UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE E ATUÁRIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

CUSTOS POLÍTICOS TRIBUTÁRIOS:
O IMPACTO DO TAMANHO NA ALÍQUOTA TRIBUTÁRIA EFETIVA

Tatiana Lopes

Orientador: Prof. Dr. Iran Siqueira Lima
Co-orientador: Prof. Dr. Alessandro Broedel Lopes

SÃO PAULO
2012

Prof. Dr. João Grandino Rodas
Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Reinaldo Guerreiro
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof. Dr. Edgard Bruno Cornacchione Júnior
Chefe do Departamento de Contabilidade e Atuária

Profa. Dra. Silvia Pereira de Castro Nova
Coordenadora do Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade

TATIANA LOPES

**CUSTOS POLÍTICOS TRIBUTÁRIOS:
O IMPACTO DO TAMANHO NA ALÍQUOTA TRIBUTÁRIA EFETIVA**

Tese apresentada ao Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo como requisito para a obtenção do título de Doutor em Ciências.

Orientador: Prof. Dr. Iran Siqueira Lima

Co-orientador: Prof. Dr. Alessandro Broedel Lopes

Versão Corrigida

(versão original disponível na Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade)

SÃO PAULO

2012

FICHA CATALOGRÁFICA

Elaborada pela Seção de Processamento Técnico do SBD/FEA/USP

Lopes, Tatiana

Custos políticos tributários: o impacto do tamanho na alíquota tributária efetiva / Tatiana Lopes. -- São Paulo, 2012.
173 p.

Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, 2012.

Orientador: Iran Siqueira Lima.

Co-orientador: Alexsandro Broedel Lopes.

1. Contabilidade tributária 2. Tributação - Aspectos políticos
3. Contribuinte 4. Imposto de renda I. Universidade de São Paulo.
Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. II. Título.

CDD – 657.46

Aos meus gordinhos.

Escrever esses agradecimentos é rememorar todo o carinho e ajuda que recebi ao longo desses quatro anos de doutorado, é lembrar, ainda que não nomeados, de todos os que, de alguma forma, contribuíram e auxiliaram neste trabalho.

Primeiramente, agradeço a Deus, por estar sempre presente na minha vida, mesmo quando eu não merecia, por me dar força e perseverança para completar mais essa fase, por se mostrar fiel quando eu mais precisei.

À minha família, mais uma vez obrigada pela paciência, por todo o apoio, *meus gordinhos*, sem vocês isso não seria possível.

Ao Prof. Dr. Iran Siqueira Lima por aceitar mais uma vez ser meu orientador, por acreditar ser possível o desenvolvimento deste trabalho, por me ajudar a traçar o caminho e acima de tudo por ser compreensivo com esta orientanda.

Ao Prof. Dr. Alessandro Broedel Lopes por auxiliar na escolha do tema na disciplina de Teoria Avançada da Contabilidade, por aceitar a co-orientação e por todas as sugestões.

Ao Prof. Dr. Arthur Ridolfo Neto por todas as justificadas críticas e mais ainda pelas sugestões na banca de qualificação que possibilitaram novos caminhos e perspectivas a esta pesquisa.

Ao Prof. Dr. Ariovaldo dos Santos e ao Nivaldo Gomes Lamac pela seleção e disponibilização da base de dados da Revista Melhores e Maiores. E a Fipecafi e a Revista Exame pela manutenção de tão importante ferramenta de pesquisa contábil.

Agradeço, ainda, aos professores que ministraram as disciplinas por mim cursadas, por todos os ensinamentos e correções, pelo incentivo à pesquisa: Dra. Ana Elisa Bechara, Dr. Bruno Salotti, Dr. Eliseu Martins, Dr. Gilberto Martins, Dr. João Luiz Corrar, Dr. José Tadeu de Chiara, Dra. Raquel Sztajn e Dr. Roberto Quiroga Mosquera.

A Renata Turola e Prof. Dr. Gerlando Sampaio Lima por toda a ajuda com a parte estatística que tanto me assustava. A Prof.^a Dra. Mônica Calijuri pela leitura atenta, pelas discussões sobre o tema e pelas sugestões da fase final e a Prof.^a Joanília Cia por toda a ajuda.

Aos meus amigos por tornar essa jornada mais alegre, por me ajudarem no trabalho profissional, por me ouvirem nos momentos de crise, quando parecia que esta tese poderia ser inviável, espero sempre contar com vocês: Adriano Yogi, Bleise Cruz, Candida Sevilhano, Eduardo Alves, Eduardo Boulos, Fernando Chiqueto, Jorge Bispo, Juliano Ayres, Juliana Reis, Maíra Tosetti, Mayra Yano, Marcelo Chacon, Mery Diamante, Nara Taga e Priscila Pitombo.

Aos funcionários das secretarias, Cida, Cris, Francisco, Jaime, Jane, Lucimara, Luciene, Mel, Raquel, Rodolfo, Samantha, Valéria, vocês foram perfeitos. Obrigada por tudo, por todas as informações e auxílios.

**“Para realizar grandes conquistas, devemos
não apenas agir, mas também sonhar; não
apenas planejar, mas também acreditar.”**

Anatole France

RESUMO

Zimmerman (1983) propõe que as grandes companhias devem apresentar alíquotas tributárias efetivas superiores às das pequenas companhias em decorrência dos custos políticos tributários. A aplicabilidade da hipótese dos custos políticos referentes à esfera tributária de Zimmerman (1983) ao Brasil pode ser defendida, uma vez que também se apresentam aqui muitos dos fatores institucionais que acabam por direcionar a atenção dos políticos e dos organismos regulamentadores/fiscalizadores para as grandes companhias. Sendo a questão de pesquisa do presente trabalho verificar se **existe relação progressiva entre o tamanho das companhias brasileiras e a alíquota tributária efetiva**, a hipótese metodológica adotada foi a de que **existe relação regressiva entre a alíquota tributária efetiva e o tamanho das companhias**. Tal proposição se pautou em Siegfried (1972) que defende que as grandes empresas, em função de contar com recursos financeiros e intelectuais superiores aos disponíveis aos pequenos contribuintes, acabam por reduzir, através do *lobby* e de estratégias de planejamento tributário, o montante de tributos a ser recolhido aos cofres públicos. O objetivo geral do trabalho foi traçar um diagnóstico de como se dá a relação, isto é, se esta realmente existir, entre a alíquota tributária efetiva e o tamanho das companhias. Dentre as restrições, cabe mencionar que o trabalho focou apenas o Imposto de Renda - Pessoa Jurídica (IRPJ) e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) e que foi pressuposto desta pesquisa que os valores das despesas tributárias apurados pelas companhias estão aderentes à legislação fiscal, ou seja, não foi utilizado nenhum mecanismo ilícito para redução de tais custos. O período analisado compreende os anos de 2006 a 2011 e a amostra foi composta por 3037 empresas distribuídas em 23 setores. Foi utilizada a técnica estatística de dados em painel, que permitiu trabalhar a base de dados sob duas perspectivas: temporal (*within*) e *cross-section* (*between*). Sob a perspectiva temporal, a única variável que impacta a alíquota tributária efetiva é o tamanho. Adicionalmente, o relacionamento dessa variável é inverso ao tamanho, sendo, portanto, possível afirmar que, no Brasil, quanto maior uma empresa, menor sua alíquota tributária efetiva. Pela análise *cross-section* é possível afirmar que impactam a alíquota tributária efetiva: ser a empresa listada na bolsa (capital aberto), controle estatal, sede localizada na região norte e nordeste e alguns setores de atividades. Foi evidenciada a relação positiva entre a alíquota tributária efetiva e ser companhia aberta, tal relação é justificada, visto que essas companhias passam a ser acompanhadas por investidores e analistas, o que restringe a atividade de planejamento tributário. Com relação à região de localização da sede existe a tendência de maior pagamento de tributos para empresas cuja sede esteja localizada na região norte e nordeste. Considerando que no período analisado ocorrem mudanças legislativas relevantes, também foi testada a ocorrência de quebra estrutural nos painéis com relação ao Regime Tributário de Transição (RTT), cuja hipótese foi rejeitada, sendo possível concluir que o RTT cumpriu com seu objetivo, qual seja manter a neutralidade tributária.

ABSTRACT

*Zimmerman (1983) contends that major U.S. corporations pay effective tax rates which are higher than those of small companies, as a result of political costs. The applicability of the political cost hypothesis, within the scope of Zimmerman's study (1983), to Brazil, could also be defended since there are many institutional factors in this country that lead politicians and the regulatory/supervisory agencies to scrutinize large companies more closely. Accordingly, the objective of this study is to examine whether **there is a progressive relation between the size of Brazilian firms and the effective tax rates**. The methodological hypothesis adopted was that **there is a regressive relation between the effective tax rate and the size of the firms**. This proposition is based on Siegfried (1972) who defends that, since major corporations have access to greater financial and intellectual resources than those available to smaller taxpayers, these firms are able to reduce, through lobbying and tax-planning strategies, the amount of tax payable to the public coffers. The general objective of this research was to map the relationship, if it actually exists, between effective tax rates and company size. Among the limitations, it should be stressed that this work focuses solely on corporate income tax (IRPJ) and social contribution on net income (CSLL) and that the study assumed that the determination of tax by the firms is compliant with fiscal legislation, i.e. no illicit tax evasion mechanisms were used. The period under analysis is from 2006 to 2011 and the sample comprised 3037 companies distributed among 23 sectors. The statistical technique for panel data analysis was used, permitting the database to be analyzed from two perspectives: temporal (within) and cross-sectional (between). From a temporal perspective, the only variable that affects the effective tax rate is size. In addition, the relationship of the variables is inverse and, accordingly, it is possible to affirm that, in Brazil, the larger the company the lower its effective tax rate. Based on a cross-sectional analysis, it is possible to affirm that the effective tax rates of companies are impacted when they are: stock-exchange listed (publicly held), state controlled, headquartered in the North and Northeast regions of Brazil and operate in specific activity sectors. A positive relation was evidenced between the effective tax rate and companies that are publicly held and this relation is justified by the fact that these companies are closely scrutinized by investors and analysts, thereby restricting their tax planning activity. As regards location, companies whose headquarters are located in the North and Northeast regions tend to pay higher taxes. Considering that during the period under analysis, significant changes to tax legislation occurred, the occurrence of a structural break in the panel data, related to the Transitional Tax Regime (RTT), was also tested and the hypothesis was rejected, and it was possible to conclude that RTT fulfilled its objective, which is to maintain tax neutrality.*

SUMÁRIO

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS	3
LISTA DE TABELAS	5
1 INTRODUÇÃO	7
1.1 Contextualização.....	7
1.2 Questão de pesquisa.....	9
1.2.1 Questão de pesquisa expandida.....	11
1.3 Hipótese de pesquisa.....	12
1.4 Objetivos.....	14
1.4.1 Objetivos gerais.....	14
1.4.2 Objetivos específicos.....	14
1.5 Contribuições esperadas e justificativas	15
1.6 Delimitação da pesquisa	16
1.7 Estrutura do trabalho.....	18
2 REFERENCIAL TEÓRICO	21
2.1 Teoria contábil	21
2.2 Teoria Contábil Positiva	24
2.2.1 Evolução e expoentes	26
2.2.2 A Teoria Contábil Positiva no Brasil	28
2.2.3 Watts e Zimmerman	31
2.3 O enfoque oportunístico	34
2.4 Hipótese dos custos políticos tributários	39
2.4.1 Antecedentes	46
2.4.1.1 Impacto do prejuízo fiscal	47
2.4.1.2 Composição de ativos.....	49
2.4.1.3 Reino Unido.....	50
2.4.1.4 Países emergentes do Pacífico.....	51
2.4.1.5 Malásia	53
2.4.1.6 Austrália	54
2.4.1.7 China.....	55
2.4.1.8 Taiwan	58
2.4.1.9 Irã.....	58
2.4.1.10 Holanda.....	58
2.4.1.11 União Europeia	59
2.4.2 Influência política.....	60
2.4.3 A aplicabilidade da hipótese ao ambiente brasileiro	62
2.4.3.1 Lei n. 11.727/08.....	63
2.4.3.2 Delegacias especiais da Receita Federal	64
2.4.3.3 Incentivo a pequenos contribuintes	65
2.4.3.4 Execuções fiscais de grande valor.....	66
2.5 O relacionamento entre o sistema tributário e o sistema contábil	67
2.5.1 O ambiente brasileiro antes da convergência com as normas internacionais	69
2.5.2 O ambiente brasileiro após a convergência com as normas internacionais	73
2.5.3 Conceito de renda.....	76
2.6 Alíquota tributária efetiva.....	79
2.6.1 A alíquota tributária efetiva brasileira.....	82
2.6.2 Outras métricas tributárias	83
2.7 Planejamento tributário.....	84

2.7.1	Evolução do planejamento tributário	86
2.7.1.1	A primeira fase	87
2.7.1.2	A segunda fase.....	91
2.7.1.3	A terceira fase.....	93
2.7.2	O que não é planejamento tributário?	97
2.7.3	Operações preocupantes	101
2.7.3.1	<i>Step transactions</i>	101
2.7.3.2	Operações não normais.....	102
2.7.3.3	Operações entre partes relacionadas.....	102
2.7.3.4	Uso de sociedades.....	102
2.7.3.5	Ingresso de sócio e cisão seletiva	103
2.7.3.6	Ágio	103
2.7.3.7	Outros temas	105
2.7.4	Os grandes contribuintes e o planejamento tributário	107
3	METODOLOGIA	113
3.1	Método estatístico.....	114
3.2	Amostra.....	114
3.3	Alíquota tributária efetiva.....	120
3.4	<i>Missings e outliers</i>	122
3.5	Os grandes contribuintes.....	124
3.6	Dados em painel	126
4	ANÁLISE DOS RESULTADOS	129
4.1	Dados em painel <i>Within</i> – dentro do grupo	129
4.2	Dados em painel <i>Between</i> – entre os indivíduos	135
4.3	Mudança estrutural	140
4.3.1	Lei n. 11.638/07	140
4.3.2	Lei n. 11.727/08	141
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	143
	REFERÊNCIAS	149

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABIT: Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção
 ATE: Alíquota Tributária Efetiva
 BMF/BOVESPA: Bolsa de Mercadorias e Futuros/Bolsa de Valores de São Paulo
 BNDES: Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social
 BTT: Benefício Tributário decorrente de Tratados
 CAPES: Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior
 CFC: Conselho Federal de Contabilidade
 CPC: Comitê de Pronunciamentos Contábeis
 CPMF: Contribuição Social sobre Movimentações Financeiras
 CSLL: Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
 CTN: Código Tributário Nacional
 CVM: Comissão de Valores Mobiliários
 DEAIN: Delegacia Especial de Assuntos Internacionais
 DEINF: Delegacia Especial de Instituições Financeiras
 DEMAC: Delegacia Especial de Maiores Contribuintes
 DTC: Despesa Tributária Corrente
 DVA: Demonstração do Valor Adicionado
 ENANPAD: Encontro Anual da Associação Nacional de Programas de Pós-Graduação em Administração
 ETR: *Effective Tax Rate*
 FACESP: Fundação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo
 FASB: *Financial Accounting Standard Board*
 FEA/USP: Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo
 FEBRABAN: Federação Brasileira de Bancos
 FGTS: Fundo de Garantia do Tempo de Serviço
 FIESP: Federação das Indústrias do Estado de São Paulo
 FIPECAFI: Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras
 FTSE: *Financial Times Stock Exchange*
 IAS: *International Accounting Standard*
 IASB: *International Accounting Standard Board*
 ICMS: Imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestação de serviços de transporte interestadual, intermunicipal e de comunicação.
 IFA: *International Fiscal Association*
 IFRS: *International Financial Reporting Standard*
 INSS: Instituto Nacional do Seguro Social
 IOF: Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio, Seguros e relativas a Títulos e Valores Mobiliários
 IPI: Imposto sobre Produtos Industrializados
 IRPJ: Imposto de Renda - Pessoa Jurídica
 IRS: *Internal Revenue Service*
 ISS: Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza.
 LAIR: Lucro Antes de Tributos Incidentes sobre o Lucro
 LALUR: Livro de Apuração do Lucro Real
 LL: Lucro Líquido
 LN: Logaritmo Natural
 LSA: Lei das Sociedades por Ações

MP: Medida Provisória

NBC T: Norma Brasileira de Contabilidade Técnica

NYSE: *New York Stock Exchange*

PIB: Produto Interno Bruto

POLS: *Pooled Ordinary Least Squares*

PWC: *Price Waterhouse Coopers*

RFB: Receita Federal do Brasil

RIR: Regulamento do Imposto de Renda

RTT: Regime Tributário de Transição

SFAS: *Statement of Financial Accounting Standard*

SIMPLES: Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições

SUDAM: Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia

SUDENE: Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste

TPE: Tributos Pagos no Exterior

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Evolução da carga tributária.....	82
Tabela 2 – Planejamento tributário abusivo.....	104
Tabela 3 – Classificação da amostra por setor e ano.....	116
Tabela 4 - Classificação da amostra por capital, controle e nacionalidade.....	118
Tabela 5 - Classificação da amostra por região da localização da sede.....	119
Tabela 6 – Estatística descritiva das variáveis LAIR e faturamento.....	121
Tabela 7 – Teste de Chow.....	131
Tabela 8 – Teste de Chow Final.....	132
Tabela 9 – Teste LM de Breusch-Pagan.....	133
Tabela 10 – Teste de Hausman.....	133
Tabela 11 – Modelo final com efeitos aleatórios.....	134
Tabela 12 - Resultados dados em painel <i>Between</i>	136
Tabela 13 – Resultado final entre indivíduos.....	137
Tabela 14 – Teste de Chow para Lei n. 11.638/07.....	141
Tabela 15 – Teste de Chow para Lei n. 11.727/08.....	142

1 INTRODUÇÃO

1.1 Contextualização

Recentemente, muitos são os estudos contestando a carga tributária nacional e a relevância desta comparada ao panorama internacional, evidenciando assim a perda de competitividade da indústria brasileira. Entretanto, de modo geral, percebe-se que os resultados, apesar de indicarem a elevada participação dos tributos em relação ao Produto Interno Bruto (PIB), são um tanto quanto contraditórios, não sendo possível no atual panorama afirmar com segurança quais os setores ou contribuintes mais penalizados com esses custos, sendo bastante comum governo e entidades de classes discutirem acerca dos dados tributários nacionais e dos critérios utilizados nas pesquisas.

Neste contexto, o título de maior pagador de impostos é bastante disputado, na tentativa de sensibilizar o governo e a opinião popular e com isso, quem sabe, conseguir uma redução de alíquota, isenção ou qualquer outro tipo de incentivo governamental ou de pelo menos evitar a majoração de alíquota ou a criação de uma nova hipótese de incidência¹. Já não é estranho que, após a publicação de uma pesquisa por determinado órgão patronal, sejam os resultados contrapostos por pesquisa de outra entidade de classe ou pelo próprio governo. Não sendo, portanto, confiável apontar qual é o setor sujeito a maior carga tributária no Brasil.

Na medida em que o governo faz escolhas fiscais, as quais muitas vezes se justificam por diretrizes políticas, por exemplo, desonerar as exportações, proteger um determinado setor da entrada de mercadorias importadas, incentivar a contratação de mão de obra ou manter os postos de trabalho, essas escolhas passam a ser questionadas pelos setores preteridos.

¹ Pode ser citada, a título de exemplo, a iniciativa da Associação Comercial de São Paulo em parceria com Fundação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo – FACESP e do Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário que criou o “Impostômetro”, a fim de demonstrar para a população quanto já foi arrecadado pelos governos federal, estaduais e municipais em tributos, bem como evidenciar a elevada carga tributária nacional. No mesmo sentido, a Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção – ABIT criou o “Importômetro” que mensura quanto foi importado de produtos têxteis, o custo tributário da indústria têxtil nacional e quantos empregos deixaram de ser gerados no país.

Neste sentido, surge a polarização entre os contribuintes que passam a demandar um tratamento isonômico, desconstruindo as justificativas governamentais para a concessão dos incentivos. A referida polarização pode se manifestar de diversas formas, seja entre setor produtivo e setor financeiro, seja entre pequenas e grandes² empresas, ou entre empresas de regiões diferentes. Adicionalmente, este problema não pode ser considerado como uma exclusividade nacional. Stiglitz (2002, p. 476), ao tratar da origem histórica do sistema tributário norte-americano, ilustra claramente a segregação dos contribuintes norte-americanos entre os oriundos do norte e os do sul que culminou em uma proibição constitucional de tributação das exportações.

Outro aspecto a ser considerado é a complexidade de nosso sistema. De acordo com pesquisa realizada pela *International Fiscal Association* (IFA), o Sistema Tributário Brasileiro é um dos mais complexos do mundo, perdendo apenas para o sistema alemão. Resultado corroborado por recente estudo realizado pela PriceWaterhouse Coopers (PwC, 2012) em parceria com o Banco Mundial, que aponta o país como o que demanda mais tempo para o cumprimento das obrigações tributárias aproximadamente 2.600 horas por ano ao passo que a média mundial é de 277 horas.

Contudo, esse emaranhado de normas que preveem muitos tributos, sejam esses impostos, taxas ou contribuições, além de uma infindável lista de obrigações acessórias, possibilita as atividades de planejamento tributário, cujo principal objetivo é a redução legal da carga tributária global paga pelas empresas. Porém, não se pode desconsiderar a atuação das autoridades tributárias, as quais tomarão medidas a fim de restringir esse tipo de comportamento por parte dos contribuintes e aumentar a arrecadação. Muito menos o comportamento dos políticos que podem votar medidas a fim de proibir algumas dessas práticas, principalmente se tal posicionamento se transformar em votos nas próximas eleições.

Neste cenário, Zimmerman (1983), embasado pelas perspectivas oportunísticas, segundo a hipótese dos custos políticos, propõe que as grandes companhias devem apresentar alíquotas

² Apesar de o termo pequena e grande empresa ou pequeno e grande contribuinte ser utilizado na maioria dos estudos sobre o tema, deve-se ter claro que este visa evidenciar uma diferença de tamanho entre as observações, mas não necessariamente a existência de uma dicotomia. Neste sentido, talvez a melhor nomenclatura fosse grandes e outros. Mas, mantendo a coerência com os estudos internacionais, o presente estudo também se utilizará dos termos grandes e pequenos contribuintes.

tributárias efetivas superiores às das pequenas companhias. Pois, apesar de a alíquota nominal ser igual, os procedimentos contábeis adotados para reduzir resultados das grandes companhias não são, geralmente, aceitos pelas autoridades tributárias, o que ocasiona um deslocamento da alíquota efetiva para patamares superiores, se comparada à alíquota efetiva dos pequenos contribuintes. Adicionalmente, por essa hipótese, as maiores empresas serão mais bem fiscalizadas pelas autoridades em decorrência do maior potencial de dano à sociedade bem como do maior potencial arrecadatário.

Considerando a situação problema de forma universal, percebe-se que os resultados encontrados pelo pesquisador podem divergir no cenário local, dadas as particularidades de nosso sistema que ainda tem espaço para a elisão fiscal e a consequente redução da alíquota efetiva de forma real, ou seja, ainda é possível pagar menos tributos considerando o nível de resultados sem nenhum mecanismo de redução intencional que vise evitar os custos políticos, conforme definido por Watts e Zimmerman (1986). A partir desta breve contextualização do tema, passa-se agora à explanação da questão de pesquisa.

1.2 Questão de pesquisa

Watts e Zimmerman (1986) propõem a existência de três hipóteses básicas para explicar e prever práticas contábeis adotadas pelas organizações, a saber: hipótese do plano de incentivos³; hipótese do grau de endividamento⁴; e hipótese dos custos políticos⁵. Essas hipóteses foram formuladas sob a perspectiva oportunística, segundo a qual os indivíduos atuam de forma racional, em função de interesses pessoais, buscando a maximização de seu próprio bem-estar.

O presente trabalho está focado na terceira hipótese, a do tamanho ou custos políticos, que pressupõe que os lucros mais elevados tendem a atrair atenções adversas da sociedade, desde órgãos reguladores e fiscalizadores até entidades de classe, imprensa, ambientalistas e grupos de defesa do consumidor, entre outros.

³ *Bonus Plan Hypothesis.*

⁴ *Debt/Equity Hypothesis.*

⁵ *Political Cost Hypothesis.*

De acordo com Dias e Machado (In: IUDÍCIBUS; LOPES, 2004), a ideia subjacente é de que, perante segmentos da sociedade, resultados mais expressivos podem estar associados à exploração da mão de obra, sonegação de impostos, degradação do meio ambiente, preços abusivos, entre outros comportamentos inaceitáveis.

É pressuposto desta hipótese que, estando as demais variáveis constantes, *ceteris paribus*, ao considerarem que a empresa está sob forte observação de natureza política e que isso poderá elevar seus custos⁶, os administradores tenderão a escolher procedimentos contábeis que desloquem lucros do presente para períodos futuros, a fim de evitar que essa observação se transforme em custos. Portanto, essa hipótese introduz um componente político na escolha dos procedimentos contábeis de determinadas empresas.

Neste contexto, o tamanho das empresas tem sido utilizado como *proxy* para custos políticos. Zimmerman (1983) propõe que as grandes companhias estão sujeitas a um maior escrutínio do governo e, visando reduzi-lo, tendem a escolher procedimentos contábeis que reduzam os resultados, a fim de evitar os “holofotes” da mídia e a consequente pressão popular. Sendo um dos componentes desses custos políticos, os tributos incidentes sobre os lucros⁷.

De acordo com o autor, ao se isolar este elemento dos custos, deve ser possível observar alíquotas efetivas superiores para as grandes companhias, se comparadas às das pequenas. Pois, apesar de a alíquota nominal ser igual, os procedimentos contábeis adotados para reduzir resultados dos grandes contribuintes não são geralmente aceitos pelas autoridades tributárias, distorcendo a relação despesa tributária *versus* lucro antes de impostos, e aumentando assim a alíquota efetiva. Outro argumento é a maior/melhor fiscalização das autoridades fiscais sobre os recolhimentos tributários dessas empresas.

Os achados de Zimmerman (1983) confirmam a teoria, pois aproximadamente as 50 maiores companhias americanas listadas na *New York Stock Exchange* (NYSE) apresentam alíquotas efetivas significativamente superiores às apresentadas pelas pequenas, sendo uma das justificativas as numerosas provisões como, por exemplo, para crédito tributário sobre investimentos para extração de petróleo. Esses procedimentos permitiram uma variação na

⁶ Os custos podem ser majorados em função de infrações descobertas na fiscalização ou por mudanças legislativas em decorrência de pressão popular.

⁷ *Corporate Tax*.

alíquota efetiva entre as diversas empresas e indústrias, o que, em última instância, pode ser considerado como uma métrica para avaliar o sucesso das companhias, as quais, visando evitar o início de processos políticos que poderão aumentar permanentemente seus custos, acabam por pagar aos cofres públicos mais impostos que a média das empresas nacionais.

A aplicabilidade da hipótese dos custos políticos referentes à esfera tributária de Zimmerman (1983) para o ambiente nacional pode ser defendida, uma vez que também se apresentam aqui muitos dos fatores institucionais que acabam por direcionar a atenção dos organismos regulamentadores/fiscalizadores para as grandes companhias como, por exemplo, a existência da Delegacia Especial de Grandes Contribuintes e de Instituições Financeiras no âmbito da Receita Federal do Brasil (RFB).

A partir desse fato observado, segue-se para a segunda fase da pesquisa: o problema. Segundo Richardson (1999, p. 26), a formulação de um problema ou pergunta deve ser baseada na observação de um fenômeno. Nesse sentido, Kerlinger (1980, p. 35) define problema como uma questão que mostra uma situação necessitada de discussão, investigação, decisão ou solução.

Para Gil (2002, p. 24), “[...] um problema pode ser de natureza científica, quando envolve variáveis que podem ser testáveis [...]”. Assim sendo, este estudo visa a responder à seguinte questão:

Existe relação progressiva entre o tamanho das companhias brasileiras e a alíquota tributária efetiva?

1.2.1 Questão de pesquisa expandida

Com o objetivo de responder à questão de pesquisa, faz-se necessária sua expansão, abrindo-a em indagações menores que, ao serem respondidas, propiciam a continuidade do trabalho e a resposta à tese proposta. Essas questões menores acabam por definir o caminho a ser percorrido, além de evidenciarem outros aspectos cuja descoberta também contribui para o desenvolvimento de trabalhos futuros. Dentre essas, apresentam-se abaixo as formulações elencadas:

- Existe diferença entre a alíquota tributária efetiva das grandes companhias e das pequenas?
- Existe diferença entre a alíquota tributária efetiva das companhias abertas e das fechadas?
- Existe diferença entre a alíquota tributária efetiva entre empresas de controle estatal e as de controle privado?
- Existe diferença entre a alíquota tributária efetiva entre empresas de capital nacional e de capital estrangeiro?
- Existe diferença entre a alíquota tributária efetiva dos setores produtivos e do setor financeiro?
- Existe diferença entre a alíquota tributária efetiva dos diversos setores econômicos?
- Existe diferença entre a alíquota tributária efetiva das companhias em relação à região de localização?
- Existe diferença entre a alíquota tributária efetiva no início do período analisado e no final deste período?

1.3 Hipótese de pesquisa

A terceira etapa de uma pesquisa passa pela formulação de uma hipótese de pesquisa que, segundo Gil (2002, p. 31), é uma “[...] expressão verbal suscetível de ser declarada verdadeira ou falsa [...]”. Por esta razão, para o autor, “[...] a hipótese é a proposição testável que pode vir a ser a solução do problema [...]”. Em outras palavras, é a resposta que se espera obter na questão de pesquisa.

Diante disso, este trabalho tem a seguinte hipótese metodológica: **existe relação regressiva entre a alíquota tributária efetiva e o tamanho das companhias**. Tal proposição é pautada em Siegfried (1972) que defende que as grandes companhias, em decorrência da disponibilidade de recursos financeiros e intelectuais, podem reduzir seus custos através de planejamento tributário.

Apesar de parecer contrária a questão de pesquisa, na visão de Marconi e Lakatos (2007, p. 137), a hipótese deve ser uma “proposição antecipadora à comprovação de uma realidade

existencial”, ou seja, “antecede a constatação dos fatos”. De qualquer forma, está é “uma suposta, provável e provisória resposta a um problema”.

Voltando para o caso em tela, a hipótese de pesquisa da presente tese é embasada no pressuposto de que, no ambiente nacional, as grandes companhias têm acesso a mecanismos de planejamento tributário muito mais complexos/agressivos dos que os utilizados pelos pequenos contribuintes.

A complexidade de nosso sistema abre espaço para a adoção de estratégias tributárias efetivas que reduzem a carga tributária paga pelas empresas. Entretanto, nem todas as empresas, notadamente as pequenas e as micro, podem implementar um planejamento tributário confiável, à prova dos questionamentos das autoridades fiscais ou ainda conseguem dosar o nível de agressividade aceitável frente a eventuais questionamentos.

A utilização pelos grandes contribuintes de mecanismos de planejamento tributário é notória, tanto que a RFB criou delegacias especiais para a fiscalização daqueles. Também pode ser mencionado o aumento dos autos de infração milionários, e até mesmo bilionários que estes contribuintes têm sofrido nos últimos anos, face à desconsideração de transações ou estruturas, e que contaram com ampla cobertura midiática.

A idealização de estruturas que permitam a maximização dos resultados com a minimização das despesas tributárias só se torna possível a partir de profissionais que conheçam as particularidades envolvidas que são variáveis em decorrência de atividade, região, incentivos, estrutura societária, entre outros. Assim, a falta de pessoal qualificado ou de condições financeiras para contratar consultorias especializadas pode restringir o acesso das pequenas companhias.

Como hipóteses alternativas, esta pesquisa suporta mais duas outras proposições que são possíveis respostas ao problema formulado, mas não são, na visão da autora, as prováveis observações que serão encontradas após os testes estatísticos, a saber:

H_{A1} : existe relação progressiva entre a alíquota tributária efetiva e o tamanho das companhias.

H_{A2} : não existe relação entre a alíquota tributária efetiva e o tamanho das companhias.

Para Martins e Lintz (2000, p. 32), somente após a caracterização da situação-problema e da definição criteriosa da questão de pesquisa é que se podem definir os objetivos de pesquisa, com a precisão e a concisão indispensáveis ao seu alcance.

1.4 Objetivos

A enunciação de objetivos claros de pesquisa funciona como guia ao pesquisador. Para Gilberto Martins (2002, p. 32), “[...] esse procedimento balizará todas as demais ações, possibilitando menos risco de fugas ao pesquisador.”

Para tanto, os objetivos da presente pesquisa foram divididos em objetivos gerais e objetivos específicos, sendo o objetivo geral ligado diretamente ao escopo da pesquisa e os específicos relacionados às questões de pesquisa expandida.

1.4.1 Objetivos gerais

É objetivo geral deste trabalho traçar um diagnóstico de como se dá a relação, isto é, se esta realmente existir, entre a alíquota tributária efetiva e o tamanho das companhias. Há de se ressaltar que esta análise está focada no ambiente interno brasileiro.

1.4.2 Objetivos específicos

São objetivos relacionados à questão de pesquisa expandida e às fases da pesquisa. Foram traçados de forma a identificar o maior número possível de direcionadores da alíquota tributária efetiva, além de manter a viabilidade da pesquisa.

A condução deste objetivo também possibilitará atingir objetivos específicos relacionados à utilização de planejamento tributário pelas grandes companhias. São eles:

- Comparar a alíquota tributária efetiva das grandes companhias com a das pequenas;
- Comparar a alíquota tributária efetiva das companhias abertas das fechadas;
- Comparar a alíquota tributária efetiva das empresas de controle estatal e das empresas de controle privado;

- Comparar a alíquota tributária efetiva das empresas de capital nacional e das empresas de capital estrangeiro;
- Comparar a alíquota tributária efetiva dos setores produtivos e do setor financeiro;
- Comparar a alíquota tributária efetiva dos diversos setores econômicos;
- Comparar a alíquota tributária efetiva paga pelas companhias em relação à região de localização.
- Comparar a alíquota tributária efetiva das companhias no início do período analisado e no final deste período.

1.5 Contribuições esperadas e justificativas

A tese dos custos políticos tributários já foi testada e validada em diversos países, como será apresentado no referencial teórico no segundo capítulo. Contudo, em pesquisa realizada nos principais periódicos nacionais ranqueados pela Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), bem como nos principais bancos de tese, não foi encontrada nenhuma pesquisa sobre o tema no Brasil. Desta forma, a primeira contribuição deste trabalho é seu caráter inovador, uma vez ser inédito verificar se o tamanho do contribuinte afeta ou não a alíquota tributária efetiva.

Espera-se ainda contribuir na análise dos direcionadores da alíquota tributária efetiva e até mesmo da carga tributária das empresas e como se comportou no período analisado, que é marcado por mudanças econômicas e legislativas no país. Também será possível identificar se essa carga se distribui de forma isonômica entre as grandes e pequenas companhias, entre os diversos setores, entre as companhias abertas e fechadas, entre as companhias privadas e estatais e entre as regiões brasileiras, sendo ainda este último aspecto uma das justificativas do presente trabalho, uma vez que muitos estudos analisando a carga tributária setorial/regional acabam por usar vieses relativos à entidade patrocinadora do estudo, como exemplo podem ser citadas as divergências entre as alíquotas setoriais dos estudos apresentados pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) e pela Federação Brasileira de Bancos (FEBRABAN).

Busca-se, também, em um segundo momento, auxiliar na identificação de distorções setoriais e regionais, pois a existência de alíquotas tributárias efetivas superiores em função desses critérios podem ser distorções decorrentes de auxílios que determinados nichos tenham recebido.

Por outro lado, se espera apontar indícios de mecanismos de redução de resultados e, conseqüentemente, dos custos políticos, conforme proposto por Watts e Zimmerman (1986), além dos mecanismos de planejamento tributário utilizados para redução real da alíquota efetiva através de estruturas que, de forma legal, evitem, diminuam, ou posterguem o pagamento de tributos.

Por fim, também será analisado o comportamento da alíquota tributária efetiva ao longo do tempo, se houve alguma alteração de patamar entre o início e o final do período pesquisado. Estes números poderão ser confrontados com dados oficiais sobre a carga tributária nacional ao longo dos anos.

A importância desta pesquisa pauta-se pela relevância que a gestão tributária tem frente à controladoria das empresas, sendo responsável muitas vezes por redução significativa dos custos face à elevada carga tributária. Num cenário globalizado, em que o país disputa mercados internacionais, significa dizer que a existência de distorções pode afetar a concorrência dos produtos nacionais frente a mercadorias importadas e que, apesar da eficiência operacional das nossas companhias, o custo tributário (obrigações principal e acessórias) de se operar via Brasil pode inviabilizar o preço de nossos artigos.

1.6 Delimitação da pesquisa

Diante de tão abrangente tema, algumas delimitações se fazem necessárias. Conforme Gilberto Martins (2002, p. 32):

[...] é natural a fixação de condicionantes em qualquer tipo de pesquisa. Não se pode querer “pesquisar tudo de uma única vez”. É preciso que haja um equilíbrio no estabelecimento dos parâmetros a fim de não limitar excessivamente o trabalho, tornando-o inócuo, ou deixá-lo tão extenso, tornando-o superficial.

Inicialmente, cabe ressaltar que o presente trabalho está focado nos tributos sobre os lucros, a saber, no caso brasileiro, Imposto de Renda – Pessoa Jurídica (IRPJ) e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL). E que, apesar de o termo “carga tributária” ser mencionado em sentido amplo, não integram o escopo da presente pesquisa os tributos sobre vendas, sobre propriedade, sobre o faturamento⁸ ou ainda sobre folha de pagamentos.

Um aspecto a ser considerado é a classificação das companhias em relação às variáveis, pois, conforme será explicado, a classificação será constante para todo o período analisado, o que poderá não ser verdadeiro no caso de alterações, por exemplo, mudança da região da sede ou abertura de capital. Com relação aos setores, no caso de a companhia atuar em mais de um segmento, o critério utilizado será o de atividade preponderante.

O momento analisado se iniciou no ano 2006 (com a publicação das demonstrações financeiras consolidadas anuais) e se encerrou em 2011, totalizando assim seis exercícios fiscais. A base de dados utilizada será a da Revista Melhores e Maiores mantida pela parceria Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (Fipecafi) e Revista Exame com inclusão de dados da base Económica para o setor financeiro. A expansão dos resultados da amostra, assim como em toda pesquisa social, é limitada, uma vez não ser o conjunto de indivíduos amostral uma representação exata de todos os estratos da população. Entretanto, esta é a maior base contábil disponível no país e a única que abrange também empresas fechadas.

Com relação à alíquota efetiva, é presunção desta pesquisa que os valores das despesas tributárias apurados pelas companhias estão aderentes à legislação fiscal, ou seja, não foi utilizado nenhum mecanismo ilícito para redução desta. Também vale mencionar que não foi realizada nenhuma análise qualitativa sobre as demonstrações financeiras utilizadas.

⁸ Não foram considerados como tributos incidentes sobre faturamento o Imposto de Renda e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido quando apurados pela metodologia do lucro presumido.

1.7 Estrutura do trabalho

Este trabalho está estruturado a partir dessa breve introdução em que se contextualiza a pesquisa no ambiente tributário vivido pelas companhias brasileiras, sejam estas grandes ou pequenas. Nesta introdução ainda se busca, mesmo que brevemente, especificar a questão de pesquisa, bem como as hipóteses, os objetivos, as justificativas e delimitações, e esta estrutura.

No segundo capítulo, apresenta-se o Referencial Teórico que se inicia com os principais conceitos relativos à Teoria Contábil Positiva, sua evolução e principais expoentes. Na sequência, analisa-se a obra de Watts e Zimmerman (1986) e as três hipóteses propostas, privilegiando a terceira proposição, a hipótese dos custos políticos, que é o escopo desta pesquisa.

Após essa breve contextualização, inicia-se o estudo dos componentes tributários e como esses estão inseridos na conjuntura dos custos políticos. Iniciando em Zimmerman (1983), que primeiro propôs a alíquota tributária efetiva como *proxy* para custos políticos, serão apresentados os antecedentes sobre o tema, ou seja, pesquisas que testaram se as alíquotas tributárias efetivas das grandes corporações são superiores às das pequenas companhias. Serão reproduzidos os principais resultados encontrados em diferentes sistemas contábeis e tributários.

A partir deste arcabouço será analisada a aplicabilidade da hipótese ao ambiente político brasileiro, ao qual as empresas estão submetidas. Também será analisado como o sistema tributário brasileiro se relaciona com as informações contábeis. Tal verificação visa a identificar possíveis diferenças entre nosso contexto e aquele ao qual as empresas testadas por Zimmerman (1983) estavam submetidas.

Por fim, ainda serão discutidos os principais conceitos relativos ao planejamento tributário, bem como exemplificadas operações que têm sido utilizadas pelas empresas a fim de reduzir as despesas com tributos. Também será abordado o tema planejamento tributário em face dos custos políticos que os grandes contribuintes têm sofrido em virtude da pressão popular para que esses recolham mais tributos aos cofres públicos.

O próximo capítulo será dedicado à Metodologia desta pesquisa, onde será explicada a amostra selecionada e os tratamentos empregados para detecção e exclusão de *outliers*. Será também explicado como serão estruturados os testes estatísticos utilizados para se verificar as proposições, bem como os motivos que levaram esta pesquisa a se munir da técnica de dados em painel. Também serão abordadas as definições operacionais que se fizeram necessárias para viabilizar o estudo.

No Capítulo 4, encontra-se a pesquisa propriamente dita, em que serão explicados o tratamento e a análise dos dados, bem como as hipóteses utilizadas em cada etapa dos testes estatísticos. Serão explicados os resultados encontrados através da técnica de dados em painel e justificativa para tais achados.

Finalmente serão apresentadas as considerações finais desta pesquisa, nas quais se espera abordar o estudo como um todo, analisando a questão de pesquisa proposta, sua congruência com a hipótese de pesquisa e as respostas encontradas. Também são explicitadas as restrições, bem como sugestões para pesquisas futuras, a fim de se buscar um aprofundamento, além de novos enfoques. Esta pesquisa se encerra com as referências bibliográficas consultadas para a realização deste trabalho.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Teoria contábil

Muito já se discutiu sobre a existência ou não, ou ainda, sobre a necessidade ou não de uma Teoria Contábil. De todo modo, não é escopo deste trabalho adentrar nesta seara e, por isso, a fim de realizá-lo da forma mais coerente, será pressuposto que a teoria contábil existe e como toda teoria deve estar apta a explicar e prever fenômenos dentro de sua área de atuação. Com relação à necessidade de uma teoria, este também pode ser considerado um tema pacífico, dado o pressuposto que interpretar a associação ou relacionar as variáveis requer uma base teórica apta a explicar as observações.

Um aspecto interessante enfatizado por Watts e Zimmerman (1986, p. ix) é que, em decorrência da complexidade e das constantes mudanças, nunca teremos uma teoria contábil completa. Nas palavras dos autores:

A teoria, como conhecida no presente, está longe de ser completa. De fato, a investigação dos fatores que afetam as práticas contábeis e de auditoria está somente no início e as causas das regularidades empíricas que foram observadas ainda estão sendo debatidas. Isto é esperado porque o mundo é complexo e muda continuamente. Complexidade e mudança garantem que jamais teremos uma teoria da contabilidade completa.⁹ (Tradução nossa)

No mesmo sentido pode ser citado Riahi-Belkaoui (2004, p. ix) que, no prefácio de sua obra, faz as seguintes considerações:

Não existe atualmente uma teoria contábil geralmente aceita. Várias tentativas foram feitas para formular tal teoria. Começando com pressupostos diversos e usando metodologias diferentes, as várias tentativas resultaram em diferentes estruturas como padrão para as demonstrações financeiras.¹⁰ (Tradução nossa).

⁹ “The theory, as it currently exists, is far from complete. In fact, the investigation, into de factors affecting accounting and auditing practice is just beginning, and the causes of the empirical regularities that have been observed are still debated. This is expected because the world is complex and continually changing. Complexity and change ensure that we will never have a complete theory of accounting.”

¹⁰ “A single generally accepted accounting theory does not exist at this time. Several attempts have been made to formulate such a theory. Starting with different assumptions and using different methodologies, the various attempts have resulted in different frameworks for financial reporting standards”

Watts e Zimmerman (1986, p. ix) esclarecem ainda que tal arcabouço teórico é de suma importância para a área contábil, não para auxiliar na escolha de alternativas e procedimentos face a determinado fato, mas para auxiliar os gestores nas tomadas de decisões em novas situações que, apesar de peculiares para a administração da empresa, já foram enfrentadas por outras companhias, estando os resultados dessas escolhas disponíveis para análise. Desta forma, uma teoria de sucesso é aquela que agrega valor aos usuários, na medida em que os auxilia na explicação ou predição de fenômenos. Para os autores:

A teoria não apresenta uma regra para a escolha dentre os alternativos procedimentos contábeis. Ao contrário, a teoria fornece a explicação para a prática contábil e de auditoria. [...] Tal teoria é importante para contadores e gestores, pois os ajuda a tomar melhores decisões quando as condições mudam e estes são confrontados com situações não familiares.¹¹ (Tradução nossa)

Para Riahi-Belkaoui (2004, p. 80), ao relacionar conceitos, proposições e hipóteses em uma estrutura sistemática, a teoria torna possível explicar e prever fenômenos. Neste contexto, na visão do estudioso, as hipóteses testadas são um ingrediente essencial na construção de uma teoria.

