-se estimar de maneira simultânea os coeficientes referenciados nas setas 1 a 5 dessa Figura, explorando todas as significâncias e relevâncias de interdependência entre as variáveis escolhidas, inclusive com atributos de controle. Essa análise incluiu também o incremento de poder explicativo em relação à modelagem referida a atributos econômicos.

3.3.4 Procedimentos Econométricos

A princípio, para mitigar possíveis problemas com *outliers*, as variáveis da pesquisa foram winsorizadas a 5%, sendo 2,5% no percentil superior e 2,5% no percentil inferior.

A aplicação de testes de diferenças de média tem o propósito de investigar se dois ou mais grupos amostrais provêm de uma mesma distribuição, indicando, então, a significância das diferenças desses grupos de dados, conforme definem Fávero *et al.* (2009). A formulação de tais testes baseou-se tanto na premissa de dados paramétricos, pelas medidas usuais do t de Student e da ANOVA quanto na proposição de dados não paramétricos, pelas medidas U de Mann-Whitney e de Kruskal Wallis, quando comparava dois grupos ou grupos de mais variáveis.

As análises de mensuração da correlação entre variáveis também foram efetuadas nas premissas de distribuições paramétricas, com o emprego da estimativa de Pearson como de distribuições não paramétricas, a partir da estimação de Spearman, com o intuito de

investigar a significância e o sentido de movimentação de duas variáveis conforme Dancey e Reidy (2006).

A análise de correspondência, técnica utilizada na forma expressa por Fávero *et al.* (2009), consiste em traçar mapa perceptual de correspondência entre variáveis categóricas ou categorizadas de modo a inferir pela sua proximidade geométrica aspectos do relacionamento conceitual entre tais atributos.

Para o mapa gerado pela técnica, as correspondências buscadas apoiaram-se na dependência entre as variáveis tratadas, cuja significância é inferida por teste (χ^2). O intuito básico do teste é avaliar se a distribuição das variáveis categóricas tratadas é aleatória. No entanto, o resultado também indica se existe dependência entre elas quando o teste é aplicado ao pareamento de duas variáveis categóricas.

Seu emprego, portanto, tornou-se necessário pela presença de variáveis categóricas, representativas de associações e relações conceituais possíveis, apenas detectáveis pela posição de suas categorias em relação às posições das categorias desenhadas para as demais variáveis em estudo.

A regressão é técnica pela qual se busca analisar a existência de relações de influência de uma ou mais variáveis independentes no comportamento de uma variável dependente (GUJARATI, 2006). Buscando-se a estimação mais eficiente e consistente pela regressão, optou-se pelo controle de presença de endogeneidade e heterocedasticidade entre variáveis, dado que o não atendimento a tais pressupostos resulta em vieses na estimação dos parâmetros da regressão. Assim, optou-se por utilizar o GMM-SYS por dois estágios, na forma expressa por Barros *et al.* (2020) para que fossem atendidos tais pressupostos.

Segundo os mesmos autores, a estimação via GMM-SYS busca corrigir problemas de endogeneidade decorrentes da omissão de variáveis, erros de mensuração dos regressores e simultaneidade de variáveis. Para tanto, costuma-se utilizar do artifício de variáveis instrumentais. Nessa ideia, incluem-se defasagens da variável dependente como uma das variáveis independentes para atuar como instrumento e assim mitigar possíveis problemas de endogeneidade.

Para a aplicação da estimação, usaram-se os testes AR (1), AR (2) e J de Hansen para verificar eficiência, consistência e especificação da regressão. Os testes AR (1) e AR (2), que investigam problemas de autocorrelação de primeira e segunda ordem nos resíduos, indicam se a análise da regressão linear múltipla se comportará de forma eficiente e

consistente, enquanto o teste J de Hansen investiga se o modelo e os instrumentos utilizados estão bem especificados (ARELLANO; BOND, 2001; ROODMAN, 2009).

A modelagem de equações estruturais, segundo Hair *et al.* (2005), é uma técnica que permite lidar com múltiplos relacionamentos causais de maneira simultânea e eficiente. Complementando essa visão, Bilich, Silva e Ramos (2006) a definem como uma técnica que emprega um conjunto de regressões multivariadas, que permitem estimar de maneira simultânea os coeficientes e as relações de interdependência que ligam as variáveis de um sistema de equações.

Neves (2018, p. 8) explica as vantagens da equação estrutural:

- a) permitem que se trabalhe simultaneamente com estimação e mensuração; b) permitem que sejam estimados efeitos diretos e indiretos de variáveis explicativas sobre variáveis respostas; c) são bastante robustos, em função do relaxamento de pressupostos, quando comparados, por exemplo, com o modelo de regressão de mínimos quadrados e; d) apresentam facilidade interpretativa advinda de suas interfaces gráficas.

Nessa ideia, a modelagem de equações estruturais é uma técnica exploratória que visa confirmar ou não relações entre variáveis a partir de um arcabouço teórico. Pode ser entendida como uma técnica estatística que utiliza regressões múltiplas estimadas de maneira simultânea e mensura coeficientes para indicar a relação de dependência entre variáveis em um modelo.

Logo, conforme definições propostas por Maroco (2010), a técnica que visa testar a validade de modelos desenvolvidos a partir de um arcabouço teórico e baseado em relações causais entre variáveis, ou seja, a modelagem de equações estruturais pode ser utilizada para confirmar as relações causais entre as variáveis previamente estabelecidas em um quadro teórico.

A técnica pode ser processada com a utilização de variáveis observadas, variáveis mensuradas pelo pesquisador, ou em conjunto com variáveis latentes. Segundo Neves (2018), essas últimas são fatores resultantes do processamento de análise fatorial confirmatória.

Para referendar a adequação da estimação, usa-se o teste *Comparative Fit Index* (CFI) para verificar a qualidade do ajustamento dos modelos. O CFI, segundo Maroco (2010), faz parte dos índices relativos que buscam avaliar a qualidade dos modelos de equações estruturais a partir da comparação do resultado da diferença entre a covariância da matriz observada e da covariância da matriz estimada com o resultado de uma modelagem teórica no qual as variáveis não possuem dependência entre si.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Aqui se discutem os resultados das relações evidenciadas na investigação de associações e relações advindas da aplicação dos modelos teóricos acima discutidos, destacando o sentido disposto nas questões e hipóteses estabelecidas para a pesquisa, que é na possibilidade de que conexões sociopolíticas afetem decisões de planejamento tributário e elisão fiscal de firmas no ambiente tributário brasileiro.

Assim, se esboça esquema de análise estruturada a partir das ligações propostas na Figura 2, buscando significância entre cada fator e tipo de planejamento tributário, conforme definido; em seguida, amplia-se a avaliação examinando interações entre os tipos de planejamento tributário e o próprio montante da elisão fiscal, tendo como unidade a carga tributária de cada firma; também com as mesmas técnicas univariadas de associação comparam-se os níveis de elisão fiscal com os montantes dos lucros auferidos pelos acionistas dessas firmas.

Ato contínuo, pressupondo-se efeitos puramente econômicos gerando os níveis de impostos estimados para cada firma, processa-se regressão multivariada em que se mostra, estritamente a relação entre impostos e determinantes econômicos; o estudo se complementa fazendo-se uso de regressão estrutural, no sentido de buscar a visualização de interação entre todos esses elementos tratados.

4.1 Primeira etapa: as Conexões Sociopolíticas e os Planejamentos Tributários

A rigor, o efeito mais direto, na forma esboçada na Figura 2, diz respeito a associações mais assertivas entre as conexões sociopolíticas das firmas e as práticas de planejamento tributário estabelecidas para análise.

4.1.1 O Efeito do Financiamento de Campanhas

Pela tabela 6 vê-se que os recursos de incentivos fiscais foram direcionados majoritariamente para firmas que aportaram recursos ao financiamento de campanhas políticas, de forma significativa, na medida do teste t de Student. Por esta mesma medida, também se constata que a agressividade tributária está mais presente em firmas que

financiaram campanhas políticas. Já a postergação de recolhimento de tributos não se mostrou sensível à condição de financiamento feito pelas empresas a tais campanhas.

Tabela 6: Planejamento Tributário e Financiamento de Campanhas

Valores decorrentes de	Financiamento Médio			Teste z	Teste t
	Com	Sem	Diferença		
Utilização de Incentivo Fiscal (PIF)	0,0015	0,0004	0,0011	-1,59	-3,50*
Book-tax difference (AGT)	0,0167	0,0145	0,0023	-1,34	-1,36*
Postergação de Recolhimento (PRT)	0,0002	0,0004	-0,0002	-0,33	0,47

Obs. Empresas-ano com financiamento 524; sem financiamento 601. Teste Z: U de Mann-Whitney. Teste t de Student. Significância: 1%*. PIF: Programas de Incentivo Fiscal = $(Reserva\ Incentivos\ Fiscais_t - Reserva\ Incentivos\ Fiscais_{t-1}) / Ativo\ Total_t$; AGT: Esquemas de Agressividade Tributária = $Tributária\ (Lucro\ Antes\ do\ IR_t - Lucro\ Tributário_t) / Ativo\ Total_t$; e PRT: Postergação no Recolhimento de Tributos = $[(Tributos\ a\ Pagar_t + Provisões\ Tributárias_t + Parcelamentos\ Tributários_t) - (Tributos\ a\ Pagar_{t-1} + Provisões\ Tributárias_{t-1} + Parcelamentos\ Tributários_{t-1})] / Ativo\ Total_t$.

Na tabela 7, ademais, corroboram-se essas evidências, identificando-se indicadores positivos de correlação entre valores financiados e o planejamento tributário por uso de incentivos fiscais e por agressividade tributária.

Tabela 7: Correlação Planejamento Tributário e Financiamento de Campanhas

Valores decorrentes de	Correlação	
	Spearman	Pearson
Utilização de Incentivo Fiscal (PIF)	0,122*	0,068**
Book-tax difference (AGT)	0,056***	0,059**
Postergação de Recolhimento (PRT)	-0,015	-0,022

Significância: 1% *, 5% ** e 10%***. PIF: Programas de Incentivo Fiscal = $(Reserva\ Incentivos\ Fiscais_t - Reserva\ Incentivos\ Fiscais_{t-1}) / Ativo\ Total_t$; AGT: Esquemas de Agressividade Tributária $(Lucro\ Antes\ do\ IR_t - Lucro\ Tributário_t) / Ativo\ Total_t$; PRT: Postergação no Recolhimento de Tributos = $[(Tributos\ a\ Pagar_t + Provisões\ Tributárias_t + Parcelamentos\ Tributários_t) - (Tributos\ a\ Pagar_{t-1} + Provisões\ Tributárias_{t-1} + Parcelamentos\ Tributários_{t-1})] / Ativo\ Total_t$; e FCP: Financiamento de Campanhas Políticas = logaritmo do somatório dos recursos disponibilizados Deputado Estadual, Governador, Deputado Federal, Senador, Presidente e Fundos Partidários.

Na tabela 8, onde se repetem os testes utilizando-se como representação da conexão política das firmas a quantidade de candidatos financiados, pode-se verificar que as diferenças significantes se restringem ao uso de incentivos fiscais,

Tabela 8: Planejamento Tributário e Quantidade de Candidatos Financiados

Valores decorrentes de	Quantidade Média			Teste z	Teste t
	Com	Sem	Diferença		
Utilização de Incentivo Fiscal (PIF)	0,0016	0,0004	0,0012	-1,52	-3,83*
Book-tax difference (AGT)	0,0167	0,0146	0,0021	-1,38	-1,23
Postergação de Recolhimento (PRT)	0,0003	0,0003	0,0000	-0,46	0,06

Obs. Empresas-ano com candidatos financiados 480; sem candidatos financiamento 645. Teste Z: U de Mann-Whitney. Teste T: t de Student. Significância: 1%*. PIF: Programas de Incentivo Fiscal = (Reserva Incentivos Fiscais t - Reserva Incentivos Fiscais t_{-1}) / Ativo Total t ; AGT: Esquemas de Agressividade Tributária = Tributária (Lucro Antes do IR t - Lucro Tributário t) / Ativo Total t ; e PRT: Postergação no Recolhimento de Tributos = [(Tributos a Pagar t + Provisões Tributárias t + Parcelamentos Tributários t) - (Tributos a Pagar t_{-1} + Provisões Tributárias t_{-1} + Parcelamentos Tributários t_{-1})] / Ativo Total t .

Já a tabela 9, evidencia que a correlação entre a agressividade fiscal com quantidade de políticos continua a se apresentar significante e com sinal positivo.

Tabela 9: Correlação Planejamento Tributário e Quantidade de Candidatos Financiados

Valores decorrentes de	Correlação	
	Spearman	Pearson
Utilização de Incentivo Fiscal (PIF)	0,007	0,055
Book-tax difference (AGT)	0,052***	0,066**
Postergação de Recolhimento (PRT)	-0,035	-0,024

Significância: 5% ** e 10%***. PIF: Programas de Incentivo Fiscal = (Reserva Incentivos Fiscais t - Reserva Incentivos Fiscais t_{-1}) / Ativo Total t ; AGT: Esquemas de Agressividade Tributária = Tributária (Lucro Antes do IR t - Lucro Tributário t) / Ativo Total t ; PRT: Postergação no Recolhimento de Tributos = [(Tributos a Pagar t + Provisões Tributárias t + Parcelamentos Tributários t) - (Tributos a Pagar t_{-1} + Provisões Tributárias t_{-1} + Parcelamentos Tributários t_{-1})] / Ativo Total t ; e QCF: Quantidade de Candidatos Financiados = somatório da quantidade candidatos a Deputado Estadual, Governador, Deputado Federal, Senador e/ou Presidente que receberam recursos da empresa.

4.1.2 O Efeito da participação em Frentes Parlamentares

Pela tabela 10 vê-se que a postergação no recolhimento de tributos está mais presente em empresas de setores que não patrocinam Frentes Parlamentares, de forma significante a 5%. Já os incentivos fiscais estão mais presentes nas firmas que patrocinam com Frentes Parlamentares, de forma fraca, com significância a 10%.

Tabela 10: Planejamento Tributário e Participação em Frentes Parlamentares

Valores decorrentes de	Participação			Teste z	Teste t
	Sim	Não	Diferença		
Utilização de Incentivo Fiscal (PIF)	0,0012	0,0007	0,0005	-0,81	-1,70***
Book-tax difference (AGT)	0,0151	0,0158	-0,0007	-0,65	0,02
Postergação de Recolhimento (PRT)	0,0000	0,0005	-0,0006	-2,29**	1,37

Obs. Empresas-ano com participação em Frentes Parlamentares 453; sem participação, 672. Teste Z: U de Mann-Whitney. Teste T: t de Student. Significância: 5%** e 10%***. PIF: Programas de Incentivo Fiscal = (Reserva Incentivos Fiscais t - Reserva Incentivos Fiscais $t-1$) / Ativo Total t ; AGT: Esquemas de Agressividade Tributária = Tributária (Lucro Antes do IR t - Lucro Tributário t) / Ativo Total t ; e PRT: Postergação no Recolhimento de Tributos = [(Tributos a Pagar t + Provisões Tributárias t + Parcelamentos Tributários t) - (Tributos a Pagar $t-1$ + Provisões Tributárias $t-1$ + Parcelamentos Tributários $t-1$)] / Ativo Total t .

Já a postura de agressividade tributária não se mostra afetada à condição analisada, o que era esperado, pois tais esquemas têm caráter microeconômico. As correlações apresentadas na tabela 11 corroboram as evidências derivadas da análise de diferenças de médias, mostrando-se significantes no mesmo sentido visto acima.

Tabela 11: Correlação Planejamento Tributário e Participação em Frentes Parlamentares

Valores decorrentes de	Correlação	
	Spearman	Pearson
Utilização de Incentivo Fiscal (PIF)	-0,024	0,051***
Book-tax difference (AGT)	-0,019	-0,012
Postergação de Recolhimento (PRT)	-0,068**	-0,041

Significância: 5% ** e 10%***. PIF: Programas de Incentivo Fiscal = (Reserva Incentivos Fiscais t - Reserva Incentivos Fiscais $t-1$) / Ativo Total t ; AGT: Esquemas de Agressividade Tributária = Tributária (Lucro Antes do IR t - Lucro Tributário t) / Ativo Total t ; PRT: Postergação no Recolhimento de Tributos = [(Tributos a Pagar t + Provisões Tributárias t + Parcelamentos Tributários t) - (Tributos a Pagar $t-1$ + Provisões Tributárias $t-1$ + Parcelamentos Tributários $t-1$)] / Ativo Total t ; e FP: Frentes Parlamentares = 1 se a empresa-ano participa de Frente Parlamentar, 0 caso contrário.

4.1.3 O Efeito Poder de Mercado

De acordo com os dados apresentados na tabela 12, empresas de setores com mercado oligopolizado - Petróleo e Químico, Aluguel de Veículos, Agrícola, Saneamento e Lazer - são menos propensas a programas de incentivos fiscais do que suas congêneres, de forma significativa. Esquemas de agressividade tributária e postergação no recolhimento de tributos não se mostraram diferenciadas segundo a segregação setorial proposta.

Tabela 12: Planejamento Tributário e Poder de Mercado no Setor

Valores decorrentes de	Poder de Mercado			Teste z	Teste t
	Alto	Baixo	Diferença		
Utilização de Incentivo Fiscal (PIF)	0,0007	0,0009	-0,0002	-2,27**	0,51
Book-tax difference (AGT)	0,0131	0,0162	-0,0031	-1,39	1,55
Postergação de Recolhimento (PRT)	0,0001	0,0004	-0,0003	-0,19	0,62

Obs. Empresas-ano sem setores com alto poder de mercado 251; com baixo poder de mercado 874. Teste Z: U de Mann-Whitney. Teste T: t de Student. Significância: 5%** e 10%***. PIF: Programas de Incentivo Fiscal = (Reserva Incentivos Fiscais t - Reserva Incentivos Fiscais $t-1$) / Ativo Total t ; AGT: Esquemas de Agressividade Tributária = Tributária (Lucro Antes do IR t - Lucro Tributário t) / Ativo Total t ; e PRT: Postergação no Recolhimento de

$$\text{Tributos} = [(\text{Tributos a Pagar}_t + \text{Provisões Tributárias}_t + \text{Parcelamentos Tributários}_t) - (\text{Tributos a Pagar}_{t-1} + \text{Provisões Tributárias}_{t-1} + \text{Parcelamentos Tributários}_{t-1})] / \text{Ativo Total}_t$$

Na segregação segundo a mediana do IHH, entre firmas com concentração de mercado e aquelas sem poder de mercado, evidencia-se na tabela 13 que empresas com alto poder de mercado direcionam, a 5% de significância, a postergação no recolhimento de tributos. Nas demais práticas de planejamento tributário não há diferenciação dado o nível de IHH, o que atesta que a organização por meio de setores tem mais relevância nas conexões entre firmas e práticas tributárias que a reunião de firmas com fatias majoritárias de mercado.

Tabela 13: Planejamento Tributário e Poder de Mercado nas Firmas

Valores decorrentes de	Poder de Mercado			Teste z	Teste t
	Alto	Baixo	Diferença		
Utilização de Incentivo Fiscal (PIF)	0,0006	0,0011	-0,0005	-0,47	1,60
Book-tax difference (AGT)	0,0146	0,0164	-0,0019	-1,01	1,12
Postergação de Recolhimento (PRT)	0,0005	0,0001	0,0004	-2,08**	-0,89

Obs. Empresas-ano com poder de mercado concentrado, 562; com poder de mercado disperso 563. Teste Z: U de Mann-Whitney. Teste T: t de Student. Significância: 5%**.

