



Universidade de Brasília - UnB

Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade - FACE

Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais - CCA

Curso de Ciências Contábeis

**OS EFEITOS DA SUBVENÇÃO GOVERNAMENTAL FRENTE À ELISÃO FISCAL  
E A GERAÇÃO DE RIQUEZA**

Autora: Geovanna Gonzaga do Nascimento

Orientador: Prof. Dr. Rodrigo de Souza  
Gonçalves

Brasília – DF

2015

Universidade de Brasília (UnB)  
Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (FACE)  
Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais (CCA)  
Bacharelado em Ciências Contábeis

**OS EFEITOS DA SUBVENÇÃO GOVERNAMENTAL FRENTE À ELISÃO FISCAL  
E A GERAÇÃO DE RIQUEZA**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais (CCA) da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (FACE) da Universidade de Brasília (UnB) como requisito à conclusão da disciplina Pesquisa em Ciências Contábeis e obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador:

Professor Doutor Rodrigo de Souza Gonçalves

Brasília – DF

2015

## AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus que sempre me dá forças, pela oportunidade de vivenciar este momento na companhia das pessoas que amo.

Agradeço aos meus pais, por me apontarem os estudos como a oportunidade de uma mudança positiva em todas as áreas da minha vida, por todo o apoio dedicado a mim durante todos esses anos, pelo amor, compreensão e também pelos “sapos”. Aproveito este agradecimento para dedicar a eles essa pesquisa.

Agradeço ao Professor Rodrigo de Souza Gonçalves, pela orientação, apoio, conselhos e compreensão durante todo o processo deste estudo.

Agradeço as meus irmigos(as) Jonas, Luiza Daniela e Bruna, pela mais verdadeira troca de afeto, compreensão, apoio, amor e farra.

Agradeço ao meu parceiro de aventuras e também namorado Bruno por todo amor, companhia, suporte e também por ler 300 versões do meu trabalho hahah.

Agradeço também à Lia por compreender minha ausência no trabalho e me apoiar para que a pesquisa fosse entregue dentro do prazo estabelecido.

Por fim e não menos importante agradeço a todos os meus amigos da UnB com quem dividi muitas emoções, aflições e risadas.

A todos vocês meus mais sinceros agradecimentos.

*“Seja a mudança que você quer ver no  
mundo”.*

Mahatma Gandhi

## RESUMO

Esta pesquisa possui o objetivo de observar se as empresas brasileiras de capital aberto que receberam subvenções governamentais apresentaram maior nível de elisão fiscal (*tax avoidance*) quando se comparadas a empresas que não receberam tais subvenções e se estas geraram mais riqueza para a sociedade no ano de 2014. A metodologia abordada para constatação de tal objetivo, foi a aplicação de medidas de estatística descritiva nos resultados dos índices de elisão fiscal (*Effective Tax Rate – ETR*), de geração de riqueza (Quociente entre o Valor Adicionado bruto e o Faturamento – QVAF) e de distribuição de riqueza (Índice de Distribuição do Valor Adicionado – IDVA) encontrados através das informações coletadas numa amostra de 64 empresas listadas na BM&FBOVESPA no ano de 2014 dividida em dois grupos de 32 empresas cada, comparados em relação ao seu porte e setor de atuação. Como resultado se verificou que as empresas receptoras de subvenções governamentais, apresentaram um maior nível de elisão em relação aos tributos sobre o lucro durante o ano de 2014, sendo inconclusiva a questão da geração de riqueza para os grupos.

**Palavras-Chave:** Elisão Fiscal. Subvenção Governamental. Riqueza. Sociedade.

## ABSTRACT

This research has the objective of see if brazilian open companies who received government incentives submitted a higher level of tax avoidance when compared to companies that did not receive those incentives and these have generated more rich for the society in 2014. The methodology used for realization of a goal, it was application in descriptive statistic measures of the results of the indices of tax avoidance (*Effective Tax Rate –ETR*, rich generation (Quotient between the Gross Value Added and Revenues -QVAF) and income distribution (Distribution Index Value Added – IDVA) found through the information collected in a sample 64 companies listed on BM&FBOVESPA in 2014 divided into two groups of 32 each companies, compared in relation to their size and sector of activity. As a result it was found that companies who received government incentives showed a higher level of tax avoidance in relation to income taxes for the year 2014, was inconclusive the issue of wealth creation for the groups.

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>10</b>
<b>2. REFERENCIAL TEÓRICO .....</b>	<b>13</b>
2.1 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO (TAX PLANNING) E ELISÃO FISCAL (TAX AVOIDANCE) ....	13
2.2 SUBVENÇÃO GOVERNAMENTAL E A GERAÇÃO DE RIQUEZA.....	16
<b>3. METODOLOGIA.....</b>	<b>20</b>
3.1 OBJETO DE ESTUDO .....	20
3.2 INDICADORES DE ELISÃO FISCAL .....	22
3.3 INDICADORES DE GERAÇÃO DE RIQUEZA.....	23
3.4 TÉCNICAS DE ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	25
<b>4. ANÁLISE DOS RESULTADOS .....</b>	<b>27</b>
4.1 EFFETIVE TAX RATE (TAXA EFETIVA DE IMPOSTOS) – ETR .....	27
4.2 QUOCIENTE ENTRE O VALOR ADICIONADO E O FATURAMENTO – QVAF .....	29
4.3 ÍNDICE DE DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO – IDVA.....	31
<b>5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>35</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.</b>
<b>APÊNDICE .....</b>	<b>42</b>

## LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - ESTATÍSTICAS DE TENDÊNCIA CENTRAL E DISPERSÃO DA ETR – G0 E G1 .....	27
TABELA 2 – ESTATÍSTICAS DE POSIÇÃO DA ETR – G0 E G1.....	28
TABELA 3 – ESTATÍSTICAS DE TENDÊNCIA CENTRAL E DISPERSÃO DO QVAF – G0 E G1 .....	29
TABELA 4 – ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS DE POSIÇÃO DO QVAF – G0 E G1.....	30
TABELA 5 – ESTATÍSTICA DESCRITIVA DE TENDÊNCIA CENTRAL DO IDVA I – G0 E G1 ....	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
TABELA 6 – ESTATÍSTICA DESCRITIVA DE TENDÊNCIA CENTRAL IDVA II – G0 E G1 .....	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
TABELA 7 – ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS DE TENDÊNCIA CENTRAL DO IDVA III – G0 E G1 .....	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.



## **LISTA DE QUADROS**

<b>QUADRO 1 – EMPRESAS PERTENCENTES À AMOSTRA FINAL POR SETOR.....</b>	<b>21</b>
<b>QUADRO 2 – FONTES DAS SUBVENÇÕES RECEBIDAS PELAS EMPRESAS PERTENCENTES À AMOSTRA .....</b>	<b>22</b>
<b>QUADRO 3 – RESUMO COM OS INDICADORES A SEREM UTILIZADOS E SUA FINALIDADE PARA O OBJETIVO .....</b>	<b>25</b>

## **LISTA DE GRÁFICOS**

<b>GRÁFICO 1 – TENDÊNCIA CENTRAL E DISPERSÃO DA ETR - G0 E G1.....</b>	<b>28</b>
<b>GRÁFICO 2 – TENDÊNCIA CENTRAL E DISPERSÃO QVAF PARA OS GRUPOS G0 E G1.....</b>	<b>30</b>
<b>GRÁFICO 3 – PERCENTUAL MÉDIO DISTRIBUÍDO PARA G0 E G1 .....</b>	<b>33</b>

## 1. INTRODUÇÃO

O planejamento tributário busca maneiras de reduzir os custos com os tributos, sendo tal atividade no Brasil uma prática nas empresas como forma de serem mais competitivas frente aos concorrentes. Glasser (2010) afirma que a crescente competitividade característica do mercado atual transformou o planejamento em uma ferramenta cada vez mais presente nas empresas.

De forma a se acompanhar e compreender essa realidade surgem a cada dia novos estudos acadêmicos nacionais buscando relacionar o tema a questões como à governança corporativa, ao risco de mercado, a reorganização societária, a elisão fiscal e a evasão fiscal.

Para Gryzbovski e Hahn (2006, p. 847) tributo é “a participação obrigatória do indivíduo, da empresa e da instituição para o financiamento dos gastos do ente tributante para a manutenção e a prestação de serviços públicos”.

Ainda afirmam que “tanto o governo quanto os canais de comunicação popular fornecem explicações mínimas sobre a tributação e as suas implicações na vida das empresas e das pessoas”. (GRYZBOVSKI; HAHN, 2006, p. 849).

Essa falta de informação não demonstra a importância do recolhimento dos tributos nas relações sociais, o que muitas vezes, faz com que os contribuintes procurem meios para evitar este recolhimento.

A elisão fiscal (*tax avoidance*), por exemplo, ainda que lícita, faz com que os tributos que são essenciais à manutenção das atividades praticadas pelo Estado, não atinjam o seu objetivo de proporcionar à sociedade os serviços necessários ao bem estar de todos. (HARARI; DONYETS-KEDAR 2013).

Assim, ainda que não seja de pleno conhecimento de todos, a tributação é necessária para o bem-estar social, de modo que, se toda a população deixasse de cumprir com as suas obrigações fiscais, em uma situação extrema, não haveriam mais serviços públicos aos cidadãos brasileiros independente de seu poder aquisitivo.

Além da questão tributária o Brasil é conhecido por outro assunto: a má distribuição de renda (BARAU, 2010).

Com a finalidade de solucionar este tema e de impulsionar a economia do país, o poder público criou as subvenções governamentais, dentre outros mecanismos. As subvenções governamentais, de forma simplificada, devem resultar em uma troca de papel entre estado e o contribuinte, de forma que, os tributos deixassem de ser pagos diretamente ao poder público e se revelassem através de benefícios diretos para à sociedade (LEWIS, 2010; FORMIGONI,

2008).

Essa reciprocidade é indispensável para o cumprimento das atribuições do governo para com a sociedade, caso contrário os recursos públicos, deixam de atingir seu objetivo.

No entanto, têm-se a ideia, de que empresas subsidiadas, possuem maiores vantagens competitivas em relação às empresas concorrentes, isso porque os incentivos são muitas vezes considerados como parte da prática elisiva destas entidades (PIQUERAS, 2010; MOREIRA, 2003).

Entretanto a prática elisiva não depende da subvenção e pode decorrer das mais diversas formas de gerenciamento tributário. Ao receber subvenções o objetivo da empresa pode não ser apenas a redução da carga tributária, assim como, nada impede que empresas não receptoras destes incentivos usem de outros meios de elisão fiscal em suas atividades.

