

Parcelamento tributário como determinante da agressividade fiscal em empresas brasileiras abertas

Ludimila Lopes da Silva Marinho¹

 <https://orcid.org/0000-0003-2541-9134>

E-mail: ludimila.lopass22@gmail.com

Lúcio de Souza Machado¹

 <https://orcid.org/0000-0003-4434-2830>

E-mail: luciomachado@ufg.br

¹ Universidade Federal de Goiás, Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Goiânia, GO, Brasil

Recebido em 19.07.2022 – Desk aceite em 18.08.2022 – 3ª versão aprovada em 18.05.2023

Editor-Chefe: aprovado por Fábio Frezatti, publicado por Anderson Braga de Aguiar

Editor Associado: Eliseu Martins

RESUMO

O objetivo deste artigo foi verificar a influência do parcelamento tributário na agressividade fiscal de empresas brasileiras abertas. Apesar da relevância e atualidade do tema, não há estudos que tratam do uso do parcelamento tributário especial como determinante da agressividade fiscal de empresas brasileiras abertas. O parcelamento tributário tem sido utilizado de forma recorrente pelas empresas brasileiras e o número de adesões tem crescido significativamente ao longo do tempo, quando esse recurso pode ser compreendido pelas empresas sob as perspectivas de regularização fiscal e economia tributária. A pesquisa contribui para o conhecimento científico da temática ao disponibilizar evidências a respeito dos determinantes da agressividade fiscal, e acredita-se que o governo possa fazer uso dos resultados para aprimorar as ofertas de parcelamentos tributários e melhorias de entendimento na legislação tributária, como elaboração de restrições para acesso aos parcelamentos, ao destiná-los para empresas com reais dificuldades financeiras, assim como aperfeiçoamento de seu processo de fiscalização, considerando que as empresas que parcelam tributos são mais agressivas tributariamente. Os dados foram obtidos em notas explicativas, por meio do serviço de acesso à informação do Ministério da Economia e no banco de dados Economatica[®]. Utilizou-se do Programa Especial de Regularização Tributária (PERT) 2017 como referência ao parcelamento tributário, e a agressividade fiscal foi mensurada por meio da *effective tax rate* (ETR), ETR Cash e *book tax difference* (BTD). O período analisado refere-se a 2017 a 2020 e o método estatístico aplicado foi a regressão linear múltipla para dados em painel com efeitos aleatórios. Os resultados revelam que empresas que optam por parcelar seus tributos tendem a assumir uma posição mais agressiva tributariamente. As evidências contribuem para expansão da teoria de determinantes da agressividade fiscal e podem auxiliar o governo em suas fiscalizações e aprimoramento de ofertas de parcelamentos tributários e benefícios fiscais.

Palavras-chave: parcelamento tributário, agressividade fiscal, *tax avoidance*, planejamento tributário, PERT.

Endereço para correspondência

Ludimila Lopes da Silva Marinho

Universidade Federal de Goiás, Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis

Campus Samambaia, Rua Samambaia, s/n – CEP: 74001-970

Chácaras Califórnia – Goiânia – GO – Brasil

Este é um texto bilíngue. Este artigo também foi traduzido para o idioma inglês, publicado sob o DOI <https://doi.org/10.1590/1808-057x20231754.en>

Este artigo deriva de uma dissertação defendida pela autora Ludimila Lopes da Silva, em 2022.

Trabalho apresentado no 22º USP International Conference on Accounting, São Paulo, SP, Brasil, julho de 2022.



1. INTRODUÇÃO

No contexto atual, a agressividade fiscal (também conhecida como *tax avoidance* e associada ao planejamento tributário) representa um gerenciamento que tem por objetivo a diminuição do lucro tributável por meio de ações de economia tributária, que podem ser lícitas ou ilícitas (Dyreg et al., 2008; Guenther et al., 2017; Hanlon & Heitzman, 2010). Por esse fato, a agressividade fiscal possibilita medir a inclinação da organização a evitar ou minimizar dispêndios tributários de diferentes naturezas (Chen et al., 2010; Hanlon & Heitzman, 2010; Martinez, 2017).

A respeito dos determinantes da agressividade fiscal, esses têm sido identificados pela literatura internacional e nacional. Já se sabe, por exemplo: que uma concentração maior de controle na organização faz com que essa seja menos agressiva (Chen et al., 2010; Martinez & Cerize, 2020); que, ao utilizar serviços tributários de seus auditores, as empresas tendem a conseguir economia tributária ao apresentar menor taxa efetiva de tributos (Santos et al., 2021); que o tamanho da firma tem relação com sua agressividade fiscal (Balakrishnan et al., 2019; Lisowsky, 2010); que a estrutura da organização, sendo familiar ou não, interfere nas práticas de agressividade fiscal (Chen et al., 2010; Martinez & Ramalho, 2014); e que a execução fiscal pode diminuir a agressividade fiscal das organizações (Atwood et al., 2012; Hoopes et al., 2012).

Com relação ao recolhimento dos tributos, mesmo sendo esses uma obrigação compulsória, as organizações não o realizam por diversos motivos, como dificuldades financeiras, por exemplo, o que confere origem a dívidas tributárias. Tais dívidas são prejudiciais aos cofres públicos, por comprometer a arrecadação e, conseqüentemente, às políticas públicas. Por isso, o governo faz uso dos parcelamentos tributários com objetivo de fomentar sua arrecadação e ofertar oportunidade de regularização para as empresas (Receita Federal do Brasil [RFB], 2017).

Os parcelamentos são benefícios oferecidos às organizações, que podem pagar em anos o que deveria ser pago em meses, com encargos abaixo dos praticados no mercado (Lima et al., 2017) e, em muitos casos, com redução significativa dos juros e multas. O Programa Especial de Regularização Tributária (PERT), objeto deste estudo, criado pela Medida Provisória n. 783/2017, convertida na Lei n.º 13.496, de 24 de outubro de 2017, enquadra-se nessas características, pois ofertou descontos que somaram quase 12 bilhões de reais somente nos mil maiores valores parcelados (Severiano, 2020), alcançando débitos vencidos até 30 de abril de 2017 e os que estavam sendo discutidos administrativa ou judicialmente, todos

de competência da União. Castro (2001) argumenta que o parcelamento pode ser uma prática determinante da economia tributária das empresas, já que a agressividade fiscal tem por objetivo a diminuição da carga tributária da organização, seja ela por redução, esquivamento ou diferimento do tributo.

Ao analisar a temática, já se sabe, por exemplo, que empresas que parcelam seus tributos tendem a ter maior distribuição de dividendos e acréscimo em seu valor de mercado (Campagnoni & Ruiz, 2020). Já em relação à insolvência das companhias, os parcelamentos não colaboram para sua melhora e, até mesmo, influenciam negativamente a capacidade de pagamento de dívidas dessas empresas (Borges & Rech, 2021).

No cenário americano, percebe-se que quanto mais o governo concede anistias tributárias, mais agressivas tributariamente as empresas se apresentam (Shevlin et al., 2017). No Brasil, Gomes (2020) percebeu que empresas que parcelam seus tributos têm o dobro de chance de serem desobedientes tributariamente.

Embora a opção por parcelamentos/programas de anistias fiscais possa estar diretamente relacionada à agressividade fiscal, os estudos têm investigado a relação dos parcelamentos tributários com o financiamento indireto (Lima et al., 2017; Plutarco, 2012), estrutura de capital (Segura et al., 2012) e comportamento do contribuinte (Gomes, 2020; Paes, 2012; RFB, 2017). Há, portanto, ausência de estudos que abordam a temática em conjunto com a agressividade fiscal no cenário brasileiro.

Os parcelamentos podem gerar margem positiva e criação de valor adicionado nas empresas (Rezende, 2014). Logo, optar por prática de parcelamento pode ser uma ação determinante para a economia tributária das empresas, ao se amparar na oportunidade de diferimento do recolhimento do tributo.

A partir desse contexto, o presente estudo busca responder à seguinte questão de pesquisa: qual a influência dos parcelamentos tributários na agressividade fiscal em empresas brasileiras abertas? Com isso, a pesquisa objetiva verificar a influência do parcelamento tributário na agressividade fiscal de empresas brasileiras abertas.

A justificativa do presente estudo está pautada na necessidade e relevância da compreensão da agressividade fiscal sob diferentes perspectivas, como motivado por Hanlon e Heitzman (2010), Martinez (2017) e Wang et al. (2019), e com intuito de expandir as evidências trazidas nos estudos de Borges e Rech (2021), Campagnoni e Ruiz (2020), Gomes (2020), Rezende (2014) e Shevlin et al. (2017) na direção de entendimento de como os

parcelamentos tributários impactam a agressividade fiscal de empresas brasileiras listadas.

A amostra consistiu em 257 empresas, sendo 87 (34%) optantes pelo parcelamento especial e 170 não optantes. Os dados necessários para determinação das variáveis dependentes [*effective tax rate* (ETR), ETR Cash e *book tax difference* (BTD)], independentemente de interesse (PERT 2017) e de controle, foram levantados em notas explicativas, por meio do serviço de acesso à informação do Ministério da Economia e no banco de

dados Economatica®. O período analisado foi de 2017 a 2020 e o método estatístico aplicado para o teste da hipótese foi a regressão linear múltipla para dados em painel com efeitos aleatórios. Os resultados revelam que empresas que decidiram parcelar seus tributos tendem a assumir uma posição mais agressiva tributariamente. As evidências contribuem para a expansão da teoria de determinantes da agressividade fiscal e podem auxiliar o governo em suas fiscalizações e aprimoramento de ofertas de parcelamentos tributários e benefícios fiscais.