PIF: Programas de Incentivo Fiscal = (Reserva Incentivos Fiscais_t - Reserva Incentivos Fiscais_{t-1}) / Ativo Total_t; AGT: Esquemas de Agressividade Tributária = Tributária (Lucro Antes do IR_t - Lucro Tributário_t) / Ativo Total_t; e PRT: Postergação no Recolhimento de Tributos = [(Tributos a Pagar_t + Provisões Tributárias_t + Parcelamentos Tributários_t) - (Tributos a Pagar_{t-1} + Provisões Tributárias_{t-1} + Parcelamentos Tributários_{t-1})] / Ativo Total_t.

As correlações mostradas na tabela 14 evidenciam, ademais, indicadores positivos, embora que com baixa significância e relevância reduzida para os itens referentes a incentivo fiscal e postergação de recolhimentos.

Tabela 14: Correlação Planejamento Tributário e Poder de Mercado da Firma

Valores decorrentes de	Correlação	
	Spearman	Pearson
Utilização de Incentivo Fiscal (PIF)	0,053***	-0,025
Book-tax difference (AGT)	-0,009	-0,009
Postergação de Recolhimento (PRT)	0,051***	0,019

Significância: 10%***. PIF: Programas de Incentivo Fiscal = (Reserva Incentivos Fiscais_t - Reserva Incentivos Fiscais_{t-1}) / Ativo Total_t; AGT: Esquemas de Agressividade Tributária = Tributária (Lucro Antes do IR_t - Lucro Tributário_t) / Ativo Total_t; PRT: Postergação no Recolhimento de Tributos = [(Tributos a Pagar_t + Provisões Tributárias_t + Parcelamentos Tributários_t) - (Tributos a Pagar_{t-1} + Provisões Tributárias_{t-1} + Parcelamentos Tributários_{t-1})] / Ativo Total_t; e PMF: Poder de Mercado da Firma = índice de Hirschman-Herfindahl (IHH).

4.1.4 Efeitos setoriais cruzados: participação em Frentes Parlamentares e concentração de Mercado

As interseções de participação em Frentes Parlamentares e de Poder de Mercado resultaram em grupos de setores, congregando aqueles que não patrocinam Frentes Parlamentares e operam em concorrência no mercado (1); em outro grupo, são setores patrocinando Frentes Parlamentares e também operam em concorrência regular (2); também se cruzaram setores sem representação em Frentes Parlamentares e oligopolizados (3); no último grupo se juntaram setores presentes em Frentes Parlamentares e oligopolizados (4).

Levando em conta que setores também se diferenciam quanto à intensidade de participação em Frentes Parlamentares em legislaturas alternadas, formaram-se grupos diferenciando também esse fator, com a seguinte composição em termos de setores e legislaturas:

- (1) Comércio, Construção (Legislatura 1), Educação, Energia (Legislatura 1), Indústria (Legislatura 1), Serviços, Serviços Financeiros, Telecomunicações (Legislatura 2) e Transporte (Legislatura 1);
- (2) Construção (Legislatura 2), Energia (Legislatura 2), Indústria (Legislatura 2), Siderurgia e Mineração, Telecomunicações (Legislatura 1), Transporte (Legislatura 2) e Vestuário;
- (3) Agrícola, Aluguel de Veículos, Lazer e Saneamento; e
- (4) Petróleo e Gás.

Pela tabela 15 pode-se afirmar que os fatores de agrupamento não resultam em diferenciações quanto a possíveis determinantes de práticas de planejamento tributário por uso de incentivos fiscais ou por postergação de tributos, com significância e relevância esperada para o teste, mas o agrupamento de setores se diferencia quanto à agressividade tributária, com os grupos 4 e 1 apresentando sinais de maior incidência de tal prática.

Tabela 15: Planejamento Tributário e Frentes Parlamentares, Poder de Mercado e Legislatura

Grupos	Valores decorrentes de		
	Utilização de Incentivo Fiscal (PIF)	Book-tax difference (AGT)	Postergação de Recolhimento (PRT)
1	0,0008	0,0176	0,0007
2	0,0011	0,0145	0,0000
3	0,0004	0,0113	0,0002
4	0,0020	0,0192	-0,0004
Teste Z	5,87	7,71***	5,93
Teste T	1,79	2,95**	0,89

Obs. Empresas-ano sem setores sem Frentes Parlamentares e sem Poder de Mercado 486; com Frentes Parlamentares e sem Poder de Mercado 401; Sem com Frentes Parlamentares e com Poder de Mercado 195; Com Frentes Parlamentares e Com Poder de Mercado 95. Significância: 5%** e 10***. Teste Z: Kruskal Wallis. Teste T: Anova. PIF: Programas de Incentivo Fiscal = (Reserva Incentivos Fiscais_t - Reserva Incentivos Fiscais

$t-1$) / Ativo Total t ; AGT: Esquemas de Agressividade Tributária = Tributária (Lucro Antes do IR t - Lucro Tributário t) / Ativo Total t ; PRT: Postergação no Recolhimento de Tributos = [(Tributos a Pagar t + Provisões Tributárias t + Parcelamentos Tributários t) - (Tributos a Pagar $t-1$ + Provisões Tributárias $t-1$ + Parcelamentos Tributários $t-1$)] / Ativo Total t ; FP: Frentes Parlamentares; e PMF: Poder de Mercado da Firma.

Recorre-se, então, a testar correspondências entre o planejamento tributário praticado pelas firmas em cada um dos agrupamentos propostos, técnica que utiliza como parâmetro de significância testes de chi-quadrado (χ^2), que, como dispostos na tabela 16 carregam indícios de correspondência para todos os 3 itens relativos a planejamento tributário.

Tabela 16: Resultados teste Chi-quadrado

Planejamento Tributário	Teste χ^2
Utilização de Incentivo Fiscal (PIF)	24,66*
Book-tax difference (AGT)	15,84**
Postergação de Recolhimento (PRT)	18,86*

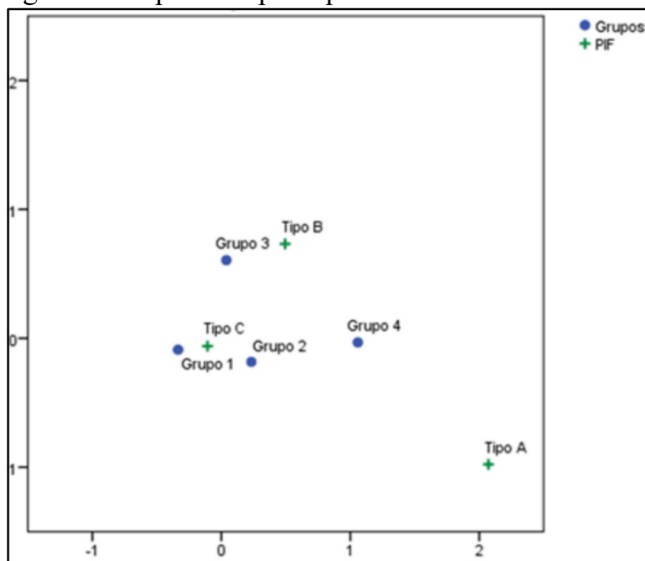
Significância: 1% * e 5%**; PIF: Programas de Incentivo Fiscal = (Reserva Incentivos Fiscais t - Reserva Incentivos Fiscais $t-1$) / Ativo Total t ; AGT: Esquemas de Agressividade Tributária = Tributária (Lucro Antes do IR t - Lucro Tributário t) / Ativo Total t ; PRT: Postergação no Recolhimento de Tributos = [(Tributos a Pagar t + Provisões Tributárias t + Parcelamentos Tributários t) - (Tributos a Pagar $t-1$ + Provisões Tributárias $t-1$ + Parcelamentos Tributários $t-1$)] / Ativo Total t ; Grupos: grupos setoriais segregando Frentes Parlamentares e Poder de Mercado da Firma;

As quantias referentes a incentivos fiscais foram segmentadas como: Incentivos em decaimento, já com reduções no saldo de Reservas por incorporação ao Capital Social (A); Incentivos ativos em progresso (B); e Sem Incentivo (C); assim, se gerou o mapa perceptual com as devidas correspondências, conforme é apresentado na figura 3, podendo-se inferir que:

- As empresas do grupo 3, setores sem patrocínio a Frentes Parlamentares e oligopolizadas mantêm correspondência com as firmas do tipo B, com incentivos fiscais;
- Os grupos 1, setores sem participação em Frentes Parlamentares e que operam em concorrência e 2, setores com participação em Frentes Parlamentares e operando em concorrência, fazem correspondência a empresas que não se beneficiam com incentivos fiscais, do tipo C;
- O grupo 4, com setores oligopolizados e participando de Frentes Parlamentares, do tipo A, não mantêm qualquer correspondência com empresas de qualquer tipo, quanto a incentivos fiscais.

Assim, apenas se identificam que setores oligopolizados e empresas com incentivos fiscais ativos são percebidas próximas, bem como que setores competitivos estão próximos à ausência de incentivos fiscais; não se encontraram evidências entre setores com participação em Frentes Parlamentares e presença de incentivos fiscais.

Figura 3: Mapa Perceptual para Incentivos Fiscais

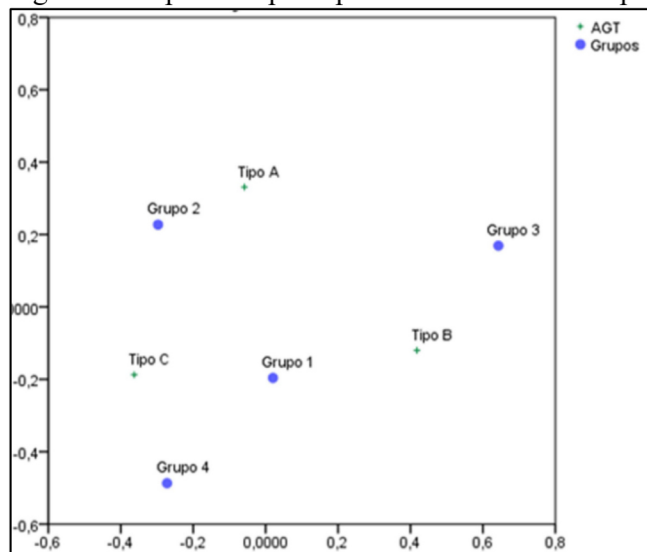


Tipo A: reduções no saldo de Reservas por incorporação ao Capital Social; Tipo B: incentivos ativos em progresso; Tipo C: sem incentivo; Grupo 1: setores que não patrocinam Frentes Parlamentares e operam em concorrência no mercado; Grupo 2: setores patrocinando Frentes Parlamentares e operam em concorrência no mercado; Grupo 3: setores sem representação em Frentes Parlamentares e oligopolizados; Grupo 4: setores em Frentes Parlamentares e oligopolizados.

Os esquemas de agressividade tributária foram segmentados como: empresas com BTD negativo, lucro real maior que lucro contábil (A); empresas com BTD positivo, mas com lucro contábil é moderadamente maior que o lucro real (B); empresas com BTD positivo, mas com lucro contábil expressivamente maior que o lucro real (C). O mapa gerado para correspondências entre agressividade tributária e grupos setoriais decorrentes de frentes parlamentares e poder de mercado está apresentado na figura 4, indicando que:

- As empresas do grupo 2, setores com participação em FP e operando em concorrência, mantêm correspondência, de forma fraca, com empresas do tipo A, BTD negativo; e
- Os demais grupos montados conforme as conexões estudadas e tipos estabelecidos segundo o nível de BTD não mostram correspondências mais explícitas, dando a entender que o fenômeno de agressividade fiscal é comum ao conjunto completo das empresas.

Figura 4: Mapa Perceptual para Incentivos Fiscais para Agressividade Tributária



Tipo A: empresas com lucro real maior que o lucro contábil; Tipo B: empresas com baixa diferença entre o lucro contábil o lucro real; Tipo C: empresas com alta diferença entre o lucro contábil o lucro real; Grupo 1: setores que não patrocinam Frentes Parlamentares e operam em concorrência no mercado; Grupo 2: setores patrocinando Frentes Parlamentares e operam em concorrência no mercado; Grupo 3: setores sem representação em Frentes Parlamentares e oligopolizados; Grupo 4: setores em Frentes Parlamentares e oligopolizados.

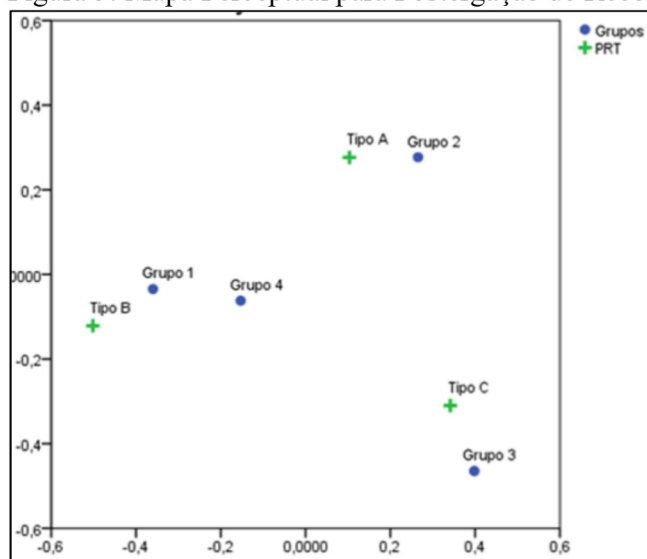
O mapa perceptual apresentado na figura 5, baseia-se na significância indicada no teste χ^2 para os grupos referentes a setores com participação em Frentes Parlamentares e com o atributo Poder de Mercado em relação à prática de postergação no recolhimento de tributos, que foi segmentada em empresas do tipo A, composto de empresas em fase de liquidação de débitos tributários; do tipo B, cujas firmas têm incremento de vulto nos saldos de débitos tributários; e do tipo C, com incrementos em quantias moderadas desse mesmo saldo; os dois últimos grupos, portanto, com empresas em fase de postergação de recolhimento de tributos. A partir do mapa pode-se inferir que:

- Empresas em setores patrocinando Frentes Parlamentares e operando em concorrência de mercado (grupo 2) fazem correspondência com firmas em fase de liquidação de tributos devidos (tipo A);
- Empresas sem representação em Frentes Parlamentares e oligopolizados (grupo 3) estão associadas a baixo nível de postergação de tributos (tipo C);
- Empresas com altos níveis de postergação no recolhimento de tributos (tipo B) correspondem a empresas enquadradas nos grupos 1 e 4.

As correspondências evidenciadas não fornecem informação bastante para diferenciação entre os grupos de setores, dado que suas características se confundem entre

todos; ressalte-se que nenhuma firma deixou de apresentar saldos de débitos tributários (de curto e longo prazo), parecendo ser procedimento usual nesse ambiente fiscal sob estudo.

Figura 5: Mapa Perceptual para Postergação de Recolhimentos



Tipo A: empresas em fase de liquidação de débitos tributários; Tipo B: incrementos em quantias vultosas nos saldos de débitos tributários; Tipo C: incrementos em quantias moderadas nos saldos de débitos tributários; Grupo 1: setores que não patrocinam Frentes Parlamentares e operam em concorrência no mercado; Grupo 2: setores patrocinando Frentes Parlamentares e operam em concorrência no mercado; Grupo 3: setores sem representação em Frentes Parlamentares e oligopolizados; Grupo 4: setores em Frentes Parlamentares e oligopolizados.

4.1.5 O Efeito de Conexões e Estruturas Organizacionais

Examinando se a composição e estrutura de órgãos de governança (gestores oriundos de partidos políticos, de cargos públicos ou com participação em Conselhos diversos e existência formal de comitês na área tributária) afetam as práticas de planejamento tributário, mostram-se evidências de tais associações e correlações.

Na tabela 17 (painel A) se pode constatar que firmas contratantes de filiados a partidos políticos mostram tendência à postergação no recolhimento de tributos de forma mais relevante que suas congêneres.

Já no painel B da mesma tabela, nota-se que a presença de diretores ou conselheiros que tenham exercido cargos na administração pública é característica de firmas participantes de programas de incentivos fiscais e utilização de esquemas que conduzem a maior agressividade tributária, também de forma significativa.

No painel C da tabela 17 se evidencia, por outro lado, que firmas com conselheiros multiparticipantes em órgãos deliberativos de várias organizações, são afetadas

positivamente no uso de incentivos fiscais e na postergação no recolhimento de tributos, ao se comparar com congêneres sem tal mecanismo de governança.

No painel D da citada tabela se mostra que o efeito conjunto de tais conexões sócio organizacionais em termos de conselheiros e gestores em seus órgãos é de estímulo significativo em termos de agressividade tributária e acesso a programas de incentivo fiscal.

Tabela 17: Planejamento Tributário e Conexões com Grupos Sociopolíticos

Painel A					
Valores decorrentes de	Origem Partidária			Teste z	Teste t
	Com	Sem	Diferença		
Utilização de Incentivo Fiscal (PIF)	0,0009	0,0008	0,0001	-0,19	-0,32
Book-tax difference (AGT)	0,0158	0,0152	0,0006	-0,69	-0,34
Postergação de Recolhimento (PRT)	0,0005	0,0001	0,0004	-1,71***	-1,09
Painel B					
Valores decorrentes de	Oriundos de Cargos Públicos			Teste z	Teste t
	Com	Sem	Diferença		
Utilização de Incentivo Fiscal (PIF)	0,0010	0,0007	0,0003	-2,85*	-1,01
Book-tax difference (AGT)	0,0183	0,0124	0,0059	-3,74*	-3,60*
Postergação de Recolhimento (PRT)	0,0004	0,0002	0,0003	-0,95	-0,63
Painel C					
Valores decorrentes de	Multiparticipação em Conselhos			Teste z	Teste t
	Com	Sem	Diferença		
Utilização de Incentivo Fiscal (PIF)	0,0014	0,0007	0,0007	-2,39**	-1,92***
Book-tax difference (AGT)	0,0157	0,0154	0,0003	-0,26	-0,17
Postergação de Recolhimento (PRT)	0,0011	0,0000	0,0010	-2,93*	-2,29**
Painel D					
Valores decorrentes de	Efeitos Conjuntos			Teste z	Teste t
	Com	Sem	Diferença		
Utilização de Incentivo Fiscal (PIF)	0,0011	0,0003	0,0008	-2,90*	-2,13**
Book-tax difference (AGT)	0,0167	0,0115	0,0051	-2,88*	-2,58*
Postergação de Recolhimento (PRT)	0,0004	0,0001	0,0002	-0,20	-0,49

Obs. Teste Z: U de Mann-Whitney. Teste t de Student. Significância: 5%** e 10%***. PIF: Programas de Incentivo Fiscal = (Reserva Incentivos Fiscais_t - Reserva Incentivos Fiscais_{t-1}) / Ativo Total_t; AGT: Esquemas de Agressividade Tributária = Tributária (Lucro Antes do IR_t - Lucro Tributário_t) / Ativo Total_t; e PRT: Postergação no Recolhimento de Tributos = [(Tributos a Pagar_t + Provisões Tributárias_t + Parcelamentos Tributários_t) - (Tributos a Pagar_{t-1} + Provisões Tributárias_{t-1} + Parcelamentos Tributários_{t-1})] / Ativo Total_t.

A predominância de coeficientes positivos nas correlações envolvidas dispostas na tabela 18 confirmam as diferenças entre grupos montados a partir do grau de conexões sociopolíticas entre as empresas e personalidades socialmente influentes, ressaltando baixos níveis de significância nos testes realizados.

