

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

Wilton Sobrinho da Silva<sup>1</sup>

**RESUMO**

Este artigo investiga se há relação entre o tamanho da punição fiscal decorrente de atos que importem em redução de tributos e as tomadas de decisões de planejamento tributário agressivo nas empresas. O estudo apoiou-se nos ensinamentos anteriores legados pela Teoria da Agência, pela Teoria da Pena, e pelo *framework* do Planejamento Tributário. De uma amostra de 200 empresas listadas na B3 – S/A - Brasil, Bolsa, Balcão, buscou-se utilizar métricas contábeis como as provisões fiscais e os riscos de condenação fiscal efetiva, extraídos das condenações aplicadas efetivamente pelo Fisco Federal. Aplicada a técnica de regressão linear múltipla, com transformação de dados de Johnson, os resultados encontrados não puderam fundamentar a existência de associação entre o planejamento tributário agressivo e o tamanho da punição fiscal. Apurou-se que existe inter-relação entre as decisões de planejamento tributário agressivo e o nível de governança corporativa da firma e o setor de atuação das companhias.

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

---

<sup>1</sup>Mestre em Ciências Contábeis pela UFBA e Doutorando em Direito pela UFBA. Juiz Federal da TRF da 1ª Região.

### ABSTRACT

This article investigates whether there is a relationship between the size of the tax punishment resulting for acts the implies in reducing taxes and the decision-making of aggressive tax planning in companies. The study was grounded on the prior knowledge bequeathed by the Agency Theory, Theory of Penalty, and the Tax Planning framework. It was based on a sample of 200 companies listed in B3 - S / A –Brazilian, Stock Market and Market Counter. It was sought to use accounting metrics such as tax provisions, and the risks of effective tax conviction extracted from the convictions effectively applied by the Federal Revenue Service. After applying the multiple linear regression technique with Johnson's data transformation, the results could not substantiate the existence of an association between aggressive tax planning and the size of tax punishment. It was found that there is an interrelationship between the decisions of aggressive tax planning and the level of corporate governance of the firm and the sector of activity of the companies.

**Keywords:** Tax planning; Tax Punishment; Effective Fiscal Conviction; Penalty Theory; Agency Theory.

## 1 INTRODUÇÃO

### 1.1 Contextualização

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

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

De um modo mais claro, o presente estudo enfrenta o problema de investigar se o tamanho da punição tributária aplicada na esfera administrativa ou judicial em litígios fiscais tem relação com as tomadas de decisões de planejamento tributário agressivo nas empresas. Igualmente, pretende-se testar se há relação entre nível de planejamento tributário e a efetiva condenação tributária destas empresas, pelo fisco federal.

Ao menos duas teorias se correlacionam diretamente com o objeto desse estudo. No campo econômico e das finanças, a Teoria da Agência pode explicar os motivos pelos quais um *agente* – no caso, o responsável pelas decisões de planejamento tributário - adota mecanismos de cumprimento ou descumprimento de obrigações fiscais perante o *principal*, no caso, o Fisco. O problema analisado no estudo também pode ser discutido à luz da Teoria da Pena. Esta teoria, oriunda do Direito Criminal, afirma que a punição previamente estabelecida para os ilícitos de natureza criminal tem um caráter retributivo pessoal ao infrator e também possui um elemento de prevenção, no sentido de servir para evitar que outros integrantes da sociedade cometam os mesmos atos, prevenindo, desta forma, a ocorrência de novos crimes..

Para alcançar o desiderato deste estudo, fez-se necessário, inicialmente, averiguar qual a inter-relação entre o tamanho da punição da firma por atos que importem em redução de

tributos e a prática de planejamento tributário agressivo. Outro macro objetivo da pesquisa consiste em verificar se, havendo efetiva condenação tributária da firma, há mudança no seu nível de planejamento tributário.

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

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

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

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

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

Silva, W. S.; A relação entre o tamanho da punição fiscal, sua efetiva aplicação e o nível de planejamento tributário da firma: Um estudo baseado em métricas contábeis, pareceres jurídicos e listas de devedores do fiscal federal.

Assim, o presente estudo acompanha o crescente interesse dos *players* em conhecer o risco fiscal de uma determinada empresa, para fins de bem decidir sobre a viabilidade de investimentos nessas companhias.

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

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

## 2 REVISÃO DE LITERATURA

### 2.1 Teoria da agência

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

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

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

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

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

Silva, W. S.; A relação entre o tamanho da punição fiscal, sua efetiva aplicação e o nível de planejamento tributário da firma: Um estudo baseado em métricas contábeis, pareceres jurídicos e listas de devedores do fiscal federal.

