DOI: http://dx.doi.org/10.16930/2237-7662/rccc.v15n45p34-48

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

THE EFFECTS OF GOVERNMENT SUBSIDY TOWARDS TAX AVOIDANCE AND WEALTH GENERATION

RODRIGO DE SOUZA GONÇALVES
Doutorado em Ciências Contábeis pelo Programa Multiinstitucional e Inter-regional de Pós-graduação em Ciências Contábeis (UnB/UFRN/UFPB). Professor da Universidade de Brasília (UnB). ***Endereço:*** *Campus Darcy Ribeiro | Prédio da FACE | Asa Norte | 70910-900 | Brasília/DF | Brasil.*
E-mail: *rgoncalves@unb.br*

GEOVANNA GONZAGA DO NASCIMENTO
Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade de Brasília. ***Endereço:*** *SBS QD 02 BL E, Ed. Prime Business, 14º Andar Sl. 1401 | Bullmark | Asa Sul | 70070-120 | Brasília/DF | Brasil.*
E-mail: *geovanna-ge.gn@hotmail.com*

MARCELO DRIEMEYER WILBERT
Doutor em Economia. Professor da Universidade de Brasília (UnB). ***Endereço:*** *Campus Darcy Ribeiro | Prédio da FACE | Asa Norte | 70910-900 | Brasília/DF | Brasil.*
E-mail: *marcelodw@unb.br*

RESUMO

Esta pesquisa analisa se as empresas abertas brasileiras que receberam subvenções governamentais apresentaram maior nível de elisão fiscal (tax avoidance) e se geraram mais riqueza para a sociedade no ano de 2014, quando comparadas a empresas que não receberam tais subvenções. O estudo é de natureza quantitativa. Foram analisados os indicadores de elisão fiscal (*Effective Tax Rate – ETR),* segundo Hanlon e Heitzman (2010), de geração de riqueza (Quociente entre o Valor Adicionado bruto e o Faturamento – QVAF) e de distribuição de riqueza (Índice de Distribuição do Valor Adicionado – IDVA). A amostra contempla 64 empresas listadas na BM&FBOVESPA, divididas em dois grupos de 32, comparadas em relação ao seu porte e setor de atuação. Como resultado verificou-se que as empresas recebedoras de subvenções governamentais apresentaram um maior nível de elisão em relação aos tributos sobre o lucro e agregaram menos valor aos seus bens e serviços produzidos e comercializados. Contudo, tais empresas geraram um maior valor adicionado total, apresentando uma maior distribuição relativa de riqueza para pagamento de tributos (32,44%) e de pessoal (25,05%), justificando assim os incentivos fiscais no ano estudado.

Palavras-Chave: Elisão fiscal. Subvenção governamental. Riqueza. Sociedade.

Submissão em 09/04/2016. **Revisão em** 19/05/2016. **Aceito em** 24/05/2016.

(cc) BY-NC

ABSTRACT

This research examines whether the listed Brazilian companies that received government grants got higher tax avoidance and have generated more wealth for the society in 2014, when compared to companies that did not receive such grants. The study is quantitative in nature and it considers indicators of tax avoidance (Effective Tax Rate - ETR) according to Hanlon and Heitzman (2010), of wealth generation (Quotient between the Gross Value Added and billing - QVAF) and of wealth distribution (Value Added Distribution Index - IDVA). The sample includes 64 companies listed on the BM & FBOVESPA, divided into two groups of 32 companies each, compared in relation to their size and activity sector. As a result, it was found out that the government grants recipient firms had a higher level of tax avoidance in relation to taxes on income and had less added value to their goods and services produced and marketed. However, these companies generated a higher total value added, with a relatively greater wealth distribution for tax payment (32.44%) and personal (25.05%), thus justifying the tax incentives in the year studied.

Keywords: *Tax avoidance. Government incentives. Wealth. Society.*

1 INTRODUÇÃO

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

De forma a se acompanhar e compreender essa realidade surgem a cada dia novos estudos acadêmicos nacionais buscando relacionar o tema a questões como governança corporativa, risco de mercado, reorganização societária, elisão e evasão fiscal. Esse interesse decorre, dentre outros fatores, da característica obrigatória que os tributos exercem na vida dos cidadãos e das empresas e, ainda, do fato de serem a fonte de financiamento da manutenção e prestação de serviços públicos (GRYZBOVSKI; HAHN, 2006).