2. REVISÃO DA LITERATURA

2.1 Agressividade Fiscal

Para Dyreng et al. (2008), Hanlon e Heitzman (2010) e Lampenius et al. (2021), a agressividade fiscal é uma forma de redução explícita de tributos, de forma que pode ser caracterizada como lícita ou não. Dyreng et al. (2008) enfatizam que tal fato não significa, necessariamente, que as empresas estejam engajadas em algo ilícito. Logo, a agressividade fiscal envolve tanto posições fiscais lícitas como ilícitas, as quais podem ser ou não contestadas pelas autoridades tributárias e demais interessados na empresa.

No cenário nacional, a literatura (Gomes, 2020; Marinho et al., 2022; Martinez, 2017; Martinez & Cerize, 2020) defende que há uma necessidade latente de enfrentar o comportamento fiscal devido às crescentes demandas do governo por receitas tributárias, e que não há, na legislação brasileira, uma definição concisa para planejamento tributário, seja ele abusivo ou não. Por isso, não é uma tarefa fácil apontar o que é válido para reduzir, postergar ou afastar a incidência tributária (agressividade fiscal) (Lietz, 2013). Até mesmo a pesquisa fiscal empírica em

contabilidade não conhece uma definição uniforme de construtos frequentemente investigados como “elisão fiscal” ou “agressividade fiscal” (Guenther et al., 2021; Hanlon & Heitzman, 2010; Martinez, 2017).

A respeito da mensuração da economia tributária (agressividade fiscal), essa tem sido tratada de diversas maneiras e por diferentes autores (Hartmann & Martinez, 2020; Martinez & Silva, 2019; Motta & Martinez, 2020). Em trabalho revisional realizado por Shackelford e Shevlin (2001), foram abordadas diferentes maneiras de se mensurar o nível do planejamento tributário e, no decorrer dos anos, outras medidas foram desenvolvidas, em maior parte na utilização de tributos explícitos, ou seja, aqueles facilmente identificados nas demonstrações financeiras e aplicados sobre o resultado tributável da empresa (Lampenius et al., 2021).

A literatura nacional e internacional tem investigado os fatores que explicam a agressividade fiscal das empresas. A Tabela 1 corresponde a um recorte dos determinantes investigados, a síntese de resultados alcançados e as respectivas referências.

Tabela 1
Determinantes da agressividade fiscal

Determinante	Principal resultado	Referências
Tamanho da empresa	O tamanho da empresa (normalmente medido pelo logaritmo natural do ativo) está relacionado positivamente com agressividade fiscal.	Atwood et al. (2012); Martinez (2017); Shevlin et al. (2017); Silva (2016); Wilson (2009).
Alavancagem	A alavancagem pode tanto encorajar como retrair práticas de agressividade fiscal.	Atwood et al. (2012); Mocanu et al. (2020); Rezende et al. (2018); Wilson (2009).
Retorno dos ativos	O retorno do valor investido pode tanto influenciar como desmotivar a agressividade fiscal.	Atwood et al. (2012); Marinho et al. (2022); Martinez & Cerize (2020); Mocanu et al. (2020).
Auditoria BIG 4	A empresa se apresenta menos agressiva quando auditada por alguma BIG 4.	Gaaya et al. (2017); Hartmann & Martinez (2020); Marinho et al. (2022).
Contratação de serviços tributários	A utilização dos serviços tributários oferecidos pelas empresas de auditoria influencia positivamente a agressividade fiscal das empresas contratantes.	Santos et al. (2021).
Ciclo de vida organizacional	O fato de as organizações estarem em estágio inicial e avançado de seu ciclo de vida organizacional influencia positivamente a agressividade fiscal.	Silva (2016).

Tabela 1

Cont.

Determinante	Principal resultado	Referências
Atuação da fiscalização	A atuação mais efetiva da fiscalização influencia negativamente a agressividade fiscal.	Atwood et al. (2012); Hoopes et al. (2012); Kubick et al. (2016).
Anistia fiscal	As repetidas anistias fiscais ofertadas pelo governo influenciam positivamente a agressividade fiscal.	Ross & Buckwalter (2013); Shevlin et al. (2017).
Sector, região geográfica e atuação fiscal	O setor econômico, a região geográfica e o fato de já ter sido autuada fiscalmente determinam a agressividade fiscal da firma.	Mocanu et al. (2020); Rezende et al. (2018); Santos et al. (2021).

Fonte: Elaborada pelos autores.

Diante de diversos determinantes da agressividade fiscal, há aqueles que têm sido utilizados em praticamente todas as pesquisas dedicadas à compreensão dos fatores que fazem com que as empresas sejam mais agressivas tributariamente, como o tamanho, a alavancagem e o retorno dos ativos [(*return on assets* (ROA))], por exemplo. Assim, pode-se dizer que tais fatores já estão consolidados na literatura da agressividade fiscal (Wang et al., 2019).

O tamanho da empresa tem relação com sua estrutura tributária por diversas explicações: empresas maiores têm mais recursos para contratação de serviços especializados em economia tributária e podem exercer maior poder de *lobby* sobre as normatizações; além disso, assumem maior complexidade em suas operações e, por conseguinte, de seu maior faturamento, têm maior tributação e, conseqüentemente, maior necessidade de empenho de economia fiscal (Atwood et al., 2012; Lisowsky, 2010; Martinez, 2017; Shevlin et al., 2017; Silva, 2016; Wilson, 2009).

Com relação à alavancagem, as pesquisas têm mostrado que essa tem influência na agressividade fiscal de maneira distinta, podendo a empresa utilizar os recursos economizados dos tributos para menor captação de capital de terceiros, ou se apresentar mais alavancada ao praticar a agressividade fiscal, ao fazer uso das despesas financeiras, por exemplo, para redução da base de cálculo de tributos sobre o lucro (Atwood et al., 2012; Mocanu et al., 2020; Rezende et al., 2018; Wilson, 2009).

Ao avaliar o retorno dos investimentos, empresas mais agressivas podem ter menor retorno de seus ativos e, de forma inversa, empresas com maiores desempenhos podem ser incentivadas à agressividade fiscal devido à relevante representatividade que os tributos têm na estrutura de custos de suas operações, o que pode, até mesmo, prejudicar o ambiente de negócios (Atwood et al., 2012; Marinho et al., 2022; Martinez & Cerize, 2020; Mocanu et al., 2020).

Por fim, é percebida a presença de diversos trabalhos que se empenham na compreensão dos determinantes da agressividade fiscal, até mesmo em sentido semelhante ao deste estudo, como Mattos (2017), Mocanu et al.

(2020) e Shevlin et al. (2017), mas com metodologias distintas, cenários e objetivos diferentes. Portanto, a presente pesquisa visa ampliar essa discussão ao investigar outro determinante da agressividade fiscal. Na subseção seguinte, será apresentada e proposta nova possível variável preditora da agressividade fiscal, qual seja, o parcelamento tributário.

2.2 Parcelamento Tributário e Agressividade Fiscal

O parcelamento tributário é uma prática utilizada para que os contribuintes possam ter acesso à regularização de seus débitos tributários. Ao mesmo tempo, favorece os cofres públicos com a arrecadação de tributos que, até então, constavam em atraso; portanto, tem por objetivo o estímulo à atividade econômica ao ampliar a arrecadação em curto prazo e a quitação de débitos tributários (RFB, 2017).

Previsto no art. 151, inciso VI, do Código Tributário Nacional (CTN), o parcelamento tributário só pode ser criado por intermédio de lei específica, conforme mencionado, também, em seu art. 155-A (Lei n. 5.172, de 25 de outubro de 1966), e se aplica a todos os entes federados (União, estados, municípios e Distrito Federal). Destaque-se que, para este estudo, o parcelamento abordado será o de âmbito federal, visando a uma maior conformidade com as métricas utilizadas para mensuração e estudo da agressividade fiscal.

Os parcelamentos tributários federais são de duas naturezas: especial e convencional. O parcelamento especial é direcionado para situações específicas e tem data-limite para adesão, como é o caso do PERT. Já o convencional, instituído pela Lei n. 10.522, de 19 de julho de 2002, está disponível ao contribuinte durante todo o ano, com intuito de atender a situações normais.

Lima (2005) relata que os parcelamentos tributários representam significativa inovação nas alternativas oferecidas ao contribuinte para sua regularização fiscal, desde o surgimento do Estado brasileiro. O número de adesões tem aumentado significativamente e lançamentos

de novos programas tornam-se frequentes no Brasil (Paes, 2012).

Nos últimos 18 anos, por exemplo, surgiram quase 40 programas de parcelamentos tributários especiais, todos com expressivas reduções de multas, juros e de encargos legais exigidos do contribuinte quando da sua inscrição em dívida ativa da União. São concedidos, ainda,

prazos para pagamento expressivamente longos e com possibilidade de liquidação da dívida com créditos de prejuízos fiscais e base de cálculo negativa da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) (RFB, 2017). A Tabela 2 representa os programas para parcelamentos de débitos de competência da União que tiveram maior número de adesões até a data deste estudo.