Frente ao exposto, esta pesquisa tem o propósito de responder ao seguinte problema de pesquisa: Empresas brasileiras abertas que receberam subvenções governamentais apresentaram maiores níveis de elisão fiscal se comparado a empresas que não possuíam tais incentivos durante o ano de 2014? Adicionalmente, empresas com tais características geraram maior riqueza para sociedade naquele ano?

Têm-se com objetivo geral deste estudo analisar se empresas que receberam subvenções governamentais possuem maior índice de elisão fiscal, vis-à-vis, geração de riqueza para a sociedade. Para tanto os objetivos são:

- a) Identificar as empresas brasileiras abertas que receberam subvenção governamental durante o ano de 2014;
- b) Elaborar grupo de controle a partir de empresas brasileiras abertas que não receberam subvenção governamental no ano de 2014, cujas características sejam semelhantes;
- c) Verificar qual grupo de empresas apresentou maior geração de riqueza levando-se em consideração as variáveis de elisão e subvenção governamental.

Cabello (2012), que analisou o comportamento da *Effective Tax Rate (ETR)* nas empresas que adotaram determinadas práticas de planejamento tributário sobre o lucro nos anos de 2009 e 2010, verificou que em geral empresas que adotaram tais práticas apresentaram uma menor taxa efetiva de impostos, validando assim a *Effective Tax Rate* como uma medida de mensuração de elisão dos tributos sobre o lucro. Gomes (2012) observou que, características da governança corporativa - remuneração dos administradores -

influenciou nas práticas de gerenciamento tributário de empresas durante os anos de 2001 a 2010, observando assim que existem fatores que influenciam as decisões sobre adotar ou não o planejamento tributário. Rego (2003) avaliou que entre os anos de 1990 a 1997, empresas multinacionais apresentaram maiores economias de escala e maiores níveis de elisão quando se comparado a empresas nacionais, Rego (2003) ainda observou que quanto maiores eram os resultados destas empresas maior era a tendência à práticas elisivas. Rodrigues Jr (2003) realizou um estudo com duas empresas receptoras de incentivos fiscais no estado do Ceará dentre os anos de 1998 a 2000, e verificou que houve um maior benefício do que custos em relação aos incentivos recebidos por essas empresas. Estes foram alguns dos estudos realizados tanto em relação à elisão quanto aos incentivos, entretanto não foi encontrada na literatura nacional até o presente momento, análise a partir do enfoque proposto nesta pesquisa.

A análise conjunta dos temas resulta em benefícios tanto para a sociedade quanto para a comunidade acadêmica ao evidenciar não apenas as possíveis conexões entre a elisão e as subvenções governamentais, mas também ao se avaliar os custos e benefícios das subvenções e ao contribuir com a discussão sobre as repercussões tanto da elisão fiscal quanto das subvenções para a sociedade.

O trabalho está organizado em cinco capítulos incluindo a introdução, que apresentou trabalho através contextualização do tema, problema, objetivo e justificativa da pesquisa. O segundo capítulo trará o referencial teórico com o objetivo de fundamentar o estudo, neste capítulo serão apresentados os conceitos e definições de planejamento tributário (*tax planning*) de elisão fiscal (*tax avoidance*), de subvenção governamental e de geração de riqueza. O terceiro capítulo apresentará a metodologia utilizada para o recolhimento, cálculo e análise dos dados visando solucionar o problema de pesquisa. O quarto capítulo abordará a análise dos resultados obtidos com a pesquisa. E por fim, o capítulo quinto encerrará o estudo a partir da conclusão e considerações finais observadas na pesquisa.

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 Planejamento Tributário (*Tax Planning*) e Elisão Fiscal (*Tax Avoidance*)

Em geral, os brasileiros estão sujeitos à tributação de seus bens, rendas e consumos através das mais diferenciadas leis vigentes, alíquotas, fatos geradores e formas de pagamento. Por esta razão, a carga tributária e a gestão dos tributos têm sido consideradas por autores como Gomes (2012) e Formigoni (2008) alta e complexa, assumindo assim, uma parte significativa dos custos nos negócios empresariais que influenciam de forma relevante os números contábeis.

Diante disto, o planejamento tributário pode ser considerado uma das muitas formas de se gerenciar os resultados e conseqüentemente aumentar o retorno da empresa melhorando seu posicionamento perante o mercado.

Harari e Donyets-Kedar (2013) defendem o planejamento tributário como um direito reconhecido aos contribuintes, desde que feito através de meios legais, e citam trecho da alteração do regulamento de imposto de renda de Israel portaria nº 147, para expor as práticas do planejamento tributário atual:

O planejamento tributário atual é global, sofisticado, e faz uso de instrumentos jurídicos e financeiros, bem como de "paraísos fiscais" (*tax heavens*), aproveitando de tratados fiscais (HARARI; DONYETS-KEDAR; 2013, p. 11)<sup>1</sup>

Scholes e Wolfson (1992) apud. Shackelford and Shevlin (2001) observaram essa evolução e desenvolveram uma estrutura conceitual à luz da teoria do planejamento tributário. Para ser eficaz, essa estrutura necessita que o planejamento considere todas as questões relativas ao negócio e não apenas o tributo em si. Essa estrutura utiliza de três alicerces fundamentais: *all parts*, *all taxes*, e *all costs*; ou seja, para um planejamento eficaz é necessário (SCHOLES E WOLFSON 1992, p.2 apud. SHACKELFORD AND SHEVLIN, 2001, p. 322):

- Se considerar todas as implicações tributárias e todas as partes envolvidas em uma transação (*all parties*);
- Se considerar todos os tributos incluídos no negócio e não apenas os tributos explícitos (*all taxes*);

---

<sup>1</sup> The current tax planning is global, highly sophisticated, and makes use of legal and financial tools as well as of "tax havens", taking advantage of tax treaties - Bill for Amendment to the Income Tax Ordinance (No. 147), 2005, sections 47 and 48.

- Se reconhecer que os tributos são apenas um dos custos existentes no negócio e que para ser eficiente, o planejador deve reconhecer todos os custos existentes na transação (*all costs*).

Gubert (2003, p 33.) conceitua o planejamento tributário como “o conjunto de condutas comissivas ou omissivas da pessoa física ou jurídica, realizadas antes ou depois da ocorrência do fato gerador, destinadas a reduzir, mitigar, transferir ou postergar legal e licitamente os ônus dos tributos”. Sendo conhecido como elisão fiscal por diversos autores como Moreira (2003), Kirchler, Maciejovsky e Schneider (2010) e Rego(2003), quando feito através de meios legais.

Para Glaser (2010, p.37) a elisão fiscal tem como finalidade “diminuir, evitar ou retardar o pagamento do tributo, ou seja, o contribuinte poderá analisar se realizará a conduta ou não, para fins de incidência do fato gerador, se caso realize, o faça de forma menos onerosa”.

Na visão de Moreira (2003, p.6 ) é considerada como:

Instrumento da maior utilidade, tanto para pessoas naturais como – e principalmente – para jurídicas, podendo assumir as seguintes formas:

- **Elisão induzida pela lei:** o próprio ordenamento jurídico contém disposições no sentido de reduzir a tributação de empresas que atendam a certos requisitos, sendo estes, via de regra, exigidos em prol do interesse nacional ou regional. São os casos de isenções concedidas a empresas instaladas em regiões pouco desenvolvidas (v.g., Zona Franca de Manaus).
- **Elisão por lacuna na lei:** esta é a típica elisão fiscal, que encontra forte resistência do Fisco e de certas correntes doutrinárias. Como a Carta Magna prevê que ninguém é obrigado a fazer ou deixar de fazer algo senão em virtude de lei, a existência de lacuna nesta última possibilita ao contribuinte utilizar-se de eventuais “falhas legislativas”.

Nesse contexto, Kichler, Maciejovsk e Schneider (2001, p.3) explicam a elisão fiscal e a diferencia da evasão fiscal:

A elisão fiscal (*tax avoidance*) é a uma tentativa de reduzir os pagamentos de impostos por meios legais, por exemplo, explorando brechas nas leis referentes a impostos, enquanto que a evasão fiscal (*tax evasion*) refere-se a uma redução ilegal de pagamentos de impostos, por exemplo, declaração de renda inferior a real ou a declaração de taxas de dedução superiores as reais.

Glasser (2010), ainda afirma que a evasão fiscal é uma expressão utilizada como sinônimo de fraude fiscal, sendo assim considerada um ilícito tributário sujeito as leis que dispõe sobre crimes contra a ordem tributária.

Portanto diferentemente da elisão fiscal que opera dentro dos limites fiscais a evasão fiscal é ilegal e é definida pelo Cosif como: “ato ilegítimo, que simula operações e tem o

sentido enganoso ou doloso de evitar a tributação”.

Entretanto, apesar de ser tratada na literatura como lícita, a elisão possui consequências à sociedade, pois afeta o pagamento dos tributos que de acordo com Hilgert (2012) são de fundamental importância, porque é através destes que o Estado obtém os recursos para cumprir com a sua finalidade de promover e proteger a dignidade da pessoa humana.

Apesar de admitirem o planejamento fiscal lícito como direito dos contribuintes, Harari e Donyets-Kedar (2013) reconhecem que os tributos são necessários à sociedade, pois contribuem para políticas que desenvolvem a população a força de trabalho e a economia como um todo.

Para efeitos desta pesquisa, a elisão fiscal será entendida como a forma lícita do planejamento tributário, sendo admitida a importância do recolhimento dos tributos para o bem-estar da sociedade.

Hanlon e Heitzman (2010), após uma ampla revisão da literatura sobre elisão fiscal (*tax avoidance*), em trabalhos como os de Shackelford Shevlin (2001), Phillips (2003), Desai (2003), Mills e Newberry (2001), dentre outros, observaram que existem diferentes medidas de elisão fiscal, mas, que nem todas essas medidas existentes na literatura são adequadas para a realização de pesquisas, isso porque, a contabilidade societária possui práticas distintas da legislação tributária.

Segundo Cabello (2012, p. 49), essas dificuldades também existem no Brasil:

Na legislação tributária brasileira, existem situações em que os tributos sobre o lucro possuem influência de valores extras contábeis, ou seja, aqueles valores que são mantidos apenas no LALUR ou não são escriturados em contas de resultado, apenas em contas patrimoniais. Esse é o caso da depreciação acelerada incentivada, compensação de prejuízos fiscais, exclusões e adições por diferenças temporárias, incentivos fiscais e assim por diante.

Hanlon e Heitzman (2010) verificaram, que as evidências até então encontradas sugerem que as diferenças entre o lucro contábil e o lucro tributável, fornecem informações sobre os ganhos correntes e futuros e podendo indicar gerenciamento de resultados antes dos impostos.

A partir desta verificação, os autores fizeram como primeira sugestão de mensuração da elisão fiscal a utilização da *Current ETR* ou *Effective Tax Rate* (ETR).