Apesar da importância que os tributos exercem sobre seus contribuintes, para Gryzbovski e Hahn (2006, p. 849), "tanto o governo quanto os canais de comunicação popular fornecem explicações mínimas sobre a tributação e as suas implicações na vida das empresas e das pessoas" e, nesse escopo, inclui-se o efeito de algumas práticas como: elisão fiscal e subvenções governamentais.

Enquanto a elisão fiscal, por exemplo, ainda que lícita, reduz a arrecadação de tributos essenciais à manutenção das atividades praticadas pelo Estado, que em tese possuem o objetivo de proporcionar à sociedade os serviços necessários ao bem-estar de todos (HARARI; SITBON DONYETS-KEDAR 2013), as subvenções ocorrem por meio da redução da carga tributária, dos empréstimos subsidiados, dentre outros, desde que as empresas cumpram os requisitos necessários para usufruir de tais benefícios (CPC 07 (R1), 2010).

Desse modo, ainda que não seja de pleno conhecimento de todos, a tributação é necessária para o bem-estar social, de modo que, se toda a população deixasse de cumprir as suas obrigações fiscais, em uma situação extrema, não haveria mais serviços públicos aos cidadãos. Agravando esse cenário, a questão tributária no Brasil é complexa, sua carga é demasiadamente alta e, como na visão de Barau (2010), existe uma má distribuição de renda.

Assim, o poder público utiliza-se das subvenções governamentais com o objetivo de minimizar a má distribuição de renda e impulsionar a economia do país. As subvenções governamentais, em suma, implicam em uma troca de papel entre Estado e o contribuinte, de forma que os tributos deixem de ser pagos diretamente ao poder público e se revelem por meio de benefícios diretos para a sociedade (LEWIS, 2010; FORMIGONI, 2008).

Essa troca de papéis é um mecanismo para o cumprimento das atribuições do governo para com a sociedade. Caso contrário os recursos públicos deixam de atingir seu objetivo.

No entanto, tem-se a ideia de que empresas subsidiadas possuem maiores vantagens competitivas em relação às empresas concorrentes, dado que os incentivos são muitas vezes considerados como parte da prática elisiva (PIQUERAS, 2010; MOREIRA, 2003). Entretanto. a prática elisiva não depende da subvenção e pode decorrer das mais diversas formas de gerenciamento tributário. Ao receber subvenções, o objetivo da empresa pode não ser apenas a redução da carga tributária, mas também a prestação de algum serviço para a sociedade. Assim como nada impede que as empresas não recebedoras desses incentivos usem de outros meios de elisão fiscal em suas atividades.

Frente ao cenário exposto, tem-se o seguinte problema de pesquisa: empresas brasileiras abertas que receberam subvenções governamentais apresentaram maiores níveis de elisão fiscal se

comparado às empresas que não possuíram tais incentivos durante o ano de 2014? Adicionalmente, empresas com tais características geraram maior riqueza para sociedade naquele ano?

Como objetivo geral este estudo analisa se as empresas brasileiras abertas que receberam subvenções governamentais apresentaram maior nível de elisão fiscal (*tax avoidance*), quando comparadas a empresas que não receberam tais subvenções, e se essas geraram mais riqueza para a sociedade no ano de 2014.

Este estudo avança na discussão acerca da elisão fiscal ao buscar compreender seus efeitos contrastados com as questões das subvenções governamentais e a geração de riqueza à sociedade. Em estudos anteriores, como o de Cabello (2012), buscou-se verificar se empresas que adotaram práticas de planejamento tributário apresentaram menor taxa efetiva de impostos. Já Gomes (2012) observou se a característica da governança corporativa - remuneração dos administradores - influenciou nas práticas de gerenciamento tributário. Rego (2003) avaliou se empresas multinacionais apresentaram maiores economias de escala e maiores níveis de elisão quando comparadas às empresas nacionais. Rodrigues Jr (2003), por sua vez, ao analisar duas empresas brasileiras do setor têxtil, verificou que os benefícios gerados pelos incentivos governamentais foram superiores aos custos relacionados a sua concessão.

Na área tributária, pode-se citar o estudo de Santana, Gonçalves e Matos (2015), que busca compreender a associação entre a elisão fiscal e a responsabilidade social corporativa. Esses foram alguns dos estudos realizados tanto em relação à elisão quanto aos incentivos. Entretanto, não foi encontrado trabalho na literatura nacional até o presente momento que contemple a relação entre as três variáveis exploradas por este estudo: subvenção governamental, elisão fiscal e geração de riqueza.