Tabela 2

Parcelamentos com maior número de adesões

Ato normativo	Benefício	Nº de optantes
REFIS – Lei n. 9.964, de 10 de abril de 2000	Prazo ilimitado para pagamento e amortização de multas e juros com créditos de prejuízos fiscais e de base de cálculo negativa da CSLL.	129.000
PAES – Lei n. 10.684, de 30 de maio de 2003	Prazo de 180 meses para pagamentos das dívidas e redução de 50% das multas.	282.000
REFIS da Crise – Lei n. 11.941, de 27 de maio de 2009	14 modalidades de pagamentos com redução de 60 a 100% das multas e de 45 a 25% de juros de mora. O prejuízo fiscal e base de cálculo negativa da CSLL poderiam ser utilizados. Esse programa teve quatro reaberturas.	1.012.156 em seu lançamento e nas quatro reaberturas
PERT – Lei n. 13.496, de 24 de outubro de 2017	Mínimo de 20% de desconto no pagamento à vista da dívida, parcelado em cinco vezes, com direito à utilização de prejuízo fiscal e base negativa da CSLL ou outros créditos tributários; ou 120 vezes, mas sem reduções/quitações em determinadas datas, com direito a desconto de até 90% nos juros e 70% nas multas.	443.000

CSLL = Contribuição Social sobre o Lucro Líquido; PAES = Parcelamento Especial; PERT = Programa Especial de Regularização Tributária; REFIS = Programa de Recuperação Fiscal.

Fonte: Elaborada pelos autores e adaptada de Receita Federal do Brasil (RFB, 2017).

Conforme a Tabela 2, o número de optantes por parcelamentos é expressivo e suas vantagens, como prazos prolongados, redução de alto percentual das multas e utilização de prejuízo fiscal para abatimento do saldo devedor, os tornam ainda mais atrativos.

Dentre os parcelamentos instituídos, o PERT 2017 ofertou descontos que somam quase 12 bilhões de reais somente nos mil maiores valores parcelados (Severiano, 2020). Alcançou débitos vencidos até 30 de abril de 2017 e os que estavam sendo discutidos administrativa ou judicialmente, todos de competência da União.

O número expressivo de oferta e de optantes desses programas tem impactado de forma negativa o comportamento dos contribuintes e a arrecadação fiscal (Paes, 2012; RFB, 2017). A RFB verificou a cultura e o incentivo do não pagamento dos tributos pelos contribuintes, pois há expectativa de novo parcelamento tributário. Com isso, de forma oportunista, as empresas têm criado uma cultura comportamental que demonstra inadimplência do próprio programa de parcelamento à espera de outro que virá, diferindo suas dívidas e ganhando fôlego financeiro (RFB, 2017).

Severiano (2020) advoga que, embora o PERT 2017 tenha sido pensado para empresas com dificuldades financeiras, muitas abusam do benefício. A autora comenta que o parcelamento afeta de forma negativa a arrecadação tributária do país e, por isso, a sociedade é prejudicada por essa situação ao ter seu bem-estar social comprometido.

A importância da compreensão de causa e consequência dos parcelamentos tributários é reconhecida pelos estudiosos, e pesquisas sobre o tema têm ganhado espaço nos últimos anos. Campagnoni e Ruiz (2020), por exemplo, investigaram as características de empresas que pedem perdão tributário no Brasil e constataram que as que optaram por parcelamento tributário pagam mais dividendos e apresentam maior valor de mercado em relação às demais. Em contrapartida, Gomes (2020) descobriu que empresas que optam por parcelamentos especiais têm o dobro de chance de serem desobedientes tributariamente ante aquelas que não optam, ou seja, podem ser mais agressivas fiscalmente.

Plutarco (2012) avaliou um possível comportamento tático dos contribuintes brasileiros ante os tributos devidos perante a necessidade de recursos financeiros na atividade produtiva. O autor teve evidências de que, em vez de recorrerem ao sistema bancário para financiamento de suas atividades operacionais, as empresas preferem usufruir ínfimas taxas de juros incidentes sobre o tributo em atraso e morosidade do sujeito ativo ante a resolução das demandas tributárias. Nesse sentido, Rezende et al. (2018) expuseram que o parcelamento tributário tem custos menores do que os obtidos no mercado privado, além de relevante oferta temporal para pagamento do tributo, redução dos juros e, em alguns casos, perdão das multas.

Borges e Rech (2021), ao verificarem a efetividade dos parcelamentos tributários para a solvência das empresas

abertas brasileiras, concluíram que os parcelamentos falham no quesito de seu real propósito de “salvar as empresas e ofertar benefícios à sociedade”. O estudo demonstra que empresas com dificuldades financeiras que aderiram ao PERT não tiveram redução de seus riscos de insolvência e que tal benefício favorece mais as empresas que apresentam melhor situação econômica e provoca menor capacidade de pagamento de suas dívidas.

No que diz respeito às dívidas tributárias, Marcello Correa (globo.com, 2019) relata aumento de 84% de 2013 a 2019, conforme divulgação da Procuradoria Geral da Fazenda Nacional (PGFN). As principais justificativas dessa estatística é a lentidão da justiça no julgamento dos casos tributários, a falta de patrimônio e a falência apresentada pelas empresas brasileiras (UOL Economia, 2019). Esse contexto sinaliza na direção de que as empresas aderem aos parcelamentos porque realmente precisam, e não por mero oportunismo ou busca por economia tributária.

As abordagens de Lima et al. (2017), Plutarco (2012) e Rezende et al. (2018) tiveram resultados direcionados para um sentido comum: o uso dos parcelamentos tributários como fonte de captação de recursos e financiamento indireto, utilizando recursos do sujeito ativo em vez de capital próprio ou de terceiros. Supõe-se, então, uma possível forma de agressividade fiscal, o diferimento do tributo. Ross e Buckwalter (2013) revelaram que a percepção dos contribuintes é alterada pelos parcelamentos tributários especiais no que diz respeito à probabilidade de serem fiscalizados e acarretam, assim, acréscimo na agressividade fiscal após sua adesão. Desse modo, a organização, além de diferir o tributo para posteriormente parcelá-lo, vê-se livre da atenção do sujeito ativo, pois, ao aderir ao parcelamento, “está em dia” com suas obrigações, sendo motivada a buscar economia tributária de forma agressiva em suas transações.

Nesse contexto, Shevlin et al. (2017) investigaram as anistias ofertadas pelo governo estadunidense e a agressividade fiscal. Os autores inseriram a agressividade fiscal no contexto do perdão das multas pelo atraso de pagamento de tributos (anistia) e tiveram evidências de que, conforme os programas de anistias fiscais se repetem, o nível de agressividade fiscal das empresas americanas aumenta.

Ao aplicar o parcelamento tributário ao entendimento do modelo de Allingham e Sandmo (1972), infere-se que a agressividade fiscal e o parcelamento têm relação positiva, assim como a anistia e a agressividade fiscal citada por Shevlin et al. (2017). Tal fato evidencia a oferta de liberação de recursos para a entidade e, também, a possibilidade

de regularização a um custo consideravelmente baixo, como já evidenciado por Lima et al. (2017), Plutarco (2012) e Rezende et al. (2018). Allingham e Sandmo (1972) e Castro (2001) demonstram que o planejamento tributário agressivo se caracteriza por perseguir três objetivos básicos: (i) evitar que a obrigação tributária se materialize com a ocorrência do fato gerador; (ii) reduzir o valor a pagar por meio da redução de sua base de cálculo ou alíquota; e (iii) diferir o momento do pagamento do tributo. Em síntese, aduz-se que optar pelo parcelamento é fazer jus à terceira característica, diferindo o pagamento.

Pesquisas acerca da temática têm tratado os benefícios fiscais (para esse estudo destaca-se o PERT) como a agressividade fiscal propriamente dita, como a de Rezende et al. (2018). A relação empírica da influência dos parcelamentos na agressividade fiscal, no entanto, é algo que ainda precisa ser testada, haja vista que empresas de diferentes características têm recorrido a esse benefício com objetivos distintos, como alertado por Téo Takar em UOL Economia (2019) e visto nos estudos de Borges e Rech (2021), Lima et al. (2017) e Rezende et al. (2018). Dessa forma, o uso de benefícios fiscais tem sinalizado resultados positivos (Rezende, 2014) e neutros (Borges & Rech, 2021) nas organizações, explicando o comportamento tributário dos contribuintes (Gomes, 2020; Shevlin et al., 2017) ao supor que perdões tributários incentivam as empresas à agressividade fiscal (Ross & Buckwalter, 2013).

A tributação é algo que influencia a tomada de decisão das organizações (Rezende, 2014) e os estudos que fazem essa observação buscam avaliar como isso ocorre. Logo, parcelar os tributos pode ser uma característica explicativa das empresas agressivas tributariamente.

Acredita-se, então, que empresas que optam por parcelamento tributário especial tendem a ser mais agressivas do que aquelas que não o faz. É esperado, assim, que haja relação da decisão empresarial em parcelar seus tributos com seu perfil tributário, visto que as empresas podem ver o instrumento de parcelamento tributário especial como alternativa relevante de diferimento do pagamento do tributo. Por isso, podem obter folga financeira e, ainda, utilizar o valor dos recursos que seriam destinados aos cofres públicos como financiamento indireto, como pontua Lima et al. (2017).