Tabela 18: Correlação Planejamento Tributário e Conexões com Grupos Sociopolíticos

Conexões	Correlação	Valores decorrentes de		
		Utilização de Incentivo Fiscal (PIF)	Book-tax difference (AGT)	Postergação de Recolhimento (PRT)
Origem Partidária	Spearman	0,006	0,021	0,051***
	Pearson	0,010	0,010	0,032
Oriundos de Cargos Públicos	Spearman	0,085*	0,112*	0,028
	Pearson	0,030	0,107*	0,019
Multiparticipação em Conselhos	Spearman	0,071*	0,008	0,097*
	Pearson	0,057	-0,005	0,067**
Efeitos Conjuntos	Spearman	0,086*	0,086*	0,006
	Pearson	0,063**	0,078*	0,015

Significância: 1% *, 5%** e 10%***. PIF: Programas de Incentivo Fiscal = $(\text{Reserva Incentivos Fiscais } t - \text{Reserva Incentivos Fiscais } t-1) / \text{Ativo Total } t$; AGT: Esquemas de Agressividade Tributária = $\text{Tributária (Lucro Antes do IR } t - \text{Lucro Tributário } t) / \text{Ativo Total } t$; PRT: Postergação no Recolhimento de Tributos = $[(\text{Tributos a Pagar } t + \text{Provisões Tributárias } t + \text{Parcelamentos Tributários } t) - (\text{Tributos a Pagar } t-1 + \text{Provisões Tributárias } t-1 + \text{Parcelamentos Tributários } t-1)] / \text{Ativo Total } t$; Origem Partidária = assume valor 1 caso exista diretores ou conselheiros filiados a partidos políticos e 0 em caso contrário; Oriundos de Cargos Públicos = 1 caso exista diretores ou conselheiros que tenham exercido cargos na administração pública e 0, caso contrário; Multiparticipação em Conselhos = assume valor 1 caso exista membros que participem em órgãos deliberativos de outras firmas e 0 em caso contrário; e EC: Efeitos Conjuntos = assume valor 1 caso exista diretores ou conselheiros filiados a partidos políticos ou que tenham exercido cargos na administração pública ou que participem em órgãos deliberativos de outras firmas e 0 em caso contrário.

Por fim, nas tabelas 19 e 20, se repetem os testes diferenças de média e correlações com foco em efeitos da estrutura organizacional como diferenciador de uso de técnicas de planejamento tributário; pode-se verificar que não se encontrou associação entre esses processos e a condição de existência formal de comitê na área tributária em seus organogramas.

Tabela 19: Planejamento Tributário e Comitês/Órgãos na Área Tributária

Valores decorrentes de				Teste z	Teste t
	Com	Sem	Diferença		
Utilização de Incentivo Fiscal (PIF)	0,0000	0,0009	-0,0009	-1,46	1,02
Book-tax difference (AGT)	0,0178	0,0154	0,0023	-1,17	-0,48
Postergação de Recolhimento (PRT)	0,0004	0,0003	0,0001	-0,13	-011

Obs. Empresas-ano com comitê ou órgão na área tributária 1091; sem comitê ou órgão na área tributária 34. Teste Z: U de Mann-Whitney. Teste t de Student. Significância: 1%*. PIF: Programas de Incentivo Fiscal = $(\text{Reserva Incentivos Fiscais } t - \text{Reserva Incentivos Fiscais } t-1) / \text{Ativo Total } t$; AGT: Esquemas de Agressividade Tributária = $\text{Tributária (Lucro Antes do IR } t - \text{Lucro Tributário } t) / \text{Ativo Total } t$; e PRT: Postergação no Recolhimento de Tributos = $[(\text{Tributos a Pagar } t + \text{Provisões Tributárias } t + \text{Parcelamentos Tributários } t) - (\text{Tributos a Pagar } t-1 + \text{Provisões Tributárias } t-1 + \text{Parcelamentos Tributários } t-1)] / \text{Ativo Total } t$.

Tabela 20: Correlação Planejamento Tributário e Existência de Comitês/Órgãos na Área Tributária

Valores decorrentes de	Correlação	
	Spearman	Pearson
Utilização de Incentivo Fiscal (PIF)	-0,044	-0,030
Book-tax difference (AGT)	0,035	0,014
Postergação de Recolhimento (PRT)	0,004	0,003

Significância: 10%***. PIF: Programas de Incentivo Fiscal = $(\text{Reserva Incentivos Fiscais}_t - \text{Reserva Incentivos Fiscais}_{t-1}) / \text{Ativo Total}_t$; AGT: Esquemas de Agressividade Tributária = $\text{Tributária (Lucro Antes do IR } t - \text{Lucro Tributário } t) / \text{Ativo Total } t$; PRT: Postergação no Recolhimento de Tributos = $[(\text{Tributos a Pagar}_t + \text{Provisões Tributárias}_t + \text{Parcelamentos Tributários}_t) - (\text{Tributos a Pagar}_{t-1} + \text{Provisões Tributárias}_{t-1} + \text{Parcelamentos Tributários}_{t-1})] / \text{Ativo Total}_t$; e Existência de Comitês/Órgãos na Área Tributária = assume valor 1 caso a firma faça uso de comitê ou órgão na área tributária e 0 em caso contrário.

4.1.6 Interações identificadas

Considerando esses resultados se distinguem sinais levando a inferências preliminares acerca da interação entre conexões sociopolíticas das firmas no ambiente institucional brasileiro e adoção de planejamento tributário por estas organizações. As diferenças, correlações e correspondências identificadas apresentam associação positiva entre tais variáveis e atributos.

Destaque-se que benefícios de incentivos fiscais mostram significância e relevância em relação a quase todas as representações de conexões levantadas, principalmente quando se inclui mais especificamente a atuação da classe política, como é o caso de financiamento de campanhas, participação em frentes parlamentares, e participação de políticos e ocupantes de cargos públicos em composição de diretorias e conselho. Setores oligopolizados também afetam a participação em programas de incentivo fiscal.

O item relativo a agressividade tributária mostra ser preponderante quando se considera a articulação da firma com o meio socioeconômico e político, com o financiamento de campanhas políticas e pela atração de agentes com reputação política e empresarial, dado que sua participação em órgãos diretivos se associa positivamente àquelas práticas contábeis. Além disso, a interação setorial entre frentes parlamentares e concentração setorial diferencia o uso da agressividade tributária.

Postergação no recolhimento de tributos é prática também decorrente de interações com conexões sociopolíticas com ênfase na atuação da firma com o meio socioeconômico e político, formalizado com participação partidária e de pessoas com reputação e participação em diversos cargos de outras firmas.

Também patrocínio de Frentes Parlamentares se mostra significativa com os níveis de postergação no recolhimento de tributos, reforçando a ideia de que tais interações ensejam regulamentação que estimula programas de perdão fiscal, mesmo que apenas temporal ou associados a benefícios de taxas de refinanciamento rebaixadas; a interação entre firmas por meio da representatividade de seus gestores no meio econômico-financeiro apoiaria a efetivação desses esquemas de alongamento de recolhimentos.

Destaque-se, ademais, que as conjunções de setores, dada sua aderência a Frentes Parlamentares e sua estrutura de mercado mostram correspondências com os tipos de planejamento tributário dependentes de conexões com o setor político, quais sejam, incentivos fiscais e prorrogação de prazos de recolhimento de tributos, embora que de forma indefinida, quanto ao sentido e a direção de tais correspondências.

A relevância das interações expostas não se mostra ainda, contudo, expressivas, cabendo, portanto, continuar a investigação com base no desenho de pesquisa traçado na Figura 2. Em seguida, examinam-se interações entre os níveis de planejamento tributária e a incidência de elisão fiscal.

4.2 Segunda etapa: os Planejamentos Tributários, a Elisão Fiscal e a Lucratividade do Acionista

Entende-se, na forma esboçada na Figura 2, que os efeitos secundários na dissecação do tema dizem respeito a associações mais assertivas entre as práticas de planejamento tributário estabelecidas para análise e os montantes relativos à elisão fiscal e à lucratividade do acionista.

4.2.1 Incentivo e Elisão Fiscal e ROE

Ao segregar a amostra, na tabela 21, em firmas beneficiárias de incentivos fiscais e as demais, identifica-se que tal benefício, embora implique em maior carga tributária também faz com que as firmas assim enquadradas mantenham maior lucratividade para seus acionistas, de forma majoritariamente significativa; também se identifica tal comportamento em todos os níveis federativos.

Tabela 21: Elisão Fiscal, Lucratividade do Acionista e Incentivos Fiscais

Valores decorrentes de	Utilização de Incentivo Fiscal (PIF)			Teste z	Teste t
	Sim	Não	Diferença		
Elisão Fiscal	0,298	0,261	0,037	-2,39**	-1,97**
# Em Nível Federal	0,188	0,171	0,017	-2,47**	-1,60
# Demais Níveis	0,109	0,090	0,020	-0,37	-1,77***
ROE	0,117	0,057	0,060	-4,24*	-3,59*

Obs. Empresas-ano com incentivos fiscais 140; sem incentivos 985. Teste Z: U de Mann-Whitney. Teste t de Student. Significância: 1%*, 5% ** e 10% ***. ELF: Elisão Fiscal = $Tributos_t / Valor Adicionado Total_t$; e ROE: Lucratividade do Patrimônio Líquido = $Lucro Líquido_t / Patrimônio Líquido_t$.

Pode-se argumentar que tais políticas de incentivo funcionam para manter a atratividade de investimentos nas firmas selecionadas, mesmo que se considere a influência de conexões sociopolíticas em sua inclusão.

4.2.2 Correlação planejamento tributário, elisão fiscal e ROE

Na tabela 22 são apresentadas correlações entre os atributos envolvidos nesta etapa da análise, mostrando coerência entre os dois conceitos (Spearman e Pearson) aplicados. Nota-se que o ROE das firmas amostradas se mantém, isoladamente, com correlação positiva em relação à carga tributária, apoiada fortemente por impostos de cunho federal, implicando em se afirmar que a carga tributária de outros níveis federativos não se movimenta no mesmo sentido da lucratividade final das firmas.

As correlações entre práticas de planejamento tributário e carga tributária foram encontradas entre esquemas de agressividade tributária que se apresentam com comportamento negativo em relação à carga tributária (maior agressividade tributária implicando em maior carga tributária); nota-se, ademais, que tal processo é fortemente determinado por tributos de origem federal.

Tabela 22: Correlação Planejamento Tributário, Elisão Fiscal e ROE

	Elisão Fiscal	# Em Nível Federal	# Demais Níveis	ROE	PIF	AGT	PRT
Elisão Fiscal	1	0,796*	0,807*	0,082*	-0,039	-0,133*	0,025
# Em Nível Federal	0,822*	1	0,286*	0,125*	-0,014	-0,146*	-0,004
# Demais Níveis	0,752*	0,344*	1	0,009	-0,048	-0,068**	0,044
ROE	0,085*	0,146*	-0,019	1	0,091*	0,544*	0,060*
PIF	0,009	0,032	-0,048	0,132*	1	0,205*	-0,007
AGT	-0,130*	-0,123*	-0,053	0,651*	0,177*	1	0,027
PRT	0,034	0,006	0,057	0,119*	-0,004	0,056	1

Obs.: Correlação de Spearman (abaixo) e Correlação de Pearson (acima). Significância: 1%* e 5% **. ELF: Elisão Fiscal = $Tributos_t / Valor Adicionado Total_t$; ROE: Lucratividade do Patrimônio Líquido = $Lucro Líquido_t / Patrimônio Líquido_t$.

Líquido t / Patrimônio Líquido t ; PIF: Programas de Incentivo Fiscal = (Reserva Incentivos Fiscais t - Reserva Incentivos Fiscais $t-1$) / Ativo Total t ; AGT: Esquemas de Agressividade Tributária = Tributária (Lucro Antes do IR t - Lucro Tributário t) / Ativo Total t ; e PRT: Postergação no Recolhimento de Tributos = [(Tributos a Pagar t + Provisões Tributárias t + Parcelamentos Tributários t) - (Tributos a Pagar $t-1$ + Provisões Tributárias $t-1$ + Parcelamentos Tributários $t-1$)] / Ativo Total t .

Constatou-se, ainda que a lucratividade do acionista está correlacionada de forma positiva e significativa a 1% com as três técnicas de planejamento tributário delineadas para análise neste estudo, com base, portanto, em informações de cunho contábil-fiscal.

Destaque-se, ainda correlação positiva entre uso de incentivos fiscais e agressividade tributária, significativa a 1%, indicando sobreposição dos efeitos em grupo específico de firmas.

4.3 Terceira etapa: Efeitos de Setor de Atuação e Tamanho da firma

Entende-se, em adição aos testes segmentados que se está propondo, que montantes relativos as conexões sociopolíticas, planejamento tributário, à elisão fiscal e à lucratividade dos acionistas podem manter associações, conforme esboçado na Figura 2, com os setores de atuação e com o tamanho da firma.

4.3.1 Setor de Atuação e Conexões Sociopolíticas

Os resultados dos testes Anova e Kruskal Wallis de diferenças de média referentes as conexões via financiamento de campanhas políticas segregadas segundo seus setores de atuação são apresentadas na tabela 23. Os setores que participam de frentes parlamentares (com @) e aqueles onde predominam características oligopolizadas (com #).

A segmentação de setores segundo sua participação em frentes parlamentares e no grau de oligopolização, não permitiu fazer inferências mais detalhadas quanto ao estabelecimento de conexões por meio de financiamento de campanhas políticas, dado a dispersão dos setores. Em resumo, pode-se inferir que:

- Os setores com maior conexões, seja por vulto de recursos e quantidade de candidatos, são os setores de Siderurgia e Metalurgia e Agrícola;
- Tirando as firmas do setor de Saneamento, que não disponibilizaram nenhum recurso para o financiamento de campanhas nas eleições analisadas, o setor de Lazer é o setor com menores recursos aportados;

- O setor de Transporte é um dos setores com menor aporte de recursos, mas é um dos setores com maior quantidade de candidatos financiados, indicando que a estratégia é apoiar a maior quantidade de candidatos, mesmo que seja com poucos recursos; e
- O setor de Aluguel de Veículos é um dos setores com maior vulto no financiamento de campanhas e com uma das menores quantidades de candidatos financiados, valendo dizer que as firmas do setor concentraram muitos recursos em poucos candidatos.

Tabela 23: Financiamento de Campanhas por Setor

FCP		QCP	
Setor	Média	Setor	Média
Saneamento #	0,00	Saneamento #	0,00
Lazer #	0,38	Lazer #	0,08
Energia @	0,41	Serviços	1,49
Transporte @	2,21	Telecomunicações @	1,74
Serviços	2,32	Aluguel de Veículos #	1,80
Indústria @	2,47	Indústria @	1,87
Telecomunicações @	2,91	Petróleo e Quím. #@	2,08
Comércio	2,95	Energia @	2,09
Petróleo e Quím. #@	3,02	Vestuário @	2,48
Educação	3,07	Comércio	3,50
Vestuário @	3,14	Educação	3,58
Construção @	3,24	Serviços Financeiros	4,43
Aluguel de Veículos #	3,39	Construção @	7,33
Serviços Financeiros	3,88	Transporte @	9,63
Siderurgia e Miner. @	3,97	Agrícola #	13,09
Agrícola #	5,36	Siderurgia e Miner. @	17,85
Teste z	249,22*	Teste z	243,39*
Test t	21,59*	Test t	12,68*

Obs.: Setores Oligopolizados # e Setores com Frentes Parlamentares @. Significância: 1%*. FCP: Financiamento de Campanhas Políticas = logaritmo do somatório dos recursos disponibilizados Deputado Estadual, Governador, Deputado Federal, Senador, Presidente e Fundos Partidários; QCF: Quantidade de Candidatos Financiados = somatório da quantidade candidatos a Deputado Estadual, Governador, Deputado Federal, Senador e/ou Presidente que receberam recursos da empresa; e PMF: Poder de Mercado da Firma = índice de Hirschman-Herfindahl (IHH).

Pelos resultados evidenciados na tabela 25 para os testes Anova e Kruskal Wallis, pode-se inferir que, com exceção do atributo Origem Partidária, as demais variáveis apresentadas na tabela se diferenciam com significância em razão do setor econômico.

Tabela 24: Conexões e Estruturas Organizacionais por Setor

OP		OCP		MC		ECT	
Sector	Média	Sector	Média	Sector	Média	Sector	Média
Serviços Financeiros	0,33	Aluguel de Veículos #	0,13	Serviços Financeiros	0,14	Agrícola #	0,00
Serviços	0,41	Indústria @	0,30	Transporte @	0,20	Educação	0,00
Siderurgia e Miner. @	0,41	Comércio	0,30	Petróleo e Quím. #@	0,22	Indústria @	0,00
Petróleo e Quím. #@	0,42	Vestuário @	0,34	Siderurgia e Miner. @	0,22	Petróleo e Quím. #@	0,00
Saneamento #	0,48	Construção @	0,37	Serviços	0,24	Saneamento #	0,00
Construção @	0,48	Educação	0,38	Construção @	0,24	Serviços Financeiros	0,00
Transporte @	0,48	Lazer #	0,42	Saneamento #	0,24	Siderurgia e Miner. @	0,00
Educação	0,50	Telecomunicações @	0,47	Agrícola #	0,27	Telecomunicações @	0,00
Agrícola #	0,51	Serviços	0,53	Indústria @	0,28	Transporte @	0,00
Indústria @	0,52	Transporte @	0,53	Vestuário @	0,28	Vestuário @	0,00
Telecomunicações @	0,53	Petróleo e Quím. #@	0,59	Energia @	0,28	Serviços	0,01
Vestuário @	0,54	Serviços Financeiros	0,64	Educação	0,31	Energia @	0,02
Comércio	0,54	Agrícola #	0,66	Aluguel de Veículos #	0,40	Comércio	0,05
Energia @	0,57	Saneamento #	0,67	Comércio	0,40	Lazer #	0,08
Lazer #	0,62	Siderurgia e Miner. @	0,78	Telecomunicações @	0,42	Construção @	0,08
Aluguel de Veículos #	0,67	Energia @	0,81	Lazer #	0,42	Aluguel de Veículos #	0,60
Teste z	19,06	Teste z	165,52*	Teste z	24,19***	Teste z	199,98*
Test t	1,28	Test t	12,79*	Test t	1,63***	Test t	16,00*

Obs.: Setores Oligopolizados # e Setores com Frentes Parlamentares @. Significância: 1%* e 10%***. Teste Z: Kruskal Wallis. Teste T: Anova. Origem Partidária = assume valor 1 caso exista diretores ou conselheiros filiados a partidos políticos e 0 em caso contrário; Oriundos de Cargos Públicos = 1 caso exista diretores ou conselheiros que tenham exercido cargos na administração pública e 0, caso contrário; Multiparticipação em Conselhos = assume valor 1 caso exista membros que participem em órgãos deliberativos de outras firmas e 0 em caso contrário; e Existência de Comitês/Orgãos na Área Tributária = assume valor 1 caso a firma faça uso de comitê ou órgão na área tributária e 0 em caso contrário.

Não foi possível fazer inferências mais detalhadas quanto a relação entre setores com participação em frentes parlamentares ou oligopolizados e os atributos relacionados as estruturas organizados.

Foi possível inferir que:

- Em oito setores, mais da metade das firmas contam com ao menos um diretor ou conselheiro que tenha exercido um cargo público, destaque para os setores Siderurgia e Mineração e Energia, onde mais de 75% das firmas possuem um diretor ou conselheiro que tenha exercido um cargo público;
- A utilização de diretores ou conselheiro compartilhados entre as firmas é algo pouco comum na amostra analisada, pois os setores com maior presença desse tipo de conselheiro são os setores Telecomunicações e Lazer, onde apenas 42% das firmas compartilham diretores ou conselheiro; e
- Não consta existência formal de comitê na área tributária no organograma empresarial das firmas de 10 setores estudados, porém, em 60% das firmas do setor de Aluguel de Veículos há a existência de um comitê na área tributária.