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

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

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

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

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

Na visão de Andrade Filho (2006, 118):

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

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

Silva, W. S.; A relação entre o tamanho da punição fiscal, sua efetiva aplicação e o nível de planejamento tributário da firma: Um estudo baseado em métricas contábeis, pareceres jurídicos e listas de devedores do fiscal federal.

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

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

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

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

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

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

### 2.3 Teoria da pena

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

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

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

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

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

Doutro eito, o ambiente regulatório e judicial vivenciado no Brasil tem contribuído para a redução da força coercitiva das multas tributárias aplicadas. Os tomadores da decisão contábil são persuadidos a manterem-se praticando o planejamento tributário agressivo, pois o Colendo Supremo Tribunal Federal tem, sistematicamente, reconhecido que as multas que superaram o valor da obrigação principal revelam conteúdo confiscador. Isto atrai a ideia de que, não sendo

aplicada a multa em seu valor integral (até 150% do valor do tributo devido) as ações de planejamento tributário agressivo seriam favorecidas por implicarem um custo menor que o pagamento do tributo respectivo, se considerados o valor presente líquido da exação e o quantitativo de casos efetivamente punidos pela Administração Fazendária.

### 3 METODOLOGIA E DESENHO DE PESQUISA

#### 3.1 População, amostra e procedimentos de coleta

As amostras colhidas dos dados secundários (Economática) referenciam 200 empresas de todos os setores da economia, listadas na B3 – S/A - Brasil, Bolsa, Balcão, Brasil, no ano de 2016, excluindo-se aquelas do setor financeiro, por possuírem regulamentação específica imposta pelo Banco Central e aquelas que, por qualquer motivo, não apresentem alguma das métricas necessárias ao tratamento dos dados. Enfim, trata-se de um conjunto de dados com poucos parâmetros a serem testados, mas provenientes da quase totalidade da população.

Com relação aos dados primários para a análise da métrica de “tamanho da punição fiscal”, a coleta de evidências foi realizada pelo software Economática. Partiu-se dos valores registrados na conta de “provisões fiscais”, racionalizando-se tais provisões pelo ativo total.

**Tabela 1: Coleta de dados da amostra**

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

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

### 3.2 Especificação do Modelo

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

Assim, o modelo geral proposto tem a seguinte equação:

$$\text{NPT} = \beta_0 + \beta_1(\text{Tpunição}) + \beta_2(\text{EfetCond}) + \beta_3(\text{GOV}) + \beta_4(\text{SET}) + \beta_5(\text{TAM}) + e$$

Em que:

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

$\beta_0$  = Constante de efeito fixo do modelo para cada empresa;

Tpunição = Tamanho da punição fiscal, representando o risco fiscal;

EfetCond = Punição administrativa tributária recebida pela empresa (*dummy*);

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

TAM = Tamanho da empresa (logaritmo da receita total)

GOV = Nível de governança corporativa (*dummy*)

$\beta_n$  = Coeficientes das variáveis pesquisadas.

e = taxa de erro do modelo

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

### 3.3 Variável dependente: planejamento tributário agressivo

Para calcular o que aqui se denomina de planejamento tributário agressivo, foi utilizada uma variável obtida pela razão entre o total de tributos federais pagos pela empresa em um determinado ano, dividido pelo valor adicionado da corporação num determinado período de tempo. O resultado, intuitivamente, nos indica a taxa de tributação bruta de uma corporação. Desse quociente, descontou-se a taxa representativa da carga tributária do setor de atividade da empresa. Isto porque, só faz sentido falar-se em planejamento fiscal de uma determinada empresa se pudermos comparar a sua taxa de tributação com a de outros entes sujeitos ao mesmo ambiente fiscalizatório.

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

Em que:

NPT = Nível de planejamento tributário agressivo

TF = Dispêndio com tributos federais

VA = Valor adicionado pela empresa

CTSetorial = Carga tributária setorial

### 3.4 Variável independente: tamanho da punição em litígios fiscais

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

$$Tpunição = \frac{Prov.fiscais}{AtivoTotal}$$

Em que:

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

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

Silva, W. S.; A relação entre o tamanho da punição fiscal, sua efetiva aplicação e o nível de planejamento tributário da firma: Um estudo baseado em métricas contábeis, pareceres jurídicos e listas de devedores do fiscal federal.

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

### **3.5 Variável independente: efetiva condenação em litígios fiscais federais**

Para mensurar esta métrica, tomou-se como parâmetro a lista das 500 (quinhentas) maiores empresas devedoras do Fisco Federal, que consiste num relatório especial divulgado no final de 2015 (ano dos dados colhidos – 1), em que se apresentam dados sobre as empresas nacionais que tinham as maiores dívidas com o Fisco, portanto, foram efetivamente punidas anteriormente às práticas estudadas nesta pesquisa.

