

O Efeito dos Incentivos Fiscais sobre o Nível de Evidenciação Tributária das empresas Brasileiras listadas na [B]³

Tax incentives effects on tax disclosure level of Brazilian listed companies

Kamylle Garcia Colli - Universidade Federal do Espírito Santo

Mariana Borges Cortal Silva Telles - Universidade Federal do Espírito Santo

Vagner Antônio Marques - Universidade Federal do Espírito Santo

Resumo

O objetivo deste estudo foi analisar o efeito dos incentivos fiscais e as características econômicas e institucionais sobre o nível de evidenciação tributária de 212 empresas brasileiras listadas na [B]³ no período 2010-2017. Os dados foram analisados por meio da estatística descritiva, de testes de diferença entre as médias e da análise de regressão. Os resultados evidenciaram que as empresas que receberam incentivos fiscais tendem a apresentar maiores níveis de evidenciação tributária. Contudo, o nível de evidenciação médio foi de apenas 16%. Observou-se, ainda, que as empresas mais agressivas tributariamente tendem a apresentar menores níveis de evidenciação tributária. Os resultados convergem parcialmente com a literatura anterior, em especial, a que discute a questão na perspectiva da hipótese dos custos políticos (HCP) e a hipótese de legitimação (HL). Esses resultados contribuem com auditores, reguladores e legisladores, pois reforça a necessidade de maior *enforcement* por parte dos reguladores no sentido de se estimular o maior nível de evidenciação tributária, já que a despeito do risco de ocorrência de externalidades, seus benefícios tendem contribuir com um conjunto amplo de usuários da informação contábil.

Palavras chave: Evidenciação Tributária; Incentivos Fiscais; Agressividade Tributária.

Abstract

The aim of this study is to analyze the tax incentives and the economic and institutional characteristics effect on tax disclosure level of 212 Brazilian listed companies in 2010-2017. The data were analyzed through descriptive statistics, difference of means test and regression analysis. The results showed that the companies which received tax incentives present the highest tax disclosure level. However, the average level of disclosure was only 16%. Also, it was observed that the most aggressive tax companies tend to present lower levels of tax disclosure. The results converge partially with the previous literature, in particular, the ones that discuss an issue from the perspective of the political cost hypothesis (PCH) and legitimation hypothesis (LH). These results contribute to auditors, regulators and legislators, as they increase the need for greater inspection by regulators in the sense of stimulating the highest level of tax disclosure, because despite of risk externality occurrences, its benefits can contribute to a wide range of accounting information users.

Keywords: Tax Disclosure; Tax Incentives; Tax Aggressivenesses.

1. INTRODUÇÃO

O presente estudo buscou analisar o efeito dos incentivos fiscais e as características econômicas e institucionais sobre o nível de evidenciação tributária das empresas brasileiras listadas na [B]³. A literatura sobre pesquisa tributária tem crescido nos últimos anos, inclusive

no contexto brasileiro. Entretanto, a questão da evidenciação tributária, a despeito de ser um tema que remonta à década de 1990, ainda é uma temática incipiente (Hanlon & Heitzman, 2010; Mgammal & Ku Ismail, 2015). De acordo Kvaal e Nobes (2013), o *International Financial Reports Standards* (IFRS) trouxe um desafio maior quanto ao entendimento da evidenciação tributária porque, primeiro, a flexibilidade das normas, aliadas a características culturais, limita a efetividade da norma, bem como a homogeneidade das práticas de reconhecimento, mensuração e evidenciação (Ball, 2006). Além disso, as diferenças nas normas tributárias podem implicar em políticas e práticas de evidenciação nas demonstrações financeiras entre os países.

Para Hoopes, Robinson e Slemrod (2018), a evidenciação tributária pode contribuir com a maior transparência perante as partes interessadas. Por um lado, pode mitigar o comportamento oportunista dos gestores em suas práticas de planejamento tributário (Chen, Schuchard, & Stomberg, 2019) e, por outro, possibilita aos usuários externos que eles precifiquem mais adequadamente o valor da firma, na medida em que compreendem os riscos envolvidos nas práticas tributárias da firma (Atwood, Cao, Drake, & Myers, 2012a). Ocorre que esses aspectos positivos são contrapostos com o maior risco de litígio e contingências tributárias, pois as demais partes interessadas podem utilizar as informações sobre práticas tributárias para sustentarem processos contra os gestores e/ou a firma, bem como servirem de evidências para os órgãos de fiscalização tributária em processos administrativos (Houston, Lin, Liu, & Wei, 2019).

De acordo com Mgammal e Kuismail (2015), a evidenciação tributária tem como objetivo prover os usuários externos e outras partes interessadas com informações obrigatórias e voluntárias acerca dos tributos devidos, bem como dados complementares sobre transações relevantes decorrentes do planejamento tributário. Nesse debate sobre evidenciação tributária, os incentivos fiscais constituem-se de uma temática emergente, porém, muito negligenciada como a evidenciação dos demais eventos tributários. Para Zee, Stosky e Ley (2002), tratam-se de benefícios concedidos pelo governo a empresas (através de uma renúncia tributária total ou parcial) que se comprometem a desenvolver determinada ação que beneficie a população ou a fim de promover o desenvolvimento de determinado setor ou região. Os resultados almejados pelo beneficente é que este dinheiro seja utilizado para desenvolvimento e investimento no meio social e coletivo. Ocorre que, para o pleno conhecimento acerca das implicações dos incentivos fiscais concedidos e recebidos, é necessário que estas informações sejam divulgadas corretamente pelas partes. Deste modo, a análise de evidenciação tributária emerge como um mecanismo de prestação de contas entre beneficente (Estado), beneficiário (Contribuinte) e sociedade.

Apesar de estarem crescendo gradualmente, de acordo com Atwood, Cao, Drake e Myers (2012), os estudos sobre evidenciação tributária ainda são incipientes. Mgammal e Kuismail (2015) observam que a literatura sobre evidenciação tributária tem suas origens no contexto americano, a partir de discussões estaduais sobre essa temática. Nesse sentido, Kvaal e Nobes (2013) destacam que, no contexto europeu, a adoção do IFRS fez emergir a necessidade de avaliação do nível de evidenciação tributária. No cenário internacional, as pesquisas sobre evidenciação tributária têm se concentrado: (i) nas diferenças das práticas de evidenciação entre países (Kvaal & Nobes, 2013), (ii) nos incentivos à evidenciação tributária (Caballé & Dumitrescu, 2015; Chen *et al.*, 2019; Craig, Craig, & Allan, 2001; Hoopes, Robinson, & Slemrod, 2018), (iii) implicações da evidenciação tributária (Balakrishnan, Blouin, & Guay, 2019; Graham & Bedard, 2015; Gupta, Mills, & Towery, 2014).

No contexto brasileiro, estudos como os de Ponte e Oliveira (2004), Murcia e Santos (2009), Costa, Correia, Paulo e Lucena, (2018), e Martinez, Souza, Bastos e Murcia (2019) demonstraram que a evidenciação de informações contábeis decorre do *enforcement* regulatório ou de incentivos econômicos diretos ou indiretos. Entretanto, nesse debate, apenas o trabalho

de Souza, Kronbauer, Ott e Colle (2009) analisou a evidenciação e a carga tributária, o que evidencia uma lacuna similar ao observado no cenário internacional (Atwood *et al.*, 2012a; Hoopes *et al.* 2018; Mgammal & Ku Ismail, 2015).