Considerando os resultados apresentados nas duas tabelas (tabelas 23 e 24), é possível inferir que a decisão dos responsáveis pelas firmas brasileiras em estabelecer conexões sociopolíticas com a classe reguladora e grupos sociais relevantes, seja por meio de financiamento de campanhas políticas ou contratação de diretores ou conselheiros, é uma estratégia para alguns dos setores analisados pela pesquisa.

4.3.2 Setor de Atuação e Planejamento Tributário

Na tabela 25 se mostram os resultados dos testes Anova e Kruskal Wallis de diferenças de média e de posição em cada atributo - referentes a planejamento tributário, elisão fiscal e lucratividade do acionista - dividindo-se as firmas segundo seus setores de atuação, marcando-se, ademais, os setores que participam de frentes parlamentares (com @) e aqueles onde predominam características oligopolizadas (com #).

Tabela 25: Planejamento Tributário, Elisão Fiscal e Lucratividade por Setor

PIF		AGT		PRT		Elisão Fiscal		ROE	
Setor	Média	Setor	Média	Setor	Média	Setor	Média	Setor	Média
Lazer #	0,0000	Lazer #	-0,0078	Serviços Financeiros	-0,0015	Educação	0,1240	Siderurgia e Miner. @	-0,0270
Serviços Financeiros	0,0000	Transporte @	0,0024	Lazer #	-0,0010	Construção @	0,1770	Agrícola #	-0,0050
Transporte @	0,0000	Comércio	0,0104	Construção @	-0,0010	Serviços	0,1890	Lazer #	0,0170
Construção @	0,0000	Indústria @	0,0116	Telecomunicações @	-0,0006	Agrícola #	0,1920	Telecomunicações @	0,0200
Aluguel de Veículos #	0,0000	Serviços	0,0131	Petróleo e Quím. #@	-0,0004	Siderurgia e Miner. @	0,2030	Vestuário @	0,0320
Serviços	0,0000	Siderurgia e Miner. @	0,0131	Siderurgia e Miner. @	0,0001	Transporte @	0,2080	Indústria @	0,0420
Educação	0,0000	Agrícola #	0,0137	Saneamento #	0,0003	Aluguel de Veículos #	0,2300	Petróleo e Quím. #@	0,0590
Saneamento #	0,0001	Aluguel de Veículos #	0,0138	Aluguel de Veículos #	0,0004	Serviços Financeiros	0,2330	Construção @	0,0650
Energia @	0,0004	Telecomunicações @	0,0138	Agrícola #	0,0004	Indústria @	0,2440	Transporte @	0,0730
Agrícola #	0,0005	Saneamento #	0,0186	Energia @	0,0004	Vestuário @	0,2440	Comércio	0,0770
Indústria @	0,0007	Serviços Financeiros	0,0187	Transporte @	0,0005	Saneamento #	0,2560	Serviços	0,0890
Siderurgia e Miner. @	0,0011	Construção @	0,0190	Indústria @	0,0010	Petróleo e Quím. #@	0,2700	Serviços Financeiros	0,1050
Telecomunicações @	0,0019	Petróleo e Quím. #@	0,0192	Vestuário @	0,0011	Comércio	0,2780	Saneamento #	0,1080
Petróleo e Quím. #@	0,0020	Energia @	0,0199	Serviços	0,0015	Lazer #	0,3550	Energia @	0,1140
Comércio	0,0029	Vestuário @	0,0223	Educação	0,0016	Energia @	0,4570	Educação	0,1360
Vestuário @	0,0055	Educação	0,0543	Comércio	0,0019	Telecomunicações @	0,5740	Aluguel de Veículos #	0,1430
Teste z	101,24*	Teste z	92,04*	Teste z	30,29**	Teste z	258,62*	Teste z	90,47*
Test t	5,30*	Test t	7,79*	Test t	1,42	Test t	28,58*	Test t	5,11*

Obs.: Setores Oligopolizados # e Setores com Frentes Parlamentares @. Significância: 1%* e 5%**. Teste Z: Kruskal Wallis. Teste T: Anova. ELF: Elisão Fiscal = Tributos_t / Valor Adicionado Total_t; ROE: Lucratividade do Patrimônio Líquido_t / Patrimônio Líquido_t; PIF: Programas de Incentivo Fiscal = (Reserva Incentivos Fiscais_t - Reserva Incentivos Fiscais_{t-1}) / Ativo Total_t; AGT: Esquemas de Agressividade Tributária = Tributária (Lucro Antes do IR_t - Lucro Tributário_t) / Ativo Total_t; e PRT: Postergação no Recolhimento de Tributos = [(Tributos a Pagar_t + Provisões Tributárias_t + Parcelamentos Tributários_t) - (Tributos a Pagar_{t-1} + Provisões Tributárias_{t-1} + Parcelamentos Tributários_{t-1}) / Ativo Total_t.

Constata-se que, à exceção do atributo relativo à postergação de recolhimento de tributos, todas as demais variáveis tratadas se diferenciam com significância, em razão do setor econômico em que atuam. Todavia, a prática de adiar o desembolso dos impostos devidos não é afetada com o mesmo grau de diferenciação, significância a 5% no teste Anova e teste Kruskal Wallis sem significância, encontrado nos demais atributos examinados, parecendo comum ao conjunto das firmas estudadas.

No âmbito do exame de relacionamentos ou efeitos derivados do setor econômico das firmas, segmentaram-se os setores, segundo sua participação em frentes parlamentares e na forma de seu grau de oligopolização. Em testes - não relatados - não se logrou detectar diferenças de comportamento para tais seleções, dando a entender que a possível influência no processo tributário das firmas, identificada pelos setores de atuação, não se localizam nesses aspectos, levando-se à indução de que outros fatos e variáveis provocam tal diferenciação setorial. Em resumo:

- Verificou-se que firmas beneficiadas por programas de incentivos fiscais não estão listadas em sete setores, sendo que mais da metade desses setores ou são defendidos por Frentes Parlamentares ou são oligopolizados;
- Em apenas um setor (Lazer) não se praticou agressividade tributária lucro real foi maior que o lucro contábil;
- Dos oito setores com maior carga tributária, apenas um não é defendido por Frente Parlamentar ou funciona em setores oligopolizados, o setor de comércio, indicando que conexões sociopolíticas não implicam necessariamente em menor carga tributária.

Dadas tais evidências, não é possível estabelecer motivos ou razões para as diferenças setoriais detectadas, restringindo-se a análise ao caráter funcional de processos que levam a distinções muito claras do ponto de vista estatística na gestão fiscal das firmas.

4.3.3 Tamanho da Firma e Planejamento Tributário

Pelos resultados evidenciados na tabela 26, pelo tamanho da firma não se identificam distinções nos benefícios por incentivos fiscais ou no nível de postergação de recolhimento de tributos; no primeiro caso, não se constata que tais esquemas não se direcionam a pequenas e médias empresas ou à facilitação de implementação de grandes e

expansivos projetos; já caso dos recolhimentos se confirma seu caráter quase universal no ambiente fiscal brasileiro.

Tabela 26: Planejamento Tributário, Elisão Fiscal e Lucratividade por Tamanho

Tamanho	Planejamento Tributário			Elisão Fiscal	ROE
	PIF	AGT	PRT		
Primeiro Quartil	0,0012	0,0125	0,0000	0,2670	0,0230
Segundo Quartil	0,0012	0,0209	0,0004	0,2550	0,0670
Terceiro Quartil	0,0005	0,0172	0,0008	0,2420	0,0990
Quarto Quartil	0,0006	0,0115	0,0000	0,2970	0,0670
Teste z	11,14	20,92*	2,25	6,82***	31,04*
Test t	1,29	7,10*	0,93	4,24*	9,74*

Significância: 1%* e 10% ***. Teste Z: Kruskal Wallis. Teste T: Anova. ELF: Elisão Fiscal = $\text{Tributos}_t / \text{Valor Adicionado Total}_t$; ROE: Lucratividade do Patrimônio Líquido = $\text{Lucro Líquido}_t / \text{Patrimônio Líquido}_t$; PIF: Programas de Incentivo Fiscal = $(\text{Reserva Incentivos Fiscais}_t - \text{Reserva Incentivos Fiscais}_{t-1}) / \text{Ativo Total}_t$; AGT: Esquemas de Agressividade Tributária = $\text{Tributária} (\text{Lucro Antes do IR}_t - \text{Lucro Tributário}_t) / \text{Ativo Total}_t$; PRT: Postergação no Recolhimento de Tributos = $[(\text{Tributos a Pagar}_t + \text{Provisões Tributárias}_t + \text{Parcelamentos Tributários}_t) - (\text{Tributos a Pagar}_{t-1} + \text{Provisões Tributárias}_{t-1} + \text{Parcelamentos Tributários}_{t-1})] / \text{Ativo Total}_t$.

Já o nível de agressividade tributária se destaca nas empresas médias, sendo as menos afetadas as de menor escopo, sugerindo custos associados a modelos de agressividade tributária e mesmo espaço para interpretações mais heterodoxas nos registros contábeis.

A carga tributária se mostra afetada pelo tamanho das firmas, destacando-se o fato de que as maiores firmas possuem maiores cargas tributárias; tal comportamento sugere que possíveis movimentos de carga tributária se avolumem em torno das empresas de tamanho médio, o que se assemelha ao grupo de maior nível de agressividade tributária.

Quanto ao quesito ROE, e não necessariamente impulsionado por questões tributárias, os maiores níveis de lucratividade do acionista se instalam no terceiro quartil, destacando-se forte distância, em termos de menores níveis de ROE para o primeiro quartil, associado a pequenas e médias empresas.

4.4 Quarta etapa: as Conexões Sociopolíticas e a Elisão Fiscal

Omitindo o efeito intermediário das formas consideradas no estudo acerca de planejamento tributário, investiga-se, por equivalência lógica, evidências de articulação entre as conexões sociopolíticas das firmas com seu posicionamento no grau de elisão fiscal.

4.4.1 O Efeito diferenciador das conexões sociopolíticas na Elisão Fiscal

Seccionam-se, na tabela 27, as informações sobre elisão fiscal segundo os atributos relacionados às conexões sociopolíticas. Da análise, buscando-se diferenciações na carga tributária das empresas, constata-se que, de forma significativa, aquelas com financiamento de campanhas em montante e em quantidade de candidatos financiados; pertencentes a setores financiadores de frentes parlamentares e/ou oligopolizados; e que mantêm comitês/assessorias voltados à área tributária, respondem por menor carga tributária que suas congêneres.

Tabela 27: Elisão Fiscal e Conexões Sociopolíticas

Atributos		Média Elisão Fiscal	Diferença	Teste z	Teste t
Financiamento de Campanhas	Com	0,223	-0,079	-5,24*	6,93*
	Sem	0,302			
Quantidade de Candidatos Financiados	Com	0,223	-0,079	-4,96*	6,61*
	Sem	0,302			
Participação em Frentes Parlamentares	Sim	0,255	-0,017	-1,66***	1,42
	Não	0,272			
Poder de Mercado por setor	Alto	0,238	-0,034	-1,48	2,52**
	Baixo	0,273			
Poder de Mercado por firma	Alto	0,263	-0,005	-0,58	0,44
	Baixo	0,268			
Origem Partidária	Presença	0,325	0,119	-10,59*	-10,75*
	Ausência	0,206			
Oriundos de Cargos Públicos	Presença	0,269	0,008	-0,29	-0,71
	Ausência	0,261			
Multiparticipação em Conselhos	Presença	0,33	0,089	-7,09*	-7,01*
	Ausência	0,241			
Efeitos Conjuntos	Presença	0,285	0,086	-5,93*	-6,28*
	Ausência	0,199			
Existência de Comitês/Órgãos na Área Tributária	Com	0,199	-0,069	-2,54**	2,04**
	Sem	0,267			

Obs. Teste Z: U de Mann-Whitney. Teste t de Student. Significância: 1%*, 5%** e 10%***. ELF: Elisão Fiscal = $Tributos_t / Valor Adicionado Total_t$.

De outra parte, empresas com maior interação com o ambiente social por meio de representação de diretores e conselheiros conectados em seus órgãos diretivos apresentam-se com maior carga tributária que as outras empresas mais fechadas em seu processo de governança.

Ressalta da análise que se apontam indícios de que as conexões em estudo se associam de algum modo com a carga tributária, aqui entendida como aquelas firmas com menor carga tributária, independentemente do modo de planejamento tributário aplicado. Conjectura-se que outros esquemas de diferenciação de carga tributária são operados pelas firmas, dado que os achados ora mostrados, em casos específicos, divergem do relacionamento visto nos tópicos anteriores.

4.4.2 Correlações entre conexões sociopolíticas e Elisão Fiscal

As informações contidas na tabela 28 corroboram as evidências derivadas dos testes de diferenças de média. Destaque-se, ademais, que o conjunto de representações de conexões sociopolíticas se mostra correlacionadas com o nível de carga tributária, embora que de forma indefinida quanto ao sentido.

Os atributos relacionados a financiamento de campanhas e segregação por meio de setores, pela participação em Frentes Parlamentares ou em setores oligopolizados, e existência formal de comitê na área tributária são correlacionados de forma significativa com menores níveis de carga tributária.

Enquanto que atributos relacionados às conexões socioeconômicas, por contratação de diretores ou conselheiros filiados a partidos políticos, conselheiros com participação em outras empresas de capital aberto e efeito conjunto das conexões sócio organizacionais são correlacionados de forma significativa a maior nível de carga tributária.

Tabela 28: Correlação Elisão Fiscal e Conexões Sociopolíticas

Conexões Sociopolíticas	Elisão Fiscal	
	Spearman	Pearson
Financiamento de Campanhas	-0,192*	-0,222*
Quantidade de Candidatos Financiados	-0,172*	-0,166*
Participação em Frentes Parlamentares	-0,049***	-0,042
Poder de Mercado da Firma	-0,025	0,03
Origem Partidária	0,316*	0,305*
Oriundos de Cargos Públicos	0,009	0,021
Multiparticipação em Conselhos	0,212*	0,205*
Efeitos Conjuntos	0,177*	0,184*
Existência de Comitês/Órgãos na Área Tributária	-0,076*	-0,061*

Significância: 1%* e 10%***. ELF: Elisão Fiscal = $\text{Tributos}_t / \text{Valor Adicionado Total}_t$; FCP: Financiamento de Campanhas Políticas = logaritmo do somatório dos recursos disponibilizados Deputado Estadual, Governador, Deputado Federal, Senador, Presidente e Fundos Partidários; QCF: Quantidade de Candidatos Financiados = somatório da quantidade candidatos a Deputado Estadual, Governador, Deputado Federal, Senador e/ou Presidente que receberam recursos da empresa; FP: Frentes Parlamentares = 1 se a empresa-ano

participa de Frente Parlamentar, 0 caso contrário; PMF: Poder de Mercado da Firma = índice de Hirschman-Herfindahl (IHH); Origem Partidária = assume valor 1 caso exista diretores ou conselheiros filiados a partidos políticos e 0 em caso contrário; Oriundos de Cargos Públicos = 1 caso exista diretores ou conselheiros que tenham exercido cargos na administração pública e 0, caso contrário; Multiparticipação em Conselhos = assume valor 1 caso exista membros que participem em órgãos deliberativos de outras firmas e 0 em caso contrário; e EC: Efeitos Conjuntos = assume valor 1 caso exista diretores ou conselheiros filiados a partidos políticos ou que tenham exercido cargos na administração pública ou que participem em órgãos deliberativos de outras firmas e 0 em caso contrário; e Existência de Comitês/Órgãos na Área Tributária = assume valor 1 caso a firma faça uso de comitê ou órgão na área tributária e 0 em caso contrário.

4.5 Quinta etapa: Efeito de determinantes econômicos na Elisão Fiscal

Continuando com o caminho de aproximação tentando identificar interações na análise do processo fiscal associado aos dados contábeis das firmas, parte-se para o exame estrito de impactos de determinantes econômicos, do tamanho da firma e de seu setor de atuação na sua carga tributária, por modelo aceito na pesquisa econômica, pelo qual não se controlam efeitos de interação sociopolítica e processos de planejamento tributário.

Foram processadas quatro versões, em que se alternam as variáveis referentes a setor de atuação e tamanho da firma, consoante se expõe na tabela 29; pelos resultados, estimados por meio da técnica GMM-SYS por dois estágios, nota-se, preliminarmente, que os testes AR (1), AR (2) e J de Hansen indicaram que esses modelos se mostraram eficientes e bem especificados, tendo o teste F apontado que as versões se apresentam significantes.

Ademais, pode-se perceber que a carga tributária do período presente não decorre da carga tributária do período anterior, valendo dizer a variável dependente é explicada pelos determinantes escolhidos, sem questões, portanto, de endogeneidade nos modelos entre as variáveis independentes apresentadas, passíveis de impactar o montante da carga tributária, na forma do modelo especificado.

Ao se considerar na coluna (1) atributos estritamente geradores de tributos nota-se o menor poder explicativo dos coeficientes entre os modelos propostos; sua significância, a 10%, se concentra no intercepto e em variáveis secundárias. Ao se adicionar, na coluna (2), o efeito do tamanho da firma no modelo, cujo coeficiente é não significativo, o cenário apenas se altera pela significância, a 10%, das receitas na determinação dos tributos, além de retirar o peso da significância do intercepto, reduzindo o nível de erro do modelo. O tamanho da firma, portanto, não perturba o ajustamento do modelo, o que se evidencia pela comparação entre coeficientes, erros-padrão e estatística F.

A inserção, como fator de diferenciação da carga tributária das firmas, do seu setor de atuação na formulação das colunas (3) e (4), passa a caracterizar a Receita como determinante significativa e positivo nos tributos declarados pela firma, mantendo, com

significância a 10%, a Intensividade de Ativos Imobilizados e Intangíveis implicados na relação positiva com a carga tributária, mostrando sinergias de sua manutenção sem produzir custos que impliquem em redução da carga tributária; o tamanho da firma, de outra parte, permanece neutro, sem interferência no montante dos tributos.