Contudo, a teoria contábil conforme concebida até meados da década de 60 estava fortemente focada em normatizar e prescrever procedimentos contábeis, quando se importando em justificar as práticas adotadas pelos reguladores ou pelas empresas. Tal escopo não é condizente com os objetivos de uma teoria, ou seja, explicar e predizer. Watts e Zimmerman (1979, p. 285) comparam esses teóricos aos “fornecedores de desculpas”, conforme transcrição abaixo:

A maioria dos teóricos provavelmente acredita que o objetivo de suas pesquisas e a razão para desenvolverem teorias é fornecer conhecimento que acabará por melhorar as práticas contábeis. Eles não se considerariam como fornecedores de “desculpas”. Mas sugerimos que a demanda contemporânea predominante de teorias contábeis (demanda contábil em economias reguladas) é a demanda por justificativas – “desculpas”.¹² (Tradução nossa)

¹¹ “Theory does not present a rule for choosing among alternative accounting procedures. Rather, theory provides an explanation for accounting and auditing practice. [...] Such a theory is important to accountants and managers; it helps them to make better decisions when conditions change and they are confronted with unfamiliar situations.”

¹² “Most theorists probably believe that an objective of their research and the reason they supply theories to provide knowledge which will ultimately improve accounting practice. They would not regard themselves as supplying ‘excuses’. But we suggest that the predominant contemporary demand for accounting theories (the demand for accounting in a regulated economy) is the demand for justifications – ‘excuses’.”

Ao traçar um panorama histórico, Watts e Zimmerman (1986, p. 5) relatam que, até o início do século XX, a pesquisa contábil estava focada em descrever práticas observadas, além de prover regras pedagógicas para a classificação destas. Tal procedimento perdurou até a década de 30, quando, após a quebra da Bolsa de Nova Iorque, os teóricos tornaram-se mais preocupados em prescrever como as companhias deveriam reportar seus resultados, fazendo recomendações sobre práticas a serem adotadas, normatizando o que deveria ser feito. Nas palavras dos pesquisadores:

Esses teóricos pensavam que a natureza contábil, sua função, o impacto dos diferentes procedimentos nos preços das ações etc. era autoevidente, de modo que derivar prescrições era apenas uma questão de assumir objetivos para a contabilidade e aplicar lógica.¹³ (Tradução nossa)

Riahi-Belkaoui (2004, p. 97), ao discorrer sobre essas abordagens, conhecidas como tradicionais, explica que essas são caracterizadas pela ausência de um processo de verificação de hipóteses robusto. E segrega a denominada teoria contábil tradicional em seis diferentes abordagens, a saber: não teórica, dedutiva, indutiva, ética, sociológica e econômica.

Na década de 50, o desenvolvimento teórico dos campos financeiros e econômicos a partir da utilização de análise econômica sobre base de dados (pesquisa empírica) acarretou na contradição de proposições contábeis normativas. Neste sentido, pesquisadores contábeis passaram a se utilizar dos métodos de pesquisa utilizados nas áreas de finanças. Entretanto, vale mencionar que estas novas pesquisas enfrentaram grande resistência acadêmica.

Ao longo da década de 70, os pesquisadores financeiros perceberam que várias explicações, outrora aceitas, foram derrubadas, não restando justificativas para as práticas adotadas, ou seja, não havia teoria apta para explicar ou prever comportamentos. Na esfera contábil, foram observados comportamentos sistemáticos na atuação prática dos profissionais, fato este que sugeria que novas explicações poderiam ser desenvolvidas a fim de predizer tais condutas. Nesta fase, iniciou-se o desenvolvimento da teoria contábil positiva.

¹³ “These theorists thought the nature of accounting, its role, the effects of different procedures on stock prices, and so on were self-evident, so deriving prescriptions was only a matter of assuming an objective for accounting and applying logic.”

2.2 Teoria Contábil Positiva

A denominação Teoria Positiva foi inicialmente introduzida por Friedman para diferenciar as pesquisas econômicas pautadas na abordagem empírica das que se utilizavam de argumentos normativos ou prescritivos. Neste sentido, Watts e Zimmerman se utilizaram do conceito, aplicando-o à pesquisa contábil, tendo sido os primeiros a classificar uma pesquisa como baseada em uma Teoria Contábil Positiva.

A fim de evidenciar os elementos característicos de cada uma das linhas, normativa e positiva, Watts e Zimmerman (1986, p. 8) propõem o seguinte exemplo:

Teóricos têm que ser muito cuidadosos na discriminação entre proposições positivas e normativas. Proposições positivas estão preocupadas em como o mundo funciona. Elas tomam a forma “Se A, então B” e são refutáveis. Por exemplo, a seguinte proposição é uma proposição positiva: “Se a empresa muda de PEPS para UEPS e o mercado de ações não previu a mudança, o preço das ações irá subir”. Esta afirmação é uma previsão que pode ser refutada por evidências. Proposições normativas estão preocupadas em prescrever. Elas tomam a seguinte forma: “dado um conjunto de condições C, a alternativa D deve ser a escolhida” Um exemplo de proposição normativa é: “Dada a subida dos preços, UEPS deve ser adotado.” Esta proposição não é refutável.¹⁴ (Tradução nossa)

Para Chambers (1993, p. 10), a dicotomia positiva–normativa não deve ser associada à qualidade da pesquisa, boa ou ruim, mas à possibilidade de se testar as hipóteses propostas, as quais geralmente se pautam em métodos estatísticos que verificam se os dados disponíveis estão em linha com o esperado pela teoria e, em caso positivo, pode o trabalho concluir que existem indícios suficientes para se acreditar na teoria.

Para Lopes e Martins (2005, p. 1), no entanto, é necessário ressaltar que é equivocada a visão de que tudo que não é formalizado matematicamente é normativo, pois uma série de conceitos de sociologia, antropologia e psicologia social pode ser utilizada para se testar hipóteses contábeis.

¹⁴ “Theorists have to be very careful in discriminating between positive and normative propositions. Positive propositions are concerned with how the world works. They take the form ‘If A then B’ and are refutable. For example, the following is a positive proposition: ‘If a firm switches from FIFO to LIFO and the stock market has not anticipated the change, the stock price will rise.’ This statement is a prediction that can be refuted by evidence. Normative propositions are concerned with prescriptions. They take the form ‘Given the set of conditions C, alternative D should be chosen.’ For example, a normative proposition is, ‘Since prices rising, LIFO should be adopted.’ This proposition is not refutable.”

Chambers (1993, p. 2) considera que a grande curva que os positivistas contábeis propiciaram (*Positive Accounting Twist – PA Twist*) foi migrar de um modelo focado na análise dos processos e números contábeis para analisar como esses números e processos impactavam os mercados de capitais. Demski (1988, p. 625) apresenta um objetivo um pouco diferente, pois acredita que o tema central da teoria positiva é a escolha de métodos contábeis, logo seu objetivo se torna revelar como os gestores são influenciados a preferir um método em detrimento de outro:

Em minha visão, portanto, a Teoria Contábil Positiva é um exercício de revelar preferências. Temos alguma experiência com esse formato, especialmente com relação ao processamento humano de informações e nas configurações dos relatórios intraorganizacionais. A novidade da Teoria Contábil Positiva é sua ênfase nas construções econômicas no domínio das demonstrações financeiras.¹⁵ (Tradução nossa)

Vale ressaltar que, apesar de as abordagens normativas e descritivas serem usualmente classificadas como tradicionais na medida em que prescrevem comportamentos, estas guardam diferenças internas. De acordo com Riahi-Belkaoui (2004, p. 109), as duas metodologias diferem na medida em que seus objetivos são diferentes:

No mundo profissional da contabilidade, a crença amplamente aceita é que a contabilidade é uma arte que não pode ser formalizada e que a metodologia tradicionalmente usada na formulação de uma teoria contábil é uma tentativa de justificar “o que é” por meio da codificação das práticas contábeis. Tal teoria é denominada como *contabilidade descritiva* ou *teoria descritiva da contabilidade*.

A abordagem contábil descritiva tem sido criticada pelos proponentes da metodologia normativa. A teoria contábil normativa tenta justificar “o que deveria ser”, em vez do que é. Tal teoria é denominada *contabilidade normativa* ou *teoria normativa da contabilidade*.¹⁶ (Tradução nossa, grifos do autor)

Considerando que o objetivo de uma teoria é explicar e prever, uma teoria contábil deve ser capaz de prover razões que justifiquem por que determinada prática é adotada ou por que determinada prática é preterida e ainda ser capaz de prever fenômenos contábeis ainda não

¹⁵ “In my view, then, Positive Accounting Theory is an exercise in revealed preference. We have some experience with this art form, especially in the human information processing and intraorganization reporting settings. The novelty of Positive Accounting Theory is its emphasis on economic constructs in the financial reporting domain.”

¹⁶ “In the professional world of accounting, the belief is widely held that accounting is an art that cannot be formalized and that the methodology traditionally used in the formulation of an accounting theory is an attempt to justify what is by codifying accounting practices. Such a theory is labeled descriptive accounting or a descriptive theory of accounting. The descriptive accounting approach has been criticized by proponents of a normative methodology. Normative accounting theory attempts to justify what ought to be, rather than what is. Such a theory is labeled normative accounting or a normative theory of accounting.”

observados. Com relação a esta última característica, salienta-se que o aspecto preditivo não está relacionado a eventos futuros, mas a fenômenos que podem já ter ocorrido, entretanto, sem nenhuma evidenciação sistemática. Assim, quando proposta uma nova teoria, torna-se possível testar dados históricos relativos a tal fenômeno. Desta forma, fica claro que a teoria contábil tradicional não é apta em satisfazer os objetivos de uma teoria.

Na visão de Lopes e Martins (2005, p. 10), essa migração de modelo permitiu que a contabilidade passasse de uma disciplina técnica, relacionada à atuação do profissional contábil, das melhores práticas profissionais e dos modelos contábeis ideais, para uma disciplina científica, pautada em hipóteses testadas através de modelagem econômica e fundamentação estatística.

Dias e Machado (In: IUDÍCIBUS; LOPES, 2004) enfatizam que o maior predicado da abordagem positiva é a observação da realidade, por meio do teste empírico de hipóteses relacionadas a fenômenos contábeis, e que esses testes podem ser repetidos por diversas vezes, sendo os resultados utilizados para validar, refinar ou até mesmo refutar uma teoria. No último caso, uma nova teoria deverá ser proposta sempre que a teoria aceita não seja suficiente para explicar e prever os fatos observados.

Neste sentido, apresentam-se agora, ainda que brevemente, os principais trabalhos que marcaram a evolução da pesquisa positiva na área contábil, bem como seus maiores expoentes.

2.2.1 Evolução e expoentes

Os primeiros trabalhos a introduzirem os métodos quantitativos na pesquisa contábil foram publicados por Ball e Brown, em 1968, e Beaver, também em 1968, e se pautam em informações contábeis como *inputs* na investigação do relacionamento dessas variáveis com o preço das ações. Riahi-Belkaoui (2004, p. 433), ao apresentar suas conclusões sobre a abordagem preditiva, faz as seguintes considerações:

As novas abordagens para a formulação de uma teoria contábil diferem das abordagens tradicionais em termos de sua novidade, de seu menor grau de generalizações, e de sua

dependência por verificações. Elas apresentam métodos de resolução de problemas contábeis mais inovadores e empiricamente orientados.¹⁷ (Tradução nossa)

Tais estudos, e os que imediatamente sobrevieram, se baseavam na perspectiva informacional, a qual foi de grande valia na explicação de como as variáveis contábeis afetavam os preços das ações, mas não forneceu hipóteses para explicar e prever as escolhas contábeis, ou seja, a informação contábil era dada com base, como tal informação afetava o mercado financeiro. A teoria que pautou os testes empíricos era uma teoria de finanças, que pressupunha a não existência dos custos de transação.

Para Watts e Zimmerman (1990, p. 133), a inclusão dos custos de transação ou de informação era essencial para o desenvolvimento de novas teorias contábeis, capazes de explicar e prever escolhas. Neste sentido, os primeiros trabalhos sobre hipóteses de escolhas contábeis começaram a ser publicados no final da década de 70 e se utilizaram da teoria do agenciamento, da informação e dos custos políticos.

São exemplos de trabalhos publicados nesta fase os de Jensen e Meckling, em 1976, sobre os custos da dívida face a proporção de passivo/patrimônio líquido; Smith e Warner, em 1976, e Leftwich, em 1983, sobre os contratos de dívida como inibidores dos comportamentos disfuncionais na contabilidade; Watts, 1977, sobre a utilização de variáveis contábeis como *covenants* em contratos; Watts e Zimmerman, em 1978, e Smith e Watts em 1982, sobre a utilização de variáveis contábeis como redutores dos custos de agência nos planos de incentivos; entre outros.

A abordagem positiva, apesar de ter sofrido vários questionamentos, ao longo das décadas de 70 e 80, se consolidou como um novo paradigma da pesquisa contábil, e se na década de 70 os artigos com abordagem empírica representavam apenas 3%, atualmente, são os mais representativos nos mais importantes periódicos contábeis.

Lopes e Martins (2005, p. 20) relatam que o paradigma positivo deixou de ser uma opção dentre as muitas abordagens de pesquisa possíveis para se tornar absolutamente dominante,

¹⁷ “The new approaches to formulation of an accounting theory differ from traditional approaches in terms of their novelty, their less general acceptance, and their reliance on verification. They present innovative and more empirically oriented methods of resolving accounting issues.”

sem que fosse possível estabelecer outra abordagem de pesquisa no ambiente americano. Mesmo os críticos dessa abordagem admitem a indubitável dominância desta linha nos periódicos mais respeitados. Chambers (1993, p. 21) considera essa prevalência como uma febre decorrente da própria estratégia utilizada pelos pesquisadores desta corrente, os quais, conforme o autor, se assemelham a devotos de um culto:

Não há dúvidas sobre a presente dominância do trabalho e *modus operandi* da cultura contábil positiva. Desde o início, suas doutrinas têm sido propagadas com fervor proselitista e retórica sedutora. Seus trabalhos têm recebido prestigiados prêmios, engajando outros na disputa e gerando novos periódicos dispostos a publicar trabalhos do gênero. Seus devotos, assumindo posições editoriais e de referência, têm aumentado as oportunidades de publicação a seu favor; esta é a política declarada de alguns periódicos e política implícita de outros para recusar submissões relativas aos outros gêneros. Seus trabalhos conquistaram como adeptos escolas inteiras em todas as comunidades de língua inglesa e, talvez, em outras regiões. Como alguns podem julgar pelo reconhecimento dos periódicos, é uma das mais coesas e rigorosas irmandades.¹⁸ (Tradução nossa)

Lukka e Kasanen (1995, p. 74), ao abordarem as generalizações da pesquisa em contabilidade, consideram que a teoria contábil positiva nasceu como uma corrente de oposição às teorias aceitas no século XIX para se tornar o *mainstream* da pesquisa contábil atual. Este pensamento é corroborado por Eliseu Martins (2005, p. 3) que, em um dos editoriais da Revista de Contabilidade e Finanças, é ainda mais enfático, afirmando que:

Hoje não há quase lugar, nas revistas de primeira linha no mundo, para trabalhos acadêmicos que não estejam fundamentados em algum nível de empirismo e calcados na lógica do Positivismo (repare que mesmo esta Revista caminha nessa direção – não há como ir contra essa força se quisermos uma publicação brasileira reconhecida internacionalmente).

2.2.2 A Teoria Contábil Positiva no Brasil

No Brasil, a pesquisa contábil, de maneira estruturada e com enfoque acadêmico, se iniciou apenas no final dos anos 40 com a instalação do curso de ciências contábeis na Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo – FEA/USP. Nesta primeira fase, não se pode negar que a inspiração da contabilidade brasileira foi fundamentada

¹⁸ “Of the present dominance of the work and *modus operandi* of the PA Cult there can be no doubt. Its doctrines have, from the outset, been propagated with proselytizing zeal and beguiling rhetoric. Its products have attracted prestigious awards, engaging the emulation of others. It has spawned new journals only too willing to publish work of its kind. Its devotees, rising to editorial and referential posts, have shifted publication opportunities in its favour; it is the avowed policy of some journals and the implicit policy of others to disregard submissions not of its genre. Its products have captured the allegiance of whole schools in teaching institutions across the breadth of English-speaking communities, and perhaps elsewhere. As one may judge from journal acknowledgments, it is a most tightly knit and closely inbred brotherhood.”

na escola italiana de pensamento contábil, que persistiu por muitos anos, porém passou a não ser a melhor indicação para o Brasil da década de 60. Segundo Lopes e Martins (2005, p. 123):

O surto de desenvolvimento econômico, a tentativa de desenvolvimento de um mercado de capitais mais forte e influente no desenvolvimento das empresas e a invasão de empresas de auditoria norte-americanas durante esse período criaram uma demanda por uma contabilidade mais pragmática e com um vínculo mais forte entre a teoria e a prática contábil e mais voltada para a necessidade dos usuários.

Neste cenário, ocorre uma mudança de prisma e a contabilidade nacional busca na escola anglo-saxônica os pilares para a nova fase. Desta forma, o modelo norte-americano passa a ser o paradigma para os profissionais brasileiros, influenciando, de acordo com Lopes e Martins (2005), até mesmo na alteração das disposições legais relacionadas à contabilidade no país, que se consolidam com a aprovação da Lei das Sociedades por Ações (LSA), em 1976.

Se pela perspectiva jurídica e profissional a contabilidade brasileira migrou para o sistema anglo-saxão na década de 70, as diretrizes acadêmicas não acompanharam as escolas americana e europeia, permanecendo nossa pesquisa pautada na abordagem normativa. Somente no início dos anos 2000 é que os primeiros estudos positivos começaram a ser publicados, sendo, no entanto, bastante discretos e concentrados no programa de pós-graduação de contabilidade e controladoria da FEA/USP.

Na apresentação da obra “Teoria Avançada de Contabilidade”, considerada um marco nos estudos sobre a teoria contábil positiva, Iudícibus e Lopes (2004, p. 13), após explicarem as recentes transformações que a contabilidade sofreu em decorrência de influências de outras disciplinas, fazem a ressalva que essas, salvo raras exceções, não foram absorvidas pela academia contábil brasileira, uma vez que as pesquisas aqui produzidas continuavam a se utilizar de uma abordagem puramente normativa. Cardoso e Martins (In: IUDÍCIBUS; LOPES, 2004, p. 127) vão além e afirmam que “[...] o ‘choque’ que provocou o nascimento da abordagem positiva internacionalmente ainda não parece ter influenciado a comunidade contábil no Brasil”.

Analisando as perspectivas futuras da pesquisa em contabilidade no Brasil, Bertolucci e Iudícibus (In: IUDÍCIBUS; LOPES, 2004) acreditam no desenvolvimento da pesquisa considerando as promissoras tendências que estão se difundindo a partir dos alunos do

programa de pós-graduação da FEA/USP. Entretanto, para os autores, ainda estamos distantes da preponderância desse enfoque nas publicações nacionais:

Difícilmente acontecerá, no Brasil, algo parecido com o que acontece, por exemplo, nos EUA, onde praticamente a totalidade das pesquisas contábeis segue uma linha positiva. Somente o futuro poderá comprovar se a heterogeneidade será melhor do que a concentração. Certamente, todavia, deverá aumentar, sensivelmente, a qualidade formal dos trabalhos, bem como de seu conteúdo.

Mendonça Neto, Riccio e Sakata (2005, p. 67) apresentam gráfico sobre distribuição temporal da produção científica em contabilidade, no qual classificam os trabalhos contábeis apresentados nos Encontros Anuais da Associação Nacional de Programas de Pós-Graduação em Administração (ENANPADs), do período de 1996 a 2005, em normativos e positivos. Da análise do Gráfico 1, pode-se perceber que, apesar de persistirem trabalhos normativos, a maior parte dos artigos, a partir de 2002, já se utiliza da abordagem positiva.

Gráfico 1 – Distribuição temporal da produção científica em contabilidade
 FONTE: Mendonça Neto, Riccio e Sakata (2005, p. 67)

A continuidade, por pelo menos mais alguns anos, da abordagem normativa nas pesquisas brasileiras é indiscutível, podendo ser evidenciada através da análise dos principais materiais utilizados no ensino da disciplina de Teoria da Contabilidade para alunos de graduação, notoriamente normativistas, baseada nas obras Iudícibus (2004) e Hendriksen e Van Breda

(1999). Na primeira obra, na edição atualizada, existe um tópico contemplando a teoria positiva, considerando esta e a teoria normativa como complementares. Segue trecho de Iudícibus (2004, p. 31) sobre as teorias:

Teoria Normativa e Teoria Positiva – Note que não consideramos essas duas como abordagens. Embora, inicialmente, possam ter sido, efetivamente, abordagens à teoria contábil, provaram ter tal densidade conceitual que, hoje são, talvez, as únicas que possam candidatar-se, embora com limitações, à posição de teorias integrais. A Teoria Normativa, apoiada mais no dedutivismo, procura, de forma prescritiva, demonstrar como a contabilidade “deveria ser”, à luz de seus objetivos e postulados, que são dados e indiscutíveis. A Teoria Positiva, que surgiu na década de 60, procura explorar o caminho inverso, ou seja, descrever como a contabilidade é, entender porque é assim e procura prever comportamentos. Usualmente apoiada no método indutivo, procura estabelecer hipóteses que devem ser testadas, antes de chegar a conclusões parciais. As duas formas de teorias têm méritos e se complementam, embora aparentemente antagônicas.

Após essa breve contextualização da abordagem positiva diante das produções contábeis científicas nacionais, retoma-se o estudo dos principais pensadores contábeis positivistas, através da análise das obras de Watts e Zimmerman.

2.2.3 Watts e Zimmerman

A denominação Teoria Contábil Positiva foi inicialmente introduzida por Watts e Zimmerman no título do artigo intitulado “*Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards*” publicado em 1978 na “*The Accounting Review*”. O trabalho analisava os fatores que influenciavam a atitude, a favor ou contra, dos gestores frente às normas contábeis, porque algumas normas tornavam-se efetivas e apoiadas e outras eram criticadas.

No ano seguinte, um novo trabalho no mesmo periódico consolidou o termo. O artigo “*The Demand for and Supply of Accounting Theories: The Market for Excuses*” discutia os determinantes da Teoria Contábil e foi ainda mais crítico com as pesquisas publicadas à época. Ambos os trabalhos foram considerados controversos pela comunidade acadêmica, gerando impactos até o presente.

Em 1986 escreveram o volume “*Positive Accounting Theory*” para a série “*Contemporary Topics in Accounting*” editada por Alfred Rappaport. O livro compilou o que havia de mais “avançado” em termos de teoria contábil, sendo até hoje texto base de programas de mestrado e doutorado em contabilidade ao redor do mundo.

Em 1990, um novo artigo na *“The Accounting Review”*, denominado *“Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective”*, coroou a nova abordagem, consolidando diversas pesquisas e resultados publicados, e o mais importante, apontando diretrizes para pesquisas futuras. Os autores encerram o artigo concluindo que todos os revolucionários achados eram apenas o começo de um caminho e que ainda existe muito espaço para a pesquisa acadêmica sob o enfoque positivo. Demski (1988, p. 623) exalta os pesquisadores, qualificando a pesquisa contábil positiva pelo nome dos próprios autores.

A Teoria Contábil Positiva de Watts e Zimmerman traz uma contribuição renovada, controversa e importante para o pensamento contábil. Isso é importante por causa de sua vigorosa ênfase na escolha real da técnica contábil e financeira das empresas (ou, mais amplamente, a atividade de demonstrações financeiras). Tal tema é controverso porque as técnicas teóricas e empíricas que eles transmitem não estão inteiramente desenvolvidas. Mas ao mesmo tempo é renovador porque nos desafia a expandir nossos pensamentos sobre a natureza dos institutos contábeis.¹⁹ (Tradução nossa)

No trabalho publicado em 1990, Watts e Zimmerman expõem várias das críticas sofridas em decorrência dos dois trabalhos iniciais (1978 e 1979), que vão desde o método de pesquisa até as bases filosóficas das ciências e tentam responder a todas essas críticas, mesmo as que, na visão dos pesquisadores, não faziam sentido, pois “[...] alguns têm confundido nossa falta de resposta com aceitação tácita das críticas”²⁰ (Tradução nossa).

Fica nítido, entretanto, que a comunidade científica passou a ver uma nova corrente, conduzida pela *“Rochester School”*. Riahi-Belkaoui (2004, p. 446) faz as seguintes considerações:

A mensagem básica, que depois ficou conhecida como “Escola de Contabilidade de Rochester”, é que a maior parte das teorias contábeis são não científicas, pois são normativas e devem ser substituídas por teorias positivas que expliquem as reais práticas contábeis em termos de escolha voluntária de procedimentos contábeis pela administração e como a normatização contábil mudou ao longo do tempo.²¹ (Tradução nossa)

¹⁹ “Watts and Zimmerman's Positive Accounting Theory provides a refreshing, controversial and important contribution to accounting thought. It is important because of its vigorous emphasis on the entity's actual choice of financial accounting technique (or, more broadly, financial reporting activity). It is controversial because the theory and empirical techniques it conveys are not fully developed. It is refreshing because it challenges us to expand our thinking about the nature of accounting institutions”.

²⁰ “[...] some have mistaken our lack of response as tacit acceptance of the criticisms”.

²¹ “The basic message, later to become known as ‘Rochester School of Accounting’, is that most accounting theories are unscientific because they are normative and should be replaced by positive theories that explain actual accounting practices in terms of management's voluntary choice of accounting procedures and how the regulated standards have changed over time”.

A nova corrente e a própria escola também sofreram diversas críticas, por exemplo, para Cristenson (1983, p. 1): “As normas preconizadas pela Escola de Rochester para avaliação de suas próprias teorias são tão fracas que falham em satisfazer os critérios de Popper (1959) para delimitar ciência de metafísica”.²² (Tradução nossa)

Apesar de o termo “Teoria Contábil Positiva” ter sido proposto pelos autores, estes são muito claros em afirmar que a pesquisa contábil positiva já existia antes da publicação dos artigos em 1978 e 1979. Entretanto, os artigos criaram uma “marca”, ou seja, ao classificar uma pesquisa como positiva, pressupõe-se que esta não é normativa e que atende todos os requisitos da nova abordagem. Contudo, os autores não imaginavam que o termo iria sofrer tantas críticas e até mesmo associação com a corrente filosófica positivista, que nada tem a ver com a denominação. De acordo com Watts e Zimmerman (1990, p. 148):

Nosso uso do termo “positivo” visa diferenciar a nossa e outras (positivas) pesquisas das teorias normativas tradicionais que enfatizam a importância da previsão e explicação. Isto ajuda a colocar a teoria normativa e suas regras em uma perspectiva mais clara. [...] A expressão “positiva” criou uma marca e como toda marca transmite informações. “Coke”, “Kodak”, “Levis” transmitem informações. A teoria positiva difere da teoria normativa, embora uma teoria positiva possa ter implicações normativas, uma vez especificada a função objetiva.

Em retrospectiva, o termo “positivo” gerou mais confusão do que previmos. [...]. Nós meramente tentamos distinguir as proposições positivas das proposições normativas existentes na literatura. Embora o termo “positivo” evite debates sobre o uso normativo do trabalho, este gerou considerável debate sobre questões filosóficas.

Apesar dos problemas, preferimos “literatura contábil positiva” a termos alternativos que surgiram, em particular, o termo “literatura com consequências econômicas”. Este último sugere que as normas contábeis são decididas em bases mais elevadas e que as consequências econômicas são um fator secundário somente considerado depois que a decisão inicial é tomada considerando a base mais elevada.²³ (Tradução nossa)

²² “The standards advocated by the Rochester School for appraisal their own theories are so weak that those theories fail to satisfy Popper’s (1959) proposal for demarking science from metaphysics.”

²³ “Our use of the term ‘positive’ differentiated our and other people’s (positive) research from traditional normative theories that emphasizing the importance of prediction and explanation. It helped place normative theories and their role in clearer perspective.[...] The phrase ‘positive’ created a trademarked and like all trademarks it conveys information. ‘Coke’, ‘Kodak’, ‘Levis’ convey information. A positive theory differs from a normative theory, though a positive theory can have normative implications once an objective function is specified. In retrospect, the term ‘positive’ generate more confusion than we anticipated. [...]. We merely intended to distinguish positive propositions from the extant normative propositions in the literature. While the term ‘positive’ avoided debates over normative uses of the work, the term ‘positive’ generated considerable debate over philosophical issues. Despite its problems, we prefer ‘positive accounting literature’ to alternative terms that have arisen, particularly the term ‘economic consequences literature’. This latter term suggest accounting standards are decided on some higher basis and that economic consequences are a secondary factor only considered after the initial decision is made on the higher basis.”

Com relação às críticas, Chambers (1993, p. 2) é ainda mais ácido criando a alcunha de “Culto da Contabilidade Positiva”, pois, na visão dele, o grupo de pesquisadores adeptos da nova corrente, portam-se como se devotos fossem. Seu artigo foca a análise nos trabalhos de Watts e Zimmerman, que em sua opinião são os principais doutrinadores, os quais propuseram os elementos chave das hipóteses e procedimentos. Ao traçar a perspectiva histórica desta corrente, o autor faz considerações a Escola de Rochester e a Universidade de Chicago, transcritas abaixo:

O culto da contabilidade positiva aparentemente surgiu dos trabalhos de economia financeira da Universidade de Chicago dos meados dos anos 60 e dos trabalhos sobre a natureza da firma da Universidade de Rochester do mesmo período. Essas origens foram além do *mainstream* dos trabalhos em contabilidade e são mais que interesse passageiro. O estudo, ensino e prática da contabilidade passou por um período de críticas externas e internas, além de autodúvidas. Este clima talvez pudesse ter sido dissipado por um novo olhar – palavreado aparentemente respeitável, aparato de pesquisa aparentemente sofisticado, acenando familiaridade com as preocupações dos cientistas e economistas. Os adornos verbais do culto - ‘positivo’, ‘empírico’, ‘científico’, ‘baseado em economia’ e assim por diante – seus rituais, suas congregações, suas sanções e sua coesão, atraiu uma plêiade de seguidores na órbita do eixo Chicago-Rochester.²⁴ (Tradução nossa)

Além da denominação da nova corrente, Watts e Zimmerman foram responsáveis pela criação de hipóteses que prediziam as escolhas contábeis, através do enfoque oportunístico, o qual se contrapunha à busca pelo bem comum pressuposto até então vigente. A próxima seção é destinada a explicar o enfoque oportunístico, bem como as principais hipóteses pautadas neste enfoque.

2.3 O enfoque oportunístico

Tentar descrever e justificar como as empresas tomam as decisões contábeis como, por exemplo, que informações divulgar e como divulgá-las, é um dos objetivos da teoria positiva.

²⁴ “The PA Cult appears to have emerged from work in financial economics in the University of Chicago in the mid-1960 and from work on the nature of the firm in the University of Rochester about the same time. That these origins were beyond the mainstream of work in accounting is of more than passing interest. They study, teaching and practice of accounting had been passing through a period of external and internal criticism and self-doubt. The mood could perhaps be dispelled by a new look – a seemingly respectable verbiage, an apparently sophisticated research apparatus, a nodding familiarity with the concerns of scientists and economists. The verbal adornments of the cult – ‘positive’, ‘empirical’, ‘scientific’, ‘economics-based’ and so on – its rituals, its congregations, its sanctions and its cohesion, drew a galaxy of followers into orbit about Chicago-Rochester axis.”

A fim de atingir tal propósito, os pesquisadores contábeis passaram a buscar suporte em outras áreas do conhecimento, tais como finanças, economia, ciências sociais, entre outras.

A partir da economia, Watts, Zimmerman e outros trouxeram para as ciências contábeis o enfoque oportunístico, pautado na ideia de que os agentes buscam seu próprio bem-estar, agindo de acordo com interesses pessoais. Os impactos de tal comportamento, na esfera contábil, são descritos por Dias e Machado (In: IUDÍCIBUS; LOPES, 2004, p. 19) como:

O ambiente empresarial passa a ser visto como um conjunto de indivíduos que agem impulsionados por interesses próprios, embora possam perceber que seu destino depende da sobrevivência e manutenção da entidade ao longo do tempo. Esse mesmo raciocínio se aplica às empresas, na pessoa de seus proprietários. Isto é, supõe-se que racionalmente elas buscam organizar-se de modo a maximizar suas condições de sobrevivência. Considera-se, então, que esse jogo de interesses acaba definindo não apenas algumas características das entidades, mas também a preferência por determinadas práticas contábeis.

Holthausen (1990, p. 207) esclarece que decisões contábeis pautadas na eficiência se iniciam já na redação dos contratos e auxiliam na redução dos custos de agência. Para Christie e Zimmerman (1994, p. 540), esta atuação pode ser segregada em dois momentos distintos, *ex ante* e *ex post* à assinatura do contrato. Ocorrendo, na primeira fase, a definição de critérios gerais em que cada uma das partes visa sua própria maximização de resultados, através da negociação das cláusulas do contrato.

Na segunda etapa, após existir um contrato regulando a relação, ou seja, uma série de restrições já foi aceita, os gestores deverão eleger critérios específicos para contabilizar a transação. Neste momento, o comportamento daqueles pode ser pautado em dois diferentes enfoques: oportunístico ou eficiência. Apesar de não serem mutuamente excludentes, o enfoque oportunístico era divergente do enfoque utilizado à época, o da eficiência, segundo o qual os gestores atuam a fim de maximizar o valor da empresa. Neste sentido, variáveis morais, tais como lealdade e ética, perdem espaço face às diretrizes comportamentais dos indivíduos que agem em benefício próprio, de modo oportunista.

Christie e Zimmerman (1994, p. 540) afirmam que as empresas podem atuar implementando controles a fim de restringir a atuação dos gestores, de forma que estes não tenham a liberdade necessária para tomarem decisões visando seu próprio enriquecimento. Sun e Rath (2008, p. 410) vão além do inicialmente proposto e associam esta atuação oportunista à assimetria de informações. Para os autores:

A perspectiva do comportamento oportunístico considera que os gestores usam a assimetria de informações entre *outsiders* e *insiders* para maximizar sua utilidade ao lidar com contratos de compensação, de dívidas e regulamentos. Investidores são, dessa forma, enganados pela informação não confiável demonstrada.²⁵ (Tradução nossa)

Neste cenário os pesquisadores propuseram três hipóteses: hipótese do plano de incentivo, hipótese do grau de endividamento e hipótese dos custos políticos, também conhecida como hipótese do tamanho. Passe-se agora à análise das proposições.

Pela hipótese do plano de incentivo, os administradores, por terem um componente variável em suas remunerações, os bônus, os quais são geralmente calculados a partir de variáveis contábeis, tendem a adotar procedimentos contábeis com o intuito de deslocar o lucro do período em função de seus próprios interesses.

Holthausen (1990, p. 208), ao discorrer sobre o comportamento oportunista dos gestores no processo de seleção de métodos contábeis, considera que a motivação tornou-se ainda maior na medida em que a análise dos contratos, em muitos casos, não levava em consideração todo o período de vigência deste, mas apenas o primeiro ano. Para o autor:

Sob essas condições, o método contábil que um gestor escolheria seria direcionado por como a escolha afetaria os contratos existentes, sem considerar como os contratos futuros devem ser elaborados. A partir dessa perspectiva e algumas assunções adicionais, surgem algumas hipóteses, tais como: os gestores tenderão a escolher técnicas que levem ao aumento do lucro, quanto maior for a alavancagem da empresa, tentativa de reduzir a extensão dos vínculos dos *covenants* de dívidas baseados na contabilidade, ou os gestores escolherão técnicas de aumento do lucro para aumentar seus bônus se a compensação destes for diretamente relacionada aos ganhos contábeis. Essas hipóteses não decorrem da maximização do valor da empresa, mas de uma transferência de riqueza entre detentores de títulos, acionistas, e administração que aumente a utilidade do gerenciamento por causa de seus detentores de participações e “*stock options*” e por causa de seus planos de compensação de bônus.²⁶ (Tradução nossa)

²⁵ “The perspective of opportunistic behaviour takes the view that managers use information asymmetry between outsiders and insiders to maximize their utility in dealing with compensation contracts, debt contracts and regulations. Investors are thereby misled by the unreliable information reported.”

²⁶ “Under these conditions, the accounting method a manager would choose is driven by how the choice affects the existing contracts without considering how future contracts might be written. From this perspective and some additional assumptions come hypotheses such as: managers will tend to choose more income-increasing techniques the greater the firm’s leverage in an effort to reduce the extent to which accounting-based debt covenants are binding, or managers choose income-increasing techniques to increase their bonuses if their compensation is directly tied to accounting earnings. These hypotheses arise not from maximization of firm value but from a transfer of wealth between bondholders, shareholders, and management which increases management’s utility because of their holdings of stock and stock options and because of their bonus compensation plans.”

Vale ressaltar que tais escolhas nem sempre visam aumentar o lucro do período, pelo contrário, em períodos em que a meta dificilmente será atingida, a tendência é a de escolher mecanismos que reduzam ainda mais os resultados, pois em períodos futuros o montante de despesas ficaria automaticamente reduzido e, conseqüentemente, facilitaria a obtenção dos resultados esperados.

Diversos foram os estudos que testaram a hipótese, sem, contudo, derrubar a teoria. Dentre esses, Healey (1985) e Holthausen, Larcker e Sloan (1995) demonstram que os administradores apresentam dois padrões de comportamento: quando os resultados estão em linha com os objetivos definidos pela administração, estes optam por procedimentos que aumentem os resultados do período, e quando os resultados estão abaixo do esperado, estes tendem a escolher métodos que reduzam ainda mais os resultados do período. Esse mecanismo possibilita a superavaliação dos resultados futuros e facilita atingir as próximas metas.

A segunda hipótese proposta, conhecida como do grau de endividamento, prevê que empresas mais endividadas tentem adotar procedimentos contábeis que aumentem o lucro presente em detrimento dos lucros futuros. A proposição se pauta no relacionamento entre as escolhas contábeis e a relação capital próprio e capital de terceiros. Assim, quanto maior for a participação do capital de terceiros, maior tende a ser a pressão por resultados, uma vez que muitos desses contratos estabelecem *covenants* que acabam restringindo a atuação da administração, por exemplo, distribuição de dividendos.

Por esta razão, os gestores tendem a escolher procedimentos que aumentem os resultados presentes. Sweeney (1994) identificou que o comportamento dos gestores se intensifica face à aproximação dos índices financeiros aos limites contratuais e, ainda, que normas recém-aprovadas, mas de adoção voluntária, tendem a ser aplicadas antecipadamente se anteciparem resultados. Gopalakrishnan (1994, p. 44) considera a hipótese como decorrente de Watts e Zimmerman (1986) e classifica essa atuação como uma tentativa de retirar as restrições decorrentes do capital de terceiros nas palavras do autor:

Uma gama de pesquisas emergiu durante os anos 80 como resultado de um trabalho inicial feito por Watts e Zimmerman. A ligação entre *covenants* de dívidas e a escolha do método contábil era de particular interesse dos pesquisadores. *Covenants* de dívidas tipicamente restringem a habilidade dos gestores de exercer certos tipos de atividades e frequentemente impõem uma variedade de custos para a empresa. Assim, os gestores frequentemente tendem a escolher métodos

contábeis que afastam a empresa das restrições impostas pelos *covenants*. A literatura contábil tem documentado bem que a alavancagem e os custos políticos são chaves determinantes na escolha contábil. No entanto, a evidência acima foi essencialmente baseada em empresas que levam dívidas de longo prazo em sua estrutura de capital.²⁷ (Tradução nossa)

A última hipótese oportunística é a dos custos políticos, que prevê que as grandes corporações, por estarem sujeitas à forte supervisão, que aumenta seus custos, tendem a escolher procedimentos contábeis que reduzam os resultados presentes a fim de diminuí-los e, consequentemente, torná-los menos evidentes. Tal hipótese também é conhecida como hipótese do tamanho, pois se pressupõe que as grandes empresas são as que sofrem os maiores custos políticos, dado o potencial poder de geração de dano à sociedade. Apresenta-se abaixo a definição dada por Garrod, Pirkovic e Valentincic (2006, p. 3) para a hipótese:

A hipótese dos custos políticos prevê que, se os gestores enfrentarem a possibilidade de transferir a riqueza politicamente imposta (e.g., tributos, subsídios governamentais, tarifas, etc.), eles irão escolher procedimentos contábeis que reduzam o valor esperado dessa transferência, por meio da redução de seu tamanho, sua verossimilhança ou ambos.²⁸ (Tradução nossa)

Sob a égide desta hipótese, diversos estudos analisaram aspectos relacionados à concorrência, administração de resultados, evidenciação social, entre outros. Jones (1991) analisou empresas do mercado americano, as quais estavam sujeitas à observação de órgãos e agências governamentais e regulatórias, visando verificar se estas estavam ou não sofrendo concorrência desleal e, se ficasse comprovado que estavam sendo prejudicadas, então, uma compensação governamental poderia ser instituída. Ficou comprovado que no ano da observação foram identificados métodos que reduziram os resultados, os quais não foram observados nos anos anteriores ou posteriores à observação governamental.

Milne (2002, p. 390) pesquisou se o nível de evidenciação social praticado pelas grandes corporações estava em linha com a hipótese de Watts e Zimmerman (1986), entretanto o estudo foi, de certa forma, inconclusivo, pois, apesar de entender que a teoria positiva não

²⁷ “A plethora of research studies emerged during the eighties as a result of a seminal work by Watts and Zimmerman. Of particular interest to the researchers was the linkage between debt covenants and accounting choice. Debt covenants typically restrict the ability of the managers to engage in certain kinds of activities and often impose a variety of costs on the firm. Therefore, managers often tend to choose accounting methods that moves the firm away from the restrictions imposed by the debt covenants. It has been well documented in the accounting choice literature that leverage and political costs are key determinants of accounting choice. However, the above evidence was essentially based on firms carrying long-term debt in their capital structure.”

²⁸ “The political costs hypothesis predicts that if managers face the possibility of politically-imposed wealth transfers (e.g., taxes, government subsidies, tariffs, etc.) they will choose accounting procedures that reduce the expected value of the transfer, through reducing either its size, its likelihood or both.”

explica o comportamento das grandes empresas, o autor crê que os estudos publicados não conseguiram testar as hipóteses apropriadamente, por apresentarem problemas metodológicos. Logo, não foi possível refutar a hipótese positivista.

Finalmente, passamos ao estudo desta hipótese aplicada especificamente ao cenário tributário, que é pilar deste trabalho, conhecida por hipótese dos custos políticos tributários.

2.4 Hipótese dos custos políticos tributários

A aplicação da hipótese dos custos políticos à esfera tributária foi proposta inicialmente por Gagnon (1967, 1971) como um dos possíveis direcionadores da escolha do método contábil a ser utilizado em transações de fusões e aquisições, uma vez que, de acordo com o *Statement of Financial Accounting Standard - SFAS 141 - Combinação de Negócios*, emitido pelo *Financial Accounting Standard Board (FASB)*, os gestores poderiam escolher entre o método da aquisição ou do *pooling of interest*²⁹. Tal escolha afetava sensivelmente o nível de informações que seriam disponibilizadas para o mercado, bem como o próprio resultado da companhia e os impactos fiscais decorrentes destes.

Um segundo trabalho que tangencia a hipótese é o de Hagerman e Zmijewski (1979), no qual os pesquisadores analisam se tamanho, risco, composição do capital, concentração, e existência de plano de incentivos são determinantes na escolha dos métodos contábeis. Os autores são explícitos ao considerarem que as grandes corporações estão sujeitas a ataques políticos e que, diante deste cenário, os gestores tomam medidas a fim de reduzir a exposição:

Alguns eleitores têm um incentivo para pleitear por transferências de riquezas das empresas para eles próprios ou outros beneficiários. O pleito toma a forma de reivindicação por responsabilidade social, maior regulamentação, renúncia ou maior tributação das empresas, apenas para demonstrar alguns exemplos. Os custos impostos para as empresas levam em conta seu tamanho porque empresas menores não menos visíveis e, portanto, menos sujeitas a redistribuições políticas de riquezas.

Empresas se utilizam de uma variedade de táticas para reduzir esses custos. Elas podem pleitear por si próprias ou contratar campanhas contra uma ação proposta pelo governo. Adicionalmente, a administração pode reduzir o lucro líquido divulgado a fim de evitar a atenção dos lobistas para

²⁹ O método do *pooling of interest* contabilizava a participação adquirida linha a linha, não sendo possível identificar o valor pago pelo investimento, adicionalmente não existia *goodwill* por este método. Visando a convergência com o *International Accounting Standard Board - IASB*, o FASB não mais permite a utilização do método desde 2001.

eles próprios. A razoabilidade para essa tática é clara quando lembramos quantas emissoras têm divulgado crescimentos espetaculares dos lucros de grandes empresas.³⁰ (Tradução nossa)

Stickney e McGee (1982) também estudaram o tema, mas testaram o impacto da variável tamanho sobre toda a carga tributária e não apenas sobre os tributos incidentes sobre o lucro e por esta razão não será aprofundada a análise deste trabalho.

Assim, apesar de esses primeiros textos abordarem subsidiariamente o tema, o artigo mais relevante sob a perspectiva dos custos políticos tributários é o de Zimmerman (1983) por ter focado exclusivamente a hipótese, expandindo a análise, e refinando as variáveis, além de ter diversificado os testes a fim de confrontar os resultados de bases diversas. Adicionalmente, o artigo foi publicado no periódico *“The Accounting Review”* considerada por vários rankings como o mais influente na área contábil. De acordo com os sistemas de buscas de trabalhos acadêmicos, o referido trabalho conta com mais de trezentas citações.