Diante desse contexto, buscou-se responder ao seguinte problema: **Qual o efeito dos incentivos fiscais e as características econômicas e institucionais sobre o nível de evidenciação tributária das empresas listadas na [B]³?** O objetivo geral foi analisar o efeito do recebimento de incentivos fiscais e as características econômicas e institucionais sobre o nível de evidenciação tributária das empresas brasileiras. Para tanto, analisou-se dados referentes ao período de 2010-2017 de 212 empresas listadas na [B]³. O estudo foi realizado através da análise de conteúdo, da estatística descritiva, de testes de diferenças entre as médias e da análise de regressão com dados em painel.

O presente estudo se diferencia de pesquisas anteriores nacionais sobre evidenciação em diversos aspectos. Primeiro, porque os estudos anteriores identificados no contexto nacional debateram e apresentaram a fundamentação teórica da evidenciação voluntária e obrigatória e apenas os de Souza *et al.*, (2009) e o de Formigoni, Segura, Mantovani, Carreira e Abreu (2016) analisaram a evidenciação tributária. Segundo, porque, diferentemente da literatura anterior, o presente estudo realizou uma análise empírica do nível de evidenciação tributária a partir da Norma Brasileira de Contabilidade 07, que versa sobre assistência e subvenções governamentais e a NBC 32 sobre tributos incidentes sobre o lucro. Logo, adicionalmente, buscou trazer evidências sobre variáveis que estão associadas com o maior ou menor nível de evidenciação tributária. Em específico, o estudo trouxe evidências de um maior nível de evidenciação tributária entre as empresas que declararam terem recebido incentivos fiscais. Contudo, observou-se que o maior nível de evidenciação converge com a perspectiva de que as empresas que são mais agressivas tributariamente tendem a ser menos transparentes.

Os resultados possuem potencial de implicação para os gestores, contadores, auditores e até mesmo ao fisco, tendo em vista que os dois primeiros possuem a obrigação de atender as normas e os dois últimos de verificar se estas estão sendo cumpridas e até mesmo penalizar as instituições pelo descumprimento. As evidências internacionais sinalizam que os agentes possuem incentivos para o maior nível de evidenciação tributária, contudo, a maior exposição podem gerar externalidades que resultem em contingências cíveis e tributárias (Bird, Edwards, & Ruchti, 2018; Caballé & Dumitrescu, 2015; Hoopes *et al.*, 2018).

Além desta introdução, o artigo está dividido em outras quatro seções. Na seção dois será apresentada a revisão da literatura e o desenvolvimento das hipóteses. Posteriormente, na seção três será demonstrado o percurso metodológico seguido no estudo. Na sequência será apresentada a análise de dados e resultados e por fim, na seção cinco, as considerações finais acerca do estudo, bem como sugestões para pesquisas futuras.

2. REVISÃO DA LITERATURA E DESENVOLVIMENTO DAS HIPÓTESES

2.1. EVIDENCIAÇÃO TRIBUTÁRIA: PRECEDENTES TEÓRICOS

De acordo com Mgammal e Kuismail (2015), os Estados Unidos foram pioneiros no debate sobre a evidenciação tributária. Isso porque, por volta da década de 1990, os debates no âmbito estadual a respeito da divulgação de informações sobre a transparência tributária por parte dos contribuintes deram origem uma série de dispositivos legais que estabeleciam regras sobre tributação. Contudo, desde então, apesar de ter havido uma evolução, os resultados anteriores sobre os (des)incentivos à evidenciação tributária demandam maiores evidências (Atwood, Drake, Myers & Myers, 2012b). Adicionalmente, eventos como a crise financeira de 2008, a adoção do IFRS e o aumento das práticas de agressividade tributária têm estimulado a análise das práticas de evidenciação tributária das empresas (Balakrishnan *et al.*, 2019; Caballé & Dumitrescu, 2015; Gupta *et al.*, 2014).

Para Mgammal e Kuismail (2015), a literatura sobre evidenciação tributária destaca aspectos positivos e negativos. Como benefícios, os autores destacam: (i) identificação de brechas fiscais utilizadas pelas empresas, (ii) transparência perante os reguladores, (iii) melhor funcionamento do mercado de capitais, (iv) melhoria das práticas tributárias, e (v) redução de práticas de evidenciação insuficientes ou excessivas por parte dos gestores. Contudo, os autores destacam algumas restrições ou desincentivos à divulgação voluntária reportada na literatura, a saber: (i) redução do sigilo tributário, (ii) interpretação inadequada pelas partes interessadas, (iii) geração de informação para o fisco, (iv) comportamentos adversos das firmas, e (v) aumento dos custos de evidenciação.

Hoopes *et al.* (2018) documentam que a maior evidenciação tributária proporciona um maior nível de *compliance* tributário. Os autores observaram, ainda, que os consumidores reagem negativamente a menores níveis de transparência tributária, bem como à revelação de informações negativas sobre aspectos tributários da firma.

Atwood *et al.* (2012a, 2012b) complementam que a evidenciação tributária é útil para a previsibilidade do desempenho futuro e fluxo de caixa das firmas. Além disso, destacam que esse conteúdo informacional no IFRS é maior que no US-GAAP (*Generally Accepted Accounting Principles*). Desse modo, verifica-se que a evidenciação consiste no ato de divulgar informações tributárias de uma determinada entidade para seus usuários possibilitando que se faça uma avaliação mais assertiva sobre a empresa. Entretanto, as normas sobre evidenciação tributária são periféricas. Não há uma definição de tratamento específico ou geral para elas. Nesse sentido, entre as NBC's vigentes, duas se destacam como as que, de forma mais direta e focada, apresentam requisitos de evidenciação de cunho tributário: (1) a NBC TG 07 – Subvenção e Assistência Governamentais e (2) a NBC TG 32 – Tributos sobre o Lucro.

Quadro 1 - Requisitos mínimos de evidenciação tributária

	NBC TG 07	NBC TG 32
Alcance	Deve ser aplicado no processo de reconhecimento, mensuração e divulgação de subvenção governamental e na divulgação de outras formas de assistência governamental.	Deve ser aplicado no processo de reconhecimento, mensuração e divulgação de tributos sobre o lucro.
Elementos mínimos de divulgação	<ul style="list-style-type: none"> • A política contábil adotada para as subvenções governamentais, incluindo os métodos de apresentação adotados nas demonstrações contábeis; • A natureza e a extensão das subvenções governamentais ou assistências governamentais reconhecidas nas demonstrações contábeis e uma indicação de outras formas de assistência governamental de que a entidade tenha diretamente se beneficiado; • Condições a serem regularmente satisfeitas e outras contingências ligadas à assistência governamental que tenha sido reconhecida. 	<ul style="list-style-type: none"> • Os principais componentes da despesa (receita) tributária; • Tributos diferido e corrente somados relacionados com os itens que são debitados ou creditados diretamente no patrimônio líquido; • Explicação das alterações nas alíquotas aplicáveis de tributos comparadas com o período contábil anterior; • A natureza dos potenciais efeitos do tributo sobre o lucro que resultariam do pagamento de dividendos aos seus sócios; • Ao explicar o relacionamento entre despesa (receita) tributária e o lucro contábil, a entidade usa a alíquota de tributo aplicável que proporciona a informação mais significativa aos usuários de suas demonstrações contábeis.

Fonte: Adaptado a partir das NBC's TG 07 e 32

A NBC TG 07 permitiu que fosse exigida uma divulgação detalhada sobre os incentivos fiscais (subvenção e assistências governamentais) que a empresa recebeu, promovendo, assim, uma maior transparência de informações tanto para seus usuários internos, quanto para os

externos. Já a NBC TC 32 promoveu mudanças relevantes em relação às normas contábeis antecessoras, pois ela exigiu a divulgação mais ampla de informações relativas aos tributos sobre o lucro, o que antes era indiretamente requerido pelas demais NBC's, deixando brechas para interpretações diversas. Apesar disso, verifica-se no Quadro 1 que os itens de evidenciação de cunho tributário exigidos nas NBC's TG 07 e 32 são amplos e exigem que os profissionais julguem aqueles dados que atendam de forma satisfatória às demandas informacionais dos diversos usuários.