A análise conjunta da elisão fiscal e da subvenção governamental resulta em benefícios tanto para a sociedade quanto para a comunidade acadêmica, ao evidenciar as semelhanças e distinções conceituais existentes entre ambas e ao contribuir com estudos acerca das possíveis reduções tributárias que as subvenções podem gerar para entidades, ao apresentar o índice de elisão de empresas que receberam subvenções e de empresas que não receberam. A observação da geração e distribuição de riqueza e do índice de distribuição do valor adicionado possibilita avaliar os benefícios das subvenções. Proporciona maior domínio sobre os efeitos que geram para a sociedade e contribui na distinção em relação à prática elisiva que visa tão somente à redução dos custos com tributos, sem o compromisso de retornar algo para sociedade.

2 REFEFENCIAL TEÓRICO

Esta seção apresenta o conceito de planejamento tributário, de subvenções governamentais e de elisão fiscal. Discute-se a relação entre as subvenções governamentais e a elisão fiscal. Além disso, é feita uma discussão sobre os indicadores de elisão fiscal e de geração de riqueza.

2.1 Planejamento tributário e subvenções governamentais

Em geral, os cidadãos estão sujeitos à tributação de seus bens, rendas e consumos por meio das mais diferenciadas leis vigentes, alíquotas, fatos geradores e formas de pagamento. Por essa razão, no Brasil, autores como Gomes (2012) e Formigoni (2008) consideram a carga tributária alta e a gestão dos tributos complexa. Assumem assim, uma parte significativa dos custos nos negócios empresariais.

Diante disso, o planejamento tributário pode ser considerado uma das muitas formas de se gerenciar os resultados e, consequentemente, de aumentar o retorno da empresa, a ponto de melhorar seu posicionamento perante o mercado.

Harari *et al.* (2013) defendem o planejamento tributário como um direito reconhecido aos contribuintes. Desde que feito por meios legais, este planejamento é lícito. O planejamento tributário é definido conceitualmente por autores como Moreira (2003, p.4), que afirma que a elisão é o "modo a obter-se legítima economia de tributos"; Piqueras (2010), que propõe que a elisão é diferente da sonegação, pois ocorre dentro dos limites legais, e por Glaser (2010, p.37), para o qual a elisão tem como finalidade "diminuir, evitar ou retardar o pagamento do tributo, ou seja, o contribuinte poderá analisar se realizará a conduta ou não, para fins de incidência do fato gerador, se caso realize, o faça de forma menos onerosa".

Entretanto, apesar de ser tratada na literatura como lícita, a elisão traz consequências à sociedade, pois afeta o pagamento dos tributos que, de acordo com Hilgert (2012), são de fundamental importância porque é por meio deles que o Estado detém os recursos para cumprir a sua finalidade de promover e proteger a dignidade da pessoa humana por meio dos mais variados serviços prestados aos cidadãos: saúde, segurança, educação, entre outros.

Esse entendimento vai ao encontro do que Harari, Sitbon e Donyets-Kedar (2013) compreendem acerca do papel dos tributos, dado que são necessários à sociedade, uma vez que contribuem para políticas que

desenvolvem a população, a força de trabalho e a economia.

Por outro lado, o Estado realiza ações de modo a incentivar a iniciativa privada a realizar investimentos, os quais, por sua vez deveriam retornar à sociedade por meio da geração de empregos, renda e tributos (federal, estadual ou municipal). Dentre as formas de se incentivar as empresas tem-se a subvenção governamental, conceituada pelo Pronunciamento do CPC referente às subvenções e às assistências governamentais (CPC 07 (R1), 2010, p.3) como "uma assistência governamental geralmente na forma de contribuição de natureza pecuniária, mas não só restrita a ela, concedida a uma entidade normalmente em troca do cumprimento passado ou futuro de certas condições relacionadas às atividades operacionais da entidade". O *modus operandi* do Estado, de como realizar as subvenções governamentais, poderá ser feito por meio de doações, prêmios, subsídios, isenções tributárias, empréstimos subsidiados, entre outros (CPC 07 (R1), 2010, p. 4).