Tabela 29: Determinantes econômicos de Elisão Fiscal

Variáveis Independentes:	Variável Dependente: Elisão Fiscal			
	(1)	(2)	(3)	(4)
Elisão Fiscal em t-1	0,16 (0,14)	0,16 (0,14)	0,16 (0,12)	0,16 (0,12)
Receita	0,03 (0,02)	0,04*** (0,03)	0,12* (0,04)	0,11* (0,04)
Lucratividade do Ativo	0,22 (0,14)	0,19 (0,14)	0,08 (0,15)	0,08 (0,15)
Endividamento	-0,07 (0,11)	-0,13 (0,12)	-0,09 (0,08)	-0,08 (0,08)
Intensividade de Ativos Imobilizados	0,40*** (0,22)	0,44*** (0,23)	0,35*** (0,13)	0,34*** (0,20)
Intensividade de Ativos Intangíveis	0,21*** (0,12)	0,21*** (0,12)	0,25*** (0,07)	0,24*** (0,07)
Investimento Operacional em Giro	0,21*** (0,08)	-0,03 (0,08)	0,01 (0,07)	0,02 (0,07)
Tamanho		0,02 (0,02)		-0,01 (0,02)
Setores:				
Educação			-0,20* (0,06)	-0,20* (0,06)
Energia			0,17* (0,06)	0,17* (0,06)
Telecomunicações			0,18* (0,08)	0,18** (0,08)
Serviços			-0,14** (0,06)	-0,15* (0,06)
Agrícola			-0,11*** (0,06)	-0,12*** (0,06)
Aluguel de Veículos			-0,14*** (0,08)	-0,14*** (0,08)
Siderurgia e Mineração			-0,12*** (0,07)	-0,12*** (0,07)
Transporte			-0,11*** (0,06)	-0,11*** (0,06)

(Continua)

Tabela 29: Determinantes econômicos de Elisão Fiscal
(Conclusão)

Comércio	-0,04 (0,06)	-0,04 (0,06)		
Construção	0,04 (0,08)	0,03 (0,08)		
Indústria	-0,06 (0,05)	-0,07 (0,05)		
Lazer	0,05 (0,12)	0,04 (0,12)		
Saneamento	-0,07 (0,06)	-0,07 (0,06)		
Serviços Financeiros	0,04 (0,10)	0,04 (0,10)		
Vestuário	-0,07 (0,05)	-0,07 (0,05)		
Intercepto	0,10*** (0,06)	-0,13 (0,19)	0,06 (0,10)	0,15 (0,18)
Teste F	85,34*	72,67*	177,10*	160,60*
AR (1)	-3.29*	-3.24*	-3.75*	-3.79*
AR (2)	1.60	1.62	1.86	1.86
J de Hansen	13,24	13,09	12,97	13,04

Obs.: N.: 900 empresas ano / 199 firmas. Significância: 1%*, 5% ** e 10% ***. ELF: Elisão Fiscal = $\text{Tributos}_t / \text{Valor Adicionado Total}_t$; REC: Receita = $\text{Receita Operacional Líquida}_t / \text{Ativo Total}_t$; LUC: Lucratividade do Ativo = $\text{Lucro antes de impostos}_t / \text{Ativo Total}_t$; END: Endividamento = $(\text{Obrigações Financeiras Onerosas}_t - \text{Disponibilidades Financeiras}_t) / \text{Ativo Total}_t$; IAIM: Intensividade de Ativos Imobilizados = $\text{Imobilizado}_t / \text{Ativo Total}_t$; IAIN: Intensividade de Ativos Intangíveis = $\text{Intangível}_t / \text{Ativo Total}_t$; IOG: Investimento Operacional em Giro = $(\text{Ativo Circulante Operacional}_t - \text{Passivo Circulante Operacional}_t) / \text{Ativo Total}_t$; e TAM: Tamanho = Logaritmo do Ativo Total $_t$. Na primeira linha de cada variável está o coeficiente estimado e na segunda linha, entre parênteses, é apresentado o erro-padrão dos coeficientes.

Os setores econômicos mostram-se como fatores que contribuem para o ajustamento dos modelos, já que a estatística F aparece aumentada e os erros-padrão associados aos coeficientes, em regra, são menores quando comparados com os processamentos sem as variáveis setoriais.

Por outro lado, nem todos os setores afetam significativamente e com o mesmo sinal, a diferenciação da carga tributária entre as firmas, identificando-se como determinantes na identificação do nível da carga tributário, sugerindo que interações específicas estejam associadas com interações sociopolíticas e de processos de planejamento tributário como fator intrigante do comportamento da carga tributária nas firmas.

Interessa, ainda, explorar a identificação de interações sociais, políticas e de processos de planejamento que possam destacar o papel de tais variáveis na explicação das

variações de carga tributária entre firmas brasileiras, a partir das informações contábeis definidas; assim, se chega, no próximo tópico, a processar pela mesma modelagem econométrica, de modo a preservar a conformidade de métodos e regressões adicionando variáveis com tal objetivo.

4.6 Sexta etapa: Inserção de Fatores Institucionais na Explicação da Elisão Fiscal

Partindo da estimação via determinantes econômicos de elisão fiscal, foram processadas novas versões em que se alternam variáveis representativas de conexões sociopolíticas e de processos de planejamento tributário, consoante se dispõe na tabela 28; as estimações se deram, do mesmo modo, por meio da técnica GMM-SYS por dois estágios, que se compilaram eficientes e bem especificados, na forma dos testes AR (1), AR (2) e J de Hansen, tendo o teste F apontado que as estimações se apresentam significantes.

O processamento de regressões apresentado na tabela 28, quando da inclusão de variáveis representativas de conexões sociopolíticas indicou ajustamento estatístico superior àqueles apresentados na tabela 29, especialmente aquele com a inclusão de atributos representativos de planejamento tributário, considerando a estratificação por setores.

Comparando a intercorrência dos atributos institucionais adotados, nota-se que há implicações nos dados de saída do modelo, inferindo-se que essas variáveis afetam a carga tributária das firmas com efeitos diferenciadores dos fatores estritamente econômicos.

Já se visualiza que o atributo Receita se fixa como determinante positivo nos valores dos tributos declarados pela firma, com significância de 1% nas três estimações processadas na tabela 30, em que se consideram as informações sobre conexões sociopolíticas (coluna 1), os dados sobre planejamento tributário (coluna 2) e seu efeito simultâneos (coluna 3), todos tendo também a utilização do setor de atuação da firma.

Nesta proposição, por outro lado, se identificam os efeitos esperados da Lucratividade e do Endividamento no montante de impostos na firma, o que não ocorreu ao não se considerar os fatores relacionados ao planejamento tributário. Assim é que a Lucratividade do Ativo se apresenta com relação positiva com a carga tributária, significativa a 1% e o Endividamento com significância de 10% e influência negativa no volume dos impostos.

Intensividade de Ativos Intangíveis permanece com relação positiva e significativa a 10% com a carga tributária, com a Intensividade de Ativos Imobilizados deixando de impactar os tributos da firma, quando controlados os efeitos institucionais em estudo.

Dos fatores estudados referentes a conexões sociopolíticas no processo de planejamento tributário, se pode constatar que apenas as variáveis relacionadas à composição e estrutura de órgãos de governança apresentaram influência significativa direta no montante da carga tributária, a qual é incrementada segundo a presença de conselheiros com Origem Partidária, significância a 1%, e de relação negativa com a presença de conselheiro Oriundo de Cargos Públicos, significância a 5% na estimação em que se considera apenas efeitos dessas conexões e a 10% quando se considera os efeitos simultâneos de conexões e planejamentos.

Portanto, se deve reforçar que as demais variáveis que buscam representar tais conexões (financiamento de campanhas, participação em frentes parlamentares, poder de mercado, etc.) não alcançam consequências diretas na explicação do montante de carga tributária das firmas arroladas.

Tabela 30: Determinantes institucionais e econômicos de Elisão Fiscal

Variáveis Independentes:	Variável Dependente: Elisão Fiscal		
	(1)	(2)	(3)
Determinantes:			
Elisão Fiscal em t-1	0,14 (0,12)	0,07 (0,12)	0,07 (0,11)
Receita	0,12* (0,04)	0,12* (0,04)	0,11* (0,04)
Lucratividade do Ativo	0,04 (0,14)	0,47* (0,16)	0,39* (0,15)
Endividamento	-0,12 (0,08)	-0,15*** (0,09)	-0,17** (0,08)
Intensividade de Ativos Imobilizados	0,32 (0,21)	0,24 (0,20)	0,21 (0,21)
Intensividade de Ativos Intangíveis	0,24*** (0,12)	0,21*** (0,13)	0,20*** (0,12)
Investimento Operacional em Giro	0,04 (0,07)	0,03 (0,08)	0,05 (0,07)
Tamanho	0,01 (0,02)	-0,01 (0,02)	0,01 (0,02)

(Continua)

Tabela 30: Determinantes institucionais e econômicos de Elisão Fiscal

(Continuação)

Conexões Sociopolíticas:

Financiamento de Campanhas Políticas	0,00 (0,00)	0,00 (0,00)
Quantidade de Candidatos Financiados	0,00 (0,00)	0,00 (0,00)
Frentes Parlamentares	0,00 (0,01)	0,00 (0,01)
Poder de Mercado da Firma	0,01 (0,10)	0,02 (0,11)
Origem Partidária	0,059* (0,01)	0,06* (0,01)
Oriundos de Cargos Públicos	-0,04** (0,02)	-0,03*** (0,02)
Multiparticipação em Conselhos	0,00 (0,01)	0,01 (0,01)
Existência de Comitês/Órgãos na Área Tributária	-0,02 (0,02)	-0,02 (0,03)

Planejamento Tributário:

Utilização de Incentivo Fiscal (PIF)	-1,30 (1,24)	-1,20 (0,95)
Book-tax difference (AGT)	-1,72* (0,28)	-1,59* (0,26)
Postergação de Recolhimento (PRT)	0,81 (0,56)	0,74 (0,58)

Setores:

Educação	-0,20* (0,05)	-0,17* (0,05)	-0,18* (0,05)
Energia	0,16* (0,06)	0,19* (0,06)	0,17* (0,06)
Telecomunicações	0,18* (0,07)	0,23* (0,05)	0,21* (0,06)
Serviços	-0,14** (0,05)	-0,18* (0,06)	-0,18* (0,06)
Transporte	-0,10*** (0,05)	-0,12** (0,06)	-0,12** (0,05)
Saneamento	-0,09*** (0,05)	-0,08 (0,06)	-0,10*** (0,06)
Agrícola	-0,10*** (0,06)	-0,09 (0,06)	-0,09 (0,06)
Aluguel de Veículos	-0,14*** (0,08)	-0,10 (0,08)	-0,10 (0,09)
Indústria	-0,08 (0,05)	-0,08 (0,05)	-0,10*** (0,05)
Vestuário	-0,09*** (0,05)	-0,06 (0,05)	-0,08 (0,05)
Comércio	-0,07 (0,06)	-0,06 (0,06)	-0,08 (0,06)
Construção	0,02 (0,07)	-0,01 (0,08)	-0,02 (0,08)
Lazer	0,04 (0,11)	-0,02 (0,12)	-0,02 (0,12)

(Continua)

Tabela 30: Determinantes institucionais e econômicos de Elisão Fiscal
(Conclusão)

Serviços Financeiros	0,05 (0,10)	-0,01 (0,09)	0,00 (0,09)
Siderurgia e Mineração	-0,10 (0,06)	-0,11 (0,07)	-0,09 (0,06)
Intercepto	-0,02 (0,19)	0,23 (0,19)	0,11 (0,20)
Teste F	120,38*	1089,08*	109,93*
AR (1)	-4,08*	-3,61*	-4,42*
AR (2)	0,57	1,22	0,25
J de Hansen	11,93	13,42	10,89

Obs.: N.: 900 empresas-ano / 199 firmas. Significância: 1%*, 5% ** e 10% ***. ELF: Elisão Fiscal = $\text{Tributos}_t / \text{Valor Adicionado Total}_t$; FCP: Financiamento de Campanhas Políticas = logaritmo do somatório dos recursos disponibilizados Deputado Estadual, Governador, Deputado Federal, Senador, Presidente e Fundos Partidários; QCF: Quantidade de Candidatos Financiados = somatório da quantidade candidatos a Deputado Estadual, Governador, Deputado Federal, Senador e/ou Presidente que receberam recursos da empresa; FP: Frentes Parlamentares = 1 se a empresa-ano participa de Frente Parlamentar, 0 caso contrário; PMF: Poder de Mercado da Firma = índice de Hirschman-Herfindahl (IHH); Origem Partidária = assume valor 1 caso exista diretores ou conselheiros filiados a partidos políticos e 0 em caso contrário; Oriundos de Cargos Públicos = 1 caso exista diretores ou conselheiros que tenham exercido cargos na administração pública e 0, caso contrário; Multiparticipação em Conselhos = assume valor 1 caso exista membros que participem em órgãos deliberativos de outras firmas e 0 em caso contrário; Existência de Comitês/Órgãos na Área Tributária = assume valor 1 caso a firma faça uso de comitê ou órgão na área tributária e 0 em caso contrário; PIF: Programas de Incentivo Fiscal = $(\text{Reserva Incentivos Fiscais}_t - \text{Reserva Incentivos Fiscais}_{t-1}) / \text{Ativo Total}_t$; AGT: Esquemas de Agressividade Tributária = $\text{Tributária (Lucro Antes do IR}_t - \text{Lucro Tributário}_t) / \text{Ativo Total}_t$; PRT: Postergação no Recolhimento de Tributos = $[(\text{Tributos a Pagar}_t + \text{Provisões Tributárias}_t + \text{Parcelamentos Tributários}_t) - (\text{Tributos a Pagar}_{t-1} + \text{Provisões Tributárias}_{t-1} + \text{Parcelamentos Tributários}_{t-1})] / \text{Ativo Total}_t$; REC: Receita = $\text{Receita Operacional Líquida}_t / \text{Ativo Total}_t$; LUC: Lucratividade do Ativo = $\text{Lucro antes de impostos}_t / \text{Ativo Total}_t$; END: Endividamento = $(\text{Obrigações Financeiras Onerosas}_t - \text{Disponibilidades Financeiras}_t) / \text{Ativo Total}_t$; IAIM: Intensividade de Ativos Imobilizados = $\text{Imobilizado}_t / \text{Ativo Total}_t$; IAIN: Intensividade de Ativos Intangíveis = $\text{Intangível}_t / \text{Ativo Total}_t$; IOG: Investimento Operacional em Giro = $(\text{Ativo Circulante Operacional}_t - \text{Passivo Circulante Operacional}_t) / \text{Ativo Total}_t$; e TAM: Tamanho = Logaritmo do Ativo Total $_t$. Na primeira linha de cada variável está o coeficiente estimado e na segunda linha, entre parênteses, é apresentado o erro-padrão dos coeficientes.

Identificou-se, ademais, analisando o impacto de processos de planejamento tributário, que o indicador de agressividade tributária, medida pela *Book-tax difference*, afeta negativamente a carga tributária, com significância de 1%, sendo instrumento efetivo da carga tributária esperada segundo alíquota ideal previamente definida. Os incentivos fiscais, estritamente tratados, não diferenciam o nível de carga tributária das firmas, entendemos que por sua baixa incidência na amostra tratada no estudo.

A postergação do recolhimento dos tributos, seja por movimentos legais, seja por simples inadimplência não consegue afetar a carga tributária contabilmente definida e registrada para recolhimento. Tal evidência, embora se mostre associada a conexões sociopolíticas das firmas, mesmo considerando seus montantes no valor da carga tributária considerada.

Parte relevante de impactos na carga tributária das firmas em estudo diz respeito à relevância de sua posição nos setores de atuação. Poder-se-ia esperar tais efeitos em vista de distinções estritamente econômicas, quanto à inserção do setor na cadeia produtiva, que podem requerer tratamento fiscal específico, tais como ciclo de produção, localização de insumos, demandas diversificadas em tipo e tamanho, ou seja, decorrente mesmo da interação operacional/tributária em vista do complexo aparato do sistema tributário nacional.

Também o modo de financiamento predominante em cada atividade pondera as diferenças tributárias entre setores, como financiamentos oficiais, financiamentos externos, preponderância de uso de capital próprio e, também importante, autofinanciamento, mormente em atividades de serviços públicos, como é o caso de energia e telecomunicações.

Dois setores que correspondem às maiores cargas tributárias (energia e telecomunicações), coeficientes positivos e significantes, tais setores possuem características são homogêneas e passíveis de controle pela autoridade regulatória, com preços estipulados por tarifação, com cobrança direta de impostos associados ao consumo, com atomização de consumidores, ou seja, operam com demandas fixas e inelásticas o que possibilita aos entes governamentais arrecadar maiores tributos.

De outra parte, considerando os modelos processados, se fornece evidência de menores cargas tributárias, em oito setores (coeficientes significantes e negativos), cuja explicação se comportaria além dos fatores institucionais analisados; a relevância na determinação de suas cargas tributárias tanto podem depender de fatores econômicos estritos como de ações específicas de planejamento tributário, com práticas de governança e interação sociopolítica expressas em etapas anteriores ao movimento de apuração contábil fiscal. Referem-se tais etapas a subsídios, subvenções e desonerações que reduzem a alíquota diferencial, sem registro do custo de oportunidade econômico no processo contábil.

Os demais setores não se apresentam com significância estatística, não se diferenciando, portanto, ao nível médio da carga tributária da amostra estudada, sendo, então, afetados apenas pelos processos de interação e planejamento tributário expressos nos atributos considerados.

4.7 Sétima Etapa: Elisão Fiscal e Lucratividade

Analisa-se, em complementação à investigação proposta, a extensão do efeito de elisão fiscal (ou da carga tributária) na diferenciação do nível de lucratividade das firmas, na

expectativa de que diferentes níveis de tributação conduziram a comportamentos distintos em tal lucratividade.

As implicações são mostradas na tabela 31, a partir de estimação na forma da técnica GMM-SYS por dois estágios, a qual, ao nível de 1% de significância segundo a estatística do teste F, comporta-se no formato eficiente e bem especificada, nos moldes dos testes AR (1), AR (2) e J de Hansen, próprios do modelo GMM-SYS.

A lucratividade corrente das firmas é decorrente fundamentalmente do nível lucratividade do período anterior, o que se denota pela característica da técnica econométrica aplicada em que a inclusão da variável dependente defasada, ao tempo em que corrige a endogeneidade contida na estimação, indica a extensão do coeficiente da lucratividade anterior, o qual se mostra positivo e com significância de 1%; vale dizer, a tendência de que firmas lucrativas continuem com tal natureza é a melhor explicação para a situação.

Tabela 31: Lucratividade e Elisão Fiscal

Variáveis Independentes:	Variável Dependente: Lucratividade
Lucratividade do Acionista em t-1	0,51* (0,11)
Elisão Fiscal	-0,00 (0,03)
Intercepto	0,03 (0,01)
Teste F	120,95*
AR (1)	-3,31*
AR (2)	2,20**
J de Hansen	2,85

Obs.: N.: 900 empresas-ano / 199 firmas. Significância: 1%*, 5% ** e 10% ***. ELF: Elisão Fiscal = $\text{Tributos}_t / \text{Valor Adicionado Total}_t$; e ROE: Lucratividade do Acionista = $\text{Lucro Líquido} / \text{Patrimônio Líquido}$. Na primeira linha de cada variável está o coeficiente estimado e na segunda linha, entre parênteses, é apresentado o erro-padrão dos coeficientes.

A lucratividade das firmas brasileiras não consegue ser explicada, diferenciada, portanto, do nível de sua carga tributária, o que seria esperado, na premissa de que planejamentos tributários, oriundos ou não de conexões sociopolíticas, alteram os graus de carga tributária das firmas, o que implicaria em que menor nível de tributos lançados implicaria em maior lucratividade.

4.8 Oitava Etapa: Visão estrutural exploratória

Nesta seção se processa modelagem de equações estruturais com a finalidade de captar interações simultâneas e sistêmicas na forma conceitualmente sugerida na Figura 2,

para a explicação das variações de carga tributária entre as firmas brasileiras. Além disso, pode-se considerar tal etapa como teste de robustez aos resultados apresentados anteriormente

Tal investigação consiste em avaliar interações simultâneas entre os grupos das variáveis esboçadas, aplicando-se análise de regressões estruturadas, conforme proposto no capítulo em que se esboça a pesquisa. Faz-se uso da aplicação de modelagem de equações estruturais com o intuito de se estimar coeficientes que permitam visualizar de maneira simultânea as interações entre as variáveis do modelo teórico proposto.

Destacam-se na Figura 6 os coeficientes das interações propostas no modelo conceitual definido na Figura 2.

Pode-se entender que aproximação com o estrato político por meio de financiamento de campanhas políticas e participação em Frentes Parlamentares setoriais afetam positivamente e com significância os incentivos fiscais utilizados pelas firmas; os coeficientes estimados, contudo, carecem de relevância, pois tendem a zero.