Ao considerar a literatura explorada neste subtópico, com destaque para Allingham e Sandmo (1972), Gomes (2020), Ross e Buckwalter (2013) e Shevlin et al. (2017), é estabelecida a hipótese da pesquisa:

H1: O parcelamento tributário influencia positivamente a agressividade fiscal de empresas brasileiras abertas.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 Amostra e Coleta de Dados

A amostra desta pesquisa é composta por todas as empresas não financeiras listadas na Brasil, Bolsa, Balcão (B3), as quais, em julho de 2021, totalizavam 329. As financeiras não foram consideradas por terem tratamento contábil e fiscal peculiares em relação às demais, o que impossibilita a generalização nas análises (Marchesi & Zanoteli, 2020; Martinez & Martins, 2016; Santos et al., 2021).

Foram estabelecidos os exercícios sociais e fiscais de 2017 a 2020 como período da investigação. O ano inicial coincide com o da criação do PERT e o ano final (2020) foi o último com dados disponíveis para coleta no momento da realização da pesquisa. A escolha de tal parcelamento é devido à sua relevância, tendo sido – até o momento deste estudo – o maior em número de adesões e por se

tratar de tributos de competência da União, utilizados nas principais *proxies* de agressividade tributária consagradas na literatura (Chen et al., 2010; Guenther et al., 2021; Hanlon & Heitzman, 2010; Hoopes et al., 2012; Lee, 2021; Lennox et al., 2013; Rezende et al., 2018; Shevlin et al., 2017; Wang et al., 2019).

Frise-se que foi necessário excluir 72 empresas das 329 inicialmente previstas, devido à ausência de informações relacionadas a variáveis da pesquisa ou porque ofertaram suas ações ao mercado após 2017. Por isso, a amostra final é composta por 257 empresas. A Tabela 3 representa a distribuição dessas empresas por setor econômico (conforme Economática®) em seu número total e separadas entre as que fizeram e as que não fizeram adesão ao PERT 2017 no âmbito federal e não previdenciário.

Tabela 3

Empresas da amostra por setor econômico

Sector	Total de empresas	Optantes pelo PERT 2017	% de optantes	Não optantes pelo PERT 2017	% de não optantes
Bens industriais	47	18	38	29	62
Comunicações	4	2	50	2	50
Consumo cíclico	69	17	25	52	75
Consumo não cíclico	19	12	63	7	37
Materiais básicos	28	14	50	14	50
Outros	16	0	0	16	100
Petróleo gás e biocombustíveis	9	3	33	6	67
Saúde	13	5	38	8	62
Tecnologia da informação	6	3	50	3	50
Utilidade pública	46	13	28	33	72
Total	257	87	34	170	66

PERT = Programa Especial de Regularização Tributária.

Fonte: Elaborada pelos autores.

Os dados foram obtidos por intermédio do Serviço de Informação ao Cidadão (SIC) – Ministério da Economia – RFB e coletados nos *websites* da Comissão de Valores

Mobiliários (CVM), B3, Economática® e em notas explicativas das demonstrações financeiras publicadas pelas respectivas empresas.

3.2 Modelo Econométrico e Abordagem Estatística

Para se testar a hipótese da pesquisa de que as empresas brasileiras abertas optantes pelo PERT são mais agressivas tributariamente do que as que não fizeram essa escolha, foi elaborado o seguinte modelo econométrico, cujas variáveis serão apresentadas na subseção seguinte:

$$AF_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 PERT_{it} + \beta_2 ALAV_{it} + \beta_3 ROA_{it} + \beta_4 TAM_{it} + \beta_5 GC_{it} + \beta_6 BIG4_{it} + \beta_7 SETOR_{it} + \varepsilon_{it}$$

1

Esse modelo foi testado para cada variável dependente e o método estatístico utilizado foi a regressão linear múltipla para dados em painel, pois os dados estão organizados de forma que as empresas tenham as mesmas informações para o mesmo número de anos. Perante essa técnica, faz-se necessária a verificação de qual é o melhor painel para o modelo. Para tal, segundo Favero (2013), aplicam-se os testes estatísticos de Chow, Breusch-Pagan Lagrange *multiplier* (LM) e Hausman.

Uma vez determinado o painel apropriado, o passo seguinte é a estimação dos modelos, e esses se deram pelos mínimos quadrados generalizados (MQG) [em inglês, *generalized least squares* (GLS)]. Os dados foram trabalhados no *software* Stata® versão 16.0 e, após as estimações, foram aplicados os testes para verificação do atendimento aos pressupostos da regressão linear múltipla descritos na Tabela 4.

Tabela 4*Pressupostos das regressões*

Pressuposto	Teste realizado
Normalidade dos resíduos	Sfrancia
Homocedasticidade	Wald
Multicolinearidade	VIF
Ausência de correlação dos resíduos	Wooldridge

VIF = *variance inflation factor*.

Fonte: Favero e Belfiore (2017).

3.2.1 Variáveis da pesquisa

Com base em Lin et al. (2014), nenhuma medida isolada é capaz de capturar todo o comportamento fiscal agressivo de uma empresa. Posto isso, este estudo fez uso, como variáveis dependentes, das medidas mais comumente empregadas naqueles cujos objetivos se assemelham a este e que se destacaram na revisão de

literatura, quais sejam: ETR *generally accepted accounting principles* (GAAP), ETR Cash e BTM.

A Tabela 5 refere, com detalhes, essas variáveis de agressividade fiscal, ao elucidar a forma de apurá-las, o local no qual os dados para sua formulação foram obtidos e distintas literaturas (nacionais e internacionais) que as empregaram em suas análises.

Tabela 5*Variáveis dependentes*

Variável	Cálculo	Forma de obtenção	Fonte
ETR GAAP*	Razão do tributo total sobre o lucro apurado pelo lucro antes do imposto: $ETR = \frac{(IR + CSLL)}{LAIR}$	Base de dados Economatica®	Chen et al. (2010); Christensen et al. (2021); Hanlon & Heitzman (2010); Rezende et al. (2018); Shevlin et al. (2017); Wang et al. (2019); Wilson (2009).
ETR Cash*	Razão entre a saída de caixa para pagamento de tributos e o lucro antes do IR: $Cash\ ETR = \frac{Saída\ de\ caixa\ para\ pgto\ de\ IR/CSLL}{LAIR}$	Base de dados Economatica® e demonstração de fluxo de caixa	Hanlon & Heitzman (2010); Lennox et al. (2013).
BTM	Lucro antes do imposto de renda menos a razão do valor do imposto sobre a renda pela alíquota nominal (IR + CSLL) dividido pelo ativo total. $BTM = \frac{LAIR - \left[\frac{(IR + CSLL)}{0,34} \right]}{Ativo\ Total}$	Base de dados Economatica®	Fonseca & Costa (2017); Mocanu et al. (2020).

BTM = *book tax differences*; CSLL = *Contribuição Social sobre o Lucro Líquido*; GAAP = *generally accepted accounting principles*; IR = *Imposto de Renda*.

**Effective tax rate (ETRs) menores que 0 e maiores que 1 não foram consideradas, pois geralmente são resultados de transações atípicas que não estão associadas a situações reais da empresa, como, por exemplo, despesas não dedutíveis, reconhecimento de ágio e reversões de valores relevantes de provisões. Não obstante, ETRs negativas são resultado de denominador negativo [lucro antes do imposto de renda (LAIR)], portanto, é improvável que uma empresa que recolha tributo, mesmo em situação de prejuízo, esteja em posição fiscal agressiva. Tal raciocínio segue os de Christensen et al. (2021), Santos et al. (2021) e Tang (2019).*

Fonte: Elaborada pelos autores.

Dyrenge et al. (2017) abordaram que a ETR GAAP pode capturar formas de redução de tributos por meio de brechas na legislação tributária. No Brasil, a alíquota nominal para Imposto de Renda (IR) e CSLL é de 34%, entretanto, dificilmente uma empresa recolhe esse percentual e é justamente sobre essa questão que a ETR oferece capacidade de análise, ao observar o efetivo percentual apurado pela empresa e, por isso, chega-se ao nível de tributação em relação aos pares.

A utilização da ETR Cash tem intuito de verificar a real taxa desembolsada pela organização para o pagamento de seus tributos. Assim, a ETR Cash captura atividades de planejamento tributário, na inclusão de estratégias de diferimento de tributos, pois o uso de informações sobre os impostos reais pagos evita o impacto das estratégias de redução tributária permanente e temporária das empresas, ao reduzir o efeito de distorção do elemento de despesa de tributo diferido presente na ETR (Mohanadas et al., 2021). Dessa forma, o uso da ETR Cash possibilita a verificação dos valores utilizados para diferimento, os

quais impactam o valor recolhido em tributos, além de fornecerem informações que permitem excluir o impacto do gerenciamento de resultados (Chen et al., 2014).

Por fim, a utilização da BTD é justificada pelo fato de o uso das provisões tributárias ser computado (não somente no Brasil) para resultados contábeis, não para resultado fiscal (Brasil, 2018), ao sugerir captação dessas diferenças com essa métrica.

A respeito da interpretação dessas variáveis, o entendimento das ETRs é de que quanto maior o índice, menos agressiva é a empresa; no entanto, para BTD, o entendimento é contrário: quanto maior a BTD, mais agressiva é a organização (Hanlon & Heitzman, 2010; Martinez, 2017). O intuito do uso de diferentes métricas é justamente a busca pela compreensão de fatores distintos que podem vir a determinar a agressividade fiscal do conjunto pesquisado de empresas.

A variável independente de interesse, PERT 2017, foi operacionalizada consoante informações resumidas e apresentadas na Tabela 6.