Sob esse prisma, Piqueras (2010, p.33) afirma que "os incentivos fiscais são exemplos de elisões decorrentes da lei, pois a própria norma traz formas de benefícios tributários aos usuários".

No entanto, a finalidade dos incentivos não é apenas a redução da carga tributária das entidades recebedoras, tanto que de acordo com o CPC 07 (R1, 2010) existe a obrigatoriedade do cumprimento de condições por parte das empresas recebedoras das subvenções, para que sejam concedidas.

Dessa forma, os incentivos "são instrumentos utilizados pelas esferas governamentais com o intuito de desenvolver determinada região. Essa concessão é baseada na premissa que os benefícios gerados superam os custos decorrentes da renúncia fiscal" (RODRIGUES JÚNIOR, 2003, p. 15).

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

Logo, quando uma entidade recebe assistência governamental na forma subvenções de qualquer tipo, determinado tributo ou recurso deixa de ser aplicado em políticas públicas. Assim, é esperado que as entidades ao receberem esses incentivos possam retorná-los por meio de benefícios positivos para sociedade.

Uma das formas para se aferir esse retorno é por intermédio do valor adicionado, cuja demonstração está disciplinada pelo CPC 09 (2008) - Demonstração do Valor Adicionado (DVA); e tem como finalidade evidenciar a riqueza criada pela entidade em determinado período.

Para Tinoco e Moraes (2008, p.8), "esta demonstração evidencia de forma transparente o valor gerado pelas corporações, ou seja, a riqueza nova gerada a partir de sua atividade operacional e sua repartição aos segmentos beneficiários".

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

2.2 Indicadores de elisão fiscal e de geração de riqueza

Para se evidenciar o nível de elisão encontrado nas empresas foi utilizado a *Current* ETR ou *Effective Tax Rate* (ETR), desenvolvida por Hanlon e Heitzaman (2010), após uma ampla revisão da literatura sobre elisão fiscal (*tax avoidance*), em trabalhos como os de Shackelford Shevlin (2001), Phillips (2003), Desai (2003), Mills e Newberry (2001), dentre outros. Esse índice é encontrado pela razão entre tributos sobre o lucro e o lucro antes dos tributos e por isso só é capaz de identificar níveis de elisão relativos aos tributos sobre o lucro. Não há métrica para todos os outros tributos passíveis de elisão existentes no sistema tributário brasileiro.

Para mensurar a riqueza criada pelas empresas foi utilizado o quociente entre o valor adicionado e o faturamento (QVAF), desenvolvido por Santos (2003). Esse indicador foi denominado por Rodrigues Jr. (2003) de taxa de valor adicionado bruto (VAB), permitindo mensurar quanto das vendas se transformaram em riqueza criada pela empresa e distribuída posteriormente à sociedade.

Segundo Santos (2003, p.222), "este quociente pode ser chamado de produtividade das vendas e indica, para determinado período, quanto de cada unidade monetária vendida transformou-se em riqueza criada pela empresa". É por meio desse quociente que se pretende encontrar e comparar a riqueza gerada pelas empresas recebedoras e não recebedoras das subvenções governamentais.

Foi demonstrada ainda por meio do Índice de Distribuição do Valor Adicionado (IDVA) a forma de distribuição do valor adicionado das empresas, desde seu valor adicionado bruto até o valor adicionado distribuído, de forma a se observar como se deu a distribuição de riqueza por meio das entidades. Esse índice permite observar a efetiva distribuição de riqueza entre pessoal, tributos, capital próprio e capital de terceiros.

Por meio da utilização desses índices, almeja-se observar se as empresas que receberam subvenções

apresentaram maior indício de elisão fiscal relacionado aos tributos sobre o lucro e se foram capazes de não somente gerar maior valor adicionado, mas também distribuir tal valor em prol da sociedade quando comparadas a empresas que não receberam tais benefícios no ano de 2014.

3 METODOLOGIA

Esta seção apresenta a classificação da pesquisa, bem como a caracterização do objeto de estudo. É feito o detalhamento dos critérios de seleção da amostra e da estratégia de análise, por meio da comparação entre as empresas que receberam e as que não receberam subvenções governamentais. Também são discutidos os indicadores utilizados na análise, a taxa efetiva de impostos, o quociente entre o valor adicionado e o faturamento e o índice de distribuição do valor adicionado. Por fim são apresentadas as limitações do estudo.