O referencial teórico está pautado principalmente em Alchian e Kessel (1962), e Jensen e Meckling (1978), os quais preveem que as grandes corporações estão expostas a um melhor escrutínio por parte das autoridades, estando mais expostas à atuação dos políticos. Neste sentido, os gestores atuam escolhendo procedimentos contábeis que reduzam os resultados da companhia, na tentativa de reduzir esta supervisão.

Jensen e Meckling (1978, p. 309), no artigo intitulado *“Can the Corporation Survive?”*, analisam criticamente a atuação dos políticos e burocratas no sentido de preterir o direito de propriedade aos direitos humanos em uma tentativa de assegurar seus próprios direitos individuais, como também de garantir votos nas próximas eleições. O artigo questiona a própria sobrevivência do direito contratual e das grandes corporações, pois pouco a pouco estes institutos estão sendo reduzidos para garantir direitos individuais de grupos específicos,

³⁰ *“Some voters have an incentive to lobby for wealth transfers from the corporations to themselves or other beneficiaries. The lobbying takes the form of arguing for social responsibility, more regulation; divestiture or higher corporate taxes to name just a few. The costs imposed on the corporations are a function of their size because smaller companies are less visible and therefore less subject to political wealth redistributions. Firms have a variety of tactics they can employ to reduce these costs. They can lobby themselves, or pay for advertising against a proposed government action. In addition the management may reduce reported net income in order to avoid drawing the lobbyists’ attention to themselves. The reasonableness of this tactic is clear when one remembers how many new broadcasters have reported spectacular earnings increases of large firms.”*

representados pelos políticos. O trecho abaixo demonstra quão vulneráveis estavam as grandes corporações, na visão dos autores:

Corporações estão particularmente vulneráveis aos ataques dos políticos que promovem interesses especiais de grupos, porque a titularidade destes, que deveria representar seus interesses especiais, está frequentemente invisível. Os acionistas e credores de empresas são um grande grupo disperso e não coeso. Os direitos financeiros sobre os bens das empresas são frequentemente detidos por intermediários – bancos, companhias de seguro, fundos de pensão, fundos de universidades – de forma que muitos dos beneficiários (depositários, indivíduos segurados e estudantes) não estão sequer cientes de que são beneficiários. Ademais, o mercado por esses direitos é ao mesmo tempo volátil e complexo, de modo que mesmo se os “proprietários” estiverem cientes de sua propriedade, eles não podem facilmente identificar qualquer queda no valor de seus ativos que decorra de ações governamentais.

As pessoas geralmente são levadas a crer, pela imprensa, políticos e uma variedade de ativistas sociais, que custos podem ser impostos às empresas sem atingir os indivíduos. Uma empresa é somente uma ficção legal que serve de nexo para um conjunto muito complexo de contratos entre indivíduos. Os custos e benefícios alegadamente impostos nas empresas são de fato impostos às pessoas que são partes dos contratos (explícita ou implicitamente), sendo essa imposição meramente efetivada através da empresa. Esses indivíduos são acionistas ou detentores de títulos da empresa, consumidores e empregados.³¹ (Tradução nossa)

Refinando os componentes dos custos políticos, Zimmerman (1983) identifica o aumento da alíquota tributária efetiva, que pode ser definida como o percentual de impostos pagos sobre lucro antes de impostos. Tal incremento é decorrente da assimetria de tratamento para fins contábeis e fiscais, visto que vários dos mecanismos contábeis adotados para reduzir os lucros contábeis não geram impactos na esfera tributária, ocorrendo um deslocamento da alíquota tributária efetiva. Se a hipótese for verdadeira, os grandes contribuintes que estão sujeitos aos custos políticos devem apresentar alíquota tributária efetiva superior àquela imposta aos outros contribuintes, que não precisam adotar tal procedimento, pois não estão expostos aos custos políticos.

³¹ “Corporations are particularly vulnerable to the attacks of politicians promoting special interest groups because their ownership, which should represent their special interests, is often invisible. Corporate stockholders and creditors are a widely dispersed and incohesive group. The financial claims on the assets of corporations are often held by intermediaries—banks, insurance companies, pension funds, college endowments—so that many of the beneficiaries (depositors, insured individuals, students) are not even aware that they are the beneficiaries. Moreover, the market for these claims is both volatile and complex, so that even if the “owners” are aware of their ownership, they cannot easily identify any decline in the value of their claims with the actions of government.

People are often lead to believe by the press, politicians and a variety of social activists that costs can be imposed on corporations without harming individuals. The corporation is only a convenient legal fiction that serves as a nexus for a very complex set of contracts between individuals. The costs and benefits allegedly imposed on the corporation are in fact imposed on the human parties to the contracts (explicit and implicit) and merely effected through the corporation. These individuals are the corporation stockholders and bondholders, consumers and workers.”

Entretanto, considerando que a alíquota tributária efetiva é apenas parte desses custos políticos, que também estão presentes na regulação concorrencial, subsídios governamentais, quotas de importação, etc., a premissa só é verdadeira se assumido que os custos políticos não tributários não são compensáveis com os custos políticos tributários.

O estudo se pauta em duas *proxies*. A primeira considera tamanho das empresas como custo político, o que não necessariamente pode ser verdade, pois os custos políticos podem ser setoriais e não decorrentes apenas do tamanho. Entretanto, diversas regulações que aumentaram os custos para determinadas empresas estavam pautadas em seu tamanho, sendo este o fundamento desta *proxy*. A segunda *proxy* é considerar a alíquota tributária efetiva superior como custo político. De acordo com Zimmerman (1983, p. 120):

Além de ser um componente dos custos políticos, a alíquota tributária efetiva atua como *proxy* para custos políticos atuais e futuros na medida em se associa positivamente com o sucesso da empresa e empresas de sucesso estão sujeitas a um maior escrutínio governamental. As maiores empresas tendem a ter maior sucesso e maiores alíquotas tributárias efetivas, uma vez que as deduções, juros e depreciação são fixos. Se duas empresas têm os mesmos ativos e passivos, a empresa com maior sucesso (i.e., lucrativa) terá maior alíquota tributária sobre fluxos de caixa operacionais que a outra empresa. Portanto, o governo americano tributa empresas de sucesso mais pesadamente que as com menos sucesso. Além disso, se o processo político sujeita as empresas de sucesso a um escrutínio governamental maior que as empresas de menos sucesso, a alíquota tributária efetiva atua como *proxy* para os custos políticos que a empresa incorre devido ao escrutínio governamental adicional.³² (Tradução nossa)

O estudo contemplou o período de 1946 até 1971 e testou a hipótese com duas diferentes bases de dados, a primeira construída a partir de demonstrações financeiras e a segunda, a partir dos dados compilados do *Internal Revenue Service* (IRS). Aplicando os testes a duas bases, as mesmas conclusões foram extraídas, possibilitando, também, uma checagem da coerência dessas bases que, na época, era bastante controversa. O presente trabalho não poderá fazer esta checagem, pois a RFB não disponibiliza ao público base de dados similar à americana.

³² “Besides being a component of political costs, effective tax rates act as a proxy for current and future political costs to the extent that effective tax rates and firm’s success are positively associated and successful firms are subjected to greater government scrutiny. The largest firms tend to be most successful and have higher effective tax rates because their tax shields, interest and depreciation, are fixed. If two firms have the same assets and liabilities, the more successful (i.e., profitable) firm has a higher rate of tax to operating cashflows than the other firm. Therefore, the U.S. government taxes success firms more heavily than less successful firms. Moreover, if the political process subjects successful firms to greater government scrutiny than less successful firms, effective corporate tax rates act as proxies for the political costs the firm incurs due to the additional government scrutiny.”

Zimmerman abordou os dados sob duas perspectivas diferentes, a saber: séries temporais e análise *cross-section*. Série temporal é método econométrico que permite analisar uma ou mais variáveis ao longo do tempo. Já a abordagem *cross-section* permite analisar essas variáveis em um determinado momento.

A análise *cross-section* identificou que o setor, cuja associação “tamanho e alíquota tributária efetiva” é mais forte, é o da indústria petrolífera, principalmente após as alterações da legislação tributária ocorridas em 1969. Na ponta oposta, o setor que apresenta a menor associação é o de manufatura.

Os resultados apresentados comprovam que o grupo composto pelos maiores contribuintes apresentou alíquota tributária efetiva superior em 20 dos 35 anos analisados e em todos os anos após 1970. O Gráfico 2 – Alíquota Tributária Efetiva, extraído de Zimmerman (1983, p. 125), demonstra o comportamento da alíquota tributária efetiva para os dois grupos ao longo do tempo.

Gráfico 2 - Alíquota tributária efetiva
FONTE: Zimmerman (1983, p. 125)

Três variáveis omitidas do modelo podem ter influência na especificação dos parâmetros, entretanto, em decorrência da impossibilidade de abertura dos dados, não foi possível aprofundar os testes. De acordo com Zimmerman (1983, p. 145):

Três possíveis razões para estes resultados são examinadas: (i) benefícios fiscais fixos, (ii) eliminação da permissão de extração de petróleo, e (iii) tributos pagos no exterior. Enquanto cada uma dessas razões possa explicar parte dos resultados, nenhuma isoladamente pode explicar todo o resultado. Por exemplo, todas as três razões são consistentes com os resultados na indústria petrolífera, mas as deduções fixas e a permissão de extração do petróleo não podem explicar os achados na indústria manufatureira. Não existem dados disponíveis para testar a explicação de tributos no exterior para a indústria manufatureira antes de 1970.³³ (Tradução nossa)

Com relação às observações sobre impostos pagos no exterior, Zimmerman (1983, p. 135) explica que, na medida em que é mais provável que as grandes empresas possuam operações no exterior, em função dos entraves naturais/custos adicionais que este tipo de operação acaba por gerar nas empresas, isto acaba por inviabilizar que pequenas empresas arrisquem operar de maneira internacional. A tributação americana de lucros auferidos no exterior, vigente à época, tratava esses resultados de maneira segregada, não prevendo tributação complementar. Assim, se essas operações fossem tributadas a uma alíquota superior à alíquota americana, a alíquota tributária efetiva seria automaticamente superior, por outro lado, se a alíquota fosse inferior, a tese poderia ser rejeitada erroneamente.

No Brasil, os lucros originados no exterior por controladas e coligadas passaram a ser tributados no país por força do artigo 25 da Lei 9.249/95. Assim, a partir de 01/01/1996, tais resultados passaram a sofrer tributação complementar e, conseqüentemente, passaram a impactar a alíquota tributária efetiva. Para Alberto Xavier (2005, p. 441, grifos do autor), a sistemática nacional ultrapassou o princípio da universalidade, constituindo-se em “[...] uma verdadeira *tributação extraterritorial*, pois atinge rendimentos de pessoas estrangeiras, tratando-os como se estas fossem meros estabelecimentos permanentes”³⁴.

³³ “Three possible reasons for these results are examined: (i) fixed tax shields, (ii) elimination of the oil depletion allowance, and (iii) foreign taxes. While each of these reasons can explain some of the results, no single reason explains all results. For example, all three reasons are consistent with the results in the oil industry, but the fixed tax shields and oil depletion allowance explanations do not explain the findings in the manufacturing industry. Data are not available to test the foreign tax explanation in manufacturing industry prior to 1970.”

³⁴ De acordo com Alberto Xavier (2005, p. 441), “[...] a tendência geral das referidas legislações é no sentido de apenas submeter a estes regimes os lucros auferidos por sociedades controladas instaladas em territórios de baixa tributação, desde que decorrentes de rendimentos passivos”.

Considerando que esses resultados já foram provavelmente tributados no exterior, a legislação brasileira permitiu ao contribuinte nacional, sociedade detentora da participação, compensar os tributos incidentes sobre os lucros pagos no exterior até o limite da alíquota brasileira. Se os valores pagos no exterior excederem ao montante devido no Brasil, é vedada ao contribuinte a compensação. Por outro lado, se os valores forem inferiores, o contribuinte deverá recolher a diferença.

Assim, até 1996, as empresas que mantinham operações no exterior poderiam, nos termos de Zimmerman (1983), distorcer o cálculo da alíquota tributária efetiva, pois a sistemática vigente era semelhante à explicada pelo pesquisador. Entretanto, a partir de 1996, essa possibilidade tornou-se unicaudal, sendo apenas possível que as empresas com atuação no exterior apresentem alíquota superior, pois, se os impostos pagos no exterior forem inferiores aos apurados no Brasil, haverá a incidência complementar³⁵.

Vale salientar que, no período de 1996 até 2001, os tributos incidentes sobre lucros no exterior incidiam à medida que os lucros que deram origem fossem sendo distribuídos. Entretanto, o artigo 74 da Medida Provisória - MP 2158-35³⁶ passou a considerar que os lucros originados a partir de 2002 seriam automaticamente considerados disponibilizados em 31 de dezembro. Adicionalmente, os lucros gerados de 1996 a 2001, que não tivessem sido oferecidos à tributação, seriam considerados automaticamente disponibilizados em dezembro de 2002. Desta forma, considerando o período analisado, pode-se afirmar que o presente trabalho está livre desta distorção.

³⁵ É possível que esta afirmação não seja verdadeira para algumas empresas em função da obtenção de medidas judiciais protetivas que garantem o não oferecimento à tributação dos lucros auferidos no exterior. Como não foi realizada nenhuma análise qualitativa sobre a tese, não foi inserida nenhuma variável de controle sobre este tema.

³⁶ “Art. 74. Para fim de determinação da base de cálculo do imposto de renda e da CSLL, nos termos do art. 25 da Lei nº 9.249, de 26 de dezembro de 1995, e do art. 21 desta Medida Provisória, os lucros auferidos por controlada ou coligada no exterior serão considerados disponibilizados para a controladora ou coligada no Brasil na data do balanço no qual tiverem sido apurados, na forma do regulamento. Parágrafo único. Os lucros apurados por controlada ou coligada no exterior até 31 de dezembro de 2001 serão considerados disponibilizados em 31 de dezembro de 2002, salvo se ocorrida, antes desta data, qualquer das hipóteses de disponibilização previstas na legislação em vigor.”

2.4.1 Antecedentes

Já em 1986, Porcano escreve artigo publicado no *Journal of the American Taxation Association*, no qual critica o trabalho de Zimmerman (1983), estando os novos resultados conflitantes, uma vez ter o autor encontrado uma relação inversa entre tamanho e alíquota tributária efetiva.

Considerando as divergências e o impacto do tema, pelo menos dois trabalhos tentam conciliar os resultados: Wilkie e Limberg (1990) e Kern e Morris (1992). Para Kim e Limpaphayom (1998, p. 50), esses trabalhos são aptos em decompor os fatores que motivaram os diferentes resultados e podem ser resumidos em:

[...] essas diferenças podem ser atribuídas aos diferentes referenciais de tempo usados em cada estudo (Zimmerman usa o período de 1947 a 1981, Porcano usa somente de 1982 a 1983), pelo banco de dados empregado (Zimmerman usa COMPUSTAT e Porcano usa Valueline), e pela diferença na mensuração das alíquotas efetivas (Zimmerman usa fluxo de lucro operacional e Porcano usa lucro antes dos impostos).³⁷ (Tradução nossa)

Wilkie e Limberg (1990) ainda listam, entre as razões para os diferentes resultados, os métodos estatísticos utilizados, a forma de seleção da amostra, a *proxy* de tamanho utilizada e a forma como os dados foram “*clusterizados*”. De acordo com os autores, a principal razão da divergência decorre da forma como cada pesquisador segregou a amostra em grandes e pequenos contribuintes.

Em 1993, Omer, Molloy e Ziebart replicaram os estudos de Zimmerman (1983) e Porcano (1986), incluindo outras três métricas para a alíquota tributária efetiva, sendo a terceira fórmula pautada em Porcano (1986) ajustada pelos impostos pagos no exterior, e as outras duas incluindo ativos e passivos fiscais diferidos. O trabalho analisou o período de 1980 a 1986 e confirmou a hipótese proposta por Zimmerman (1983), independentemente da fórmula utilizada para o cálculo da alíquota tributária efetiva.

³⁷ “[...] these differences can be attributed to the different time periods used in each study (Zimmerman uses the time period from 1947 to 1981; Porcano uses only 1982-83), by the database employed (Zimmerman uses COMPUSTAT; Porcano uses Valueline), and by the different effective tax rate measures (Zimmerman uses operating income flow; Porcano uses earnings before taxes).”

Diversos outros trabalhos testaram a hipótese proposta por Zimmerman (1983) sobre os custos políticos tributários a cenários nacionais diversos. Existem ainda pesquisadores que sugeriram alterações nas variáveis e nos testes estatísticos utilizados. Este item destina-se a analisar tais trabalhos de forma a identificar as melhores diretrizes metodológicas e empíricas, visando responder à questão de pesquisa proposta, além de verificar possíveis soluções para a base de dados incompleta. A ordem de apresentação dos trabalhos não segue nenhum critério de relevância, mas apenas a ordem em que foram analisados.

2.4.1.1 Impacto do prejuízo fiscal

Publicado na *The Accounting Review*, o trabalho de Wang (1991) critica o trabalho de Zimmerman (1983) no que tange à desconsideração dos prejuízos fiscais, pois, na visão do autor, eles representam uma importante variável omitida no modelo anterior. Para tanto, propõe um novo modelo levando em conta a compensação de prejuízos, que, em sua visão, estão fortemente relacionados aos pequenos contribuintes.

Ao calcular a alíquota efetiva, Zimmerman (1983) considera as despesas correntes e a variação dos impostos diferidos. Considerando que não houve alteração de alíquota ou de expectativa, parte da variação desses créditos é decorrente de prejuízos fiscais. Logo, o modelo considera essa variável de maneira indireta. Deve ser lembrado que esses ajustes eram necessários, pois as normas contábeis vigentes à época não refletiam, na Demonstração dos Resultados do Exercício, o impacto das diferenças temporárias e que atualmente tais ajustes são dispensáveis em decorrência das novas normas contábeis sobre o tema (SFAS 109, IAS 12 e CPC 32)³⁸.

Contudo, na visão de Wang (1991, p. 160), o impacto desses prejuízos deve ser decomposto de forma a isolar a variável. Assim, duas são as equações necessárias para explicar os custos ou sucesso político. A primeira relaciona prejuízos fiscais e o tamanho da empresa, e a segunda equação relaciona alíquota tributária efetiva e prejuízo fiscal e tamanho da empresa. Outro aspecto interessante é que, para o autor, é improvável a ocorrência de prejuízos fiscais nos grandes contribuintes, uma vez que:

³⁸ Normas sobre a contabilização de Tributos Incidentes sobre o Lucro, sendo o SFAS 109, a norma americana sobre o tema; o *International Accounting Standard* – IAS 12, a norma europeia; e o CPC 32, a norma brasileira emitida pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis.

Foi postulado que as menores empresas podem ser mais propensas a incorrer em prejuízos operacionais que as grandes empresas. Pequenas empresas são na maioria novas e empresas em crescimento geralmente incorrem em prejuízos fiscais operacionais³⁹ em decorrência dos elevados custos iniciais e de receitas instáveis devido à falta de uma base ampla de clientes. Adicionalmente, pequenas empresas são, geralmente, menos diversificadas que grandes empresas e são mais sensíveis a mudanças nas condições econômicas. [...] Nenhum desses fatores são refletidos no sucesso (ou custo) político. Mais que isso, eles refletem a posição da empresa na economia e no ciclo de vida da empresa. Quando a empresa incorre em prejuízo fiscal, elas normalmente não pagam tributos sobre a renda, o que reduz a alíquota tributária efetiva para perto de zero.⁴⁰ (Tradução nossa)

Na explicação da metodologia de pesquisa, também fica claro que o pesquisador incluiu uma variável de total de vendas e total de ativos, pois, no caso de prejuízo fiscal, as empresas americanas acabam apurando os impostos por uma sistemática alternativa, *Alternative Minimum Tax*, não pautada no lucro contábil ajustado.

Confrontando as críticas ao sistema tributário brasileiro, percebe-se que estas não fazem muito sentido, pois o único regime de recolhimento de IRPJ e CSLL passível de acumulação/compensação de prejuízos fiscais é o do lucro real que é adotado pelos grandes contribuintes face a obrigatoriedade para empresas cujo faturamento seja superior a R\$ 48 milhões/ano, conforme previsto no artigo 13 da Lei n. 9.718/98.

Com relação à afirmação que a alíquota tributária fica reduzida a aproximadamente zero no caso de compensação de prejuízos fiscais, tal sistemática também não se opera aqui, pois, diferentemente dos Estados Unidos, onde o contribuinte pode reduzir sua base fiscal até o limite de seu prejuízo fiscal acumulado, ou seja, é possível compensar todo o lucro tributável do período com os prejuízos fiscais acumulados. No Brasil existe uma trava para a compensação de prejuízos que na prática reduz o desembolso de caixa para pagamento de tributos, mas, ainda assim, as empresas irão desembolsar a maior parte dos tributos devidos.

³⁹ *Net Operating losses*. Prejuízos Fiscais (Tradução).

⁴⁰ “It was postulated that small firms may be more likely to incur operating losses than large firms. Small firms are mostly new and growing companies that commonly incur NOLs because of high start-up costs and unsteady sources of revenues due to lack of a broad client base. In addition, small firms are, in general, less diversified than large firms and are more sensitive to changes in economic conditions. [...] None of these factors is reflective of political success (or costs). Rather, they reflect the position of firms in the economy and the life cycle of the firm. When firms incur NOLs, they normally pay no income tax, which reduces effective tax rates to close to zero”

A Lei n. 9.065/95 estabelece que apenas 30% do lucro tributável do período pode ser compensado com o prejuízo fiscal acumulado. Assim, se a empresa tem \$100 de prejuízo fiscal a compensar e no período atual teve \$100 de lucro tributável, poderá compensar \$30 e pagará tributos sobre os \$70 restantes. E manterá, ainda, o montante de \$70 de prejuízo fiscal acumulado. Outra diferença é que a legislação pátria não prevê prazo limite para a compensação. Também deve ser considerado que não existe no Brasil mecanismo de restituição para o caso de prejuízo fiscal (*carry back*) que é presente na sistemática americana. Desta forma, torna-se claro que a limitação de Wang (1991) fica reduzida, considerando nosso cenário.

Finalmente, deve ser ressaltado que a nova proposta de avaliação política das empresas não rejeitou a hipótese dos custos políticos tributários de Zimmerman (1983), apenas complementou a especificação do modelo, uma vez que a variável “prejuízo fiscal” é uma importante variável na verificação da hipótese, e por isso deve ser isolada a fim de refinar os resultados. Vale dizer que a maior parte dos estudos posteriores a Wang (1991) não isolou a variável prejuízo fiscal acumulado.

2.4.1.2 Composição de ativos

Gupta e Newberry (1997) focam o estudo nas variáveis que determinam as mutações da alíquota tributária efetiva considerando o período pré e pós reforma tributária norte-americana ocorrida em 1986. Para tanto, os autores se utilizaram de dados em painel para verificar eventual alteração da estrutura tributária dos dois momentos. Além do tamanho da empresa, foram utilizadas as seguintes variáveis: endividamento, nível de imobilização, representatividade dos estoques, percentual de pesquisa e desenvolvimento sobre vendas e rentabilidade sobre ativo.

Os resultados permitem concluir que a alíquota tributária efetiva está associada com diversas características individuais das empresas, tais como: tamanho, estrutura de capital, composição de ativos e rentabilidade. Os autores demonstram que a variável - tamanho perde relevância em empresas com mais tempo de existência. Já em empresas com curta experiência, a variável é extremamente relevante, mas não apresenta associação positiva ou negativa consistente, o que indica que, talvez por inexperiência, a empresa não se prepare para a volatilidade de sua alíquota efetiva.

2.4.1.3 Reino Unido

O trabalho de Holland (1998) analisou a aplicabilidade da tese no Reino Unido no período de 1968-1993 e o artigo é muito claro em ressaltar que, neste período, o sistema tributário anglo-saxão passou por diversas mudanças em sua estrutura, o que pode ter influenciado os resultados. Também em decorrência dessas mudanças, algumas alterações metodológicas precisaram ser feitas a fim de munir a pesquisa dos mais apropriados métodos estatísticos para seleção das variáveis e realização dos testes.

O autor segrega os resultados em dois períodos, considerando, para o primeiro período, os anos de 1968-79, em que se pode afirmar que existe relação positiva entre tamanho e alíquota tributária efetiva, ou seja, as maiores corporações apresentaram as maiores alíquotas tributárias efetivas.

Para o segundo período, que se inicia em 1980 e vai até 1993, não existem evidências que suportem tal relação. E ainda, refinando os anos no segundo período, é possível afirmar que, no início dos anos 80, existem evidências de associação negativa entre tamanho e alíquota tributária efetiva para alguns segmentos econômicos, ou seja, as maiores corporações apresentavam as menores alíquotas. Para o autor, este resultado pode ser decorrente do potencial técnico das grandes empresas de antever o impacto do novo sistema tributário.

Com relação à fórmula utilizada para cálculo da alíquota tributária efetiva, Holland (1998, p. 268) explica que algumas variáveis importantes foram omitidas do estudo por não serem evidenciadas de maneira segregada nas bases de dados fiscais, as quais geralmente compilam vários dados em uma única informação. Também foram realizados ajustes para tornar o cálculo coerente com o sistema tributário britânico, uma vez que:

Uma carga tributária típica para uma empresa do Reino Unido pode incluir todos ou algum dos seguintes itens: tributação das empresas do Reino Unido, convenções contra a dupla tributação, tributação no exterior, tributação diferida no Reino Unido e tributação diferida no exterior. Estimando as alíquotas efetivas, a atual carga tributária é normalmente definida de modo a incluir a tributação universal.⁴¹ (Tradução nossa)

⁴¹ “A typical corporate taxation charge for a UK firm may include all or any of the following items: UK corporate tax, double tax relief (DTR), overseas tax, deferred UK corporate tax and deferred overseas tax. In estimating effective tax rates the current tax charge is normally defined to include worldwide taxes.”

Desta maneira, a fórmula utilizada é a apresentada abaixo:

$$ATE = \frac{DTC - BTT - TPE}{LAIR}$$

Onde:

ATE = Alíquota Tributária Efetiva

DTC = Despesa Tributária Corrente

BTT = Benefício Tributário decorrente de Tratados

TPE = Tributos Pagos no Exterior

LAIR = Lucro Antes de Tributos Incidentes sobre o Lucro.

2.4.1.4 Países emergentes do Pacífico

Kim e Limpaphayom (1998, p. 48) foram os primeiros a aplicar a tese dos custos políticos tributários a países emergentes. Já na introdução do referido trabalho fica claro que os autores não esperavam encontrar resultados similares ao obtidos por Zimmerman (1983), dado o diferente ambiente político vivido nos países em desenvolvimento:

Ao aceitar a hipótese dos custos políticos, os pesquisadores estão, essencialmente, afirmando que o governo americano e seus cidadãos, através de grupos públicos que atuam como cães de guardas, estão lidando efetivamente com a influência política e o poder econômico das grandes corporações americanas. Na essência, esta noção sugere que em um país altamente industrializado, como os Estados Unidos, o setor público (governo e cidadãos) tenha atingido um acordo com maior sofisticação política e ganhado poder econômico maior que os mais poderosos membros privados (grandes corporações). Esta hierarquia política, entretanto, pode não ser aplicável a economias emergentes ou em desenvolvimento.⁴² (Tradução nossa)

Na visão dos autores, não é claro que a influência governamental nos países em desenvolvimento seja superior à das grandes corporações e, ainda, nesses países os fatores que influenciam essa relação podem ser diferentes, uma vez que, visando um rápido crescimento e industrialização, muitos desses países concedem até mesmo benefícios fiscais para as grandes corporações a fim de atraí-las.

⁴² “By accepting the political cost hypothesis, researchers are essentially stating that the U.S. government and its citizens, through public watchdog groups, are effectively handling the political clout and economic power of large U.S. corporations. In essence, this notion suggests that in a highly industrialized country, such as the U.S., the public sector (government and citizens) has achieved a greater deal of political sophistication and has gained greater economic power than even the most powerful members of the private sector (large corporations). This political hierarchy, however, may not apply to the developing or emerging economies.”

Neste sentido, o referencial teórico se pauta em Salamon e Siegfried (1977), que advogam no sentido de que as grandes corporações possuem mais poder econômico e político para evitar carga tributária e que, em vez de custos políticos, essas corporações exercem poder político sobre o governo e a sociedade.

De acordo com Kim e Limpaphayom (1998, p. 48), a relação entre as autoridades fiscais e os grandes contribuintes nos Estados Unidos poderia ser classificada como concorrencial, ao passo que em países em desenvolvimento essa pode ser classificada como de cooperação, pois, a fim de facilitar o desenvolvimento industrial regional, o governo pode adotar uma postura facilitadora para os grandes *players* se instalarem no país.

O estudo analisou cinco países emergentes do Pacífico, os quais passaram por um processo de rápido crescimento econômico e industrialização. Para Hong Kong, o período analisado vai de 1979 a 1992. Já para Coreia, o período se estende de 1980 a 1992. Para a Malásia, o período se inicia em 1977 e vai até 1992, e para Taiwan e Tailândia, de 1975 a 1992.

O método utilizado foi o de regressão linear e foram utilizadas duas métricas para cálculo da alíquota efetiva, sendo a primeira similar a Zimmerman (1983) e a segunda similar a Porcano (1986). Tal procedimento visou dar mais robustez aos testes, que apresentaram resultados semelhantes.

Os resultados permitem afirmar que, para esses países, a relação tamanho e alíquota tributária efetiva é regressiva, ou seja, as maiores empresas apresentam menores alíquotas tributárias efetivas. Kim e Limpaphayom (1998, p. 67), na conclusão do artigo, fazem importantes considerações sobre possíveis justificativas para tais resultados e ainda sugerem temas futuros aplicáveis aos países em desenvolvimento, conforme transcrição abaixo:

Em suma, concluímos que as empresas de maior porte em nosso estudo são afetadas por uma alíquota efetiva menor do que as empresas menores. Pesquisas futuras deveriam focar nas razões que fundamentam a relação observada. Por exemplo, os resultados podem indicar que as empresas maiores presentes em países em desenvolvimento estão aptas a usar sua força econômica para influenciar na legislação e obter um tratamento tributário favorável. Por outro lado, as conclusões podem resultar do fato que os governos federais usam políticas tributárias para promover objetivos econômicos específicos. Baseados nesses objetivos, os governos podem visar a empresas de setores estratégicos, dando a essas empresas benefícios tributários adicionais que podem, eventualmente, resultar em alíquotas efetivas mais baixas.

Outra questão interessante é a escolha de métodos contábeis para as empresas nesses países. Os padrões contábeis locais podem garantir mais oportunidades para as empresas maiores explorarem

brechas na legislação tributária que, em seu turno, resultem em alíquotas efetivas mais baixas. Em outras palavras, os resultados podem refletir na habilidade de grandes empresas empregarem estratégias de redução no pagamento de tributos. Atualmente, essas questões vão além do escopo do presente estudo, por isso deixaremos para explorar tais indagações em pesquisas futuras.⁴³ (Tradução nossa)

2.4.1.5 Malásia

A relação alíquota tributária efetiva e tamanho, no ambiente da Malásia, também foi objeto de trabalho em duas outras pesquisas, de Derashid e Zhang (2003) e de Adhikari, Derashid e Zhang (2006). No primeiro trabalho, refinando os estudos conduzidos por Kim e Limpaphayom (1998), Derashid e Zhang (2003) analisam empresas listadas na Bolsa do Kuala Lumpur no período de 1990 a 1999, incluindo a variável setor de atuação como uma das possíveis explicações para a alíquota tributária efetiva. Os autores explicam que a base de dados usadas no estudo predecessor não permitia tal teste.

De acordo com Derashid e Zhang (2003, p. 46), a classificação setorial é importante:

Em face da política explícita da indústria, não causa surpresa que vários benefícios, incluindo os tributários, possam ser concedidos a empresas e setores “estratégicos”, com a finalidade de promover objetivos econômicos e sociais, incluindo: proteger setores domésticos da competição com empresas estrangeiras, aumentar exportações, aumentar a eficiência ou competitividade e incentivar o desenvolvimento tecnológico. Um resultado dessa política é que empresas e setores selecionados estão numa posição naturalmente boa para influenciar o governo a fim de obter tratamento favorável, inclusive no âmbito tributário. Enquanto os méritos da política de escolha de “vencedores” está sujeita a debate, tal política fornece os fundamentos e o contexto para examinar a possível ligação entre alíquota tributária efetiva e a política industrial [...]”⁴⁴ (Tradução nossa)

⁴³ “In sum, we conclude that the large firms in our sample have lower effective tax rates than small firms. Future research should focus on the reasons underlying the observed relationship. For example, the results may indicate that large firms in developing countries are able to use their economic power to influence legislation and obtain favorable tax treatments. On the other hand, the findings may be a result of the fact that national governments use tax policies to promote specific economic objectives. Based on policy objectives, the government may target firms in strategic industries and give these companies additional tax benefits which, in turn, result in low effective tax rates.

Another interesting issue is the choice of accounting methods among firms in these countries. Local accounting standards may provide more opportunities for large firms to exploit tax loopholes which, in turn, result in lower effective tax rates. In other words, the results may reflect the ability of large firms to employ tax reducing strategies. Currently, these issues go beyond the scope of the present study, so we leave it to future research to address these additional inquiries.”

⁴⁴ “Given the explicit industry policy, it is not surprising that various benefits, including tax benefits, may be given to ‘strategic’ firms and sectors in order to promote both economic and social goals including: protecting domestic sectors from foreign competition, increasing exports, enhancing efficiency or competitiveness, and fostering high-tech development. One result of the policy is that selected firms and sectors are in a naturally good position to influence and lobby the government for favorable treatments such as tax treatments. While the merits of the policy to pick ‘winners’ is subject to debate, such a policy provides the rationale and the context in which to examine the possible link between ETR and industrial policy [...].”

Os resultados são hábeis para apontar que os setores de manufatura e de hotelaria são os que apresentam as menores alíquotas tributárias efetivas, o que está em linha com os planos de incentivos à geração de empregos malasianos. Com relação à hipótese do tamanho, assim como em Kim e Limpaphayom (1998), a associação foi negativa, ou seja, as maiores corporações apresentam as menores taxas.

O segundo estudo, conduzido por Adhikari, Derashid e Zhang (2006), aprofunda a análise do relacionamento que as grandes corporações têm com o governo, que os pesquisadores chamam de conexões políticas, pois, na visão destes, as transações em países em desenvolvimento tendem a ser baseadas em relacionamentos e não em mercado. Foram analisadas empresas listadas em um período de 10 anos.

Visando testar o impacto das relações políticas, os pesquisadores desenvolveram duas *proxies* para conexões políticas. A primeira é relativa à participação que o governo tem na sociedade, se é acionista desta. Apesar de a participação direta não ser o único meio de o governo dar suporte a uma empresa, os pesquisadores entendem que este é um mecanismo utilizado para auxiliar empresas selecionadas. A segunda *proxy* social é pautada no relacionamento que os diretores da companhia ou acionistas mantêm com políticos.

Os resultados estão novamente em linha com Kim e Limpaphayom (1998) e com Derashid e Zhang (2003), sendo negativa a relação tamanho e alíquota tributária efetiva. Entretanto, os pesquisadores concluíram que as conexões políticas são uma importante variável na explicação da alíquota efetiva e que as corporações com tais conexões pagam significativamente menos tributos que as que não mantêm tais relacionamentos.

2.4.1.6 Austrália

Richardson e Lanis (2007, p. 690) inovam na verificação da hipótese de Zimmerman (1983) sob dois aspectos: o primeiro aplicando a tese ao ambiente australiano e o segundo verificando o comportamento da alíquota tributária efetiva antes e depois de uma reforma tributária, sendo esse último a maior contribuição do trabalho, pois, na visão dos autores, oportunidades de se verificar o impacto de uma reforma tributária são raras, já que as próprias reformas não são frequentes. Desta forma, os estudos se concentram no período de 1997 a 2003, momento de implementação da Emenda Ralph:

A Emenda Ralph sobre Tributação de Negócios representou o maior evento na reforma tributária corporativa da Austrália. A Emenda Ralph recebeu um mandato do Governo da Austrália para avaliar de maneira geral a adequação da política tributária corporativa no país. A proposta de emenda foi submetida ao Governo Australiano em 30 de julho de 1999. Muitas das propostas-chave poderiam afetar as características normalmente associadas com a alíquota tributária efetiva. Houve a recomendação para a remoção da depreciação acelerada. Ademais, uma redução gradual do imposto das sociedades também foi sugerida. O Governo Australiano aceitou essas propostas, que foram então codificadas na legislação.⁴⁵ (Tradução nossa)

O método estatístico utilizado foi o de regressão linear, sendo testado o impacto do tamanho da companhia, composição do capital e composição de ativos na alíquota tributária efetiva. Essas variáveis foram escolhidas em virtude de a reforma tributária australiana ter alterado sensivelmente as regras fiscais relativas a essas contas.

Os resultados encontram uma associação negativa para tamanho e alíquota tributária efetiva, tanto para o período antes da reforma quanto para depois. Também foi encontrada associação negativa para a relação composição de capital e alíquota tributária efetiva. Com relação à composição dos ativos, a relação passa de positiva para negativa, isso porque as regras para depreciação acelerada e outros incentivos fiscais relacionados à pesquisa e desenvolvimento foram alterados pela reforma tributária.

2.4.1.7 China

A análise da alíquota tributária efetiva na China foi realizada por Wu *et al.* (2008, p. 3) e inclui entre as variáveis, além do tamanho da companhia, a participação estatal nesta, a fim de verificar se existe impacto na alíquota tributária efetiva decorrente de ser o governo controlador da sociedade. Para os autores, existem duas justificativas para que a participação estatal desloque a alíquota, as quais são apresentadas no texto abaixo:

A propriedade estatal pode ser outra importante determinante da carga tributária da empresa. A política tributária é uma das maiores regulamentações que o governo impõe às empresas. Quando o governo possui uma quantidade grande de ações, há uma relação próxima entre a empresa e o

⁴⁵ “The Ralph Review of Business Taxation represented a major event in corporate tax reform in Australia. The Ralph Review was given a mandate by the Australian Government to broadly assess the adequacy of the country’s business income tax policy. It submitted its proposals to the Australian Government on July 30, 1999. Several of the Ralph Review’s key proposals could affect the characteristics normally associated with effective tax rates. Accelerated depreciation was recommended for removal. Moreover, a phased-in reduction of the corporate tax rate was also suggested. The Australian Government accepted these key proposals, and they were codified in the Income.”

governo. Como acionista, o governo ganha interesse em maximizar o valor da empresa. Dessa forma, a propriedade estatal pode motivar o governo a aumentar o valor da empresa. A redução da alíquota do imposto corporativo é uma possível estratégia para aumentar o valor da empresa. De uma perspectiva de políticas públicas, por outro lado, o objetivo do governo deve ser atingir objetivos sociais, incluindo a maximização das receitas tributárias, aumentar as taxas de emprego e manter uma sociedade estável. O governo pode usar a força da propriedade estatal para direcionar a empresa, para auxiliar nessas finalidades sociais. Considerando que o valor da empresa é desviado para atingir objetivos sociais, há um custo político destrutivo para a empresa. Esse custo político poderia estar refletido em uma maior carga tributária. Assim, a relação entre a propriedade estatal e a carga incidente sobre as empresas é ao mesmo tempo positiva e negativa. Sendo esta uma questão puramente empírica ⁴⁶ (Tradução nossa)

Outra variável testada pelos pesquisadores é relativa aos benefícios fiscais chineses. A fim de atrair investimentos, o governo criou um regime preferencial em função da área de instalação da indústria e do setor de atuação. O benefício reduz a alíquota aplicável para os novos investimentos de 33% para até 15% ⁴⁷. Dessa forma, a terceira variável que pode impactar o cálculo da alíquota tributária efetiva na China é ser a empresa um contribuinte sob regime tributário preferencial.

Considerando as particularidades do sistema chinês, para os autores, não seria possível verificar a alíquota tributária efetiva sem as duas últimas variáveis. E por esta razão o método estatístico escolhido foi o de regressão linear. Vale mencionar que, diferentemente de outros estudos, os pesquisadores utilizaram-se do total de ativos como *proxy* para tamanho e não o faturamento. O período analisado se inicia em 1998 e se encerra em 2006.

Os resultados permitem concluir que, na China, o tamanho das empresas está positivamente associado à alíquota tributária efetiva para as companhias controladas pelo setor privado e negativamente relacionado para companhias controladas pelo governo, se estas não estão sujeitas ao sistema preferencial. Por outro lado, não é possível afirmar se a alíquota paga pelas

⁴⁶ “State ownership may be another important determinant of the firm’s tax burden. Tax policy is one of the major regulations the government put on the firms. When the government owns a large amount of shares, there is a close relationship between the firm and the government. As a shareholder the government gains an interest in maximizing the firm’s value. Hence the state ownership may motivate the government to increase the firm’s value. Lowering the corporate tax burden is one possible approach to increase the value of the firm. From a public policy perspective, on the other hand, the objective of the government is to achieve social goals including such objectives as maximizing tax revenues, increasing employment rates and maintaining a stable society. The government may use state ownership power to direct the firm to assist in achieving these social goals. To the extent that firm value is diverted to achieve government social goals, there is a value destroying political cost for the firm. This political cost could be reflected in higher tax burdens. Therefore, the relation between state ownership and the firm’s tax burden is either positive or negative. It is a pure empirical matter.”

⁴⁷ A alíquota pode ser de 15%, 18% ou 24% a depender de características do contribuinte.

companhias controladas pelo governo é maior ou menor, pois esta relação depende do tamanho da empresa.

De acordo com os pesquisadores, as grandes companhias públicas pagam menos tributos que as grandes companhias privadas. Entretanto, as pequenas companhias públicas pagam mais tributos que as pequenas companhias privadas.

Com relação às empresas que são beneficiadas por algum programa preferencial, não existe influência do tamanho na definição da alíquota tributária efetiva. Analisando as possíveis causas deste último resultado, Wu *et al.* (2008, p. 20) entendem que, considerando o benefício tributário explícito, não existe razão para o governo dar benefícios implícitos e, ainda, estas empresas são tratadas como alta prioridade em dado setor de atuação e região de instalação.

Zeng (2010, p. 286) também analisou o ambiente chinês no período de 1998 – 2008, mas focou a análise no impacto que a concentração acionária e a participação estatal exercem sobre a alíquota efetiva. Para o autor:

Esse resultado sugere que empresas com maior concentração de propriedade são mais preocupadas com reportar seus tributos. Também concluí que a alíquota tributária efetiva das empresas está positivamente associada com a propriedade relacionada ao governo, que sugere que o pagamento de mais tributos (ou ter evitado certa agressividade no planejamento) ocasiona uma boa reputação que pode beneficiar a administração, uma vez que administradores com boa reputação têm mais chances de receber promoções e uma carreira política promissora. Isso também fornece suporte para o argumento de que as firmas relacionadas ao governo perseguem objetivos políticos e sociais acima de maximizar os lucros.⁴⁸ (Tradução nossa)

Em outro estudo, Zeng (2011) relaciona alíquota tributária efetiva e a província domicílio da empresa e conclui que, nas regiões com empresas mais desenvolvidas, a alíquota tributária efetiva é superior à das empresas localizadas em regiões em desenvolvimento.

Existe ainda um estudo conduzido por Liu e Cao (2007) que analisa o impacto de mão de obra excessiva na alíquota tributária das empresas listadas nas bolsas de valores chinesas, e conclui

⁴⁸ “This result suggests that firms with higher ownership concentration are more concerned with tax reporting. I also find that corporate effective tax rates are positively associated with government-related ownership, which suggests that a good reputation of paying more taxes (or avoiding tax aggressiveness) benefits management to the extent that managers with such a good reputation are more likely to receive promotions and a promising political career. It also provides support for the argument that government-related firms pursue social and political goals over maximizing profit.”

que o tamanho da companhia perde relevância em face de incentivos concedidos a empresas geradoras de empregos.

2.4.1.8 Taiwan

Hsieh (2012) testou a hipótese de Zimmerman (1983) para as empresas taiwanesas listadas na Bolsa de Xangai e Shenzhen no período de 1998 a 2001. O estudo utilizou regressão linear e testou também o impacto dos benefícios fiscais. Os resultados indicam que nem todas as grandes corporações conseguem ter o poder político de reduzir a alíquota tributária efetiva.

2.4.1.9 Irã

Zimmerman (1983) também foi testado para o ambiente iraniano. Tehrani *et al.* (2009) analisaram as empresas listadas na Bolsa de Valores de Teerã, no período de 2005 a 2007. A aplicação de uma tese desenvolvida para o ambiente americano ao Irã é por si só um desafio, considerando as características sociais, culturais e políticas. Adicionalmente, os autores explicam que o conceito de custos políticos não era aplicável ao país até recentemente, dado o regime político ao qual estavam as empresas submetidas.

Os resultados permitem concluir que as maiores empresas iranianas sofrem maiores custos políticos. O estudo extrapola o conceito de alíquota tributária efetiva e considera, dentre os custos, valores despendidos para a realização das eleições, o suporte que as empresas devem prestar ao governo no dia da votação, além de gastos com as celebrações políticas e festas cívicas.

2.4.1.10 Holanda

Janssen (2005), ao estudar o sistema tributário holandês, testa o impacto tamanho, nível de intensidade de capital, extensão de atividades internacionais, rentabilidade, endividamento, além de ser a empresa listada ou não em bolsa. Os resultados demonstram ser pequena a diferença entre a alíquota tributária nominal e a efetiva. Na visão do autor é este um indício dos baixos incentivos fiscais concedidos pelo governo holandês seja para grandes, seja para pequenos contribuintes. Nenhuma associação entre alíquota e tamanho foi comprovada.