Tabela 6

Variável independente de interesse

Variável	Cálculo	Forma de obtenção
PERT*	Dummy para caracterização das empresas que optaram pelo PERT 2017 (1) e para as que não optaram (0)	SIC, RFB e notas explicativas das companhias

PERT = Programa Especial de Regularização Tributária; RFB = Receita Federal do Brasil; SIC = Serviço de Informação ao Cidadão. *As informações relativas às empresas que aderiram ao parcelamento (PERT 2017) foram obtidas junto à Controladoria Geral da União (CGU), por intermédio de consulta via SIC, disponível no website do órgão, com acesso direto ao Ministério da Economia – RFB – e conferidas nas notas explicativas das companhias.

Fonte: Elaborada pelos autores.

Os dados mostram que a variável PERT é de natureza qualitativa. Desse modo, caracteriza-se por uma *dummy*, em que o valor 1 representa empresas que aderiram ao PERT, e 0, o contrário, procedimento esse semelhante aos trabalhos de Borges e Rech (2021), Gomes (2020) e Mattos (2017).

Com a finalidade de controlar outros efeitos sobre a agressividade fiscal, foram incluídas variáveis independentes de controle no modelo de regressão, aquelas que sobressaíram na literatura utilizada, consoante Tabela 7.

Tabela 7

Variáveis de controle

Variável	Cálculo	Local de obtenção	Sinal esperado	Fonte
ALAV	Dívida de longo prazo dividida pelo ativo	Base de dados Economatica®	+/-	Balakrishnan et al. (2019); Campagnoni & Ruiz (2020); Gaaya et al. (2017); Hoopes et al. (2012); Lin et al. (2014); Martinez & Martins (2016); Rezende et al. (2018); Shevlin et al. (2017); Wilson (2009).
ROA	Lucro operacional da empresa dividido pelo ativo	Base de dados Economatica®	+/-	Campagnoni & Ruiz (2020); Chen et al. (2010); Hoopes et al. (2012); Lennox et al. (2013); Marinho et al. (2022); Mocanu et al. (2020); Rezende et al. (2018); Shevlin et al. (2017); Wilson (2009).

Tabela 7

Cont.

Variável	Cálculo	Local de obtenção	Sinal esperado	Fonte
TAM	Log natural do ativo total	Base de dados Economatica®	+	Balakrishnan et al. (2019); Campagnoni & Ruiz (2020); Hoopes et al. (2012); Kubick et al. (2016); Lennox et al. (2013); Martinez & Sonegheti (2015); Shevlin et al. (2017); Wilson (2009).
GC	Dummy – Sendo: 1 para empresas com algum segmento de GC (novo mercado, nível 1 e 2) e 0 para as que não têm.	Base de dados Economatica®	-	Borges & Rech (2021); Carrer & Slavov (2021); Martinez & Cerize (2020); Martinez & Sonegheti (2015).
BIG 4 – Qualidade da auditoria	Dummy – Sendo: 1 para empresas auditadas por BIG 4 e 0 para não auditadas por BIG 4.	Notas explicativas	-	Gaaya et al. (2017); Hartmann & Martinez (2020); Lisowsky (2010); Marinho et al. (2022); Rezende et al. (2018); Santos et al. (2021).
Setor	Dummy – Efeito fixo do setor baseado na classificação do Sistema Economatica®	Dados da pesquisa	+/-	Mocanu et al. (2020); Rezende et al. (2018); Santos et al. (2021).

ALAV = alavancagem; GC = governança corporativa; ROA = return on assets; TAM = tamanho da empresa.

Fonte: Elaborada pelos autores.

4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

4.1 Estatística Descritiva

A Tabela 8 representa as medidas de tendência central e de dispersão das variáveis contínuas. É importante destacar que foi identificada a presença de *outliers* e, por isso, todas as variáveis contínuas foram winsorizadas nos percentis 1 e 99 (1%).

Tabela 8

Estatísticas descritivas

Variável	Média	Empresas optantes do PERT		Empresas não optantes do PERT	
		DP		Média	DP
ETR GAAP	0,19	0,16		0,23	0,18
ETR Cash	0,09	0,16		0,15	0,17
BTD	-0,04	0,17		-0,11	0,61
ALAV	0,54	2,92		0,17	0,17
ROA	-0,02	0,17		-0,09	0,60
TAM	14,82	2,20		14,06	3,01

ALAV = alavancagem; BTD = book tax differences; DP = desvio padrão; ETR = effective tax rate; GAAP = generally accepted accounting principles; PERT = Programa Especial de Regularização Tributária; ROA = return on assets; TAM = tamanho da empresa.

Fonte: Elaborada pelos autores.

Observe-se que a taxa efetiva de impostos das empresas optantes e não optantes do PERT difere em até 4% para ETR GAAP, 6% para ETR Cash e 7% se tratando da BTD. Com isso, é possível inferir que as diferenças das ETRs possivelmente indicam que as empresas que optaram pelo PERT têm maior tendência à agressividade fiscal, pois assumem menor alíquota efetiva de tributos. Em contrapartida, a diferença entre o lucro contábil e o lucro tributável (BTD) emerge de forma contrária, pois as

empresas não optantes pelo PERT tiveram índice menor do que as demais.

Ao analisar a alavancagem, empresas optantes do PERT se mostram, em média, 37% mais alavancadas do que as que não optam. Com relação ao ROA, esse é maior para as empresas optantes; está à frente, em média, 7% das que não optaram pelo PERT. Com relação ao tamanho, tanto as empresas optantes quanto as não optantes apresentam médias do logaritmo natural do tamanho de seus ativos

de forma semelhante. Ademais, ao comparar o desvio-padrão, observe-se que a maior dispersão dos dados diz respeito às empresas não optantes pelo PERT.

4.2 Análise Bivariada

Ao analisar a correlação das variáveis dependentes com as variáveis de controle, foi percebida uma correlação significativa a 5% entre ETR Cash e BTM com a alavancagem. As empresas da amostra que desembolsam mais valores para pagamento de seus tributos (ETR Cash) podem vir a ter maior necessidade de captação de recursos de terceiros, diferentemente da correlação de tais variáveis apresentada no estudo de Marchesi e Zanoteli (2020). Quanto à BTM, empresas com menores diferenças entre lucro contábil e tributário tendem a maior alavancagem, fato que corrobora Marchesi e Zanoteli (2020) e Rezende (2014).

Houve correlação negativa significativa a 5% para ETR GAAP e ROA, sugerindo que as empresas com maior alíquota efetiva de tributo tendem a obter menor retorno de seus ativos, o que está em linha com Martinez e Silva (2017). Já a correlação negativa significativa a 5% entre ETR Cash e ROA prevê que, ao ter mais saída de caixa para pagamento de tributos, a empresa poderá vir a ter diminuição em seu potencial de geração de lucros mediante seus ativos. Por fim, a correlação significativa a 5% positiva da variável BTM e ROA mostra a tendência das empresas com maior diferença entre lucro contábil e tributário terem maiores retornos de seus ativos, como demonstrado por Chen et al. (2010).

A suposição de que empresas maiores tendem à maior liquidação de seus tributos, maior alíquota efetiva de tributação para tributos sobre lucro e maior diferença

entre lucro contábil e tributário é sugerida pela correlação positiva e significativa a 5% entre ETR Cash e o logaritmo natural dos ativos (TAM). Tal resultado também foi observado, por exemplo, nos estudos de Marchesi e Zanoteli (2020), Marinho et al. (2022) e Rezende (2014).

4.3 Regressão Linear Múltipla

É relevante destacar que, antes da estimação dos modelos, foram realizados os testes estatísticos necessários para determinação do painel mais apropriado (Chow, LM de Breusch-Pagan e Hausman), que indicaram aquele com efeitos aleatórios. Verificou-se, na sequência, por meio do teste Sfrancia, a normalidade dos resíduos, obtendo comprovação da normalidade em sua distribuição. A hipótese nula do teste de Wald (para resultados maiores que 0,05) indica ausência de heterocedasticidade e o resultado obtido foi 0,00, o que refuta a hipótese nula do teste e, por isso, os modelos foram estimados com erros robustos. O Teste *variance inflation fator* (VIF) foi menor que 5, portanto, conclui-se que não há correlação relevante entre os regressores. Por fim, o teste Wooldridge mostrou autocorrelação dos resíduos, mas como os modelos foram estimados pelos MQG – tal quebra de pressuposto já é tratada –, não conferem problemas em seus resultados, pois o GLS tem por objetivo encontrar a melhor estimação do modelo original de modo que gere termos de erro não autocorrelacionados, como asseveram Favero e Belfiore (2017).

A Tabela 9 representa o resultado das regressões lineares múltiplas com dados em painel e efeitos aleatórios realizadas para testar se o fato de a empresa optar por parcelar seus tributos faz com que seja agressiva tributariamente.

