

FUCAPE PESQUISA E ENSINO LIMITADA - FUCAPE RJ

GILBERTO NATIVIDADE DE ALVARENGA

**TRIBUTOS SOBRE O CONSUMO E AGRESSIVIDADE FISCAL: Uma
análise comparativa entre a postura agressiva das empresas nos
tributos sobre o consumo e nos tributos sobre renda.**

RIO DE JANEIRO

2019

GILBERTO NATIVIDADE DE ALVARENGA

TRIBUTOS SOBRE O CONSUMO E AGRESSIVIDADE FISCAL: Uma análise comparativa entre a postura agressiva das empresas nos tributos sobre o consumo e nos tributos sobre renda.

Dissertação elaborada para submissão à banca examinadora do Programa do Mestrado Profissional em Ciências Contábeis, Fucape Pesquisa e Ensino Limitada – Fucape RJ, para obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis

Orientador: Prof. Dr. Fábio Moraes da Costa

RIO DE JANEIRO

2019

GILBERTO NATIVIDADE DE ALVARENGA

TRIBUTOS SOBRE O CONSUMO E AGRESSIVIDADE FISCAL: Uma análise comparativa entre a postura agressiva das empresas nos tributos sobre consumo e nos tributos sobre renda.

Dissertação elaborada para submissão à banca examinadora do Programa do Mestrado Profissional em Ciências Contábeis, Fucape Pesquisa e Ensino Limitada – Fucape RJ, para obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis

Aprovada em 03 de setembro de 2019.

COMPOSIÇÃO DA BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. FÁBIO MORAES DA COSTA (ORIENTADOR)
Fucape Pesquisas e Ensino Limitada - FUCAPE – RJ

Prof. Dr. ROGERIO DIAS CORREIA
Fucape Pesquisas e Ensino Limitada - FUCAPE – RJ

Prof. Dr. POLIANO BASTOS DA CRUZ
Fucape Pesquisas e Ensino Limitada - FUCAPE – RJ

AGRADECIMENTOS

Aos meus pais, eternos professores, que exerceram tão bem em suas vidas essas duas nobres funções.

À minha querida filha Sofia, minha grande alegria, por quem me esforço para ser exemplo.

À minha esposa e amiga Paola, pelo incentivo, carinho e paciência nessa caminhada.

Aos meus colegas de escritório, que muito me ajudaram, e aos meus colegas de mestrado, sempre solidários.

Aos meus professores do Mestrado, que muito contribuíram para o meu crescimento nesse período, e, em especial, ao professor Fabio Moraes por sua serenidade e capacidade de propagar seu profundo conhecimento.

RESUMO

Estudos anteriores analisaram a agressividade fiscal considerando os tributos incidentes sobre os lucros. Entretanto, uma análise aprofundada dos índices de agressividade deveria considerar principalmente aspectos locais de tributação. O Brasil, segundo estudos elaborados pela Receita Federal do Brasil a partir de índices fornecidos pela OCDE, é um dos países com maior carga tributária sobre consumo no mundo. Em vista disso, surge a necessidade de se analisar o impacto destes tributos indiretos sobre as empresas e a adoção de comportamentos agressivos do ponto de vista tributário e suas motivações. Neste sentido, este estudo teve como objetivo analisar se existe relação entre o nível de agressividade nos tributos sobre os lucros e nos tributos sobre consumo. Ou seja, objetivou-se verificar se empresas que eram consideradas agressivas mantinham o seu comportamento agressivo quanto aos tributos sobre consumo. Para tanto, foi criada uma variável que pudesse expressar os níveis de agressividade sobre consumo, o que resultou na Effective Sales Tax Rate – ESTR. A verificação teve por base uma amostra de empresas listadas na B3, entre os anos de 1996 a 2007 e os testes ocorreram por meio de regressões linear e logística. Constatou-se que existe relação entre a agressividade nos tributos sobre consumo e nos tributos sobre a renda. Assim, verificou-se que as empresas que são agressivas nos tributos sobre a renda podem ser agressivas no que se refere a tributação do consumo. Tal fato demonstra um comportamento complementar destas duas formas de agressividades. Um fator adicional a ser observado é que foi constatado que as empresas mais agressivas nos tributos sobre consumo apresentam maiores índices de controle por governança, diferindo nesse ponto em relação a sua postura nos tributos sobre a renda. Assim, uma maior preocupação com a redução da carga dos tributos indiretos reflete uma preocupação com manutenção de mercado sem comprometer os resultados líquidos. Seria, então, possível considerar que tais empresas direcionam a sua agressividade para esses tributos como forma de preservarem a sua posição de mercado o retorno do investimento realizados por seus acionistas.

Palavras chave: Planejamento Tributário, Agressividade Fiscal, Imposto sobre valor agregado, Imposto de Renda, Impostos sobre consumo.

ABSTRACT

Previous studies analyze tax aggressiveness considering taxable income. However, a deeper analyses of tax aggressiveness should consider especially local taxation aspects. According Internal Revenue Service - IRS and OCDE data, Brazil is one of the countries with higher tax burden over sales in the world. Therefore, the need to verify this indirect taxation's impact on companies and its tax aggressiveness and motivations. This studies' purpose is to verify if exists a relation between tax aggressiveness on taxable income and sales. The intent is to verify if companies considered aggressive kept their aggressive behavior regarding taxable sales. For this purpose, was created a variable that could express aggressiveness levels on sales, which resulted in the Effective Sales Tax Rate – ESTR. The verification was based on a listed company's sample (B3) between 1996 and 2007 and occurred through a linear and logistic regressions. Was determined that there is a relation between tax aggressiveness on sales and taxable income. Thus, it has been found that companies that are aggressive in income taxes may be also aggressive in consumption taxes. This fact demonstrates a complementary behavior of these two forms of aggressiveness. An additional and relevant observation is that was understood that the most aggressive companies on sales tax present higher index of governance management, differing in this respect from their position on income taxes. It must be considered that a higher concern about reducing indirect tax burden reflects a concern about maintaining competitive markets without compromising net income and competition. Thereby is possible to consider that such companies direct their aggressiveness towards these taxes as a way of keep competitive and to preserve their income and return on investment made by shareholders.

Keywords: tax avoidance, tax aggressiveness, Value Added tax, income tax, sales tax.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	8
2. REFERENCIAL TEÓRICO.....	11
2.1. SISTEMA TRIBUTARIO BRASILEIRO.....	15
2.2. TRIBUTOS SOBRE O CONSUMO.....	18
2.3. FORMULAÇÃO DA HIPÓTESE.....	20
3. METODOLOGIA.....	20
3.1. DESCRITIVO DA AMOSTRA.....	20
3.2. VARIÁVEIS UTILIZADAS.....	21
4. ESTATÍSTICA DESCRITIVA E ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	26
6	
4.1. ANÁLISES COMPLEMENTARES.....	35
5. CONCLUSÃO.....	36
BIBLIOGRAFIA.....	39

Capítulo 1

1.INTRODUÇÃO

O presente trabalho objetiva identificar se as empresas consideradas agressivas fiscalmente quanto aos tributos sobre a renda refletem esse comportamento nos tributos sobre o consumo.

Análises realizadas pela Receita Federal do Brasil informam que a Carga Tributária Bruta (CTB), que corresponde a todos os tributos recebidos pelos entes tributários, atingiu 32,43% do Produto Interno Bruto (PIB) em 2017. Do total recolhido, coube a união, estados e município os percentuais de 22,06%, 8,34% e 2,03% sobre o PIB, respectivamente (BRASIL, 2018).

No comparativo de incidências tributárias em relação ao PIB, a soma dos tributos sobre o consumo, neste caso a Contribuição para o Programa de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público - PIS e a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social - COFINS, o Imposto sobre Produtos Industrializados – PI, Imposto sobre Circulação de Mercadorias - ICMS e Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza – ISSQN, atinge 12,19 %, enquanto os tributos sobre a renda, no caso IRPJ e CSLL, somam 3,16% (BRASIL, 2018).

Apesar do maior peso dos tributos sobre consumo no PIB, estudos direcionam a análise da agressividade fiscal aos tributos sobre a renda, não considerando comportamentos agressivos fiscalmente quanto aos tributos sobre o consumo (MOTA; OLIVEIRA, 2017; MARTINEZ; RAMALHO, 2014; GUIMARAES; MACEDO; CRUZ, 2016). Da mesma forma, a atenção de estudos internacionais também está majoritariamente voltada para as práticas de agressividade fiscal nos tributos sobre

lucro (ARMSTRONG; BLOUIN; JAGOLINZER, 2015; MARKIE; SHACKELFORD, 2012).

No entanto, considerando as situações peculiares da tributação de cada país, os estudos relacionados a agressividade não poderiam desprezar as exações incidentes sobre o consumo a fim de analisarem a existência ou não de comportamentos fiscalmente agressivos voltados à redução desses tributos (MARTINEZ, 2017).

O menor interesse pelo desenvolvimento de estudos ligados aos tributos sobre o consumo se justifica pelo fato de não impactarem, a princípio, os resultados a serem distribuídos aos investidores (HANLON; HEITZMAN, 2010). Entretanto, a tributação sobre o consumo pode, em alguns casos, ser foco de medidas mais agressivas e que consequentemente gerem maiores riscos aos acionistas.

Da mesma forma, a cobrança dos tributos sobre consumo enfrenta limitações quando a observância de princípios de justiça fiscal, justamente por seu caráter objetivo (TORRES, 2007).