2.4.1.11 União Europeia

Apesar de não testarem especificamente, Zimmerman (1983), Buijink, Janssen e Schols (1999, 2002) analisaram a alíquota tributária efetiva de 15 países membros da União Europeia. O estudo patrocinado pelo Ministério das Finanças do governo holandês objetivou comparar as alíquotas tributárias efetivas desses países e alíquota nominal, a fim de identificar incentivos e benefícios fiscais, bem como a neutralidade tributária no âmbito comunitário. O período analisado foi de 1990 a 1996.

Os testes se pautaram nas demonstrações financeiras publicadas, entretanto, considerando as diferentes regras contábeis aplicáveis a cada um dos países, esta é uma das restrições do estudo. Os resultados demonstraram que a alíquota tributária efetiva entre os diversos países apresenta menor desvio padrão que a alíquota nominal de cada um dos países.

Os autores testaram diversas características que poderiam impactar a alíquota tributária efetiva como, por exemplo, tamanho da companhia, ser listada ou não em bolsa de valores, gastos com pesquisa, etc. Com relação ao tamanho da companhia, foram utilizadas duas *proxies*, faturamento e número de funcionários. Dos quinze países analisados, a Grécia foi o único em que alíquota tributária efetiva e o tamanho se relacionam negativamente. Áustria, Irlanda, Itália e Portugal apresentam relação positiva entre as variáveis.

Ainda no âmbito comunitário, o artigo de Nicodème (2007) analisou o período de 1992 a 2004, alterando a *proxy* de tamanho para número de funcionários, encontrando como resultado um nível de correlação negativa. Entretanto, ao se utilizar como *proxy* de tamanho o total de ativos, a relação passa a ser positiva. O estudo ainda está sendo aprofundado pelo pesquisador e considera os seguintes países: Áustria, Bélgica, Bulgária, Suíça, Alemanha, Dinamarca, Estônia, Espanha, Finlândia, França, Reino Unido, Hungria, Itália, Luxemburgo, Holanda, Noruega, Polônia, Portugal, Romênia, Suécia e Eslováquia.

Apesar de não compor o referencial teórico utilizado por Zimmerman (1983), a tese de doutoramento de Siegfried (1972), cujo tema é influência política, está presente em diversos dos trabalhos supramencionados (HOLLAND, 1998; RICHARDSON; LANIS, 2007; WU *et al.*, 2008) e por esta razão o próximo tópico é destinado a explicar esta pesquisa e os principais pressupostos utilizados.

2.4.2 Influência política

Siegfried (1972, p. 3) testa a relação entre a estrutura econômica e a influência política no que tange especificamente à tributação federal norte-americana, sendo pressuposto da pesquisa que as empresas e indústrias não são tratadas de forma equitativa pelo sistema, haja vista a variação de quase trinta pontos percentuais da alíquota tributária efetiva da indústria de mineração e da indústria de tabaco. O principal enfoque da pesquisa é a atuação política dos grandes conglomerados que, segundo o autor, desenvolveram habilidade em evitar majorações tributárias.

A partir do exposto, o autor exemplifica diversas situações, em que as leis e os benefícios fiscais foram desenhados de forma a reduzir os custos de um determinado grupo, setor ou até mesmo de um único contribuinte. Neste último caso, as normas especificavam tantas características que, na prática, apenas uma única empresa se qualificava.

O contexto de desenvolvimento do trabalho foi o crescente receio popular de que a economia norte-americana estava se tornando refém dos grandes conglomerados e dentre as contribuições do estudo encontrava-se a possibilidade de aprovação de uma nova legislação com duras restrições às operações de fusões e aquisições. Na visão de Siegfried (1972, p. 3) é provável que “[...] uma grande empresa possa ter mais poder político que dez empresas, cada uma com um décimo da grande”⁴⁹ (Tradução nossa).

Para o autor faz-se necessário clarificar que a atividade política e seus custos, valores gastos para convencer congressistas e a opinião popular não são inconsistentes com a maximização dos resultados, uma vez que tais gastos devem ser interpretados como necessários para defesa dos “interesses” corporativos, bem como para se evitar custos adicionais. Desta forma, ainda que, indiretamente, a atividade política é vista como investimento e não como custo. Ao explicar essa dinâmica, Siegfried (1972) relata que o envolvimento político das corporações nos Estados Unidos, data do início do século XIX e que o senado de 1889 ficou conhecido como “Clube dos Milionários” por serem, os maiores industriais da época, senadores.

⁴⁹ “Presumably, the hypothesis is that one large firm would have more political power than ten firms, each one tenth the size of the larger firm”.

As táticas utilizadas pelas corporações para gerar influência política evitando assim os custos tributários são classificadas pelo pesquisador sob dois critérios, momento da atuação e forma da atuação. Com relação ao critério do momento de atuação, a atividade política pode ser classificada em: eleitoral ou governamental. No primeiro grupo estão classificadas as atividades destinadas a gerar influência no processo eleitoral e, no segundo, as atividades destinadas a influenciar os representantes eleitos. Quanto ao critério forma de atuação, esta atividade é segregada em individual, onde cada *player* atua isoladamente em função dos seus objetivos, e em grupo, onde a atuação dos *players* ocorre conjuntamente através de entidades que buscam interesses comuns.

A pesquisa focou na atuação individual, pois, notoriamente, os pequenos contribuintes não atuam desta forma face aos elevados custos envolvidos. Assim, são exemplos de atuação individual: *lobby*, doações para campanhas, contratação de grandes escritórios legais a fim de defender interesses na esfera judicial e até auxiliar na elaboração de normas⁵⁰, campanhas na mídia a favor ou contra uma determinada norma, relações públicas focados na interação com partidos políticos e congressistas e “*patronage*”⁵¹.

Um tema bastante explorado por Siegfried (1972, p. 32 e seguintes) é o poder que o dinheiro e o conhecimento podem exercer neste jogo, visto que os conglomerados têm uma vantagem natural por ter disponibilidade de contratar os melhores profissionais do mercado para desenvolver teses e defender seus interesses, bem como manter esses profissionais por bastante tempo no estudo ou na defesa de seus interesses, sendo pouco relevante o prazo para uma decisão favorável, se hoje ou um futuro distante. Desta afirmação, se pode depreender que os maiores contribuintes têm a vantagem de ter os melhores profissionais engajados no planejamento tributário, fato que está em linha com a hipótese de pesquisa da presente tese.

Utilizando regressão linear múltipla, o autor testou 37 variáveis políticas que poderiam, em sua visão, influenciar a alíquota tributária efetiva. Os resultados encontraram evidências suficientes para relacionar negativamente a alíquota tributária efetiva e o tamanho da empresa.

⁵⁰ O autor se refere ao processo de “*rule-making*” onde alguns contribuintes são convidados a auxiliar o governo na elaboração de normas.

⁵¹ Apesar de ser ilegal que as empresas determinem em quem seus funcionários, executivos, acionistas devem votar, é possível que estas os influenciem mostrando quais são os candidatos favoráveis aos seus interesses, o que facilitará a manutenção dos empregos e a remuneração dos agentes (empregados, executivos e acionistas).

Um achado surpreendente, na visão do autor, é associação negativa entre alíquota tributária efetiva e concentração de mercado, ou seja, os setores mais concentrados apresentam alíquota tributária efetiva superior.

Posteriormente, Northcut e Vines (1998), embasados em Siegfried (1972), encontraram indícios de manipulação de resultados nas demonstrações financeiras publicadas pelos grandes contribuintes no final dos anos 80, período da reforma tributária norte-americana. Para os autores, os conglomerados, ao se verem diante de uma situação política adversa, senso comum de que estes não estavam recolhendo aos cofres públicos a justa parcela dos lucros em tributos, adotaram mecanismos contábeis a fim de reduzir os lucros, aumentando consequentemente a alíquota tributária efetiva.

Derashid e Zhang (2003, p. 47) sintetizam as visões opostas sobre a relação entre alíquota tributária efetiva e o tamanho do contribuinte sob duas perspectivas, custos e influência política, e por essa razão encerram a presente seção.

Um ponto de vista é que grandes empresas estão sujeitas a um maior escrutínio público e, como resultado, incorrem em “custos políticos” na forma de uma alíquota tributária efetiva superior (Zimmerman, 1983). Outro ponto de vista é que grandes empresas de fato pagam menos tributos porque podem empenhar mais recursos para planejamento tributário e *lobby* político.⁵² (Tradução nossa)

A partir de todo o exposto, passa-se à apreciação do cenário brasileiro.

2.4.3 A aplicabilidade da hipótese ao ambiente brasileiro

Inicialmente, se faz necessário analisar se as maiores empresas brasileiras estão ou não sujeitas ao contexto político identificado por Zimmerman (1983). Será foco de nossa análise verificar se a conjuntura tributária nacional apresenta indícios de custos políticos para os grandes contribuintes, para tanto foram selecionadas algumas evidências que visam demonstrar a aplicabilidade da tese ao país, considerado o passado recente.

⁵² “One point of view is that large firms are subject to greater public scrutiny and as a result, incur a ‘political cost’ in the form of a higher ETR (Zimmerman, 1983). Another point of view is that large firms in fact pay less tax because they can devote more resources to tax planning and political lobbying.

2.4.3.1 Lei n. 11.727/08

Em 2008, visando recompor a arrecadação reduzida em decorrência da não aprovação da prorrogação da Contribuição Social sobre Movimentações Financeiras (CPMF), o governo propôs a Medida Provisória n. 413, convertida na Lei n. 11.727/08. Dentre as medidas previstas foi majorada a alíquota da CSLL das instituições financeiras de 9% para 15%. Na exposição de motivos, foram apresentadas as seguintes justificativas para tal majoração:

9. A seu turno, o art. 18 estabelece as alíquotas da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido - CSLL, fixando-as de forma diferenciada para as pessoas jurídicas em geral e aquelas de que tratam os §§ 6º e 8º do art. 3º da Lei nº 9.718, de 27 de novembro de 1998, conforme faculta o § 9º do art. 195 da Constituição Federal.

10. A medida proposta no art. 18 visa estabelecer incidência tributária compatível com a capacidade contributiva dos setores econômicos abrangidos. Esses setores vêm apresentando forte dinamismo, expansão e lucratividade, proporcionados pelo crescimento econômico do País, fruto das medidas macroeconômicas adotadas.

Analisando os parágrafos transcritos percebe-se que uma das justificativas para o aumento da alíquota incidente sobre os setores financeiros é a lucratividade apresentada. Ou seja, os setores mais lucrativos devem pagar mais tributos. Tal medida provisória está sendo contestada na esfera do Supremo Tribunal Federal através da Ação Direta de Inconstitucionalidade n. 4.003, patrocinada pelo partido político - Democratas.

O parecer da Advocacia Geral da União defende a constitucionalidade da referida medida, e argumenta que o setor financeiro se mostra “perfeitamente adequado a sofrer uma tributação diferenciada, com supedâneo constitucional e com base econômica”. E mais, apresenta a transcrição do discurso do senador Álvaro Dias ao apresentar projeto de lei do senado n. 707/07 propondo a majoração da CSLL para 18% sob as seguintes justificativas:

Estamos assistindo a um processo inédito de expansão da lucratividade da atividade bancária no País. A rentabilidade dos conglomerados financeiros, quando avaliada sobre o critério do lucro obtido em comparação com o patrimônio líquido, não para de crescer. Não se está falando, portanto, do simples aumento nominal dos lucros, mas do aumento da capacidade de geração de lucro por cada unidade de capital aplicado pelos acionistas dos bancos.

Essa tendência é muito mais acentuada na chamada elite do sistema financeiro, ou seja, no conjunto dos maiores bancos. O lucro líquido consolidado do Itaú, por exemplo, foi de 6,4 bilhões de reais entre janeiro e setembro deste ano. Se for mantido esse ritmo nos três meses restantes de 2007, a instituição atingirá um lucro de aproximadamente 8,5 bilhões de reais. Considerando o patrimônio líquido em junho do corrente de 26,5 bilhões de reais, teremos uma rentabilidade sobre o patrimônio líquido próxima de 32%!

Esse fato, por si só preocupante, é agravado pelo aumento da concentração do sistema financeiro. A sociedade é duplamente castigada por esse processo de apropriação em nível injustificado, pelo sistema financeiro, da riqueza gerada pelo setor produtivo. Em primeiro lugar, porque uma parte dessa lucratividade excessiva é decorrente da cobrança de tarifas abusivas. Em segundo, porque a outra fonte dos lucros excessivos do sistema financeiro é o altíssimo *spread* bancário cobrado das

empresas e do consumidor nas operações de crédito, o que, a um só tempo, reduz a capacidade de investimento e de consumo no País.

Por essa razão é que é necessário devolver à sociedade, sob a forma de serviços públicos, parte da imensa riqueza que lhe é subtraída cotidianamente na forma de juros e tarifas excessivos cobrados pelos bancos, o que se reflete nos balanços cada vez mais exuberantes dessas instituições.

Como se pode notar, os lucros publicados pelas instituições financeiras geraram um elevado custo político, tendo sido exaustivamente utilizados como justificativa para a majoração da alíquota da CSLL. Em seu programa de rádio, o então presidente da república, Luiz Inácio Lula da Silva, afirmou à época que “Os bancos estão ganhando, eles vão poder pagar um pouco mais. Nós resolvemos taxar o lucro líquido desses bancos”.⁵³

Diante desses argumentos, a FEBRABAN veio a público contra-argumentar as razões do governo e, baseada em pesquisa conduzida por uma agência de *rating*, informou que o setor é o 14º em lucratividade, sendo o setor de concessões rodoviárias o mais lucrativo. E, portanto, a isonomia tributária estava sendo ferida dado que o setor financeiro, apesar de não ser o mais lucrativo, estava sendo tratado de forma diferente.

2.4.3.2 Delegacias especiais da Receita Federal

Na linha de que as maiores empresas apresentam um potencial nocivo maior à sociedade, bem como um maior potencial arrecadatório, a Receita Federal do Brasil (RFB) considera que o potencial de dano ao erário público que os maiores contribuintes representam é superior ao apresentado pelos pequenos. Neste sentido, diversas delegacias especializadas foram criadas.

Em 2010, a Portaria n. 547 da RFB transformou as antigas Delegacia Especial de Assuntos Internacionais (DEAIN), em São Paulo, e Delegacia Especial de Instituições Financeiras (DEINF), no Rio de Janeiro, em Delegacia Especial de Maiores Contribuintes (DEMAC). A medida, de acordo com as manifestações do então secretário da RFB Otacílio Cartaxo é subsidiada pela representatividade dos grandes contribuintes face a arrecadação total que é de aproximadamente 75%.

⁵³ De acordo com Ashworth e Heyndels (1997) em princípio, o processo político deve transferir a preferência dos eleitores em decisões políticas. Dessa forma, os políticos tendem, inclusive com relação a decisões tributárias, a se posicionar de forma a obter maior número de votos.

De acordo com as informações veiculadas pela mídia, o conceito de grande contribuinte, para pessoa jurídica, é pautado em valores absolutos de algumas variáveis, as quais, se ultrapassadas, levam à classificação da companhia como grande contribuinte. Assim, as empresas (i) cuja receita bruta anual tenha superado, no exercício de 2008, o valor de R\$ 80 milhões; (ii) que o débito anual, em relação ao exercício de 2008, seja superior a R\$ 8 milhões; (iii) que possuam folha salarial superior a R\$ 11 milhões; ou (iv) que tenham débitos com o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) e com o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), em 2009, superior a R\$ 3,5 milhões, serão automaticamente fiscalizadas pelas delegacias especiais.

Ainda com relação aos maiores contribuintes, no âmbito das pessoas físicas, a operação “Quebra-cabeça”, iniciada em 2010 visava combater a sonegação fiscal, tendo fiscalizado 8 mil grandes contribuintes. Nas reportagens publicadas à época, o fisco declarou que esperava recuperar mais de R\$ 6 bilhões, ou seja, uma média de R\$ 750 mil por indivíduo.

Em um ano de atuação, as delegacias emitiram mais de R\$ 6 bilhões em autuações fiscais, contra apenas R\$ 2,8 bilhões, se comparado com o ano anterior. De acordo com a delegada titular da DEMAC, Monica Sionara Calijuri, a delegacia fiscaliza as grandes empresas, com faturamento acima de R\$ 90 milhões anuais, ou aproximadamente 10 mil contribuintes, sendo 5,5 mil empresas domiciliadas em São Paulo. A delegada, em entrevista para Cristina Fausta (2012), informa que somente a DEMAC emitiu R\$ 12 bilhões de autuações fiscais no ano calendário de 2011.

Outro aspecto que pode ser mencionado é relativo a grandes operações contra a sonegação fiscal que acarretam em prisões de empresários e executivos, além de grande cobertura midiática. Como exemplo podem ser citados o caso Schincariol ocorrido em 2005, e o caso Daslu ocorrido em 2005 e posteriormente em 2009.

2.4.3.3 Incentivo a pequenos contribuintes

Contrario sensu, também podem ser elencados exemplos de situações e medidas que visaram facilitar os procedimentos fiscais para os pequenos contribuintes ou ainda reduzir a carga tributária destes. Um bom exemplo é a Lei Complementar n. 123 que instituiu o estatuto nacional da microempresa e da empresa de pequeno porte que, dentre outras providências,

estabelece o Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições – SIMPLES, que permite a apuração de diversos tributos em uma única base fiscal, facilitando a arrecadação e os custos de apuração/*compliance*. Na exposição de motivos fica explícito o caráter inclusivo da norma através da justificativa de trazer para a formalidade *players* da economia informal.

Na mesma linha, a Lei Federal n. 10.637 de 2002 que aumentou o limite de faturamento das empresas que podem optar pelo regime do lucro presumido para fins de IRPJ e CSLL para R\$ 48 milhões. Neste sentido, o Projeto de Lei do Senado n. 319 de 2010 visa corrigir esse limite para R\$ 78 milhões com a finalidade de permitir a continuidade nesta opção dos contribuintes.

Esses mecanismos de incentivos para pequenos contribuintes não podem ser considerados como exclusividade nacional. Para Nicodème (2007), as autoridades fiscais reduzem a carga tributária das pequenas companhias para facilitar a alocação de recursos e para alcançar as metas governamentais, sendo a redução uma forma de compensar os empresários dos efeitos adversos como, por exemplo, dificuldade para obtenção de crédito, falta de economia de escala, falta de reputação, elevados custos, entre outros.

2.4.3.4 Execuções fiscais de grande valor

Outra evidência de custo político é a Portaria SRF⁵⁴ n. 454/04 que define critérios de prioridade para os processos administrativos que tratem de crédito tributário de valor atualizado superior a R\$ 10 milhões. Tal procedimento visa acelerar o julgamento das grandes autuações e consequentemente possibilitar o recebimento de forma mais rápida.

Considerando que o valor da causa é atrelado ao próprio recolhimento dos tributos, pode-se afirmar que as maiores causas apresentam como parte os grandes contribuintes, pois o valor da causa guarda relacionamento com outras variáveis da empresa como faturamento, lucro, receitas, entre outros.

Com relação à possibilidade de o governo federal adotar políticas cooperativistas nos moldes encontrados por Kim e Limpaphayom (1998) não foram encontrados indícios de normas

⁵⁴ Secretaria da Receita Federal. Atual Receita Federal do Brasil.

tributárias com esse viés. Vale mencionar que o governo federal tem estimulado o crescimento econômico através da liberação de recursos pelo Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), bem como por programas específicos, os quais podem conceder benefícios fiscais, bem como redução da alíquota tributária de impostos incidentes sobre produtos ou crédito e não tendo ocorrido, até o momento, nenhum programa que reduzisse alíquota dos tributos incidentes sobre o lucro.

A análise da aplicabilidade de Siegfried (1972), considerando nossas particularidades, como, por exemplo, a não existência de *lobby* regulamentado, fica comprometida, uma vez que, para se testar a hipótese da influência política no país, seria necessária a construção de todas as variáveis e a apreciação sob a perspectiva social e política do relacionamento entre congressistas e grandes contribuintes, o que por si só seria tema para uma tese. Não sendo, portanto, possível testar empiricamente as hipóteses de Siegfried (1972) ao ambiente político nacional, mas apenas se basear em seus aspectos teóricos.

Diante dos argumentos expostos, conclui-se que o cenário brasileiro apresenta evidências de custos políticos sobre os grandes contribuintes. Logo, faz-se necessário verificar se esses custos são suficientes para majorar a alíquota tributária efetiva como verificado por Zimmerman (1983) ou se estes contribuintes conseguem, através de planejamento tributário, reduzir a alíquota tributária efetiva. Neste sentido, faz-se necessário analisar o relacionamento do sistema contábil e fiscal, a fim de construir a variável alíquota tributária efetiva, bem como de se identificar variáveis que podem estar associadas a estratégias de planejamento tributário.

2.5 O relacionamento entre o sistema tributário e o sistema contábil

O relacionamento entre o sistema tributário e o contábil já foi objeto de diversos estudos, tanto no Brasil (MARTINS *et al.*, 1983; LOPES; MOSQUERA, 2010) como no exterior (ENDRES *et al.*, 2007; ESSERS *et al.*, 2009) em decorrência de todos os impactos que este pode gerar, seja na esfera contábil, seja na esfera tributária, a depender das inter-relações entre esses sistemas.

Para Endres *et al.* (2007), o relacionamento entre o sistema tributário e a contabilidade pode ir da dependência formal até a independência formal. Sendo que a dependência formal ocorre quando a contabilidade é totalmente decisiva na determinação do resultado tributável, ou seja, a lei não prevê nenhum ajuste na determinação deste. Já a independência formal significa que nenhuma conexão entre a contabilidade e as bases fiscais pode ser feita, sendo esta última dirigida por regras próprias.

Entretanto, de um extremo a outro existem várias nuances: dependência praticamente formal, dependência material e independência material. Conceitos que, de acordo com o autor, podem ser definidos como:

Dependência praticamente formal pode ser definida como o sistema onde a separação contábil tributária não é permitida e onde o direito das opções fiscais deve ser utilizado de acordo com a utilização desses direitos na contabilidade financeira e onde somente a legislação tributária explícita pode criar diferenças entre a contabilidade financeira e a tributária. Na prática, essas exceções podem ser bastante substanciais. Dependência material significa que os princípios contábeis financeiros são decisivos na contabilidade tributária, mas não é necessário que o uso do direito de uma opção fiscal esteja em conformidade com o uso desse direito na contabilidade financeira. Independência material significa que, embora a contabilidade financeira possa ser vista como um ponto de partida para a contabilidade tributária, na prática, a contabilidade tributária existe separadamente ⁵⁵. (Tradução nossa)

A partir desse sistema o pesquisador analisou e classificou como se relacionam os sistemas contábeis e fiscais dos países da União Europeia, conforme apresentado no Quadro 1 que visa demonstrar quão diferente pode ser este relacionamento de país para país.

Quadro 1 - Classificação dos países da União Europeia

Dependência Praticamente Formal	Dependência Material	Independência Material
Áustria, Bélgica, Chipre, República Tcheca, Finlândia, França, Alemanha, Itália, Lituânia, Luxemburgo, Portugal, Eslováquia e Espanha.	Grécia, Hungria, Irlanda, Letônia, Malta, Suécia e Reino Unido.	Dinamarca, Holanda, Polônia e Eslovênia.

FONTE: Endres *et al.* (2007)

⁵⁵ “Practically formal dependence can be defined as a system where no separate tax accounts are allowed and where fiscal option rights must be used in accordance with the use of these rights in financial accounting and where only explicit tax legislation can create differences between financial and tax accounting. In practice, these exceptions can be quite substantial. Material dependence means in the principle financial accounting is decisive for tax accounting but that it is not necessary that the use of fiscal option rights must be in accordance with the use of these rights in financial accounting. Material independence means that although financial accounting can be seen as starting point for tax accounting, in practice separate tax accounts exist.”

Dos vinte e quatro países analisados, nenhum foi classificado com formalmente dependente ou independente, o que, na visão do autor, apenas fortalece a tese da inter-relação entre a contabilidade e o direito tributário e permite concluir que: por menor que seja, sempre existe um relacionamento entre demonstração financeira e base fiscal. Os autores analisaram diversas interfaces, sendo exemplos de situações relevantes para a classificação: prazo de depreciação de ativos, regras de precificação de ativos financeiros, dedutibilidade do ágio e de *impairment*, gastos com pesquisa e desenvolvimento, entre outros.

Essers e Russo (2009) vão além e consideram que o relacionamento entre os sistemas tributário e contábil é de confronto, podendo ser definido como um “choque de culturas”⁵⁶, uma vez que existem muitas maneiras de se calcular o lucro de uma companhia a depender dos objetivos a serem atingidos por essas métricas. Os autores ainda fazem uma consideração sobre o aspecto temporal deste resultado, visto que para o Fisco o desempenho passado de uma entidade é muito mais importante do que suas perspectivas futuras, pois os tributos são recolhidos com base no resultado pretérito. Já para os investidores, as demonstrações financeiras devem servir de base preditiva, auxiliando na projeção dos fluxos de caixa futuros e na projeção do preço da ação.

Plesko (2003, p. 204), ao analisar as razões para as diferenças entre as regras contábeis e tributárias, coloca ainda a questão do juízo de valor e a possibilidade de se escolher entre os diversos métodos previstos na norma contábil que é um importante elemento na elaboração das demonstrações financeiras, sendo aplicado de maneira individualizada de empresa para empresa e que não é consistente como os sistemas tributários que são estabelecidos a partir de regras rígidas, as quais, na maioria das vezes, não comportam interpretações diferentes ou exceções.

2.5.1 O ambiente brasileiro antes da convergência com as normas internacionais

Quanto ao relacionamento entre o sistema tributário brasileiro e a contabilidade, faz-se necessário segregar esta análise em dois momentos, antes e depois da convergência das normas contábeis brasileiras para o padrão contábil internacional, processo iniciado em 2007 com a publicação da Lei n. 11.638/07.

⁵⁶ *Clash of Cultures*.

Até 2007, a LSA era a norma basilar da contabilidade brasileira, estando nela previstos os principais conceitos contábeis como, por exemplo, os grupos de contas, critérios de avaliação e apuração, bem como as demonstrações financeiras obrigatórias, regras para cálculo de dividendos, etc. Adicionalmente, uma série de normas fiscais emanadas da RFB determinavam os critérios tributários que eram muitas vezes utilizados como princípios contábeis.

Aprovada em dezembro de 1976, a LSA representou uma verdadeira revolução no campo contábil da época, consolidando a influência da escola anglo-saxônica em nossa contabilidade. No campo tributário, os impactos decorrentes dessas alterações contábeis foram disciplinados pelo Decreto-Lei n. 1.598/77, o qual adaptou a legislação do imposto de renda às inovações introduzidas pela nova lei. De acordo com a exposição de motivos do referido Decreto-Lei:

[...] O lucro real é o lucro apurado pela pessoa jurídica na escrituração comercial, com os ajustes determinados pela legislação tributária. A lei de sociedades por ações redefiniu o lucro comercial (denominado lucro líquido do exercício), regulando mais pormenorizadamente do que a legislação anterior os critérios de classificação e avaliação do patrimônio, de elaboração de demonstrações financeiras e de apuração do lucro. O projeto adapta a definição da base de cálculo do imposto aos novos conceitos da lei comercial, inclusive quanto à adoção (no reconhecimento do lucro) do regime de competência.

A lei das sociedades por ações seguiu a orientação de manter separação nítida entre a escrituração comercial e a fiscal, porque as informações sobre a posição e os resultados financeiros das sociedades são reguladas na lei comercial com objetivos diversos dos que orientam a legislação tributária, e a apuração de resultados e as demonstrações financeiras exigidas pela lei comercial não devem ser distorcidas em razão de conveniências da legislação tributária.

O projeto assegura essa distinção mediante a criação do livro auxiliar de apuração do lucro real. A determinação do lucro real continua a basear-se na escrituração comercial, regulada pela legislação em vigor e pelos dispositivos do artigo 7º, mais os ajustes do lucro líquido do exercício que foram necessários para determinar o lucro real, assim como os registros contábeis para efeito exclusivamente fiscal não modificarão a escrituração do lucro real. Completada a ocorrência do fato gerador do imposto, o contribuinte deverá elaborar – a partir do lucro líquido do exercício – a demonstração do lucro real e transcrevê-lo no livro fiscal.

Até 1976, a contabilidade nacional estava disciplinada pelo Decreto-Lei n. 2.627/40 e por normas fiscais que obrigavam, muitas vezes, as empresas a adotar um determinado método de avaliação ou classificação contábil ainda que este não retratasse a essência da operação. Entretanto, esperava-se que, com a nova lei, a influência do Fisco na contabilidade ficasse restrita ao Livro de Apuração do Lucro Real (LALUR), expurgando assim as ingerências das leis fiscais das demonstrações financeiras. O editorial IOB assinado por Francisco de Souza Mattos (1979) retrata bem esse posicionamento:

A lei de sociedade por ações seguiu a orientação de manter a separação nítida entre a escrituração comercial e a fiscal, porque as informações sobre a posição e os resultados financeiros das sociedades são regulados na lei comercial com objetivos diversos dos que orientam a legislação tributária, e a apuração de resultados e as demonstrações financeiras exigidas pela lei comercial não devem ser distorcidas em razão de conveniência da legislação tributária.

Na mesma linha, em 1980, o editorial IOB assinado por Oswaldo Passarelli considera a existência de dois balanços: o comercial e o fiscal que, apesar de serem decorrentes da mesma escrituração, são independentes, sendo o LALUR, o elemento de conciliação entre ambos, conforme a transcrição abaixo:

O balanço fiscal, porém, é elaborado para atender às exigências da lei tributária, constituindo-se numa adaptação do balanço comercial. Por isso, o Decreto-lei n.º 1.598, reconhecendo que certos registros só têm importância para a lei fiscal, e, inversamente, outros têm caráter exclusivamente comercial, criou o livro de apuração do lucro real, através do qual se podem perceber as diferenças entre os dois balanços. Daí porque, havendo lucro no balanço comercial, pode ele ser distribuído aos sócios ou acionistas, ainda que apresente prejuízo o balanço fiscal.

Entretanto, já em 1981, na publicação da segunda edição no Manual de Contabilidade FIPECAFI fica nítido que a nova dinâmica do relacionamento contábil-fiscal não estava funcionando como previsto, pois Iudícibus, Martins e Gelbcke (1981, p. 279) expressam suas insatisfações com a postura das autoridades fiscais que estavam obrigando os contribuintes a se utilizarem de critérios que não respeitavam a LSA e acabavam por distorcer os resultados publicados.

Em trabalho apresentado pelo Brasil na XV Conferência Interamericana de Contabilidade em 1983, Eliseu Martins, Ernesto Gelbcke, Hilário Franco e Sérgio de Iudícibus abordam os conflitos entre a contabilidade e as normas fiscais emergidos com a LSA e o Decreto-Lei n. 1.598/77, onde defendem uma contabilidade tão somente baseada em princípios, sem subordinação ao Fisco, que insistia em editar regras impositivas que impossibilitavam as empresas de apresentar, em suas demonstrações financeiras, a *“true and fair view”*. Os autores concluem o artigo com uma advertência aos “legisladores e decretadores de normas contábeis”, transcrita abaixo:

[...] que devem procurar evitar essas normatizações impositivas, já que acabam por produzir Demonstrações Contábeis que atendem quase sempre a seus interesses específicos, sendo esquecidos todos os demais usuários da informação contábil. Causam, por essa razão, muitas vezes Balanços e Demonstrações de Resultados que, analisados por outros interessados, podem levar a conclusões errôneas e decisões frustrantes. Com isso perde a Contabilidade em prestígio e credibilidade, bem como ganham em desprezo os Contadores.

Entretanto, se em 1983 ainda havia esperança de que a Lei n. 6.404/76 garantisse a segregação dos efeitos fiscais da escrituração contábil financeira, com o passar dos anos e as alterações da legislação tributária, percebe-se que novamente a contabilidade estava totalmente amarrada aos preceitos fiscais, produzindo números distorcidos, tornando difícil a inserção das empresas nacionais nos mercados financeiros internacionais. Iudícibus *et al.* (2010, p. 1) analisando a contabilidade brasileira deste período fazem as seguintes considerações:

A Contabilidade sempre foi muito influenciada pelos limites e critérios fiscais, particularmente os da legislação do Imposto de Renda. Esse fato, ao mesmo tempo que trouxe à Contabilidade algumas contribuições importantes e de bons efeitos, limitou a evolução dos Princípios Fundamentais de Contabilidade ou, ao mesmo, dificultou a adoção prática de princípios contábeis adequados, já que a Contabilidade era feita pela maioria das empresas com base nos preceitos e formas da legislação fiscal, a qual nem sempre se baseava em critérios contábeis corretos.

Para Szüster *et al.* (2005), a utilização das demonstrações financeiras pelo Fisco inibia as empresas de contabilizar os fatos de acordo com a realidade, pois os contribuintes não poderiam escolher critérios fiscais diversos dos adotados na contabilidade. Um bom exemplo desta afirmação é a depreciação que se pautava na maioria das vezes no critério fiscal, não considerando o valor residual, nem estimando a vida útil aplicável ao bem especificamente, mas sendo calculada de acordo com os prazos mínimos aceitos pelo Fisco, a fim de gerar despesas dedutíveis maiores.

Dessa forma, a classificação do relacionamento entre a contabilidade e o sistema tributário brasileiro, conforme proposto por Endres *et al.* (2007), não apresenta grandes dificuldades, podendo ser enquadrado como dependência praticamente formal, com um agravante, diante de opções tributárias os contribuintes escolhiam pagar menos tributos, em vez de demonstrações financeiras que retratassem a realidade econômico-financeira da empresa, ou seja, se para reduzir os custos tributários fosse necessário utilizar uma regra contábil, esta seria utilizada ainda que não refletisse a essência da transação.

Assim, segundo Iudícibus, Martins e Gelbcke (2007), de um texto legislativo que podia ser considerado avançado para seu tempo no momento da aprovação, a LSA passa para adequado aos requisitos vigentes nos anos 80. No início da década de 90 já é latente a necessidade de grandes inovações e evoluções, chegando ao século XXI como ultrapassada, visto que uma

nova ordem mundial se consolida, onde a harmonização de normas contábeis é vital para o bom andamento do fluxo de capitais e as demonstrações financeiras são um diferencial competitivo.

As distorções geradas pelas normas tributárias sobre a contabilidade não foram um fenômeno exclusivamente brasileiro, de acordo com Hendriksen e Van Breda (1999), nos Estados Unidos, as normas fiscais têm exercido efeitos adversos sobre a teoria e os princípios contábeis, sendo lamentável a tendência de aceitar as normas tributárias como princípios e práticas contábeis.

Deste modo, após décadas de influências adversas, no início dos anos 80, iniciam-se ações ao redor do mundo a fim de reter os princípios contábeis de maneira isolada das normas fiscais, a exemplo do que ocorria no Reino Unido. Tal movimento se mostra bastante presente na Europa e nos Estados Unidos que cada vez mais se baseiam na essência sobre a forma como norte para demonstrações financeiras. No Brasil, tal movimento chegou apenas em 2007.

2.5.2 O ambiente brasileiro após a convergência com as normas internacionais

A segregação da contabilidade das normas fiscais sempre foi um pleito dos contadores que buscavam retratar nas demonstrações financeiras a essência econômica e não a forma jurídica das transações. Entretanto, muitos eram os entraves para se fazer uma contabilização baseada em princípios, sendo a principal delas a influência das normas fiscais sobre a escrituração contábil, conforme já demonstrado.

Outro aspecto que passa a ser considerado nesta relação é a convergência para padrões internacionais de contabilidade, que ganhou espaço a partir da década de 90, e que tem o princípio da essência sobre a forma como ponto fulcral. Se outrora os países tinham certo receio em abrir mão de normas contábeis nacionais em favor de um conjunto de regras internacionais, os benefícios advindos dessa convergência tornaram praticamente indiscutível o tratamento do assunto como uma necessidade manifesta pelo capital internacional.

Assim, em dezembro de 2007, após pressões nacionais e internacionais, foi aprovada a Lei n. 11.638/07 que altera a Lei 6.404/76, mudando toda a sistemática de regulamentação contábil nacional ao determinar que as normas de contabilidade emitidas pela Comissão de Valores

Mobiliários (CVM) “[...] deverão ser elaboradas em consonância com os padrões internacionais de contabilidade adotados nos principais mercados de valores mobiliários.”

Diferentemente das normas contábeis brasileiras, as quais carregavam um forte viés jurídico no reconhecimento e na mensuração das transações, além de serem muito pobres em evidenciação, as normas internacionais são orientadas por princípios e buscam retratar e evidenciar a essência econômica da transação, ainda que esta retratação seja divergente de sua forma jurídica. O Quadro 2, elaborado por Lopes e Mosquera (2010, p. 77), é um ótimo resumo de como a contabilidade brasileira processava as transações até 2007 e de como deverá proceder neste novo cenário.

Quadro 2 - Uma nova contabilidade

Etapas do Processo	Antigo	Novo
Reconhecimento	Forma Jurídica	Essência Econômica
Mensuração	Custo Histórico e Regras Fiscais	Valor Justo e Vida Útil Econômica
Evidenciação	Pobre	<i>Full Disclosure</i>

FONTE: Lopes e Mosquera (2010, p. 77)

De acordo com Iudícibus *et al.* (2010), o Brasil foi o primeiro país do mundo a adotar a convergência para o padrão internacional para os balanços individuais e consolidados ao mesmo tempo, além de abandonar todas as normas contábeis nacionais. Por esta razão, a nova lei suscitou um grande receio nos contribuintes: como ficam os aspectos tributários decorrentes dessas alterações contábeis?

Um rápido levantamento considerando os principais jornais de negócios mostra que existia, à época, uma aposta de que este era mais um expediente usado para aumento da carga tributária, uma vez que até aquele momento não havia previsão sobre as bases fiscais vigentes e sobre como estas deveriam ser calculadas. Para entender melhor esta preocupação é mister explicar que várias das bases fiscais são calculadas a partir de variáveis contábeis, que possivelmente foram alteradas, impactando consequentemente o valor do montante a ser recolhido aos cofres públicos.

A fim de melhor evidenciar a situação, no caso do IRPJ e da CSLL, apurados na sistemática do Lucro Real, o RIR/99 - Regulamento do Imposto de Renda⁵⁷, em seu artigo 247, define lucro real como o lucro líquido ajustado pelas adições, exclusões ou compensações prescritas ou autorizadas, ou seja, o cálculo da base tributária deve ser precedido do lucro líquido, o qual considera as disposições contábeis. A partir deste resultado, deverão ser realizados os ajustes determinados pela lei fiscal. Logo, se este lucro líquido a tiver “contaminado” pelas novas regras, todo o cálculo estará.

Assim, a fim de garantir a neutralidade tributária e a segurança jurídica, a Lei n. 11.941/09 institui o Regime Tributário de Transição (RTT), que prevê que, para fins fiscais, as alterações contábeis da Lei n. 11.638/07 não serão consideradas. Esta norma passa, assim, a garantir a tão almejada segregação entre Contabilidade e Tributação, na medida em que garante às empresas a inalterabilidade de suas bases fiscais, ainda que para fins contábeis estas tenham sido alteradas. Desta forma, para fins tributários, os números contábeis deverão ser ajustados de acordo com as antigas regras contábeis brasileiras (vigentes até 2007).

A partir do exposto, a atual fase do relacionamento entre a contabilidade e o sistema tributário brasileiro poderia ser classificada como independência material, uma vez que a contabilidade funciona com uma primeira variável que será ajustada a fim de se tornar base fiscal, conforme Figura 1 – Esquema de apuração do Lucro Real.

Figura 1 - Esquema para apuração do Lucro Real

Todas essas alterações também são justificativas para uma das questões expandidas, que visa verificar se houve alteração entre a alíquota tributária efetiva do início e do final do período analisado, ou seja, se o RTT conseguiu garantir a prometida neutralidade fiscal.

⁵⁷ Também é aplicável a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido. Decreto n. 3.000/99.

Outra dicotomia jurídica - econômica cujos esclarecimentos mostram-se pertinentes ao tema é o conceito de renda que apresenta distinções considerando a ótica tributária e a econômica. Assim, apesar de uma mesma base factual, a renda auferida por um determinado ente pode ser diferente considerando o período analisado, sendo as razões para essas diferenças tema do próximo item.

2.5.3 Conceito de renda

O Código Tributário Nacional (CTN)⁵⁸, ao disciplinar o Imposto sobre a Renda e Proventos de Qualquer Natureza, prevê, no artigo 43, que o fato gerador deste imposto é a aquisição de disponibilidade econômica ou jurídica de renda (produto do capital, trabalho ou da combinação de ambos) e de proventos de qualquer natureza (acréscimos patrimoniais não compreendidos como renda). Considerando o princípio de hermenêutica jurídica, segundo o qual a lei não contém palavras inúteis, e a redação do artigo, é possível inferir que a disponibilidade econômica e jurídica da renda são conceitos distintos ou que se realizam em momentos distintos.

De acordo com Caliendo (2009, p. 301), o imposto de renda é a última fase da evolução da tributação sendo esta a forma “[...] mais sofisticada e tardia do financiamento fiscal da esfera pública” dada sua complexidade, a qual “[...] exige uma carga gigantesca de requerimentos, declarações, provas e outros elementos na determinação da base de cálculo”. Na visão do autor, em sendo o conceito renda de natureza econômica, qualquer definição jurídica será mera recepção teórica do conceito.

O conceito renda para fins econômicos não apresenta grandes dificuldades, sendo a remuneração dos fatores de produção (trabalho, terra e capital). Tal conceito pode ser atribuído ao pensamento econômico clássico, e a partir deste uma série de conceitos macroeconômicos são derivados.

Sob a ótica jurídica, quatro são as teorias sobre renda, a saber: da fonte ou da renda-produto, do acréscimo do patrimônio líquido, da renda no mercado e a teoria legalista da renda. A

⁵⁸ Instituído pela Lei n 5.172/66.

teoria da fonte cujo maior expoente é Fuistig define renda como o produto periódico de uma fonte permanente, devendo ser o excedente, a base fiscal. Já pela teoria do acréscimo do patrimônio líquido, renda é todo o acréscimo patrimonial independente da fonte, os maiores nomes dessa corrente são Schanz, Haig e Simons, sendo esta a teoria adotada pelo sistema tributário alemão e americano.

Para a Suprema Corte dos Estados Unidos, a teoria do acréscimo patrimonial pode ser resumida como “ganho derivado do capital, do trabalho ou de ambos combinados”. Nota-se que esta definição em muito se assemelha à apresentada no artigo 43 supramencionado do CTN. Por esta teoria a base fiscal inclui tanto a variação patrimonial (diferença entre o início e o fim do período) quanto a parcela de renda consumida. Vale mencionar que tais variáveis também são apresentadas nas demonstrações financeiras, estando de certa forma os conceitos alinhados (ainda sem considerar o aspecto temporal).

A teoria da renda no mercado é uma proposta de Tipke e Lang. Considerando que a definição econômica de renda não considera aspectos éticos e princípios tributários (por exemplo, capacidade contributiva), a base fiscal deve considerar apenas os ingressos obtidos por uma atividade lucrativa com intenção de produzir um excedente de receitas sobre despesas.

Por fim, a teoria legalista da renda define que renda é aquilo que a lei determinar como tal, independente dos conceitos econômicos. Por esta definição, qualquer coisa, desde que prevista em lei, pode ser considerada renda.

Diante desta gama de teorias, uma consideração feita por Caliendo (2009, p. 305) mostra-se muito pertinente:

Apesar da diversidade de teorias, geralmente elas partilham de um núcleo comum de conceitos básicos, dentre os quais podemos citar: a) a renda é uma riqueza nova; b) pode ter natureza material ou imaterial; c) possui natureza de atividade humana, ou seja, a riqueza decorrente de uma atividade fortuita não pode ser considerada renda tributável; d) a renda pode ter uma realização econômica (avaliada monetariamente – regime de caixa) ou representar um crédito líquido e certa (riqueza a ser realizada – regime de competência); e) a periodicidade é um componente fundamental na definição de renda (*tax period*), com raras exceções; f) a renda pode ser em moeda ou ter valor monetário, ou seja, o poder de adquirir ou comprar em regime de mercado.

Dentre as características comuns mencionadas, em se tratando de alíquota tributária efetiva, o ponto mais crítico é o momento da realização da renda *versus* exigibilidade dos tributos, uma

vez que o critério fiscal pode ser decorrente do regime de caixa ou de competência, ao passo que, para fins contábeis, a transação será sempre reconhecida de acordo com o princípio da competência. Por esta razão, as normas contábeis acabam prevendo regras específicas para a contabilização dos tributos incidentes sobre o lucro. Para Bonham *et al.* (2007, p. 1685), estas regras se justificam, uma vez que essas despesas têm características peculiares sendo um pagamento compulsório da empresa na medida em não pode escolher incorrer ou não nesta despesa.

Adicionalmente de acordo com os autores: “A questão contábil mais significativa em relação à tributação é como alocar as despesas tributárias entre períodos.”⁵⁹ Tal questão deriva das diferenças entre o momento econômico-contábil de realização da receita e o momento jurídico-tributário de exigibilidade do tributo.

A partir disto, a contabilidade criou o conceito de ativos e passivos fiscais diferidos que são valores registrados no ativo ou no passivo em decorrência das diferenças temporárias dedutíveis ou tributáveis e de prejuízos fiscais a compensar, que repercutirão em impactos tributários futuros. Assim, sempre que ocorrer diferença entre a base fiscal e a base contábil de um ativo ou passivo, haverá impacto nos direitos ou obrigações tributárias futuros, os quais devem ser reconhecidos nas demonstrações financeiras.