Tabela 9
Resultado das regressões

$$AF_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 PERT_{it} + \beta_2 ALAV_{it} + \beta_3 ROA_{it} + \beta_4 TAM_{it} + \beta_5 GC_{it} + \beta_6 BIG4_{it} + \beta_7 SETOR_{it} + \varepsilon_{it}$$

	Dependente					
	ETR GAAP		ETR Cash		BTM	
	Coef.	Valor de p	Coef.	Valor de p	Coef.	Valor de p
Independente de interesse						
PERT	-0,04	*	-0,05	*	0,0009	0,83
Controle						
ALAV	0,18	0,68	0,12	0,22	0,0208	**
ROA	-1,17	*	-0,39	**	0,9377	*
TAM	0,00	0,19	0,00	0,57	0,0032	**
GC	-0,03	***	0,01	0,56	0,0015	0,75
BIG 4	-0,02	0,17	0,03	0,19	-0,0017	0,73
Dummy Setor: Sim	Significante		Significante		Significante	
Between	0,23		0,14		0,99	

Tabela 9

Cont.

$$AF_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 PERT_{it} + \beta_2 ALAV_{it} + \beta_3 ROA_{it} + \beta_4 TAM_{it} + \beta_5 GC_{it} + \beta_6 BIG4_{it} + \beta_7 SETOR_{it} + \varepsilon_{it}$$

	Dependente					
	ETR GAAP		ETR Cash		BTD	
	Coef.	Valor de p	Coef.	Valor de p	Coef.	Valor de p
VIF		1,49		1,45		1,69
N. Obs.		616		534		950

ALAV = alavancagem; BTD = book tax differences; ETR = effective tax rate; GAAP = generally accepted accounting principles; GC = governança corporativa; PERT = Programa Especial de Regularização Tributária; ROA = return on assets; TAM = tamanho da empresa; VIF = variance inflation factor.

*, **, *** = significante a 1, 5 e 10%, respectivamente.

Fonte: Elaborada pelos autores.

Ao analisar a Tabela 9, é possível observar significância estatística negativa para duas medidas de agressividade fiscal: ETR GAAP e ETR Cash. Com isso, apreende-se que o fato de ter adesão ao parcelamento faz com que haja queda na alíquota efetiva dos tributos, sendo essa redução de 4% para ETR GAAP e 5% para ETR Cash. Como o entendimento da ETR é de que quanto menor o índice, mais agressiva é a empresa, o resultado do teste empírico leva à compreensão de que empresas que aderem a parcelamento tributário são mais agressivas tributariamente.

A evidência empírica de que as empresas que parcelam seus tributos são mais agressivas tributariamente tem paridade com a pesquisa de Gomes (2020), na análise sobre a definição da agressividade fiscal como forma ilícita de minimizar os tributos, pois o autor identificou que as empresas que parcelam seus tributos são mais desobedientes tributariamente. Sua forma de mensuração do parcelamento adveio pelo número de parcelamentos que as empresas da amostra tinham, e não como *dummy*. Logo, complementarmente à pesquisa de Gomes (2020), o presente trabalho mostra que, além de desobedientes, as empresas que parcelam seus tributos são mais agressivas tributariamente.

As empresas, após adesão aos parcelamentos, podem entender que suas obrigações com o sujeito ativo estão quitadas e, por isso, sua probabilidade de fiscalização é diminuída. Nesta perspectiva, Ross e Buckwalter (2013) investigaram empresas americanas e viram que o comportamento dessas é afetado no período pré- e pós-anistias.

Para esses autores, contribuintes adimplentes tornam-se inadimplentes em um período “pré-anistia”, tendo o Estado como “agente de crédito” de curto prazo. Tal evidência se aproxima à de Lima et al. (2017) e de Plutarco (2012), e o presente trabalho a complementa, ao mostrar

que, além de terem o parcelamento como fonte de recursos, as empresas brasileiras fazem uso desse para economia tributária. Os resultados também confirmam as evidências de Shevlin et al. (2017) para o cenário brasileiro. Os autores concluíram que quanto mais o governo americano aprova programas de anistias fiscais, mais as empresas são agressivas tributariamente.

Diante da discussão realizada e das evidências empíricas confirmadas pelo modelo econométrico, é possível afirmar que empresas brasileiras fazem uso de parcelamento tributário para obtenção de economia tributária, o que não refuta a hipótese da presente pesquisa. Por conseguinte, o parcelamento tributário é um determinante da agressividade fiscal de empresas abertas brasileiras não pertencentes ao setor financeiro. Dado que esse setor oferta menor custo e risco para as empresas, a prática de diferimento do tributo tem incorporado esse comportamento como prática de planejamento tributário.

A não significância para BTD se ampara na questão de que essa métrica pode já não ser uma das mais adequadas para mensuração da agressividade fiscal, mas mais bem aplicada aos estudos de gerenciamento de resultados, como sugerem Guenther et al. (2021), Magalhães e Ferreira (2018) e Martinez e Leal (2019). Incentivam-se, portanto, mais investigações em torno dessa métrica.

Ao analisar a relação entre as variáveis de controle e a variável dependente, nota-se 5% de significância estatística positiva para ALAV e BTD, em que 1 percentual de aumento no nível de endividamento acarreta o dobro (2%) de aumento na agressividade fiscal, assim como evidenciado por Gaaya et al. (2017) e Martinez e Martins (2016), ao mostrar que empresas mais endividadas tendem a ser mais agressivas, supondo que o uso dos recursos economizados na tributação não melhora sua liquidez. Não há consenso na literatura a respeito do comportamento

da alavancagem e a agressividade fiscal das empresas, pois é algo que precisa levar em consideração o cenário estudado, a amostra e outros fatores que podem interferir em tal relação.

Já o lucro que a empresa gera por meio de seus ativos (ROA) pode representar um aumento em até 93% no nível de agressividade fiscal das empresas analisadas. Esse resultado corrobora Cabello et al. (2019), Chen et al. (2010) e Kubick et al. (2016), que indicam que empresas com maior retorno de seus ativos tendem a ser mais agressivas; porém, é contrário ao achado de Gaaya et al. (2017). Assim como a alavancagem, a relação do ROA com a agressividade fiscal não tem consenso na literatura, sendo algo peculiar ao cenário estudado, momento e objetivo da pesquisa.

O tamanho apresentou significância estatística, assim como nos estudos de Lee (2021) e Martinez e Silva

(2019), mostrando que empresas maiores tendem à maior agressividade fiscal. No que tange à governança corporativa (GC), essa exerce influência de maneira negativa na agressividade fiscal das empresas analisadas, ao se apreender que as empresas pertencentes ao Novo Mercado, nível 1 ou 2 de GC, têm menor taxa efetiva de tributos, ao contrário dos estudos de Balakrishnan et al. (2019) e Bayar et al. (2017).

Por fim, o setor é explicativo para as decisões tributárias de empresas brasileiras abertas e não financeiras e corrobora Mocanu et al. (2020) e Santos et al. (2021). Pesquisas brasileiras envolvendo tributação precisam atentar a esse quesito, pois as empresas têm cargas tributárias diferentes de acordo com seu setor econômico. Além desse fato, a carga tributária setorial pode vir a ser determinante para comportamentos empresariais, como a decisão de optar ou não por parcelamentos tributários.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao verificar a influência do PERT 2017 na agressividade fiscal em empresas brasileiras abertas não financeiras de 2017 a 2020, o resultado foi de significância estatística a 1%. Desse modo, depreende-se que as empresas que parcelam seus tributos se comportam de maneira mais agressiva tributariamente, o que se traduz no fato de que empresas que parcelaram seus tributos, em relação às outras que não o fizeram, tiveram redução de 4% na ETR GAAP e 5% na ETR Cash. Tal fato não permite refutar a hipótese de pesquisa estabelecida, de que o parcelamento tributário influencia positivamente a agressividade fiscal das empresas.

Esse achado permite concluir que o parcelamento tributário pode vir a ser uma variável independente aconselhada para os modelos que buscam explicar a agressividade fiscal, que gera, portanto, relevante contribuição teórica. Também, é possível, ainda, inferir que os órgãos fiscalizadores, em especial a RFB, podem usufruir das evidências relatadas para direcionar sua atenção às empresas que usufruem de parcelamentos especiais, visto que se apresentam mais agressivas do que as demais. A inferência sugere uma contribuição prática importante do estudo. Assim, antecipa-se desses resultados o saber de que o governo pode evitar perdas presentes em sua arrecadação, traçando o perfil das empresas que podem ou não usufruir tal benefício, ofertando uma forma mais justa e diretamente ligada ao real objetivo dos parcelamentos tributários.

Com relação às variáveis de controle, muitas seguem a literatura e em outras, mesmo no confronto dessas, há significância estatística na relação com a agressividade fiscal. Assim percebe-se, para este estudo, que empresas mais alavancadas, as com maior retorno de seus ativos, as que têm maiores práticas de GC e as maiores em tamanho, mostraram-se mais agressivas tributariamente.

As evidências refletidas caminham para o reconhecimento de que a BTM deve ser analisada com cuidado nos estudos de planejamento tributário, pois parece mais adequada para se estudar gerenciamento de resultado, como apontam diferentes estudos, alguns bem recentes (Guenther et al., 2021; Magalhães & Ferreira, 2018; Martinez & Leal, 2019; Mohanadas et al., 2021). Destarte, isso pode ser uma explicação teórica pela sua não significância estatística para com a variável de interesse desta pesquisa.

A pesquisa apresenta limitações, como a falta de uma análise detalhada por setor econômico e, também, por se trabalhar com apenas um parcelamento especial, em que pese ser o mais relevante. Assim, além de estudos para contemplar esses elementos, sugerem-se outros para investigar se as empresas brasileiras são mais agressivas antes, durante e após o período de oferta de parcelamento tributário especial, se há relação do planejamento tributário com provisões e passivos contingentes de natureza tributária e, ainda, se o número de transações tributárias da organização influencia seu perfil fiscal agressivo.