Apesar de evidenciados estes fatores que justificariam comportamentos agressivos quanto aos tributos indiretos, no Brasil, mesmo os estudos que buscaram abordar o planejamento tributário por uma ótica multidisciplinar se esquivaram de uma análise dos tributos indiretos (CALIJURI, 2009)

Com base nas colocações acima, esse estudo teve como objetivo analisar se existe relação entre a agressividade nos sobre lucro e nos tributos sobre o consumo.

A justificativa deste projeto reside na necessidade de uma observação mais adequada do comportamento das empresas não apenas no que se refere a tributação da renda, mas também na tributação sobre o consumo. A importância dessa análise

também voltada para o consumo é amplificada em um país como o Brasil, em que as exações tributárias sobre o consumo são sensivelmente superiores às existentes sobre a renda

Assim, buscou-se verificar se as empresas que apresentam comportamento fiscalmente agressivos com relação aos tributos sobre o lucro também o fazem em relação aos tributos sobre Consumo.

Para a realização do presente estudo, foi elaborada uma variável que procurou captar tal dimensão, denominada Effective Saltes Taxe Rate – *ESTR*. A *ESTR* foi comparada à variável independente Effective Taxes Rate – *ETR*, voltada a verificar a agressividade nos tributos sobre renda.

Os resultados indicam que existe relação significativa entre as variáveis. Sendo assim, verificou-se que as empresas mais agressivas quanto aos tributos sobre o consumo são agressivas nos tributos sobre renda.

Tal conclusão demonstra um caráter complementar das agressividades e ressalta a necessidade da análise da agressividade fiscal no Brasil com um enfoque mais adequado a sua conjuntura tributária, considerando a alta carga dos tributos sobre o consumo.

Verificou-se, ainda, que existe relação direta entre a agressividade fiscal nos tributos sobre consumo e um maior nível de governança corporativa. Assim, empresas que possuem um maior nível de controles por conta da governança podem direcionar a sua agressividade para os tributos indiretos por conta de um menor impacto no lucro.

Nesses casos, essa posição pode ser consequência de fatores como menor efeito quanto ao lucro a ser distribuído, necessidade de manutenção dos preços

competitivos, tudo somado ao menor foco de estudos e índices que transpareçam a agressividade nestes tributos.

Espera-se que a métrica criada neste estudo possa servir para a análise mais detalhada dos efeitos dos tributos indiretos nas empresas, considerando a conjuntura tributária local, tanto no Brasil como em outros países.

Capítulo 2

2. REFERENCIAL TEORICO

A característica do estado fiscal é seu modo de financiamento, custeado pela arrecadação de parte das riquezas geradas pelos contribuintes. Assim, não é o Estado que gera a sua riqueza, mas o particular que atua como fonte originária destas, repassando ao Estado a sua cota parte (SCHOUERI, 2015).

O Estado Fiscal passa a ser uma parte não convidada, mas participante, de todas as relações sociais geradoras de riquezas (SCHOLLES et al., 2016). Sua atuação, que ocorre por meio dos mecanismos de arrecadação tributária, passa a ser mandatária.

Nabais (2015) conceitua esta obrigação do contribuinte direcionar parte dos seus recursos para a atuação estatal (que deve sempre ser supletiva e subsidiária) como o Direito Fundamental de Pagar Tributos. A ponderação importante à denominação está no fato de que, o que parece ser inicialmente uma obrigação, está envolta em uma série de direitos que a norteiam. Exemplificativamente, pode ser ressaltada a necessidade de que o pagamento deva observar os que tenham capacidade de suportá-lo.

Como reflexo desse Direito Fundamental de pagar tributos, surgem manifestações dos contribuintes direcionadas ao recolhimento do menor tributo possível. Essa iniciativa teria validade desde que não transposta a licitude, sendo denominada no Brasil de planejamento tributário, cujo limite seria a elisão lícita (TORRES, 2013)

A conceituação de planejamento tributário é caracterizada por Scholes et al (2016) como *tax planning*, sendo a expressão *tax avoidance* uma denominação pejorativa na visão dos autores. A realização eficaz de medidas voltadas a *tax planning* ocorre quando a redução do tributo observa um contexto de outras economias, observando todas as partes, todos os custos e todos os tributos de uma operação.

Assim, não seria *tax planning*, mas *tax minimization*, uma medida voltada à economia tributária que desperdiçasse essa economia em outras searas. Isto seria o caso de uma ação voltada à redução do custo tributário, mas que, no entanto, essa economia fosse consumida ou até mesmo superada pelo aumento substancial dos custos logísticos.

Essas medidas direcionadas à realização de um planejamento tributário denotam um comportamento fiscalmente agressivo. Ou seja, a agressividade fiscal é um comportamento destinado a redução gerencial dos tributos por meio de medidas de planejamento tributário (MARTINEZ, 2017).

No que se refere à sua amplitude, a agressividade fiscal não contém necessariamente um comportamento impróprio ou contrário à lei. Isso porque algumas possibilidades de escolhas de procedimentos mais econômicos estão contidas nas próprias normas tributárias (HANLON; HEITZMAN, 2010). Da mesma forma, as operações mais complexas podem ser disciplinadas pela legislação de forma pouco clara, permitindo interpretações direcionadas à menor incidência tributária (HANLON; DYRENG; MAYDEW, 2012).

Essa impossibilidade de uma disciplina exaustiva das normas mais complexas é, na visão de Hanlon, Dyreng e Maydew (2012), uma determinante de uma maior agressividade fiscal.

E assim, considerando comportamento fiscalmente agressivos e a necessidade de redução de custos, o planejamento tributário é atualmente um instrumento utilizado pelas empresas para a adoção da forma menos onerosa do ponto de vista tributário (FORMIGONI et al., 2012). Sendo, por isso, a redução da tributação o foco constante dos gestores para um melhor resultado das empresas (DHOLE et al., 2016).

Entretanto, considerando a agressividade fiscal dos gestores e que as economias tributarias poderão decorrer de uma interpretação de normas pouco claras, alguns comportamentos mais agressivos podem significar um aumento dos riscos de autuações fiscais. Este comportamento dos gestores gera uma preocupação dos *stakeholders* e motiva a realização de estudos relacionados a agressividade fiscal (DECHOW; SCHRAND, 2010).

Desta forma, a agressividade fiscal tem sido objeto de estudos nacionais e internacionais, sendo observadas questões gerenciais (DHOLE et al., 2016; GOMES, 2016; MARTINEZ; BIS, 2017) e ambientais (KUBICK et al., 2015; MARKIE; SHACKELFORD, 2012; GUPTA, 2016), com o intuito de analisarem as suas causas e variações.

Alguns estudos buscaram ainda comparar o comportamento de empresas em diferentes países. Markie e Shackelford (2012), por exemplo, realizaram um estudo comparativo de empresas de diversos países, constatando que as empresas multinacionais baseadas no Japão são as mais tributadas, seguidas das baseadas nos Estados Unidos, França e Alemanha.

No que se refere a estudos comparativos, Thomsen e Watrin (2018) ressaltam que, na maioria das análises realizadas, não ocorre uma análise da tributação de cada país, considerando situações peculiares da política fiscal local. Assim, referido estudo contesta análises comparativas entre países pelo argumento de que na maioria das vezes acabam sendo viesadas por desprezarem essas peculiaridades locais.

Desta forma, uma análise da agressividade tributária em um país deverá observar a sua conjuntura tributária, assim como os custos de conformidade das operações de acordo com as regras locais (MARTINEZ, 2017).

Ocorre que, em que pese a existência de peculiaridades locais, estudos sobre agressividade continuam utilizando tão somente métricas replicadas de países em que a maior incidência tributária se dá sobre a renda. Desta forma, estudos que replicam apenas essas métricas deixam de observar exações que merecem atenção, como é o caso da tributação sobre o consumo (HANLON; DYRENG; MAYDEW, 2012; GOMES, 2016; MARTINEZ; DALFIORI, 2016; MOTA; SILVA; OLIVEIRA, 2017).

Pomeranz (2015) resalta um aumento significativo dos países que direcionaram a sua tributação para o consumo. Assim, entre os anos de 1990 a 2007, ocorreu um aumento de 47 países para 190 países que adotaram os tributos indiretos como suas principais fontes de arrecadação. O autor resalta, ainda, que apesar desse crescimento, poucos estudos se aprofundam na análise dos impactos desses tributos.

A influência das recomendações da União Europeia – EU, que possui uma diretiva para fixação de alíquotas de VAT, foi decisiva nessa modificação de foco tributário (KADIR; YUSOF; HASSAN, 2016).

Essa diretiva da EU, de número 112/06 orienta a criação de alíquotas mínimas com o intuito de harmonizar a tributação sobre valor adicionado entre países da união europeia por meio de uma harmonização entre as alíquotas e isenções (DIRECTIVA 2006/112/CE DO CONSELHO de 28 de novembro de 2006).

Por isso, esse tipo de exação tributária é uma crescente, mesmo nos países desenvolvidos que sempre priorizaram a tributação sobre a renda. Em paralelo a este aumento nos países desenvolvidos, os países em desenvolvimento mantem a sua tributação elevada sobre o consumo. (BURGESS; STERN, 1993).

No Brasil o modelo adotado tributa prioritariamente o consumo, com impostos cumulativos e não cumulativos. Esse modelo de incidência de tributos indiretos pode afetar mais diretamente os preços finais de bens e serviços e, por conseguinte, afetar mais intensamente a parcela da sociedade que mais compromete sua renda com o consumo (FERNANDES et al., 2010).