O Pronunciamento Contábil CPC 32 – Tributos sobre o Lucro disciplina o tema desde 2009. Entretanto, a necessidade de contabilizar os ativos e passivos fiscais diferidos já estava prevista na Deliberação CVM n. 273/98 e na Instrução CVM n. 371/02. No âmbito do CFC - Conselho Federal de Contabilidade, a Norma Brasileira de Contabilidade Técnica - NBC T 19.2 disciplinou o tema. Desta forma, tais normas garantem a integridade da base de dados, afastando possíveis distorções no cálculo da alíquota tributária efetiva, variável essencial na discussão dos custos tributários e que será discutida na próxima seção.

⁵⁹ “The most significant accounting question which arises in relation to taxation is how to allocate the tax expense between accounting periods.”

2.6 Alíquota tributária efetiva

Considerando que muitas das informações tributárias são confidenciais e que em alguns países como, por exemplo, o Brasil, poucas informações são disponibilizadas pelas autoridades fiscais, torna-se difícil para pesquisadores não relacionados ao governo analisar empiricamente qualquer sistema tributário. Neste sentido, variáveis tributárias foram construídas a fim de possibilitar estudos neste campo, sendo a mais usada a alíquota tributária efetiva calculada a partir das demonstrações financeiras disponibilizadas pelas empresas (PLESKO, 2003).

O conceito de alíquota tributária efetiva pode ser definido como a razão entre despesa tributária e lucro antes de impostos, e tem sido bastante utilizado nas mais diversas pesquisas, visto sua capacidade de sintetizar estatisticamente o efeito cumulativo dos incentivos e opções tributárias nas bases fiscais das empresas, possibilitando assim uma série de inferências sobre um determinado sistema tributário (CALLIHAN, 1994; GUPTA; NEWBERRY, 1997; PLESKO, 2003; RICHARDSON; LANIS, 2007; HSIEH, 2012).

Hsieh (2012, p. 1177) considera esta variável como essencial na discussão de qualquer reforma tributária em face de a busca pela justiça tributária ser uma das grandes metas das sociedades modernas. Wu *et al.* (2008) destaca que a variável tornou-se argumento tanto para legisladores na elaboração de políticas tributárias, como para representantes de grupos econômicos na defesa de seus interesses.

Callihan (1994, p. 1), no mesmo sentido, considera que seu impacto decorre de seu poder de medir justiça e eficiência dos sistemas tributários e, portanto, de influenciar qualquer discussão sobre reformas, sendo, um exemplo, a repercussão dos estudos conduzidos pelo grupo *Citizens for Tax Justice* que na visão do autor é “[...] mais influente que qualquer poder de fogo que os lobistas corporativos possam reunir⁶⁰” (Tradução nossa). Gupta e Newberry, ao discorrer sobre o tema e os estudos, vão além e afirmam que:

Evidências de que as alíquotas tributárias efetivas (ETRs) variam entre empresas e ao longo do tempo foram utilizadas para sugerir que o sistema tributário é injusto e como justificativa para

⁶⁰ “For example, the impact of the Citizens for Tax Justice (CTJ) study of average effective tax rates was described as follows: in the tax debates ahead, (this) report would turn out to be more influential than all the firepower the corporate lobbyists could muster.”

instituir reformas. A série de reportagens publicadas pelos *Citizens for Tax Justice* (CTJ, 1984, 1985, 1986) proporcionam um exemplo particularmente vívido do papel desempenhado pelas ETRs nos recentes debates sobre política tributária. Baseados nos cálculos das ETRs, o CTJ afirmou que as maiores corporações americanas não estavam pagando sua justa parcela em tributos. Acredita-se amplamente que tais reportagens influenciaram muitas das mudanças ocorridas através da Lei de Reforma Tributária de 1986 (TRA86) a qual ocasionou o maior aumento da carga tributária corporativa da história americana – U\$ 120 bilhões em 5 anos. O aumento nos encargos fiscais corporativos foi alcançado principalmente pela redução ou eliminação de certas opções fiscais com o explícito objetivo de nivelar o campo de jogo entre as empresas⁶¹. (Tradução nossa)

Bittker (1974, p. 808), no entanto, considera que essa métrica deve ser utilizada com bastante cuidado na esfera política, pois, no extremo, esta sempre irá sugerir a majoração ou a redução de um determinado tributo, para um determinado grupo, a fim de se atingir equidade tributária, objetivo que, na visão do autor, não está dentre as missões dos pesquisadores tributários. Outra advertência é quanto às mudanças propostas e implementadas que podem não atingir os ensejos desejados, já que sempre podem existir variáveis tributárias omitidas no modelos de análises propostos.

Julgamentos sobre a equidade do sistema tributário dependem, em última análise, de profundas convicções políticas e filosóficas, as quais estão relacionadas de maneira complexa com interesses econômicos. O máximo que pode ser esperado de um analista fiscal é a descrição de como a carga tributária está alocada entre as receitas e outras categorias relevantes. O papel do analista começa com o reconhecimento de que a tabela de alíquotas tributárias diz pouco sobre a atual distribuição da carga tributária⁶². (Tradução nossa)

Na visão de Holland (1998, p. 268), o conceito de alíquota tributária efetiva é o mais indicado para demonstrar a relação da carga tributária com *performance* de uma determinada entidade e, a fim de estreitar esta ligação, devem ser considerados apenas os tributos diretos, sendo ignorados os tributos incidentes sobre valor agregado ou sobre propriedade, uma vez que esses não são inteiramente relacionados com receitas ou lucro. Fullerton (1983) sugere que em casos específicos outros tributos podem ser incluídos.

⁶¹ “Evidence that corporate ETRs vary across firms and over time has been used to suggest that the tax system is inequitable, and as a justification for instituting reform. A series of reports published by the Citizens for Tax Justice (CTJ, 1984, 1985, 1986) provide a particularly vivid example of role played by ETRs in recent tax policy debates. Based on ETRs calculations, the CTJ claimed that the largest United States (U.S.) corporations were not paying their fair share of taxes. The CTJ reports are widely believed to have influenced many sweeping changes in the Tax Reform Act of 1986 (TRA86) which led to the largest corporate tax increase in U.S. history – \$ 120 billion over five years. The increase in corporate tax burdens was achieved primarily by reducing or eliminating certain tax preferences with the explicit objective of leveling the playing field across firms”

⁶² “Judgments about equity in the tax system ultimately depend on deep-seated political and philosophical convictions, which in turn are linked in a complex fashion with economic interests. The most that can be expected of the tax analyst is a description of the way the tax burden is allocated among income or other relevant classes. The analyst's role begins with a recognition that the statutory rate schedule tells us little about the actual distribution of the tax burden.”

Plesko (2003, p. 224) adverte que, por se pautar em demonstrações financeiras, logo, em informações não fiscais, as alíquotas tributárias efetivas calculadas podem carregar distorções, uma vez que as próprias demonstrações financeiras já podem ter sofrido influências tributárias. Entretanto, ainda assim esta variável tem se mostrado ser de grande valia para a pesquisa na área tributária (SHACKELFORD; SHEVLIN, 2001; HANLON; HEITZMAN, 2010).

Outro aspecto a ser considerado é a falta de consenso sobre sua fórmula. Para Richardson e Lanis (2007, p. 696), ainda hoje, tanto numerador quanto denominador são equações abertas a debate⁶³. Callihan (1994) analisa o cálculo da variável em mais de 30 trabalhos publicados, conciliando as diferenças que vão desde ajustes, base de dados, tributos considerados, dentre outros e conclui que, apesar da longevidade dos impostos, as pesquisas nesta área ainda estão se iniciando, e que o maior problema é a falta de base de dados e de serem os trabalhos restritos ao país de análise, por serem os sistemas tributários independentes.

Vale mencionar que, apesar de sua larga utilização, Scholes *et al.* (2009, p. 212) fazem duras críticas ao conceito de alíquota tributária efetiva. Na visão do autor, ao ignorar os tributos implícitos⁶⁴, o conceito perde totalmente relevância econômica. No entanto, em face das dificuldades de se estimar os custos implícitos, esta métrica torna-se útil na comparação entre contribuintes, mas de nenhuma maneira pode ser parâmetro para decisões sobre planejamento tributário, posto que a tributação pode ser diferente considerando diferentes categorias de ativos ou ainda por serem os ativos de mesma categorias, mas localizados em diferentes jurisdições, ou de mesma categoria, na mesma jurisdição, mas de titularidade de entidades jurídicas diversas.

⁶³ Vide divergências entre Shevlin e Porter (1992), Wilkie e Limberg (1993), e Plesko (2003).

⁶⁴ Scholes *et al.* (2009, p. 575, tradução nossa): “Tributos implícitos ocorrem porque o retorno dos investimentos antes dos tributos disponíveis para ativos tributariamente favorecidos são menores que os disponíveis para ativos tributariamente desfavorecidos. Os contribuintes que desejam obter o tratamento tributário favorecido oferecido pelo investimento ofertam um preço superior, reduzindo assim, a taxa retorno antes dos tributos.” No original: “*Implicit Taxes arise because the before-tax investment returns available on tax-favored assets are less than those available on tax-disfavored assets. Taxpayers wishing to obtain the tax-favored treatment offered by the investment bid up the price of the investment, thus lowering the pretax rate of return.*”

Kern e Morris (1992) advertem que, apesar de ser possível que os resultados de pesquisas baseadas nas alíquotas tributárias efetivas pelas companhias carregue certa distorção, uma vez que desconsideram os custos implícitos, estes não podem ser desprezados, pois são a parte mais visível e, conseqüentemente, de mais provável utilização política.

2.6.1 A alíquota tributária efetiva brasileira

Não obstante a importância do tema, não foi encontrado nenhum trabalho dedicado a pesquisar a alíquota tributária efetiva das empresas brasileiras dentre os principais periódicos listados pela CAPES e nos bancos de tese. Vale mencionar que foram encontrados trabalhos analisando a alíquota tributária efetiva sobre consumo, renda do trabalho, capital (ARAÚJO NETO; SOUSA, 2002), esses bastante focados na tributação da pessoa física. Sob a perspectiva da pessoa jurídica encontrou-se apenas um estudo sobre o Imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestação de serviços de transporte interestadual, intermunicipal e de comunicação- ICMS (PAES, 2009).

Santos e Hashimoto (2003) analisaram, a partir da Demonstração do Valor Adicionado (DVA), a carga tributária por ramo de atividade, cujos resultados estão apresentados na Tabela 1. Entretanto, o estudo não segregou a carga tributária por tipo de tributo, analisando apenas a carga tributária global à qual as empresas estão submetidas. Os percentuais apresentados resultam da divisão entre os tributos pagos sobre o valor adicionado pela empresa, ou seja, o lucro gerado pela empresa não influencia o percentual da carga tributária.

Tabela 1 – Evolução da carga tributária
Evolução da Carga Tributária por Ramo de Atividade

Ano	Indústria		Comércio		Serviços		Total	
	Quantidade	Carga Tributária %	Quantidade	Carga Tributária %	Quantidade	Carga Tributária %	Quantidade	Carga Tributária %
1996	311	48,6	61	50,5	127	34,9	499	44,0
1997	427	48,1	75	46,7	176	31,7	678	42,0
1998	484	44,9	104	38,5	236	32,6	824	39,7
1999	538	37,9	119	45,3	279	32,7	936	36,6
2000	604	43,6	143	48,3	320	40,8	1.067	42,9
2001	588	44,1	123	43,1	306	35,9	1.017	41,2

FONTE: Santos e Hashimoto (2003, p. 161)

2.6.2 Outras métricas tributárias

Além da alíquota tributária efetiva, existem outras variáveis e conceitos tributários, os quais, apesar de algumas similaridades, representam números e funções diferentes e que serão abordados nesta seção a fim de evitar entendimentos equivocados.

O primeiro conceito a ser tratado é o de alíquota tributária nominal e nada mais é que o percentual absoluto previsto em lei e que incidirá sobre a base de cálculo. Assim, por exemplo, a alíquota nominal do IRPJ é de 15%⁶⁵ e da CSLL para empresas não financeiras é de 9%. Entretanto, considerando particularidades do contribuinte, por exemplo, benefícios fiscais ou despesas indedutíveis, a alíquota efetiva poderá ser inferior ou superior à alíquota prevista em lei.

Neste sentido, Bittker (1974, p. 793) demonstra que, por estas particularidades do contribuinte, a progressividade de alíquotas muitas vezes é apenas formal, ilusão fiscal, não se refletindo sobre o imposto pago pelos contribuintes, conforme trecho transcrito abaixo:

Depois de chamar a atenção para o *gap*, críticos da legislação existente, por vezes, afirmam, explicitamente ou implicitamente, que o público americano tem sido mal informado ou até mesmo traído. Nas palavras de um recente estudo sobre o sistema tributário: o único possível propósito deste *gap* (entre alíquota nominal e efetiva) é levar o público americano a pensar que sua preferência por um regime tributário progressivo está sendo implementada quando não está. Na sua forma mais otimista, a teoria da traição implica que o comprometimento público com o sistema tributário progressivo é tão forte que, uma vez que os obstáculos para sua realização sejam expostos, estes serão varridos. Em uma crítica similar, mas menos aquecida, a reação ao “*gap*” é uma demonstração de que a sociedade não está disposta a admitir o que está sendo feito. “Imponha qualquer alíquota que queira”, o observador aparenta dizer, “mas não pregue a progressão a menos que esteja disposto a praticar”. Às vezes, este tom é menos evangélico que surpreendente, como se fosse chamada a atenção do desatento observador para o patético esforço social pela veneração à progressividade e ao sucesso financeiro. A teoria da traição tem muito em comum com a noção de que o Código Tributário é um vasto “programa de bem-estar para ricos”, cheio de brechas que são conhecidas por astutos advogados e seus clientes, mas escondidos da opinião da pública⁶⁶. (Tradução nossa)

⁶⁵ Poderá haver a incidência da alíquota adicional de 10%.

⁶⁶ “After calling attention to the *gap*, critics of existing law sometimes assert, explicitly or implicitly, that the American public has been misinformed or even betrayed. In the words of one recent study of the tax system: The only possible purpose of such *gap* (between nominal and effective rates) is to trick the American public into thinking that its preferences for a progressive income tax are being implemented when they are not. At its most optimistic the betrayal theory implies that the public's commitment to the progressive rate structure is so powerful that, once the obstacles to its achievement are exposed, they will be swept away. A similarly critical, but less heated, reaction to the ‘*gap*’ is annoyance that society is unwilling to admit what it is doing. ‘Impose whatever rates you want,’ the observer seems to be saying, ‘but don't preach progression unless you are willing to practice it.’ Sometimes the tone is less evangelical than bemused, as though a detached observer were calling attention to a pathetic social effort to worship both progression and financial success.

Já alíquota tributária marginal é o percentual incidente sobre a próxima unidade monetária de lucro tributável. A fim de facilitar o entendimento, suponha a seguinte situação: determinada empresa auferiu durante o exercício R\$ 240.000, que sofreram a tributação de 15% de IRPJ. Considerando que a legislação do referido imposto prevê a incidência da alíquota adicional de 10% sobre o lucro tributável que exceder a R\$ 240.000 por ano, o próximo Real de lucro sofrerá a incidência de 15% mais o adicional de 10%. Assim, a alíquota tributária marginal será de 25%.

Finalmente, alíquota tributária média é o percentual médio incidente sobre o total da receita tributável. Este índice difere da alíquota tributária efetiva por considerar somente o lucro tributável e não todo o lucro contábil. Dando sequência a este referencial teórico apresenta-se, na próxima seção, o tema planejamento tributário e como os grandes contribuintes têm se empenhado nessa prática, bem como indícios de como a população tem reagido sobre o tema.

2.7 Planejamento tributário

O planejamento empresarial é a prática ou comportamento adotado para a boa gestão dos negócios, no sentido da auto-organização administrativo-financeira da empresa para obtenção da maximização dos resultados (lucros). Com fim de atingir esse objetivo é necessária a adoção de medidas que resultem em redução de custos de mão-de-obra, administrativos, financeiros, etc. Entre essas medidas coloca-se a necessidade de ser reduzido, também, o custo tributário como forma de conseguir um resultado mais favorável e evitar uma diminuição do patrimônio da empresa em decorrência do ônus fiscal que lhe é imposto, bem como adquirir vantagem competitiva no mercado. Exsurge, assim, a alternativa do planejamento tributário. (QUEIROZ, In: TORRES; QUEIROZ, 2005, p. 87)

Esta seção tem o propósito de trazer especificamente à discussão o planejamento tributário, ferramenta que, na visão da autora, é suficientemente hábil para reduzir a alíquota tributária efetiva das grandes empresas a ponto de anular o custo político tributário, conforme hipótese de pesquisa apresentada.

O enfoque desta seção é o de contextualizar o tema de maneira breve, a fim de justificar a hipótese proposta sob a perspectiva econômica, ou seja, como os grandes *players* conseguem

The betrayal theory has much in common with the notion that the Internal Revenue Code is a vast 'welfare program for the rich,' riddled with loopholes that are known to crafty lawyers and their clients but hidden from public view."

reduzir a alíquota tributária efetiva, bem como jurídica. Para tanto serão apresentados aspectos históricos e evolutivos do planejamento tributário, além de situações que, apesar de não se classificarem como planejamento, podem impactar os resultados desta pesquisa. Por fim, serão apresentados exemplos de operações.

O presente trabalho adotou a terminologia mais utilizada (QUEIROZ, In: TORRES; QUEIROZ, 2005), planejamento tributário, termo que é empregado para designar as atividades lícitas adotadas pelos contribuintes com a finalidade de suprimir, reduzir ou postergar a obrigação tributária. O termo elisão fiscal é considerado como sinônimo. Tal afirmação visa evitar interpretações equivocadas, visto ser ampla a lista de termos utilizados como sinônimos de planejamento tributário. Dória (1977, p. 43), já no final dos anos 70, retrata a mesma situação ao tratar de elisão fiscal:

Surpreendente falta de uniformidade e rigor terminológico, metodológico e estrutural tem causado o estudo fragmentário da elisão e fraude fiscais. Tais questões preliminares devem ser superadas para permitir certeza e segurança nas conclusões finais. [...] Em contraponto se alinham, para caracterizar a modalidade válida de evitar o surgimento de obrigação tributária, elisão, evasão lícita ou legítima ou legal, fraude lícita ou legal, economia fiscal. Não escasseiam também locuções, mais ou menos infelizes, tais como “negócios fiscalmente menos onerosos”, “evasão permitida ou organizada pela lei”, “transação fiscalmente favorecida”, etc.

Apesar de planejamento tributário não ser um tema novo⁶⁷, esta face do direito tem sofrido profundas alterações com relação a sua interpretação, bem como quais são seus limites e o que deve ser considerado como abuso. Os entraves deste tópico são em grande parte decorrentes de suas inter-relações com uma série de outros conceitos jurídicos como, por exemplo: legalidade, tipicidade, lacuna, abuso, fraude, simulação, função social da propriedade, capacidade contributiva, liberdade de contratar, entre outros. Para Mery Elbe Queiroz (In: TORRES; QUEIROZ, 2005, p. 72):

O atuar do Fisco e do contribuinte é limitado por valores consagrados pela sociedade sob a forma de princípios esculpidos no texto constitucional. Especialmente, sob a ótica do tema abordado, os procedimentos de ambos devem obedecer e respeitar a legalidade, a isonomia, a capacidade contributiva, o patrimônio e a propriedade privada, a livre iniciativa, a liberdade de auto-

⁶⁷ Já no século XIV, o glosador Bártolo de Sassoferrato relata que num mercado foi instituído um tributo pela utilização do solo para comercialização de mercadorias, ocorre, porém, que determinados comerciantes se recusaram a pagar tal valor alegando não depositarem as peles no chão, mas, ao contrário, carregarem-nas no ombro. Este é um fato típico de planejamento, pois os contribuintes se preveniram em não gerar o fato gerador, que era a utilização do chão do mercado para comércio de mercadorias. No caso em tela, a decisão das instâncias jurídicas da época foi a de ser devido o valor já que o intuito dos comerciantes era o comercializar as peles, mesmo que estas não tocassem fisicamente o solo, a finalidade não era alterada.

organização empresarial, o devido processo legal, o contraditório, a ampla defesa, e a segurança jurídica.

Greco (2011, p. 194) considera que o relacionamento entre os contribuintes e as autoridades fiscais é sempre polarizado, pois de um lado as autoridades buscam aumentar a arrecadação e, do outro, os contribuintes buscam reduzir ao mínimo seus custos fiscais, sendo este o contexto da atividade de planejamento tributário:

No âmbito dessa permanente tensão de justos interesses, especialmente no âmbito do imposto sobre a renda, surgiu – como o visto – o que se convencionou chamar de “planejamento tributário” consistente na adoção, pelo contribuinte, de providências lícitas à reorganização de seus negócios com vistas a dar vida a hipótese que não configuraria (aos olhos do contribuinte) um fato gerador do imposto, ou à sua configuração de um modo que resulte tributo em dimensão inferior à que existiria caso não tivessem sido adotadas tais providências.

A partir dessas considerações iniciais, torna-se essencial apresentar, ainda que brevemente, os principais aspectos históricos sobre o tema, buscando contextualizar as atuais definições e requisitos para a validade das operações sob a perspectiva jurídica, bem como delimitar a faixa de atuação das empresas.

2.7.1 Evolução do planejamento tributário

Primeiramente, algumas características ou requisitos da elisão fiscal devem ser explicitados. A principal é relativa à tempestividade dos atos do contribuinte que devem ser sempre anteriores à ocorrência do fato gerador, não sendo possível falar em planejamento quando a causa do tributo já foi iniciada. Para Queiroz (In: TORRES; QUEIROZ, 2005), ocorrido o fato gerador, nascida a obrigação tributária, surge o poder-dever do Fisco de constituir e cobrar o crédito tributário.

Outra característica do planejamento tributário é a necessidade de licitude das ações realizadas na persecução da economia fiscal. Embora conceitualmente seja fácil distinguir e classificar as condutas, muitas vezes a separação de tais atos é tênue. Queiroz (In: TORRES; QUEIROZ, 2005, p. 81) tece as seguintes considerações:

A distinção e a fixação do limiar entre o lícito e o ilícito, isto é, quando o comportamento do contribuinte deixa de estar ao abrigo da legalidade e transpõe os limites da ilegalidade, é difícil e complexa, pois apenas as condutas lícitas poderão enquadrar-se como exercício regular das garantias fundamentais da livre iniciativa, proteção ao patrimônio, auto-organização etc., que são acolhidas pelo direito.

Dória (1977, p. 39), ao diferenciar evasão fiscal de elisão fiscal, explicita a necessidade da cobertura legal dos atos:

Na evasão legítima, ou *strictu sensu*, que melhor soaria como elisão ou economia fiscal, o agente visa a certo resultado econômico mas, para elidir ou minorar a obrigação fiscal que lhe está legalmente correlata, busca por instrumentos sempre lícitos, outra forma de exteriorização daquele resultado dentre o feixe de alternativas válidas que a lei lhe ofereça, prevendo não raro, para fenômenos econômicos substancialmente análogos, regimes tributários diferentes, desde que diferentes as roupagens jurídicas que os revestem.

Considerando as diferentes questões jurídicas, princípios e valores sociais aceitos pela sociedade ao longo do tempo, além da concepção e finalidade do tributo e de Estado como um todo, Greco (2011) propõe a classificação do planejamento tributário em fases, a fim de facilitar a identificação das limitações à liberdade do contribuinte em planejar. Os itens subsequentes irão abordar brevemente cada uma das fases, não sendo pretensão da presente tese esgotar o tema ou aprofundar o estudo deste sob a perspectiva jurídica, mas apenas de contextualizar este assunto com a realidade vivida pelas empresas. Assim, inicia-se agora a abordagem da denominada primeira fase do planejamento tributário.

2.7.1.1 A primeira fase

A primeira fase para Greco (2011) é marcada por uma liberdade absoluta do contribuinte, salvo simulação. Nesta fase, o tributo é visto como uma agressão ao patrimônio pessoal do indivíduo. Gutierrez (2006) coloca que o tributo que nunca foi simpático aos contribuintes, tendo sido inclusive razão para diversas revoltas populares ao longo da história, é considerado um obstáculo na persecução do lucro e que pode ser “combatido” através do planejamento tributário. Neste sentido, Scholes *et al.* (2009, p. 3) consideram:

Todos os problemas interessantes em planejamento tributário surgem porque, do ponto de vista individual do contribuinte, a autoridade tributária é uma parte indesejada em todos os contratos. A autoridade tributária carrega para cada empreendimento “forçado” com os contribuintes um conjunto de condições contratuais (normas fiscais)⁶⁸. (Tradução nossa)

⁶⁸ “All of the interesting problems in tax planning arise because, from the standpoint of individual taxpaying entities, the taxing authority is an uninvited party to all contracts. The taxing authority brings to each of its ‘forced’ ventures with taxpayers a set of contractual terms (tax rules).”

Assim, diante desta relação de agressão, o contribuinte tem uma liberdade absoluta para planejar suas atividades de forma a pagar menos tributos, sendo a única ressalva a utilização de simulação para alcançar tais fins.

Deste modo, ao se analisar o parágrafo único do artigo 116⁶⁹ do CTN, poder-se-ia concluir ser inconstitucional tal dispositivo, uma vez que agrediria a liberdade de auto-organização do contribuinte em relação a seus negócios. Essa corrente legalista proliferou na primeira fase e trouxe como consequência a utilização exacerbada de formalismos e operações de fachadas, posto que o único questionamento que o Fisco poderia fazer seria o tangente aos cálculos e demonstrativos contábeis apresentados.

Outra consequência, segundo Silvia Cipollina (1992) *apud* Greco (2011, p. 139), é a denominada inflação normativa, uma vez que a Administração Pública, a fim de conter as artimanhas dos contribuintes, passa a emitir normas específicas que visam coibir as práticas utilizadas. Isso acaba por gerar uma infinidade de normas e consequentemente aumenta a complexidade do sistema legal⁷⁰.

Não obstante o elevado número de normas e a complexidade do sistema, este ainda é ineficaz, uma vez que a legalidade estrita acaba por coibir somente o explicitado em lei, tornando-se um jogo de gato e rato na medida em que, quando uma norma proíbe um determinado comportamento, somente este está proibido, os similares e os disfarçados continuam permitidos e passam a ser utilizados pelos contribuintes evitando novamente a ocorrência do fato gerador.

Esses problemas acabam por diminuir a consistência e coerência do sistema já que surgem microssistemas com normas próprias que, na maioria das vezes, não combinam com o sistema

⁶⁹ Lei n. 5.172/66. “Art. 116. Salvo disposição de lei em contrário, considera-se ocorrido o fato gerador e existentes os seus efeitos: I - tratando-se de situação de fato, desde o momento em que se verifiquem as circunstâncias materiais necessárias a que produza os efeitos que normalmente lhe são próprios; II - tratando-se de situação jurídica, desde o momento em que esteja definitivamente constituída, nos termos de direito aplicável.

Parágrafo único. A autoridade administrativa poderá desconsiderar atos ou negócios jurídicos praticados com a finalidade de dissimular a ocorrência do fato gerador do tributo ou a natureza dos elementos constitutivos da obrigação tributária, observados os procedimentos a serem estabelecidos em lei ordinária. (Parágrafo incluído pela Lei Complementar n. 104, de 10.1.2001).”

⁷⁰ Pode-se afirmar que esta complexidade está presente no ambiente tributário brasileiro em face dos dados apresentados pelo estudo da PWC com o Banco Mundial, de acordo com o qual as empresas nacionais são as que mais gastam tempo no preenchimento das obrigações acessórias.

geral tributário gerando uma insegurança jurídica podendo uma mesma operação ser enquadrada em mais de uma norma. Segundo Greco (2011, p. 141):

Isto coloca um outro tema relevante, qual seja, o grau de diligência e prudência a ser exigido de um administrador ou de um cidadão. Se o contribuinte consulta a auditoria e esta diz que está correto, se o assessor jurídico também afirma que não há ilegalidade, ele pensa estar tranquilo. Esta boa-fé não pode ser desconsiderada.

Um desdobramento do princípio da legalidade é a tipicidade. O tipo pode ser definido como uma descrição pormenorizada de um fato e assim, quando presentes os requisitos do conceito, tem-se um fato tipificado que pode gerar consequências e penalidades. Porém, essa postura normativista gera a necessidade de muitas normas, já que estas devem prever uma imensidade de tipos. Outro fator impeditivo é a velocidade das transformações sociais que impossibilitam que os tipos estejam atualizados com a realidade social do momento. Uma solução seria a previsão legal de padrões de conduta que deixam certa margem de atuação para as autoridades fiscais sem, contudo, deixar o contribuinte à mercê destes.

Nessa primeira fase outra postulação formulada pelos contribuintes foi a vedação da analogia fundamentada no artigo 150, I da Constituição Federal⁷¹, assemelhado ao que ocorre no Direito Penal. Porém, cabe lembrar que este veto não é expresse, mas sim uma interpretação doutrinária e como tal cabe argumentação em sentido contrário. Esta equiparação do Direito Penal e do Tributário ocorre, pois para estes doutrinadores os bens tutelados são de mesmo quilate. Segundo Greco (2011, p. 170):

Em decorrência desta proibição à analogia que não está, mas “é vista” na Constituição, a maioria da doutrina exclui qualquer consideração de ordem econômica no momento da interpretação da norma e dos fatos submetidos à lei tributária. Ou seja, por estar proibida analogia, se o tipo tributário é fechado e prevê um “seguro”, só o contrato de seguro precisamente definido será fato gerador; o resto não será alcançado.

Neste contexto, surge a polêmica e estereotipada corrente doutrinária da interpretação econômica que, na visão Greco (2011), pode ser a solução para os abusos cometidos pelos contribuintes na medida em que, a partir do fato realizado, iniciam-se as buscas pelo enquadramento legal do fato.

⁷¹ “Art. 150. Sem prejuízo de outras garantias asseguradas ao contribuinte, é vedado à União, aos Estados, ao Distrito Federal e aos Municípios: I - exigir ou aumentar tributo sem lei que o estabeleça [...]”

Neste sentido, a entidade fiscalizadora passa a ter o duplo ônus de provar a ocorrência de uma situação em que o contribuinte enquadrrou um fato numa tipologia diversa e justificar o novo enquadramento. Para tanto, os argumentos mais que factuais devem ser pautados em correntes jurídicas e doutrinárias, já que o que se discute não é a ocorrência do fato, mas sim a divergência entre o enquadramento dado pelo contribuinte em sua declaração e a expectativa do Fisco.

Foi nesta primeira fase que se consagrou o culto às lacunas legais, que são consideradas fontes de planejamento fiscal, visto que esta omissão do legislador auxilia o contribuinte a interpretar a norma conforme sua vontade. Nas palavras de Greco (2011, p. 181), “[...] em geral, o contribuinte, busca demonstrar que seu caso é diferente e não está previsto na lei, que a matéria regulada pela lei não coincide com o que fez”.

Conforme demonstrado, nesta fase, o contribuinte se pauta na literalidade da norma, assim há um pressuposto de tipificação fechada, o que acaba por facilitar a tentativa do contribuinte de alegar ser o caso em pauta diferente do previsto legalmente. A lacuna ocorre muito mais pela vontade do receptor da norma em não entender ou não se enquadrar do que pela falha do emissor desta. E diante desse espaço cada parte buscará uma interpretação da forma que mais lhe convier, fato este que gera o conflito propriamente dito.

Ainda dentre as justificativas do planejamento tributário na primeira fase, está o direito de auto-organizar-se que pode ser definido como a autonomia que o contribuinte tem de organizar seus negócios da maneira que mais lhe aprouver. Este direito é consagrado pela Constituição Federal. Porém, apesar de ser um direito tutelado constitucionalmente, este não deve ser considerado como absoluto, pois está inserido dentro de um sistema maior onde existem outros direitos e garantias constituídos. Dessa forma, o direito de auto-organizar-se é limitado a fim de não ser configurado como abusivo.

Com relação a simulação, esta deve ser considerada como a maior restrição para a validade das operações tributárias nesta primeira fase sendo pautada na definição civilista de simulação como vício da vontade. Assim, em um negócio simulado, existe a presença de duas vontades, a aparente ou externalizada e a real. Porém, este questionamento somente será pertinente se o Fisco conseguir provar a existência das duas vontades, pois, enquanto somente a vontade aparente é conhecida, não há simulação.

2.7.1.2 A segunda fase

Na segunda fase do planejamento tributário ocorre uma diminuição do espaço para operações, de forma que o contribuinte é livre para se auto-organizar, mas não pode incorrer nas denominadas patologias, que são abuso de Direito, fraude à Lei, e abuso de forma.

Esta fase encontra-se sob a égide da nova Constituição Federal promulgada em 1988, a qual prevê um Estado Democrático de Direito e portanto, nas palavras de Greco (2011, p. 201):

[...] a interpretação e aplicação do ordenamento jurídico supõem a conjugação e compatibilidade entre os valores típicos do Estado de Direito (liberdade negativa, legalidade formal, proteção à propriedade) com os inerentes ao Estado Social (igualdade, liberdade positiva, solidariedade) sem que isto, obviamente, implique institucionalizar mecanismos de dominação disfarçada ou destruição das garantias fundamentais da pessoa humana. [...] Neste passo, a análise da temática “planejamento fiscal” deverá agregar, ao lado dos valores propriedade e segurança, também os valores igualdade (artigo 5º, *caput*), solidariedade (artigo 3º, I) e justiça (artigo 3º, I), visto esta não apenas como justiça formal, mas como justiça substancial.

Nesse contexto alguns outros limites ao planejamento se fazem necessários. Sendo, o primeiro, a figura do abuso de direito que consiste na utilização de uma previsão legal e lícita de forma ou em finalidade diversa da almejada pelo legislador de modo a gerar um desequilíbrio entre as partes ou entre os sujeitos envolvidos.

Essa figura surgiu na ceara civilista, mas vem sendo utilizada nos mais diversos campos do Direito, de forma que sua aplicação no campo tributário pode ser considerada pertinente. O maior problema acerca deste abuso se configura no momento em que o Código Civil⁷² de 2002 classifica, como ato ilícito, o abuso de direito e esta classificação opera efeitos na esfera tributária contaminando o planejamento fiscal de forma irreversível, uma vez que este perde um de seus requisitos, a licitude. Diante desta situação, a questão que resta é se tal planejamento torna-se então totalmente oponível pelo Fisco. Segundo Greco (2011, p. 208):

[...] a atitude do Fisco no sentido de desqualificar e requalificar os negócios privados somente poderá ocorrer se puder demonstrar de forma inequívoca que o ato foi abusivo porque sua única ou principal finalidade foi conduzir a um menor pagamento de imposto.

⁷² Lei n. 10.406/02.

Esta figura vem sendo alinhada com o princípio da capacidade contributiva e da isonomia e, neste contexto, torna-se um limite mais claro e visível, visto que o abuso é mais evidente. Diante desses princípios constitucionais, que devem ser respeitados, a atitude da autoridade fiscal em desconsiderar os planejamentos maculados com a figura do abuso de direito é válida, uma vez que esta busca devolver o equilíbrio outrora deslocado.

A dúvida que resta é quando o Fisco pode desqualificar ou requalificar os atos e negócios do contribuinte, seria este poder absoluto? Doutrinariamente tem-se entendido que este poder não é absoluto, assim como a liberdade de organização do contribuinte. Mas, pode o agente fazendário agir quando o único fim do planejamento foi a diminuição da carga tributária, não existindo nenhuma outra razão para a atividade. Esta autuação pode até mesmo ser considerada como educativa na medida em que passa a evitar atos sem causa, como os que ocorriam na primeira fase (GRECO, 2011).

Vale mencionar que a posição supracitada tem sido bastante questionada e criticada por outros doutrinadores. Para Amaro (2005), aceitar tal posição é forçar o contribuinte a sempre optar pela maior carga tributária quando até mesmo o próprio legislador possibilitou aos contribuintes caminhos menos onerosos para o recolhimento de um tributo (opções fiscais); a economia tributária por si só já seria um motivo para o planejamento, uma vez que a função do administrador é maximizar o lucro do acionista, além de não existir expressa proibição na lei de forma que, o que não é proibido, é permitido.

Para Greco (2011), algumas situações por si só indicam o uso abusivo de um direito, sendo encontrados indícios quando se analisam os elementos objetivos, ou seja, o direito em si em relação ao caso concreto. Posteriormente devem ser considerados os elementos subjetivos e extrajurídicos que, na maioria das vezes, estão relacionados aos motivos do ato em análise e, se estes forem plausíveis, não estamos diante de um abuso, mas se não houver justificativas extratributárias, tal ato foi abusivo, pois somente se preocupou em reduzir a carga tributária.

Diante do exposto cabe ressaltar que motivos e pretextos são justificativas diferentes, sendo as primeiras legítimas e tempestivas e, as segundas, ficções desenvolvidas a fim de justificar atitudes pretéritas. Neste sentido, as autoridades devem analisar caso a caso, pois, nesta área, os regulamentos estritamente objetivos podem acabar por gerar injustiças posto que, mesmo

que existam indícios de abuso, o contribuinte pode ter justificativas para suas atitudes, as quais se pautam em particularidades de sua atuação econômica, situação financeira, etc.

Ainda na segunda fase, dentro das patologias que limitam o planejamento tributário, há de se mencionar a figura da fraude à lei que não deve ser confundida com fraude penal. Na primeira, o indivíduo, diante de duas normas, se prepara a fim de incidir na norma de contorno e não na norma imperativa desejada pelo legislador, no bom português, o contribuinte “dribla” a regra. Já a segunda é uma tipificação penal.

Pelo Código Civil de 2002, a fraude à lei não é um ato ilícito, mas uma das hipóteses de nulidade do negócio jurídico. Para a configuração de fraude à lei se fazem necessárias a existência de duas normas, a norma imperativa e a norma de contorno. O sistema atual vem punindo a fraude à lei tributária com a aplicação de multas, as quais não estão no escopo deste trabalho e, portanto, tal tema não será aprofundado.

Dentre as patologias, encontra-se também o abuso de forma que consiste na utilização de uma forma lícita com o único intuito de economia fiscal, porém esta resta superada em face da desconformidade entre a forma manifestada por determinado ato e seu conteúdo.

Faz-se ainda pertinente mencionar dois tipos de negócios que vêm sendo amplamente utilizados nos planejamentos tributários, a saber: negócio indireto e negócio fiduciário. Esses dois institutos são muitas vezes vendidos como milagrosos perante o Fisco, porém cabe ressaltar que em algumas situações estes já foram desconsiderados por terem suas naturezas adaptadas a fim de atingir as necessidades do planejamento.

2.7.1.3 A terceira fase

A transição da segunda para a terceira fase é também decorrente da nova Constituição, mas esta fase ocorre como um desdobramento ou consolidação dos novos valores sociais adotados. Nesta etapa o questionamento principal é relativo ao relacionamento Fisco – Contribuinte.

Os novos valores adotados pela sociedade acabam por deslocar o conceito de justiça tributária, pois esta concepção leva em consideração o equilíbrio entre a norma formal e a

situação fática. Assim, segundo Greco (2011), a justiça tributária não está mais restrita à aplicação da norma, mas ao poder de captura da capacidade contributiva.

O cenário tributário desta fase é uma decorrência de seus antecedentes, marcados pela alta carga tributária e pelo elevado número de normas complexas (inflação normativa), bem como pela instabilidade legal, um vez que, entre o ato de planejamento tributário e o julgamento da legalidade deste, existe um longo espaço temporal, considerando todas as fases processuais da lide que demora muitos anos, até mesmo décadas, período em que pode ocorrer até mesmo mudança na jurisprudência aplicável.

Neste contexto a discussão formalismo fiscal *versus* realismo fiscal ganha espaço. Para os seguidores da primeira corrente, a interpretação jurídica deve ser formal, pautada na figura jurídica. Já a segunda corrente postula que os fatos devem ser analisados pelo que são, pela essência econômica e não pela cobertura jurídica de que estão revestidos. Porém, ambas as posturas devem estar em equilíbrio, nem uma nem outra corrente deve ser aplicada em extremo. Para VanderWolk (2001, p. 72), um novo desafio se apresenta para planejamentos tributários bem sucedidos:

Se, em casos futuros que envolvam arranjos com motivações tributárias, os tribunais focarem na genuinidade das medidas tomadas pelo contribuinte, opondo a inexpressividade do sentido econômico às formalidades legais, é provável que o governo ganhe mais casos. No entanto, para que esta questão seja considerada, as autoridades fiscais devem levantá-las. A mensagem para os “planejadores tributários” é ter em mente que qualquer transação que não tenha um propósito comercial ou familiar outro que a redução do imposto está sujeita a ser desafiado como uma farsa⁷³.
(Tradução nossa)

A dicotomia formalismo fiscal *versus* realismo fiscal em muito se assemelha às discussões presentes na contabilidade: essência econômica *versus* forma jurídica. Neste sentido, o Quadro 3 – Algumas implicações da Nova Contabilidade apresenta situações cuja visão jurídica e contábil (após a migração para o modelo *International Financial Reporting Standard* - IFRS) se mostram divergentes, sendo a interpretação diferente a depender da

⁷³ “If, in future cases involving tax-motivated arrangements, the courts focus on whether the steps taken by the taxpayer were genuine, as opposed to economically meaningless legal formalities, it is likely that the government will win more of the cases. In order for this issue to be considered, however, the tax authorities have to raise it. The message for tax planners is to bear in mind that any transaction that does not have a business or family purpose other than a reduction of tax is subject to challenge as a sham.”

finalidade do instrumento que o retrate, jurídico ou contábil. Fato surpreendente é o de que a maioria dos itens apresentados pode estar associada a estruturas de planejamentos tributários.

Quadro 3 - Algumas implicações da Nova Contabilidade

Item	Visão Jurídica	Visão Contábil
Ação Preferencial Resgatável	Título de Capital	Passivo
Arrendamento Financeiro	Propriedade da Arrendadora	Ativo da Arrendatária
Cessão de Recebíveis	Transfere a Propriedade	Transferência dos Riscos e Benefícios
Moeda de Preparação das Demonstrações Contábeis	Real	Moeda do Ambiente Econômico da Empresa
Valor do Ativo	Custo – Fiscal	Valor Justo – Circulante
Ágio Rentabilidade Futura	Amortização	<i>Impairment</i>
Reconhecimento de Receitas	Documento Fiscal	Realização Econômica
Adquirente de uma Combinação de Negócios	Forma	Essência
Entidade	Pessoa Jurídica	Entidade Econômica
Hedge	Ativos e Passivos Reconhecidos – Ligados a Atividade Operacional da Empresa	Definição mais Ampla
Ajuste a Valor Presente	Pouco Relevante	Muito Relevante
Provisões	Legal	Construtivas
Demonstração Consolidada	Não gera efeitos (dividendos, tributos etc.)	Foco

FONTE: Lopes e Mosquera (2010, p. 78)

Esse descompasso entre Contabilidade e Direito ou ainda entre Formalismo e Realismo Fiscal fica muito evidente nas palavras de Neder (In: LOPES; MOSQUERA, 2010, p. 329):

[...] Os contribuintes defendem a total liberdade nas escolhas dos tipos e formas contratuais e a impossibilidade de as autoridades fiscais questionarem a forma atípica por eles escolhida. Eles informam que pouco importa o motivo ou a causa da operação societária, devendo-se investigar se houve contrariedade à lei tributária. Se não configurada ofensa direta à lei, não há falar na desconsideração dos negócios jurídicos formalmente corretos.

Têm-se, portanto, dois pesos e duas medidas. Na análise contábil, as sociedades anônimas levam em conta a essência econômica como critério para registro contábil dos fatos. Enquanto que, nos planejamentos tributários, defendem a prevalência do aspecto formal dos negócios jurídicos, para garantir a segurança jurídica e o respeito ao direito de propriedade. Defende-se, de um lado, a aplicação de critérios subjetivos para o registro contábil pelas sociedades e, de outro, rejeita-se a sua aplicação para análise da validade dos planejamentos tributários.

Para Greco (In: NEDER; SANTI; FERRAGUT, 2010), em todo esse processo é essencial a coerência das partes para a sustentação dos planejamentos tributários, ou seja, o comportamento do contribuinte em outros ambientes que não aquele que cerca o

planejamento deve apresentar unidade, demonstrando intenções semelhantes. Sob este prisma, as informações contábeis figuraram com um dos outros ambientes, podendo demonstrar às autoridades fiscais a realidade econômica da transação.

Ocorre que nesse jogo de interesses é impossível atender aos dois senhores: o Fisco e os investidores. Neste sentido, Scholes *et al.* (2009, p. 185) fazem uma importante consideração sobre essa relação:

Embora os contribuintes corporativos sempre desejem apresentar menores níveis de receitas tributáveis para as autoridades fiscais, eles sempre desejam apresentar altos níveis de receitas para os investidores. Existem inúmeras razões pelas quais os gestores podem estar preocupados com os números em suas demonstrações financeiras: [...] grandes diferenças entre as receitas contabilizadas e tributáveis podem levar a um maior controle e auditoria por parte do IRS⁷⁴.
(Tradução nossa)

Assim, não se pode desconsiderar a contabilidade como fonte de informações, as quais são utilizadas por diversos usuários, dentre os quais a RFB. Talvez, a maior inovação introduzida pelas IFRS seja a exigência de um elevado grau de *disclosure*, muito diferente do que era utilizado nas demonstrações financeiras brasileiras. Isto posto, muitos dos planejamentos tributários, outrora camuflados, podem tornar-se evidentes, uma vez que as informações contábeis que passaram a ser disponibilizadas poderão ser utilizadas pelas autoridades fiscais a fim de verificar a congruência com as informações a ela declaradas e até mesmo como evidência para início de fiscalização.