A ETR é calculada pela razão entre os Tributos sobre o Lucro e o Lucro antes dos Tributos, representando assim a taxa efetiva dos tributos e já foi utilizada em diversas pesquisas como Piqueras (2010), Dyreng, Hanlon e Maydew (2010) Armstrong e Blouin



(2011) e Cabello (2012). Essa taxa apresenta a taxa média do IRPJ e CSLL para cada um real de lucro.

Uma segunda sugestão feita por Hanlon e Heitzman (2010) para se mensurar a elisão fiscal seria através das *BTD (Book-Tax Differences)*:

Foram realizados diferentes estudos com diferentes enfoques e medidas de *BTD*, alguns se concentraram em diferenças temporárias (*temporary BTD*) como Phillips (2003) e Hanlon e Shevlin (2005), enquanto outros concentram nas diferenças totais entre os impostos e lucro contábil antes de impostos (*Total BTD*) como Mills e Newberry (2001), e por último outros que se concentram sobre o total de diferenças no pós-imposto de renda (*Post BTD*), Lev e Nissim (2004). (HANLON; HEITZMAN, 2010, p. 132)

A *BTD* é considerada uma medida eficiente por autores como Piqueras (2010), Armstrong e Blouin (2011) e Rego (2003) no entanto a mesma depende diretamente das informações sobre o lucro tributável.

Nesse contexto Desai e Dharmapala, afirmam que a *BTD (book-tax gap ou book-tax differences)*:

Trata das diferenças entre os livros fiscais e os livros contábeis resultantes da diferença entre a renda declarada ao mercado de capitais usando Princípios Contábeis geralmente aceitos (GAAP) e a renda declarada às autoridades fiscais. (DESA; DHARMAPALA 2009, p.8)

Sabendo-se que as declarações fiscais são reservadas, ou seja, que as rendas declaradas às autoridades fiscais não podem ser observadas diretamente, devendo ser “deduzidas” através da verificação dos dados contábeis e financeiros (MANZON; PLESKO, 2002), se entendeu necessário de forma a evitar distorções, utilizar nesta pesquisa apenas a *Effective Tax Rate (ETR)* que utiliza essencialmente as informações declaradas à sociedade através das demonstrações contábeis.

## 2.2 Subvenção Governamental e a Geração de Riqueza

Segundo o CPC 7(R1) item 3, assistência governamental e subvenção governamental podem ser definidas respectivamente como:

- A ação de um governo destinada a fornecer benefício econômico específico a uma entidade ou a um grupo de entidades que atendam a critérios estabelecidos.
- Uma assistência governamental geralmente na forma de contribuição de natureza pecuniária, mas não só restrita a ela, concedida a uma entidade normalmente em troca do cumprimento passado ou futuro de certas condições relacionadas às atividades operacionais da entidade.

Podendo a Subvenção ser concedida nas seguintes formas CPC 7(R1)3:

- *Subvenções relacionadas a ativos* são subvenções governamentais cuja condição principal para que a entidade se qualifique é a de que ela compre, construa ou de outra forma adquira ativos de longo prazo [...].
- *Subvenções relacionadas a resultado* são as outras subvenções governamentais que não aquelas relacionadas a ativos.
- *Isenção tributária* é a dispensa legal do pagamento de tributo sob quaisquer formas jurídicas (isenção, imunidade, etc.). *Redução*, por sua vez, exclui somente parte do passivo tributário, restando, ainda, parcela de imposto a pagar.
- *Empréstimo subsidiado* é aquele em que o credor renuncia ao recebimento total ou parcial do empréstimo e/ou dos juros, mediante o cumprimento de determinadas condições. De maneira geral, é concedido direta ou indiretamente pelo Governo, com ou sem a intermediação de um banco [...].

Ainda de acordo com o CPC R7(1), item 6:

A subvenção governamental pode ser designada como: subsídio, incentivo fiscal, doação, prêmio e etc.

Assim, qualquer uma dessas designações, devem ser entendidas como subvenções, sendo a subvenção por sua própria definição ser entendida como uma forma de assistência governamental.

Segundo Piqueras (2010, p.33) “os incentivos fiscais são exemplos de elisões decorrentes da lei, pois a própria norma traz formas de benefícios tributários aos usuários [...]”.

No entanto, a finalidade dos incentivos não é apenas a redução da carga tributária das entidades receptoras e dado que de acordo com o CPC R7(1), itens 8, 10A, 19, 38C e 39 existe a obrigatoriedade do cumprimento de condições, por parte das empresas receptoras das subvenções para que as mesmas sejam concedidas.

Segundo Formigoni (2008, p.35) “os incentivos fiscais não objetivam privilegiar o contribuinte, mas promover ações ou comportamentos em prol da sociedade”. Na medida em que “são instrumentos utilizados pelas esferas governamentais com o intuito de desenvolver determinada região. Essa concessão é baseada na premissa que, os benefícios gerados superam os custos decorrentes da renúncia fiscal” (RODRIGUES JÚNIOR, 2003, p. 15).

Ainda segundo Formigoni (2008, p.9):

Os incentivos fiscais estão diretamente relacionados aos tributos, que são arrecadados pelo Estado e servem de fonte de financiamento para as

atividades constitucionais por ele desenvolvidas em benefício da população no âmbito da saúde, educação, segurança habitação, transporte e outros.

Nesse contexto, “pode-se dizer que a ação social não realizada pelo Estado, com os recursos arrecadados, será realizada pela empresa, com esse mesmo dinheiro, dispensado pelo Estado sob a roupagem dos incentivos fiscais” (LEWIS, 2010, p. 209).

Logo, quando uma entidade recebe assistência governamental na forma subvenções de qualquer tipo, determinado tributo deixa de ser aplicado em políticas públicas, sendo assim esperado que as entidades ao receberem esses incentivos, possam retorna-los através de benefícios positivos para sociedade.

Uma das formas para se aferir esse retorno é por intermédio do Valor Adicionado, cuja demonstração está disciplinada pelo o CPC 9 - Demonstração do Valor Adicionado (DVA), e tem como finalidade evidenciar a riqueza criada pela entidade em determinado período.

“Esta demonstração evidencia de forma transparente o valor gerado pelas corporações, ou seja, a riqueza nova gerada a partir de sua atividade operacional e sua repartição aos segmentos beneficiários” (TINOCO; MORAES, 2008, p. 8).

Nesta linha Rodrigues Jr (2003, p.46) afirma que “o valor adicionado de uma empresa apresenta, então, a riqueza por ela gerada e transferida, sendo um dado de caráter relevante para o aspecto social da empresa, pois divulga como esta riqueza foi distribuída”.

Santos (2003), desenvolveu o quociente entre o valor adicionado e o faturamento (QVAF), chamado por Rodrigues jr (2003) de taxa de valor adicionado bruto (VAB), como forma de mensurar quanto das vendas se transformaram em riqueza criada pela empresa e distribuída posteriormente à sociedade.

Através do (QVAF) pretende-se encontrar e comparar a riqueza gerada pelas empresas receptoras e não receptoras das subvenções governamentais.

Será demonstrada ainda, a forma de distribuição do valor adicionado das empresas desde seu valor adicionado bruto até o valor adicionado distribuído. Para isso será utilizado o Índice de distribuição do valor adicionado (IDVA) em três partes da demonstração do valor adicionado, de forma a se observar a proporcionalidade das retenções e valor adicionado líquido produzido em relação ao valor adicionado bruto; a proporcionalidade entre o valor líquido produzido e o valor adicionado recebido em transferência em relação ao valor adicionado à distribuir; e a proporcionalidade entre o valor adicionado a distribuído e cada receptor dessa distribuição (pessoal, impostos/taxas/contribuições, capital de terceiros e capital próprio).

O IDVA não foi utilizado anteriormente por nenhum autor, entretanto, através dele será possível observar a forma como se deu a distribuição da riqueza pelas entidades.

Esta informação é considerada útil já que antes das informações sobre o valor adicionado das empresas se tornar obrigatória foi sugerida por Tinoco (1984, p.39 e 40 apud. Tinoco e Moraes, 2008, p.4) “a informação do valor adicionado gerado pelas empresas e sua repartição entre seus beneficiários em muito enriqueceria a informação contábil e social, sendo de importância vital para todos quanto se dedicam ao mister de analisar balanços”.

Para fins desta pesquisa considerar-se-á recebedora de Subvenções empresas que efetivamente fizeram menção ao recebimento das mesmas nas Notas Explicativas às demonstrações financeiras padronizadas analisadas.

O modelo de demonstração do valor adicionado utilizado por empresas listadas na BM&FBOVESPA está presente no Apêndice B deste estudo.

### 3. METODOLOGIA

#### 3.1 Objeto de Estudo

Buscando-se atender ao objetivo desta pesquisa, o objeto de estudo deste trabalho são as empresas listadas na BM&FBOVESPA no ano de 2014, receptoras de subvenção governamental passíveis de comparação a empresas não receptoras em relação ao porte e ao setor de atuação.

Em razão do objetivo, objeto e das limitações do estudo foram excluídas da amostra:

- I. Instituições financeiras e equiparadas, pois estas possuem regulamentação de Imposto de renda diferenciada (PIQUERAS, 2010);
- II. Empresas cujos dados financeiros não estejam apresentados ou tenham sido apresentados de forma incompleta em relação aos tributos sobre o lucro, pois esta informação é essencial ao estudo (GOMES, 2012);
- III. Empresas com ETR's e QVAF's negativos, pois estes estão fora da normalidade e podem influenciar os resultados e análises;
- IV. Empresas receptoras de subvenções que não possam ser comparadas com empresas concorrentes que não receberam subvenções, e vice-versa;
- V. Empresas que apresentaram prejuízos, pois estas não possuem a informação de tributos após o lucro (HANLON E HEITZMAN, 2010).

Empresas que apresentaram apenas benefícios decorrentes de exclusões previstas pelo Regulamento de Imposto de Renda tais como: deduções por doações, Juros sobre capital próprio (JSCP) e Equivalência Patrimonial assim como as que apresentaram apenas o Programa de Avaliação do Trabalhador (PAT) como incentivo, foram consideradas não receptoras de subvenções, respectivamente por não serem englobadas no conceito de subvenções e por se tratar de um incentivo que é passível de qualquer empresa tributada pelo lucro real fazer uso e ser beneficiada pela redução de sua carga tributária. Em ambos os casos as empresas com estas características foram alocadas no grupo  $G_1$ .

A população inicialmente contemplou as 510 empresas listadas na BM&FBOVESPA no ano de 2014, a partir destas em razão dos objetivos e limitações da pesquisa, foram excluídas 105 instituições financeiras e equiparadas e 180 empresas que não apresentavam as demonstrações contábeis, apresentavam de forma incompleta estas informações e (ou) que

apresentaram prejuízo em suas atividades no ano em questão. As 225 empresas restantes foram divididas em dois grupos, conforme apresentado abaixo:

- $G_0$  – Empresas receptoras de subvenções = 108 empresas
- $G_1$  – Empresas não receptoras de subvenções = 117 empresas.