Com base nestas considerações, os estudos realizados em países que direcionam a sua arrecadação para os tributos indiretos não podem ignorá-los. O que torna necessário que tais países, como é o caso do Brasil, observem comportamentos agressivos também quanto à tributação do consumo.

2.1 SISTEMA TRIBUTÁRIO BRASILEIRO E OS TRIBUTOS SOBRE O CONSUMO

A grande quantidade de tributos e de regulamentações para cada um deles faz com que o Brasil seja considerado um dos países com a maior variedade de tributos incidentes em cada operação no mundo (ARAUJO et al., 2018).

À esse intrincado conjunto de normas tributárias, somam-se medidas incongruentes com a origem dos problemas para a sua suposta solução. Essa (des)

organização tributária, complexa e de difícil administração foi adjetivada por Becker (2010) como um “manicômio tributário”.

Ocorre que, em uma análise comparativa, o Brasil não é o país com a maior carga tributária. Entretanto, segundo estudo elaborado pela Receita Federal (Brasil, 2018), é um dos que mais tributam o consumo (15,40% do PIB) em detrimento de uma menor tributação da renda (6,50% do PIB), considerando a medida dos países da OCDE e os Estados Unidos.

TABELA 1 - TRIBUTAÇÃO COMPARATIVA

	Arrecadação Total	Tributos sobre Renda	Tributos sobre Consumo e Serviços
Maior na OCDE	45,9% (Dinamarca)	28,7% (Dinamarca)	16,7% (Hungria)
Menor na OCDE	20,04% (Chile)	6,7% (Polonia)	6% (Suíça)
Média OCDE	34,30%	11,40%	11,02%
Brasil	32,29%	6,50%	15,40%
Estados Unidos	26%	12,70%	5,1% *

Fonte: Estudo Receita Federal do Brasil - Carga Tributária 2017 - Realizado com base em dados fornecidos pela OCDE

*A Tributação sobre Consumo nos Estados Unidos não foi informada. Dados Obtidos em estudo: Worldwide VAT, GST and Sales Tax Guide

Referido estudo informa, ainda, o valor percentual dos tributos sobre o PIB no Brasil. Sendo o Imposto sobre Circulação de Mercadorias - ICMS (um tributo indireto/sobre o consumo) o de maior impacto.

TABELA 2 - ARREDAÇÃO DE TRIBUTOS

Tributo	2016			2017		
	R\$ milhões	%PIB	%	R\$ milhões	%PIB	%
Total da Receita Tributária	1.254.680,97	20,05%	61,89%	1.321.262,82	20,14%	62,10%
ICMS	412.856,99	6,60%	20,37%	441.038,95	6,72%	20,73%
Imposto de Renda ¹	386.789,23	6,18%	19,08%	387.626,20	5,91%	18,22%
COFINS	201.517,28	3,22%	9,94%	221.669,85	3,38%	10,42%
Contribuição Social sobre o Lucro Líquido	66.759,99	1,07%	3,29%	70.686,23	1,08%	3,32%
ISS	54.622,10	0,87%	2,69%	56.403,36	0,86%	2,65%

Contribuição para o PIS/Pasep	52.834,19	0,84%	2,61%	58.625,28	0,89%	2,76%
Imposto sobre Produtos Industrializados	41.851,41	0,67%	2,06%	47.041,42	0,72%	2,21%
Imposto sobre o Comércio Exterior	31.447,61	0,50%	1,55%	32.350,16	0,49%	1,52%
Cide Combustíveis	6.001,24	0,10%	0,30%	5.821,37	0,09%	0,27%
Receita da Dívida Ativa	0,93	0,00%	0,00%	0,00	0,00%	0,00%

Fonte: Estudo Elaborado pela Receita Federal do Brasil em 2018

¹ Os dados referentes ao imposto de renda consideram também o imposto de renda pessoal física

Os principais tributos existentes no Brasil conforme o seu impacto no PIB estão descritos na Tabela 3.

TABELA 3 - PRINCIPAIS TRIBUTOS NO BRASIL

Nomenclatura	Percentual PIB	Competência	Incidência	Aliquotas (estimativa)	Aspectos Gerais
ICMS	6,72%	Estados	Consumo	17% a 20% Menor 4%/ maior 70%	O ICMS decorre de uma intrincada legislação fixando alíquotas diferenciadas em razão do produto e da operação realizada
Imposto de Renda	5,91%	União	Renda	15% e Adicional de 10%	O adicional incide sobre a parcela do lucro superior a R\$ 20.000,00
COFINS	3,38%	União	Consumo	3% ou 7,6%	Empresas no Lucro Real, salvo exceções, devem adotar a alíquota de 7,6% no regime não cumulativo.
Contribuição Social sobre o Lucro Líquido	1,08%	União	Renda	9% ou 15%	Alíquota para pessoas jurídicas em geral é de 9%, sendo a alíquota de 15% para instituições financeiras e equiparadas
ISS	0,86%	Municípios	Consumo	2% a 5%	Nas hipóteses previstas na LC 116/03
Contribuição para o PIS/Pasep	0,89%	União	Consumo	0,65% ou 1,65%	Empresas no Lucro Real, salvo exceções, devem adotar a alíquota de 1,65% no regime não cumulativo.
Imposto sobre Produtos Industrializados	0,72%	União	Consumo	10% a 30%	As alíquotas são fixadas de acordos com critérios de Seletividade (essencialidade)

As informações apresentadas não tem a intenção de exaurir todas das hipóteses de incidência e alíquotas dos tributos, mas apenas fornecer uma visão geral das incidências das empresa objeto da amostra.

Fonte: Receita Federal do Brasil e Conselho Nacional de Política Fazendária - CONFAZ

Estudos anteriores demonstram que a complexidade aumenta os custos de verificações de conformidade, o que impacta a formação de preços (SMULDERS; EVANS, 2017) e pode gerar um comportamento fiscal mais agressivo (MARTINEZ; RIBEIRO; FUNCHAL, 2015; ALVES et al., 2018).

No Entanto, mesmo sendo os que mais impactam a arrecadação no Brasil e que intuitivamente seriam objeto de comportamento fiscalmente agressivo, os tributos sobre consumo não são foco de estudos sobre agressividade fiscal, que têm observado apenas os tributos sobre o lucro (GUIMARAES et al., 2016; FORMIGONI et al., 2012; MARTINEZ, 2013; SMULDERS; EVANS, 2017).

2.2 OS TRIBUTOS SOBRE O CONSUMO – UTILIZAÇÃO E EFICÁCIA

Mesmo nos Estados Unidos, A adoção de um VAT nacional é medida apontada por estudos como necessária ao aumento de receitas para custeio dos gastos público (CARPENSEN; METCALF, 1994);

Na campanha presidencial estadunidense de 2016, alguns candidatos tinham como proposta a implementação de um VAT Federal em substituição a tributos sobre a folha de salário ou para subsidiar a criação de uma faixa de isenção do imposto de renda para os mais pobres (NUNNS; TODER, 2017).

Por outro lado, existem críticas a adoção do VAT nos EUA. Primeiro, porque o VAT Federal poderia limitar a sensibilidade e adequação destes tributos a questões locais. Segundo porque uma alta alíquota no VAT fomentaria um aumento dos níveis de agressividade fiscal e até mesmo evasão quanto a estes tributos. (NUNNS; TODER, 2017)

No mesmo sentido, Nunns e Toder (2017) afirmam a possibilidade de um efeito reverso do aumento/criação do VAT nos EUA. Isso porque a sua implementação geraria a diminuição do consumo, diminuição das entradas tributárias, da arrecadação de tributos, inclusive os diretos. Tudo isso geraria ainda uma diminuição do faturamento e, por consequência, do valor dos ativos (inclusive ações das empresas).

Por outro lado, aqueles que apoiam um aumento da tributação sobre o consumo afirmam que, do ponto de vista de controle e fiscalização, os tributos sobre consumo podem ser considerados tributos de fiscalização mais fácil que os sobre a renda. Isso porque geralmente a circulação de produtos está atrelada a documentação, o que constitui um rastro de informações (BESLEY; PERSSON, 2014). Ocorre que, poucos estudos se aprofundaram na verificação prática desse argumento (POMERANZ, 2015).

Considerando a sua característica objetiva, os tributos sobre o consumo têm maior alcance de contribuintes, ao contrário dos tributos sobre a renda, que só alcançam aqueles economicamente ativos (KADIR; YUSOF; HASSAN, 2016). E assim, justamente pela dificuldade de observarem a capacidade contributiva, os tributos sobre o consumo podem não respeitar de forma adequada princípios de justiça tributária (SCHOUERI, 2015).

Assim, os tributos sobre consumo podem ser considerados regressivos, na medida em que a dificuldade de implementação eficaz da não cumulatividade faz com que a sua taxa efetiva aumente no decorrer da cadeia de circulação. Desta forma, o seu caráter regressivo e contrário à justiça fiscal pode dificultar a adequação deste à princípios inerentes aos tributos, tais como a capacidade contributiva (KADIR; YUSOF; HASSAN, 2016).

Por isso, mesmo Bird, Mintz e Wilson (2006), que em um primeiro momento estimulam a adoção de um VAT nos EUA, reconhecem a regressividade dos impostos sobre o consumo, o que acaba por onerar mais os de menor renda na aquisição de seus bens essenciais.