Nesta fase ocorre ainda a inserção de mais alguns limites às liberdades individuais dos contribuintes sendo, o principal deles, a capacidade contributiva, princípio constitucional, previsto no §1º do artigo 145⁷⁵ que visa correlacionar os tributos à capacidade econômica dos contribuintes, estando profundamente relacionado ao questionamento social se estão os grandes contribuintes pagando sua justa parcela de impostos, tema que será abordado nos próximos itens.

⁷⁴ “Although corporate taxpayers typically wish to report low levels of taxable income to the taxing authority, they often wish to report high levels of income to investors. There are numerous reasons why managers might be concerned about the numbers in their financial statements: Large differences between book income and taxable income can lead to greater scrutiny and audit adjustments by IRS.”

⁷⁵ “Art. 145. A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios poderão instituir os seguintes tributos: [...] § 1º - Sempre que possível, os impostos terão caráter pessoal e serão graduados segundo a capacidade econômica do contribuinte, facultado à administração tributária, especialmente para conferir efetividade a esses objetivos, identificar, respeitados os direitos individuais e nos termos da lei, o patrimônio, os rendimentos e as atividades econômicas do contribuinte.”

A análise jurídica da capacidade contributiva tem causado profundas discussões com relação a definição, escopo e até mesmo formas de identificação desta capacidade nos indivíduos, entretanto, não está no escopo deste trabalho se aprofundar nesta seara. A partir dessas breves considerações sobre o tema, apresenta-se abaixo a Figura 2 que visa sintetizar as principais características de cada uma das fases de acordo com o proposto por Greco (2011).

Figura 2 – Síntese das fases do planejamento tributário

2.7.2 O que não é planejamento tributário?

Finalmente, esta seção se destina a apresentar operações que não se qualificam doutrinariamente como planejamento tributário, mas geram economia fiscal. Tal análise se mostra pertinente na medida em que, em decorrência da metodologia adotada, não será possível excluir o impacto de tais condutas das demonstrações financeiras, isto porque não será analisado se o comportamento das empresas que compõem a base está ou não revestido de licitude, sendo pressuposto do trabalho que a despesa tributária apresentada contabilmente foi corretamente calculada.

Rego (2003) faz importantes considerações sobre a dificuldade de se mensurar ou identificar a atividade de planejamento tributário e que, por esta razão, as pesquisas têm considerado a redução da alíquota tributária efetiva como evidência da atividade de planejamento (neste sentido, Mills, Erickson e Maydew, 1998 e Phillips, 2003). Tal afirmação decorre da seguinte

situação: se duas empresas apresentam o mesmo LAIR, mas diferentes montantes de tributos a pagar, é porque uma delas está fazendo planejamento tributário.

Hanlon e Heitzman (2010, p. 137) explicam que, geralmente, sob a perspectiva financeira, considera-se qualquer redução dos tributos explícitos como planejamento tributário sem que ocorra distinção ou consenso acadêmico na distinção entre planejamento tributário efetivo, opções fiscais, benefícios fiscais e redução de alíquotas⁷⁶. As autoras vão além e afirmam que mesmo a classificação das estratégias utilizadas está longe de uma definição homogênea, uma vez que:

[...] assim como na arte, o grau de agressividade (beleza) está nos olhos de quem vê; diferentes pessoas terão sempre diferentes opiniões sobre a agressividade de uma transação. Os estudos individuais discutidos sempre usam diferentes termos para descrever o comportamento tributário (“agressividade”, “*sheltering*”⁷⁷, “evasão”, “inconformidade”, etc.)⁷⁸. (Tradução nossa)

Entretanto, sob a ótica jurídica, tal distinção se faz necessária, pois esta pode, em muitos casos, implicar na desconsideração da operação pela autoridade fiscal. Nas palavras de Greco (2011, p. 86):

A importância de concluir – diante de determinado caso concreto – se estamos ou não perante hipótese de planejamento/elisão está em que, em caso afirmativo, ela terá a proteção do ordenamento positivo, no sentido de que os respectivos efeitos tributários deverão ser aceitos e respeitados pelo Fisco. Esta é uma consequência crucial neste campo, pois o núcleo de toda a preocupação é exatamente saber em que situações o contribuinte verá os efeitos tributários (de submeter-se a determinada carga tributária que – de certa perspectiva – é menor) garantidos ou não pelo ordenamento positivo.

Desta forma, a primeira conduta que deve ser excluída do conceito de planejamento tributário é a evasão fiscal, que ocorre quando, através de condutas ilícitas, resta a operação contaminada, podendo o fisco se opor a esta, inclusive com a aplicação de penalidade. Não será objeto deste trabalho analisar quais ilícitos (penal, civil, regulatório, etc.) e em que grau são os necessários para corromper as atividades do contribuinte, pois não será possível segregar os valores da base.

⁷⁶ Quando essas decorrem de *lobby*.

⁷⁷ O termo não foi traduzido por não existir em português termo equivalente. *Tax shelter* é a estratégia financeira ou de investimento realizada com propósito de reduzir ou diferir o pagamento de impostos (GRAETZ, 2004, p. 82).

⁷⁸ “[...] much like art, the degree of aggressiveness (beauty) is in the eye of the beholder; different people will often have different opinions about the aggressiveness of a transaction. The individual studies we discuss often use different terms to describe the tax reporting behavior (‘aggressiveness’, ‘sheltering’, ‘evasion’, ‘noncompliance’, etc.).”

Para Dória (1977, p. 39), a evasão fiscal pode ser considerada irmã gêmea da tributação, na medida em que este comportamento dos contribuintes surge juntamente com a obrigação tributária. Na visão do autor, esta independe do grau de refinamento cultural e jurídico de um povo, seu fervor patriótico e esclarecimento cívico, sendo um mal persistente que deve ser combatido em função de seus impactos nocivos à sociedade. Nas palavras do autor:

Na evasão ilícita, ou fraude em sentido genérico, atinge-se o resultado econômico colimado mas, a meio caminho de sua exteriorização efetiva ou após esta, o contribuinte se vale de artifícios dolosos para, distorcendo-as, produzir as consequências tributárias acima indicadas, afastando-se daquelas que, segundo a lei, tal realidade econômica, assim juridicamente vestida, deveria provocar. (DÓRIA, 1977, p. 39)

Conforme explicado, a alíquota tributária efetiva é uma variável calculada a partir das despesas tributárias apresentadas nas demonstrações financeiras, não sendo realizada nenhuma análise sobre a qualidade de tal conta, ou seja, não será realizado nenhum crivo sobre os números apresentados pelas empresas. Desta forma, se uma empresa reduziu sua despesa tributária através de ilícitos, sua alíquota tributária efetiva será reduzida e a hipótese de pesquisa poderá ser erroneamente aceita.

Deve ser mencionado que, ainda que a operação ilícita que deu causa a economia fiscal seja desconsiderada e a empresa venha a recolher aos cofres públicos tributos adicionais, tais valores não irão afetar as despesas tributárias apresentadas nas demonstrações financeiras. Isto ocorre porque a atuação fiscal será, provavelmente, classificada como uma contingência fiscal, visto que a empresa, geralmente, discute, tanto na esfera administrativa quanto na judiciária, a atuação da autoridade fiscal.

Desta forma, somente se tal contingência for classificada como de perda provável e apenas neste momento os valores serão provisionados e transitarão pelo resultado da empresa, afetando as contas de provisões para contingência/perdas, as quais são apresentadas dentre as despesas operacionais, ou seja, tais valores em nenhum momento irão impactar as despesas tributárias e consequentemente o cálculo da alíquota tributária efetiva.

Também deve ser mencionado que, ainda que uma empresa reduza ilicitamente suas obrigações tributárias, esta operação pode nunca ser fiscalizada pelas autoridades fiscais ou, ainda que a fiscalização ocorra, não é certo que serão encontrados indícios de irregularidade,

de forma que não pode ser considerada como certa a autuação fiscal. Outro ponto de atenção é que, a despeito de a contingência fiscal se materializar, tal impacto irá ocorrer provavelmente anos depois, vistos os prazos de prescrição e decadência, e as fases processuais necessárias para tornar a exigibilidade certa, ou pelo menos para que haja a probabilidade de perda.

Além disso, na visão de Greco (2011), não devem ser consideradas, como planejamento, as operações que envolvam extrafiscalidades ou opções fiscais, uma vez que, no primeiro caso, as entidades fazendárias de certa maneira viabilizam ou induzem certas atitudes dos contribuintes como, por exemplo, substituições de matérias que ocorrem quando o contribuinte altera seu hábito de consumo para um produto com menor carga tributária, por exemplo, passa a tomar suco de laranja ao invés de refrigerante, pressupondo ser o suco menos onerado pela tributação. Nesta linha, Stiglitz (2002, p. 484) traz os seguintes exemplos:

A história dos impostos está cheia de exemplos de sua capacidade de distorcer comportamentos. Quando a Grã-Bretanha criou o imposto sobre as janelas durante o século XVII, o resultado foi a construção de casas sem janelas. A Inglaterra moderna proporciona outro exemplo: os veículos de três rodas, ainda que sejam menos seguros e não muito mais baratos que os de quatro rodas, pagam menos impostos que os segundos, por isso muitas pessoas os elegiam frente aos mais convencionais de quatro rodas⁷⁹. (Tradução nossa)

Já opções fiscais são caminhos ou alternativas previamente construídas e firmadas em lei e não se inserem no contexto de planejamento, pois são possibilidades fornecidas pelo próprio sistema tributário, de forma que o legislador previu a possibilidade de perda de arrecadação, mas, por interesses subsidiários, resolveu arcar com esse ônus. Como exemplo desta situação podem ser citados os métodos de apuração do Imposto de Renda em que é facultado, ao contribuinte que preencher todos os requisitos legais, escolher ser tributado pelo Lucro Real ou Presumido.

Com relação às extrafiscalidades e opções, a doutrina não é unânime em afirmar que a economia fiscal gerada por tais operações não se qualificam para planejamento. Ademais,

⁷⁹ “La historia de los impuestos está llena de ejemplos de efectos distorsionadores. Cuando en Gran Bretaña se creó un impuesto sobre las ventanas durante el siglo XVII, el resultado fue la construcción de casas sin ventanas. La Inglaterra moderna proporciona otro ejemplo: los vehículos de tres ruedas, aunque quizá sean algo menos seguros y no mucho más baratos que los de cuatro, pagaban menos impuestos que los segundos, por lo que muchas personas los elegían frente a los más convencionales de cuatro rodas.”

apesar de não ser possível isolar tais valores na base de dados, nenhuma distorção é gerada no enquadramento destas situações como planejamento, visto que estas alternativas são analisadas pelos contribuintes na tomada de decisão, estando também presentes nas análises que os grandes contribuintes realizam a fim de reduzir seus custos tributários.

2.7.3 Operações preocupantes

Esta seção recebe o mesmo título de um dos capítulos do livro “Planejamento Tributário” escrito por Marco Aurélio Greco (2011, p. 460), no qual o autor elenca uma série de operações e estruturas que têm sido utilizadas para fins tributários. Assim, ainda que qualquer posicionamento dependa da análise do caso concreto, as estruturas a seguir apresentadas “[...] por si só, recomendam especial atenção, pois geram preocupação aos que diante delas se encontram”. Para o autor:

As operações a seguir mencionadas configuram, quando muito, um “sinal amarelo”, mas nunca um “sinal vermelho”; para tanto será necessário que o Fisco satisfaça seu ônus de provar os demais elementos relevantes (motivo, finalidade, etc.) que permitam concluir, a visto do conjunto devidamente provado, se o caso concreto submetido a exame padece de algum vício ou implica a ineficácia parcial perante o Fisco.

[...]

Faço questão de repetir que o fato de determinada operação ser preocupante *não significa que esteja contaminada*; significa apenas que merece especial atenção, pois contém algum elemento sobre o qual há necessidade de particular cautela. A enumeração que segue é apenas para a necessidade de chamar a atenção para a necessidade de cautela que a análise merece. (GRECO, 2011, p. 460, grifos do autor)

2.7.3.1 Step transactions

São operações estruturadas em sequência a fim de obter redução da carga tributária à qual a operação direta estaria sujeita. Existe um encadeamento de atos que não se justificam isoladamente. Greco (2011, p. 462) dispõe que “[...] cada etapa só tem sentido se existir a que lhe antecede e se for deflagrada a que lhe sucede”. Neste tipo de operação, ainda que existam várias etapas, o objetivo é único.

Em decorrência da metodologia utilizada no presente trabalho não existe nenhuma variável que possa controlar a ocorrência desta situação de forma que não será possível identificar se as empresas da amostra estão se utilizando de *step transaction* ou se estas transações estão presentes nos contribuintes com alíquota tributária efetiva reduzida.

2.7.3.2 Operações não normais

Nesta modalidade são classificadas operações inversas e aquelas com substituições jurídicas. Operações inversas são aquelas cuja feição é inversa das que ocorrem normalmente. Greco (2011, p. 465) apresenta o seguinte exemplo:

[...] num grupo societário em que uma pessoa jurídica controla a outra (relação “mãe e filha”), caso haja necessidade de reunião de ambas num único empreendimento, o caminho que a experiência aponta como natural é a controladora incorporar sua controlada e não o inverso (incorporação às avessas).

Já a substituição jurídica ocorre quando o contribuinte, visando à economia fiscal, se utiliza de uma forma jurídica diferente daquela que era esperada. Aqui também, em decorrência da metodologia utilizada, nenhuma variável de controle será considerada para este tipo de operação.

2.7.3.3 Operações entre partes relacionadas

Aqui são classificadas as operações ocorridas no âmbito de um mesmo grupo econômico onde pode haver um direcionamento do resultado a fim de reduzir os custos tributários, haja vista existência de interesses comuns. São exemplos de operações: transferência de ativos intragrupo; operações contrárias aos interesses da entidade contratante, mas favoráveis aos interesses do grupo; transações fora do padrão de mercado. Não sendo também possível a inclusão de variável de controle com o intuito de identificar se as empresas estão ou não se munindo deste tipo de operação, uma vez ser necessária a análise qualitativa para segregação da amostra.

2.7.3.4 Uso de sociedades

Greco (2011) alerta que muitas operações de planejamento tributário acabam por se utilizar de sociedades cuja existência é apenas formal, ou seja, não existe substância econômica nem justificativa para essas empresas. O autor classifica nesta categoria as *conduit companies*, as sociedades aparentes, sociedades fictícias, sociedades efêmeras e interposição de pessoa. As primeiras são geralmente conhecidas como empresas-veículos ou de passagem, na medida em

que são criadas como instrumento de transferência de patrimônio ou recursos sem que haja razão para tanto.

As sociedades aparentes são pessoas jurídicas que não obstante desempenharem a atividade econômica a que se propõem, a composição societária muitas vezes não demonstra a realidade da empresa, ou seja, os sócios não são exatamente os apresentados no estatuto social. Nas sociedades fictícias, apesar de todos os documentos, não existem operações, ou seja, a empresa existe apenas no papel.

Sociedades efêmeras ou de curta-duração são aquelas constituídas para serem extintas após um curto espaço de tempo, que pode ser de dias ou até mesmo horas tão logo preencham os objetivos de sua constituição. Finalmente, a interposição de pessoa é a utilização de outra pessoa jurídica em uma transação a fim de alterar o impacto tributário, por exemplo, transferência de ativos para empresa com prejuízo fiscal ou segregação de atividades, para cumprir os limites de um determinado regime. Assim como nas outras situações, nenhuma variável de controle será utilizada.

2.7.3.5 Ingresso de sócio e cisão seletiva

Greco (2011, p. 478) define como:

[...] operação em que um terceiro (interessado em determinado patrimônio, estabelecimento, imóvel, etc.), ao invés de adquiri-lo diretamente, ingressa como sócio da respectiva pessoa jurídica titular seguindo-se uma cisão, de modo que o antigo sócio fique com a participação societária de uma pessoa jurídica cujo ativo é formado pelo dinheiro aportado em aumento de capital (eventualmente com ágio) pelo novo sócio e este com participação societária da pessoa jurídica cujo ativo é formado pelos elementos que lhe interessava adquirir (estabelecimento, imóvel, etc.).

Aqui também não será utilizada nenhuma variável de controle.

2.7.3.6 Ágio

A fim de incentivar as privatizações, em 1997, o governo federal permitiu, desde que atendidos os requisitos legais, a dedução para fins fiscais do ágio pago na aquisição de sociedades. Ocorre que tal possibilidade continua vigente, de forma que passou a ser utilizado pelas empresas nas operações de fusão e aquisição, afetando até mesmo no preço das

operações, uma vez que, considerando a dedutibilidade, o preço efetivo pago pela participação societária é reduzido.

Adicionalmente, alguns contribuintes passaram a estruturar operações intragrupo, as quais muitas vezes não tinham substância econômica, a fim de reduzir suas bases fiscais, ficando esta modalidade de operação conhecida como “ágio interno”.

O ágio é hoje a maior causa das autuações fiscais, existindo autos de infrações milionários sobre o tema. De acordo com dados da RFB, considerando as fiscalizações ocorridas no 1º semestre de 2011, as operações com ágio representam mais de 80% do crédito tributário lançado, conforme demonstrado Tabela 2 – Planejamento tributário abusivo.

Tabela 2 – Planejamento tributário abusivo

Tipo de Planejamento Tributário	Ações Fiscais em Andamento ou Programadas	Ações Fiscais Encerradas	Crédito Tributário Lançado
Ágio Interno	38	31	R\$ 7.340.133.138,72
Incorporações às Aversas	7	9	R\$ 774.899.554,54
Desrespeito a trava de 30%	30	22	R\$ 775.740.974,68
Debêntures	4	1	R\$ 23.582.833,78
Outros	9	0	R\$ -
Total	87	63	R\$ 8.914.356.501,72

FONTE: RFB (2011)

Segundo reportagem de Warth (2010), o estoque de ágio em 2007, considerando apenas os maiores contribuintes, ultrapassava R\$ 100 bilhões. Para se dimensionar o tema sob a ótica das contingências, pode ser citada a autuação de R\$ 410 milhões sofrida pela Bolsa de Mercadorias e Futuros/Bolsa de Valores de São Paulo (BMF&Bovespa) ou ainda o auto de R\$ 4 bilhões do Santander.

Considerando que a operação societária que possibilita a amortização do ágio para fins tributários acaba por gerar um ativo, crédito tributário, o qual era classificado até a alteração da LSA como ativo diferido⁸⁰, incluiu-se, dentre as variáveis independentes, esta conta contábil a fim de verificar se as empresas que mantêm saldos relevantes de ativo diferido apresentam menores alíquotas tributárias efetivas. Vale ressaltar que esta conta poderia carregar outros valores que não decorrentes do crédito tributário por ágio, mas, considerando a base de dados, esta é a melhor *proxy* que se pode utilizar.

⁸⁰ Após as alterações, os valores passaram a ser classificados como ativo intangível.

2.7.3.7 Outros temas

Existe ainda uma série de operações que podem demandar uma atenção especial, como, por exemplo, aquelas envolvendo operações interestaduais de ICMS sem que tenha ocorrido trânsito interestadual ou aquelas que segregam as atividades de uma determinada empresa para reduzir a tributação da cadeia, esquemas bastante utilizados no Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e no Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS).

Outra gama de operações preocupantes, na visão de Greco (2011), são as que ocorrem especificamente no mercado financeiro e que podem ou não estar sujeitas ao Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio, Seguros e relativas a Títulos e Valores Mobiliários (IOF). Entretanto, nenhum desses temas impacta a presente pesquisa, uma vez ser, o foco desta, os tributos incidentes sobre o lucro.

Sob a perspectiva econômica, a redução da alíquota tributária efetiva significa um maior fluxo de caixa futuro para o acionista. Neste contexto, Loretz e Moore (2009, p. 2) conceituam competição tributária como a “vontade” dos gestores de reduzir a alíquota tributária efetiva para patamares inferiores ao apresentado por companhias pares visando uma boa avaliação dos títulos e até mesmo a fruição de benefícios indiretos.

Entretanto, esta redução que não necessariamente significa que a empresa esteja tendo qualquer comportamento impróprio (DYRENG; HANLON; MAYDEW, 2007) pode ocasionar questionamentos, devendo os gestores ponderar se os benefícios advindos da redução dos impostos compensa o risco reputacional incorrido.

Neste sentido, Loretz e Moore (2009, p. 2) verificam que uma estratégia utilizada para combater este risco de imagem é agir dentro dos parâmetros do mercado, ou seja, uma operação considerada agressiva pode ser aprovada se várias outras empresas também a estiverem utilizando, pois, neste cenário, o risco de imagem fica diluído entre os diversos contribuintes.

Contudo, por serem as informações tributárias em sua maioria confidenciais, e as informações sobre planejamento tributário pouco evidenciadas nas demonstrações financeiras, muitas

vezes não é possível saber o que é padrão para o mercado ou se uma determinada operação está sendo amplamente utilizada. Adicionalmente, deve ser mencionada a existência de conflitos de interesses decorrentes de expectativas diferentes dos diversos *players*:

Os acionistas, provavelmente, preferem uma baixa alíquota tributária efetiva, os analistas por sua vez podem estar preocupados com a sustentabilidade da alíquota tributária efetiva, enquanto as autoridades fiscais e os consumidores críticos querem ver as corporações pagarem sua “justa parcela” de imposto de renda. Entretanto, todos esses interessados têm apenas informações limitadas sobre a verdadeira situação das empresas. Por isso, eles avaliam os pagamentos tributários observáveis em relação a grupos de pares. Isto leva a um padrão, semelhante a uma competição em que os gestores antecipam os movimentos de seus concorrentes e otimizam seus próprios comportamentos.⁸¹ (LORETZ; MOORE, 2009, p. 2, tradução nossa)

Os resultados deste estudo comprovaram a existência de interdependência na média da alíquota tributária efetiva do grupo, bem como uma tendência para que estas se movimentem no mesmo sentido, uma vez que é provável que os gestores cuja alíquota tributária efetiva esteja muito acima da média sejam questionados pelos acionistas em face da perda de competitividade da empresa, se comparada a outras empresas do mesmo setor. No sentido oposto, os contribuintes cuja carga tributária seja muito inferior à média poderão ser fiscalizados pelas autoridades fiscais.

Loretz e Moore (2009) vão além e afirmam que prever esses movimentos é ainda mais importante para as grandes corporações, pois estas estão no centro das atenções, seja no radar das autoridades fiscais, seja na mira da opinião pública, seja sob a análise dos investidores. Desta forma, o nível de exposição acaba sendo um fator limitador da atividade de planejamento tributário para esse grupo de contribuintes.

Mills, Erickson e Maydew (1998), ao fazerem um retrato das empresas que estão investindo em planejamento tributário nos Estados Unidos, concluíram que as maiores empresas gastam proporcionalmente mais na atividade que as pequenas, o que também é válido para empresas com atividades no exterior. Adicionalmente, companhias com árvores societárias maiores também acabam por reduzir a alíquota tributária efetiva. Com relação aos gastos, os autores

⁸¹ “Shareholders are likely to prefer a low ETR, analysts might be concerned with sustainability of the ETR, while the tax authorities and critical consumers want to see the corporation pay its 'fair share' of income taxes. However, all of these stakeholders have only limited information about the firms' true situation. Therefore they evaluate the observable tax payments relative to the peer group. This leads to a yardstick-like form of competition where managers anticipate their competitors moves and optimize their own behavior.”

concluíram que cada dólar “investido” em planejamento tributário gera em média a redução de US\$ 4,00 em impostos a pagar.

2.7.4 Os grandes contribuintes e o planejamento tributário

Na medida em que cidadania e tributação se aproximam, o planejamento tributário ganha contornos políticos, visto que pode acarretar na redução da arrecadação do Estado e consequentemente do poder deste de prover seus cidadãos. Neste contexto, o estudo conduzido pela PWC (2009) considera esta variável política como o novo desafio da atividade fiscal, principalmente para as grandes empresas, sendo essencial a condução dos temas tributários frente a opinião pública.

Para Nicodème (2007, p. 2), os questionamentos sobre a equidade de um sistema tributário são decorrentes de sua própria utilização como instrumento de política social, na medida em que podem alocar e redistribuir riqueza. Neste sentido, não é surpreendente que os incentivos fiscais, as grandes corporações e o próprio sistema tributário tornem-se alvo de críticas.

Nos EUA, recentemente, uma série de reportagens do jornal *The New York Times* demonstrou como a General Electric reduziu praticamente a zero o pagamento dos impostos em território americano. Tal série provocou profundas críticas dos americanos, considerando a crise econômica que o país atravessa e o senso comum de que todos devem pagar impostos, a fim de contribuir com a manutenção do Estado. Nas palavras do jornalista Kocieniewski (2011):

Isto pode ser difícil de entender para milhões de donos de empresas e para famílias americanas que preparam suas próprias declarações, mas baixos impostos não são novidade para a GE. A empresa tem reduzido por anos o percentual sobre seus lucros americanos pagos a Receita Federal, resultando em uma alíquota inferior a maior parte das companhias multinacionais. Este sucesso extraordinário é baseado em uma estratégia agressiva que mistura forte *lobby* nos benefícios tributários e uma contabilidade inovadora que é hábil em concentrar os resultados fora dos Estados Unidos. O gigante departamento tributário da GE, liderado por um ex-oficial do Tesouro chamado John Samuels, é muitas vezes referido como a melhor empresa em direito tributário do mundo. Na verdade, o slogan da companhia, “Imaginação no Trabalho” encaixa bem no departamento. A equipe inclui ex-funcionários não apenas do Tesouro, mas também da Receita Federal e praticamente de todos os comitês de redação de normas tributárias do congresso.⁸² (Tradução nossa)

⁸² “That may be hard to fathom for the millions of American business owners and households now preparing their own returns, but low taxes are nothing new for G.E. The company has been cutting the percentage of its American profits paid to the Internal Revenue Service for years, resulting in a far lower rate than at most multinational companies.

As reportagens chegam até mesmo a descrever o departamento de planejamento tributário encabeçado por John Samuels, que conta com a colaboração de aproximadamente 975 funcionários e que, no período de 2007 a 2010, gerou mais de US\$ 1 bilhão em economia fiscal. Também foram apresentadas as regras internas desse departamento cuja missão é “explorar oportunidades para reduzir impostos”. A repercussão da matéria foi tanta que a empresa veio a público, através de seu presidente, Jeff Immelt, esclarecer as operações e justificar o não recolhimento de impostos em território americano, apesar dos lucros.

Na mesma linha, o jornal britânico *The Guardian* criou em seu *site* uma área destinada a investigar os dados fiscais das grandes companhias. De acordo com o publicado, os repórteres examinaram as vinte maiores companhias britânicas e “suas estratégias secretas” de planejamento tributário e questionam se estas companhias estão pagando os impostos de maneira justa.

Adicionalmente, foi disponibilizada uma base de dados que apresenta, com ilustrações inclusive (tentativa de facilitar a compreensão popular), informações fiscais e contábeis das companhias que compõem o índice *Financial Times Stock Exchange* - FTSE 100. A Figura 3 – extraída do *site*, escolhida arbitrariamente pela autora, retrata no círculo maior o montante de lucro antes dos impostos, no segundo círculo o montante de recolhimento esperado de tributos (considerando a alíquota nominal) e, finalmente, no círculo vermelho, o valor apontado como despesa tributária, sendo as distâncias entre os círculos, a razão do nome da base de dados, *Tax Gap*.

É interessante mencionar que esta série de reportagens mobilizou a opinião popular e em decorrência das críticas sofridas pelas companhias cuja alíquota efetiva ficou muito abaixo da nominal, estas acabaram por vir a público se justificar, demonstrando, assim, um receio reputacional.

Its extraordinary success is based on an aggressive strategy that mixes fierce lobbying for tax breaks and innovative accounting that enables it to concentrate its profits offshore. G.E.'s giant tax department, led by a bow-tied former Treasury official named John Samuels, is often referred to as the world's best tax law firm. Indeed, the company's slogan "Imagination at Work" fits this department well. The team includes former officials not just from Treasury, but also from the IRS and virtually all the tax-writing committees in Congress."

Figura 3 – Exemplo da Base de Dados Tax Gap

FONTE: The Guardian, 2012

Com esses exemplos, espera-se demonstrar que, em virtude de custos políticos, a atividade tributária no mundo contemporâneo passa a sofrer limitações adicionais. Já existem também trabalhos acadêmicos que suportam tal afirmação. Desai e Hines (2002) analisaram diversas empresas americanas que inverteram a estrutura de controle, de forma que a empresa controladora passasse a ser uma companhia não americana para fins tributários, deixando os resultados obtidos no exterior de serem tributados nos Estados Unidos. Tal operação, apesar de reduzir a alíquota tributária global e consequentemente aumentar o fluxo de caixa futuro, ocasionou a queda no preço das ações.

A partir disto, Desai, Dyck e Zingales (2007) propõem a existência de uma interface entre governança corporativa e tributação. Para os autores, a relação tributária deixa de ser dicotômica Estado e empresa (contribuinte), e torna-se uma relação tripartite onde a empresa é substituída por acionistas controladores e minoritários, em que os primeiros, muitas vezes, adotam medidas fiscais que não são desejadas pelos minoritários, que desejam/aceitam que a companhia pague sua justa parcela no custeio do Estado.

A “agressividade tributária” também foi tema de Chen *et al.* (2010) que analisaram o comportamento tributário de companhias familiares em face de concorrentes cuja

administração era profissional. Os autores esperavam que as empresas familiares atuassem de maneira mais agressiva, considerando que os resultados da economia fiscal aumentariam o retorno do investimento da própria família. Mas a contrário senso, os resultados demonstram que essas empresas são mais conservadoras, enfatizando ainda mais a importância dos custos políticos que podem emergir dessas operações que incluem danos não só à reputação empresarial, mas à da própria família.

Neste sentido Siegfried (1972) perde potencial explicativo, pois o poder de influência política dos grandes contribuintes decorrente de seus substanciais recursos para manipular o processo político em seu próprio favor, bem como por seu engajamento nas atividades de planejamento tributário podem estar sendo sopesados pelos custos políticos gerados pelo potencial de nocividade que estas corporações podem oferecer à sociedade, bem como pela expectativa popular de que estes contribuintes recolham sua justa parcela de impostos aos cofres públicos colaborando com a manutenção do Estado.

No Brasil, parece não haver ainda tal pressão popular ou a preocupação dos grandes contribuintes com o potencial dano reputacional. Neste sentido, Greco (2011, p. 15) retrata a situação vívida pelos grandes contribuintes:

[...] uma consideração feita diversas vezes em 1999 pelo então Secretário da Receita Federal, Everardo Maciel, em seus pronunciamentos no sentido de que, das quinhentas maiores empresas do Brasil, cerca de metade não pagava imposto sobre a renda há vários anos e, apesar disso, não ia à insolvência. A partir desse dado objetivo, lança-se uma perplexidade: como era possível uma pessoa jurídica não apresentar imposto de renda a pagar e continuar sólida, crescendo, etc. A resposta é, obviamente, porque o fato de não apresentar imposto sobre a renda a pagar era o resultado de uma sequência de planejamentos tributários feitos.

Aparentemente, este cenário não se alterou muito, pois, em 2009, o então subsecretário da RFB, Marcos Vinícius Neder, declarou a imprensa, conforme matéria escrita por Adriana Fernandes (2009), que mais da metade das empresas que declaram IRPJ segundo a sistemática do Lucro Real tinham prejuízo fiscal a compensar. Ainda de acordo com o subsecretário, as operações conduzidas pelos grandes contribuintes poderiam ser consideradas como “alta sonegação⁸³”, ou seja, realizadas através de operações sofisticadas de planejamento tributário, a fim de reduzir os custos tributários.

⁸³ Ainda de acordo com a matéria, a “baixa sonegação” é aquela realizada burlando a lei.

Vale mencionar que, recentemente, foi possível acompanhar pela mídia alguns escândalos tributários envolvendo empresas de renome e expressão nacional, os quais acabaram por resultar até mesmo em prisões de empresários, contadores e advogados. Juntamente com estas atitudes vieram alguns questionamentos por parte da imprensa: quem atualmente no Brasil não faz planejamento tributário? Entretanto, diferentemente do ocorrido na América do Norte, por aqui, tal tema não sensibilizou a população.

3 METODOLOGIA

Neste capítulo, será desenvolvida a metodologia de pesquisa, bem como suas justificativas, além de explicações relativas aos critérios utilizados para segregar as variáveis e dados sobre a amostra utilizada. Alguns dos itens serão inicialmente abordados neste capítulo e complementados no próximo capítulo ao se analisar os resultados.

Inicialmente, observa-se a necessidade de uma metodologia de pesquisa, buscando atingir de maneira eficiente o objetivo a que se propôs o presente trabalho. Para Marconi e Lakatos (2007, p. 46):

O método é o conjunto de atividades sistemáticas e racionais que, com maior segurança e economia, permite alcançar o objetivo – conhecimentos válidos e verdadeiros –, traçando o caminho a ser seguido, detectando erros e auxiliando as decisões do cientista.

Dada a metodologia, deve ser apresentado o fato ou fenômeno observado, sobre o qual será aplicado o método empírico. Neste sentido, considerando os resultados apresentados por Zimmerman (1983), as grandes companhias por estarem sujeitas aos custos políticos tendem a adotar mecanismos para reduzir os resultados contábeis apresentados. Entretanto, esses ajustes não surtem efeitos na esfera fiscal, o que desloca a alíquota tributária efetiva dessas companhias para patamares superiores aos observados nos pequenos contribuintes, que não são onerados com tais custos, além do maior escrutínio social a que estes grandes contribuintes estão sujeitos em função do potencial de dano (ZIMMERMAN, 1983). Em sentido oposto, para Siegfried (1972), os grandes contribuintes conseguem reduzir esses custos políticos influenciando congressistas e autoridades, bem como manipulando a opinião popular a seu favor obtendo assim, não um custo, mas um sucesso político.

Segundo Richardson (1999, p. 26), a formulação de um problema ou pergunta deve ser baseada na observação de um fenômeno, assim, diante do exposto, questiona-se:

Existe relação progressiva entre o tamanho das companhias brasileiras e a alíquota tributária efetiva?

Neste sentido, para responder a questão proposta, é essencial um método de pesquisa. A técnica de pesquisa mais apropriada para a busca da resposta à questão formulada é a abordagem empírica. A tipologia de pesquisa utilizada é predominantemente empírico-analítica que pode ser caracterizada, segundo Gilberto Martins (2002, p. 34), como:

São abordagens que apresentam em comum a utilização de técnicas de coleta, tratamento e análise de dados marcadamente quantitativos. Privilegiam estudos práticos. Suas propostas têm caráter técnico, restaurador e incrementalista. Têm forte preocupação com a relação causal entre variáveis. A validação da prova científica é buscada através de testes dos instrumentos, graus de significância e sistematização das definições operacionais.

3.1 Método estatístico

Com relação ao método estatístico, Marconi e Lakatos (2007, p. 93) definem, com as seguintes palavras:

Os processos estatísticos permitem obter, de conjuntos complexos, representações simples e constatar se essas verificações simplificadas têm relações entre si. Assim, o método estatístico significa redução de fenômenos sociológicos, políticos, econômicos, etc. a termos quantitativos e a manipulação estatística, que permite comprovar a relação dos fenômenos entre si, e obter generalizações sobre sua natureza, ocorrência ou significado. [...] O papel do método estatístico é, antes de tudo, fornecer uma descrição quantitativa da sociedade, considerada como um todo organizado. [...] No entanto, a estatística pode ser considerada mais do que apenas um meio de descrição racional; é, também, um método de experimentação e prova, pois é um método de análise.

Logo, a partir da amostra selecionada serão aplicados testes estatísticos, a fim de verificar se existe diferença estatisticamente significativa entre a alíquota tributária efetiva dos grandes contribuintes se comparada a dos pequenos. Além disso, uma série de outros critérios serão verificados. Isto posto, passa-se à explicação da amostra utilizada nos testes.

3.2 Amostra

A base de dados utilizada foi composta a partir da base de dados da Revista Melhores e Maiores mantida pela parceria Fipecafi e Revista Exame e pela base de dados Economatica. A primeira foi escolhida por ser a maior base contábil disponível no Brasil e por contemplar não apenas empresas abertas. Considerando que a tese pressupõe contribuintes de diferentes tamanhos, esta seria a base mais apta a apresentar a estratificação necessária. Entretanto, a

referida base não dispõe de informações do setor financeiro e, por esta razão, fez-se necessária a composição com a base Económica da qual somente se extraíram informações de empresas abertas do setor financeiro⁸⁴.

Tal procedimento se mostrou necessário, uma vez que nenhuma das bases se mostrava completa. Assim, optou-se por incluir os números contábeis das empresas financeiras na maior base. Este método não gerou distorções, pois todas as variáveis utilizadas são nominais, ou seja, extraídas diretamente das demonstrações financeiras publicadas pelas empresas, sem que nenhum ajuste tenha sido realizado.

O período analisado se inicia em 2006 e perdura até 2011. Há de se ressaltar que neste período ocorreram importantes alterações legislativas, dentre as quais a mudança da sistemática contábil introduzida pela Lei n. 11.638/07, além da majoração da CSLL para empresas financeiras ocorrida em 2008, o que pode impactar a comparabilidade dos números ao longo dos anos.

A amostra é composta por 3037 empresas distribuídas em 23 setores, conforme apresentado na Tabela 3 - Classificação da Amostra por Setor e Ano. Nenhuma reclassificação setorial foi realizada, tendo sido mantidos todos os setores apresentados na base, ainda que alguns desses sejam pouco relevantes. Tal procedimento visou evitar reclassificações arbitrárias, uma vez que, em função da confidencialidade de alguns dados enviadas a Revista Melhores e Maiores, não pudemos ter acesso à íntegra das demonstrações financeiras, mas apenas a variáveis por empresa. Com relação à classificação setorial deve ser mencionado que esta é uma variável nominal que considera a atividade preponderante da empresa, sendo considerada apenas a primeira classificação, ou seja, a classificação não se alterou ao longo do período analisado.

Assim, a primeira coluna da Tabela 3 apresenta os 23 setores considerados. As colunas subsequentes apresentam o número de empresas em cada setor por ano. Considerando que muitas empresas não enviaram as demonstrações financeiras para todos os anos, ocorre uma variação no número de observações por setor se analisado todo o período da pesquisa.

⁸⁴ A base Económica dispõe de informações de empresas listadas em bolsa de valores de vários países. Por esta razão, ao se filtrar as empresas nacionais do setor financeiro, extraímos somente empresas abertas.

Na última coluna, apresenta-se o total de empresas por setor. Considerando que algumas dessas empresas apresentaram dados em todos os anos e outras em apenas alguns desses, o total representa o número de empresas diferentes que compuseram a linha de cada setor.

Desta forma, se analisado o setor de atacado, por exemplo, percebe-se que, em 2006, as demonstrações financeiras recebidas pela revista totalizaram 144 empresas, em 2007 o total foi de 130, em 2008 de 123, e assim por diante. As observações do período totalizam 726 e são oriundas de 203 diferentes empresas, sendo este o número apresentado na última coluna. A última linha da tabela apresenta o total de observações por ano considerando todos os setores.

Tabela 3 – Classificação da amostra por setor e ano

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Total de Empresas
Atacado	144	130	123	128	113	88	203
Autoindústria	66	57	47	50	49	39	78
Bens de Capital	54	51	45	43	41	35	62
Bens de Consumo	194	183	169	161	122	97	231
Clubes e Confederações	20	6	1	0	1	1	20
Comunicações	38	30	21	24	24	19	43
Diversos	129	97	80	77	64	39	148
Eletroeletrônico	67	51	41	42	36	27	76
Energia	227	214	217	226	247	211	323
Fabricação de vinho	5	2	0	0	0	0	5
Farmacêutico	32	27	24	21	22	19	38
Financeiro	36	39	37	32	34	34	45
Indústria da Construção	165	132	126	143	143	105	207
Indústria Digital	69	47	38	40	37	24	82
Mineração	37	36	34	38	39	31	55
Papel e Celulose	53	56	48	44	34	26	58
Produção Agropecuária	126	144	145	142	122	99	180
Química e Petroquímica	165	146	114	118	113	90	189
Serviços	259	233	202	227	225	183	333
Siderurgia e Metalurgia	129	119	100	101	90	68	157
Telecomunicações	28	26	27	29	26	20	37
Têxteis	117	97	74	73	60	45	129
Transporte	99	90	66	68	71	57	121
Varejo	166	150	147	155	147	110	217
Total	2425	2163	1926	1982	1860	1467	3037

Considerando as questões expandidas de pesquisa, fez-se necessário ainda classificar as empresas por outros critérios nominais, os quais também podem influenciar a alíquota tributária efetiva. Neste primeiro momento, serão apresentadas as tabelas e os critérios para

posteriormente ser explicado como tais variáveis se relacionam ou podem se relacionar com a alíquota tributária efetiva e como essas foram inseridas nos modelos estatísticos utilizados.

A Tabela 4 - Classificação da Amostra por Capital, Controle e Nacionalidade apresenta a distribuição da amostra sob três diferentes critérios relacionados a origem dos recursos e controle.

O primeiro critério classificou o capital das empresas em: aberto ou fechado. Tal classificação visa segregar empresas cujas ações são cotadas em Bolsa de Valores, mais especificamente, na BMF&Bovespa. Tal segregação é importante, uma vez que tais empresas estão sujeitas a uma maior regulação de suas atividades estando sujeitas à fiscalização da CVM, bem como seus resultados são analisados detalhadamente por investidores, o que pode impactar na adoção das práticas contábeis e de governança corporativa, bem como reduzir os riscos aceitos pela diretoria em operações que envolvam planejamento tributário.

O segundo critério de classificação é se o controle é privado ou exercido por um ente estatal, União, Estados, Municípios, Distrito Federal ou por autarquia destes. Tal classificação se mostrou necessária, visto que, conforme demonstrado no referencial teórico, diversos estudos identificaram que o controle estatal pode impactar a alíquota tributária efetiva, uma vez ser, a própria empresa sob controle estatal, um veículo político do governo que pode pagar mais ou menos impostos a depender dos objetivos dos governantes. O estudo não fez nenhuma diferenciação entre os entes políticos, se União, Estados, Município, etc.

O último critério é a nacionalidade do capital que pode ser brasileira ou estrangeira. Tal classificação considera a origem do capital do controlador. Assim, uma empresa estatal apresenta, por esta classificação, capital brasileiro, ainda que, por exemplo, investidores não residentes detenham ações dessa companhia. No caso de controle compartilhado entre brasileiros e estrangeiros, considerou-se o capital como estrangeiro. O estudo não fez nenhuma outra diferenciação entre a nacionalidade do capital estrangeiro, não sendo relevante o país de origem deste.

Outro aspecto a se mencionar é que a classificação se pautou na análise do primeiro ano em que a empresa apresentou demonstrações financeiras, não sendo admitidas reclassificações, ou seja, se uma empresa era fechada em 2006 e abriu o capital em 2009, esta será considerada

fechada em todo o período analisado. O mesmo vale para controle (estatal ou privado) e para nacionalidade do capital (brasileiro ou estrangeiro).

Tabela 4 - Classificação da amostra por capital, controle e nacionalidade

	Capital		Controle		Nacionalidade	
	Aberto	Fechado	Estatal	Privado	Brasileiro	Estrangeiro
Atacado	5	198	2	201	180	23
Autoindústria	8	70	0	78	55	23
Bens de Capital	6	56	0	62	39	23
Bens de Consumo	16	215	0	231	192	39
Clubes e Confederações	0	20	0	20	19	1
Comunicações	3	40	4	39	42	1
Diversos	6	142	4	144	132	16
Eletroeletrônico	4	72	0	76	46	30
Energia	35	288	39	284	283	40
Fabricação de vinho	0	5	0	5	5	0
Farmacêutico	0	38	1	37	26	12
Financeiro	45	0	13	32	41	4
Indústria da Construção	18	189	2	205	189	18
Indústria Digital	5	77	12	70	68	14
Mineração	3	52	1	54	44	11
Papel e Celulose	6	52	0	58	49	9
Produção Agropecuária	2	178	1	179	168	12
Química e Petroquímica	16	173	3	186	133	56
Serviços	18	315	56	277	303	30
Siderurgia e Metalurgia	24	133	0	157	122	35
Telecomunicações	7	30	1	36	23	14
Têxteis	21	108	0	129	115	14
Transporte	3	118	8	113	113	8
Varejo	10	207	1	216	206	11
Total	261	2776	148	2889	2593	444

Outra forma de classificação é pela região de localização da empresa. Para tanto, classificou-se a amostra em três grupos a partir da região geográfica de localização da sede da empresa, a saber: sul/sudeste, norte/nordeste e centro-oeste. Há de se ressaltar que o critério região considera a localização da sede e não necessariamente guarda relação com o local de geração de resultados.

Assim, uma empresa cuja sede esteja localizada em Santa Catarina será considerada na região Sul/Sudeste ainda que venha a desenvolver operações na Zona Franca de Manaus ou no Mato Grosso do Sul, por exemplo. Tal critério pode ser questionado, posto que a região pode não se relacionar com o local de geração de tal resultado efetivamente. A Tabela 5 - Classificação da

Amostra por Região da Localização da Sede apresenta a distribuição da amostra de acordo com este critério.