Estes grupos foram posteriormente comparados, empresa por empresa em relação ao seu porte e ao seu setor de atuação. Sendo excluídas em razão dos objetivos e limitações do estudo as empresas não comparáveis e empresas com ETR's e QVAF's negativos, obtendo-se assim, uma amostra final intencional de 64 empresas divididas em:

$G_0$  – Empresas receptoras de subvenções = 32 empresas

$G_1$  – Empresas não receptoras de subvenções = 32 empresas.

A amostra final possui a seguinte característica, considerando o setor ao qual a empresa pertence de acordo com a classificação proposta pela BM&FBovespa:

<b>SETOR</b>	<b><math>G_0</math></b>	<b><math>G_1</math></b>
Alimentos	3	3
Comércio (Atacado e Varejo)	3	3
Construção Civil, Mat. Constr. e Decoração	1	1
Emp. Adm. Part. - Serviços Transporte e Logística	2	2
Energia Elétrica	4	4
Máquinas, Equipamentos, Veículos e Peças	1	1
Metalurgia e Siderurgia	4	4
Papel e Celulose	1	1
Petroquímicos e Borracha	1	1
Saneamento, Serv. Água e Gás	2	2
Serviços Transporte e Logística	7	7
Têxtil e Vestuário	3	3
<b>TOTAL</b>	<b>32</b>	<b>32</b>

**Quadro 1 – Empresas pertencentes à amostra final por setor**

Fonte: autor – dados da pesquisa.

Ao analisar as notas explicativas das empresas do  $G_0$ , foi possível observar que as subvenções governamentais das empresas pertencentes à amostra, originaram-se principalmente do apoio a projetos socioculturais, da participação ao desenvolvimento de

determinadas regiões do país e (ou) do financiamento de projetos, tendo os incentivos na sua maioria decorrentes de leis da esfera federal, conforme quadro a seguir:

ESFERA	EMPRESAS BENEFICIADAS	RESUMO DAS SUBVENÇÕES
FEDERAL	46	Consiste do apoio de projetos abrangidos pela lei Rouanet, lei de Incentivo a tecnologia esporte e afins, da redução de IR e CSLL para o desenvolvimento de regiões como o norte (SUDAM), e de empréstimos e financiamentos para o apoio de projetos abrangidos pelo (FINEP) e semelhantes.
ESTADUAL	17	Consiste principalmente m redução de ICMS para o desenvolvimento da região e repasses de subsídios para a efetivação de projetos sociais e ambientais.
MUNICIPAL	2	Consiste em subsídios de projetos socioculturais através de repasses em forma certificados nominativos e do Fundo da Infância e Adolescência (FIA).
TOTAL	55	

**Quadro 2 – Fontes das subvenções recebidas pelas empresas pertencentes à amostra**

Fonte: autor – Dados coletados nas notas explicativas (NE's) das empresas brasileiras listadas na BM&FBOVESPA (2014).

Apesar do grupo G<sub>0</sub>, possuir apenas 32 empresas, foram encontradas 55 fontes de subvenções, isto porque, algumas empresas receberam mais de um incentivo no ano em questão.

Para alcançar os objetivos específicos, foram utilizados os indicadores a seguir de elisão fiscal bem como de valor adicionado.

### 3.2 Indicadores de Elisão Fiscal

Foi utilizado como indicador de elisão fiscal a Effective Tax Rate (ETR) ou Current ETR desenvolvida por Hanlon e Heitzman (2010) conforme a seguir:

$$ETR = \frac{\text{Tributos Sobre o Lucro}}{\text{Lucro antes dos Tributos}}$$

Segundo Gomes (2012, p. 58) “a ETR, é uma *proxy* eficiente na identificação inicial do gerenciamento tributário, pois demonstra o deslocamento entre o lucro contábil e o lucro tributável ao apresentar a alíquota efetiva dos tributos sobre o lucro”.

Rego (2003), afirma que isso ocorre porque caso duas empresas possuam o mesmo lucro contábil antes de impostos, mas, no entanto paguem valores diferentes de impostos sobre o lucro, a que pagar menos impostos sobre o lucro tributável apresentará um ETR

inferior em relação a uma empresa que pague mais impostos, assim, para fins de entendimento do índice, quanto menor o ETR maior o nível de elisão fiscal.

Hanlon e Heitzman (2010), no entanto afirmam que apesar das medidas de mensuração através da ETR refletirem quais empresas que obtiveram menor gasto com tributos em relação ao lucro, elas não distinguem se as reduções dos tributos ocorreram somente por estratégias de gerenciamento, ou se, por exemplo, decorreram de incentivos, sendo esta uma limitação da medida.

Contudo para os objetivos desta pesquisa esta limitação não prejudica os resultados, tendo em vista que empresas receptoras de subvenções fazem parte da amostra.

Outra limitação do índice é que este considera apenas os tributos sobre o lucro para a identificação da elisão, não havendo métrica para todos os outros tributos passíveis de elisão existentes no sistema tributário brasileiro.

As medidas empíricas para cálculo da elisão fiscal estimadas por Hanlon e Heitzman (2010) estão demonstradas no Apêndice A deste estudo.

### 3.3 Indicadores de geração de riqueza

Para se mensurar os benefícios das subvenções à sociedade, foram utilizados dois índices: o Quociente entre o Valor adicionado bruto e o Faturamento (QVAF) e o Índice de distribuição do Valor Adicionado (IDVA).

Para se comparar a participação das vendas das empresas em sua riqueza bruta gerada será utilizado o (QVAF) desenvolvido por Santos (2003), que será apresentado abaixo:

$$\text{QVAF} = \frac{\text{Valor adicionado bruto}}{\text{Faturamento bruto}}$$

Segundo Santos (2003, p.222) “este quociente pode ser chamado de produtividade das vendas e indica, para determinado período, quanto de cada unidade monetária vendida transformou-se em riqueza criada pela empresa”.

De acordo com Rodrigues Jr. (2003, p. 107) “quanto maior a taxa, melhor, pois representa uma maior contribuição da empresa para a geração de riqueza na região, que será distribuída entre os beneficiários”.

Santos (2003), afirma que o fato de determinada entidade apresentar um baixo índice de transformação das vendas em valor adicionado, não quer dizer que ela tenha uma baixa



participação no PIB, ou seja, não quer dizer que ela gere pouca riqueza à sociedade, isto porque a entidade pode adquirir toda a matéria prima e trabalhar apenas com a montagem do bem, sendo esta uma limitação do quociente.

Este índice é recente na literatura e foi transformado em taxa e utilizado por Rodrigues Jr. (2003) em forma de estudo de caso para comparar duas empresas específicas, isso porque até então a apresentação da DVA era opcional passando a ser obrigatória apenas em 2008, através da Lei nº 11.638/2007 (Brasil, 2007).

Apesar de recente, este índice se apresentou adequado não existindo indícios que invalidem sua aplicação em amostras maiores.

Por último, com o fim de se demonstrar a forma de distribuição da riqueza entre os grupos recebedores da mesma, será utilizado o Índice de Distribuição do Valor Adicionado (IDVA):

$$\text{IDVA PARTE I} = \frac{\text{Valor distribuído por dimensão (retenções; valor adicionado líquido produzido)}}{\text{Valor adicionado bruto}}$$

**IDVA PARTE II =**

$$\frac{\text{Valor distribuído por dimensão (valor adicionado líquido produzido ; valor adicionado recebido em transferência)}}{\text{Valor total a distribuir}}$$

$$\text{IDVA PARTE III} = \frac{\text{Valor distribuído por dimensão (pessoal;tributo;terceiros;próprios)}}{\text{distribuição do valor adicionado}}$$

Este índice não foi utilizado por nenhum autor anteriormente, no entanto, trata-se de um cálculo que permitirá notar de forma mais clara a distribuição da riqueza por parte das empresas. O IDVA, será analisado em termos relativos, já que se trata de uma observação da DVA através de proporções entre o valor total e sua forma de distribuição.

A utilização do valor adicionado como forma de mensuração dos benefícios gerados em relação ao recebimento de incentivos realizados por meio de recursos públicos é eficiente porque apresenta o montante de valor adicionado gerado pela entidade à sociedade (SCHNEIDER; LUMBIERI; KRONBAUER , 2011).

As informações referentes ao lucro, aos tributos, aos incentivos fiscais, ao faturamento e ao valor adicionado serão extraídas das DFP's, sendo utilizadas também fontes auxiliares como as notas explicativas as demonstrações contábeis para apurar os valores

apropriadamente e não comprometer o resultado dos indicadores de elisão e de geração de riqueza.

Abaixo quadro resumo com os indicadores que serão utilizados nesta pesquisa:

INDICE	FÓRMULA	OBJETIVO	RESULTADO
ETR	$\frac{\text{Tributos sobre o Lucro}}{\text{Lucro antes dos Tributos}}$	Mensurar a Elisão.	Quanto menor for a ETR, há indícios de maior elisão fiscal.
QVAF	$\frac{\text{Valor adicionado bruto}}{\text{Faturamento bruto}}$	Mensurar a riqueza gerada pelas entidades.	Quanto maior for o QVAF, maior a riqueza gerada a cada unidade monetária de faturamento.
IDVA I	$\frac{\text{Valor distribuído por dimensão (R; VALP)}}{\text{Valor adicionado bruto}}$	Observar a constituição da riqueza.	Quanto maior as retenções maior o abatimento do valor líquido adicionado produzido pela entidade pelo desgaste de sua operação decorrente de amortização exaustão e depreciação.
IDVA II	$\frac{\text{Valor distribuído por dimensão (VALP ; VART)}}{\text{Valor total a distribuir}}$	Observar a origem da riqueza distribuída.	Quanto maior o recebimento de terceiros menor a participação da entidade em seu valor adicionado a distribuir .
IDVA III	$\frac{\text{Valor distribuído por dimensão (P; T; T; P)}}{\text{distribuição do valor adicionado}}$	Observar a distribuição da riqueza.	Quanto maior a participação dos tributos e pessoal em relação a distribuição do valor adicionado, maior a distribuição de riqueza para sociedade como um todo.

**Quadro 3 – Resumo com os indicadores a serem utilizados e sua finalidade para o objetivo**

Fonte: autor – índices retirados de (HANLON E HEITZMAN, 2010), (SANTOS, 2003)

### 3.4 Técnicas de análise dos resultados

Os dados coletados nas DFP's e NE's referentes aos tributos, lucro, subvenções, valor adicionado bruto, e distribuição do valor adicionado foram submetidos aos indicadores acima mencionados, sendo a partir destes encontrados a ETR, o QVAF e o IDVA de cada uma das

empresas pertencentes aos grupos G<sub>0</sub> e G<sub>1</sub>.