2.2. INCENTIVOS FISCAIS NO CONTEXTO BRASILEIRO

Diante da elevada carga tributária do país e tendo em vista a importância econômica e social do setor produtivo, o governo necessita dispor de meios capazes de promover uma redução do “peso” fiscal com o objetivo de incentivar o desenvolvimento econômico. Para Klemm (2010), os incentivos fiscais são uma das estratégias utilizadas pelo Estado para potencializar o crescimento e/ou desenvolvimento econômico local ou regional.

Klemm e Van Parys (2012) definem os incentivos fiscais como estímulos concedidos pelo governo, na área fiscal, para viabilização de empreendimentos estratégicos, sejam eles culturais, econômicos ou sociais, que também possuem a função de melhorar a distribuição de renda regional. Dessa maneira, através do planejamento tributário, as empresas buscam utilizar os incentivos fiscais aliando uma menor oneração fiscal e desenvolvendo seu papel social e ambiental (Armstrong, Blouin, & Larcker, 2012).

O que se observa de comum nos diversos tipos de incentivos fiscais é que eles têm a finalidade de estimular determinado segmento ou nicho em uma perspectiva de equilíbrio geral da economia (Zee, Stotsky, & Ley, 2002). Em síntese, os incentivos fiscais serão operacionalizados através de (1) Anistia, (2) Remissão, (3) Crédito Presumido, (4) Isenção, (5) Redução da alíquota, (6) Redução da Base de Cálculo, e (7) Redução da base de cálculo. Independentemente do tipo, o que se buscará ao final é a redução do ônus tributário ao contribuinte e o estímulo à economia ou algum indicador socioeconômico (Formigoni, Segura, Mantovani, Carreira, & Abreu, 2016).

Desse modo, os incentivos fiscais buscam a redução do ônus tributário do setor produtivo e, conseqüentemente, reduzem a arrecadação por parte da União, dos Estados e dos Municípios. Por isso, são denominados tecnicamente de renúncia fiscal (Conceição, Saraiva, Fochezatto & França, 2018). Os incentivos fiscais podem ser concedidos nas esferas federais, estaduais e municipais, incidindo sobre diferentes tributos. De forma exemplificativa, dada a amplitude de incentivos fiscais, no âmbito federal destacam-se os relativos ao IRPJ e CSLL, tais como: (i) PAT – Programa de Alimentação do Trabalhador, (ii) Incentivos à Inovação Tecnológica, (iii) Programa Nacional de Atenção Oncológica, (iv) REIDI – Regime especial para o desenvolvimento da infraestrutura, entre outros. Já na esfera estadual, destacam-se os seguintes incentivos: (i) COMPETE/ES - Programa de Competitividade Sistêmica do Estado do Espírito Santo, (ii) INVESTE/ES - Programa de Incentivo ao Investimento no Estado do Espírito Santo, (iii) INVESTE/SP - Programa de Incentivo ao Investimento no Estado de São Paulo, (iv) Pró-veículo - Programa de Incentivo ao Investimento pelo Fabricante de Veículo Automotor. Por fim, dentre os incentivos no âmbito municipal destacam-se: (i) incentivo fiscal para a realização de projetos culturais/São Paulo, (ii) Proemp - Programa de Incentivo à Instalação e Ampliação de Empresa/Belo Horizonte, e (iii) Incentivos fiscais para o fomento ao esporte no município do RJ – Rio de Janeiro.

2.3. INCENTIVOS À EVIDENCIAÇÃO TRIBUTÁRIA

A evidenciação tributária é, na perspectiva de Mgammal e Kuismail (2015), uma prática de transparência perante os diversos usuários da informação financeira e que exige uma maior compreensão sobre os seus (des) incentivos. De acordo com os autores, três hipóteses teóricas direcionam as discussões acerca da evidenciação tributária, a saber: (i) Hipóteses dos Custos Políticos (HCP), (ii) Hipótese da Sinalização (HS) e (iii) Hipótese da Legitimação (HL).

Na perspectiva da HCP, Key (1990) observa que as escolhas dos agentes dependem da visibilidade gerada aos usuários da informação e demais partes interessadas (competidores, reguladores, fisco, etc.). No contexto da evidenciação tributária, o nível de evidenciação tributária decorreria dos custos associados ao risco de fiscalização, redução de diferenciais competitivos perante os demais competidores (Bird *et al.*, 2018; Caballé & Dumitrescu, 2015; Gupta *et al.*, 2014).

Já na perspectiva da HS, os agentes utilizam-se das normas de reconhecimento, mensuração e divulgação para transmitirem mensagens ao mercado sobre suas crenças acerca do futuro da companhia (Mgammal & Ku Ismail, 2015). Klemm (2010), por exemplo, destaca que as práticas de incentivos fiscais possuem riscos e benefícios, já que é um contrato ex-ante e que, posteriormente, os benefícios obtidos podem ser limitados a uma ou ambas as partes. Nesse contexto, a evidenciação tributária poderia ser utilizada para sinalizar ao mercado as expectativas dos gestores acerca dos benefícios futuros esperados quanto à estratégia de planejamento tributário adotada (Gupta *et al.*, 2014; Towery, 2017).

Por fim, na perspectiva da HL, as práticas de evidenciação tributária adotadas pelas empresas decorreriam da busca pela legitimação perante as partes interessadas (clientes, fisco, reguladores, etc.), pois existem evidências de que o maior nível de transparência tributária pode afetar negativamente o comportamento dos clientes, bem como incentivar ações fiscalizatórias por parte dos reguladores (Bird *et al.*, 2018; Caballé & Dumitrescu, 2015; Hoopes *et al.*, 2018).

Diante disso, os estudos sobre evidenciação tributária têm analisado os fatores que afetam no maior ou menor nível de evidenciação tributária. Na literatura internacional identificada nos últimos anos, foram verificados os seguintes trabalhos que discutiram sobre os incentivos à evidenciação tributária, embora nenhum deles tenha relação com os incentivos fiscais recebidos: Donohoe e McGill (2011), Atwood *et al.* (2012), Gupta, Mills e Towery (2014), Balakrishnan, Blouin e Guay (2019), Caballé e Dumitrescu (2015), Kvaal e Nobes, 2013; Towery (2017), Hoopes *et al.* (2018), Chen, Schuchard e Stomberg (2019). Por sua vez, no contexto nacional, apenas o trabalho de Formigoni *et al.* (2016) analisou especificamente a questão da evidenciação tributária para empresas que receberam incentivos fiscais.

Formigoni *et al.* (2016), buscando analisar o efeito do recebimento de incentivos sobre o nível de evidenciação tributária, analisaram dados de 382 empresas ao longo do período de 2010-2013. Os autores observaram uma associação positiva e significativa entre o recebimento de incentivos fiscais e o endividamento financeiro de longo prazo e o total de passivos assumidos pela firma. Esse resultado sugere que empresas que se beneficiam de incentivos fiscais concedidos pelo governo tendem a apresentar maior nível de endividamento. Esses resultados são coerentes com a ideia de que empresas com maiores restrições financeiras possuem maiores incentivos para buscarem estratégias de planejamento tributário (Armstrong *et al.*, 2012). Por outro lado, empresas com maior nível de endividamento possuem incentivos para serem menos transparentes do ponto de vista tributário, se houver a perspectiva de que as informações divulgadas sejam interpretadas como prejudiciais aos investidores, credores e demais partes interessadas (Mgammal & Ku Ismail, 2015).