Tabela 5 - Classificação da amostra por região da localização da sede

	Sul/Sudeste	Norte/Nordeste	Centro-Oeste
Atacado	177	13	13
Autoindústria	66	12	0
Bens de Capital	57	5	0
Bens de Consumo	167	49	15
Clubes e Confederações	17	2	1
Comunicações	33	6	4
Diversos	111	20	17
Eletroeletrônico	54	22	0
Energia	245	51	27
Fabricação de vinho	2	3	0
Farmacêutico	33	3	2
Financeiro	37	6	2
Indústria da Construção	176	19	12
Indústria Digital	67	7	8
Mineração	36	12	7
Papel e Celulose	45	13	0
Produção Agropecuária	146	13	21
Química e Petroquímica	148	39	2
Serviços	258	49	26
Siderurgia e Metalurgia	132	24	1
Telecomunicações	31	2	4
Têxteis	98	31	0
Transporte	105	11	5
Varejo	164	30	23
Total	2405	442	190

Apesar de a base de dados utilizada ser a mais completa no país, como na maior parte dos trabalhos em ciências sociais, não pode ser afastada a restrição de pesquisa de a amostra não refletir a realidade da população, de forma a comprometer a expansão dos resultados para todo o conjunto de empresas brasileiras. Outro problema possível é de ser a amostra composta por empresas preponderantemente grandes face a realidade nacional. Ainda é necessário repetir que não foi realizada nenhuma análise sobre a qualidade das demonstrações financeiras adicionais às realizadas pela equipe da Revista Melhores e Maiores nem quanto aos números fiscais apresentados. Após este breve descritivo da amostra, aborda-se agora o conceito de alíquota tributária efetiva adotada por este trabalho.

3.3 Alíquota tributária efetiva

Conforme demonstrado no referencial teórico, a alíquota tributária efetiva não é um conceito homogêneo na literatura, existindo trabalhos destinados apenas a analisar e conciliar as diferentes concepções desta (por exemplo, Wilkie e Limberg, 1990, e Plesko, 2003). Neste sentido, faz-se necessária a utilização de uma definição operacional de pesquisa.

A definição operacional de pesquisa pode ser compreendida por uma especificação técnica que visa reduzir o grau de discricionariedade da interpretação de um determinado conceito, tornando este mais objetivo e homogêneo e somente aplicável a um trabalho específico (MARTINS, Gilberto, 2002).

Considerando que o sistema tributário brasileiro não prevê na sistemática do lucro real alíquotas diferentes por atividade⁸⁵ ou produto, ou ainda, distinção entre receita operacional e não operacional. A fórmula para cálculo da alíquota tributária efetiva será a mais básica, e que também foi utilizada por Zimmerman (1983):

$$ATE = \frac{LAIR - LL}{LAIR}$$

Onde:

ATE = Alíquota Tributária Efetiva

LAIR = Lucro Antes de Tributos Incidentes sobre o Lucro

LL = Lucro Líquido.

Pelas razões acima expostas foram desprezadas as fórmulas que faziam correção do lucro antes de impostos ajustando os resultados extraordinários. Outro aspecto que também foi desprezado é a progressividade de alíquota, pois, de acordo com Zimmerman (1983, p. 120), pode ser considerada a alíquota teórica como sendo igual para todos os contribuintes, pois, dado o volume de lucro tributável apresentado pela amostra analisada, o sistema de alíquotas

⁸⁵ Apesar de as empresas do setor financeiro estarem sujeitas a uma alíquota de CSLL superior a empresas não classificadas como tal, todas as atividades desenvolvidas no âmbito desta pessoa jurídica estão sujeitas a uma mesma alíquota, não existindo segregação entre o lucro da atividade financeira das atividades não financeiras para fins de apuração da CSLL.

progressivas tem impacto marginal, podendo ser desprezado. Nas palavras do autor, “[...] as empresas neste estudo são tão grandes relativamente aos intervalos das faixas de tributação que o efeito da progressividade é insignificante”⁸⁶ (Tradução nossa).

Considerando que a sistemática tributária brasileira prevê a incidência da alíquota adicional do IRPJ de 10% sobre o lucro real que exceder R\$ 240.000,00/ano e dado o tamanho das empresas analisadas, a premissa de Zimmerman (1983) também é assumida no presente estudo. Ressalta-se que, dentre as empresas da amostra, existem aquelas cujo faturamento é inferior a R\$ 48 milhões/ano, as quais, se preencherem todos os outros requisitos legais, podem optar pelo lucro presumido. Com relação a esta possibilidade não foi adotado nenhum mecanismo de controle.

A Tabela 6 – Estatística Descritiva das Variáveis apresenta um resumo estatístico da variável “LAIR” que pode ser considerada a melhor *proxy* para o lucro real e consequentemente para análise da incidência da alíquota adicional do IRPJ. Também são apresentados os dados estatísticos da variável “Faturamento”, que pode restringir a opção pelo lucro presumido. Os números apresentados demonstram quão grandes são as empresas e justificam a não adoção de mecanismos de controle ou a desconsideração da progressividade da alíquota do IRPJ. Os resultados consideram as 11.822 observações para LAIR e 11.730 para Faturamento, considerados os 6 anos da pesquisa.

Tabela 6 – Estatística descritiva das variáveis LAIR e faturamento

	LAIR	Faturamento
Média	131.692	961.077
Mediana	11.709	255.471
Desvio Padrão	1.306.654	5.132.529
Mínimo	-4.825.050	0
Máximo	52.491.646	183.821.000

Valores em Reais mil.

Em função da definição operacional adotada, não foi realizado nenhum ajuste para variação dos ativos e passivos fiscais diferidos. Tal tratamento, apesar de ter sido adotado por Zimmerman (1983), em algum dos cenários passou a ser desconsiderado nos estudos subsequentes, uma vez que a base de dados utilizada pelo autor se pautava em números

⁸⁶ “[...] the firms in this study are so large relative to the breakpoints on the marginal tax schedule that the effect of progressivity is negligible”

contábeis anteriores à edição do SFAS 109, regra que instituiu critérios para contabilização dos ativos e passivos fiscais diferidos.

Também não será corrigido o modelo com a especificação do componente de prejuízo fiscal por não serem as justificativas propostas por Wang (1991) aplicáveis ao cenário brasileiro, conforme explicado no referencial teórico. Além de não existir, na base de dados, a abertura dessa variável. Neste sentido, estudos posteriores poderão desenvolver base de dados específica para testar a tese de Wang no cenário nacional.

3.4 *Missings e outliers*

As observações discrepantes ou extremas são denominadas de *outliers*. Para Bussab e Morettin (2003), do ponto de vista estatístico, essas observações podem ser produto de um erro, por representarem valores muito distantes dos demais. Neste sentido, é recomendada a exclusão ou substituição de tais dados da amostra.

De acordo com Fávero *et al.* (2009, p. 55), a análise de detecção de *outliers* deve ser feita para cada variável de uma base de dados, antes da utilização desta para aplicação de modelos multivariados.

Entretanto, considerando a natureza do estudo proposto, a exclusão de observações extremas de todas variáveis comprometeria os resultados dos testes. Tal afirmação decorre da essência da teoria dos custos políticos tributários, uma vez que, por esta teoria, os grandes contribuintes (observações extremas positivas) serão mais bem fiscalizados. Assim, na medida em que os *outliers* acabam por atrair a atenção das autoridades fiscais, se estes forem excluídos, restarão na base apenas os contribuintes que não estão sujeitos a tais custos. Fávero *et al.* (2009, p. 56) fazem as seguintes considerações sobre esta situação:

É importante ressaltar que o tratamento de *outliers* é desejado quando o pesquisador tem por interesse investigar o comportamento da variável em questão sem influência de observações com valores discrepantes. Por outro lado, se a intenção for justamente a de analisar o comportamento dessas observações discrepantes ou de criar subgrupos por meio de critérios de discrepância, talvez a eliminação dessas observações ou a substituição de seus valores não sejam boas soluções.

Isto posto, a única variável cujos *outliers* serão detectados e excluídos será a alíquota tributária efetiva. Para visualização da existência ou não de observações extremas na amostra foi gerada a Figura 4 - *Box-Plot* da Variável Alíquota Tributária Efetiva, onde se pode notar a ocorrência de valores anormais.

Figura 4 - Box-Plot da variável alíquota tributária efetiva

FONTE: elaborado através do programa Stata 11.0

Dentre as técnicas para detecção dos *outliers*, a mais utilizada é a análise dos quartis, medidas de posição que dividem o conjunto de dados, onde são consideradas observações anormais os valores que ultrapassem 1,5 vezes o intervalo interquartílico, distância entre o primeiro e o terceiro quartil. Assim, considerando a mediana de -0,2364 e o intervalo interquartílico de 0,3152, foram excluídas as observações inferiores a -0,8083 e as superiores a 0,4525.

Zimmerman (1983) definiu os *outliers* como as observações de alíquotas inferiores a -2.0 e as superiores a zero. Tal procedimento não foi baseado em nenhuma técnica estatística, mas em uma definição do pesquisador. Do mesmo modo, a maioria dos trabalhos subsequentes substituiu os critérios para detecção dos *outliers* por técnicas estatísticas. Mas, igual ao ocorrido no presente trabalho, após a exclusão dos *outliers* detectados pelo critério estatístico, restam ainda algumas observações positivas, as quais não fazem sentido, considerando ser a alíquota tributária por definição uma variável negativa. Desta forma, também foram consideradas como *outliers* todas as observações positivas.

Apesar de existirem técnicas para a substituição das observações consideradas como *outliers*, dentre as quais podem ser citadas: a substituição pela média da variável ou por valores gerados através de regressão linear ou *winsorização*, o presente trabalho optou por excluir as observações consideradas como anormais. O mesmo tratamento foi aplicado aos dados faltantes, *missings*.

Após a exclusão, foi gerado o novo *Box-Plot* apresentado na Figura 5 - *Box-Plot* da Variável Alíquota Tributária Efetiva Após Exclusão dos *Outliers*, onde pode ser observada a concentração das observações dentro dos parâmetros esperados.

Figura 5 - Box-Plot da variável alíquota tributária efetiva após exclusão dos outliers
 FONTE: elaborado através do programa Stata 11.0.

Após a aplicação do procedimento restaram 10.249 observações para a variável Alíquota Tributária Efetiva cuja média amostral é de 22,63%. A partir do exposto apresenta-se agora o critério para classificação dos contribuintes.

3.5 Os grandes contribuintes

Uma importante definição na resposta da questão proposta é a segregação das companhias brasileiras por tamanho: grandes e pequenos contribuintes. Diversos são os critérios para considerar uma entidade como grande, por exemplo, faturamento, número de funcionários,

lucro líquido, entre outros. Na esfera fiscal, poderiam ser citados ainda despesa tributária e crédito fiscal.

Zimmerman (1983, p. 124) explica que arbitrou em seu estudo que as 50 maiores empresas de cada setor eram grandes contribuintes, em suas palavras: “A escolha das cinquenta empresas classificadas como ‘grande’ é arbitrária. Se cinquenta é muito grande (ou muito pouco), os testes tendem contra a rejeição da hipótese nula da não associação entre tamanho e alíquota tributária”⁸⁷ (Tradução nossa).

Considerando a técnica estatística utilizada pelo pesquisador, bem como as etapas estabelecidas, era essencial que se segregasse a amostra em dois grupos, uma vez que a essência do teste é verificar a existência de igualdade ou não entre os grupos. Assim, a partir das alíquotas tributárias efetivas calculadas nos dois grupos, Zimmerman (1983) testou se os resultados eram estatisticamente diferentes e concluiu que a média da alíquota tributária efetiva dos grandes contribuintes era superior à média da alíquota tributária efetiva dos pequenos.

Conforme exposto, no trabalho de Zimmerman (1983), a variável tamanho tornou-se binária, grande ou pequeno contribuinte. Aumentando o risco de equívocos na aceitação ou rejeição da hipótese de pesquisa, uma vez que o critério para classificação não permitia tratar diferenças dentro do próprio grupo, ou seja, as observações que estavam próximas do limite do intervalo do grupo tinham o mesmo tratamento das observações que estavam nos limites opostos. Vale dizer que a observação 51, pelo critério de Zimmerman (1983), poderia ser quase tão grande quanto a observação 50, mas pelo critério adotado esta não seria considerada dentro do grupo grandes contribuintes.

Neste sentido, Wilkie e Limberg (1990) apontam o critério de segregação dos grupos como a principal razão pelos resultados opostos obtidos por Porcano (1986). Demonstrando, assim, quão relevante é este critério e quão distorcivo este pode ser.

⁸⁷ “The choice of fifty firms were coded as ‘large’ is arbitrary. If fifty is too much (or too few), the tests are biased against rejecting the null hypothesis of no association between size and tax rates.”

Com o desenvolvimento de novas técnicas estatísticas e ainda com os novos recursos computacionais, a segregação dos contribuintes entre grandes e pequenos tornou-se dispensável, já que a análise multivariada de dados permite verificar o impacto do tamanho das empresas na alíquota tributária efetiva sem a necessidade de dividir a amostra em grupos. Os trabalhos posteriores a Zimmerman (1983) se utilizaram, entre outros, de: regressão linear, séries temporais e dados em painel, a depender da base de dados disponível e das questões a serem respondidas.

Após esta breve justificativa da não segregação da amostra em grupos, faz-se necessário explicar quais serão as *proxies* de tamanho que serão utilizadas pelo presente estudo. A primeira *proxy* é receita total, que foi escolhida em face das declarações da RFB ao inaugurar a Delegacia Especial de Grandes Contribuintes, segundo a qual dentre os critérios para fiscalização estava este indicador de tamanho. Já a segunda será o total de ativos, variável comum nas pesquisas sobre o tema.

Com relação ao conceito de receita total, para as empresas do setor financeiro, esta variável foi calculada pela soma do valor da receita de intermediação financeira com o valor gerado pela receita de serviços.

Por serem ambas as variáveis de grande dispersão, receita total e ativo total, considerando a variabilidade dos valores absolutos, foi aplicada a função logarítmica $\ln$ (logaritmo natural ou neperiano), a fim de concentrar as observações aumentando o poder da técnica estatística. Assim, também se constituem *proxies* de tamanho o $\ln$ receita e o $\ln$ ativo total.

A partir do exposto, apresenta-se agora a técnica estatística que será utilizada para testar a questão de pesquisa proposta, bem como justificativas para a escolha da técnica dos dados em painel.

3.6 Dados em painel

Os estudos empíricos envolvendo análise da alíquota tributária efetiva e seus direcionadores se pautam geralmente em três técnicas estatísticas: testes de média, regressão linear e dados em painel. Conforme já explicado, a utilização do teste de médias parte do pressuposto da

existência de grupos distintos que, no caso em tela, seriam os grandes e pequenos contribuintes, tal classificação, ainda que justificada, seria questionável, pois sempre existiriam empresas nas faixas limites do critério. Ademais, esta técnica tem sido substituída por outras, consideradas mais avançadas, que possibilitam a análise de variável como de fator de influência.

Considerando a questão de pesquisa, as questões expandidas e a base de dados disponíveis, percebeu-se que a melhor técnica para solução do problema proposto é a de dados em painel. A técnica de regressão linear, apesar de bastante utilizada nos estudos decorrentes de Zimmerman (1983), não foi utilizada, posto não permitir o estudo da evolução das variáveis ao longo dos anos.

A técnica de dados em painel permite que uma mesma unidade de corte transversal, no presente estudo a empresa, seja acompanhada ao longo do tempo, período compreendido entre os anos de 2006 a 2011. Gujarati (2006) sintetiza o método por sua capacidade de explicação que trata variáveis sob duas dimensões: espacial e temporal.

De acordo com Greene (1997), a análise de dados em painel tem sido bastante utilizada nos estudos econômicos, mas ainda se apresenta como uma novidade nos estudos em outras áreas do conhecimento. Fávero *et al.* (2009, p. 308) consideram que a “[...] técnica ainda é bastante incipiente no Brasil”.

Dentre as vantagens desta técnica, Gujarati (2006) enumera as seguintes: maior heterogeneidade da amostra; dados mais informativos na medida em que consideram tanto o corte transversal quanto o caráter temporal; maior adequação a mudanças ocorridas ao longo do tempo; facilitam os estudos de fenômenos complexos; e minimizam a possibilidade de agregação de ocorrências.

Considerando ser a base de dados composta pelas demonstrações financeiras de empresas que as disponibilizam voluntariamente para a Revista Melhores e Maiores e ainda no caso das empresas do setor financeiro, por dados extraídos das demonstrações publicadas, é comum a inexistência de informações para alguns anos. Desta forma, a amostra pode ser considerada como um painel desbalanceado ou desequilibrado (GUJARATI, 2006). Adicionalmente, por ser o espaço temporal curto com relação ao número de indivíduos, os dados formam um

painel curto, o que permite a não utilização de termos autorregressivos (FÁVERO, BELFIORI, 2011).

Considerando a existência de variáveis *dummies* constantes (capital, controle, região, setor, etc.), os modelos serão analisados sob duas perspectivas, em um primeiro momento será utilizada a abordagem dentro (*within*) dos grupos, que considera a evolução dos dados ao longo do tempo e, em um segundo momento, a abordagem entre (*between*) os indivíduos, que despreza os aspectos temporais e se faz necessária quando trabalhamos com variáveis imutáveis ao longo dos anos. Fávero *et al.* (2009, p. 393) fazem as seguintes considerações:

O estimador do modelo de efeitos fixos também é chamado de estimador por “dentro”, porque considera a variação do tempo em cada uma das *cross-sections*. Por outro lado, o estimador “entre” (*between*), que considera somente a variação entre as observações de cada *cross-section*, é o estimador OLS da equação.

Todos os testes foram rodados no software estatístico STATA 11.0.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 Dados em painel *Within* – dentro do grupo

A primeira parte dos testes trabalhou as variáveis cuja evolução anual poderia afetar a alíquota tributária efetiva. Assim, foram analisados os impactos das seguintes variáveis extraídas das demonstrações financeiras: receita total, ativo total, logaritmo natural de receita ($\ln$ receita), logaritmo natural do ativo total ($\ln$ ativo), patrimônio líquido, passivo, nível de endividamento ($\ln$ div), rentabilidade sobre patrimônio líquido ($\ln$ rentpl), rentabilidade sobre ativo ($\ln$ rentativo), ativo diferido, ativo intangível, e ativo imobilizado.

As variáveis foram escolhidas considerando os diversos estudos já publicados ao redor do mundo, bem como a disponibilidade de dados. Infelizmente, não foi possível testar isoladamente os ativos e passivos fiscais diferidos, muito menos o ativo fiscal diferido decorrente de prejuízo fiscal acumulado por indisponibilidade de dados segregados na base utilizada. O ativo diferido e o intangível foram incluídos, pois, conforme explicado no referencial teórico, estas contas são utilizadas nas operações envolvendo ágio.

De acordo com Fávero *et al.* (2009), a análise de dados em painel possui três principais abordagens: *pooled ordinary least squares* (POLS), efeitos fixos e efeitos variáveis. As diferenças entre as abordagens serão explicadas ao longo da aplicação dos testes estatísticos, a fim de facilitar o entendimento.

Montado o painel cuja variável *cross-section* é o código da empresa e a variável correspondente à série temporal é ano, o primeiro teste aplicado foi o de Chow, a fim de se verificar qual seria a melhor abordagem, *pooling* ou efeitos fixos. As hipóteses testadas foram:

H_0 : Os interceptos são iguais para todas as *cross-section* (POLS).

H_1 : Os interceptos são diferentes para todas as *cross-section* (efeitos fixos).

A abordagem *pooled ordinary least squares* representa uma regressão da maneira mais convencional, combinando todas as observações do corte transversal e da série temporal e

então fazendo as estimativas pelo método de mínimos quadrados ordinários. Assim, todos os coeficientes são constantes ao longo do tempo e entre os indivíduos. Desta forma, para uma única variável explicativa X, o modelo seria:

$$Y = a + \beta.X + \mu$$

A representação do modelo seria semelhante à apresentada no Gráfico 3 – Representação da Equação segundo POLS, que demonstra a existência de apenas uma reta para todos os indivíduos analisados.

Gráfico 3 – Representação da equação segundo POLS

Já a abordagem por efeitos fixos considera as alterações ocorridas nos indivíduos ao longo do tempo e, por esta razão, apesar de o coeficiente angular permanecer constante, existe variação no intercepto. Sendo a equação para uma única variável explicativa X:

$$Y_{it} = a_i + \beta_1 X'_{it} + \mu_{it}$$

A representação gráfica desta abordagem poderia ser representada no Gráfico 4 – Representação da Equação segundo Modelo de Efeitos Fixos, que demonstra a constância do coeficiente angular da reta e a variação do intercepto, a “individualidade” de cada observação.

Gráfico 4 – Representação da equação segundo Modelo de Efeitos Fixos

Considerando a estatística $F = 3.76$ é possível rejeitar a hipótese nula do teste de Chow ao nível de significância de 5%, conforme demonstrado na Tabela 7 – Teste de Chow que representa o relatório de saída do software Stata. Desta forma, o modelo com efeitos fixos é superior ao modelo POLS.

Tabela 7 – Teste de Chow

Fixed-effects (within) regression		Number of obs	=	10215		
Group variable: cdigo		Number of groups	=	2928		
R-sq: within	= 0.0047	Obs per group: min	=	1		
between	= 0.0639	avg	=	3.5		
overall	= 0.0278	max	=	6		
corr(u_i, Xb) = 0.0340		F(10,7277)	=	3.46		
		Prob > F	=	0.0002		

ate	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	

pl	-6.69e-10	1.60e-09	-0.42	0.676	-3.80e-09	2.46e-09
passivo	-4.54e-10	2.54e-10	-1.79	0.074	-9.53e-10	4.45e-11
endiv	.0000146	.0000192	0.76	0.447	-.000023	.0000522
rentpl	.0002452	.0002421	1.01	0.311	-.0002294	.0007197
rentativo	-.0156074	.0099451	-1.57	0.117	-.0351028	.0038879
diferido	1.26e-08	1.49e-08	0.85	0.396	-1.65e-08	4.18e-08
intangvel	2.98e-09	2.53e-09	1.18	0.239	-1.98e-09	7.95e-09
imobilizado	1.24e-10	1.32e-09	0.09	0.925	-2.45e-09	2.70e-09
lnreceita	-.017884	.0045086	-3.97	0.000	-.0267222	-.0090458
lnativo	.0045421	.0048257	0.94	0.347	-.0049178	.0140019
_cons	-.0588515	.0497639	-1.18	0.237	-.1564032	.0387003

sigma_u	.13406264					
sigma_e	.11550679					
rho	.57394269	(fraction of variance due to u_i)				

F test that all u i=0:		F(2927, 7277) =	3.76	Prob > F = 0.0000		

Considerando a existência de variáveis não significativas, o modelo foi sendo reespecificado a fim de apresentar somente as variáveis relevantes. Faz-se ainda necessário mencionar que as

variáveis ativo total e receita total não foram utilizadas por serem seus logaritmos mais significativos que as variáveis nominais. Adicionalmente, a variável passivo apresentou colinearidade sendo excluída. Por fim, restou apenas o logaritmo natural da receita, conforme tabela abaixo.

Tabela 8 – Teste de Chow Final

Fixed-effects (within) regression		Number of obs	=	10215	
Group variable: cdigo		Number of groups	=	2928	
R-sq: within	= 0.0032	Obs per group: min	=	1	
between	= 0.0558	avg	=	3.5	
overall	= 0.0225	max	=	6	
corr(u_i, Xb) = 0.0147		F(1,7286)	=	23.27	
		Prob > F	=	0.0000	

ate	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]

lnreceita	-.0163971	.0033993	-4.82	0.000	-.0230608 -.0097335
_cons	-.0214813	.0425688	-0.50	0.614	-.1049284 .0619658

sigma_u	.13451135				
sigma_e	.11552483				
rho	.57549977	(fraction of variance due to u_i)			

F test that all u_i=0:		F(2927, 7286) =	3.88	Prob > F = 0.0000	

Após a especificação do modelo, aplicou-se o teste LM de Breusch-Pagan, para verificar qual seria a melhor abordagem entre POLS e efeitos aleatórios. Fávero *et al.* (2009) explicam que este teste avalia a adequação do modelo de efeitos aleatórios com base na análise dos resíduos do modelo estimado por mínimos quadrados ordinários (POLS), sendo hipóteses testadas:

H_0 : A variância dos resíduos que refletem diferenças individuais é igual a zero (POLS).

H_1 : A variância dos resíduos que refletem diferenças individuais é diferente de zero (efeitos aleatórios).

De acordo com os resultados apresentados na Tabela 9 – Teste LM de Breusch-Pagan, considerando o nível de significância de 5%, ocorreu a rejeição da hipótese nula de adequação do modelo de POLS, devendo ser utilizada a opção do modelo de efeitos aleatórios.

Tabela 9 – Teste LM de Breusch-Pagan

Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects			
ate[cdigo,t] = Xb + u[cdigo] + e[cdigo,t]			
Estimated results:			
		Var	sd = sqrt(Var)
-----+			
ate		.0249086	.1578246
e		.013346	.1155248
u		.0124308	.1114936
Test: Var(u) = 0			
		chi2(1) =	3017.44
		Prob > chi2 =	0.0000

Foi ainda aplicado o teste de Hausman, apresentado na Tabela 10, a fim de se decidir entre o modelo de efeitos fixos e o de efeitos aleatórios. As hipóteses testadas foram:

H_0 : O modelo de correção de erros é adequado (efeitos aleatórios).

H_1 : O modelo de correção de erros não é adequado (efeitos fixos).

Tabela 10 – Teste de Hausman

---- Coefficients ----					
		(b)	(B)	(b-B)	sqrt(diag(V_b-V_B))
		fe	re	Difference	S.E.
-----+-----					
lnreceita		-.0163971	-.0196906	.0032934	.0030316
-----+-----					
b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg					
B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg					
Test: Ho: difference in coefficients not systematic					
chi2(1) = (b-B)' [(V_b-V_B)^(-1)] (b-B)					
= 1.18					
Prob>chi2 = 0.2773					

De acordo com os resultados, não é possível rejeitar a hipótese nula e, portanto, o modelo de correção dos erros não foi rejeitado, devendo ser utilizada a abordagem por efeitos aleatórios. A partir disto, apresenta-se a Tabela 11 – Modelo final com efeitos aleatórios.

Tabela 11 – Modelo final com efeitos aleatórios

Random-effects GLS regression	Number of obs	=	10215			
Group variable: cdigo	Number of groups	=	2928			
R-sq: within = 0.0032	Obs per group: min =		1			
between = 0.0558	avg =		3.5			
overall = 0.0225	max =		6			
Random effects u_i ~ Gaussian	Wald chi2(1)	=	163.97			
corr(u_i, X) = 0 (assumed)	Prob > chi2	=	0.0000			

ate	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
-----+						
lnreceita	-.0196906	.0015377	-12.81	0.000	-.0227044	-.0166767
_cons	.0195886	.019087	1.03	0.305	-.0178212	.0569983
-----+						
sigma_u	.11149363					
sigma_e	.11552483					
rho	.48224846	(fraction of variance due to u_i)				

Pelos resultados finais, é possível afirmar que a única variável que impacta a alíquota tributária efetiva ao longo dos anos é o logaritmo natural de receita, uma das *proxies* de tamanho. Não sendo relevantes os níveis de endividamento e rentabilidade ou, ainda, a imobilização. Nenhuma associação com o diferido ou com o intangível, contas necessárias para a estruturação de operações com dedutibilidade de ágio decorrente de expectativa de rentabilidade futura foi encontrada.

A análise do R^2 *within* aplicada para o modelo de efeitos fixos é de 0,32% e do R^2 *overall*, coeficiente de ajuste do modelo aleatório é de 2,25%. Fávero *et al.* (2009, p. 393) explicam que “[...] é bastante comum que modelos de dados em painel ofereçam R^2 baixo” e que o resultado não compromete o modelo.

Após a análise *within*, faz-se necessário analisar o impacto das variáveis constantes, as quais não geram impacto ao longo do período, mas apenas entre os indivíduos. A próxima seção destina-se a analisar esses resultados.

4.2 Dados em painel *Between*– entre os indivíduos

Conforme explicado no capítulo sobre metodologia, o presente estudo considerou também o impacto de algumas variáveis nominais sobre a alíquota tributária efetiva. Assim, foram testadas as seguintes variáveis: setor de atuação, controle estatal, capital aberto, nacionalidade e região de localização da sede.

Com relação aos setores, foram utilizados os 23 setores utilizados na classificação da base de dados, a saber: atacado, autoindústria, bens de capital (benscapital), bens de consumo (consumo), clubes e confederações (clubeseconfe), comunicações, diversos, eletroeletrônicos (eletroeleetro), energia, fabricação de vinho, farmacêutico, financeiro, indústria digital (ind.digital), mineração, papel e celulose (papelecelulo), produção agropecuária, química e petroquímica, serviços, siderurgia e metalurgia, telecomunicações (telecomunica), têxteis, transporte e varejo. Para tanto, foram criadas 22 *dummies* para tratar setor de atividade. O elevado número de *dummies* é justificado pela não consolidação de setores.

Ainda foram incluídas as seguintes *dummies*: controle estatal para testar o impacto da participação do governo na gestão de uma empresa; capital brasileiro, a fim de verificar se existe uma diferença entre empresas cujo capital seja nacional das empresas internacionais aqui instaladas; capital aberto, visando verificar se as exigências regulatórias e o acompanhamento de analistas afetavam a alíquota tributária efetiva; e sul/sudeste e norte/nordeste, variáveis necessárias para se testar a existência de diferenciação em função da região.

Inicialmente, os testes consideraram todas as variáveis, inclusive as já descartadas na análise dos dados em painel *within*. Tal procedimento visou confirmar a não vinculação da alíquota tributária efetiva e as variáveis extraídas das demonstrações financeiras. Os resultados obtidos estão apresentados na Tabela 12 – Resultados dados em painel *Between* e demonstra que muitas das variáveis podem ser desconsideradas por não serem significantes.

Tabela 12 - Resultados dados em painel *Between*

Between regression (regression on group means)				Number of obs	=	10215
Group variable: cdigo				Number of groups	=	2928
R-sq:	within	=	0.0014	Obs per group: min	=	1
	between	=	0.1289	avg	=	3.5
	overall	=	0.0728	max	=	6
sd(u_i + avg(e_i.))= .1298116				F(39,2888)	=	10.96
				Prob > F	=	0.0000

	ate		Coef.	Std. Err.	t	P> t
						[95% Conf. Interval]

receitatotal			1.15e-09	1.67e-09	0.69	0.489
totaldoativo			-9.70e-11	3.28e-10	-0.30	0.767
pl			1.91e-09	1.38e-09	1.38	0.166
endiv			-.0000552	.0000466	-1.18	0.237
rentpl			-.0007993	.0005665	-1.41	0.158
rentativo			-.0458178	.0082889	-5.53	0.000
diferido			5.26e-08	4.04e-08	1.30	0.193
intangivel			-8.29e-09	4.56e-09	-1.82	0.070
imobilizado			-1.29e-09	1.35e-09	-0.95	0.341
financeiro			-.1651024	.0648347	-2.55	0.011
serviços			-.0289951	.0587315	-0.49	0.622
energia			-.0729856	.0588096	-1.24	0.215
consumo			-.036722	.0588252	-0.62	0.533
varejo			-.0703134	.058924	-1.19	0.233
construção			-.0166387	.0590016	-0.28	0.778
atacado			-.0410871	.0589879	-0.70	0.486
química			-.0619795	.0590314	-1.05	0.294
agropecuária			-.0016468	.0590392	-0.03	0.978
siderurgia			-.0690594	.0592169	-1.17	0.244
diversos			-.0619659	.0592336	-1.05	0.296
têxteis			-.0121717	.0593248	-0.21	0.837
transporte			-.031663	.0595111	-0.53	0.595
ind.digital			-.0488285	.0600459	-0.81	0.416
autoindustria			-.0505444	.0601827	-0.84	0.401
eletroeletrô			-.0299757	.0602344	-0.50	0.619
benscapital			-.0830605	.0606417	-1.37	0.171
papelecelulo			-.0612066	.0606776	-1.01	0.313
mineração			-.0568182	.0610374	-0.93	0.352
comunicação			-.0883291	.0617373	-1.43	0.153
farmacêutico			-.0749055	.0621039	-1.21	0.228
telecomunicação			-.0261221	.0624386	-0.42	0.676
clubeseconfe			.1251595	.0650225	1.92	0.054
bolsa			.0293721	.0099883	2.94	0.003
estatal			.0313039	.0121349	2.58	0.010
brasileiro			.0058357	.0072245	0.81	0.419
nortenordes			-.0243373	.0070661	-3.44	0.001
sulsudeste			-.0188424	.0116337	-1.62	0.105
lnreceita			-.02814	.0027496	-10.23	0.000
lnativo			.0122181	.0027724	4.41	0.000
_cons			.030457	.0628683	0.48	0.628

Semelhante ao ocorrido no modelo *within*, o modelo foi sendo reespecificado com a exclusão das variáveis não significativas, restando assim o modelo final, segundo o qual as variáveis que impactam a alíquota tributária efetiva são: logaritmo natural de receita, capital aberto, controle estatal, sede localizada na região norte e nordeste e algumas atividades, conforme apresentado na Tabela 13 – Resultado final entre indivíduos.

Tabela 13 – Resultado final entre indivíduos

Between regression (regression on group means)	Number of obs	=	10215	
Group variable: cdigo	Number of groups	=	2928	
R-sq: within = 0.0032	Obs per group: min =		1	
between = 0.0983	avg =		3.5	
overall = 0.0524	max =		6	
	F(10,2917)	=	31.79	
sd(u_i + avg(e_i.))= .131418	Prob > F	=	0.0000	

ate	Coef.	Std. Err.	t P> t [95% Conf. Interval]	

lnreceita	-.0205928	.0017254	-11.94 0.000	-.0239759 -.0172097
financeiro	-.0809243	.0261294	-3.10 0.002	-.1321582 -.0296904
serviços	.0268322	.0080118	3.35 0.001	.0111228 .0425415
construção	.0451261	.00976	4.62 0.000	.025989 .0642633
agropecuária	.0545569	.0103468	5.27 0.000	.0342692 .0748446
têxteis	.04462	.0123723	3.61 0.000	.0203608 .0688792
clubeseconfe	.1854062	.0297421	6.23 0.000	.1270886 .2437239
bolsa	.0428734	.0096293	4.45 0.000	.0239926 .0617543
estatal	.0399569	.0117011	3.41 0.001	.0170136 .0629003
nortenordes	.0226554	.0070163	3.23 0.001	.0088981 .0364128
_cons	.0102571	.0213384	0.48 0.631	-.0315828 .052097

Assim, como na análise dos efeitos aleatórios, percebe-se a associação inversa entre a alíquota tributária efetiva e o tamanho do contribuinte. Considerando ser o logaritmo natural uma *proxy* de tamanho, diferente dos resultados de Zimmerman (1983), no Brasil, os maiores contribuintes tendem, na média, a apresentar uma alíquota tributária efetiva menor, apesar de o cenário nacional apresentar indícios da existência de custos políticos tributários.

Apesar de Kim e Limpaphayom (1998) terem obtido resultados semelhantes, nos países testados pelos pesquisadores não existiam indícios dos custos políticos para os grandes contribuintes, pelo contrário, existia uma cooperação entre as grandes corporações e o governo. Neste sentido, sugere-se que estudos futuros analisem, sob a perspectiva social, como se dá o relacionamento político entre esses *players* e as autoridades fiscais e governamentais.

Com relação à origem do capital não foi encontrada nenhuma relação, ou seja, ser a empresa controlada por brasileiros ou estrangeiros não impacta na alíquota tributária efetiva. Tal resultado está em linha com estudos estrangeiros, bem como com a política governamental de tratar equitativamente o capital, independente da nacionalidade.

Entretanto, no caso de o controlador ser um ente governamental, encontrou-se uma associação positiva, de forma que é possível afirmar que, nas empresas cujo controlador seja estatal, a alíquota tributária efetiva tende a ser superior. Este resultado pode ser atribuído à utilização política dessas empresas. Para Zeng (2010), é nítido que este acionista em específico persegue objetivos políticos e sociais acima da maximização dos lucros. Ademais, estando os interesses dos gestores das empresas estatais alinhados com os dos governantes, não faz sentido a adoção de estratégias de planejamento tributário, uma vez que essas reduzem a arrecadação.

Wu *et al.* (2008), ao analisarem o ambiente chinês, justificam que pagar mais impostos ou indiretamente fazer menos planejamento tributário gera uma boa reputação para os gestores e governantes, facilitando assim reeleições e a própria promoção na carreira pública. Neste sentido, sugere-se que estudos posteriores aprofundem a análise classificando os entes nos diferentes níveis (federal, estadual e municipal) para verificar se existe diferença entre os diferentes entes, uma vez que o IRPJ e a CSLL são de competência exclusiva da União.

Com relação a atividade, seis setores impactaram na alíquota tributária efetiva, sendo que o setor financeiro é o único em que esta associação é negativa, ou seja, a alíquota das instituições financeiras tende a ser inferior à apresentada pelos outros setores. Os outros cinco setores relevantes na especificação do modelo apresentam tendência positiva. Assim, apresentaram alíquota tributária efetiva superior os seguintes setores: serviços, construção, agropecuária, têxteis e clubes e confederações⁸⁸. Vale mencionar que o estudo comparou apenas a carga tributária decorrente do IRPJ e da CSLL, assim, é possível que, considerando os outros tributos, essa tendência não se confirme. Outro aspecto que deve ser considerado é que, mesmo após a majoração da alíquota da CSLL para o setor financeiro, a tendência à alíquota inferior se manteve. Sugere-se que estudos posteriores realizem análises qualitativas sobre as demonstrações financeiras, a fim de justificar tal diferença.

Outra característica que majora a alíquota é ser a companhia aberta. Tal resultado já foi encontrado em outros estudos apresentados no referencial teórico e se justifica na medida em que essas empresas passam a sofrer maior regulação, além de serem suas demonstrações

⁸⁸ Este impacto pode ser decorrente de particularidades contábeis apresentadas por empresas desse setor de atividade.

financeiras sujeitas a análises de diversos usuários, analistas de mercado, investidores, etc. Outro ponto a ser considerado é que os administradores dessas companhias estão sujeitos a maiores regras de governança corporativa tendo, geralmente, restrições de poderes, o que pode evitar que esses aprovelem operações de planejamento tributário consideradas agressivas.

Por fim, foi encontrada associação positiva entre empresas cuja sede esteja localizada na região norte e nordeste e alíquota tributária efetiva, ou seja, as empresas cuja sede está localizada nessas regiões pagam em média mais IRPJ e CSLL proporcionalmente ao LAIR. Ao se considerar a região como uma variável era esperado que essa não gerasse impacto na alíquota, uma vez ser a alíquota nominal igual em todo o território nacional. Poderia se arguir que existem benefícios fiscais regionais, por exemplo, Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia (SUDAM) e Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE)⁸⁹, entretanto, não é necessário que a sede da empresa esteja na região para que esta se beneficie do programa⁹⁰, mas apenas que o lucro tenha sido auferido na região, lucro da exploração nos termos da lei.

Diante deste resultado, o presente estudo não encontrou justificativas teóricas já comprovadas em estudos anteriores para esta maior onerosidade tributária, sendo qualquer explicação neste momento mera especulação. Assim, estudos posteriores deverão aprofundar a análise deste item, devendo analisar aspectos qualitativos que possam estar associado a estes resultados, como por exemplo, nível de agressividade de planejamento tributário adotado ou ainda qualificação técnica dos profissionais que assessoram as empresas da região.

Assim, pode-se concluir que os grandes contribuintes e empresas do setor financeiro apresentam em média uma alíquota tributária efetiva menor. Já as empresas dos setores de serviços, construção, agropecuária, têxteis, e clubes e confederações, as empresas de capital aberto, as de controle estatal e as cuja sede estão localizadas na região norte e nordeste pagam em média uma alíquota tributária efetiva superior.

⁸⁹ Programas para desenvolvimento regional que, dentre outros benefícios, reduzem o IRPJ do lucro de exploração de 75%, nos termos da MP n. 2.199-14/01.

⁹⁰ Assim, uma empresa cuja sede esteja localizada em São Paulo poderia desenvolver atividades no nordeste com benefícios fiscais desde que preenchidos os outros requisitos legais

4.3 Mudança estrutural

Considerando que no período analisado ocorrem mudanças legislativas relevantes, também foi testada a estabilidade estrutural do modelo ao longo dos anos. Para tanto foi aplicado o teste de Chow, o qual visa verificar se houve mudança dos parâmetros da equação para duas situações: a alteração da Lei n. 6.404/76 e a Lei n. 11.727/08.

4.3.1 Lei n. 11.638/07

A primeira mudança estrutural que foi verificada é decorrente da Lei n. 11.638/07 que alterou toda a sistemática contábil nacional e a da Lei n. 11.941/09 que instituiu o RTT. Apesar de a primeira não ser uma regra tributária, é possível que tenha ocorrido um deslocamento da alíquota tributária efetiva, na medida em que esta variável é calculada a partir de números contábeis. Na esfera fiscal, o RTT visou excluir das bases fiscais as inovações contábeis introduzidas pela nova lei, neste sentido, para fins tributários, a nova regra deveria ser desconsiderada a fim de garantir a neutralidade fiscal. Considerando a obrigatoriedade de adoção das novas regras contábeis e do RTT, como ocorrida em 2010, utilizou-se este ano para corte da mudança estrutural.

As empresas podiam antecipar voluntariamente a aplicação das normas, sendo possível a existência de demonstrações financeiras no novo padrão, caráter excepcional, para os anos de 2008 e 2009. Não foi possível isolar tais observações da amostra, de forma que a melhor data de corte para verificação da ocorrência ou não de mudança estrutural do modelo é o ano de 2010.

Os resultados obtidos são apresentados na Tabela 14 – Teste de Chow para a Lei n. 11.638/07. Considerando o aspecto temporal desta questão expandida, foi utilizada *Whitin*, conforme já descrita no início deste capítulo.

Tabela 14 – Teste de Chow para Lei n. 11.638/07

Fixed-effects (within) regression		Number of obs	=	10215
Group variable: cdigo		Number of groups	=	2928
R-sq: within	= 0.0048	Obs per group: min	=	1
between	= 0.0620	avg	=	3.5
overall	= 0.0267	max	=	6
corr(u_i, Xb) = 0.0205		F(11,7276)	=	3.16
		Prob > F	=	0.0003

ate	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	

lnreceita	-.0182524	.0045647	-4.00	0.000	-.0272006	-.0093043
lnativo	.0036149	.0051478	0.70	0.483	-.0064763	.0137062
lei 11.638 	.0017801	.0034399	0.52	0.605	-.004963	.0085232
pl	-6.50e-10	1.60e-09	-0.41	0.684	-3.78e-09	2.48e-09
passivo	-4.50e-10	2.55e-10	-1.77	0.077	-9.49e-10	4.90e-11
endiv	.0000147	.0000192	0.77	0.443	-.0000229	.0000524
rentpl	.0002468	.0002421	1.02	0.308	-.0002279	.0007214
rentativo	-.0154926	.0099481	-1.56	0.119	-.0349937	.0040086
diferido	1.29e-08	1.49e-08	0.87	0.386	-1.63e-08	4.20e-08
intangvel	2.91e-09	2.54e-09	1.15	0.251	-2.06e-09	7.89e-09
imobilizado	1.26e-10	1.32e-09	0.10	0.924	-2.45e-09	2.70e-09
_cons	-.0430951	.0583419	-0.74	0.460	-.1574621	.0712719

sigma_u	.13408014					
sigma_e	.1155126					
rho	.57398191	(fraction of variance due to u_i)				

F test that all u_i=0:	F(2927, 7276) =	3.76	Prob > F = 0.0000
------------------------	-----------------	------	-------------------

De acordo com os resultados, é possível, ao nível de significância de 5%, rejeitar a hipótese de ocorrência de mudança estrutural para a amostra analisada em decorrência das alterações. Neste sentido, pode-se afirmar que o RTT cumpriu com seu objetivo, garantindo a neutralidade fiscal, pois não ocorreu a quebra de estrutura na transição de uma regra para outra. Assim, as alterações legislativas não foram relevantes para fins de alíquota tributária efetiva.

4.3.2 Lei n. 11.727/08

Outra alteração legislativa ocorrida no período analisado é a majoração da alíquota da CSLL das instituições financeiras de 9% para 15%, ocorrida por força da aprovação da Lei n. 11.727/08. Assim, foi analisada a mudança estrutural da alíquota tributária efetiva apresentada somente pelas empresas desse setor, sendo o ano de verificação a partir de 2008. Tal questionamento visa identificar se a majoração de alíquota impactou a alíquota tributária

efetiva do setor a ponto de alterar a estrutura do modelo. Os resultados são os apresentados na Tabela 15 – Teste de Chow para Lei n. 11.727/08.