Sendo assim, considerando a necessidade de análise de todas as partes, todos os tributos e todos os custos em um planejamento tributário (SCHOLES et al., 2015), ignorar os tributos indiretos verificação de agressividade fiscal pode não retrata-la de forma adequada, sendo este um campo que necessita ser explorado (MARTINEZ, 2017).

2.3 FORMULAÇÃO DA HIPÓTESE

Estudos anteriores tiveram por base a Effective Tax Rate – ETR como uma estimativa da carga tributária real da empresa, levando em consideração as diferenças permanentes e temporárias entre o lucro financeiro e o lucro tributável (MARTINEZ; RAMALHO, 2014)

A existência de uma maior incidência dos tributos sobre o consumo em relação a renda no Brasil ressalta a necessidade de investigar a existência de uma relação entre a agressividade fiscal, considerando a renda e o consumo, como fato geradores. Para responder a essa lacuna a pesquisa irá buscar a seguinte hipótese:

H1: Há relação entre o nível de agressividade fiscal nos tributos sobre a renda e o nível de agressividade fiscal nos tributos sobre consumo.

Capítulo 3

3. METODOLOGIA

3.1. DESCRITIVO DA AMOSTRA

O presente estudo utilizou como base de dados uma amostra com empresas listadas na Bolsa de Valores de São Paulo – BOVESPA, sendo as informações obtidas pela fonte de dados Economatica. Foram consideradas as empresas que apresentavam informações referentes a impostos sobre consumo, que concentra todos os tributos incidentes nas operações comerciais e que, por sua natureza, são repassados aos contribuintes de fato.

Foram coletados os dados referentes aos anos de 1996 a 2007. A adoção dos dados tem relação direta com a inexigibilidade de oferecimento destas informações nas demonstrações contábeis após esse período. Ponto este que, inclusive, torna-se objeto do presente estudo demonstrar a sua necessidade.

A adoção do ano inicial de 1996 se deve, ainda, ao fato de que, neste período, ocorreram modificações na legislação de imposto de renda trazidas pela Lei 9249 de 1995, seguidas posteriormente pela Lei 9.430 de 1996. Da mesma forma, a limitação ao ano de 2007 deve-se à diminuição significativa das informações sobre impostos sobre consumo a partir desse ano, ao que se soma a adoção das regras da Lei 11.638 de 2007 a partir do ano seguinte.

Todos os valores foram deflacionados a partir de parâmetros disponíveis na própria Economatica, ao serem importados, a fim de que não houvesse discrepância de grandezas. Foram excluídas as empresas das categorias “Seguros e Finanças”, visto que possuem regras tributárias e contábeis distintas dos demais setores

(MARTINEZ; LESSA; MORAES, 2014), o que resultou na exclusão de 442 observações.

3.2. VARIÁVEIS UTILIZADAS

A taxa efetiva, ou *Effective Tax Rate* (ETR) é métrica utilizada para verificação da agressividade fiscal. É obtida por meio do quociente da despesa de imposto de renda sobre o resultado antes do imposto de renda (HANLON; HEITZMAN, 2010). Considerando a necessidade comparativa entre as agressividades (na renda e no consumo), foi elaborada uma variável que procura captar na tributação sobre vendas tal dimensão, o que engloba vendas e prestações de serviços.

Segundo Hanlon e Heitzman (2010), a ETR captura o percentual pago de tributos sobre a renda por cada unidade monetária do lucro da empresa. Assim, considerando que a intenção de comparar estas duas formas de agressividade, o ETR mostrou-se adequado a figurar como variável independente para verificação da hipótese.

A constituição de um indicador de agressividade fiscal nos tributos sobre venda seguiu a mesma filosofia da ETR. Assim, a *Effective Sales Tax Rate* (ESTR) retrata quanto percentualmente uma empresa pagou de impostos por sobre cada real recebido de seus clientes. Desta forma, a *Effective Sales Tax Rate* (ESTR) foi obtida pelo resultado da divisão da informação referente ao imposto sobre vendas disponibilizada na *Economática* pela receita bruta das empresas. Para ilustrar o cálculo, será utilizada a seguinte fórmula:

$$ESTR = \frac{\textit{Impostos sobre Vendas}}{\textit{Receita Bruta}}$$

Considerando a hipótese testada, a adoção da variável independente deveria sustentar a análise comparativa das agressividades (venda x renda). Isto porque referida hipótese objetivava a verificação de uma relação entre os comportamentos de agressividade em diferentes hipóteses tributárias.

Ou seja, seria necessário verificar se uma vez agressiva (ou não) nos tributos sobre a renda, uma empresa seria também agressiva (ou não) em relação a outros custos tributários, no caso os tributos sobre a venda. Isso porque o intuito do presente estudo é demonstrar um comportamento complementar das empresas quanto aos tributos indiretos, o que não é observado nas análises informacionais atuais.

Como variáveis de controle, foram utilizadas variáveis previamente identificadas como possíveis a influenciar o nível de agressividade das empresas (MARTINEZ, 2017). Sendo assim, a variável retorno sobre ativos (ROA) foi utilizada, na medida em que Kubick et al. (2015) consideram que rentabilidade é fator a influenciar o nível de agressividade fiscal das empresas.

Isso porque as empresas com maior rentabilidade têm um maior incentivo à redução dos tributos incidentes sobre suas operações, sendo o ROA uma variável eficiente para mensuração da rentabilidade de uma empresa e controle da tributação (DUNBAR et al., 2010).

A variável ROA foi obtida a partir do delta do ativo do ano anterior sobre o Lucro Líquido¹. Considerando este *lag* de ano, foram excluídas 325 observações referentes ao ano de 1995, primeiro ano da amostra.

¹ Da mesma forma, foram excluídas 35 observações cujo ROA apresentava valor inferior ao total do ativo (<-1) e 6 observações cujo valor era superior ao valor do ativo (>1), considerando. Essas exclusões ocorreram antes da Winsorização. Entretanto, tais valores não modificaram os resultados da relação entre a variável dependente e a variável independente.

O tamanho da empresa (SIZE) foi inserido como variável de controle na medida em que OMER et al (1993) consideram o tamanho da empresa uma *proxy* válida na análise da taxa efetiva de imposto (ETR). Para Delgado *et al* (2012), o tamanho da empresa afeta sua agressividade fiscal por diferentes motivos. Assim, afirma a possibilidade de que as maiores empresas sejam mais monitoradas não apenas pelos governos como também pelos mercados. Porém, ressalta que as maiores empresas possuem maior influência governamental, o que pode ser utilizado em favor de uma redução da sua tributação.

A alavancagem (LEV), por sua vez, foi considerada como variável de controle, pois uma maior tributação sobre o consumo prescinde de um maior fluxo de caixa das empresas (CRUM, 1991), o que poderia motivar uma maior agressividade nestes tributos nas empresas com maior endividamento. Assim, a variável LEV foi calculada a partir da dívida de longo prazo dividida pelo ativo do ano anterior.

A governança (GOV) também foi utilizada como variável de controle às medidas em que estudos analisam a relação entre governança corporativa e agressividade fiscal (MARTINEZ, 2017). Isso porque, em empresas com baixos níveis de governança podem ocorrer conflitos de agência com a adoção de comportamentos mais agressivos pelos gestores, motivados pelo recebimento de bônus ou outros planos de incentivos (DESAI; DHARMAPALA, 2006).

Desta forma, a ineficiência ou inexistência de mecanismos de governança podem gerar conflito de agência. O que poderá gerar divergência entre os riscos pretendidos pelos acionistas e assumidos pelos gestores (ARMSTRONG, BLOUIN & JAGOLINZER, 2015). Assim, a governança corporativa é determinante da qualidade das informações e lucros das empresas (DECHOW; SCHRAND, 2010) e variável a ser observada nos estudos sobre agressividade fiscal (MARTINEZ, 2017).

As empresas constantes da amostra foram classificadas a partir da adoção ou não de medidas de governança. Desta forma as empresas foram divididas em segmento básico, que não adota qualquer medida de governança complementar as estipuladas na regulação e segmentos especiais, que adotam medidas de governança de acordo com os diferentes perfis das empresas.

Sendo assim, não adotavam medidas complementares de governança (segmento básico) o total de 47,91% das observações e adotavam medidas pré-estabelecidas para segmentos especiais (Bovespa Mais, Bovespa Mais Nível 2, Novo Mercado, Nível 2 e Nível 1) o total de 54,01% da amostra (B3, 2019).

As variáveis dependente, independente e de controle foram discriminadas na Tabela 4, abaixo.

TABELA 4 - VARIÁVEIS DEPENDENTE, INDEPENDENTE E DE CONTROLE

variáveis	denominação	significado	observação
dependente	ESTR	Effective Sales Taxes Rate	Tributos sobre vendas/ Receita Bruta
independente	ETR	Effective Sales Tax Rate	Despesa com IRPJ e CSLL / LAIR.
controle	ROA	Retorno sobre ativos	Divisão do lucro líquido/ ativos totais (ano anterior)
	SIZE	Ativo Total	Obtido a partir da análise do tamanho da empresa (ativos totais)
	LEV	Índice que informa endividamento da empresa	Dívida de longo prazo / Ativo do ano anterior
	GOV	Índice de Governança Corporativa	Critérios de Governança Corporativa adotados pela empresa

Fonte: Elaborada pelo autor

Por fim foram excluídos valores de ROA superiores e inferiores a 1, totalizando 41 observações e valores de Lev superiores a 5 (1 Observação). Após, com vistas a

mitigar os efeitos de *outliers*, houve a aplicação do método Winsor, com tratamento de 1% em cada cauda da distribuição para as variáveis utilizadas nos modelos de regressão.