Ocorre que, apesar disso, os incentivos fiscais consistem em uma estratégia de estímulo econômico e que consiste em um contrato bilateral, entre Estado e Contribuinte (Klemm, 2010). Nessa perspectiva, o contribuinte, beneficiário do incentivo, assume compromissos perante o

Estado na expectativa de que, ao final, ambos ganhem e os benefícios recairão sobre a sociedade (Zee *et al.*, 2002). Desse modo, é razoável esperar que tanto o Estado seja transparente no processo de concessão, assim como no de prestação de contas dos benefícios auferidos, quanto os beneficiados sejam transparentes em relação às contrapartidas realizadas para terem acesso ao incentivo fiscal (Hoopes *et al.*, 2018). Desse modo, Klemm e Van Parys (2012) observam que os incentivos fiscais podem influenciar na atração de capital, mas isso não necessariamente resulta em maior nível de investimentos.

Adicionalmente, existe um questionamento por parte dos reguladores, mas também pela sociedade, quanto à necessidade de maior transparência por parte das empresas (Hoopes *et al.*, 2018; Towery, 2017). Porém, dadas as escolhas possíveis de serem realizadas pelos gestores, esse nível de evidenciação depende dos incentivos econômicos potenciais (Donohoe & McGill, 2011; Atwood *et al.*, 2012). Diante disso, buscou-se testar a hipótese (H_1) de que:

H_1 : Empresas que receberam incentivos fiscais tendem a apresentar maiores níveis de evidenciação tributária.

Por outro lado, a legislação tributária, em específico aquela que versa sobre os incentivos fiscais, é omissa quanto a regras de evidenciação tributária. Adicionalmente, considerando que as normas de contabilidade apresentam diretrizes mínimas sobre evidenciação tributária (NBC 07 e 32) e existe um frágil monitoramento por parte dos reguladores, é possível que outros incentivos, como o nível de agressividade tributária, o nível de retorno da firma influenciem no nível de evidenciação e, portanto, a utilização de incentivos fiscais funcionariam como um fator moderador (Atwood *et al.*, 2012b; Donohoe & McGill, 2011; Towery, 2017). Desse modo, buscou-se testar a hipótese (H_2) de que:

H_2 : O recebimento de incentivos fiscais modera o efeito de características econômicas das firmas sobre os níveis de evidenciação tributária.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O presente estudo classifica-se como descritivo, documental e com abordagem quantitativa. Especificamente, a análise consistiu em descrever as características das variáveis, testar hipóteses associadas e verificar a associação e efeitos entre as variáveis de interesse. Para obtenção de evidências, os dados foram coletados nas demonstrações contábeis e notas explicativas disponíveis no sítio eletrônico da CVM – Comissão de Valores Mobiliários, bem como na base de dados COMDINHEIRO. Como técnicas de análise, utilizou-se a estatística descritiva, testes de diferenças entre as médias, análise de correlação e análise de regressão com dados em painel. A amostra foi composta pelas empresas listadas na [B]³, um total de 555, excluídas as do setor financeiro (139) em função das especificidades, as BDR's e BOVESPA Mais pela ausência de dados disponíveis (128), assim como empresas de setores com menos de 5 competidores (37) e dados extremos/ausentes (36). Ao final, a amostra foi composta por 212 empresas.

Para a identificação das empresas que receberam incentivos fiscais foram pesquisadas ano a ano nas notas explicativas as palavras-chave “incentivos fiscais” e “subvenções governamentais”. Observou-se que, em média, 44% das empresas que compuseram amostra final apresentaram informações sobre recebimento de incentivos fiscais, em sua maioria, relacionados ao Imposto de Renda, Contribuição Social sobre o Lucro Líquido e ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços. Porém, os dados divulgados, em geral, não se apresentavam suficientes para se compreender o efeito econômico, pois as empresas divulgaram terem recebido, mas não apresentavam seus efeitos econômicos, principalmente os relacionados a outros tributos que não aqueles sobre o lucro.

Posteriormente, analisou-se o nível de evidenciação tributária de todas as empresas da amostra. Para tanto, utilizou-se como *proxy* de evidenciação tributária os itens mínimos de

evidenciação constantes na NBC TG 07 – Subvenção e Assistência Governamentais e na NBC TG 32 – Tributos sobre o Lucro descritos no Apêndice A.

O Nível de Evidenciação Tributária (NivEvidTrib) foi calculado a partir da proporção de itens de divulgação tributária observada nas demonstrações contábeis e notas explicativas (NE) calculada a partir da equação 1.

$$NivEvidTrib_{it} = \sum_{1}^n IDT_{it} / \sum_{1}^{19} IMD_{it} \quad (1)$$

Em que:

NivEvidTrib = Nível de Evidenciação IDT = Itens de divulgação tributária observadas

IMD = Itens mínimos de divulgação tributária conforme as NBC's 07 e 32 (Tab.3)

As duas principais limitações da utilização desse tipo de métrica de evidenciação se referem à inobservância da qualidade da divulgação e à possibilidade da empresa simplesmente não ter tido o evento - logo, ela teria menor nível de evidenciação em função da inexistência do evento e não pelo seu descumprimento. Especificamente no que se refere aos itens da NBC 07, tal crítica pode ser observada, entretanto, para aquelas empresas que declararam ter recebido incentivos fiscais, tal restrição não deveria se aplicar. Além disso, no que se refere aos itens da NBC 32, estes se tratam de eventos que ocorrem em todas as empresas, pois se referem a itens de divulgação relacionados aos tributos sobre lucro, o que não justifica a inexistência dos eventos a serem divulgados. Para minimizar o efeito da inexistência do evento, os dados do NivEvidTrib foram padronizados a partir da amplitude observada dos dados da amostra (0%-65%).

Posteriormente, para se testar o efeito do recebimento de incentivos fiscais (DRI) sobre o nível de evidenciação tributária (NivEvidTrib), utilizou-se o modelo (1) de regressão constante na equação 2 após a realização de diversos testes de especificação e dos pressupostos econométricos necessários, mantendo-se, em ambos (eq.2 e 3), as variáveis que apresentaram estatística $t = >1$ e com melhoria no coeficiente de determinação. As variáveis quantitativas foram winsorizadas entre 1% e 99%. A estimação foi realizada a partir de modelos de Poisson, por se tratar a variável explicativa de um dado de contagem. As estimações foram realizadas com erros padrões robustos na firma com dados empilhados e com controle de ano e setor. Todos os procedimentos e escolhas foram ancorados (Baltagi, 2005; Wooldridge, 2011).

$$NivEvidTrib_{it} = \beta_0 + \beta_1 DRI_{it} + \beta_2 AgrTrib_{it} + \beta_3 CTrib_{it} + \beta_4 ROE_{it} + \beta_5 FCO_{it} + \beta_6 Intang_{it} + \beta_7 NivEndTrib_{it} + \beta_8 Ri_{it} + \sum_{i=1}^3 D_n NivGov_{it} + \sum_{i=1}^9 D_n SegEcon_i + \sum_{i=1}^8 D_n Ano_t + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Visando testar a hipótese dois (H_2), utilizou-se o modelo (2).

$$NivEvidTrib_{it} = \beta_0 + \beta_1 DRI_{it} + \beta_2 AgrTrib_{it} + \beta_3 CTrib_{it} + \beta_4 ROE_{it} + \beta_5 FCO_{it} + \beta_6 Intang_{it} + \beta_7 NivEndTrib_{it} + \beta_8 Ri_{it} + \sum_{i=1}^3 D_n NivGov_{it} + \beta_9 DRI_{it} * AgrTrib_{it} + \beta_{10} DRI_{it} * ROE_{it} + \beta_{11} DRI_{it} * FCO_{it} + \beta_{12} DRI_{it} * Intang_{it} + \beta_{13} DRI_{it} * NivEndTrib_{it} + \beta_{14} DRI_{it} * Ri_{it} + \sum_{i=1}^9 D_n SegEcon_i + \sum_{i=1}^8 D_n Ano_t + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

A Tabela 1 apresenta as variáveis utilizadas nos modelos, sua composição e os sinais esperados.