REFERÊNCIAS

- Allingham, M. G., & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1(3-4)323-338. [https://eml.berkeley.edu/~saez/course/Allingham&SandmoJPubE\(1972\).pdf](https://eml.berkeley.edu/~saez/course/Allingham&SandmoJPubE(1972).pdf)
- Atwood, T. J., Drake, M. S., Myers, J. N., & Myers, L. A. (2012). Home country tax system characteristics and corporate tax avoidance: International evidence. *The Accounting Review*, 87(6), 1831-1860. <https://doi.org/10.2308/accr-50222>
- Balakrishnan, K., Blouin, J., & Guay, W. (2019). Tax aggressiveness and corporate transparency. *The Accounting Review*, 94(1), 45-69. <https://doi.org/https://doi.org/10.2308/accr-52130>
- Bayar, O., Huseynov, F., & Sardarli, S. (2017). Corporate governance, tax avoidance, and financial constraints. *Financia Management*, 47(3), 651-677. <https://doi.org/10.1111/fima.12208>
- Borges, S. R. P., & Rech, I. J. (2021). Efetividade dos parcelamentos fiscais para a solvência corporativa no Brasil. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 14(1), 72-89. <https://doi.org/https://doi.org/10.14392/asaa.2021140103>
- Cabello, O. G., Gaio, L. E., & Watrin, C. (2019). Tax avoidance in management-owned firms: evidence from Brazil. *International Journal of Managerial Finance*, 15(4), 580-592. <https://doi.org/10.1108/IJMF-04-2018-0117>
- Campagnoni, M., & Ruiz, K. de S. (2020). Características das empresas que pedem perdão tributário no Brasil. *Revista de Contabilidade e Gestão Contemporânea*, 3(1), 3-19. <https://doi.org/https://orcid.org/0000-0001-6069-2385>
- Carrer, G., & Slavov, T. (2021). Tax aggressiveness and CEO overconfidence in the stock market: Evidence from Brazil. *Investment Management and Financial Innovations*, 18(1), 165-176. [https://doi.org/10.21511/imfi.18\(1\).2021.14](https://doi.org/10.21511/imfi.18(1).2021.14)
- Castro, F. A. V. (2001). *Gestão e planejamento de tributos* (2a. ed.). Fundação Getulio Vargas.
- Chen, S., Chen, X., Cheng, Q., & Shevlin, T. (2010). Are family firms more tax aggressive than non-family firms? *Journal of Financial Economics*, 95(1), 41-61. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2009.02.003>
- Christensen, D. M., Kenchington, D. G., & Laux, R. C. (2021). How do most low ETR firms avoid paying taxes? *Review of Accounting Studies*, 27, 570-606. <https://doi.org/10.1007/s11142-021-09614-8>
- Dyreg, S. D., Hanlon, M., & Maydew, E. L. (2008). Long-run corporate tax avoidance. *Accounting Review*, 83(1), 61-82. <https://doi.org/10.2308/accr.2008.83.1.61>
- Favero, L. P., & Belfiore, P. (2017). *Manual de análise de dados*. Elsevier.
- Favero, L. P. L. (2013). Dados em painel em contabilidade e finanças: teoria e aplicação. *BBR – Brazilian Business Review*, 10(1), 131-156. <https://www.redalyc.org/pdf/1230/123025719006.pdf>
- Fonseca, K. B. C., & Costa, P. S. (2017). Fatores determinantes das book-tax differences. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 11(29), 17-29. <https://doi.org/10.11606/rco.v11i29.122331>
- Gaaya, S., Lakhali, N., & Lakhali, F. (2017). Does family ownership reduce corporate tax avoidance? The moderating effect of audit quality. *Managerial Auditing Journal*, 32(7), 731-744. <https://doi.org/10.1108/MAJ-02-2017-1530>
- globo.com. (2019, 14 de outubro). *Endividamento das empresas com o governo cresceu 84% em seis anos*. <https://oglobo.globo.com/economia/endividamento-de-empresas-com-governo-cresceu-84-em-seis-anos-24015835>
- Gomes, A. P. M. (2020). *O impacto da complexidade tributária e dos parcelamentos especiais na tomada de decisão da (des)obediência tributária das empresas brasileiras listadas na b3: um estudo sob a ótica da teoria dos jogos* [Tese de Doutorado]. Universidade Federal de Minas Gerais. https://bdtd.ibict.br/vufind/Record/UFGM_75ec5341560609f6b25050e1e096d7e9
- Guenther, D. A., Krull, L. K., & Williams, B. M. (2021). Identifying different types of tax avoidance: Implications for empirical research. *Journal of the American Taxation Association*, 43(1), 27-50. <https://doi.org/10.2308/JATA-17-044>
- Guenther, D. A., Matsunaga, S. R., & Williams, B. M. (2017). Is tax avoidance related to firm risk? *Accounting Review*, 92(1), 115-136. <https://doi.org/10.2308/accr-51408>
- Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A review of tax research. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), 127-178. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.002>
- Hartmann, C. F., & Martinez, A. L. (2020). Agressividade fiscal e as empresas de auditoria Big4. *Revista de Administração, Ciências Contábeis e Sustentabilidade*, 10(2), 37-46. <https://doi.org/10.18696/reunir.v10i3.843>
- Hoopes, J. L., Mescall, D., & Pittman, J. A. (2012). Do IRS audits deter corporate tax avoidance? *Accounting Review*, 87(5), 1603-1639. <https://doi.org/10.2308/accr-50187>
- Kubick, T. R., Lynch, D. P., Mayberry, M. A., & Omer, T. C. (2016). The effects of regulatory scrutiny on tax avoidance: An examination of SEC comment letters. *The Accounting Review*, 91(6), 1751-1780. <https://doi.org/10.2308/accr-51433>
- Lampenius, N., Shevlin, T., & Stenzel, A. (2021). Measuring corporate tax rate and tax base avoidance of U.S. Domestic and U.S. multinational firms. *Journal of Accounting and Economics*, 72(1), 101406. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2021.101406>
- Lee, Y. J. (2021). The effects of analysts' tax expense forecast accuracy on corporate tax avoidance: An international analysis. *Journal of Contemporary Accounting and Economics*, 17(2), 100243. <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2021.100243>
- Lei n. 5.172, de 25 de outubro de 1966. (1966, 25 de outubro). Dispõe sobre o Sistema Tributário Nacional e institui normas gerais de direito tributário aplicáveis à União, Estados e Municípios. http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/15172compilado.htm
- Lei n. 9.964, de 10 de abril de 2000. (2000, 10 de abril). Institui o Programa de Recuperação Fiscal – Refis e dá outras providências, e altera as Leis nos 8.036, de 11 de maio de 1990, e 8.844, de 20 de janeiro de 1994. https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9964.htm