Após esses procedimentos, a base de dados apresentou 3858 observações, apresentadas na Tabela 4.

TABELA 05 - DISTRIBUIÇÃO POR SETOR

Setor	Frequência	Percent	Cum
Administração de empresas e empreendimentos	349	9.05	9.05
Agricultura, pecuária, silvicultura	60	1.56	10.60
Artes, entretenimento e recreação	24	0.62	11.22
Assistência médica e social	96	2.49	13.71
Comércio atacadista	72	1.87	15.58
Comércio varejista	216	5.60	21.18
Construção	288	7.47	28.64
Educação	72	1.87	30.51
Empresa de eletricidade, gás e água	575	14.90	45.41
Hotel e restaurante	24	0.62	46.03
Imobiliária e locadora de outros bens	177	4.59	50.62
Indústria manufatureira	1,28	33.18	83.80
Informação	173	4.48	88.28
Mineração, expl. de pedreiras e extr. petróleo e gás	95	2.46	90.75
Serv. de apoio a empresas e gerenc. de resíduos	72	1.87	92.61
Serviços profissionais, científicos e Técnicos	60	1.56	94.17
Transporte e armazenamento	225	5.83	100.00
Total	3,858	100.00	

4. ESTATÍSTICA DESCRITIVA E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Em complemento à regressão linear, foi realizada uma regressão logística. Para isso, foi criada uma *dummy* da ESTR que assume valor 1 quando no primeiro quartil, o que caracteriza maior agressividade. Já quando está no último quartil, assume o valor 0, o que caracteriza uma maior tributação e, portanto, uma menor agressividade.

TABELA 6 - INFORMAÇÕES DUMMY ESTR

Posição	ESTR	Agressividade	Dummy
Primeiro Quartil	Menor ESTR	Mais Agressivas	1
Quarto Quartil	Maior ESTR	Menos Agressiva	0

A *dummy* ESTR foi utilizada para criação de dois grupos para um teste de média entre duas populações. Assim, foram comparadas as médias entre o grupo que está no último quartil (menos agressivas – 0) e o grupo que está no primeiro quartil da mesma variável (mais agressivas – 1). No teste das médias, essas se apresentaram estatisticamente diferentes.

A partir da amostra, foi inicialmente realizada regressão linear com o estimador de mínimos quadrados ordinários, controlados por variáveis de ano e setor, além disso. Nessa regressão, o seguinte modelo foi estimado:

$$ESTR_{it} = \beta_0 + \beta_1 ETR_{it} + \beta_2 roa_{it} + \beta_3 size_{it} + \beta_4 lev_{it} + \beta_5 gov_{it} + \varepsilon_{it}$$

Equação 1 - O $ESTR_{it}$ é variável referente a agressividade fiscal nos tributos sobre vendas; ETR_{it} é informativa da agressividade fiscal nos tributos sobre a renda; ROA_{it} é variável de controle pelo retorno sobre ativos; $SIZE_{it}$ é variável de controle pelo tamanho da empresa; LEV_{it} é variável de controle pela alavancagem e GOV_{it} é variável de controle pelo nível de governança.

Em uma segunda regressão, com o intuito de verificar o comportamento do primeiro quartil (menor ESTR/mais agressivo) e último quartil (maior ESTR/menos agressivo), foi executada uma abordagem de painel, com a adoção de estimadores de efeito fixo e efeito aleatório. Em complemento, foi realizado um teste de Hausman para orientação do modelo mais adequado. Nessa regressão, o seguinte modelo foi estimado:

$$d_ESTR_{it} = \beta_0 + \beta_1 ETR_{it} + \beta_2 roa_{it} + \beta_3 size_{it} + \beta_4 lev_{it} + \beta_5 gov_{it} + \varepsilon_{it}$$

Equação 2 - $OESTR_{it}$ é variável *Dummy* referente a agressividade fiscal nos tributos sobre vendas com valor 0 para o último quartil menos agressivo e 1 para o primeiro quartil mais agressivo; ETR_{it} é informativa da agressividade fiscal nos tributos sobre a renda; ROA_{it} é variável de controle pelo retorno sobre ativos; $SIZE_{it}$ é variável de controle pelo tamanho da empresa; LEV_{it} é variável de controle pela alavancagem e GOV_{it} é variável de controle pelo nível de governança.

O modelo da equação 2 foi estimado na forma de um modelo de probabilidade, o que se deve ao fato da variável dependente se tratar de uma variável *dummy*. Neste modelo, foi utilizado o estimador de máxima verossimilhança aplicada a uma distribuição logit, e será feita primeiramente em uma versão simples e por fim como um painel.

As regressões acima foram realizadas também com a exclusão dos valores de lucro líquido negativo, sendo excluídas 640 observações. Desta forma, considerando a possibilidade de amortização dos prejuízos nos exercícios seguintes, o computo dos mesmos implicaria em dupla redução dos prejuízos experimentados pelas empresas e ainda na diminuição das médias deste item.

A Tabela 7 apresenta a estatística descritiva. Quebrando-se em dois painéis a tabela fornece os resultados amostrais para a base de dados completa e para a base de dados que desconsidera empresas com lucro negativo.

TABELA 07: ESTATÍSTICA DESCRITIVA

Painel A: Base completa utilizando ETR como métrica de agressividade								
Variável	Obs	Média	Coef.var	Mínimo	1° quartil	Mediana	3° quartil	Máximo
ESTR	1984	0.155	0.570	0	0.090	0.152	0.211	0.447
ETR	2176	0.173	2.923	-2.404	0	0.200	0.326	2.752
Roa	2022	0.013	9.913	-0.615	-0.014	0.027	0.076	0.366
Size	2214	13.90	0.180	5.214	12.723	14.024	15.506	19.320
Lev	2040	0.120	1.130	0	0.004	0.084	0.184	0.690
d ESTR	992	0.5	1.000	0	0	0.5	1	1
Gov	3858	0.526	0.948	0	0	1	1	1
Painel A: Base reduzida utilizando ETR como métrica de agressividade								
Variável	Obs	Média	Coef.var	Mínimo	1° quartil	Mediana	3° quartil	Máximo
ESTR	1430	0.156	0.588	0	0.089	0.153	0.213	0.447
ETR	1536	0.216	2.067	-2.405	0.105	0.253	0.337	2.752
Roa	1432	0.072	0.973	0	0.023	0.053	0.1	0.367
Size	1574	14.176	0.173	5.214	12.950	14.300	15.741	19.321
Lev	1450	0.119	1.046	0	0	0.090	0.185	0.690
Gov	3218	0.576	0.859	0	0	1	1	1
d ESTR	726	0.5	1.001	0	0	0.5	1	1

A Tabela de estatística descritiva se divide em dois painéis. O painel A apresenta a estatística descritiva das variáveis do estudo para a base de dados completa, enquanto o painel B apresenta a estatística descritiva da base de empresas com lucros não negativos. ESTR: Variável dependente, razão dos impostos sobre vendas pela receita bruta. ETR: Variável independente, Razão entre a despesa com

impostos (IRPJ e CSLL) pelo lucro antes de impostos; ROA: Variável de controle pela rentabilidade, razão do lucro líquido pelo ativo total; SIZE: Variável de controle pelo tamanho, logaritmo natural do ativo total; LEV: Variável controle pela alavancagem, razão entre o ativo total e o patrimônio líquido; GOV: Variável de controle pela governança.

Fonte: Elaboração própria

Na estatística descritiva, as variáveis ETR e ROA apresentaram alta dispersão. Por sua vez, a alavancagem (LEV), embora um pouco mais moderada, também apresentou o mesmo comportamento. Isso aponta para uma amostra altamente heterogênea em relação a essas variáveis. Esse resultado, porém, foi atenuado quando retiradas as empresas que apresentavam prejuízo das amostras (lucro negativo), sendo a atenuação da dispersão mais relevante no caso da variável ROA.

A Tabela 08 apresenta os resultados da matriz de correlação.

TABELA 08: MATRIZ DE CORRELAÇÃO

Painel A: Base ETR completa							
	ESTR	ETR	roa	size	lev	gov	d ESTR
ESTR	1						
ETR	0.0433*	1					
Roa	-0.0367	0.1148*	1				
Size	0.1362*	0.0523*	0.3068*	1			
Lev	0.0025	-0.0146	-0.0117	0.3611*	1		
d ESTR	-0.9332*	-0.0578*	0.0615*	-0.1930*	-0.0008	1	
Gov	-0.0773*	0.011	0.1997*	0.4214*	0.2426*	0.0710*	1

Painel B: Base ETR reduzida							
	ESTR	ETR	Roa	Size	Lev	gov	d ESTR
ESTR	1						
ETR	0.0583*	1					
Roa	-0.0166	-0.0454*	1				
Size	0.1402*	0.0099	0.0289	1			
Lev	-0.0161	-0.016	-0.0228	0.4044*	1		
Gov	-0.1040*	-0.0238	0.0750*	0.3999*	0.2531*	1	
d ESTR	-0.9337*	-0.0957*	0.0367	-0.1793*	0.0394	0.1130*	1

A Tabela de correlação se divide em dois painéis. O painel A apresenta a matriz de correlação para a base de dados completa, enquanto o painel B apresenta a matriz de correlação da base de empresas com lucros não negativos. *10%

Fonte: Elaboração própria

ESTR tem associação estatisticamente significativa e positiva com a ETR (10%). Esse resultado se mostra consistente nas duas diferentes bases de dados,

indicando que, em média (e sem nenhum tipo de controle), os dois tipos de agressividade caminham na mesma direção.