Para análise destes índices foram aplicadas técnicas de estatística descritiva, tais como as medidas de tendência central média e mediana, a medida de dispersão desvio padrão e a medida de posição quartil.

As medidas de tendência central indicarão, dentro de um conjunto de dados, qual grandeza representa a posição central dos mesmos, enquanto que a medida de dispersão apresentará o nível de variabilidade de comportamentos dos dados em relação a sua tendência central. Os quartis por sua vez demonstrarão os pontos de distribuição dos dados em três medidas divididas em quatro partes iguais, cada quartil irá agrupar os dados de forma lógica a fim de diminuir a dispersão das informações encontradas através dos índices (MEDEIROS 2007).

Foi escolhida a técnica de estatística descritiva, porque, esta possibilita a interpretação e exploração dos dados que merecem uma reflexão acerca de seu comportamento. Assim a partir da análise exploratória dos resultados da pesquisa pretende-se responder ao problema desta pesquisa.

### **3.5 Limitações do estudo**

Como limitações do estudo destaca-se a dificuldade em se extrair as informações fiscais de forma adequada para a mensuração da elisão fiscal já que estas são reservadas, a utilização de amostra intencional não representativa da população e a restrição das análises apenas para o ano de 2014 que impossibilita a generalização dos resultados para outros anos.

A limitação relativa às informações fiscais foi em parte superada em parte através da observação das notas explicativas às Demonstrações Contábeis.

Apesar de não representar a população, a amostra intencional foi utilizada por ser entendida como a forma mais viável para se comparar empresas receptoras e não receptoras das subvenções governamentais posto que, a comparação não seria possível se não fossem observados o porte e o setor das empresas analisadas.

Enquanto que a generalização dos dados para outros anos, não foi possível, tendo em vista que, o modo eficiente de se encontrar as empresas receptoras de subvenção exige a análise das notas explicativas de todas as empresas listadas e não havia tempo hábil para a realização desta análise para outros anos.

#### 4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Será apresentada a seguir, a análise descritiva dos dados obtidos através das amostras dos grupos que receberam subvenção governamental G<sub>0</sub> e que não receberam subvenções G<sub>1</sub>.

O resultado da aplicação das técnicas de estatística descritiva nos índices: ETR, QVAF e IDVA, serão apresentados separadamente.

##### 4.1 *Effective Tax Rate* (Taxa efetiva de Impostos) – ETR

O tabela 1 apresentada abaixo, demonstra os resultados da aplicação de estatísticas descritivas de tendência central nas taxas efetivas de impostos dos grupos G<sub>0</sub> e G<sub>1</sub>.

GRUPO	MÉDIA	MEDIANA	DESVIO PADRÃO	% DESVIO QUANTO A MÉDIA
G <sub>0</sub>	0,1913	0,1751	0,1147	59,96%
G <sub>1</sub>	0,2423	0,2279	0,1146	47,30%

**Tabela 1 - Estatísticas de Tendência Central e Dispersão da ETR – G<sub>0</sub> e G<sub>1</sub>**

Fonte: autor – dados da pesquisa.

Através da ETR, é possível identificar quanto do lucro antes dos tributos transformou-se em tributos a serem recolhidos aos cofres públicos, indicando assim a taxa efetiva dos tributos sobre o lucro.

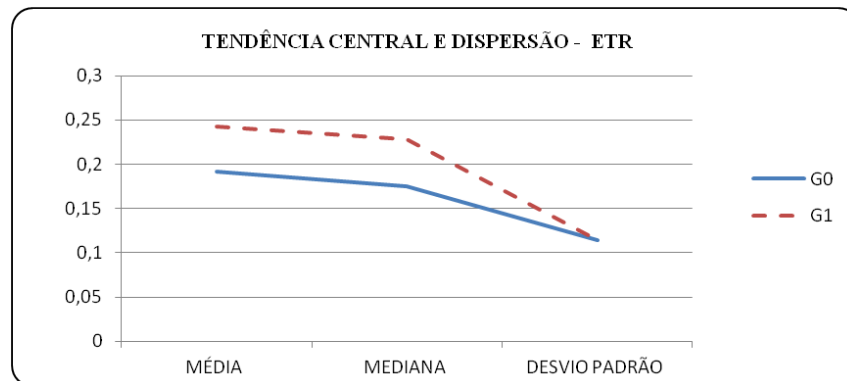
Para fins de análise da ETR, quanto menor o resultado do índice, maior o nível de elisão encontrado, de modo que, a tabela 1 indica que em média o grupo G<sub>0</sub> (empresas com subvenção), apresentou maior nível de elisão fiscal em relação a G<sub>1</sub>.

A relação entre o desvio padrão encontrado em ambos os grupos e a média sugere que o grupo G<sub>1</sub> possui uma menor dispersão relativa em seus dados que G<sub>0</sub>, assim é possível inferir que o grupo G<sub>1</sub> é mais homogêneo em relação aos dados referentes ao lucro tributável e aos tributos sobre o lucro que o grupo G<sub>0</sub>.

Ao se analisar a tabela 1 nota-se proximidade entre a mediana e a média do grupo G<sub>0</sub> o que indica que esta é tendência dos dados, assim é possível afirmar que as empresas que receberam subvenções governamentais pertencentes a amostra apresentaram uma taxa média de tributos sobre o lucro de 19,13% enquanto que as empresas que não receberam incentivos G<sub>1</sub> tiveram uma taxa média de impostos sobre o lucro de 24,23% , ou seja, em média G<sub>1</sub> recolheu ao governo 5,10% a mais de tributos sobre o seu lucro que G<sub>0</sub> durante o ano de 2014.

A seguir apresenta-se o gráfico 1 para a melhor visualização dos dados encontrados através da aplicação medidas de tendência central e dispersão na taxa efetiva de impostos

(ETR):



**Gráfico 1 – Tendência central e dispersão da ETR - G0 e G1**

Fonte: autor – dados da pesquisa.

Para se analisar o comportamento dos dados e os pontos específicos da distribuição foi aplicada a medida de posição quartil que está apresentada na tabela 2 logo abaixo:

GRUPO	1º QUARTIL	2º QUARTIL	3º QUARTIL	DESVIO PADRÃO
G0	0,0971	0,1751	0,3241	0,1147
G1	0,1517	0,2279	0,3335	0,1146

**Tabela 2 – Estatísticas de Posição da ETR – G0 e G1**

Fonte: autor – dados da pesquisa.

A tabela 2 indica que ao se agrupar as informações de acordo com suas similaridades, apenas no terceiro quartil onde se localizam 25% dos dados mais elevados, o nível de elisão dos grupos foi aproximada, indicando assim que quanto maiores os resultados encontrados através do índice mais semelhantes se tornam as informações dos grupos G0 e G1.

Ainda pode ser observado na tabela 2 que todos os quartis referentes ao grupo G0 apresentaram ETR's inferiores aos apresentados pelo grupo G1.

Este resultado apresenta uma resposta afirmativa ao primeiro questionamento deste estudo e caracteriza as empresas que receberam subvenções governamentais como mais adeptas das práticas elisivas quando se trata de tributos sobre o lucro do que empresas que não receberam tais subvenções. Esta verificação contribui com as afirmações de Piqueras (2010) e Moreira (2003) de que os incentivos fazem parte da prática elisiva das entidades.

Conforme já exposto apesar de lícita a prática elisiva tem custos à sociedade tendo em vista que é a partir dos tributos arrecadados que são realizadas as obrigações do estado para com a sociedade, nesse contexto Hilgert (2012) afirma que, ainda que exista o direito da livre organização privada dos negócios, que ampara a elisão fiscal, este deve ser ponderado, uma vez que para o Estado promover os direitos fundamentais constitucionais é necessária a

obtenção de recursos através da tributação.

Por esta razão a prática elisiva deve ocorrer de forma racional visando não somente a redução dos custos da entidade mais também a responsabilidade da empresa para com a sociedade. A análise dos benefícios despejados pelas empresas pertencentes a amostra à sociedade serão verificados através da análise dos indicadores de riqueza conforme a seguir.

#### 4.2 Quociente entre o Valor Adicionado e o Faturamento – QVAF

A tabela 3 apresentada abaixo demonstra o resultado da aplicação de estatísticas descritivas de tendência central nas taxas de valor adicionado bruto dos grupos G<sub>0</sub> e G<sub>1</sub>.

GRUPO	MÉDIA	MEDIANA	DESVIO PADRÃO	% DESVIO QUANTO A MÉDIA
G <sub>0</sub>	0,5219	0,5470	0,1879	36,00%
G <sub>1</sub>	0,5575	0,5633	0,2004	35,95%

**Tabela 3 – Estatísticas de Tendência Central e Dispersão do QVAF – G<sub>0</sub> e G<sub>1</sub>**

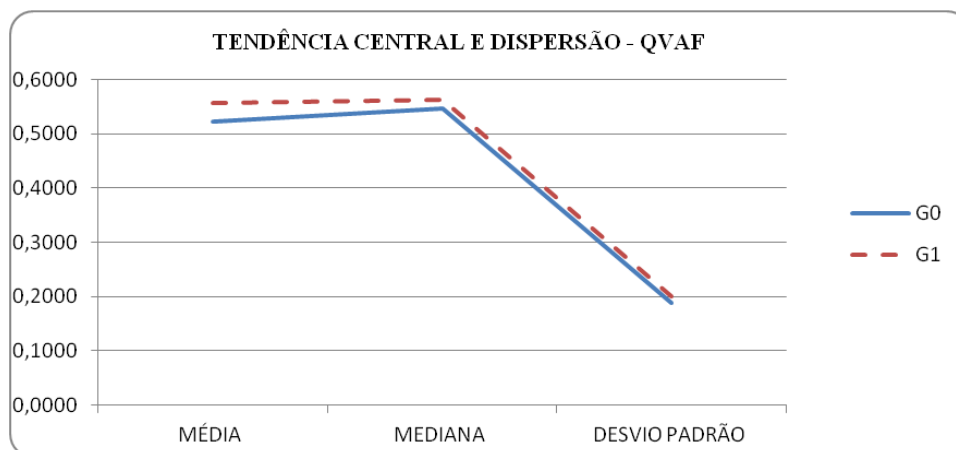
Fonte: autor – dados da pesquisa.

Através do QVAF, é possível observar quanto do faturamento participou do valor adicionado bruto das empresas, ou seja, este índice apresenta quanto a empresa por meio de suas atividades operacionais agregou de valor aos seus produtos e/(ou) serviços comercializados. Analiticamente quanto maior resultado do índice maior a participação do faturamento da empresa para riqueza a ser distribuída para a sociedade.