3.1 Do tipo e natureza da pesquisa e objeto de estudo

Esta pesquisa pode ser classificada como do tipo descritiva e documental, de natureza quantitativa (RICHARDSON *et al.*, 1999). Para Richardson *et al.* (1999, p.146), a pesquisa descritiva possui "o propósito de fazer afirmações para descrever aspectos de uma população ou analisar a distribuição de determinadas características ou atributos". Ainda sob o aspecto documental, foram objeto de análise as demonstrações financeiras publicadas pelas empresas objeto do estudo.

Para tanto, o objeto de estudo deste trabalho são as empresas listadas na BM&FBOVESPA no ano de 2014, recebedoras de subvenção governamental e que possam ser comparadas com empresas não recebedoras de tal subvenção. A comparação se dá em relação ao porte e ao setor de atuação das empresas. Para tanto, considerou-se recebedoras de subvenções as empresas que efetivamente fizeram menção ao seu recebimento nas Notas Explicativas às demonstrações financeiras padronizadas do período analisado.

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

I Instituições financeiras e equiparadas, pois estas possuem regulamentação de Imposto de renda diferenciada (PIQUERAS, 2010);

II Empresas cujos dados financeiros não estejam apresentados ou tenham sido apresentados de forma incompleta em relação aos tributos sobre o lucro, pois esta informação é essencial ao estudo (GOMES, 2012);

III Empresas com ETR's e QVAF's negativos, pois estes estão fora da normalidade e podem influenciar os resultados e análises;

IV Empresas recebedoras de subvenções que não possam ser comparadas com empresas concorrentes que não receberam subvenções, e vice-versa;

V Empresas que apresentaram prejuízos, pois estas não possuem a informação de tributos após o lucro (HANLON E HEITZMAN, 2010).

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

A população inicialmente contemplou as 510 empresas listadas na BM&FBovespa no ano de 2014. A partir dessas, em razão dos objetivos e limitações da pesquisa e dos critérios já explicados anteriormente, foram excluídas 285 empresas da amostra. As 225 empresas restantes foram divididas em dois grupos, conforme apresentado abaixo: o grupo de empresas recebedoras de subvenções, identificado por GS, ficou com 108 empresas. Já o grupo das empresas que não receberam subvenções, GNS, atingiu 117 empresas.

Tabela 1 – Empresas pertencentes à amostra final por setor

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

Fonte: Elaboração própria (2015).

Esses grupos foram posteriormente comparados, empresa por empresa, em relação ao seu porte e ao setor de atuação. Mais algumas empresas foram excluídas em razão dos objetivos e limitações do estudo, ou porque não eram comparáveis ou porque eram empresas com ETR's e QVAF's negativos. Por fim, a amostra final intencional contou com 64 empresas, 32 recebedoras de subvenções (GS) e 32 não recebedoras de subvenções (GNS). A tabela 1 detalha a amostra final, apresentando a quantidade de empresas por setor, de acordo com a classificação da BM&FBovespa.

Ao analisar as notas explicativas (NE's) das empresas do GS, foi possível observar que as subvenções governamentais originaram-se principalmente do apoio a projetos socioculturais, da participação ao desenvolvimento de determinadas regiões do país e/(ou) do financiamento de projetos. Os incentivos na sua maioria foram decorrentes de leis da esfera federal, conforme o Quadro 1.

Quadro 1 – Fontes das subvenções recebidas pelas empresas pertencentes à amostra

Esfera	Empresas Beneficiadas	Resumo das subvenções
Federal	46	Consiste do apoio a projetos abrangidos pela lei de incentivo ao esporte e afins. Desloca parte dos impostos da empresa para apoio à cultura, ao esporte dentre outros. Da redução de Imposto de Rend a (IR) e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) para o desenvolvimento de regiões como o norte (Superintendência do desenvolvimento da Amazônia – SUDAM) e nordeste (Superintendência do desenvolvimento do Nordeste– SUDENE), e de empréstimos e financiamentos para o apoio de projetos abrangidos pela Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP) e semelhantes.
	17	Consiste principalmente em redução de Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) para o desenvolvimento da região e repasses de subsídios para a efetivação de projetos sociais e ambientais.
Municipal	2	Consiste em subsídios de projetos socioculturais por meio de repasses em forma de certificados nominativos e do Fundo da Infância e Adolescência (FIA).
Total	**55**	

Fonte: Elaborado a partir dos dados coletados nas notas explicativas (NE's) das empresas brasileiras listadas na BM&FBovespa (2014).