Tabela 1 - Síntese com as variáveis utilizadas nos modelos

Sigla	Descrição	Composição	Sinal Esperado	Estudos Anteriores/Similares
Explicadas (Dependentes)				
NivEvidTrib	Nível de Evidenciação Tributária	$\sum_{i=1}^n IDT_{it} / \sum_{i=1}^{19} IMD_{it}$		
Explicativa (Independente) de interesse				
DRI	Declarou recebimento de incentivo fiscal	Variável <i>dummy</i> que assume valor 1 para empresas que declararam ter recebido incentivos fiscais e 0 para os demais.	+	(Formigoni <i>et al.</i> , 2016; Towery, 2017)
Explicativas (Independentes) de controle				
Agressividade Tributária				
BTD	<i>Book Tax Differences</i>	$\left\{ \left[LAIR_{it} - \frac{(IR_{it} + CSL_{it})}{0,34} \right] / AT_{it} \right\}$	-	(Donohoe e McGill, 2011)
ETR	<i>Effective Tax Rate</i>	$\left\{ (IR_{it} + CSL_{it}) / LAIR_{it} \right\}$	+	(Chen <i>et al.</i> , 2019; Houston <i>et al.</i> , 2019)
Outras variáveis de controle				
CTIB	Carga Tributária	$TribDVA_{it} / RecDVA_{it}$	+	(Adaptado de Cunha, Ribeiro e Santos, 2005)
ROE	Retorno sobre o PL	$\left\{ \frac{LL}{[(PL_{it} + PL_{it-1}) / 2]} \right\}$	-	(Formigoni <i>et al.</i> , 2016)
FCO	Fluxo de Caixa Operacional	FCO_{it} / AT_{it-1}	-	(Atwood <i>et al.</i> , 2012a)
Intang	Intangível	$Intang_{it} / AT_{it-1}$	-	(Henry, Massel e Towery, 2016)
NivEndTrib	Nível de Endividamento Tributário	$NivEndTrib_{it} / AT_{it}$	+	(Formigoni <i>et al.</i> , 2016)
Ri	Retorno sobre as ações	$\ln(VMA_{it} / VMA_{it-1})$	-	(Balakrishnan <i>et al.</i> , 2019)
NivGov	Nível de Governança	Variável <i>dummy</i> que assume valor 1 para o iésimo nível de governança e 0 para os demais.	+/-	(Balakrishnan <i>et al.</i> , 2019)
SegEcon	Segmento Econômico	Variável <i>dummy</i> que assume valor 1 para o iésimo nível de governança e 0 para os demais.	+/-	(Formigoni <i>et al.</i> , 2016; Kvaal e Nobes, 2013)

Fonte: Dados da pesquisa.

4. ANÁLISE DE DADOS E RESULTADOS

Inicialmente, analisou-se a estatística descritiva das variáveis utilizadas (Tabela 2). Verifica-se que, em média, as empresas que declararam ter recebido incentivos fiscais evidenciaram 20,11% dos itens das NBC, enquanto as empresas que não declararam evidenciaram 16,43%. Além disso, observa-se que existe diferença estatisticamente significativa entre as médias, sendo este um primeiro indício de que as empresas que recebem incentivos fiscais tendem a apresentar um maior nível de evidenciação tributária. Destaca-se que as empresas que apresentaram maior nível de evidenciação tributária atenderam a 65% dos itens presentes nas NBCs TG 07 e 32.

Ao analisar as variáveis BTD – *Book Tax Difference* e ETR – *Effective Tax Rate*, proxies de agressividade tributária, que demonstram o esforço para se reduzir a tributação, verificou-se que as empresas que declararam ter recebido incentivos fiscais apresentaram uma ETR média

de 16,72%, enquanto nas que não declararam a média foi de 15,04%. Quando observado o BTB, verifica-se que a diferença entre o lucro tributável e o contábil representou 4,14% dos ativos entre as empresas que não declararam terem recebido incentivos fiscais. Já para as empresas que declararam, essa diferença foi negativa e representou percentual próximo de zero. Isoladamente, verifica-se, a partir do Teste t, que as empresas que receberam incentivos fiscais foram menos agressivas do que as demais, pois observou-se diferenças estatisticamente significativas quando analisadas as diferenças entre as ETR. Contudo, para o BTB, essa diferença não foi significativa. A despeito de não ter sido utilizada uma *proxy* de gerenciamento de resultados no modelo, a literatura apresenta críticas quanto à utilização do BTB como *proxy* de agressividade tributária, já que ele decorre de escolhas contábeis discricionárias e, portanto, seria mais adequado para captura de gerenciamento de resultados (Hanlon & Heitzman, 2010).

Tabela 2 – Estatística descritiva das variáveis utilizadas nos modelos

	Sem DRI N=544				Com DRI N=797				Teste t	
	μ	σ	Min	Max	M	σ	Min	Max		
NivEvidTrib	0.1643	0.1307	0.0000	0.6500	0.2011	0.1359	0.0000	0.6500	0.0368	***
BTB	0.0414	0.1620	-0.8294	0.9656	-0.0019	0.1154	-0.5417	0.8815	-0.0433	NS
ETR	0.1504	0.2656	-0.9856	0.9466	0.1672	0.2234	-0.8041	0.9901	0.0168	***
CTrib	0.2604	0.2015	0.0000	0.8931	0.3066	0.2002	0.0000	0.9063	0.0462	***
ROE	0.0657	0.1406	-0.3695	0.5250	0.0870	0.1240	-0.3627	0.5353	0.0213	***
FCO	0.0746	0.1666	-0.4533	0.6964	0.1243	0.1287	-0.3699	0.7535	0.0497	***
Intang	0.1186	0.2046	0.0000	1.5584	0.1671	0.2589	0.0000	2.9256	0.0485	***
NivEndTrib	0.0079	0.0207	0.0000	0.1904	0.0098	0.0230	0.0000	0.1904	0.0019	*
Ri	-0.080	0.707	-5.635	4.215	0.032	0.620	-6.620	7.467	0.1126	***

Fonte: Dados da pesquisa. ***, **, * estatisticamente significativo aos níveis de 1%, 5% e 10%.

Nota: **NivEvidTrib** – Nível de Evidenciação Tributária. **BTB** - *Book Tax Difference*. **ETR** – *Effective Tax Rate*. **CTrib** – Carga Tributária. **ROE** – Retorno sobre o PL. **FCO** – Fluxo de Caixa Operacional. **Intang** – Intangível. **NivEndTrib** – Nível de Endividamento Tributário. **Ri** – Retorno das ações. DRI – Declarou ter recebido incentivos fiscais.

Outra evidência que merece destaque se refere à carga tributária. Verifica-se que as empresas que declararam o recebimento de incentivos apresentaram uma carga tributária média de 30,66%, enquanto as demais apresentaram uma média de 26,04%. Como houve diferença estatisticamente significativa, esses resultados reforçam a ideia de que aquelas empresas com uma carga tributária maior possuem incentivos para maior divulgação (Hoopes *et al.*, 2018). Essa maior divulgação pode, na perspectiva da Teoria dos Custos Políticos, servir de base para o exercício de pressões junto aos reguladores para a redução da carga tributária. Além disso, na perspectiva da Teoria da Legitimação, esta pode ser utilizada para validar determinados discursos assumidos junto aos reguladores e órgãos de fiscalização (Mgammal & Ku Ismail, 2015).