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

### **3.6 Testes paramétricos e multivariados**

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

### **3.7 Variáveis de Controle**

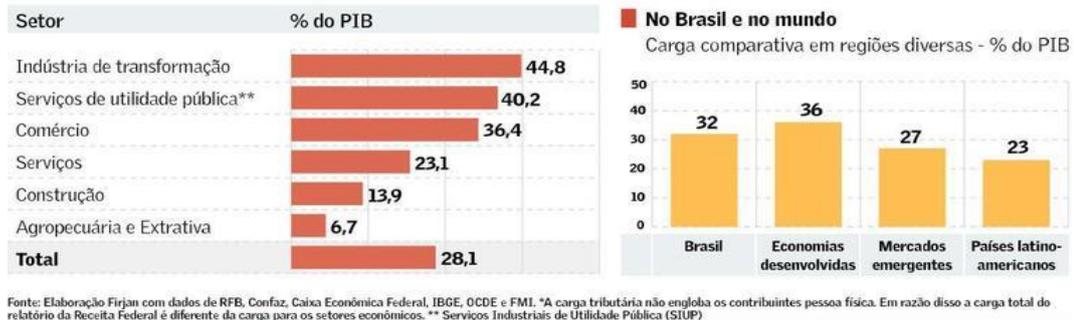
Inseriu-se uma variável de controle relativa ao setor de atuação empresarial, uma vez que cada um deles possui uma carga tributária diferente dos demais.

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

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

### Carga tributária

Por grandes setores em 2016 - em % do PIB\*



Fonte: Reprodução – Jornal Valor Econômico.

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

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

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

De igual modo, numa primeira regressão realizada, os resultados denotaram a existência de problemas de ausência de normalidade dos dados e heterocedasticidade dos resíduos. Estes obstáculos foram superados com a transformação dos dados iniciais da variável resposta em

dados mais suavizados **por meio da segunda transformação de Johnson**, fazendo com que os dados passassem a seguir distribuição normal. A partir daí, já na segunda regressão rodada, cujos resultados serão reportados neste trabalho, ficou constatada a normalidade e homocedasticidade dos resíduos e a ausência de multicolinearidade, o que permite fazer inferências sobre a população estudada (GUJARATI, 2011).

## 4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

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

### 4.1 Estatística Descritiva

**Tabela 3: Estatística descritiva**

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

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

**Fonte: Dados da pesquisa.**

Como a variável resposta da pesquisa é o nível de planejamento tributário da firma (NPT), verifica-se que a sua média é de 34%. Este dado indica que, das empresas pesquisadas, em média, há uma redução de 34% sobre a carga tributária esperada pelo Fisco para tais empresas. É possível extrair, ainda, a informação de que algumas empresas não realizam esse procedimento e outras utilizam até 181% de planejamento tributário agressivo. A disparidade é patente e justifica, mais uma vez, a investigação, cada vez mais detalhada, dos motivos que levam as empresas a efetuarem o planejamento tributário.

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

#### 4.2 Testes multivariados e paramétricos

Foram realizados testes de normalidade, após a transformação de Johnson na variável NPT, resultando em uma regressão que continha resíduos normais (Anderson-Darling – P-valor 0,227 e Shapiro-Wilk – P-valor 0,293), uma vez que o p-valor apresentado em ambos os testes é maior que 0,05, autorizando-se a rejeição da hipótese nula de heterocedasticidade e, portanto, possibilitando a extração de inferências sobre a população estudada.

O teste da homocedasticidade das variâncias, obtido após as transformações dos dados, confirmou que os resíduos são homocedásticos, uma vez que o p-valor = 0,35 > 0,05, para o teste de BreuschPagan, é indicativo de que é possível rejeitar a hipótese nula de heterocedasticidade.

Isso é importante, pois permite validar os coeficientes da regressão linear obtida, pois respeitaram-se os pressupostos do referido modelo regressor linear.

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

Pela matriz de colinearidade foi possível verificar que nenhum dos valores absolutos dos fatores de colinearidade mostrou-se superior a 0,90. Por essa razão, o trabalho não padece

de vícios neste particular.

Os resultados da estatística de regressão indicam um  $R^2$  de 0,22 que demonstra o percentual de variação no planejamento tributário agressivo que é explicado pelas variáveis estudadas. Como se sabe, o valor do  $R^2$  é influenciado pelo tamanho da amostra estudada e pela quantidade de regressores examinados. No caso concreto, verifica-se que o modelo proposto tende a explicar pelo menos 22% da variação do planejamento tributário das empresas constantes da amostra.