Já os elos criados com contratação de diretores e/ou conselheiros com reputação política e social para os órgãos de governança - variável Efeitos Conjuntos - impactam tanto a utilização de incentivos fiscais quanto a agressividade tributária de forma significativa e positiva; novamente, com coeficientes próximos a zero, se indica a baixa relevância desses efeitos, ficando em destaque que tais conselheiros tomam decisões estratégicas que ajudam a implementar procedimentos planejamento tributário.

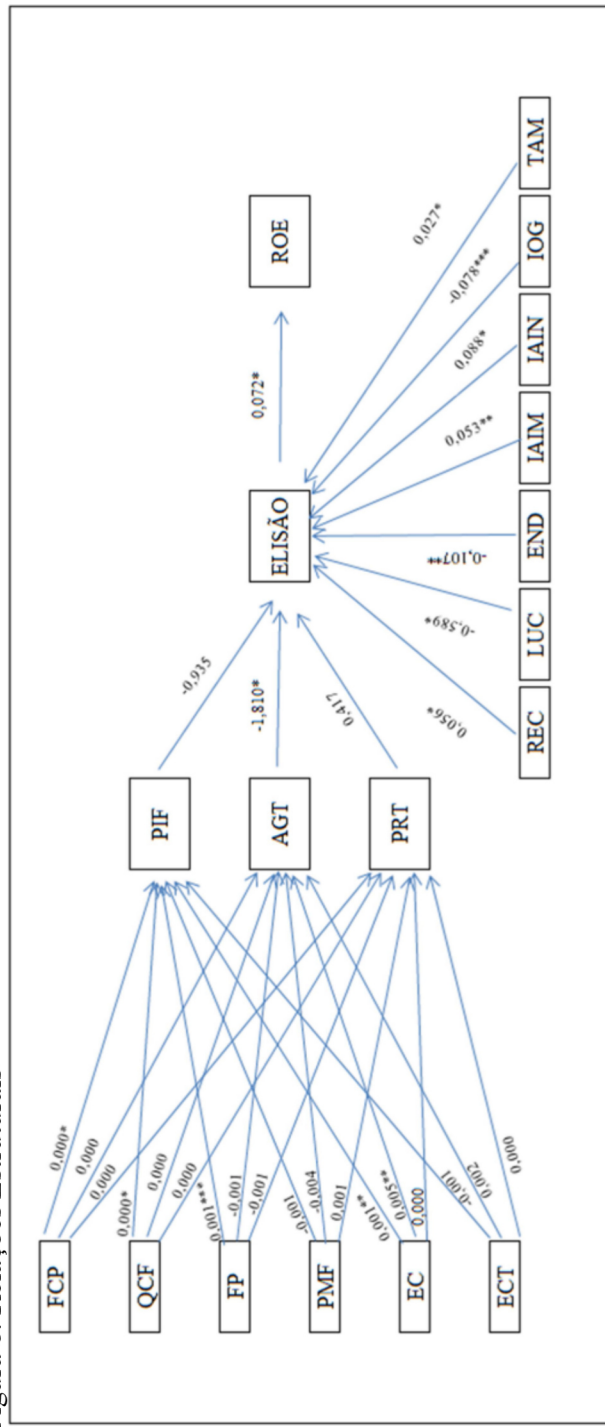
Seguindo o esquema, registra-se que agressividade tributária provoca, em relação negativa, o nível de carga tributária das firmas, com significância de 1%, constituindo-se em instrumento efetivo para a carga tributária.

Todos os atributos econômicos determinantes do nível de tributos declarados pelas firmas apresentam significância com coeficientes comportando-se como esperado pela teoria; Investimento Operacional em Giro, no entanto, apresenta relação negativa.

O nível de carga tributária se relaciona positivamente, e de forma significativa, com a Lucratividade, o que contraria a expectativa de que maiores cargas tributárias se associam a menor lucratividade, essência mesmo da existência de planejamento tributário.

A estimação do sistema de equações estruturais, porém, perde sentido, apesar dos indicativos discutidos quanto a coeficientes específicos, dado que o teste indicativo do ajustamento e significância do modelo, o teste CFI atingiu o patamar de 0,076, o que sugere que o modelo teórico desenhado não atende aos ajustamentos econométricos necessários à sua aceitação.

Figura 6: Relações Estruturais



Obs.: N.: 900 empresas-ano / 199 firmas. Significância: 1%*, 5% ** e 10% ***. ELF: Elisão Fiscal = Tributos_t / Valor Adicionado Total_t; FCP: Financiamento de Campanhas Políticas = logaritmo do somatório dos recursos disponibilizados Deputado Estadual, Governador, Deputado Federal, Senador, Presidente e Fundos Partidários; QCF: Quantidade de Candidatos Financiados = somatório da quantidade candidatos a Deputado Estadual, Governador, Deputado Federal, Senador e/ou Presidente que receberam recursos da empresa; FP: Frentes Parlamentares = 1 se a empresa-ano participa de Frente Parlamentar, 0 caso contrário; PMF: Poder de Mercado da Firma = índice de Hirschman-Herfindahl (IHH); EC: Efeitos Conjuntos = assume valor 1 caso exista diretores ou conselheiros filiados a partidos políticos ou que tenham exercido cargos na administração pública ou que participem em órgãos deliberativos de outras firmas e 0 em caso contrário; Existência de Comitês/Orgãos na Área Tributária = assume valor 1 caso a firma faça uso de comitê ou órgão na área tributária e 0 em caso contrário; PIF: Programas de Incentivo Fiscal = (Reserva Incentivos Fiscais_t - Reserva Incentivos Fiscais_{t-1}) / Ativo Total_t; AGT: Esquemas de Agressividade Tributária = Tributária (Lucro Antes do IR t - Lucro Tributário t) / Ativo Total_t; PRT: Postergação no Recolhimento de Tributos = [(Tributos a Pagar_t + Provisões Tributárias_t + Parcelamentos Tributários_t) - (Tributos a Pagar_{t-1} + Provisões Tributárias_{t-1} + Parcelamentos Tributários_{t-1})] / Ativo Total_t; REC: Receita = Receita Operacional Líquida_t / Ativo Total_t; LUC: Lucratividade do Ativo = Lucro antes de impostos_t / Ativo Total_t; END: Endividamento = (Obrigações Financeiras Onerosas_t - Disponibilidades Financeiras_t) / Ativo Total_t; IAIM: Intensividade de Ativos Imobilizados = Imobilizado_t / Ativo Total_t; IAIN: Intensividade de Ativos Intangíveis = Intangível_t / Ativo Total_t; IOG: Investimento Operacional em Giro = (Ativo Circulante Operacional_t - Passivo Circulante Operacional_t) / Ativo Total_t; e TAM: Tamanho = Logaritmo do Ativo Total_t. Entre parênteses são apresentados erros-padrão dos coeficientes.

Ajustamentos adequados e aceitos recomendam a relação $CFI > 0,09$. Informe-se que se processaram versões variadas de modelagens em que se alternaram variáveis, inclusive com a tentativa de estimação de variáveis latentes, com o intuito de se obter ajustamento satisfatório, não se logrando êxito em tais tarefas. O ajustamento deste tipo de modelo, segundo Maroco (2010), decorre de eventos e comportamentos conexos às variáveis e às relações propostas, como a seguir se acentua.

A existência de *outliers* distorce as estimações, como já bastante estudado e comprovado, o que não se configura no processamento em causa, uma vez que os dados atinentes às variáveis foram tratados no sentido de mitigar tais efeitos, conforme se explicita na seção metodológica.

O tamanho da amostra, quando reduzida em relação à população, não possibilita precisão para a mensuração das interações, que exigem bastante em termos de grau de liberdade, pode estar enviesando os resultados em relação ao conceito esperado; como a amostra se restringe a empresas listadas na B3 pela disponibilidade de dados, tal exigência metodológica fica prejudicada, apesar de se ter amostra relevante, do ponto de vista contábil e econômico, ela é de pouca relevância quando se compara com a quantidade total de empresas em atividade no Brasil.

Complementarmente, a estimação poderá ficar comprometida, em termos de abrangência das variáveis e atributos arrolados para a pesquisa; nesse sentido, as relações de influência entre elas podem estar mal especificadas ou podem existir variáveis não especificadas no modelo e que se mostram latentes quanto ao tema estudado. Também poderá ser o caso de especificar variáveis não representativas das interações propostas. As simulações, não reportadas, de busca de ajustamentos que não conseguiram estabelecer variáveis latentes revelam, a nosso juízo, o impasse na finalização da busca de uma resposta estrutural.

4.9 Discussão das Hipóteses

Considerando os achados já exibidos, foram identificadas inferências que permitem examinar as relações levantadas nas hipóteses arroladas para suporte às inferências propostas na pesquisa.

Os testes aplicados às relações entre conexões sociopolíticas e incentivos fiscais nas firmas conduzem à identificação de que essas contribuem positivamente para a participação em incentivos fiscais.

Com efeito, o financiamento de campanhas políticas, o patrocínio as frentes parlamentares setoriais e o efeito conjunto de relações sociais implicam em maior aporte de incentivos fiscais, quando medidos pela diferença entre as médias, pela correlação e pelos coeficientes de regressão estrutural; no mesmo sentido, os testes com a quantidade de candidatos financiados diferenciam empresas quanto ao uso de incentivos fiscais.

Já a contratação de diretores oriundos de cargos públicos e vinculados a outras empresas também conduzem a maior utilização de incentivos fiscais, conforme indicam os testes de diferenças de média e a correlação entre os dois grupos de empresas (com e sem incentivo fiscal).

Tendo em vista tais vestígios não se rejeita a hipótese de que **‘o nível de incentivos fiscais está associado a conexões sociopolíticas das firmas’**.

A investigação de relações entre conexões sociopolíticas e agressividade tributária mostra que o montante aportado a financiamento de campanhas políticas e a contratação de diretores e conselheiros oriundos de cargos públicos identificam maiores níveis de agressividade tributária pela diferenças de médias das distribuições e correlações positivas entre essas conexões e agressividade tributária.

Já a quantidade de candidatos financiados também se mantém correlacionada de maneira positiva com agressividade tributária.

Tanto os testes diferenças de média, quanto a análise de correlação e os coeficientes estimados em regressão estrutural indicam que contratação de diretores e conselheiros social e politicamente conectados, bem como a variável que retrata efeitos conjuntos de conexão social, sinalizam maior nível de agressividade tributária.

Baseado em tais constatações não se rejeita a hipótese de que **‘o nível de agressividade tributária está relacionado às conexões sociopolíticas das firmas’**.

As medições aplicadas entre conexões sociopolíticas e postergação de recolhimento de tributos constata, com significância, via testes de diferenças de média e análise de correlação, que participação em setores com frentes parlamentares se associa a menor incidência de postergação no recolhimento de tributos. Com estes mesmos testes, por outro lado, se indica que firmas com maior poder de mercado e com contratação de diretores

ou conselheiros filiados a partidos políticos e que atuam em outras firmas praticam uma maior postergação no recolhimento de tributos.

Estas marcas, mesmo contraditórias em seus sinais, levam a que não se rejeite a hipótese de que **‘diferenças intertemporais entre tributos declarados e recolhidos derivem de conexões sociopolíticas das firmas’**.

As análises que averiguaram efeitos de conexões sociopolíticas diretamente na ponderação de movimentos de elisão fiscal das firmas permitiram identificar, por testes de diferenças de média e de correlação, ser o financiamento de campanhas à classe política, a quantidade de candidatos financiados, o patrocínio a frentes parlamentares setoriais e a contratação de diretores e conselheiros (em todas suas representações) que induzem a menor carga tributária; pelas mesmas análises se conclui que a existência formal de órgão na área tributária se associa a menor carga tributária.

A contratação de diretores e conselheiros filiados a partidos políticos induz a maior carga tributária, considerando testes de diferenças de média, correlação e regressão via GMM-SYS, segundo esta mesma testagem a existência de diretor ou conselheiro oriundo de cargo público se associa a menor carga tributária.

Levando em conta tais relações, não se rejeita a hipótese de que **‘o nível de elisão fiscal se associa ao grau de conexões sociopolíticas das firmas’**.

As investigações acerca dos processos de planejamento tributário e o grau de elisão fiscal mostraram que firmas beneficiadas por programas de incentivos fiscais revelam maior carga tributária que suas congêneres, segundo os testes de diferenças de média aplicados.

Também se percebeu, na forma de correlação e de regressões estimadas por GMM-SYS e por regressão estrutural que com maior nível de agressividade tributária respondem por maior elisão fiscal.

Ressalte-se que o planejamento tributário que implica em diferimentos no recolhimento de tributos não se associa diretamente à carga tributária apurada e declarada, o que carece de aprofundamento nas características de tal processo fiscal, que implica em diferenciação entre fluxos de recolhimento e processo de reconhecimento de impostos. Note-se que tal processo mantém associação significativa com conexões sociopolíticas.

Infere-se, portanto, que não se rejeita a hipótese de que **‘a elisão fiscal procede de processos de planejamento tributários explícitos’**.

A condução dos testes de diferenciação do processo tributário nas firmas, dada sua posição na atividade econômica permitiu identificar forte e diversa interação entre sua colocação em dado setor de atuação e as diversas fases definidas para o esquema de pesquisa.

Assim, o setor de atuação tomado como fonte de conexões sociopolíticas diferencia as firmas, pelos testes de diferenças de média, na utilização dos processos de planejamento tributários arrolados (incentivos fiscais, agressividade tributária e postergação no recolhimento de tributos).

Além disso, foi constatado que o setor de atuação, visto como variável de controle, é fator de moderação para o ajustamento da estimação dos coeficientes estritamente econômicos na determinação da carga tributária da firma, quando estimados pela técnica GMM-SYS.

Por outro lado, tomado institucionalmente como objeto de influência no processo tributário, considerando todos os tipos de teste tratados na pesquisa, ficou patente o poder de discriminação do setor em termos do nível da carga tributária, com significância satisfatória.

Pelos testes de diferenças de média e de estimação de coeficientes, as firmas dos setores Educação e Serviços mostram menor carga tributária. Já as firmas dos setores de Energia e Telecomunicações, tanto nos testes de diferenças de média quanto na estimação de coeficientes, respondem por maior nível de carga tributária.

Pode-se inferir, portanto, que não se rejeita a hipótese **‘setor de atuação, constituído como cluster institucional, diferencia a relação da firma no tratamento do processo fiscal’**.

A análise de elisão fiscal e a rentabilidade do acionista leva a inferências imprecisas, porquanto, pela estimação via GMM-SYS não se constata significância entre as duas variáveis. Pela estimação por regressão estrutural encontra-se significância positiva entre elisão fiscal e rentabilidade do acionista.

Portanto, se rejeita a hipótese de que **‘elisão fiscal afeta o retorno de capital próprio das firmas’**.

5 CONCLUSÃO

Desenvolveu-se a pesquisa questionando-se se o planejamento tributário, definido como processos que diferenciam e alteram o nível de carga tributária entre firmas em operação no mesmo ambiente econômico e institucional, ocorre de forma aleatória e no nível de cada estrutura empresarial ou é estimulado por fatores institucionais (sociopolíticos), em relação ao resultado estrito da atuação econômica da firma e de norma fiscal delineada por determinantes econômicos.

Tal conceito de planejamento tributário apoia-se na ideia de elisão fiscal, qual seja, de que as firmas desenvolvem esquemas próprios que as beneficiem do ponto de vista fiscal. Amplia-se, para efeito do estudo, que a elisão decorre do uso de mecanismos de interpretação na apuração dos impostos devidos e também por influências sociopolíticas na criação de renúncias fiscais, em que se definem bases de cálculos, prazos de recolhimento e postergação de obrigações fiscais diferentes das usualmente aplicadas.

Então, formalizou-se a questão de que o planejamento tributário praticado por firmas em operação no Brasil se diferencia na medida de suas conexões sociopolíticas, o que implica em diferentes graus e formas de elisão fiscal, com o devido efeito econômico na sua lucratividade.

A perspectiva da análise assenta-se nos princípios da teoria econômica da regulação (STIGLER, 1971), em que decisões políticas e regulatórias têm sua demanda tratada como bem econômico e atende a suprir necessidades de regulamentação, orientada na forma de trocas entre reguladores, regulados e intermediados em ambientes operados por lobbies, que precificam relações entre interesses da firma, de influenciadores e de reguladores, no caso da regulamentação fiscal e tributária.

Foi proposta a tese de que **“no Brasil, as firmas implementam ações de planejamento tributário na elaboração de registros e reconhecimentos contábeis e na negociação de regulamentação dos processos de fixação e arrecadação de impostos por meio de conexões institucionais com grupos sociopolíticos e decisórios, produzindo efeitos nos níveis de planejamento tributário, de carga tributária e de lucratividade dos acionistas”**.

As evidências apresentadas na pesquisa sugerem que não se rejeite a tese proposta. Os atributos analisados explicam os relacionamentos existentes entre conexões

sociopolíticas, os processos de planejamento tributário e o nível de elisão fiscal nas firmas analisadas.

A base da não rejeição reside no caminho de que conexões sociopolíticas impactam a agressividade tributária, que por sua vez direciona a elisão fiscal, com coeficientes significantes, no sentido proposto por esta pesquisa. Contudo, o entendimento do fenômeno tributário brasileiro não se completa com as inferências exploradas, principalmente no que tange ao modelo estrutural delineado a partir das propostas conceituais e metodológicas.

A pesquisa buscou inovar no estudo do fenômeno tributário, aplicando ótica multidisciplinar, que parte de informações derivadas dos registros contábeis, no âmbito da firma, confrontadas com fatores e determinantes vistos na economia, no âmbito de políticas fiscais e conexões com grupos políticos de abrangência regulamentar e social, consoante retratado na Figura 2.

Constatou-se que parte do que se definiu como planejamento tributário pode efetivamente ter origem em preceitos da economia neoclássica e se define por setores, regiões ou outras variáveis macroeconômicas e se aplica *ex ante* ao registro contábil na definição de suas alíquotas e maneiras de cálculo.

Sobre esse ponto de vista, ficou patente a diferenciação das cargas tributárias de firmas em diferentes setores, indicando que atributos não representados pelas variáveis definidas para a pesquisa, comuns a setores econômicos, influenciam a elisão fiscal nas firmas desses ajuntamentos.

Sugere-se que se desenvolvam pesquisas futuras no sentido de desvendar quais características estão presentes nas firmas, segundo os *clusters* setoriais, buscando identificar se há outros fatores institucionais associados a essa explicação contida na moderação dos coeficientes associados a setores. Como especulação já se coloca que se parta para verificar do ponto de vista dos dados sobre subvenções e desonerações setoriais.

Adefasagem entre declaração e recolhimento de tributos, embora detectável pelo registro contábil, pois é *ex post* ao fato, não é captável com informações mais precisas, por exemplo, quanto à motivação de postergação de pagamentos, às vezes objeto (ou não) de interferências na regulação, como é o caso dos Refis, e em outras o simples ato de inadimplência, transformada em contencioso.

Aqui também surgem perspectivas para pesquisas que, fundamentalmente, adotem abordagem qualitativa, no sentido de entender a relação identificada, qual seja a de que há

uma relação positiva entre carga tributária e postergação de recolhimento de tributos, valendo notar que esse tipo de planejamento tributário esteve associado a conexões sociopolíticas.

Constatou-se ainda que os resultados corroboram os preceitos da teoria econômica da regulação para o processo tributário, indicando discricionariedade dos gestores em decisões relacionadas ao fenômeno da elisão fiscal e seus aspectos correlatos de planejamento tributário e motivações para conexões sociopolíticas, consoante a proposta do modelo teórico exposto na Figura 2.