Em termos gerais, verifica-se que, para as demais variáveis, as empresas que declararam ter recebido incentivos fiscais apresentaram melhores desempenho, pois o ROE, o FCO, o Intang e o Ri foram maiores e com diferenças estatisticamente significativas. Isso reforça que o maior nível de transparência pode estar associado a empresas com melhores indicadores de desempenho. Isso porque a visibilidade das empresas pode exigir maior transparência em decorrência dos custos políticos (Towery, 2017). Contudo, haverá sempre um *trade off* por parte dos gestores, que influenciará nas escolhas acerca da evidenciação, pois fatores como a competição no setor, o risco de interpretação incorreta e outros efeitos adversos podem os desestimular a um maior nível de evidenciação tributária (Bird *et al.*, 2018; Caballé & Dumitrescu, 2015).

Tabela 3 – Estatísticas dos modelos 1 e 2

	SE	Efeito direto		Efeito moderação	
		1.1	1.2	2.1	2.2
Intercepto	+/-	-1.5412*** (0.1181)	-1.5553*** (0.1174)	-1.5890*** (0.1205)	-1.6374*** (0.1237)
DRI	+	0.1368** (0.0635)	0.1343** (0.0637)	0.1632* (0.0895)	0.2218** (0.0925)
ETR	+	-0.1079 (0.0914)		-0.3623** (0.1466)	
BTD	-		-0.0771 (0.1924)		0.2128 (0.2571)
CTrib	+	0.0891 (0.0576)	0.0844 (0.0595)	0.0982* (0.0574)	0.0920 (0.0592)
ROE	-	0.2838 (0.2272)	0.2615 (0.2283)	-0.3911 (0.3307)	-0.4699 (0.3378)
FCO	+	0.2059 (0.1787)	0.1753 (0.1797)	0.7665*** (0.2291)	0.6470*** (0.2308)
Intang	-	0.0774 (0.1268)	0.0719 (0.1247)	0.4216 (0.2693)	0.3782 (0.2718)
NivEndTrib	+	3.3630*** (1.2719)	3.3776*** (1.2711)	4.7069*** (1.7445)	4.8563*** (1.8349)
Ri	-	-0.0946** (0.0404)	-0.0973** (0.0410)	-0.1247* (0.0691)	-0.1175 (0.0740)
TRAD	-	-0.2483 (0.1659)	-0.2505 (0.1661)	-0.2142 (0.1538)	-0.2314 (0.1579)
N2	+	-0.0912 (0.1629)	-0.0994 (0.1614)	-0.1337 (0.1717)	-0.1362 (0.1663)
NM	+	-0.2164* (0.1274)	-0.2170* (0.1262)	-0.1973 (0.1235)	-0.2014 (0.1250)
DRI*ETR	+			0.4270** (0.1847)	
DRI*BTD	+				-0.5309 (0.3309)
DRI*ROE	+			1.1360*** (0.3951)	1.1757*** (0.3992)
DRI*FCO	+			-1.1227*** (0.3364)	-1.0266*** (0.3402)
DRI*Intang	+			-0.3732 (0.2797)	-0.3314 (0.2839)
DRI*NivEndTrib	+			-2.3631 (2.1979)	-2.6319 (2.2495)
DRI*Ri	+			0.0521 (0.0747)	0.0373 (0.0782)
Wald (x ²)		175.53***	183.90***	257.95***	248.08***
AIC		0.9418268	0.9419213	0.9503719	.9506949
BIC		-7184.308	-7184.205	-7145.058	-7144.707
Observações		1,088	1,088	1,088	1,088
Pseudo R ²		0.0114	0.0113	0.0143	0.0139
Controle de Setor		Sim	Sim	Sim	Sim
Controle de Ano		Sim	Sim	Sim	Sim

Nota: Erros padrões robustos entre parênteses *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.10. **Nota:** NivEvidTrib – Nível de Evidenciação Tributária. **BTD** - *Book Tax Difference*. **ETR** – *Effective Tax Rate*. **CTrib** – Carga Tributária. **ROE** – Retorno sobre o PL. **FCO** – Fluxo de Caixa Operacional. **Intang** – Intangível. **NivEndTrib** – Nível de Endividamento Tributário. **Ri** – Retorno das ações. DRI – Declarou ter recebido incentivos fiscais.

Posteriormente, foram analisados os efeitos do DRI sobre o nível de evidenciação tributária (NivEvidTrib). Os modelos 1.1 e 1.2 se referem a variações do modelo apresentado na equação 2. A diferença básica consiste na *proxy* de agressividade tributária utilizada. Enquanto o modelo 1.1 utilizou a ETR, o modelo 1.2 foi estimado com o BTD. Essa mesma

variação ocorreu para o modelo da equação 3 e apresentado na Tabela 3, nas colunas referentes aos modelos com efeito moderação (2.1 e 2.2). Os modelos de *Poisson* foram estimados utilizando-se erros padrões robustos para a firma que mantém os coeficientes consistentes, mesmo na presença de problemas como heterocedasticidade (Baltagi, 2005; Wooldridge, 2011).

Observa-se que os quatro modelos apresentaram estatísticas Wald significativas, evidenciando que, pelo menos um dos coeficientes é estatisticamente diferente de zero. Todos os modelos foram estimados com controles de setor e ano. Apesar dos coeficientes de determinação terem sido baixos, observa-se que os modelos com moderação apresentaram um ligeiro aumento na capacidade preditiva do nível de evidenciação. Destaca-se que foram realizados testes para identificação de superdispersão dos dados. Contudo, não se observou ocorrência de tal fenômeno. Além disso, realizou-se o Teste do χ^2 para avaliação de qualidade do ajuste e em todos os modelos (GOF - *Goodness of Fit*) não foram observadas diferenças estatisticamente significativas entre os valores previstos e o nível de evidenciação observado ao longo do período.

Analisando-se os efeitos das variáveis utilizadas nos modelos, observa-se que a variável de interesse DRI apresentou um efeito positivo e estatisticamente significativo nos quatro modelos. Essa evidência reforça os achados de Formigoni *et al.* (2016), demonstrando que empresas que recebem incentivos fiscais tendem a apresentar maior nível de transparência. Esse resultado é coerente com a perspectiva de que as empresas que obtiveram incentivos fiscais têm motivos econômicos para serem mais transparentes (Blank, 2014; Hoopes *et al.*, 2018).

Quando observado o efeito da agressividade tributária, os incentivos são opostos. Aquelas empresas que são mais agressivas tributariamente possuem motivos econômicos para serem mais transparentes (Atwood *et al.*, 2012a; Caballé & Dumitrescu, 2015; Donohoe & McGill, 2011). Contudo, o risco de que as informações possam gerar efeitos adversos coloca os gestores em um *trade off* em que eles podem julgar os custos da divulgação como mais onerosos que os benefícios (Gupta *et al.*, 2014; Towery, 2017). Diante disso, espera-se que as empresas mais agressivas tendam a ser menos transparentes e que, por isso, apresentariam menor nível de evidenciação tributária. De outro modo, o ETR teria um efeito positivo sobre o nível de evidenciação tributária, enquanto o BTD teria um efeito negativo. As evidências observadas sugerem o comportamento esperado para a variável ETR, contudo, esse efeito só foi significativo para o modelo com moderação (2.1.). Esse resultado converge com a ideia por trás da teoria dos custos políticos e consistiria em uma forma dos agentes não chamarem a atenção do fisco, competidores e/ou reguladores quanto às suas práticas tributárias (Atwood *et al.*, 2012a; Mgammal & Ku Ismail, 2015; Towery, 2017).