Quando se trata da *dummy* de ESTR, a correlação também se mostra estatisticamente significativa, porém, agora com sinal negativo. Esse resultado complementa o anterior, uma vez que se pode dizer, que em média, quanto maior a ETR, menor a probabilidade de uma empresa estar no primeiro quartil das ESTR.

A Tabela 09 apresenta os resultados dos testes de média executados com o objetivo de verificar se a ETR é diferente a depender se a ESTR estar no primeiro ou no último quartil.

TABELA 09: TESTE DE MÉDIA COMPARATIVO DA AGRESSIVIDADE

Painel A: Teste de média para a variável ESTR como métrica de agressividade e base completa			
	H0: dif = média(0) - média(1) = 0		
	H1: dif < 0	H1: dif ≠ 0	H1: dif > 0
P – valor	0.965	0.069	0.034
Res. Teste de var.	Variâncias iguais		
Painel B: Teste de média para a variável ETR como métrica de agressividade e base reduzida			
	H0: dif = média(0) - média(1) = 0		
	H1: dif < 0	H1: dif ≠ 0	H1: dif > 0
P – valor	0.995	0.010	0.005
Res. Teste de var.	Variâncias iguais		

A Tabela de teste para duas populações se divide em dois painéis. O painel A o teste executada para a base de dados completa, enquanto o painel B apresenta o teste executado para a base de empresas com lucros não negativos.

Fonte: Elaboração própria

Antes dos testes de média foram realizados testes de variância, e para as duas bases de dados os resultados indicaram que as variâncias são iguais para os dois grupos.

Nas duas bases de dados os resultados encontrados apontam que existe evidência de que as médias das ETR's são diferentes e o grupo que assume valor 0 na *dummy* criada possui um nível de ETR maior do que o grupo que assume valor 1. Isso indica que, em média, o grupo que está no primeiro quartil da ESTR (1) tem

menor ETR (e maior agressividade) comparado ao grupo que está no último quartil (0). Esse resultado se apresentou de acordo com as análises de correlação.

A Tabela 10 apresenta os resultados dos modelos de regressões estimados considerando a base completa, ou seja, com a manutenção dos valores de lucro líquido negativo.

TABELA 10: MODELOS ECONÔMICOS

Painel A: Modelos utilizando ETR e amostra completa

Variable	Dependente			
	ESTR	ESTR	d ESTR	d ESTR
ETR	0.0087*** 2.78	0.0013** 0.85	-0.2294* -1.72	-0.2346 -0.28
Roa	-0.0376*** -2.65	-0.009** -1.03	1.7957*** 2.93	7.6508 1.35
size	0.0068*** 4.39	0.0059*** 3.06	-0.3065*** -7.25	-2.2632*** -3.59
lev	-0.0203* -1.67	-0.0079 -0.84	0.9208* 1.66	1.9832706 0.37
Gov	-0.0306*** -6.78	-0.0261*** -2.2	0.6854*** 4.27	7.8089** 2.92
Cons	-0.019 -0.770	0.0798*** 2.93	4.0918*** 6.97	31.4029*** 2.89
controle por ano e setor	sim	Não	Não	Sim
Estimador	MQO	Ef. Aleatório	Logit	Logit em painel
Observações	1834	1834	905	798

A Tabela apresenta os resultados dos modelos:

- $ESTR_{it} = \beta_0 + \beta_1 ETR_{it} + \beta_2 roa_{it} + \beta_3 size_{it} + \beta_4 lev_{it} + \beta_5 gov_{it} + \varepsilon_{it}$ (1)
- $d_ESTR_{it} = \beta_0 + \beta_1 ETR_{it} + \beta_2 roa_{it} + \beta_3 size_{it} + \beta_4 lev_{it} + \beta_5 gov_{it} + \varepsilon_{it}$ (2)

O painel A apresenta as estimativas dos modelos para a base de dados completa. No painel, a primeira e segunda colunas apresentam as estimativas do modelo 1, sendo que a primeira coluna utiliza o estimador de mínimos quadrados ordinários e a segunda o estimador escolhido (entre efeito fixo ou aleatório) a partir do teste de Hausman.

Embaixo de cada coeficiente foram reportadas as estatísticas t.

(*) estatisticamente significativas com 10% de significância; (**) estatisticamente significativas com 5% de significância; (***) estatisticamente significativas com 1% de significância.

Fonte: *Elaboração própria.*

Em seguida, foram realizados os mesmos testes, considerando uma base de dados reduzida, haja vista a exclusão das observações com lucro líquido negativo. Os resultados estão apresentados na Tabela 11.

TABELA 11: MODELOS ECONÔMICOS

Painel B: Modelos utilizando ETR e amostra reduzida				
Variável	Dependente			
	ESTR	ESTR	d ESTR	d ESTR
ETR	0.0118***	0.0024	-0.4698**	-0.8104***
	2.70	1.16	-2.37	-3.16
roa	0.0355	0.0148	-0.5000	-2.9003
	1.18	0.82	-0.44	-1.49
size	0.0105***	0.0126***	-0.3008***	-0.3261***
	5.56	5.38	-6.09	-3.63
lev	-0.0411**	-0.0160	1.5242**	2.4367**
	-2.29	-1.4	2.12	2.44
Gov	-0.0407***	-0.0319**	0.8822***	1.5734***
	-7.72	-2.54	4.74	5.31
Cons	-0.0828**	-0.0155	4.0275***	6.6846***
	-2.58	0.47	5.63	4.24
controle por ano e setor	sim	Não Ef.	Não	Sim Logit em painel
Estimador	MQO	Aleatório	Logit	Logit em painel
Observações	1316	1316	660	594

A Tabela apresenta os resultados dos modelos:

- $ESTR_{it} = \beta_0 + \beta_1 ETR_{it} + \beta_2 roa_{it} + \beta_3 size_{it} + \beta_4 lev_{it} + \beta_5 gov_{it} + \varepsilon_{it}$ (1)
- $d_ESTR_{it} = \beta_0 + \beta_1 ETR_{it} + \beta_2 roa_{it} + \beta_3 size_{it} + \beta_4 lev_{it} + \beta_5 gov_{it} + \varepsilon_{it}$ (2)

O painel B apresenta as estimativas dos modelos para a base de dados reduzida. No painel, a primeira e segunda colunas apresentam as estimativas do modelo 1, sendo que a primeira coluna utiliza o estimador de mínimos quadrados ordinários e a segunda o estimador escolhido (entre efeito fixo ou aleatório) a partir do teste de Hausman.

Embaixo de cada coeficiente foram reportadas as estatísticas t. estatisticamente significativas com 10% de significância; (**) estatisticamente significativas com 5% de significância; (***) estatisticamente significativas com 1% de significância.

Fonte: elaboração própria

A variável independente ETR se mostrou estatisticamente significativa nas regressões linear e logística, em ambas as amostras. Na base reduzida, no entanto, os níveis de significância foram mais relevantes (1% e 5%, respectivamente). Nas regressões com efeito aleatório e dados em painel, os resultados não foram consistentes em ambas as amostras.

Na abordagem linear, o sinal se mostrou significativo e positivo, o que indica que em média, empresas com maiores ETR's possuem maiores ESTR's. Então em média, os dois tipos de agressividades caminham em direções iguais.

A variável *dummy* apresentou coeficiente negativo. Assim, considerando o primeiro quartil (*dummy 1*) mais agressivo e o último quartil (*dummy 0*) com maior ESTR e menos agressivo, em média, empresas com maiores ETR's tem probabilidade menor de cair no primeiro quartil das ESTR's.

Desta forma, os resultados indicam que as empresas mais agressivas do ponto de vista da renda também o são em relação aos tributos sobre vendas. Esse fato vai ao encontro da observação de Martinez (2017) no sentido de que, considerando a realidade tributária do Brasil, onde os tributos sobre vendas geram maior impacto no PIB e na economia das empresas, a existência de uma relação entre esses dois comportamentos deveria ser investigada.

Assim, os resultados apresentados demonstram um comportamento complementar das agressividades (renda e consumo). Esse comportamento refuta, ainda, argumentos no sentido de que as empresas não teriam interesse na redução dos tributos sobre o consumo, haja vista que seus custos são repassados integralmente a diante na cadeia produtiva/comercial (HANLON; HEITZMAN, 2010).

Os resultados apresentam, além da complementariedade das agressividades, informações sobre a relação da ESTR com outras variáveis, o que pôde ser comparado à conclusão da relação da ETR constante em outros estudos.

Considerando que os resultados entre as bases de dados foram consistentes em relação a maioria das variáveis, e considerando ainda a possibilidade dos lucros negativos atenuarem esta relação, foi considerado mais adequado analisar os resultados da base reduzida.

Assim, na análise da variável ROA, na base reduzida, esta não se mostrou significativa em nenhuma das equações. Esses resultados não mantêm as

conclusões de Kubick et al. (2015), que afirmam que as empresas líderes de mercado e que possuem maior rentabilidade por conta da exclusividade de seus produtos apresentam comportamento mais agressivo em relação a ETR.

No que se refere a alavancagem (LEV), as equações evidenciaram relação em todos os níveis de significância. Tal resultado demonstra que, por necessitarem de maior fluxo de caixa, uma maior tributação sobre o consumo que poderia motivar uma maior agressividade nestes tributos nas empresas com maior endividamento. Esse resultado confirma as conclusões de Crum (1991), na análise da agressividade em relação aos tributos sobre o lucro.