A tabela 3 evidencia que o grupo G<sub>1</sub> (empresas que não receberam subvenção), teve uma maior participação média na geração de sua riqueza distribuída a cada real de faturamento em relação ao grupo G<sub>0</sub>.

A relação, entre o desvio padrão e a média encontrada em ambos os grupos indica uma dispersão semelhante dos dados sendo sua diferença igual a 0,5%, este resultado sugere uma riqueza gerada aproximada pelos grupos G<sub>0</sub> e G<sub>1</sub>.

Abaixo gráfico para melhor observação dos dados obtidos em relação a participação das empresas em seu valor adicionado:



**Gráfico 2 – Tendência central e dispersão QVAF para os grupos G0 e G1**

Fonte: autor – dados da pesquisa.

Para se analisar o comportamento dos dados em pontos específicos de distribuição foi aplicada a medida de posição quartil que está apresentada na tabela 4 logo abaixo:

GRUPO	1º QUARTIL	2º QUARTIL	3º QUARTIL	DESVIO PADRÃO
<b>G0</b>	0,4342	0,5470	0,6310	0,1879
<b>G1</b>	0,3775	0,5633	0,7339	0,2004

**Tabela 4 – Estatísticas descritivas de Posição do QVAF – G0 e G1**

Fonte: autor – dados da pesquisa.

Ao se observar a tabela acima é possível notar que somente o quartil que agrupa os menores resultados dentre as observações (Q1) do Grupo G0 (receberam subvenção governamental) apresentou uma maior participação das empresas no valor adicionado bruto em relação à G1 em 2014.

As medidas de tendência central, de posição e o desvio padrão apresentaram resultados aproximados para ambos os grupos, indicando que as amostras possuem características semelhantes em relação ao seu faturamento e ao valor adicionado bruto. Independentemente disto o segundo e o terceiro quartil dados corroboram a média ao apresentarem maiores QVAF em G1.

Assim pode-se inferir que em média, a cada 1 real faturado por empresas participantes do G1 56 centavos foram transformados em valor adicionado bruto, enquanto que, em média a cada 1 real faturado por empresas que receberam subvenções governamentais G0, 52 centavos foram transformados em valor adicionado bruto, assim, G1 agregou em média 4 centavos ou 7,69 % a mais de valor a partir de sua atividade operacional do que G0 durante o ano de 2014.

Os resultados dos índices ETR e QVAF indicam que, G1, apresentou em média 5,10%

a mais de taxa de impostos sobre o lucro e 7,15% a mais de valor agregado à sociedade se comparado ao grupo que recebeu subvenções governamentais G<sub>0</sub> em 2014. Para se observar com maior propriedade esta constatação será realizada uma análise em relação aos grupos totalizadores da Demonstração do Valor Adicionado (DVA).

#### 4.3 Índice de Distribuição do Valor Adicionado – IDVA

O IDVA desmembra a demonstração do valor adicionado, de forma a se observar a participação das empresas no valor efetivamente distribuído de ambos os grupos à sociedade, diferentemente da análise realizada para a ETR e o QVAF, a análise do IDVA, contará apenas com a técnica estatística descritiva de tendência central média, por se tratar da observação de uma proporção relativa, isto é, os itens são relacionados e partem de valores diferentes, assim a análise aqui acontecerá em relação aos percentuais médios.

Abaixo a tabela 5, apresenta a distribuição média do valor adicionado bruto entre as retenções e o valor adicionado líquido para cada grupo:

	MÉDIA G <sub>0</sub>	MÉDIA G <sub>1</sub>
<b>VALOR ADICIONADO BRUTO (VAB)</b>	1.489.308*	1.084.102*
<b>RETENÇÕES (RET)</b>	181.654*	140.667*
<b>% DE RET EM RELAÇÃO AO VAB</b>	12,20%	12,98%
<b>VALOR ADICIONADO LÍQUIDO PRODUZIDO (VALP)</b>	1.307.654*	943.435*
<b>% DE VALP EM RELAÇÃO AO VAB</b>	87,80%	87,02%

**Tabela 5 – Estatística Descritiva de Tendência Central do IDVA I – G<sub>0</sub> e G<sub>1</sub>**

Fonte: autor – dados da pesquisa.

\*Valores em milhares de reais.

Ao se observar o percentual médio de retenções em relação ao valor adicionado bruto é possível verificar que as empresas pertencentes ao grupo G<sub>1</sub> tiveram uma maior parcela média de lucro deduzida por desgastes das operações tais como depreciação, amortização e exaustão representadas pela alínea retenções. O que justifica sua menor participação média no valor adicionado líquido no ano de 2014 em relação a G<sub>0</sub>, tendo em vista que nesse primeiro momento o valor adicionado bruto foi dividido por essas duas alíneas.

Os percentuais médios de participação tanto das retenções quanto do valor adicionado líquido produzido dos grupos são próximos, indicando que são proporcionais ao valor adicionado bruto de cada grupo, ou seja, são proporcionais à atividade operacional das entidades.



A seguir na tabela 6, é possível observar quanto do valor distribuído pelas empresas foi produzido por elas mesmas e quanto foi recebido em transferência.

	MÉDIA G0	MÉDIA G1
<b>VALOR ADICIONADO A DISTRIBUIR (VAD)</b>	1.555.213*	1.298.942*
<b>VALOR ADICIONADO LÍQUIDO PRODUZIDO (VALP)</b>	1.307.654*	943.435*
<b>% DE VALP EM RELAÇÃO AO VAD</b>	84,08%	72,63%
<b>VALOR ADICIONADO RECEBIDO EM TRANSFERÊNCIA (VART)</b>	247.559*	355.507*
<b>% DE VART EM RELAÇÃO AO VAD</b>	15,92%	27,4%

**Tabela 6 – Estatística Descritiva de Tendência Central IDVA II – G0 e G1**

Fonte: autor – dados da pesquisa.

\*Valores em milhares de reais.

A tabela acima demonstra que o grupo G<sub>1</sub> recebeu uma maior média percentual de valor adicionado recebido em transferência, através do recebimento de juros e equivalência patrimonial em relação a G<sub>0</sub>.

Este resultado contribui com o resultado encontrado na tabela 5 de que o grupo G<sub>0</sub> em termos proporcionais médios teve uma maior participação própria em sua riqueza distribuída para a sociedade no ano de 2014.

A aplicação do QVAF nos dados encontrados nos grupos indicou que G<sub>1</sub> agregou mais riqueza ao seu valor adicionado bruto através de sua atividade operacional do que G<sub>0</sub>, o IDVA por sua vez, demonstrou o caminho percorrido do valor adicionado bruto ao valor distribuído, e indicou que G<sub>0</sub> teve uma maior participação em sua riqueza efetivamente distribuída.

Para se observar a forma como o valor distribuído pelos grupos foi inserido na sociedade, será demonstrada a razão entre o mesmo e os grupos: **Pessoal** que incorpora a remuneração, os benefícios, FGTS e outros itens trabalhistas; **Impostos, Taxas e Contribuições** que incorpora os tributos pagos em todas as esferas do poder público; **Capital de Terceiros** que incorpora juros e alugueis e **Capital Próprio** que incorpora juros sobre o capital próprio, dividendos e lucros retidos/prejuízo do período conforme é feito na última parte da demonstração do valor adicionado (DVA).

A tabela 7 apresentada abaixo exhibe os resultados da aplicação de estatísticas descritivas de tendência central nos índices de distribuição parte 3 dos grupos G<sub>0</sub> e G<sub>1</sub>.

	MÉDIA G0	MÉDIA G1
<b>DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO (DVA)</b>	1.555.213*	1.298.942*
<b>PESSOAL (PES)</b>	389.587*	273.526*
<b>% DE PES EM RELAÇÃO A DVA</b>	25,05%	21,06%
<b>IMPOSTOS TAXAS E CONTRIBUIÇÕES (ITC)</b>	504.523*	300.727*
<b>% DE ITC EM RELAÇÃO A DVA</b>	32,44%	23,15%
<b>CAPITAL DE TERCEIROS (CT)</b>	314.298*	459.787*
<b>% DE CT EM RELAÇÃO A DVA</b>	20,21%	35,40%
<b>CAPITAL PRÓPRIO (CP)</b>	346.857*	264.878*
<b>% DE CP EM RELAÇÃO A DVA</b>	22,30%	20,39%

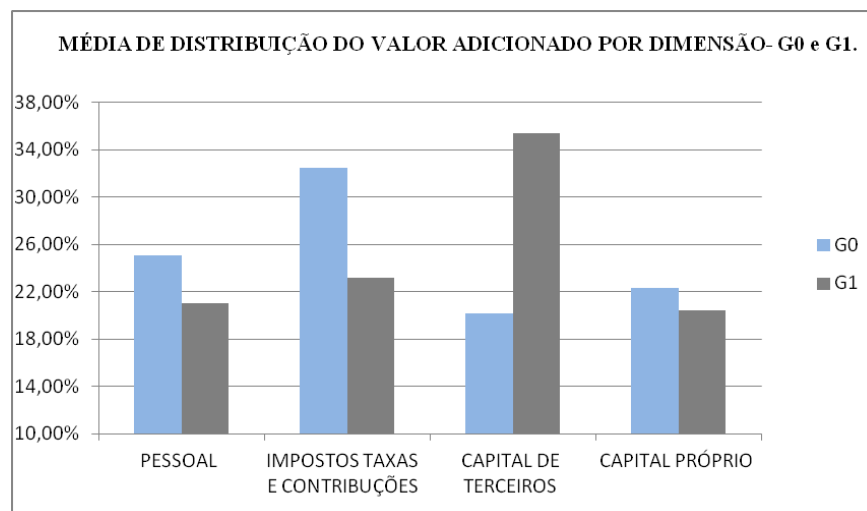
**Tabela 7 – Estatísticas descritivas de Tendência Central do IDVA III – G0 e G1**

Fonte: autor – dados da pesquisa.

\*Valores em milhares de reais.

Através da tabela 7 é possível observar os percentuais de valor adicionado médio distribuídos aos recebedores.

O gráfico abaixo apresenta os resultados percentuais médios dessa distribuição para facilitar a visualização:



**Gráfico 3 – Percentual médio distribuído para G0 e G1**

Fonte: autor – dados da pesquisa.

O gráfico 3 revela que enquanto o grupo G1 teve como maior recebedor da riqueza média terceiros, através do pagamento de juros e aluguéis G0 teve como maior recebedor médio de riqueza os impostos, taxas e contribuições através do pagamento dos mesmos as esferas federal, estadual e municipal

Esse resultado indica que apesar das empresas do grupo G0 terem apresentado em média um maior nível de elisão em relação tributos sobre o lucro, elas recolheram um maior

percentual médio de tributos aos cofres públicos do que  $G_1$  no ano de 2014.