#### 4.3 Resultados da Pesquisa

**Tabela 4: Coeficientes da regressão linear múltipla com a transformação de Johnson**

<i>Preditor</i>	<i>Estimativa</i>	<i>Coefficientes</i>		
		<i>Desvio Padrão</i>	<i>Estat. t</i>	<i>P-valor</i>
Intercepto	2,032588084	0,422802036	4,807422649	0,00000305864
TPUNIÇÃO	-0,436031701	2,287806448	-0,190589419	0,84904657568
EFETCOND	0,109272028	0,223444016	0,489035375	0,62536907078
TAM	0,091226925	0,078710333	1,159020957	0,24787227195
GOV	-0,38090011	0,136935056	-2,781611386	0,00594273759
SET	-11,95918027	1,761535245	-6,789066698	0,00000000013

**Fonte: Dados da pesquisa.**

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

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

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

Silva, W. S.; A relação entre o tamanho da punição fiscal, sua efetiva aplicação e o nível de planejamento tributário da firma: Um estudo baseado em métricas contábeis, pareceres jurídicos e listas de devedores do fiscal federal.

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

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

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

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

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

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

Na outra ponta, o fato de a efetiva condenação fiscal não apresentar significância estatística lança olhares para a fraca punição atualmente exercida pelo principal (Fisco) sobre o agente (empresa). Significa dizer que, mesmo com uma punição administrativa, com imposição de multa tributária, pagamento de juros e correção monetária e inclusão do nome da

devedora nos cadastros de negativados fiscais, tais providências não são suficientes para influenciar na redução do planejamento fiscal agressivo. Este cenário é consentâneo com outros trabalhos internacionais já desenvolvidos. Ma e Thomas (2016) pesquisaram a influência das condenações civis sobre o planejamento tributário e não encontraram qualquer evidência dessa inter-relação. No entanto, o mesmo estudo verificou que a pena criminal imputada aos infratores da legislação tributária foi suficiente para fazer refrear as decisões de *tax avoidance* no cenário estadunidense.

Nessa trilha, considerando-se que os resultados do estudo fortalecem a tese de ausência de associação entre tamanho da provável punição fiscal, a efetiva condenação tributária e o planejamento tributário agressivo, pode-se cogitar da ineficácia das penalidades tributárias civis previstas no ordenamento jurídico brasileiro, para o caso das empresas estudadas nesta pesquisa.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

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

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

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

agressivo dessas corporações.

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

### **5.1 Contribuições e oportunidades de pesquisa**

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

## REFERÊNCIAS

- ANDRADE FILHO, E. O. Transparência Fiscal e Planejamento Tributário Internacional. In: MOREIRA JÚNIOR, Gilberto de Castro; PEIXOTO, Marcelo Magalhães (Org.). **Direito tributário internacional**. São Paulo: MP Editora, 2006, p. 118.
- ARMSTRONG, C. S.; BLOUIN, J. L.; LARCKER, D. F. The incentives for tax planning. **Journal of accounting & economics**, v. 53 n. 1-2, p. 391-411, 2012.
- BITENCOURT, C.R. **Tratado de direito penal**. Vol. 1: parte geral. 23ª ed, São Paulo: Saraiva, 2016.
- DESAI, M., AND D. DHARMAPALA. Corporate Tax avoidance and Firm Value. **Review of economics and statistics**, v, 91, p 537–546, 2009.
- GUJARATI, D. N.; PORTER, D. C. **Econometria básica**. 5. ed. Porto Alegre: AMGH, 2011.
- HANLON, M; HEITZMAN, S. A review of tax research. **Journal of accounting and economics**. v. 50, n. 2–3, p. 127–178, 2010.
- JENSEN, M.C.; W. H. MECKLING, 1976. Can the corporation survive? University of Rochester, Rochester, NY, 1976. **Center for Research in Government Policy and Business Working Paper**, n. PPS 76-4/1976
- MA, M.S.: THOMAS, W.B., **Legal environment and corporate tax avoidance: evidence from state tax codes**. Carolina do Norte, 2016. Disponível em <http://taxsymposium.web.unc.edu/files/2016/08/Legal-Environment-and-Corporate-Tax-Avoidance.pdf> , acesso em 24.11.2018.
- MALAQUIAS, C. R. Legitimidade do planejamento tributário: critérios. **Tributação em revista**, v. 17, n. 59, p. 47-56, 2011.
- SANTANA, S. L. L., & REZENDE, A. J. Corporate tax avoidance and firm value: evidence from Brazil, **Revista contemporânea de contabilidade**, 13(30), pp. 114–133, 2016.
- WATTS, R. L., & ZIMMERMAN, J. L. The Demand for and Supply of Accounting Theories: The Market for Excuses. **The accounting review**, 4 (2), pp. 273-305, 1979.