- Lei n. 10.522, de 19 de julho de 2002. (2002, 19 de julho). Dispõe sobre o Cadastro Informativo dos créditos não quitados de órgãos e entidades federais e dá outras providências. https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110522.htm#:~:text=LEI%20No%2010.522%2C%20DE%2019%20DE%20JULHO%20DE%202002.&text=Disp%C3%B5e%20sobre%20o%20Cadastro%20Informativo,federais%20e%20d%C3%A1%20outras%20provid%C3%AAsncias.
- Lei n. 10.684, de 30 de maio de 2003. (2003, 30 de maio). Altera a legislação tributária, dispõe sobre parcelamento de débitos junto à Secretaria da Receita Federal, à Procuradoria-Geral de Fazenda Nacional e ao Instituto Nacional do Seguro Social e dá outras providências. https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2003/L10.684.htm
- Lei n. 11.941, de 27 de maio de 2009. (2009, 27 de maio). Altera a legislação tributária federal relativa ao parcelamento ordinário de débitos tributários; concede remissão nos casos em que específica; institui regime tributário de transição, alterando o Decreto nº 70.235, de 6 de março de 1972, as Leis nºs 8.212, de 24 de julho de 1991, 8.213, de 24 de julho de 1991, 8.218, de 29 de agosto de 1991, 9.249, de 26 de dezembro de 1995, 9.430, de 27 de dezembro de 1996, 9.469, de 10 de julho de 1997, 9.532, de 10 de dezembro de 1997, 10.426, de 24 de abril de 2002, 10.480, de 2 de julho de 2002, 10.522, de 19 de julho de 2002, 10.887, de 18 de junho de 2004, e 6.404, de 15 de dezembro de 1976, o Decreto-Lei nº 1.598, de 26 de dezembro de 1977, e as Leis nºs 8.981, de 20 de janeiro de 1995, 10.925, de 23 de julho de 2004, 10.637, de 30 de dezembro de 2002, 10.833, de 29 de dezembro de 2003, 11.116, de 18 de maio de 2005, 11.732, de 30 de junho de 2008, 10.260, de 12 de julho de 2001, 9.873, de 23 de novembro de 1999, 11.171, de 2 de setembro de 2005, 11.345, de 14 de setembro de 2006; prorroga a vigência da Lei nº 8.989, de 24 de fevereiro de 1995; revoga dispositivos das Leis nºs 8.383, de 30 de dezembro de 1991, e 8.620, de 5 de janeiro de 1993, do Decreto-Lei nº 73, de 21 de novembro de 1966, das Leis nºs 10.190, de 14 de fevereiro de 2001, 9.718, de 27 de novembro de 1998, e 6.938, de 31 de agosto de 1981, 9.964, de 10 de abril de 2000, e, a partir da instalação do Conselho Administrativo de Recursos Fiscais, os Decretos nºs 83.304, de 28 de março de 1979, e 89.892, de 2 de julho de 1984, e o art. 112 da Lei nº 11.196, de 21 de novembro de 2005; e dá outras providências. https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007/2010/2009/lei/11941.htm
- Lei n. 13.496, de 24 de outubro de 2017. (2017, 24 de outubro). Institui o Programa Especial de Regularização Tributária (PERT) na Secretaria da Receita Federal do Brasil e na Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional; e altera a Lei nº 12.249, de 11 de junho de 2010, e o Decreto nº 70.235, de 6 de março de 1972. https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2017/lei/13496.htm
- Lennox, C., Lisowsky, P., & Pittman, J. (2013). Tax aggressiveness and accounting fraud. *Journal of Accounting Research*, 51(4), 739-778. <https://doi.org/10.1111/joar.12002>
- Lietz, G. (2013). *Tax avoidance vs. tax aggressiveness: A unifying conceptual framework*. Social Science Research Network. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2363828>
- Lima, B. R. T., Wilbert, M. D., & Serrano, A. L. M. (2017). Parcelamento de tributos federais como forma de financiamento indireto. *Revista de Administração, Contabilidade e Economia*, 16(3), 1079-1108. <https://doi.org/https://doi.org/10.18593/race.v16i3.13405>
- Lima, M. J. P. de C. (2005). *O confronto dos programas de recuperação fiscal com a isonomia tributária: necessidade e viabilidade da solução jurídica*. Universidade Federal do Pernambuco.
- Lin, S., Tong, N., & Tucker, A. L. (2014). Corporate tax aggression and debt. *Journal of Banking and Finance*, 40(1), 227-241. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.11.035>
- Lisowsky, P. (2010). Seeking shelter: Empirically modeling tax shelters using financial statement information. *Accounting Review*, 85(5), 1693-1720. <https://doi.org/10.2308/accr.2010.85.5.1693>
- Magalhães, R. A., & Ferreira, L. F. (2018). Relação entre o gerenciamento tributário e a evidenciação de passivos contingentes tributários em empresas listadas no Novo Mercado da [B]3. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, 8(2), 82-100. <https://doi.org/10.18028/rgfc.v8i2.5514>
- Marchesi, R. F., & Zanoteli, E. J. (2020). Agressividade fiscal e investimentos no mercado acionário brasileiro. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 1(1), 65-83. <https://doi.org/10.14392/asaa.2020130304>
- Marinho, L. L. da S., Almeida, L. M. R., & Machado, L. de S. (2022). A influência da qualidade de auditoria na tax avoidance de empresas brasileiras listadas na B3. *Revista Contabilidade e Controladoria*, 14(1), 115-132. <https://doi.org/https://dx.doi.org/10.5380/rcc.v14i1.81927>
- Martinez, A. L. (2017). Agressividade tributária: um survey da literatura. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPEC)*, 11, 106-124. <https://doi.org/10.17524/repec.v11i0.1724>
- Martinez, A. L., & Cerize, N. M. F. (2020). A influência da estrutura de controle na agressividade tributária corporativa. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 39(2), 153-163. <https://doi.org/10.4025/enfoque.v39i2.43978>
- Martinez, A. L., & Leal, L. V. (2019). Conformidade contábil-fiscal e gerenciamento de resultados contábeis. *Revista de Administração, Contabilidade e Economia*, 18(1), 9-30. <https://doi.org/https://doi.org/10.18593/race.28620>
- Martinez, A. L., & Martins, V. A. M. (2016). Alavancagem financeira e agressividade fiscal no Brasil. *Revista de Contabilidade da UFBA*, 10(3), 5-22. <https://doi.org/10.14392/asaa.2020130304>
- Martinez, A. L., & Ramalho, G. C. (2014). Family firms and tax aggressiveness in Brazil. *International Business Research*, 7(3), 129-136. <https://doi.org/10.5539/ibr.v7n3p129>
- Martinez, A. L., & Silva, R. (2019). Restrição financeira e agressividade fiscal nas empresas brasileiras de capital aberto. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 11(3), 448-463. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.14392/asaa.2018110305>
- Martinez, A. L., & Silva, R. F. (2017). Agressividade fiscal e o custo de capital de terceiros no Brasil. *Revista de Gestão, Finanças e*

- Contabilidade*, 7(1), 240-251. <https://doi.org/10.18028/2238-5320/rgfc.v7n1p240-251>
- Martinez, A. L., & Sonegheti, K. (2015). Contingências fiscais em face das mudanças de incidência do PIS e da COFINS. *Revista Evidenciação Contábil & Finanças*, 3(3), 6-18. <https://doi.org/10.18405/recfin20150301>
- Mattos, A. J. N. (2017). *Maximização da utilidade esperada, planejamento tributário e governança corporativa* [Dissertação de Mestrado]. Universidade de São Paulo. <https://doi.org/10.11606/D.96.2017.tde-10082017-144501>
- Mocanu, M., Constantin, S. B., & Vasile, R. (2020). Determinants of tax avoidance – Evidence on profit tax-paying companies in Romania. *Economic Research-Ekonomska Istrazivanja*, 34(1), 2013-2033. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2020.1860794>
- Mohanadas, N. D., Abdullah Salim, A. S., & Ramasamy, S. (2021). Corporate tax avoidance of Malaysian public listed companies: A multi-measure analysis. *GATR Accountind and Finance Review*, 12(1), 4-4. [https://doi.org/10.35609/gcbssproceeding.2021.12\(4\)](https://doi.org/10.35609/gcbssproceeding.2021.12(4))
- Motta, F. P., & Martinez, A. L. (2020). Tax aggressiveness of government-controlled corporations in Brazil. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 17(43), 136-148. <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2020v17n43p136>
- Paes, N. L. (2012). O parcelamento tributário e seus efeitos sobre o comportamento dos contribuintes. *Revista Economia*, 13(2), 345-363. <https://www.conjur.com.br/dl/artigo-nelson-paes-efeito-refis.pdf>
- Plutarco, H. M. (2012). A sonegação e a litigância tributária como forma de financiamento. *Economic Analysis of Law Review*, 3(1), 122-147. <https://doi.org/10.18836/2178-0587/ealr.v3n1p122-147>
- Receita Federal do Brasil. (2017). *Estudo sobre impactos dos parcelamentos especiais*. <https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/aceso-a-informacao/dados-abertos/arquivos-e-imagens/20171229-estudo-parcelamentos-especiais.pdf>
- Rezende, A. J. (2014). *Avaliação do impacto dos incentivos fiscais sobre os retornos e as políticas de investimentos e financiamento das empresas* [Tese de Livre Docência]. Universidade de São Paulo. <https://doi.org/10.11606/T.96.2015.tde-19052021-105307>
- Rezende, A. J., Dalmácio, F. Z., & Rathke, A. A. T. (2018). Avaliação do impacto dos incentivos fiscais sobre os retornos e as políticas de investimento e financiamento das empresas. *Revista Universo Contábil*, 14(4), 28-49. <https://doi.org/10.4270/ruc.2018426>
- Ross, J. M., & Buckwalter, N. D. (2013). Strategic tax planning for state tax amnesties: Evidence from eligibility period restrictions. *Public Finance Review*, 41(3), 275-301. <https://doi.org/10.1177/1091142112461687>
- Santos, L. P. G., Soares, P. A., Freitas, S. C. de, & Dias Filho, J. M. (2021). A influência dos serviços tributários prestados pelo auditor na tax avoidance das empresas: evidências do Brasil. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 15(71), e175839. <https://doi.org/10.11606/issn.1982-6486.rco.2021.175839>
- Segura, L. C., Formigoni, H., & Grecco, M. C. P. (2012). Um estudo sobre a relação entre adesão das companhias abertas ao Refis e o seu capital de giro líquido. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 5(3), 427-446. <https://doi.org/10.14392/ASAA/2012050306>
- Severiano, D. A. (2020). *Refis: uma análise financeira das empresas brasileiras de capital aberto aderentes ao Pert 2017* [Dissertação]. Universidade Presbiteriana Mackenzie. <http://tede.mackenzie.br/jspui/handle/tede/4532>
- Shackelford, D. A., & Shevlin, T. (2001). Empirical tax research in accounting. *Journal of Accounting and Economics*, 31, 321-387. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00021-0](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00021-0)
- Shevlin, T., Thornock, J., & Williams, B. (2017). An examination of firms' responses to tax forgiveness. *Review of Accounting Studies*, 22, 577-607. <https://doi.org/10.1007/s11142-017-9390-6>
- Silva, J. M. (2016). *A influencia do ciclo de vida organizacional no nível de planejamento tributario* [Tese de Doutorado]. Universidade de São Paulo. <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/96/96133/tde-06012017-151945/en.php>
- UOL Economia (2019, 25 de fevereiro). *Lei confusa e multa alta fazem empresas atrasarem tributos, dizem analistas*. <https://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2019/02/25/refis-divida-tributaria-impostos-polemica-governo-empresas.htm>
- Wang, F., Xu, S., Sun, J., & Cullinan, C. P. (2019). Corporate tax avoidance: A literature review and research agenda. *Journal of Economic Surveys*, 34(4), 793-811. <https://doi.org/10.1111/joes.12347>
- Wilson, R. J. (2009). An examination of corporate tax shelter participants. *The Accounting Review*, 84(3), 969-999. <https://doi.org/10.2308/accr.2009.84.3.969>