Apesar do grupo GS possuir apenas 32 empresas, foram encontradas 55 fontes de subvenções, já que algumas empresas receberam mais de um incentivo no ano em questão.

Para alcançar os objetivos específicos, foram utilizados indicadores de elisão fiscal e de valor adicionado definidos conceitualmente no referencial teórico e detalhados mais adiante sob a ótica operacional.

3.2 Indicadores de elisão fiscal e geração de riqueza

Foi utilizado como indicador de elisão fiscal a *Effective Tax Rate* (ETR) ou *Current ETR,* desenvolvida por Hanlon e Heitzman (2010), conforme a equação 1:

$$ETR = \frac{\text{Tributos Sobre o Lucro}}{\text{Lucro antes dos Tributos}} \quad (1)$$

É importante destacar que a mensuração da elisão fiscal é um assunto extremamente complexo e

que o usuário tem dificuldades em obter informações internas da organização, e, portanto, não se pretende a partir do referido indicador chegar a um resultado preciso acerca do conceito ora quantificado.

Apesar da limitação apontada, segundo Gomes (2012, p. 58), "a *ETR*, é uma *proxy* eficiente na identificação inicial do gerenciamento tributário, pois demonstra o deslocamento entre o lucro contábil e o lucro tributável ao apresentar a alíquota efetiva dos tributos sobre o lucro". Rego (2003) afirma que isso ocorre porque caso duas empresas possuam o mesmo lucro contábil antes de impostos, mas, no entanto, paguem valores diferentes de impostos sobre o lucro, a que pagar menos impostos sobre o lucro tributável apresentará uma ETR inferior em relação a uma empresa que pague mais impostos. Assim, para fins de entendimento do índice, quanto menor o ETR maior o nível de elisão fiscal.

Hanlon e Heitzman (2010) ainda afirmam que apesar das medidas de mensuração através da ETR refletirem quais empresas obtiveram menor gasto com tributos em relação ao lucro, elas não distinguem se as reduções dos tributos ocorreram por estratégias de gerenciamento, ou se, por exemplo, decorreram de incentivos. Essa é uma limitação da medida. Contudo, para os objetivos desta pesquisa, esta limitação não prejudica os resultados, tendo em vista que empresas recebedoras de subvenções fazem parte da amostra e são identificadas em grupo específico para sua análise.

Para se mensurar os benefícios das subvenções à sociedade, foram utilizados dois índices: o Quociente entre o Valor Adicionado Bruto e o Faturamento (QVAF) e o Índice de Distribuição do Valor Adicionado (IDVA). Para se comparar a participação das vendas das empresas em sua riqueza bruta gerada será utilizado o (QVAF), desenvolvido por Santos (2003), e apresentado pela equação 2:

$$\textbf{QVAF} = \frac{\text{Valor adicionado bruto}}{\text{Faturamento bruto}} \qquad (2)$$

Esse índice demonstra o quanto das vendas tornou-se riqueza gerada pela empresa. De acordo com Rodrigues Jr. (2003, p. 107): "quanto maior a taxa, melhor, pois representa uma maior contribuição da empresa para a geração de riqueza na região, que será distribuída entre os beneficiários".

Santos (2003) afirma que o fato de determinada entidade apresentar um baixo índice de transformação das vendas em valor adicionado não quer dizer que ela tenha uma baixa participação no PIB, ou seja, não quer dizer que ela gere pouca riqueza à sociedade. Isso porque, por exemplo, a entidade pode adquirir toda a matéria prima e trabalhar apenas com a montagem do bem. Essa característica evidencia uma limitação do índice.