Na parte metodológica, as contribuições da pesquisa se arrolam pela criação de constructos de conexões sociopolíticas, planejamento tributário e elisão fiscal, que podem ser aperfeiçoados para uso em pesquisas futuras e para a utilização de modelagem de equação estrutural, no intuito de se estimar coeficientes que permitam visualizar de maneira simultânea interações entre as variáveis de determinado modelo teórico.

A pesquisa levanta questionamentos, para o campo organizacional, sobre comportamento dos gestores das firmas brasileiras nos processos de busca de economia tributária por meio da elisão fiscal, adoção de técnicas de planejamento tributário e criação de conexões, sobretudo com a classe política. Estudos mais aprofundados podem vir a indicar conjuntos de *proxies* mais robustas para representar o comportamento dos gestores nessas situações.

A pesquisa, metodologicamente, apresenta limitações operacionais e que devem ser ressaltadas. A limitação conceitual está relacionada ao conceito de incentivos ligados à indução econômica pela via fiscal, uma vez que é possível que os efeitos de subsídios, subvenções e desonerações não estejam sendo capturados pela contabilidade.

Metodologicamente, a amostra baseada em empresas listadas em bolsa pode não ter sido a escolha mais adequada, uma vez que composta por 209 firmas - correspondendo a 4.108 pessoas jurídicas sob a forma de subsidiárias - e representando pouco mais de 11% do total doado por empresas nas eleições 2011-2014 e 2015-2018 -, mas sua utilização se justifica pela disponibilidade dos dados utilizados na pesquisa e a notória dificuldade de obtenção de dados, seja em bases autônomas, como as de firmas, seja em bases públicas e genéricas, o que reduziu, sobretudo, a abrangência da amostra e a quantificação de informações.

Ressentiu-se também da falta de informações acerca de ações lobistas, dado que tais atividades não são regulamentadas no Brasil e carecem de base de dados disponível, uma vez que se baseiam em relacionamentos não regulados e não divulgados ao público.

O resultado deste trabalho agrega a esta discussão, indicando que possivelmente, no mercado brasileiro, as conexões entre empresas e classe política vão muito além do financiamento de campanhas políticas, participação em frentes parlamentares setoriais e a contratação de integrantes de cargos públicos e políticos, como pode ser visto no insuficiente ajustamento do modelo estrutural exploratório.

Deve-se considerar, ainda, que as conexões sociopolíticas não sejam colocadas em prática apenas para a redução da carga tributária, mas também com outros objetivos, como o de induzir incremento nos gastos públicos e financiamento em bancos oficiais a taxas subsidiadas, entre outros.

Por fim, pode-se inferir que as conexões sociopolíticas são utilizadas como complementares às técnicas de planejamento tributário na redução da carga tributária das firmas em operação no Brasil, a teoria econômica da regulação, na forma proposta por Stigler (1971), explica o fenômeno tributário brasileiro ao indicar que as firmas nacionais em busca da redução do seu custo tributário colocam em prática ações para se conectar à classe política, seja por financiamento de campanhas políticas, seja por contratação de diretores e conselheiros, como expresso nas pesquisas de Ajili e Khlif (2020), Brown, Drake e Wellman (2014), Chen, Direng e Li (2018), Hill *et al.* (2013), Kim e Zhang (2016), Martinez, Telles e Chiachio (2020), Meade e Li (2015), Richter, Samphantharak e Timmons (2009) e Wicaksono (2019).

REFERÊNCIAS

- AFONSO, J. R.; PINTO, V. C. Reforma tributária: alternativas para a tributação sobre salários. In.: DE NEGRI, J. A.; ARAÚJO, B. C.; BACELETTE, R. (org.). **Desafios da nação: artigos de apoio**. Brasília: Ipea, 2018.
- AJILL, H.; KHLIF, H. Political connections, joint audit and tax avoidance: evidence from Islamic banking industry. **Journal of Financial Crime**, v. 27, n. 1, p. 155-171, 2020.
- ALMEIDA, F. C. R. A renúncia da receita como fonte alternativa de recursos orçamentários. **Revista do Tribunal de Contas da União**, v. 32, n. 88, p. 54-65, 2001.
- ANNUAR, H. A.; SALIHU, I. A.; OBID, S. N. S. Corporate ownership, governance and tax avoidance: An interactive effects. **Procedia - Social and Behavioral Sciences**, v. 164, p. 150-160, 2014.
- APPY, B. **Tributação e produtividade no Brasil**. 2017. Disponível em: <https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/4105023/mod_resource/content/0/Appy_Tributacao_e_Produtividade.pdf>. Acesso em 01 mar. 2019.
- ARAÚJO, R. A. M.; LEITE FILHO, P. A. M. Reflexo do nível de agressividade fiscal sobre a rentabilidade de empresas listadas na B3 e NYSE. **Revista Universo Contábil**, v. 14, n. 4, p. 115-136, maio 2019.
- ARAÚJO, R. A. M.; SANTOS, L. M. S.; LEITE FILHO, P. A. M.; CAMARA, R. P. B. Agressividade fiscal: uma comparação entre empresas listadas na NYSE e BM&FBovespa. **Enfoque Reflexão Contábil**, v. 37, n. 1, p. 39-54, 2018.
- ARELLANO, M.; BOND, S. Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. **The Review of Economic Studies**, v. 58, n. 2, p. 277-297, 1991.
- ARMSTRONG, C. S.; BLOUIN, J. L.; JAGOLINZER, A. D.; LARCKER, D. F. Corporate governance, incentives, and tax avoidance. **Journal of Accounting and Economics**, v. 60, n. 1, p. 1-17, 2015.
- BAIRD, M. F. O lobby na regulação da publicidade de alimentos da Agência Nacional de Vigilância Sanitária. **Revista de Sociologia Política**, v. 24, n. 57, p. 67-91, 2016.
- BALAKRISHNAN, K.; BLOUIN, J.; GUAY, W. Tax aggressiveness and corporate transparency. **The Accounting Review**, v. 94, n. 1, p. 45-69, 2019.
- BALDWIN, R.; CAVE, M.; LODGE, M. **Understanding regulation**. New York: Oxford University Press, 2012.
- BANCO MUNDIAL. **Doing business 2020**. 2020. Disponível em: <<https://portugues.doingbusiness.org/>>. Acesso em 01 fev. 2020.
- BARRIOS, S.; SCHAECHTER, A. The quality of public finances and economic growth. **Economic Papers**, n. 337, p. 1-48, 2008.

BARROS, L. A. B. C.; BERGMANN, D. R.; CASTRO, F. H.; SILVEIRA, A. D. M. Endogeneity in panel data regressions: methodological guidance for corporate finance researchers. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, v. 22, n. Especial, p. 437-461, 2020.

BERTOLUCCI, A. V. **Uma contribuição ao estudo da incidência dos custos de conformidade às leis e disposições tributárias: um panorama mundial e pesquisa dos custos das companhias de capital aberto no Brasil**. 2001. 182 p. Dissertação (Mestrado em Contabilidade e Controladoria). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2001.

BILICH, F.; SILVA, R.; RAMOS, P. Análise de flexibilidade em economia da informação: modelagem de equações estruturais. **Revista de Gestão da Tecnologia e Sistemas de Informação**, v. 3, n. 2, p. 93-122, 2006.

BRAGA, J. P. **Efeitos da adoção obrigatória das IFRS sobre a qualidade do ambiente informacional: a relevância dos fatores institucionais**. 2016. 164 p. Tese (Doutorado em Contabilidade e Controladoria). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2016.

BRASIL. Lei n. 5.172, de 25 de outubro de 1966. **Dispõe sobre o Sistema Tributário Nacional e institui normas gerais de direito tributário aplicáveis à União, Estados e Municípios**. Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Brasília, DF, 31 de outubro de 1966. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L5172.htm >. Acesso em: 8 jan. 2019.

BRASIL. Lei n. 12.685, de 9 de outubro de 2013. **Autoriza o pagamento de subvenção econômica aos produtores da safra 2011/2012 de cana-de-açúcar e de etanol que especifica e o financiamento da renovação e implantação de canaviais com equalização da taxa de juros; dispõe sobre os arranjos de pagamento e as instituições de pagamento integrantes do Sistema de Pagamentos Brasileiro (SPB); autoriza a União a emitir, sob a forma de colocação direta, em favor da Conta de Desenvolvimento Energético (CDE), títulos da dívida pública mobiliária federal; estabelece novas condições para as operações de crédito rural oriundas de, ou contratadas com, recursos do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE); altera os prazos previstos nas Leis nº 11.941, de 27 de maio de 2009, e nº 12.249, de 11 de junho de 2010; autoriza a União a contratar o Banco do Brasil S.A. ou suas subsidiárias para atuar na gestão de recursos, obras e serviços de engenharia relacionados ao desenvolvimento de projetos, modernização, ampliação, construção ou reforma da rede integrada e especializada para atendimento da mulher em situação de violência; disciplina o documento digital no Sistema Financeiro Nacional; disciplina a transferência, no caso de falecimento, do direito de utilização privada de área pública por equipamentos urbanos do tipo quiosque, trailer, feira e banca de venda de jornais e de revistas; altera a incidência da Contribuição para o PIS/Pasep e da Cofins na cadeia de produção e comercialização da soja e de seus subprodutos; altera as Leis nºs 12.666, de 14 de junho de 2012, 5.991, de 17 de dezembro de 1973, 11.508, de 20 de julho de 2007, 9.503, de 23 de setembro de 1997, 9.069, de 29 de junho de 1995, 10.865, de 30 de abril de 2004, 12.587, de 3 de janeiro de 2012, 10.826, de 22 de dezembro de 2003, 10.925, de 23 de julho de 2004, 12.350, de 20 de dezembro de 2010, 4.870, de 1º de dezembro de 1965 e 11.196, de 21 de novembro de 2005, e o Decreto nº 70.235, de 6 de março de 1972; revoga dispositivos das**

Leis n^os 10.865, de 30 de abril de 2004, 10.925, de 23 de julho de 2004, 12.546, de 14 de dezembro de 2011, e 4.870, de 1^o de dezembro de 1965; e dá outras providências. Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Brasília, DF, 9 de outubro de 2013. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2013/lei/112865.htm >. Acesso em: 10 out. 2020.

BRASIL. Lei n. 13.946, de 13 de dezembro de 2019. **Abre ao Orçamento Fiscal da União, em favor do Ministério da Defesa, crédito especial no valor de R\$ 3.162.567,00, para o fim que especifica.** Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Brasília, DF, 13 de dezembro de 2019. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/lei/L13946.htm >. Acesso em: 10 out. 2020.

BRASIL. Lei Complementar n. 101, de 4 de maio de 2000. **Estabelece normas de finanças públicas voltadas para a responsabilidade na gestão fiscal e dá outras providências.** Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Brasília, DF, 4 de maio de 2000. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp101.htm >. Acesso em: 8 jan. 2019.

BRESSER PEREIRA, L. C. Da administração pública burocrática à gerencial. **Revista do Serviço Público**, n. 47, v. 1, p. 07-40, 2015.

BROWN, J. L.; DRAKE, K.; WELLMAN, L. The benefits of a relational approach to corporate political activity: evidence from political contributions to tax policymakers. **The Journal of the American Taxation Association**, v. 37, n. 1, p. 69-102, 2015

BRUNO, F. M. R.; AZEVEDO, A. F. Z.; MASSUQUETTI, A. Os contenciosos comerciais e os principais casos de retaliação do Brasil à prática de subsídios agrícolas na Organização Mundial de Comércio. **Ciência Rural**, v.44, n. 1, p. 188-195, 2014.

CAHAN, S. F.; KAEMPFER, W. H. Industry income and congressional regulatory legislation: interest groups vs. median voter. **Economic Inquiry**, v. 30, n. 1, p. 47-56, 1992.

CAMILO, S. P. O.; MARCON, R.; BANDEIRA-DE-MELLO, R. Conexões políticas e desempenho: um estudo das firmas listadas na BM&FBOVESPA. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 16, n. 6, p. 784-805, 2012.

CARDOSO, R. L.; SARAIVA, E.; TENÓRIO, F. G.; SILVA, M. A. Regulação da contabilidade: teorias e análise da convergência dos padrões contábeis brasileiros aos IFRS. **Revista de Administração Pública**, v. 43, n. 4, p. 773-799, 2009.

CASCIONE, S. R. S. **Institucionalização e influência das frentes parlamentares no congresso brasileiro.** 2018. 166 p. Dissertação (Mestrado em Ciência Política). Instituto de Ciência Política, Universidade de Brasília, Brasília, 2018.

CAVALCANTE, D. L. A estreita fronteira da elisão e evasão fiscal. **Revista Tributária e de Finanças Públicas**, v. 19, n. 111, p. 53-71, 2016.

CHEN, S.; CHEN, X.; CHENG, Q. , SHEVLIN, T. Are family firms more tax aggressive than non-family firms? **Journal of Financial Economics**, v. 95, n. 1, p. 41-61, 2010.

CHEN, L. H.; DHALIWAL, D. S.; TROMBLEY, M. A. Consistency of book-tax differences and the information content of earnings. **Journal of the American Taxation Association**, v. 34, n. 2, p. 93-116, 2012.

CHEN, Z.; DIRENG, S.; LI, B. **Corporate political contributions and tax avoidance**. 2018. Disponível em: < https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2403918 >. Acesso em 01 mar. 2019.

CHEN, C.; LAI, S. **Financial constraint and tax aggressiveness**. 2012. Disponível em: < http://www.massey.edu/massey/fms/Colleges/College%20of%20Business/School%20of%20Accountancy/ARA%202012/Chen%20Chen_CL-Financial%20Constraints%20and%20Tax%20Avoidance.pdf >. Acesso em 01 mar. 2019.

CHIACHIO, V. F. O.; MARTINEZ, A. L. Efeitos do modelo de Fleuriet e índices de liquidez na agressividade tributária. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 23, n. 2, p. 160-181, 2019.

CLAESSENS, S.; FEIJEN, E.; LAEVEN, L. Political connections and preferential access to finance: the role of campaign contributions. **Journal of Financial Economics**, v. 88, n. 3, p. 554-58, 2008.

COELHO, A. C. D. **Qualidade informacional e conservadorismo nos resultados contábeis publicados no Brasil**. 2007. 240 p. Tese (Doutorado em Contabilidade e Controladoria). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

COELHO, A. C. D.; AGUIAR, A. B. Relacionamento entre persistência do lucro residual e participação de mercado em firmas brasileiras de capital aberto. **Revista de Contabilidade e Organizações**, v. 2, n. 3, p. 3-18, 2008.

COELHO, A. C. D.; AGUIAR, A. B.; LOPES, A. B. Relationship between abnormal earnings persistence, industry structure, and market share in brazilian public firms. **Brazilian Administration Review**, v. 8, n. 1, p. 48-67, 2011.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA. **Retratos da sociedade brasileira: Serviços públicos, tributação e gasto do governo**. n. 33. 2016. Disponível em: < <http://www.portaldaindustria.com.br/estatisticas/rsb-33-servicos-publicos-tributacao-e-gasto-do-governo/> >. Acesso em 01 mar. 2020.

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DE RECURSOS FISCAIS. **Dados Gerenciais**. 2020. Disponível em: < <http://idg.carf.fazenda.gov.br/dados-abertos/relatorios-gerenciais/2020/dados-abertos-jun-2020.pdf> >. Acesso em 10 de out. de 2020.

CORADINI, O. L. Frentes parlamentares, representação de interesses e alinhamentos políticos. **Revista de Sociologia e Política**, v. 18, n. 36, p. 241-256, 2010.

COSTA, P. S. **Implicações da adoção das IFRS sobre a conformidade financeira e fiscal das companhias abertas brasileiras**. 2012. 191 p. Tese (Doutorado em Contabilidade e

Controladoria). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2012.

DANCEY, C. P.; REIDY, J. **Estatística sem matemática para psicologia**: usando SPSS para Windows. Porto Alegre, Artmed, 2006.

DELGADO, M. **Que impostos pagamos**. 2019. Disponível em: <
<https://valor.globo.com/reforma-tributaria/tributos>>. Acesso em 15 de mai. de 2020.

DENNY, D. M. T.; PEDRO, A. F. P.; MEKHITARIAN, K. C.; SILVA, E. M.; FIORINI, K.; LIBARDI, I.; ONOHARA, A.; MEDICI, F. Estímulos fiscais para a economia verde. International Workshop Advances in Cleaner Production, 4, 2013, São Paulo, **Anais...** São Paulo: UNIP, 2013.

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

DJANKOV, S.; PORTA, R. L.; LOPEZ-DE-SINALE, F.; SHLEIFER, A. The regulation of entry. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 117, n. 1, p. 1-37, 2002.

DÓRIA, A. R. S. **Elisão e evasão fiscal**. São Paulo: Bushatsky, 2001.

ETZIONI, A. The Capture Theory of Regulations - Revisited. **Society**, v. 46, n. 4, p. 319-323, 2009.

FABER, F. I. L.; SILVA, J. P. R. F. M. Parcelamentos tributários: análise de comportamento e impactos. **Revista da Receita Federal - Estudos Tributários e Aduaneiros**, v. 3, n. 1-2, p. 161-187, 2016.

FABRETTI, L. C. **Contabilidade tributária**. São Paulo: Atlas, 2006.

FÁVERO, L.P.; BELFIORE, P.; SILVA, F.L.; CHAN, B.L. **Análise de dados**: modelagem multivariada para a tomada de decisões. Rio de Janeiro: Campus, 2009.

FIANI, R. Afinal, a quais interesses serve a regulação?. **Economia e Sociedade**, v. 13, n. 2, p. 81-105, 2004.

FIELDS, T. D.; LYS, T. Z.; VINCENT, L. Empirical research on accounting choice. **Journal of Accounting and Economics**, v. 31, n. 1-3, p. 255-307, 2001.

FISMAN; R. Estimating the value of political connections. **The American Economic Review**, v. 91, n. 4, p. 1095-1102, 2001.

FRANK, M. M.; LYNCH, L. J.; REGO, S. O. Tax reporting aggressiveness and its relation to aggressive financial reporting. **The Accounting Review**, v. 84, n. 2, p. 467-496, 2009.

FRASSÃO, C. S. **Lobby e proteção da indústria**: uma análise do plano Brasil maior. 2017. 129 p. Dissertação (Mestrado em Ciência Política). Programa de Pós-Graduação em Ciência Política, USP, São Paulo, 2017.