Este resultado vai de encontro com o de Formigoni (2008), que ao avaliar os efeitos dos incentivos fiscais sobre a estrutura de capital e a rentabilidade de empresas abertas não financeiras entre os anos de 1995 a 2007, observou que as empresas incentivadas apresentaram um nível de tributação médio superior ao encontrado em empresas não incentivadas; Cabello (2012) ao se deparar com esta constatação de Formigoni (2008), sugeriu que talvez justamente por possuírem uma carga tributária maior do que a média, as empresas incentivadas tenham optado por fazer uso dos incentivos propostos pelo governo, entretanto nenhum dos autores adentrou os motivos dessa observação por não se tratar do objetivo de suas pesquisas.

Estas observações não desvendam o motivo desse maior recolhimento médio de tributos por parte das empresas que receberam subvenções, mas contribuem para a formulação de hipótese sobre a existência de uma relação entre as subvenções (incentivos) e a carga tributária das empresas.

Uma razão para  $G_1$  ter distribuído maior riqueza a terceiros em relação  $G_0$  no ano de 2014, pode decorrer da constatação de que  $G_0$  teve uma redução nos encargos em operações financeiras e (ou) uma redução em sua carga tributária referente a pesquisa e ao desenvolvimento tecnológico de novos produtos e(ou) processo de fabricação decorrentes da lei de incentivo a tecnologia e também da operou em áreas incentivadas tais como o SUDAM e SUDENE, que contribuíram ao menos em parte para o financiamento de suas atividades operacionais, conforme pode ser observado no quadro 2 - fontes das subvenções recebidas pelas empresas pertencentes à amostra, diferentemente de  $G_1$ .

Os recursos destinados aos tributos e ao pessoal são os que melhor representam a riqueza distribuída à sociedade propriamente dita, pois os tributos serão convertidos em políticas públicas e os salários na distribuição de renda e crescimento econômico, enquanto que ao se remunerar o capital próprio e terceiros na verdade está se remunerando os investidores e não a sociedade como um todo.

Diante disto, ao se analisar os resultados encontrados na IDVA III é possível afirmar que em termos médios e relativos  $G_0$  distribuiu maior riqueza para a sociedade em relação a  $G_1$  no ano de 2014, isso porque enquanto  $G_0$  teve uma distribuição percentual média de 57,49% para pessoal e tributos  $G_1$  teve uma distribuição média para esses grupos de 44,21% .

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve por objetivo analisar se empresas que receberam subvenções governamentais possuem maior índice de elisão fiscal, vis-à-vis, geração de riqueza para a sociedade. Para tanto buscou-se observar e analisar o comportamento de empresas brasileiras receptoras de subvenções governamentais quanto às práticas elisivas e a geração de riqueza quando comparadas a empresas não receptoras de tais subvenções submetidas às mesmas variáveis durante o ano 2014.

Para se atingir tal fim, foram observadas as 510 empresas listadas na BM&FBOVESPA, sendo excluídas 446 empresas em razão do objetivo e limitações do estudo. As 64 empresas restantes foram divididas em dois grupos de 32 empresas cada, sendo neste estudo conhecidos como: Receptor de Subvenção Governamental  $G_0$  e Não receptor de Subvenção Governamental  $G_1$ .

As medidas utilizadas para se medir a elisão e a geração de riqueza foram a *Effective Tax Rate – ETR*, o Quociente entre o Valor Adicionado bruto e o Faturamento – QVAF e o Índice de Distribuição do Valor Adicionado – IDVA, sendo utilizadas técnicas de estatística descritiva, para a realização da análise dos dados coletados na amostra.

Num primeiro momento ao se analisar apenas a elisão fiscal e a geração de riqueza através da taxa efetiva dos tributos e do quociente entre o valor adicionado bruto e o faturamento foi possível observar que o grupo  $G_0$  apresentou um maior nível de elisão quando comparado a  $G_1$ , enquanto que  $G_1$  apresentou uma maior riqueza gerada a cada real faturado em relação a  $G_0$  no ano de 2014.

Posteriormente ao se observar a média relativa entre os itens da demonstração do valor adicionado, realizada através do IDVA II, constatou-se que  $G_0$  apresentou uma maior participação média relativa em sua riqueza efetivamente distribuída em relação a  $G_1$  que recebeu uma maior parcela de valor adicionado transferido, durante o ano de 2014.

O IDVA III permitiu verificar que apesar de apresentar um maior nível de elisão em relação aos tributos sobre o lucro,  $G_0$  apresentou uma maior distribuição média relativa aos impostos, taxas e contribuições que  $G_1$  em 2014. Através deste índice notou-se ainda que  $G_0$  apresentou um maior percentual de distribuição médio relativo à impostos/taxas/contribuições e a pessoal, que dentre os receptores diretos da riqueza distribuída pelos grupos, são os mais representativos da sociedade como um todo.

Os resultados do estudo apesar de agregarem conhecimento sobre o comportamento das empresas receptoras de subvenções governamentais foram inconclusivos, pois a

aplicação dos índices de mensuração da riqueza QVAF e IDVA I, II e III não resultou em uma mesma tendência para os grupos.

Portanto a partir dos resultados apresentados é possível inferir apenas que as empresas brasileiras receptoras de subvenções governamentais apresentaram um maior nível de elisão em relação a empresas não receptoras de subvenções governamentais no ano de 2014 quando analisado tão somente os tributos sobre o lucro. Adicionalmente, é possível inferir que as empresas do grupo G<sub>0</sub> geram maior valor adicionado a cada real faturado, contudo, as empresas do grupo G<sub>1</sub> apresentaram um valor adicionado total distribuído maior, sobretudo nas dimensões a respeito do pessoal e tributos. A vista de tais resultados, não é possível inferir de forma conclusiva se a política de subvenções governamentais é favorável sob a ótica da sociedade a ponto de alavancar empresas a gerarem valor adicionado superior ao incentivo recebido.

Sugere-se para novas pesquisas, a realização de modelagem estatística a fim de se realizar testes de hipóteses e assim obter resultados conclusivos acerca do assunto.

## REFERÊNCIAS

ARMSTRONG, C.S., BLOUIN, J., LARCKER, D. F. The incentives for tax planning. Working Paper, University of Pennsylvania 2011.

BARAU, V.V. O Sistema Tributário Nacional – Escola de Governo, [2010]. Disponível em: <<http://www.escoladegoverno.org.br/artigos/1734-o-sistema-tributario-nacional>> Acesso em: 04 de Novembro de 2015.

BM&FBOVESPA. Empresas Listadas Bm&FBovespa. Disponível em: <<http://www.bmfbovespa.com.br/cias-listadas/empresas-listadas/BuscaEmpresaListada.aspx?Idioma=pt-br>> Acesso em 20 de junho de 2015.

CABELLO, G.O. Análise dos Efeitos das práticas de Tributação do Lucro na Effective Tax Rate (ETR) das Companhias Abertas Brasileiras: Uma abordagem das escolhas contábeis. Dissertação ( Doutorado em Ciências Contábeis) – Universidade Federal de São Paulo – USP. São Paulo, 2012.

COSIF. Disponível em <<http://cosif.com.br/mostra.asp?arquivo=curso16-113defevasao>>; Acesso em 22 de Agosto de 2015.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS - CPC 7 (R1). Disponível em: <<http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-mitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=38>>; Acesso em 29 de Agosto de 2015.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS - CPC 9. Disponível em: <<http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=40>>; Acesso em 19 de Setembro de 2015.

DESAI, M., 2003. The divergence between book income and tax income. In: Poterba, J. (Ed.), **Tax Policy and the Economy**, v. 17. MIT Press, Cambridge, pp. 169–206.

DESAI, M., DHARMAPALA, D. Corporate tax avoidance and firm value. **Review of**

**Economics and Statistics**, v. 91, pp. 537–546, 2009.

DYRENG, D. S., HANLON, M. e MAYDEW, L. E. The Effects of Executives on Corporate Tax Avoidance. **The Accounting Review**, v. 85, No. 4, pp. 1163–1189, 2010.

FORMIGONI, H. A influência dos incentivos fiscais sobre a estrutura de capital e a renatabilidade das companhias abertas brasileiras não financeiras. Dissertação (Doutorado em Ciências Contábeis) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de São Paulo, São Paulo, 2008.

GLASSER, A. Reorganização societária como forma de planejamento tributário. Dissertação (Mestrado em Economia) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010.

GRZYBOVSKI, D. e HAHN, T. Educação Fiscal: Premissa para melhor percepção da questão tributária. **Revista Administração Pública (RAP)**, Rio de Janeiro 40 (5): 841-64. Set./Out, 2006.

GOMES, A.P.M. A influência das características da Governança Corporativa na gestão tributária das empresas brasileiras. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2012.

GUBERT, P. A. P. **Planejamento Tributário: análise jurídica e ética**. 2. ed. Curitiba: Juruá, 2003.

HANLON, M. e HEITZMAN, S. A review of tax research. **Journal of Accounting and Economics**, v. 50, pp. 127-178, 2010.

HANLON, M. e SHEVLIN, T. Book-tax conformity for corporate income: an introduction to the issues. **Tax Policy and the Economy**, v. 19, 101–134 (National Bureau of Economic Research), 2005.

HARARI, M., SITBON, O. e DONYETS-KEDAR, R. Aggressive Tax Planning and Corporate Social Responsibility in Israel. *Accountancy Business and the Public Interest* 2013.

HILGERT, E., M. A elisão fiscal no estado democrático de direito: Entre o dever fundamental de pagar tributos e a liberdade de organização privada dos negócios. Dissertação (Mestrado em Direito) – Faculdade de Direito da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.

KICHLER, E., MACIEJOVSKY, B. e SCHNEIDER, F. Everyday representations of tax avoidance, tax evasion, and tax flight: Do legal differences matter?, Discussion Papers, Interdisciplinary Research Project 373: Quantification and Simulation of Economic Processes, No. 43, 2001.

LAKATOS, E. M. e MARCONI, M. d. A. **Fundamentos de metodologia científica**. 5º Ed. São Paulo: Atlas, 2003.

LEV, B. e NISSIM, D. Taxable income, future earnings, and equity values. **The Accounting Review**, v. 79, pp.1039–1074, 2004.

LEWIS, S. B. Responsabilidade Social e Incentivos fiscais na Ciência, Tecnologia e Inovação. **Scientia Iuris**, Londrina, v. 14, pp. 281-302, Nov. 2010.

MANZON, G. B. Jr. e PLESKO G. A. “The Relation Between Financial and Tax Reporting Measures of Income” **Tax Law Review**, v. 55, pp.175-214, 2002.

MEDEIROS, C. A. d. Estatística aplicada à educação – Curso técnico de formação para os funcionários da educação. Universidade de Brasília (UNB), 2007.