Tabela 15 – Teste de Chow para Lei n. 11.727/08

Fixed-effects (within) regression				Number of obs	=	106
Group variable: cdigo				Number of groups	=	30
R-sq: within	=	0.1878		Obs per group: min	=	1
between	=	0.0154		avg	=	3.5
overall	=	0.0447		max	=	4
corr(u_i, Xb) = -0.6775				F(9,67)	=	1.72
				Prob > F	=	0.1013

ate	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
-----+-----						
lnreceita	.0876247	.0561702	1.56	0.123	-.0244915	.1997408
lei 11.727/09	-.0189212	.0404584	-0.47	0.642	-.0996765	.061834
pl	-3.76e-08	1.13e-08	-3.34	0.001	-6.01e-08	-1.51e-08
passivo	4.70e-10	5.46e-10	0.86	0.392	-6.20e-10	1.56e-09
endiv	-.0056168	.0058227	-0.96	0.338	-.0172388	.0060053
rentativo	-.1429762	1.914304	-0.07	0.941	-3.963943	3.677991
diferido	1.08e-07	3.44e-07	0.31	0.755	-5.79e-07	7.94e-07
intangível	4.46e-08	1.59e-08	2.81	0.007	1.29e-08	7.63e-08
imobilizado	1.88e-07	1.33e-07	1.41	0.164	-7.88e-08	4.54e-07
_cons	-1.385033	.7618582	-1.82	0.074	-2.905709	.1356419
-----+-----						
sigma_u	.19273494					
sigma_e	.15358096					
rho	.61163166	(fraction of variance due to u_i)				

F test that all u_i=0:		F(29, 67) =	2.23	Prob > F = 0.0036		

De acordo com os resultados, é possível se rejeitar a hipótese de ocorrência de mudança estrutural para as empresas do setor financeiro em decorrência da aprovação da Lei n. 11.727/08 que majorou a alíquota da CSLL, visto ser a variável não relevante.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Zimmerman (1983), embasado pelas perspectivas oportunísticas, propõe que as grandes companhias devem apresentar alíquotas tributárias efetivas superiores às das pequenas companhias em decorrência dos custos políticos tributários. Tal fenômeno decorre dos procedimentos contábeis adotados pelas grandes companhias, a fim de reduzir os resultados, procedimentos esses que não são geralmente aceitos pelas autoridades tributárias, o que ocasiona um deslocamento da alíquota efetiva para patamares superiores, se comparada à alíquota efetiva dos pequenos contribuintes. Adicionalmente, por essa hipótese, as maiores empresas serão mais bem fiscalizadas pelas autoridades em decorrência do maior potencial de dano à sociedade. Os resultados foram corroborados por diversas replicações ao redor do mundo, conforme exposto no referencial teórico.

No Brasil, não foram encontrados estudos sobre o tema, sendo esta pesquisa inovadora ao aplicar esta tese ao cenário nacional. Entretanto, considerando a situação problema de forma universal, percebe-se que os resultados encontrados pelo pesquisador podem divergir no ambiente local, dadas as particularidades de nosso sistema que ainda tem espaço para a elisão fiscal e a consequente redução da alíquota efetiva de forma real.

A aplicabilidade da hipótese dos custos políticos referentes à esfera tributária de Zimmerman (1983) ao Brasil pode ser defendida, uma vez que também se apresentam aqui muitos dos fatores institucionais que acabam por direcionar a atenção dos políticos e dos organismos regulamentadores/fiscalizadores para as grandes companhias, além de incentivos específicos para as pequenas empresas.

A partir do exposto, o presente trabalho propôs verificar se **existe relação progressiva entre o tamanho das companhias brasileiras e a alíquota tributária efetiva**, sendo esta a questão de pesquisa. Adicionalmente a questão foi expandida para contemplar outros aspectos que podiam impactar na variável dependente, dentre as quais, controle, nacionalidade do capital, e região de localização da sede.

A hipótese metodológica adotada pela pesquisadora foi a de que **existe relação regressiva entre a alíquota tributária efetiva e o tamanho das companhias**. Tal proposição se pautou

em Siegfried (1972) que defende que as grandes empresas, em função de contarem com recursos financeiros e intelectuais superiores aos disponíveis aos pequenos contribuintes, acabam por reduzir, através do *lobby* e de estratégias de planejamento tributário, o montante de tributos a ser recolhido aos cofres públicos.

O objetivo geral do trabalho foi traçar um diagnóstico de como se dá a relação, isto é, se esta realmente existir, entre a alíquota tributária efetiva e o tamanho das companhias. E ainda se outras variáveis podem impactar essa relação.

Dentre as justificativas do presente trabalho encontram-se seu caráter inovador, uma vez que a tese dos custos políticos tributários nunca foi aplicada ao ambiente brasileiro. Também deve ser mencionada a tentativa deste de fazer um diagnóstico das variáveis relevantes no direcionamento da carga tributária incidente sobre o lucro das companhias, até mesmo auxiliando na identificação de distorções setoriais e regionais.

Dentre as restrições, cabe mencionar que o trabalho focou apenas o IRPJ e a CSLL e que foi pressuposto desta pesquisa que os valores das despesas tributárias apurados pelas companhias estão aderentes à legislação fiscal, ou seja, não foi utilizado nenhum mecanismo ilícito para redução dos custos fiscais. Também deve ser mencionado que a expansão dos resultados obtidos pode ficar comprometida no caso de a amostra não representar uma correta estratificação da população.

Considerando a questão problema proposta, a técnica de pesquisa mais apropriada para a busca da resposta é abordagem empírica, sendo que a tipologia de pesquisa utilizada é predominantemente empírico-analítica. Assim, a partir da amostra selecionada, foram aplicados testes estatísticos, mais especificamente dados em painel, a fim de verificar se existe diferença estatisticamente significativa entre a alíquota tributária efetiva dos grandes contribuintes se comparada a dos pequenos.

A base de dados utilizada foi composta a partir da base de dados da Revista Melhores e Maiores mantida pela parceria Fipecafi e Revista Exame e pela base de dados Economática. Tal procedimento se mostrou necessário, uma vez que nenhuma das bases se mostrava completa. Assim, optou-se por incluir os números contábeis das empresas financeiras na maior base. O período analisado se inicia em 2006 e perdura até 2011. Há de se ressaltar que

neste período ocorreram importantes alterações legislativas, dentre as quais a mudança da sistemática contábil introduzida pela Lei n. 11.638/07, além da majoração da CSLL para empresas financeiras ocorrida em 2008.

A amostra foi composta por 3037 empresas distribuídas em 23 setores. Considerando as questões expandidas de pesquisa, fez-se necessário ainda classificar as empresas por outros critérios nominais, dentre os quais: capital, controle, nacionalidade, e região de localização da sede da empresa.

A alíquota tributária efetiva foi definida operacionalmente como sendo a diferença entre o Lucro Líquido e o LAIR, dividida pelo LAIR. Tal conceito se justifica em face dos critérios fiscais adotados no país, principalmente com relação a compensação de prejuízo fiscal acumulado e impostos pagos no exterior, bem como por restrições à disponibilidade de dados segregados de algumas variáveis.

Após a exclusão dos *missing e outliers* foi aplicada a técnica estatística de dados em painel que permite a análise das observações sob duas perspectivas: espacial e temporal. Tal técnica evitou a segregação da amostra em grupos, evitando a utilização de um critério arbitrário para classificar as observações entre grandes e pequenas. Também evitou eventuais distorções ocasionadas por observações próximas das zonas limites para corte dos grupos.

Com relação as *proxies* de tamanho foram utilizadas receita total, total de ativos, bem como o logaritmo natural dessas, a fim de concentrar as observações, aumentando o poder dos testes estatísticos.

Os testes focaram duas perspectivas, sendo na primeira parte trabalhadas as variáveis cuja evolução anual poderia afetar a alíquota tributária efetiva (*within*) e, na segunda parte, as variáveis que não se alteraram ao longo dos anos, análise *cross-section (between)*.

Pelos resultados, é possível afirmar que, considerada a perspectiva temporal, a única variável que impacta a alíquota tributária efetiva é tamanho. Adicionalmente, o relacionamento dessa variável é inverso ao tamanho do contribuinte, sendo portanto possível afirmar que, no Brasil, quanto maior uma empresa, menor sua alíquota tributária efetiva. Desta forma, foi aceita a hipótese de pesquisa proposta pela pesquisadora, segundo a qual existe relação regressiva

entre a alíquota tributária efetiva e o tamanho das companhias, podendo ser rejeitada a hipótese de Zimmerman (1983) ao cenário nacional.

Pela análise *cross-section* é possível afirmar que impactam a alíquota tributária efetiva: tamanho, ser a empresa listada na bolsa (capital aberto), controle estatal, sede localizada na região norte e nordeste, e alguns setores de atividades. Com relação ao tamanho, assim como na análise dos efeitos aleatórios, percebe-se a associação inversa entre a alíquota tributária efetiva e o tamanho do contribuinte sendo, portanto, também aceita por esta abordagem a hipótese de pesquisa proposta.

De acordo com os resultados dos testes é possível concluir que os grandes contribuintes e empresas do setor financeiro apresentam em média uma alíquota tributária efetiva menor. Existindo assim uma assimetria entre a alíquota tributária efetiva apresentada pelo setor financeiro e os outros setores.

Deve ainda ser mencionado que as empresas dos setores de serviços, construção, agropecuária, têxteis, e clubes e confederações apresentam alíquota tributária efetiva superior aos outros setores testados. Sugere-se como tema para trabalhos futuro que o impacto setorial sobre a alíquota seja pesquisado de maneira mais aprofundada, até mesmo expandindo-se os tributos considerados, por exemplo, com a inclusão do IPI, do ICMS e do ISS.

Ainda foi evidenciada a relação positiva entre a alíquota tributária efetiva e ser companhia aberta, tal relação já encontrada em outros trabalhos, conforme apresentado do referencial teórico, era até mesmo esperada, uma vez que as empresas listadas nas bolsas de valores passam a ser acompanhadas por investidores e analistas e os gestores dessas companhias estão sujeitos a uma série de restrições impostas pelas políticas corporativas.

No que tange a controle, a presente pesquisa testou se ser a empresa controlada por um estatal impactava a alíquota tributária efetiva e, a partir dos resultados, se pode afirmar que empresas controladas por entidades governamentais tendem a apresentar uma alíquota superior. Tal fato não pode ser considerado surpreendente, uma vez que, conforme já explicado no referencial teórico, não faz muito sentido os gestores dessas companhias se empenharem em planejamentos tributários agressivos para aumentar a rentabilidade de uma empresa cujo principal beneficiário é o próprio governo. Adicionalmente, o recolhimento maior de impostos

pode aumentar a reputação dos administradores e dos próprios políticos frente a opinião pública, o que pode trazer benefícios nas eleições ou na carreira junto ao governo.

Com relação à origem do capital, nacional ou estrangeiro, os testes comprovaram ser irrelevante, para fins de alíquota tributária efetiva, a nacionalidade do capital. Neste sentido, sugere-se que pesquisas futuras analisem se este quesito também é não significativo quanto aos critérios de aprovação ou rejeição de uma estratégia de planejamento tributário, ou seja, se a origem do capital não interfere no nível de agressividade fiscal aceito pela companhia.

Foi ainda testado se a região de localização da sede impactava na alíquota tributária efetiva e, para nossa surpresa, foi encontrado que, em sendo a sede da empresa localizada na região norte e nordeste, existe a tendência de maior pagamento de IRPJ e CSLL. Tal resultado é difícil justificativa teórica, pois a alíquota dos tributos considerados é idêntica em todo o território nacional, sendo necessário que estudos posteriores avancem na análise deste resultado através de pesquisa qualitativa, incluindo variáveis de controle sobre a qualidade da atividade de planejamento tributário desenvolvida em face, por exemplo, do nível de agressividade aceito bem como pela qualificação dos profissionais responsáveis pela atividade.

Considerando que no período analisado ocorrem mudanças legislativas relevantes também foi verificado se houve mudanças estruturais nos painéis para os seguintes eventos: alteração da Lei n. 6.404/76 e a Lei n. 11.727/08. Os resultados permitem rejeitar a hipótese de ocorrência de mudança estrutural para as empresas do setor financeiro em decorrência da Lei n. 11.727/08 que majorou a alíquota da CSLL. E também a rejeição da mudança da Lei n. 6.404/76, o que torna possível afirmar que o RTT cumpriu com seu objetivo, qual seja manter a neutralidade tributária, posto que a alíquota tributária efetiva não se alterou ao longo dos anos, período que compreende a entrada em vigor do regime de transição.

Com isso, é razoável afirmar que o este trabalho respondeu a todas as questões propostas. Assim, é possível concluir pela aceitação da hipótese, sendo a relação entre alíquota tributária efetiva e tamanho do contribuinte, no Brasil, regressiva. Os objetivos específicos elencados foram plenamente satisfeitos e, conseqüentemente, o objetivo geral em avaliar e analisar a alíquota tributária efetiva foi alcançado. Ao mesmo tempo, as questões expandidas de pesquisa foram respondidas, contribuindo de forma significativa à solução da questão

principal, respondida de maneira satisfatória e consistente, sendo os resultados inovadores, gerando conseqüentemente um novo panorama para a pesquisa contábil tributária nacional.

REFERÊNCIAS

ADHIKARI, Ajay; DERASHID, Chek; ZHANG, Hao. *Public policy, political connections and effective tax rates: longitudinal evidence from Malaysia*. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 25, n. 1, p. 574-595, 2006.

AMARO, Luciano. **Direito tributário brasileiro**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

ARAÚJO NETO, Valter Borges de; SOUSA, Maria Conceição Sampaio de. **Tributação da renda e do consumo no Brasil**: uma abordagem macroeconômica. Série Textos para Discussão: Working Paper, n. 239, Universidade de Brasília, Departamento de Economia, 2002.

ASHWORTH, John; HEYNDELS, Bruno. *Politicians' preferences on local tax rates: an empirical analysis*. **European Journal of Political Economy**, v. 13, p. 479-502, 1997.

BERNARD, Victor E. *A comment on: effective corporate tax rates*. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 3, n 1, p. 75-78, Spring 1984.

BERTOLUCCI, Aldo Vincenzo; IUDÍCIBUS, Sérgio de. O futuro da pesquisa em contabilidade. In: IUDÍCIBUS, Sérgio de; LOPES, Alexsandro Broedel. (Coord.). **Teoria avançada da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2004.

BITTKER, Boris I. *Effective tax rates: fact or fancy?* **University of Pennsylvania Law Review**, v. 122, p. 780-809, 1974.

BONHAM, Mike *et al.* **International GAAP 2007: generally accepted accounting practice under international financial reporting standards**. Londres: Ernest and Young, 2007.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Presidência da República. Brasília, DF, 1988. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/ConstituicaoCompilado.htm>. Acesso em: 30/05/2010.

_____. **Decreto n. 3.000, 26 de março de 1999**. Presidência da República. Brasília, DF, 1999. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/d3000.htm>. Acesso em: 15/07/2009.

_____. **Decreto-Lei n. 2.627, 26 de setembro de 1940**. Presidência da República. Rio de Janeiro, RJ, 1940. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del2627.htm>. Acesso em: 15/02/2011.

BRASIL. Decreto-Lei n. 1.598, 26 de dezembro de 1977. Presidência da República. Brasília, DF, 1977. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del1598.htm>. Acesso em: 12/09/2010.

_____. **Lei n. 5.172, 25 de outubro de 1966.** Presidência da República. Brasília, DF, 1966. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/15172.htm>. Acesso em: 19/04/2010.

_____. **Lei n. 6.404, 15 de dezembro de 1976.** Presidência da República. Brasília, DF, 1976. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/16404consol.htm> Acesso em: 09/07/2010.

_____. **Lei n. 9.065, 20 de junho de 1995.** Presidência da República. Brasília, DF, 1995. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9065.htm>. Acesso em: 12/10/2010.

_____. **Lei n. 9.249, 26 de dezembro de 1995.** Presidência da República. Brasília, DF, 1995. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19249.htm>. Acesso em: 19/11/2010.

_____. **Lei n. 9.718, 27 de novembro de 1998.** Presidência da República. Brasília, DF, 1998. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9718.htm>. Acesso em: 01/11/2011.

_____. **Lei n. 10.406 de 10 de janeiro de 2002.** Presidência da República. Brasília, DF, 2002. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406.htm>. Acesso em: 12/10/2011.

_____. **Lei n.10.637, 30 de dezembro de 2002.** Presidência da República. Brasília, DF, 2002. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110637.htm>. Acesso em: 19/04/2010.

_____. **Lei n.11.638, 28 de dezembro de 2007.** Presidência da República. Brasília, DF, 2007. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/111638.htm>. Acesso em: 09/07/2010.

_____. **Lei n. 11.727, 23 de junho de 2008.** Presidência da República. Brasília, DF, 2008. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2008/lei/111727.htm>. Acesso em: 31/08/2011.

_____. **Lei n. 11.941, 27 de maio de 2009.** Presidência da República. Brasília, DF, 2009. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2009/lei/111941.htm>. Acesso em: 16/08/2011.

BRASIL. **Lei n. 12.712, 30 de agosto de 2012.** Presidência da República. Brasília, DF, 2012. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2012/Lei/L12712.htm>. Acesso em: 19/11/2011.

_____. **Lei Complementar 104, 10 de janeiro de 2001.** Presidência da República. Brasília, DF, 2001. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp104.htm>. Acesso em: 19/11/2011.

_____. **Lei Complementar n. 123, 14 de dezembro de 2006.** Presidência da República. Brasília, DF, 2006. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/Lcp123.htm>. Acesso em: 15/02/2011.

_____. **Medida Provisória n. 2.158-35, 24 de agosto de 2001.** Presidência da República. Brasília, DF, 2001. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/mpv/2158-35.htm>. Acesso em: 16/08/2010.

_____. **Medida Provisória n. 2.199-14, 24 de agosto de 2001.** Presidência da República. Brasília, DF, 2001. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/mpv/2199-14.htm>. Acesso em: 05/01/2011.

_____. **Medida Provisória n. 413, 3 de janeiro de 2008.** Presidência da República. Brasília, DF, 2008. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2008/Mpv/413.htm>. Acesso em: 12/09/2010.

_____. **Projeto de lei do Senado n. 707/07.** Disponível em: <<http://www.senado.gov.br/atividade/Materia/getPDF.asp?t=51688&tp=1>>. Acesso em: 20/01/2011.

_____. **Projeto de Lei do Senado n. 319, 14 de dezembro de 2010.** Senado Federal. Brasília, DF, 2011. Disponível em: <<http://www6.senado.gov.br/mate-pdf/85104.pdf>>. Acesso em: 14/08/2011.

BUIJINK, Willen; JANSSEN, Boudewijn; SCHOLS, Yvonne. *Corporate effective tax rates in the European Union*. Maastricht: Maastricht Accounting and Auditing Research and Education Center, Faculty of Economics and Business Administration, Universiteit Maastricht, 1999.

_____.;_____.;_____. *Evidence of the effect of domicile on corporate average effective tax rates in the European Union*. **Journal of International Accounting, Auditing & Taxation**, v. 11, p. 115-130, 2002.

BUSSAB, Wilton de O.; MORETTIN, Pedro A. **Estatística básica**. 5. ed. 2. tiragem revista e atualizada. São Paulo: Saraiva, 2003.

CALIENDO, Paulo. **Direito tributário e análise econômica do direito**: uma visão crítica. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

CALLIHAN, Debra S. *Corporate effective tax rates: a synthesis of the literature*. **Journal of Accounting Literature**, v. 13, n. 1, p. 1-43, 1994.

CARDOSO, Ricardo Lopes; MARTINS, Vinícius Aversari. Hipótese de mercado eficiente e modelo de precificação de ativos financeiros. In: IUDÍCIBUS, Sérgio de; LOPES, Alexsandro Broedel. (Coord.). **Teoria avançada da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2004.

CHAMBERS, R. J. *Positive accounting theory and the PA Cult*. **Abacus**, v. 29, n. 1, p. 1-26, 1993.

CHEN, Shuping; CHEN, Xia; CHENG, Qiang; SHEVLIN, Terry. *Are family firms more tax aggressive than non-family firms?* **Journal of Financial Economics**, v. 95, p. 41-61, 2010.

CHRISTENSON, C. *The methodology of positive accounting*. **The Accounting Review**, v. n., p. 1-22, 1983.

CHRISTIE, Andrew A.; ZIMMERMAN, Jerold L. *Efficient and opportunistic choices of accounting procedures: corporate control contests*. **The Accounting Review**, v. 69, n. 4, p. 539-566, Oct. 1994.

CIPOLLINA, Silvia. **La legge civile e la legge fiscale. Il problema dell'elusione fiscale**. Padova: Cedam, 1992.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. **Deliberação n. 207**. Dispõe sobre a contabilização dos juros sobre capital próprio previstos na Lei n. 9.249/95. São Paulo: CVM, 1996.

_____. **Deliberação n. 273**. São Paulo: CVM, 1998.

_____. **Instrução n. 371**. São Paulo: CVM, 2002.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. Pronunciamento n. 6. **Operações de arrendamento mercantil**. São Paulo: CPC, 2008.

_____. Pronunciamento n. 32. **Tributos sobre o lucro**. São Paulo: CPC, 2009.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Resolução n. 921**. Aspectos contábeis específicos em sociedades diversas. Aprova a NBC T 10. Brasília, DF: 2001.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Resolução n. 732**. Aprova a NBC T 4 – Avaliação Patrimonial. Brasília, DF: 2001.

_____. **Resolução n. 998**. Aprova a NBC T 19 – Tributos sobre o Lucro. Brasília, DF: 2004.

DEMSKI, Joel S. *Positive accounting theory: a review*. **Accounting, Organizations and Society**, v. 13, n. 6, p. 623-629, 1988.

DERASHID, Chek; ZHANG, Hao. *Effective tax rates and the industry policy hypothesis: evidence from Malaysia*. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, v. 12, p. 45-62, 2003.

DESAI, Mihir A.; HINES Jr., James R. *Expectations and expatriations: tracing the causes and consequences of corporate inversions*. **National Tax Journal**, v. 55, n. 3, p. 409-441, 2002.

_____.; DYCK, Alexander; ZINGALES, Luigi. *Theft and taxation*. **Journal of Financial Economics**, v. 84, n. 3, p. 591-623, 2007.

DHALIWAL, D.; WANG, S. *The effect of book income adjustment in the 1986 alternative minimum tax on corporate reporting*. **Journal of Accounting and Economics**, v. 15, n. 1, p. 7-26, 1992.

DIAS FILHO, José Maria; MACHADO, Luiz Henrique Baptista. Abordagens na pesquisa em contabilidade. In: IUDÍCIBUS, Sérgio de; LOPES, Alexsandro Broedel. (Coord.). **Teoria avançada da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2004.

DÓRIA, Antônio Roberto Sampaio. **Elisão e evasão fiscal**. 2. ed. São Paulo: Bushatsky, 1977.

DYRENG, Scott; HANLON, Michelle; MAYDEW, Edward L. *Long-run corporate tax avoidance*. **Accounting Review**, v. 83, n. 1, p. 61-82, 2007. Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=1017610>>. Acesso em: 16/06/2012.

ENDRES, Dieter *et al.* **The determination of corporate taxable income in the EU Member State**. Netherlands: Kluwer Law International, 2007.

ESSERS, Peter; RUSSO, Ronald. *The precious relationship between IAS/IFRS, national tax accounting systems and the CCCTB*. In: ESSERS, Peter *et al.* **The influence of IAS/IFRS on the CCCTB, tax accounting, disclosure, and corporate law accounting concepts – a clash of cultures**. Netherlands: Kluwer Law International, 2009.

ESSERS, Peter *et al.* **The influence of IAS/IFRS on the CCCTB, Tax Accounting, Disclosure, and Corporate Law Accounting Concepts – a clash of cultures**. Netherlands: Kluwer Law International, 2009.

FAUSTA, Cristina. **Monica Sionara**: destaque na fiscalização de grandes contribuintes. Matéria publicada no site do Sindicato dos Auditores-Fiscais da Receita Federal do Brasil. Disponível em: <http://www.sindifisconacional.org.br/index.php?option=com_content&view=article&id=16480%3Amonica-sionara-um-destaque-na-fiscalizacao-de-grandes-contribuintes-&catid=44%3Aoutras-noticias&Itemid=301&lang=pt>. Acesso em: 15/03/2012.

FÁVERO, Luiz Paulo; BELFIORI, Patrícia. *Cash flow, earnings ratio and stock returns in emerging global regions: evidence from longitudinal data*. **Global Economy and Finance Journal**, v. 4, n. 1, p. 32-43, 2011.

_____.; _____.; SILVA, Fabiana Lopes da; CHAN, Betty Lilian. **Análise de dados**: modelagem multivariada para tomada de decisão. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

FERNANDES, Adriana. Receita prepara novas maldades. **Jornal O Estado de São Paulo**. Brasília, 18 de dezembro de 2009. Disponível em: <<http://www.estadao.com.br/noticias/impreso,receita-prepara-novas-maldades,483965,0.htm>>. Acesso em: 15/05/2012.

FULLERTON, Don. *Which effective tax rate?* **NBER Working Paper Series, National Bureau of Economic Research**, Cambridge, n. 1123, May. 1983.

GAGNON, J. M. *Purchase versus pooling of interests: the search for a predictor*. **Empirical Research in Accounting: Selected Studies**, Supplement to the Journal of Accounting Research, n. 5, p. 187-204, 1967.

_____. *The purchase-pooling choice: some empirical evidence*. **Journal of Accounting Research**, n. 9, p. 52-72, 1971.

GARROD, Neil; PIRKOVIC, Sonja Ratej; VALENTINCIC, Aljosa. **Political cost (dis)incentives for earnings management in private firms**. Faculty of Economics, University of Ljubljana. 2006. Disponível em: <http://research.mbs.ac.uk/investment-risk/Portals/0/docs/Aljosa_Valentincic_1.pdf>. Acesso em: 12/12/2011.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GOPALAKRISHNAN, V. *Accounting choice decisions and unlevered firms: further evidence on debt/equity hypothesis*. **Journal of Financial and Strategic Decisions**, v. 7, n. 3, p. 33-47, Fall 1994.

GRAETZ, Michael. 100 milhões de declarações desnecessárias: um novo começo para o sistema tributário americano. **Revista Internacional de Direito Tributário**, Belo Horizonte, v. 1, n. 1, p. 277-332, jan./jun. 2004.

GRAMLICH, Jeffrey D. *The effect of the alternative minimum tax book income adjustment on accrual decisions*. **The Journal of the American Taxation Association**, v. 13, n. 1, p. 36-56, Spring 1991.

GRECO, Marco Aurélio. **Planejamento tributário**. 3. ed. São Paulo: Dialética, 2011.

_____. A prova no planejamento tributário: um falso dilema. *In*: NEDER, Marcos Vinicius; SANTI, Eurico Marcos Diniz de; FERRAGUT, Maria Rita. **A prova no processo tributário**. São Paulo: Dialética, 2010.

GREENE, William H. *Econometric analysis*. 6th ed. New York: Prentice-Hall, Pearson/Prentice Hall, 1997.

GUJARATI, Damodar N. **Econometria básica**. Tradução Maria José Cyhlar Moteiro. 4. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

GUPTA, Sanjay; NEWBERRY, Kaye. *Determinants of the variability on corporate effective tax rates: evidence from longitudinal data*. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 16, n. 1, p. 1-34, 1997.

_____.; MILLS, Lillian F. *Corporate multistate tax planning: benefits of multiple jurisdictions and tax planning assistance*. **Journal of Accounting and Economics**, v. 33, n. 1, p. 17-139, 2002.

GUTIERREZ, Miguel Delgado. **Planejamento tributário: elisão e evasão fiscal**. São Paulo: Quartier Latin, 2006.

HAGAN, J.M., LARKINS, E. R. *The effect of the tax reform act of 1986 on economic efficiency*. **Journal of Applied Business Research**, v. 8, n. 2, p. 62-68. 1992.

HAGERMAN, R. L.; ZMIJEWSKI, M.E. *Some economic determinants of accounting policy choice*. **Journal of Accounting and Economics**, v. 1, p. 142-161, 1979.

HAIR, Joseph F.; ANDERSON, Rolph E.; TATHAM, Ronaldo L.; BLACK William C. **Análise multivariada de dados**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HANLON, Michelle. *What can we infer about a firm's taxable income from its financial statements?* SSRN, 2003. Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=419741>>. Acesso em: 15/01/2012.

_____.; HEITZMAN, Shane. *A review of tax research*. *journal of accounting and economics*. **Journal of Accounting and Economics**, v. 50, p. 127-178, 2010.

HEALEY, Paul M. *The effect of bonus schemes on accounting decisions*. **Journal of Accounting and Economics**, v. 7, n. 1-3, p. 85-107, 1985.

HENDRIKSEN, Eldon S.; VAN BRED, Michael F. **Teoria da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 1999.

HOLLAND, Kevin. *Accounting policy choice: the relationship between corporate tax burdens and company size*. **Journal of Business Finance and Accounting**, v. 25, n. 3-4, p. 265- 288, April/May. 1998.

HOLTHAUSEN, Robert.W. *Accounting method choice: opportunistic behavior, efficient contracting, and information perspectives*. **Journal of Accounting and Economics**, North-Holland, v. 12, p. 207-218, 1990.

_____.; LARCKER, David F.; SLOAN, Richard G. *Annual bonus schemes and the manipulation of earnings*. **Journal of Accounting and Economics**, v. 10, n. 1, p. 29-74, 1995.

_____.; LEFTWICH, R. W. *The economic consequences of accounting choice: implications of costly contracting and monitoring*. **Journal of Accounting and Economics**, v. 5, p. 77-117, 1983.

HSIEH, Yao-Chih. *New evidence on determinants of corporate effective tax rates*. **African Journal of Business Management**, v. 6, n. 3, p. 1177-1180. 2012.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Teoria da contabilidade**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

_____.; LOPES, Alexsandro Broedel. (Coord.). **Teoria avançada da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2004.

_____.; MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto Rubens. **Manual de contabilidade das sociedades por ações**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1981.

_____.; _____.; _____. **Manual de contabilidade das sociedades por ações: aplicável às demais sociedades**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

_____.; _____.; _____.; SANTOS, Ariovaldo dos. **Manual de contabilidade societária: aplicável a todas as sociedades**. São Paulo: Atlas, 2010.

JANSSEN, Boudewijn. *Corporate effective tax rates in The Netherlands*. **De Economist**, v. 153, p. 47-66, Spring 2005.

JENSEN, Michael C.; MECKLING, William H. *Can the corporation survive?* **Financial Analyst Journal**, v.31 , n.1, p. 1-19, 1978.

JENSEN, Michael C.; MECKLING, William H. *Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure*, **Journal of Financial Economics**, v. 3, n. 4, p. 305-360, 1976.

JONES, Jennifer. *Earnings management during import relief investigations*. **Journal of Accounting Research**, v. 29, n. 2, p. 193-228, Autumn 1991.

KERLINGER, Fred N. **Metodologia da pesquisa em ciências sociais**. São Paulo: EPU, 1980.

KERN, Beth B.; MORRIS, Michael H. *Taxes and firm size: the effect of tax legislation during the 1980s*. **Journal of the American Taxation Association**, v. 14, p. 80-96, 1992.

KIM, Kenneth A.; LIMPAPHAYOM, Piman. *Tax and firm size in pacific-basin emerging economies*. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, v. 7, n. 1, p. 47-68, 1998.

KOCIENIEWSKI, David. G. E. *'s Strategies let it avoid taxes altogether*. **The New York Times**. New York, March 24, 2011. Disponível em: <<http://www.nytimes.com/2011/03/25/business/economy/25tax.html?pagewanted=all>>. Acesso em: 10/06/2011.

LIBERTO, Jennifer. G. E. *Chief defends company's zero tax bill*. **CNN Money**. Disponível em: <http://money.cnn.com/2011/03/31/news/economy/ge_jeffrey_immelt/index.htm>. Acesso em: 10/06/2011.

LIU, Xing; CAO, Shujun. *Determinants of corporate effective tax rate: evidence from listed companies in China*. **Chinese Economy**, v. 40, n. 6, p. 49-67, nov./dez. 2007.

LOPES, Alexandro Broedel; MARTINS, Eliseu. **Teoria da contabilidade: uma nova abordagem**. São Paulo: Atlas, 2005.

_____.; MOSQUERA, Roberto Quiroga. Direito contábil – fundamentos conceituais, aspectos da experiência brasileira e implicações. In: MOSQUERA, Roberto Quiroga; LOPES, Alexandro Broedel. **Controvérsias jurídico-contábeis (aproximações e distanciamentos)**. São Paulo: Dialética, 2010.

LORETZ, Simon; MOORE, Pdraig J. *Corporate tax competition between firms*. Working Papers, Oxford University Centre for Business Taxation, n. 0912, 2009. Disponível em: <<http://EconPapers.repec.org/RePEc:btx:wpaper:0912>>. Acesso em: 22/07/2012.

LUKKA, Kari; KASANEN, Eero. *The problem of generalizability: anecdotes and evidence in accounting research*. **Accounting, Auditing & Accountability Journal**, v. 8, iss. 5, p. 71-90, 1995.

MANKIW, N. Gregory. **Introdução à economia**. 5. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2010.

MANZON, Gil B.; PLESKO, George A. *The relation between financial and tax reporting measures of income*. MIT Sloan School of Management, Working Paper, n. 4332-01, Maio. 2001. Disponível em: <http://papers.ssrn.com/abstract_id=264112>. Acesso em: 14/04/2012.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Metodologia científica**. 5. ed. revista e ampliada. São Paulo: Atlas, 2007.

MARTINS, Eliseu. Editorial: normativismo e/ou positivismo em contabilidade: qual o futuro? **Revista de Contabilidade e Finanças**, USP/SP, n. 39, p. 3-6, set./dez. 2005.

_____.; GELBCKE, Ernesto; FRANCO, Hilário; IUDÍCIBUS, Sérgio de. Conflitos entre os princípios contábeis e as normas legais e fiscais. In: CONFERÊNCIA INTERAMERICANA DE CONTABILIDADE. XV. 1983, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro, setembro/1983.

MARTINS, Gilberto de Andrade. **Manual para elaboração de monografias e dissertações**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

_____. **Estatística geral e aplicada**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

_____.; LINTZ, Alexandre. **Guia para elaboração de monografias e trabalhos de conclusão de curso**. São Paulo: Atlas, 2000.

MATTOS, Francisco de Souza. Imposto de renda pessoa jurídica: a dedutibilidade do imposto pago. **Informações Objetivas**, IOB, São Paulo, v. 35, p. 384-385, 1979.

MAYDEW, Edward L. *Empirical tax research in accounting: a discussion*. **Journal of Accounting and Economics**, v. 31, p. 389-403, 2001.

MCINTYRE, R. S.; NGUYEN, T. D. C. *Corporate income taxes in the 1990s*. Washington, DC: Institute on Taxation and Economic Policy, 2000.

MENDONÇA NETO, Octávio Ribeiro de; RICCIO, Edson Luiz; SAKATA, Marici Cristine Gramacho. Dez anos de pesquisa contábil no Brasil: análise dos trabalhos apresentados nos ENANPADs de 1996 a 2005. **RAE – Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 40, n. 1, p. 62-73, jan./mar. 2005.

MILLS, Lillian; ERICKSON, Merle M.; MAYDEW, Edward L. *Investments in tax planning. The Journal of the American Taxation Association*, v. 20, n. 1, p. 1-20, 1998.

MILNE, Markus J. *Positive accounting theory, political costs and social disclosure analyses: a critical look. Critical Perspectives on Accounting*, v. 13, p. 369-395, 2002.

MOSQUERA, Roberto Quiroga; LOPES, Alexsandro Broedel. **Controvérsias jurídico-contábeis (aproximações e distanciamentos)**. São Paulo: Dialética, 2010.

NEDER, Marcos Vinicius. A prevalência da substância sobre a forma nos planejamentos tributários: um falso dilema. In: LOPES, Alexsandro Broedel; MOSQUERA, Roberto Quiroga. **Controvérsias jurídico-contábeis (aproximações e distanciamentos)**. São Paulo: Dialética, 2010.

NICODÈME, G. *Do large companies have lower effective tax rates? A European survey. centre emile bernhein. CEB Working Paper, Research Institute of Management Sciences, Solvay Business School*, n. 07/001, Jan. 2007.

NORTHCUT, W. Dana; VINES, Cynthia C. *Earnings management in response to political scrutiny of effective tax rates. The Journal of the American Taxation Association*, v. 22, p. 22-36, 1998.

OMER, Tom C.; MOLLOY, Karen H.; ZIEBART, David A. *An investigation of the firm size-effective tax rate relation in the 1980s. Journal of Accounting, Auditing and Finance*, v. 8, p. 167-182, 1993.

_____.; _____.; _____. *Measurement of effective corporate tax rates using financial statement information. The Journal of the American Taxation Association*, v. 13, n. 1, p. 57-72, Spring 1991.

PAES, Nelson Leitão. A implantação do princípio do destino na cobrança de ICMS e suas implicações dinâmicas sobre os Estados. **Revista Brasileira de Economia**, Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, v. 63, n. 3, p. 233-248, jul./set. 2009.

PASSARELI, Oswaldo. A tributação simplificada e a escrituração contábil. **Informações Objetivas**, IOB, São Paulo, v. 36, p. 600-601, 1980.

PLESKO, George A. *An evaluation of alternative measures of corporate tax rates. Journal of Accounting and Economics*, v. 35, n. 2, p. 201-226, 2003.

_____. *Book-tax differences and the measurement of corporate income. In proceedings of the ninety-second Annual Conference on Taxation*. Washington, D.C.: National Tax Association, p. 171-176, 2000. Disponível em:

<<http://web.mit.edu/gplesko/www/Plesko%20NTA%20Pro%201999%20Book%20Tax%20.pdf>>. Acesso em: 2012.

PHILLIPS, Jonh. *Corporate tax planning effectiveness. The role of compensation-based incentives*. **The Accounting Review**, v. 78, n. 3, p. 847-874, 2003.

PORCANO, Thomas M. *Corporate tax rates: progressive, or regressive*. **Journal of the American Taxation Association**, v. 8, p. 17-31, 1986.

PWC. *Tax benchmarking survey for the transportation & logistics industry 2008/2009*. London: PriceWaterhouseCoopers, 2009.

_____. *Paying tax 2012: the global picture*. London: PriceWaterhouseCoopers, 2012. Disponível em: <<http://www.doingbusiness.org/~media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Special-Reports/Paying-Taxes-2012.pdf>>. Acesso em: 15/05/2012.

QUEIROZ, Mart Elbe. A elisão e a evasão fiscal: o planejamento tributário e a desconsideração de atos, negócios e personalidade jurídica. In: TÔRRES, Heleno Taveira; QUEIROZ, Mery Elbe. (Coord.). **Desconsideração da personalidade jurídica em matéria tributária**. São Paulo: Quartier Latin, 2005.

REGO, Sonja Olhoft. *Tax-avoidance activities of U.S. multinational corporations*. **Contemporary Accounting Research**, v. 20, n. 4, p. 805-833, 2003.

RFB. Receita Federal do Brasil. **Resultado da fiscalização no 1. semestre de 2011**. Brasília: Publicado em 04/08/2011. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/srf/ResultFiscalizacao.htm>>. Acesso em: 10/10/2011.

RIAH-BELKAOU, Ahmed. **Accounting theory**. 5th ed. United Kingdom: Andover, Hampshire, South-Western, 2004.

RICHARDSON, Grant; LANIS, Roman. *Determinants of the variability in corporate effective tax rates and tax reform: evidence from Australia*. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 26, p. 689-704, 2007.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. 3. ed. revista e ampliada. São Paulo: Atlas, 1999.

RUHMAN, Carolina. Febraban confirma que vai contestar imposto maior na Justiça. **Jornal O Estado de São Paulo**. São Paulo, 25 de março de 2008. Disponível em: <<http://www.estadao.com.br/noticias/economia,febraban-confirma-que-vai-contestar-imposto-maior-na-justica,145556,0.htm>>. Acesso em: 07/2011.

SALAMON, Lester M.; SIEGFRIED, Jonh J. *Economic power and political influence: the impact of industry structure on public policy*. **American Political Science Review**, v. 7, n. 1, p. 1026-1043, 1977.

SANTOS, Ariovaldo; HASHIMOTO, Hugo. Demonstração do valor adicionado: algumas considerações sobre a carga tributária. **Revista de Administração**, v. 38, n. 2, p. 153-164, abr./jun. 2003.

SCHOLES, Myrin S.; WOLFSON, Mark A.; ERICKSON, Merle; MAYDEW, Edward L. SHEVLIN, Terry. *Taxes e business strategy: a planning approach*. 4th ed. New Jersey: Prentice Hall, Upper Saddle River, 2009.

SCHON, Wolfgang. *The David R. Tillinghast lecture: the odd couple: a common future for financial and tax accounting?* **Tax Law Review**, v. 58, n. 111, Winter 2005.

SHACKELFORD, Douglas A.; SHEVLIN, Terry. *Empirical tax research in accounting*. **Journal of Accounting and Economics**, v. 31, p. 321-387, 2001.

SHEVLIN, Terry; PORTER, S. *The corporate tax comeback in 1987: some further evidence*. **The Journal of the American Taxation Association**, v. 14, p. 58-79, 1992.

SHLEIFER, A.; VISHNY, R. *The grabbing hand: government pathologies and their cures*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1998.

SIEGFRIED, Jonh J. *The relationship between economic structure and the effect of political influence: empirical evidence from the federal corporation income tax program*. Wisconsin, 1972. Dissertation (Ph.D) - University of Wisconsin.

SINGH, D.; WILDER, R. P.; CHAN, K. P. *Tax rate in small and large firms*. **American Journal of Small Business**, v. 27, n. 2, p. 45-259, 1987.

SPOONER, G. M. *Effective tax rates from financial statements*. **National Tax Journal**, v. 39, p. 293-306, 1986.

STEVENSON, Willian J. **Estatística aplicada à administração**. São Paulo: Harper e Row do Brasil, 1981.

STICKNEY, Clyde P.; McGEE, Victor E. *Effective corporate tax rates the effect size, capital intensity, leverage, and other factors*. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 1, n. 2, p. 125 -152, Winter 1982.

STIGLITZ, Joseph E. *La economia del sector público*. 2. ed. Barcelona: A. Bosch, 2002.

SUN, Lan; RATH, Subhrendu. *Fundamental determinants, opportunistic behavior and signaling mechanism: an integration of earnings management perspectives*. **International Review of Business Research Paper**, v. 4, n. 4, p. 406-420, Aug./Sept. 2008.

SWEENEY, Amy Patricia. *Debt-covenant violations and manager's accounting response*. **Journal of Accounting and Economics**, v. 17, p. 281-308, 1994.

SZÜSTER, Natan; SZÜSTER, Fortunée Rechtman; SZÜSTER, Flávia Rechtman. Contabilidade: atuais desafios e alternativa para seu melhor desempenho. **Revista Contabilidade e Finanças**, São Paulo, n. 38, p.20-30, maio./ago. 2005.

TEHRANI, Reza; SALEHI, Mahdi; VALIPOUR, Hashem; LASHKY, Mohammad Jahandar. *The survey of the political costs and firm size: case from Iran*. **Business Intelligence Journal**, v. 2, n. 2, Aug. 2009.

THE GUARDIAN. Disponível em: <<http://www.guardian.co.uk/taxgap>>. Acesso em: 20/08/2012.

VANDERWOLK, Jefferson. *Substance versus form in tax planning: recent cases involving the Ramsais Doctrine*. **Bulletin for International Fiscal Documentation**, v. 55, n.2, p. 68-73, Feb. 2001.

VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval; GARCIA, Manuel Enriquez. **Fundamentos de economia**. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

WANG, Shiing-Wu. *The relation between firm size and effective tax rates: a test of firm's political success*. **The Accounting Review**, v. 66, n. 1, p. 158-169, Jan. 1991.

WARTH, Anne. Receita intensifica fiscalização sobre grandes empresas. **Jornal O Estado de São Paulo**. Agência Estado. 26 de novembro de 2010. Disponível em: <<http://economia.estadao.com.br/noticias/economia,receita-intensifica-fiscalizacao-sobre-grandes-empresas,45152,0.htm>>. Acesso em: 20/04/2012.

WATTS, R. L. *Corporate financial statements. A product of the market and political processes*. **Australian Journal of Management**, v. 2, p. 53-75, 1977.

_____.; ZIMMERMAN, Jerold L. *Towards a positive theory of the determination of accounting standard*. **The Accounting Review**, v. LIII, n. 1, p. 112-134, Jan. 1978.

_____.; _____. *The demand for and supply of accounting theories: the market for excuses*. **The Accounting Review**, v. LIV, n. 2, p. 273-305, April. 1979.

_____.; _____. *Positive accounting theory*. New Jersey: Prentice Hall, Upper Saddle River, 1986.

WATTS, R. L.; ZIMMERMAN, Jerold L. *Positive accounting theory: a ten year perspective*. **The Accounting Review**, v. 65, n. 1, p. 131-156, Jan. 1990.

WILKIE, Patrick J.; LIMBERG, Stephen T. *The relationship between firm size and effective tax rate: a reconciliation of Zimmerman (1983) and Porcano (1986)*. **Journal of the American Taxation Association**, v. 10, p. 75-88, 1990.

WOOLDRIDGE, Jeffrey. **Introdução à econometria**. Traduzido por Rogério César de Souza e José Antônio Ferreira. São Paulo: Thomson, 2006.

_____. **Introdução à econometria: uma abordagem moderna**. Tradução da 4. ed. norte-americana. São Paulo: Cengage Learning, 2012.

WU, Liansheng; WANG, Yaping; GILLIS, Paul; LUO, Wei. *State ownership, tax status, and size effect of effective tax rate in China*. Guanghua School of Management, Peking University, Working Paper, 2008. Disponível em: <http://iaf.shufe.edu.cn/upload/_info/17999_0903270721562.pdf>. Acesso em: 21/02/1012.

XAVIER, Alberto. **Direito Tributário Internacional do Brasil**. 6 ed. reformulada e atualizada até julho de 2003. Rio de Janeiro: Forense, 2005.

ZENG, Tao. *Ownership concentration, state ownership, and effective tax rates: evidence from China's listed firms*. **Accounting Perspectives**, v. 9, p. 271-289, 2010.

_____. *Institutional environment, inside ownership and effective tax rate*. **Nankai Business Review International**, v. 2, Iss: 4, p. 348-357, 2011.

ZIMMERMAN, Jerold L. *Taxes and firm size*. **Journal of Accounting and Economics**, North-Holland, n. 5, p. 119-149, 1983.