No que se refere ao tamanho das empresas (SIZE), os resultados mantiveram as conclusões de OMER et al (1993) no sentido que maiores empresas seriam menos agressivas.

Quanto a variável governança, os resultados demonstram uma relação positiva entre a variável *dummy* a Variável *dummy* ESTR. Desta forma, existem evidências que empresas com maior nível de governança são mais agressivas quanto aos tributos sobre vendas. A relação esta informada na Tabela 12.

TABELA 12 – RELAÇÃO AGRESSIVIDADE NO CONSUMO E GOVERNANÇA

Agressividade na Tributação do Consumo			Governança Corporativa		
<i>Dummy</i>	ESTR	Agressividade	<i>Dummy</i>	GOV	Governança
0	Maior ESTR	Menos Agressiva	0	Menor Gov	Empresa sem medidas extras de governança
1	Menor ESTR	Mais Agressivas	1	Maior Gov	Empresa com medidas extras de governança

Assim, os resultados diferem dos estudos da relação desta com a tributação sobre o lucro. Isso porque na análise da agressividade fiscal (ETR) com a governança (GOV), estudos anteriores verificaram que empresas com maior nível de governança

apresentavam menor nível de agressividade. Martinez, Lessa e Moraes (2014); Armstrong, Blouin e Jagolinzer, (2015).

No caso, apesar de controle mais rígido pelas práticas de governança, talvez visando uma manutenção do lucro líquido e uma maior remuneração dos acionistas, os resultados indicam que outras medidas são buscadas por estas empresas para redução dos custos tributários.

Os resultados demonstram, assim, que as empresas com maior controle por políticas de governança direcionam a sua agressividade para a redução dos tributos sobre o consumo, na medida que inexistem metas de verificação de agressividade nestes tributos.

Desta forma, considerando as limitações advindas das práticas de governança, essas empresas direcionam para os tributos indiretos a sua agressividade. Assim, os planejamentos tributários nos tributos indiretos passam a ter também de propiciar a manutenção da competitividade para estas empresas, visto que a apresentação de produtos com um custo majorado podem significar uma redução das vendas e até mesmo do faturamento (NUNNS; TODER, 2017).

Importante ressaltar, ainda, que em uma análise linear também não ocorreram modificações nos resultados acima demonstrados. Observe-se, também, que em uma análise setorial, não ocorreram modificações nos resultados.

4.1. ANÁLISES COMPLEMENTARES

De forma complementar às análises realizadas acima, foram estimados também os modelos usando as long run ETR's. No entanto, a falta de significância

estatística de todos os resultados atrelados à essa metodologia, esses não foram reportados.

Da mesma forma, considerando as alterações legislativas que geraram o acréscimo das alíquotas de PIS (0,65% para 1,65%) e COFINS (3% e de 7,6%), criando o regime não cumulativo, ocorridas a partir de 2004 pelas Leis nº 10.833, de 29 de dezembro de 2003 e nº 10.637, de 30 de dezembro de 2002 (PEGAS, 2019), foram refeitas as regressões linear e logística considerando o período de 2004 a 2007. No entanto, foram mantidos os resultados anteriores.

5. CONCLUSÃO

O estudo buscou verificar se o comportamento de agressividade fiscal sobre os lucros refletia medidas agressivas nos tributos sobre consumo. A necessidade desta verificação é consistente com os apontamentos de Scholes et al. (2015) que ressaltam que todas as partes, todos os custos e todos os tributos sejam analisadas em um planejamento tributário.

Da mesma forma, a importância deste estudo está no fato de que a análise da agressividade precisa observar peculiaridades locais para a sua realização, sob pena de não captarem a integralidade do comportamento das empresas da amostra (THOMSEN; WATRIN, 2018).

Assim, a existência de uma relação positiva entre as agressividades demonstrou que as empresas replicam na tributação do consumo a agressividade fiscal já adotada nos tributos sobre renda.

Considerando a posição do Brasil como uma das maiores cargas de impostos sobre consumo no mundo, tais tributos não podem ser ignorados na obtenção da adequada mensuração da agressividade fiscal.

Da mesma forma, a análise da tributação sobre o consumo tem grande importância quanto aos seus efeitos econômicos. Isto porque os impostos indiretos têm maior alcance, visto que atingem a todos os contribuintes de fato, que pagam iguais tributos na aquisição de produtos, sem ser ponderada a capacidade contributiva (KADIR; YUSOF; HASSAN, 2016). Desta forma, justamente por serem transferíveis aos contribuintes de fato, os tributos sobre o consumo afetam os preços dos produtos, o que, por sua vez, afeta a competitividade e até mesmo o faturamento das empresas.

Essa realidade gera a necessidade das empresas buscarem um menor custo de tributos para seus produtos comercializados, a fim de preservarem uma gama de clientes.

Na medida em que os tributos sobre a renda são regressivos (KADIR; YUSOF; HASSAN, 2016) e no Brasil a sua carga atinge números consideráveis, é possível ainda que a realização de planejamentos tributários sobre vendas seja considerada como medidas mais aceitáveis pelos gestores e acionistas, posto que necessárias à manutenção do faturamento sem afetar o lucro líquido.

Os planejamentos tributários nos tributos indiretos passam, assim, a ter também um papel de necessidade de ganho de mercado e busca de concorrência, visto que a apresentação de produtos com um custo majorado podem significar uma redução das vendas e até mesmo do faturamento (NUNNS; TODER, 2017).

Considerando que a busca por reduções tributárias nos tributos sobre vendas diminui os preços finais dos produtos e não impacta o lucro das empresas, constatou-

se que as empresas consideradas agressivas mantinham esse comportamento ao serem analisadas quanto a agressividade nos tributos sobre vendas.

Em complemento, a verificação de que empresas que possuem maior grau de governança optam por direcionar a agressividade para o consumo indica que a agressividade tributária nesses tributos possa ser usada como medida para manutenção de competitividade e alcance de mercado por estas empresas. Isso porque, por possuírem maior rigidez quanto a planejamentos envolvendo tributos sobre renda, direcionam a agressividade para os tributos sobre o consumo justamente pela inexistência de mecanismos e estudos para seu controle.

Como propostas para futuras pesquisas, propõe-se a análise do impacto dos custos de conformidade nos tributos indiretos, considerando a alta complexidade destes. Da mesma forma, justamente por conta desta grande complexidade, seria interessante a verificação dos custos de contingenciamento das autuações fiscais referentes a estes tributos, visto a existência de inúmeras legislações estaduais e federais sobre a matéria.

REFERÊNCIAS

ALVES, R. M. A.; LEITE FILHO, P. A. M.; SANTOS, L. M. S.; CÂMARA, R. P. B. Agressividade Fiscal: uma comparação entre empresas listadas na NYSE e BM&FBOVESPA. Enfoque: Reflexão Contábil, jan. 2018. v. 37, n. 1, p. 39–54.

ARAUJO, R. A. M.; LEITE, P. A. M.; SANTOS, L.M.S.; CAMARA, R. P. B. Agressividade Fiscal: uma comparação entre empresas listadas na NYSE e BM&FBOVESPA. Enfoque: Reflexão Contábil, [s. l.], v. 37, n. 1, p. 39–54, 2018.

ARMSTRONG, C. S. BLOUIN, J.L.; JAGOLINZER, A.D. Corporate governance, incentives, and tax avoidance. Journal of Accounting & Economics, [s. l.], v. 60, n. 1, p. 1–17, 2015.

BANCO MUNDIAL. Worldwide Governance Indicator. Disponível em <http://info.worldbank.org/governance/wgi/#reports>. Acesso em 23.01.2019

BECKER, A. A. 1928-1986. Teoria geral do direito tributário/Alfredo Augusto Becker. 5. Edição - São Paulo: 2010.

BIRD, R. M.; MINTZ, J. M.; WILSON, T. A. Coordinating Federal and Provincial Sales Taxes: Lessons from the Canadian Experience. National Tax Journal, v. 59, n. 4, p. 889–903, 2006.

BRASIL. Receita Federal. Carga Tributária no Brasil – 2017: Análise por tributos e Bases de Incidência – Novembro de 2018. Disponível em: <http://idg.receita.fazenda.gov.br/noticias/ascom/2018/dezembro/carga-tributaria-bruta-atingiu-32-43-do-pib-em-2017/carga-tributaria-2017-1.pdf> Acesso em 22.12.2018.

Receita Analisa Relatório do Banco Mundial e Propõe Melhorias. Disponível em: <http://idg.receita.fazenda.gov.br/dados/resultados/atendimento/receita-relatorio-do-banco-mundial.pdf>. Acesso em 19.07.2018.

Tributos Federais administrados pela Secretaria da Receita Federal do Brasil. Disponível em: <http://receita.economia.gov.br/aceso-rapido/tributos>. Acesso em 05.08.2019.

Conselho Nacional de Política Fazendária - Confaz. Alíquotas Estaduais. Disponível em: <https://www.confaz.fazenda.gov.br/legislacao/aliquotas-icms-estaduais>. Acesso em 10.07.2018.

BESLEY, T; PERSSON, T. 2014. "Why Do Developing Countries Tax So Little?" Journal of Economic Perspectives, 2014, 99-120.

BRASIL BOLSA BALCÃO (BOVESPA). Regulamento do Novo Mercado. Disponível em: http://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/solucoes-para-emissores/guia-

de-acesso-ao-capital/guia-de-acesso-ao-capital/listagem-no-segmento-novo-mercado/segmento/true.htm. Acesso em: 01.08.2019.