Na sequência foram analisados os efeitos das demais variáveis de controle. Verificou-se que as empresas com maior endividamento tributário tendem a apresentar maiores níveis de evidenciação tributária, mas, por outro lado, aquelas com maiores retornos no mercado de ações tendem a serem menos transparentes tributariamente. Do ponto de vista teórico, o maior endividamento seria uma forma de legitimar a necessidade de o Estado reduzir os efeitos da tributação para os agentes, o que converge com Teoria da Legitimação. Por outro lado, a observância de associação negativa dos retornos das ações é coerente com os achados de Caballé e Dumitrescu (2015), e Hoopes *et al.* (2018). Esses comportamentos decorrem do fato de que a evidenciação tributária tende a trazer benefícios. Todavia, Mgammal e Kuismail (2015) destacam que é possível que haja algumas adversidades decorrentes, como a interpretação inadequada das informações divulgadas, que geraria prejuízos aos acionistas.

Destaca-se, ainda, que nos modelos com moderação, as variáveis CTRIBE FCO apresentaram efeitos positivos sinalizando que empresas com maiores cargas tributárias e maiores fluxos de caixa operacional tendem a apresentar maior nível de evidenciação tributária. Também se verificou que a interação entre o recebimento de incentivos fiscais (DRI) e as variáveis ETR e ROE apresentaram um efeito positivo sobre o nível de evidenciação, enquanto

a interação entre DRI e FCO apresentou um efeito negativo, sugerindo que aquelas empresas que receberam incentivos fiscais e apresentaram maiores fluxos de caixa operacional tenderam a divulgar menos.

Um resultado que merece atenção se refere aos níveis de governança não apresentarem efeitos significativos, exceto para as empresas do novo mercado (NM), que tenderam a apresentar menores níveis de evidênciação tributária. Destaca-se que, apesar de parecer uma incongruência, como as empresas listadas no Novo Mercado tendem a apresentar maiores níveis de transparência e as exigências das NBC são não taxativas, as informações prestadas podem ter sido realizadas de outra forma que não nas demonstrações financeiras padronizadas.

Por fim, cabe destacar que os segmentos econômicos foram controlados, observando-se efeitos significativos setoriais, em especial, os setores de Saúde, Petróleo, Gás e Biocombustíveis (PGB) e Consumo Cíclico. Estes apresentaram efeitos negativos e estatisticamente significativos, sugerindo menores níveis de evidênciação tributária nessas empresas. Quanto ao efeito setorial, Bird, Edwards e Ruchti (2018) destacam que os competidores observam as práticas tributárias entre si, logo, existe a possibilidade de institucionalização por mimetismo das práticas de evidênciação entre os setores. Adicionalmente, observa-se tratar de empresas de setores regulados (saúde) e/ou vulneráveis a fatores macroeconômicos (PGB e Consumo Cíclico). Portanto, existem fatores que podem desestimular os gestores a realizarem maiores níveis de evidênciação tributária (Atwood *et al.*, 2012, Caballé & Dumitrescu, 2015; Donohoe & McGill, 2011; Mgammal & Ku Ismail, 2015).

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo buscou analisar o efeito dos incentivos fiscais e as características econômicas e institucionais sobre o nível de evidênciação tributária das empresas brasileiras listadas na [B]³. O estudo, de natureza descritiva, documental e com abordagem quantitativa, analisou dados do período de 2010 a 2013 de uma amostra de 212 empresas listadas na [B]³. Os dados foram analisados a partir da estatística descritiva, teste de diferenças entre as médias e análise de regressão. Foram utilizados modelos de *Poisson* com os efeitos diretos e moderadores do recebimento de incentivos fiscais sobre o nível de evidênciação. Os resultados demonstram que as empresas que declaram ter recebido incentivos fiscais tendem a apresentar maiores níveis de evidênciação tributária. Adicionalmente, as empresas mais agressivas tributariamente tendem a serem menos transparentes tributariamente. Esses resultados convergem com a literatura anterior, na medida em que a ideia dos custos políticos e da legitimação explica, em parte, os resultados alcançados e já evidenciados em trabalhos como o de Formigoni *et al.* (2016). Na perspectiva de Caballé e Dumitrescu (2015), Gupta *et al.* (2014), e Mgammal e Kuismail (2015), os riscos associados à evidênciação tributária, associados a fatores normativos e culturais, exigem que se compreenda como a interação entre ela afeta no maior ou menor nível de transparência tributária. Contudo, do ponto de vista social, há que se repensar sobre as práticas aceitas já que, a rigor, as normas tributárias e contábeis são frágeis quanto a requisitos de evidênciação (Blank, 2014; Caballé & Dumitrescu, 2015; Hoopes *et al.*, 2018).

Os resultados contribuem no debate sobre a evidênciação tributária, pois trazem evidências de que as empresas brasileiras listadas apresentam baixo nível de evidênciação tributária. Em específico, a despeito das empresas que declararam ter recebido incentivos terem apresentado maior nível de evidênciação tributária, a diferença é pequena. A maior transparência tributária pode contribuir com as partes interessadas em geral. Nesse contexto, o presente estudo contribui com auditores, contadores, legisladores e demais partes interessadas, pois reforça a fragilidade das práticas de evidênciação tributária. A literatura prévia converge

para a necessidade de um maior *enforcement* sobre os elaboradores das informações financeiras para que informações tributárias sejam divulgadas com maior clareza, completude e fidedignidade.

Apesar dessas contribuições, o estudo apresenta limitações como a *proxy* de evidenciação tributária, que ficou restrita às NBC 07 e 32. Além disso, há que se considerar que outras características econômicas e institucionais podem afetar o comportamento dos investidores. Em específico, ao longo da análise dos dados e resultados algumas questões devem ser investigadas em estudos posteriores, a saber: (i) Quais os mecanismos de governança funcionam como gatilhos para a maior ou menor nível de evidenciação tributária? (ii) A atuação dos conselhos fiscais permanentes afeta em alguma medida as práticas de evidenciação tributária das firmas? (iii) Qual a perspectiva dos reguladores e demais partes interessadas quanto à divulgação de natureza tributária no conjunto das demonstrações financeiras?

REFERÊNCIAS

- Armstrong, C. S., Blouin, J. L., & Larcker, D. F. (2012). The incentives for tax planning. *Journal of accounting and economics*, 53(1-2), 391-411.
- Atwood, T. J., Cao, Y., Drake, M. S., & Myers, L. A. (2012a). The usefulness of income tax disclosures under IFRS versus US GAAP for predicting changes in future earnings and cash flows. *SSRN Electronic Journal*.
- Atwood, T. J., Drake, M. S., Myers, J. N., & Myers, L. A. (2012b). Home country tax system characteristics and corporate tax avoidance: International evidence. *The Accounting Review*, 87(6), 1831-1860.
- Balakrishnan, K., Blouin, J. L., & Guay, W. R. (2019). Tax aggressiveness and corporate transparency. *The Accounting Review*, 94(1), 45-69.
- Ball, R. (2006). International Financial Reporting Standards (IFRS): pros and cons for investors. *Accounting and Business Research*, 36(sup1), 5-27.
- Baltagi, B. H. (2005). *Econometrics Analysis of Panel Data*. Third ed. Hoboken, NJ, USA: John Wiley & Sons, Inc.
- Bird, A., Edwards, A., & Ruchti, T. G. (2018). Taxes and peer effects. *The Accounting Review*, 93(5), 97-117.
- Blank, J. D. (2014). Reconsidering corporate tax privacy. *New York University Journal of Law & Business*, 11(1).
- Caballé, J.; Dumitrescu, A. (2015). Disclosure of Corporate Tax Reports, Tax Enforcement, and Insider Trading. *SSRN Electronic Journal*.
- Chen, S., Schuchard, K., & Stomberg, B. (2019). Media coverage of corporate taxes. *The Accounting Review*, 94(5), 83-116.
- Conceição, O. C., Saraiva, M. V., Fochezatto, A., & França, M. T. A. (2018). Brazil's Simplified Tax Regime and the longevity of Brazilian manufacturing companies: A survival analysis based on RAIS microdata. *Economia*, 19(2), 164-186.
- Costa, I. L. D. S., Correia, T. D. S., Paulo, E., & Lucena, W. G. L. (2018). Impacto do disclosure voluntário: valor da empresa e informações socioambientais nas companhias abertas. *Revista Contabilidade, Gestão e Governança-CGG*, 21 (2), 271-287.