MILLS, L. e NEWBERRY, K. The influence of tax and non-tax costs on book-tax reporting differences: public and private firms. **Journal of the American Taxation Association**, v. 23 (1), pp. 1–19, 2001.

MOREIRA, A. M. Elisão e evasão fiscal: limites ao planejamento tributário. **Revista da Associação Brasileira de Direito Tributário**, Belo Horizonte, v. 21, pp.11-17, mar.-abr.



2003.

PIQUERAS, T. M. Relações das diferenças entre o lucro contábil e o lucro tributável (book-tax differences) e gerenciamentos de resultados no Brasil. Dissertação ( Mestrado em Ciências Contábeis) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.

REGO, S.A. Tax avoidance activities of U.S. multinational corporations. **Contemporary Accounting Research**, v. 20, pp. 805-833, 2003.

RODRIGUES, M. T. M. Incentivos fiscais: desenvolvimento econômico e a jurisprudência do STG para o ICMS – “Guerra fiscal” entre os estados. In: Martins, I. G. S. et al. (coord.) Incentivos Fiscais: questões pontuais nas esferas federal, estadual e municipal. São Paulo: MP, 2007.

RODRIGUES JÚNIOR, M., S. A DVA como instrumento para mensuração da relação custo-benefício na concessão de incentivos fiscais: um estudo de casos. Dissertação (Mestrado em Contabilidade e Controladoria) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de São Paulo, São Paulo, 2003.

SANTOS, A. d. **Demonstração do valor adicionado:** como elaborar e analisar a DVA. 1ª. ed. São Paulo: Atlas S/A, 2003. v. 266.

SCHNEIDER, L.C., LUMBIERI, L. e KRONBAUER C. A. Relação custo-benefício dos incentivos fiscais: um estudo baseado na DVA de empresas calçadistas incentivadas. In Anais do Congresso Brasileiro de Custos-ABC. Rio de Janeiro, 2011.

SCHOLES, M. e WOLFSON, M. Taxes and business strategy: A planning approach. Prentice-Hall, inc. Engelwood. Cliffs, NJ. 1992.

SHACKELFORD, D. e SHEVLIN, T. Empirical tax research in accounting. **Journal of Accounting and Economics**, v. 31, pp. 321–387, 2001.

TINOCO, J. E. P. Balanço Social: Uma abordagem sócio-econômica da contabilidade. Dissertação de mestrado (Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo). São Paulo: FEA/USP, 1984.

TINOCO, J. E. P.; MORAES, P. B. Uso da Demonstração do Valor Adicionado – DVA, como ferramenta de medição da carga tributária no Brasil. **Revista eletrônica de Gestão de Negócios – eGesta**, v. 4, n. 1, pp. 1-32. jan./mar. 2008.

## APÊNDICE

## APÊNDICE A: Indicadores da Elisão Fiscal

**Table 1**  
Measures of tax avoidance.

Measure	Computation	Description	Impact accounting earnings?	Reflect deferral strategies?	Reflect non-conforming avoidance?	Reflect conforming avoidance?	Computable by jurisdiction?
GAAP ETR	$\frac{\text{Worldwide total income tax expense}}{\text{Worldwide total pre-tax accounting income}}$	Total tax expense per dollar of pre-tax book income	Yes	No	Yes	No	Yes
Current ETR <sup>a</sup>	$\frac{\text{Worldwide current income tax expense}}{\text{Worldwide total pre-tax accounting income}}$	Current tax expense per dollar of pre-tax book income	Maybe	Yes	Yes	No	Yes
Cash ETR <sup>b</sup>	$\frac{\text{Worldwide cash taxes paid}}{\text{Worldwide total pre-tax accounting income}}$	Cash taxes paid per dollar of pre-tax book income	No	Yes	Yes	No	No
Long-run cash ETR <sup>c</sup>	$\frac{\sum(\text{Worldwide cash taxes paid})}{\sum(\text{Worldwide total pre-tax accounting income})}$	Sum of cash taxes paid over <i>n</i> years divided by the sum of pre-tax earnings over <i>n</i> years	No	Yes	Yes	No	No
ETR Differential <sup>d</sup>	Statutory ETR—GAAP ETR	The difference of between the statutory ETR and the firm's GAAP ETR	Yes	No	Yes	No	No
DTAX <sup>e</sup>	Error term from the following regression: ETR differential $\times$ Pre-tax book income = $a + b \times \text{Controls} + e$	The unexplained portion of the ETR differential	Yes	No	Yes	No	No
Total BTDF	$\text{Pre-tax book income} - ((\text{U.S. CTE} + \text{Fgn CTE}) / \text{U.S. STR}) - (\text{NOL}_t - \text{NOL}_{t-1})$	The total differences between book and taxable incomes	Yes for a portion, no for a portion	Yes	Yes	No	Yes (U.S.)
Temporary BTDF	Deferred tax expense / U.S. STR		No	Yes	Yes	No	Yes (U.S.)
Abnormal total BTDF <sup>f</sup>	Residual from $\text{BTDF} / \text{TA}_{it} = \beta \text{TA}_{it} + \beta m_t + e_{it}$	A measure of unexplained total book-tax differences	Yes for a portion, no for a portion	Yes	Yes	No	No
Unrecognized tax benefits <sup>g</sup>	Disclosed amount post-FIN48	Tax liability accrued for taxes not yet paid on uncertain positions	Yes	If uncertain	Yes, some	Yes, some	No
Tax shelter activity <sup>h</sup>	Indicator variable for firms accused of engaging in a tax shelter	Firms identified via firm disclosures, the press, or IRS confidential data	Depends on the type of shelter	Shelter may be a deferral strategy; but not an overall measure	Not overall-measure is transaction based	Not overall-measure is transaction based	Unlikely
Marginal tax rate <sup>i</sup>	Simulated marginal tax rate	Present value of taxes on an additional dollar of income	No	Yes	Yes	Yes	Not with existing data

<sup>a</sup> May impact accounting earnings if the item that changes the Current ETR is not a temporary difference.

<sup>b</sup> A more direct measure of taxes actually paid but numerator and denominator may be unaligned. The measure is more volatile year-to-year than the two measures above. Can also deflate by pre-tax income adjusted for special items.

<sup>c</sup> See Dyreng et al. (2008). Measured generally over 3–10 years. Longer may be better but fewer available firms. Eliminates some of the volatility in Cash ETR. Can also deflate by pre-tax income adjusted for special items.

<sup>d</sup> If using the same U.S. statutory tax rate for all firms, comparing GAAP ETRs yields similar inferences.

<sup>e</sup> The terms on the right-hand side can vary depending on the research question. Model is only as good as the variables included as determinants. What variables to include depends on how one interprets the actions of the manager with regard to that construct—action taken to reduce taxes or the reduction of tax is a byproduct.

<sup>f</sup> Grossing up current tax expense by the statutory tax rate to estimate taxable income is subject to well-known measurement error (Hanlon, 2003). Subtracting the change in the NOL is intended to capture changes in taxable income that are not captured by the current tax expense because the firm is a tax-loss firm and current tax expense is thus reported as zero (or a negative if they have NOL carrybacks). Researcher should conduct sensitivity tests for the cases where measurement error is likely the highest as in Hanlon et al. (2005).

<sup>g</sup> See Desai and Dharmapala (2006). A variety of other right-hand side variables could be included depending on what the research question calls for in terms of “controls.” TA (Total Accruals) intended to control for earnings management.

<sup>h</sup> The measure is a financial accounting accrual subject to the conservative or “aggressive” nature of the firm for financial accounting purposes.

<sup>i</sup> The measure will not include firms that are not caught nor will it include firms that can otherwise avoid tax successfully and do not engage in shelters.

<sup>j</sup> See Shevlin (1990), Graham, (1996a, b), Blouin et al. (2010), Graham and Kim (2009). This measure is not really a measure of avoidance but may provide information when comparing firms with varying importance for financial accounting earnings (e.g., private companies versus public companies).

Fonte: HANLON; HEITZMAN, 2010, p. 140.

## APÊNDICE B: Demonstração do Valor Adicionado

Conta	Descrição	X2	X1	X0
<b>7.01</b>	<b>Receitas</b>			
7.01.01	Vendas de Mercadorias, Produtos e Serviços			
7.01.02	Outras Receitas			
7.01.03	Receitas refs. à Construção de Ativos Próprios			
7.01.04	Provisão/Reversão de Crédts. Liquidação Duvidosa			
<b>7.02</b>	<b>Insumos Adquiridos de Terceiros</b>			
7.02.01	Custos Prods., Mercs. e Servs. Vendidos			
7.02.02	Materiais, Energia, Servs. de Terceiros e Outros			
7.02.03	Perda/Recuperação de Valores Ativos			
7.02.04	Outros			
7.02.04.01	Outros Custos Operacionais			
7.02.04.02	Construção de Ativos Próprios			
7.02.04.03	Outras receitas - alienação de investimentos			
<b>7.03</b>	<b>Valor Adicionado Bruto</b>			
7.04	Retenções			
7.04.01	Depreciação, Amortização e Exaustão			
7.04.02	Outras			
7.04.02.01	Amortização de Intangível da Concessão			
<b>7.05</b>	<b>Valor Adicionado Líquido Produzido</b>			
<b>7.06</b>	<b>Valor Adicionado Recebido em Transferência</b>			
7.06.01	Resultado de Equivalência Patrimonial			
7.06.02	Receitas Financeiras			
7.06.03	Outros			
7.06.03.01	Resultado de Operações Descontinuadas			
<b>7.07</b>	<b>Valor Adicionado Total a Distribuir</b>			
<b>7.08</b>	<b>Distribuição do Valor Adicionado</b>			
<b>7.08.01</b>	<b>Pessoal</b>			
7.08.01.01	Remuneração Direta			
7.08.01.02	Benefícios			
7.08.01.03	F.G.T.S.			
7.08.01.04	Outros			
<b>7.08.02</b>	<b>Impostos, Taxas e Contribuições</b>			
7.08.02.01	Federais			
7.08.02.02	Estaduais			
7.08.02.03	Municipais			
<b>7.08.03</b>	<b>Remuneração de Capitais de Terceiros</b>			
7.08.03.01	Juros			
7.08.03.02	Aluguéis			
7.08.03.03	Outras			
<b>7.08.04</b>	<b>Remuneração de Capitais Próprios</b>			
7.08.04.01	Juros sobre o Capital Próprio			
7.08.04.02	Dividendos			
7.08.04.03	Lucros Retidos / Prejuízo do Período			
7.08.04.04	Part. Não Controladores nos Lucros Retidos			

Fonte: Extraído de empresa listada em: <<http://www.bmfbovespa.com.br/>> 12 nov. 2015.

- Adaptado