BURGESS, R. ; STERN, N. Taxation and Development. *Journal of Economic Literature*, 1993, 31, 762-830.

CALIJURI, M. S. S. Avaliação da gestão tributária a partir de uma perspectiva multidisciplinar. 2009. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade: Contabilidade) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, University of São Paulo, São Paulo, 2009. doi:10.11606/T.12.2009.tde-18022010-155046. Acesso em: 2018-12-01.

CASPERSEN, E.; METCALF, G. Is a Value Added Tax Regressive? Annual Versus Lifetime Incidence Measures. *National Tax Journal*, [s. l.], v. 47, n. 4, p. 731–746, 1994.

CRUM, R. P. Financing Value-Added Tax Cash Flows. *Journal of the American Taxation Association*, Spring. 1991. v. 13, n. 1, p. 1.

DECHOW, P; GE, W; SCHRAND, C. Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting & Economics*. 50, 2/3, 344-401, Dec. 2010. ISSN: 01654101.

DELGADO, F.J; FERNÁNDEZ-RODRÍGUEZ, E & MARTÍNEZ-ARIAS, A. Size and other determinants of corporate effective tax rates in US listed companies. *International Research Journal of Finance and Economics*. 2012. 160-165.

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

DHOLE, S; MANCHIRAJU, H; SUK, I. CEO Inside Debt and Earnings Management. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*. 31, 4, 515-550, Oct. 2016.

DUNBAR, A; HIGGINS, D; PHILLIPS, J.D; AND PLESKO, G. A. Proceedings. Annual Conference on Taxation and Minutes of the Annual Meeting of the National Tax Association, Vol. 103, 103rd Annual Conference on Taxation. National Tax Association. 2010, pp. 18-26.

DYRENG, S.D; HANLON, M; & MAYDEW, E.L. Long-Run Corporate Tax Avoidance. *The Accounting Review*: January 2008, Vol. 83, No. 1, pp. 61-82.

EY. Worldwide VAT, GST and Sales Tax Guide 2018. Disponível em: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Worldwide-VAT-GST-and-sales-tax-guide2018/\\$FILE/Worldwide%20VAT,%20GST%20and%20Sales%20Tax%20Guide%202018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Worldwide-VAT-GST-and-sales-tax-guide2018/$FILE/Worldwide%20VAT,%20GST%20and%20Sales%20Tax%20Guide%202018.pdf). Acesso em 10.01.2019.

FERNANDES, F. A. D.; TEIXEIRA, A.; BAPTISTA, E. C. S. COFINS: Um Estudo Empírico dos Efeitos da Alteração de Incidência sobre o Lucro de Empresas com Ações Negociadas na Bovespa e seu Impacto na Arrecadação Tributária Federal. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, abr. 2010. v. 12, n. 35, p. 171–190.

FORMIGONI, H.; ANTUNES, M. T. P.; PAULO, E.; PEREIRA, C. A. Estudo Sobre os Incentivos Tributários para o Gerenciamento de Resultados Contábeis nas Companhias Abertas Brasileiras. *Base*. 9, 1, 41-52, jan. 2012. issn: 1807054x.

GOMES, A. Características da Governança Corporativa como Estímulo à Gestão Fiscal. *Revista Contabilidade & Finanças - USP*. 27, 71, 149-168, May 2016. ISSN: 15197077

GUIMARAES, O. M.G.; MACEDO, A. S. M.; CRUZ, C. F. Análise da alíquota efetiva de tributos sobre o lucro no Brasil: Um estudo com foco na ETRt e na ETRc. *Enfoque: Reflexão Contábil*. 35, 1, 1-16, Jan. 2016. ISSN: 15179087.

GUPTA, A. Problems Of Double Taxation In India - A Case For Progressive GST (Goods and Services Tax). *Journal of Commerce & Management Thought*, [s. l.], p. 599–619, 2016.

HANLON, M.; DYRENG, S. D.; MAYDEW, E. L. Where do firms manage earnings? *Review of Accounting Studies*. September 2012, Volume 17, Issue 3, pp 649–687.

HANLON, M.; HEITZMAN, S. A Review of Tax research. *Journal of Accounting and Economics*. v. 50, n. 2–3, p. 127–178, 2010.

KADIR, J. B. M. A.; YUSOF, Z. B.; HASSAN, M. A. B. G. Goods and Services Tax (GST) in Malaysia: Behind Successful Experiences. *International Journal of Economic Perspectives*, [s. l.], v. 10, n. 4, p. 126–138, 2016.

KUBICK, T. R., LYNCH, D. P., MAYBERRY, M. A., & OMER, T. C. Product Market Power and Tax Avoidance: Market Leaders, Mimicking Strategies, and Stock Returns. *Accounting Review*, [s. l.], v. 90, n. 2, p. 675–702, 2015

MARKIE, K. S.; SHACKELFORD, D. A. Cross-Country Comparisons of Corporate Income Taxes. *National Tax Journal*, [s. l.], v. 65, n. 3, p. 493–527, 2012.

MARTINEZ, A. Agressividade Tributária: Um Survey da Literatura. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, v. 11, 7 dez. 2017.

MARTINEZ, A. L.; BIS, C. Agressividade Fiscal em Empresas Brasileiras com Controle de Capital Estrangeiro. *Anais da ENANPAD*, 2017

MARTINEZ, A. L.; DALFIOR, M. D. Agressividade Fiscal entre Companhias Controladoras e Controladas. *Revista da Receita Federal: estudos tributários e aduaneiros*, v2(1), pp. 344–362, 2016.

MARTINEZ, A. L. Earnings management in Brazil: a survey of the literature. *Brazilian Business Review (English Edition)*. 10, 4, 1-29, Oct. 2013. ISSN: 18082386.

MARTINEZ, A. L.; LESSA, R. C.; MORAES, A. J. Remuneração Dos Auditores Perante A Agressividade Tributária E Governança Corporativa No Brasil. *Revista de contabilidade e Controladoria*, Curitiba, v. 6, n.3, p. 8-18, set./dez. 2014.

MARTINEZ, A. L.; RAMALHO, G. C. Empresas Familiares Brasileiras e a Agressividade Fiscal. In Congresso USP De Controladoria e Contabilidade, 14., 2014, São Paulo. Anais... São Paulo: USP, 2014, p. 104-115.

MARTINEZ, A. L.; RIBEIRO, A. C.; FUNCHAL, B. The Sarbanes Oxley Act and Taxation: A Study of the Effects on the Tax Agressiveness of Brazilian Firms. In: Congresso USP de Controladoria e Contabilidade. 15, 2015, São Paulo. Anais... São Paulo, 2015.

MARTINEZ, A. L.; SONEGHETI, K. S. Contingências Fiscais Em Face Das Mudanças De Incidência Do Pis E Da Cofins. Revista Evidenciação Contábil & Finanças. v. 3, n. 3, p. 6-18, set./dez. 2015. ISSN 2318-1001

MOTA, R.; SILVA A.; OLIVEIRA, A. Previsão De Lucro E Gerenciamento De Resultados: Evidências Empíricas No Mercado Acionário Brasileiro. Revista Universo Contábil. 13, 1, 06-26, Jan. 2017. ISSN: 18093337.

NABAIS, J.C. O Dever Fundamental de Pagar Impostos: Contributo para a Compreensão Constitucional do Estado Fiscal Contemporâneo (Tese de Doutorado). Coimbra. Editora Almedina, 2015.

NUNNS, J.; TODER, E. Effects of a Federal Value-Added Tax on State and Local Government Budgets. National Tax Journal, [s. l.], v. 70, n. 3, p. 515–547, 2017.

OMER, T. C., MOLLOY, K. H., & ZIEBART, D. A. An Investigation of the Firm Size—Effective Tax Rate Relation in the 1980s. Journal of Accounting, Auditing & Finance, 1993. 8(2), 167–182.

POMERANZ, D. No Taxation without Information: Deterrence and Self-Enforcement in the Value Added Tax. The American Economic Review, vol. 105, no. 8, 2015, pp. 2539–2569.

SCHOLES, M. S., WOLFSON, M. A., ERICKSON, M. M., HANLON, M. L., MAYDEW, E. L., & SHEVLIN, T. Taxes and business strategy: a planning approach (Fifth edition). Boston: Pearson, 2016.

SCHOUERI, L. E. Direito Tributário/Luis Eduardo Schoueri. 5 ed. São Paulo: Saraiva. 2015

SILVA, F. P.; MACIEL, D. Análise do Impacto da FIN 48, Do FASB, No Montante de Tributos Apurado Sobre o Lucro das Empresas Brasileiras Pela Ótica da Teoria dos Custos Políticos. In Congresso USP De Controladoria E Contabilidade, 14., 2014, São Paulo. Anais... São Paulo: USP, 2014.

SMULDERS, S.; EVANS, C. Mitigating VAT compliance costs - a developing country perspective. Australian Tax Forum, [s. l.], v. 32, n. 2, p. 283–316, 2017

THOMSEN, M.; WATRIN, C. Tax avoidance over time: A comparison of European and U.S. firms. Journal of International Accounting, Auditing & Taxation, [s. l.], v. 33, p. 40–63, 2018.

TORRES, R. L. Tratado de Direito Constitucional financeiro e Tributário, Volume IV – Os Tributos na Constituição. Rio de Janeiro: Ed Renovar, 2007.

TORRES, R. L. Planejamento Tributário: Elisão abusiva e evasão fiscal/ Ricardo Lobo Torres. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013.