- GARCIA, R.; ROSELINO, J. E. Uma avaliação da Lei de Informática e de seus resultados como instrumento indutor de desenvolvimento tecnológico e industrial. **Gestão & Produção**, v. 11, n. 2, p. 177-185, 2004.
- GERMANO, L. C. **A elusão tributária e os limites à requalificação dos negócios jurídicos**. 2010. 201 p. Dissertação (Mestrado em Direito Tributário). Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.
- GOMES, A. P. M. Características da governança corporativa como estímulo à gestão fiscal. **Revista Contabilidade & Finanças - USP**, v. 27, n. 71, p. 149-168, 2016.
- GONÇALVES, R. S.; NASCIMENTO, G. G.; WILBERT, M. D. Os efeitos da subvenção governamental frente à elisão fiscal e a geração de riqueza. **Revista Catarinense da Ciência Contábil**, v. 15, n. 45, p. 33-48, 2016.
- GROSSI, G. B. Do acesso à justiça: reflexões sobre a lentidão do processo. **REJU - Revista Jurídica**, v. 2, n. 1, p. 1-22, 2016.
- GUIMARÃES, G. O. M.; CURVELLO, R. S. S. MARQUES, J. A. V. C.; MACEDO, M. A. S. Gerenciamento tributário: evidências empíricas no mercado segurador brasileiro. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, v. 13, n. 30, p. 134-159, 2016.
- GUJARATI, D.M. **Econometria Básica**. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 2006.
- HABLE, J. O sistema tributário nacional nos cinquenta anos do código tributário nacional e os sobre princípios da segurança jurídica e da justiça fiscal. In.: SACHSIDA, A.; SIMAS, E. E. S. (org.). **Reforma Tributária**. Rio de Janeiro: Ipea, OAB/DF, 2018
- HAIR JR., J. F.; ANDERSON, R. E.; TATHAM, R.L.; BLACK, W. C. **Análise multivariada de dados**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.
- HANLON, M.; HEITZMAN, S. A review of tax research. **Journal of Accounting and Economics**, v. 50, n. 2, p. 127-178, 2010.
- HELLMER, S.; WARRELL, L. On the evaluation of market power and market dominance - The Nordic electricity market. **Energy Policy**, v. 37, n. 8, p. 3235-3241, 2009.
- HILL, M. D.; KUBICK, T. R.; LOCKHART, G. B.; WAN, H. The effectiveness and valuation of political tax minimization. **Journal of Banking & Finance**, v. 37, n. 8, p. 2836-2849, 2013.
- HOLANDA, A. P.; COELHO, A. C. Estrutura de propriedade em firmas brasileiras: trajetória entre 1998-2012. **Revista de Finanças Aplicadas**, v. 3, n. 1, p. 1-39, 2014.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE ÉTICA CONCORRENCIAL; ERNEST YOUNG. **Os desafios do contencioso tributário brasileiro**. 2019. Disponível em: <<https://www.etco.org.br/11/wp-content/uploads/Estudo-Desafios-do-Contencioso-Tributario-ETCO-EY.pdf>>. Acesso em 15 de mai. de 2020.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Sistema de contas nacionais**. 2020. Disponível em: < <https://seriesestatisticas.ibge.gov.br/series.aspx?vcodigo=SCN49> >. Acesso em 15 de mai. de 2020.

INSTITUTO BRASILEIRO DE PLANEJAMENTO E TRIBUTAÇÃO. **Quantidade de normas editadas no Brasil: 30 anos da constituição federal de 1988**. 2018. Disponível em: < <https://ibpt.com.br/noticia/2683/Quantidade-de-NORMAS-EDITADAS-NO-BRASIL-30-anos-da-constituicao-federal-de-1988> >. Acesso em 15 de mai. de 2020.

INSTITUTO BRASILEIRO DE PLANEJAMENTO E TRIBUTAÇÃO. **Estudo sobre os dias trabalhados para pagar tributos**. 2020. Disponível em: < <https://ibpt.com.br/noticia/2843/Estudo-sobre-os-dias-trabalhados-para-pagar-tributos-2020> >. Acesso em 15 de mai. de 2020.

KHAN, M., SRINIVASAN, S.; TAN, L. **Institutional ownership and corporate tax avoidance: new evidence**. 2017. Disponível em: < <https://ssrn.com/abstract=2779809> >. Acesso em 22 ago. 2020.

KIM, C.; ZHANG, L. Corporate political connections and tax aggressiveness. **Contemporary Accounting Research**, v. 33, n. 1, p. 78-114, 2016.

LA PORTA, R., LOPEZ-DE-SILANES, F., SHLEIFER, A., VISHNY, R. W. Law and finance. **Journal of Political Economy**, v. 106, n. 6, p. 1113-1155, 1998.

LAZĂR, S. Determinants of the variability of corporate effective tax rates: evidence from romanian listed companies. **Emerging Markets Finance and Trade**, v. 50, n. 4, p. 113-131, 2014.

LAZZARINI, S. G. **Capitalismo de laços**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

LEAL, R. P. C.; CARVALHAL-DA-SILVA, A. L. **Corporate governance and value in Brazil (and in Chile)**. 2005. Disponível em: < <https://ssrn.com/abstract=726261> >. Acesso em 22 ago. 2020.

LENNOX, C.; LISOWSKY, P.; PITTMAN, J. Tax aggressiveness and accounting fraud. **Journal of Accounting Research**, v. 51, n. 4, p. 739-778, 2013.

LIETZ, G. **Tax avoidance vs. tax aggressiveness: a unifying conceptual framework**. 2013. Disponível em: < <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstractid=2363828> >. Acesso em 22 ago. 2018.

LIMA, A. N. **Renúncias fiscais da união**. 2017. Disponível em: < http://bd.camara.gov.br/bd/bitstream/handle/bdcamara/32419/renuncia_fiscal_lima.pdf?sequence=1 >. Acesso em 01 mar. 2019.

LIMA, A. C. DA C.; LIMA, J. P. R. Estimulando o investimento no setor produtivo via renúncias fiscais: o programa de desenvolvimento do estado de Pernambuco. **Revista Brasileira de Estudos Regionais e Urbanos**, v. 4, n. 1, p. 63-91, 2015.

LISMONT, J.; CARDINAELS, E.; BRUYNSEELS, L.; GROOTE, S.; BAESENS, B.; LEMAHIEU, W.; VANTHIENEN, J. Predicting tax avoidance by means of social network analytics. **Decision Support Systems**, v. 108, p. 13-24, 2009.

LISOWSKY, P.; ROBINSON, L.; SCHMIDT, A. Do publicly disclosed tax reserves tell us about privately disclosed tax shelter activity? **Journal of Accounting Research**, v. 51, n. 3, p. 583-629, 2013.

LOPES, A. T.L R. **O contencioso tributário sob a perspectiva corporativa**: estudo das informações publicadas pelas maiores companhias abertas do país. 2017. 133f. Dissertação (Mestrado em Direito). Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getulio Vargas, Fundação Getulio Vargas, São Paulo, 2017.

LUKIC, M. R. A tributação sobre bens e serviços no Brasil: problemas atuais e propostas de reformas. In.: DE NEGRI, J. A.; ARAÚJO, B. C.; BACELETTE, R. (org.). **Desafios da nação**: artigos de apoio. Brasília: Ipea, 2018.

LUZ NETO, L. G.; FEITAS, L. M. Agências regulatórias e grupos de interesse: uma explicação através da teoria do estado-fato de Léon Duguit e da teoria econômica da regulação de George J. Stigler. **Cadernos de Direito Actual**, n. 5, v. Extraordinário, p. 175-186, 2017.

MACHADO SEGUNDO, H. B. **Manual de direito tributário**. São Paulo: Atlas, 2018.

MACIEL, E. **Reforma tributária e a cultura do litígio**. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea). 2017. Disponível em: < <http://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/8160> >. Acesso em 15 de mai. de 2020.

MANCUSO, W. P. Investimento eleitoral no Brasil: balanço da literatura (2001-2012) e agenda de pesquisa. **Revista de Sociologia e Política**, v. 23, n. 54, p. 155-183, 2015.

MAROCO, J. **Análise de equações estruturais**: fundamentos teóricos, software & aplicações. Pêro Pinheiro: Report Number, 2010.

MARTINEZ, A. Agressividade tributária: um survey da literatura. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)**, v. 11, Edição Especial, p. 206-124, 2017.

MARTINEZ, A. L.; FONSECA, N. M. A influência da estrutura de controle na agressividade tributária corporativa. **Enfoque: Reflexão Contábil**, v. 39, n. 2, p. 153-163, 2020.

MARTINEZ, A. L.; RIBEIRO, A. C.; FUNCHAL, B. The Sarbanes Oxley act and taxation: a study of the effects on the tax aggressiveness of Brazilian firms. Anais do Congresso da USP Controladoria e Contabilidade, 15, 2015, São Paulo, **Anais...** São Paulo: USP, 2015.

MARTINEZ, A. L.; SOUZA, T. B. T.; MONTE-MOR, D. S. Book-tax differences, earnings persistence and tax planning before and after the adoption of IFRS in Brazil. **Advances in Scientific and Applied Accounting**, v.9, n.2, p. 162-180, 2016.

MARTINEZ, A. L., TELLES, H.S.; CHIACHIO, V. Corporate electoral donations and tax aggressiveness. **RAUSP Management Journal**, v. 55, n. 3, p. 235-338, 2020.

MEADE, J. A.; LI, S. Strategic corporate tax lobbying. **The Journal of the American Taxation Association**, v. 37, n. 2, p. 23-48, 2015.

MELLO, F. L. R.; PORTULHAK, H. REFIS: recuperação fiscal ou planejamento tributário? Um estudo com base na percepção de advogados e auditores. **Revista Contabilidade e Controladoria**, v. 11, n. 2, p. 76-95, 2020.

MIYOSHI, R. K.; NAKAO, S. H. Riscos de conformidade tributária: um estudo de caso no estado de São Paulo. **Revista de Contabilidade e Organizações**, v. 6, n. 14, p. 46-76, 2012.

MUELLER, B. Regulação, informação e política: uma resenha da teoria política positiva da regulação. **Revista Brasileira de Economia de Empresas**, v. 1, n. 1, p.9-29, 2001.

MYERS, S. The capital structure puzzle. **The Journal of Finance**, v. 39, n. 3, p. 575-592, 1984.

NALDI, M.; FLAMINI, M. **The CR4 index and the interval estimation of the Herfindahl-Hirschman Index**: an empirical comparison. 2014. Disponível em: < <https://ssrn.com/abstract=2448656> >. Acesso em 22 ago. 2020.

NEVES, J. A. B. **Modelo de equações estruturais**: uma introdução aplicada. Brasília: Enap 2018.

NOGUEIRA, G. O. J. M.; SOUZA NETO, M. O.; SOARES, J. M. M. V. Planejamento tributário agressivo como forma de capitalização por meio do Refis: um estudo em uma empresa familiar. **Revista Controle**, v. 17, n. 2, p. 259-282, 2019.

ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. **Tax revenue (indicator)**. 2020. Disponível em: < <https://doi.org/10.1787/d98b8cf5-en> >. Acesso em 15 de mai. de 2020.

ORAIR, R. O.; GOBETTI, S. W. Reforma tributária: princípios norteadores e propostas para debate. In.: DE NEGRI, J. A.; ARAÚJO, B. C.; BACELETTE, R. (org.). **Desafios da nação**: artigos de apoio. Brasília: Ipea, 2018.

ORAIR, R. O.; GOBETTI, S. W.; LEAL, É. M.; SILVA, W. J. Carga tributária brasileira: estimação e análise dos determinantes da evolução recente - 2002-2012. **Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) Working Paper**, n. 1875, 2013.

PELTZMAN, S. Toward a more general theory of regulation. **Journal of Law and Economics**, v. 19, n. 2, p. 211-240, 1976.

PEREIRA, B. D.; MAIA, J. C. S.; CAMILO T, R. Eficiência técnica na suinocultura: efeitos dos gastos com meio ambiente e da renúncia fiscal. **Revista Brasileira de Engenharia Agrícola e Ambiental**, v. 12, n. 2, p. 200-204, 2008.

RABELLO, G. G.; OLIVEIRA, J. M. Tributação sobre empresas no Brasil: comparação internacional. **Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) Radar**, n. 41, 2015.

RAMOS, C. A. El welfare-state brasileiro en su laberinto. Deuda fiscal, deuda social, universalización, focalización, protección e incentivos. **Revista MERCOSUR de Políticas Sociales**, v. 2, p. 151-172, 2018.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Carga tributária no Brasil 2018**: análise por tributo e bases de incidência. 2020. Disponível em: < <https://receita.economia.gov.br/dados/receitadata/estudos-e-tributarios-e-aduaneiros/estudos-e-estatisticas/carga-tributaria-no-brasil/carga-tributaria-no-brasil-capa> >. Acesso em 10 de mai. de 2020.

REGO, S. O.; WILSON, R. Equity risk incentives and corporate tax aggressiveness. **Journal of Accounting Research**, v. 50, n. 3, p. 775-810, 2012.

REZENDE, A. J. **Avaliação do impacto dos incentivos fiscais sobre os retornos e as políticas de investimento e financiamento das empresas**. 2015. 185 p. Tese (Livro Docência). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2015.

REZENDE, E.; PERALTA, R.; ROSA, L. P.; REZENDE, A. J. Análise do custo fiscal efetivo das renúncias fiscais estaduais. **Tax and Accounting Studies**, v. 1, p. 1-24, 2019.

RIBEIRO, A. C. **Provisões previdenciárias, trabalhistas e tributárias**: gerenciamento de resultados contábeis no Brasil. 2018. 115 p. Tese (Doutorado em Contabilidade e Controladoria). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2018.

RICHTER, B. K.; SAMPHANTHARAK, K.; TIMMONS, J. F. Lobbying ant taxes. **American Journal of Political Science**, v. 53, n. 4, p. 893-909, 2009.

RODRIGUES, M. A.; MARTINEZ, A. L. Demora na publicação das demonstrações contábeis e a agressividade fiscal. **Pensar Contábil**, v. 20, n. 71, p. 14-23, 2018.

ROODMAN, D. How to do xtabond2: An introduction to difference and system GMM in Stata. **Stata Journal**, v. 9, n. 1, p. 86-136, 2009.

SACHSIDA, A. **Como os impostos afetam o crescimento econômico?** 2011. Disponível em: < <http://www.brasil-economia-governo.org.br/2011/03/16/como-os-impostos-afetam-o-crescimento-economico> >. Acesso em 05 de mai. de 2020.

SALVADOR, E. S. O desmonte do financiamento da seguridade social em contexto de ajuste fiscal. **Serviço Social & Sociedade**, n. 130, p. 426-446, 2017.

SANTA, S. L. L.; REZENDE, A. J. Corporate tax avoidance and firm value: from Brazil. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, v. 13, n. 30, p. 114-133, 2016.

SANT'ANA, N. L. S.; MEDEIROS, N. C. D.; SILVA, S. A. L.; MENEZES, J. P. C. B.; CHAIN, C. P. Concentração de propriedade e desempenho: um estudo nas empresas brasileiras de capital aberto do setor de energia elétrica. **Gestão & Produção**, v. 23, n. 4, p. 718-732, 2016.

SANTOS, M. A. C. Relação entre evasão tributária, probabilidade de detecção tributária e escolhas contábeis oportunistas em um ambiente de agência. Anais do Congresso da APNCONT, 12, 2018, João Pessoa, **Anais...** São Paulo: APNCONT, 2018.

SANTOS, M. A. C.; CAVALCANTE, P. R. N.; RODRIGUES, R. N. Tamanho da firma e outros determinantes da tributação efetiva sobre o lucro no Brasil. **Advances in Scientific and Applied Accounting**, v.6, n.2, p. 179-210, 2013.

SANTOS, G. A.; MELO, A. F. M. A realidade da justiça em números: um estudo sobre as principais causas da morosidade da justiça. **Direitos Fundamentais & Justiça**, v. 11, n. 36, p. 95-114, 2017.

SCHEFFER, M.; BAHIA, L. O financiamento de campanhas pelos planos e seguros de saúde nas eleições de 2010. **Saúde em Debate**, v. 37, n. 96, p. 96-103, 2013.

SCOTT, W. R. **Financial accounting theory**. Toronto: Pearson, 2009.

SECRETARIA DO TESOUREIRO NACIONAL. **Séries históricas**. 2020. Disponível em: <<http://www.tesouro.fazenda.gov.br/-/series-historicas>>. Acesso em 10 de mar. de 2020.

SILVA, J. M. **A influência do ciclo de vida organizacional sobre o nível de planejamento tributário**. 2016. 213 p. Tese (Doutorado em Contabilidade e Controladoria). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2016.

SILVA, B. F.; CERVI, E. U. Padrões de financiamento eleitoral no Brasil: as receitas de postulantes à Câmara dos Deputados em 2010 e 2014. **Revista Brasileira de Ciência Política**, n. 23, p. 75-110, 2017.

SILVA, L. K. S. S.; SILVA, A. R. H.; VASCONCELOS, A. C.; CRISÓSTOMO, V. L. Influência do board interlocking e do controle acionário na qualidade da governança corporativa no mercado de ações brasileiro. Anais do Congresso da USP Controladoria e Contabilidade, 19, 2019, São Paulo, **Anais...** São Paulo: USP, 2019.

SILVEIRA, R. S. **Muito além da Zelotes!** As disputas do contencioso fiscal e os interesses das corporações empresariais no Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (CARF) entre 2013 e 2017. 2019. 373 p. Dissertação (Mestrado em Sociologia Política). Programa de Pós-Graduação em Sociologia Política, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2019.

SILVEIRA, A. D. M.; YOSHINAGA, C. E.; BORBA, P. R. F. Crítica à teoria dos stakeholders como função-objetivo corporativa. **Caderno de Pesquisas em Administração**, v. 12, n. 1, p. 33-42, 2005.

STICKNEY, C. P.; MCGEE, V. E. Effective corporate tax rates the effect of size, capital intensity, leverage, and other factors. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 1, n. 2, p. 125-152, 1982

STIGLER, G. J. The theory of economic regulation. **The Bell Journal of Economics and Management Science**, v. 2, n. 1, p. 3-21, 1971.

SUNDER, S. **Teoria da contabilidade e do controle**. São Paulo: Atlas, 2014.

TESOURO TRANSPARENTE. **Relatório mensal da dívida**. 2020. Disponível em: < <https://www.tesourotransparente.gov.br/publicacoes/relatorio-mensal-da-divida-rmd/2010/12> >. Acesso em 15 de mai. de 2020.

TEVDOVSKI, D.; MADJOSKA, J.; JOLAKOSKI, P.; JOVANOVIĆ, B.; STOJKOSKI, V. **Firm profits and government activity**: an empirical investigation. 2020. Disponível em: < <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/102762/> >. Acesso em 5 de dez. de 2020.

TORTATO, C. A. **Proposta de unificação de procedimentos no processo administrativo fiscal**: análise a partir do modelo do conselho administrativo de recursos fiscais. 2019. 153f. Dissertação (Mestrado em Direito). Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2019.

TRIBUNAL DE CONTAS DA UNIÃO. **Contas do presidente da república 2018**. 2019. Disponível em: < <https://portal.tcu.gov.br/contas-do-governo-2018> >. Acesso em 10 de dez. de 2019.

TRIBUNAL DE CONTAS DA UNIÃO. **Painel Renúncias Tributárias**. 2020. Disponível em: < <https://painel3.tcu.gov.br/QvAJAXZfc/opedoc.htm?document=ias1%5Cren%C3%Bancias%20tribut%C3%A1rias%20federais.qvw&lang=pt-BR&host=QVS%40IAS1&anonymous=true> >. Acesso em 10 de fev. de 2020.

UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME. **Human Development Report 2019**. 2019. Disponível em: < <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2019.pdf> >. Acesso em 1 de mai. de 2020.

VIANA JÚNIOR, D. B. C.; CRISÓSTOMO, V. L. Implicações da concentração de controle acionário sobre o 'disclosure' socioambiental: evidências empíricas no Brasil. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, v. 21, n. 5, p. 906-927, 2019.

VISCUSI, W. K., HARRINGTON, J. E., VERNON, J. M. **Economics of regulation and antitrust**. Cambridge: The MIT Press, 2005.

WICALSONO, A. P. N. The effect of corporate political connections on tax aggressiveness: evidence in Indonesia. **Journal of Applied Accounting and Taxation**, v. 4, n. 2, p. 138-143, 2019

ZHU, H.; CHUNG, C. N. Portfolios of political ties and business group strategy in emerging economies: evidence from Taiwan. **Administrative Science Quarterly**, v. 59, n. 4, p. 599-638, 2014.