- Craig, J., Craig, J., & Allan, W. (2001). Fiscal Transparency, Tax Expenditures, and Budget Processes: An International Perspective. *Proceedings. Annual Conference on Taxation and Minutes of the Annual Meeting of the National Tax Association*, 94, 258-264.
- Cunha, J. V. A. D., Ribeiro, M. D. S., & Santos, A. D. (2005). A demonstração do valor adicionado como instrumento de mensuração da distribuição da riqueza. *Revista Contabilidade & Finanças*, 16(37), 7-23.
- Donohoe, M. P., & McGill, G. A. (2011). The effects of increased book-tax difference tax return disclosures on firm valuation and behavior. *Journal of the American Taxation Association*, 33(2), 35-65.
- Formigoni, H., Segura, L. C., Mantovani, F. R., Carreira, F. A., & Abreu, R. (2016). Disclosure of tax incentives and the corporate liabilities in Brazilian public companies: a quantitative study. *International Journal of Auditing Technology*, 3(2), 95-112.
- Graham, L., & Bedard, J. C. (2015). Internal control deficiencies in tax reporting: A detailed view. *Accounting Horizons*, 29(4), 917-942.
- Gupta, S., Mills, L. F., & Towery, E. M. (2014). The effect of mandatory financial statement disclosures of tax uncertainty on tax reporting and collections: The case of FIN 48 and multistate tax avoidance. *The Journal of the American Taxation Association*, 36(2), 203-229.
- Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A review of tax research. *Journal of accounting and Economics*, 50(2-3), 127-178.
- Henry, E., Massel, N., & Towery, E. (2016). Increased tax disclosures and corporate tax avoidance. *National Tax Journal*, 69(4), 809-830.
- Hoopes, J. L., Robinson, L., & Slemrod, J. (2018). Public tax-return disclosure. *Journal of Accounting and Economics*, 66(1), 142-162.
- Houston, J. F., Lin, C., Liu, S., & Wei, L. (2019). Litigation risk and voluntary disclosure: Evidence from legal changes. *The Accounting Review*, 94(5), 247-272.
- Klemm, A. (2010). Causes, benefits, and risks of business tax incentives. *International Tax and Public Finance*, 17(3), 315-336.
- Klemm, A., & Van Parys, S. (2012). Empirical evidence on the effects of tax incentives. *International Tax and Public Finance*, 19(3), 393-423.
- Kvaal, E., & Nobes, C. (2013). International variations in tax disclosures. *Accounting in Europe*, 10(2), 241-273.
- Martinez, A. L., de Souza, M. M., Bastos, S. A. P., & Murcia, F. D. R. (2019). Os Determinantes do Cumprimento das Normas de Disclosure das Provisões e das Contingências Ativas e Passivas na B3. *Sociedade, Contabilidade e Gestão*, 14(2), 17-39.
- Mgammal, M. H., & Ku Ismail, K. N. I. (2015). Corporate tax disclosure: a review of concepts, theories, constraints, and benefits. *Asian Social Science*, 11(28), 1-14.
- Murcia, F. D. R., & dos Santos, A. (2009). Fatores determinantes do nível de disclosure voluntário das companhias abertas no Brasil. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, 3(2), 72-95.
- Ponte, V. M. R., & Oliveira, M. C. (2004). A prática da evidenciação de informações avançadas e não obrigatórias nas demonstrações contábeis das empresas brasileiras. *Revista Contabilidade & Finanças*, 15(36), 7-20.

- Souza, M. A., Kronbauer, C. A., Ott, E., & Collet, C. J. (2009). Evidenciação e análise de carga tributária: um estudo em empresas brasileiras do setor de energia elétrica. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 3(7), 3-24.
- Towery, E. M. (2017). Unintended consequences of linking tax return disclosures to financial reporting for income taxes: Evidence from Schedule UTP. *The Accounting Review*, 92(5), 201-226.
- Wooldridge, J. (2011). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. 2a. ed. Cambridge: MIT-Massachussets Institute Technology.
- Zee, H. H., Stotsky, J. G., & Ley, E. (2002). Tax incentives for business investment: a primer for policy makers in developing countries. *World development*, 30(9), 1497-1516.

Apêndice A - Itens de evidenciação utilizados para a mensuração do Nível de Evidenciação Tributária

Item CPC	CPC	Id	Questões
39 a.	7	Q1	Divulgou a política contábil adotada para as subvenções governamentais, incluindo os métodos de apresentação adotados nas demonstrações contábeis?
39 b.	7	Q2	Divulgou o tipo de incentivo recebido?
39 b.	7	Q3	Divulgou o montante recebido de incentivo recebido?
39 c.	7	Q4	Divulgou as contrapartidas exigidas pelos benefícios diretos ou indiretos recebidos?
79	32	Q5	Divulgou os principais componentes da despesa (receita) tributária devem ser divulgados separadamente?
80	32	Q6	Divulgou nota explicativa com a discriminação dos tributos sobre o lucro
81 ^a	32	Q7	Divulgou os tributos diferido e corrente somados relacionados com os itens que são debitados ou creditados diretamente no patrimônio líquido?
81ab	32	Q8	Divulgou o valor do tributo sobre o lucro relacionado a cada componente de outros resultados abrangentes
81c.i	32	Q9	Divulgou a conciliação entre o lucro contábil e o lucro tributável no período?
81c.ii	32	Q10	Divulgou a conciliação entre a alíquota nominal e a alíquota efetiva do período?
81d	32	Q11	Divulgou a conciliação de alterações nas alíquotas aplicáveis de tributos comparadas com o período contábil anterior?
81e	32	Q12	Divulgou o valor (e a data de expiração, se houver) das diferenças temporárias dedutíveis, prejuízos fiscais não utilizados, e créditos fiscais não utilizados para os quais nenhum ativo fiscal diferido está sendo reconhecido no balanço patrimonial?
81f	32	Q13	Valor total das diferenças temporárias associadas com investimento em controladas, filiais e coligadas e participações em empreendimentos sob controle conjunto (joint ventures), em relação às quais os passivos fiscais diferidos não foram reconhecidos
81g	32	Q14	Divulgou informações em relação a cada tipo de diferença temporária e a cada tipo de prejuízos fiscais não utilizados e créditos fiscais não utilizados?
81h	32	Q15	Divulgou informações sobre despesa tributária relacionada a operações descontinuadas?
81i	32	Q16	Divulgou o valor dos efeitos tributários de dividendos aos sócios da entidade que foram propostos ou declarados antes das demonstrações contábeis terem sido autorizadas para emissão, mas não estão reconhecidos como passivo nas demonstrações contábeis?
81j	32	Q17	Divulgou informações se a combinação de negócios na qual a entidade é a adquirente causa alteração no valor reconhecido do seu ativo fiscal diferido pré-aquisição, o valor daquela alteração?
81k	32	Q18	Divulgou se os benefícios do tributo diferido adquiridos em combinação de negócios não são reconhecidos na data da aquisição, mas são reconhecidos após a data da aquisição, uma descrição do evento ou alteração nas circunstâncias que causaram o reconhecimento dos benefícios do tributo diferido?
82	32	Q19	Divulgou informações sobre o valor do ativo fiscal diferido e a natureza da evidência que comprova o seu reconhecimento e as condições para sua constituição?

Fonte: Elaborado pelos autores.