Por último, com o fim de se demonstrar a forma de distribuição da riqueza entre os grupos recebedores, será utilizado o Índice de Distribuição do Valor Adicionado (IDVA), representado pelas equações de (3) a (5):

$$\textbf{IDVA Parte I} = \frac{\text{Valor distribuído por dimensão (retenções; valor adicionado líquido produzido)}}{\text{Valor adicionado bruto}} \qquad (3)$$

$$\textbf{IDVA Parte II} = \frac{\text{Valor distribuído por dimensão (valor adicionado líquido produzido; valor adicionado recebido em transferência)}}{\text{Valor total a distribuir}} \qquad (4)$$

$$\textbf{IDVA Parte III} = \frac{\text{Valor distribuído por dimensão (pessoal;tributo;terceiros ;próprios)}}{\text{distribuição do valor adicionado}} \qquad (5)$$

Tais índices não foram utilizados anteriormente. No entanto, trata-se de um cálculo que permite apresentar de forma mais clara a distribuição da riqueza por parte das empresas. O IDVA foi analisado em termos relativos, dado que se trata de uma observação da DVA por meio de proporções entre o valor total e sua forma de distribuição. O IDVA foi aplicado em três partes da demonstração do valor adicionado, de forma a se observar: a) a proporcionalidade das retenções e valor adicionado líquido produzido em relação ao valor adicionado bruto; b) a proporcionalidade entre o valor líquido produzido e o valor adicionado recebido em transferência em relação ao valor adicionado a distribuir e c) a proporcionalidade entre o valor adicionado a ser distribuído e cada recebedor (pessoal, impostos/taxas/contribuições, capital de terceiros e capital próprio). Essa última forma foi utilizada por Santos e Hashimoto (2003) com o fim de observar as características da carga tributária das empresas brasileiras.

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

As informações referentes ao lucro, aos tributos, aos incentivos fiscais, ao faturamento e ao valor adicionado foram extraídas das demonstrações financeiras padronizadas (DFP's). Foram utilizadas também fontes auxiliares como as notas explicativas às demonstrações contábeis para apurar os valores apropriadamente e não comprometer o resultado dos indicadores de elisão e de geração de riqueza. Essas informações foram utilizadas para o cálculo dos índices citados. O Quadro 2 resume os indicadores utilizados nesta pesquisa.

Quadro 2 – Indicadores utilizados

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

Fonte: Baseado em Hanlon e Heitzman (2010) e Santos (2003).

3.4 Técnicas de análise dos resultados

Os dados coletados nas DFP's e NE's referentes aos tributos, lucro, subvenções, valor adicionado bruto e distribuição do valor adicionado foram submetidos aos indicadores acima mencionados. A partir desses indicadores foram encontrados a ETR, o QVAF e o IDVA de cada uma das empresas pertencentes aos grupos GS e GNS.

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

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

A referida técnica é útil para os propósitos da pesquisa porque possibilita a interpretação e exploração dos dados que merecem uma reflexão acerca de seu comportamento. Assim, a partir da análise exploratória dos resultados pretende-se responder ao problema desta pesquisa.

Como limitações do estudo destaca-se a dificuldade em se extrair as informações fiscais de forma adequada para a mensuração da elisão fiscal, uma vez que são reservadas. Isso foi em parte superado por meio da observação das notas explicativas às Demonstrações Contábeis. Outra limitação é a utilização de amostra intencional não representativa da população, utilizada como forma de se comparar empresas pertencentes ao GS e GNS a partir de seu porte e setor. A limitação anterior associada à análise apenas para o ano de 2014 impossibilita a generalização dos resultados para outros anos. Por fim, destaca-se também as limitações inerentes aos indicadores comentados na seção 3.2.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

A seguir, são apresentados os resultados da análise descritiva dos dados obtidos por meio das amostras dos grupos que receberam subvenção governamental (GS) e das que não receberam subvenções (GNS). O resultado da aplicação das técnicas de estatística descritiva nos índices: ETR, QVAF e IDVA são apresentados ordenadamente.

4.1 *Effetive Tax Rate* (taxa efetiva de impostos) – ETR

A Tabela 2 apresenta as estatísticas descritivas referentes à taxa efetiva de impostos (tributos sobre o lucro), para o grupo das empresas que recebeu subvenções (GS) e para o grupo que não recebeu (GNS).

Tabela 2 – Estatísticas de Tendência Central e Dispersão da ETR – GS e GNS

Grupo	Média	Mediana	Desvio Padrão	% Desvio quanto a Média
GS	0,1913	0,1751	0,1147	59,96%
GNS	0,2423	0,2279	0,1146	47,30%

Fonte: Elaboração própria (2015).

Por meio da ETR é possível identificar quanto do lucro antes dos tributos transformou-se em tributos (imposto de renda e contribuição social) a serem recolhidos aos cofres públicos. Indica, assim, a taxa efetiva dos tributos sobre o lucro. Para fins de análise da ETR, quanto menor o resultado do índice, maior o nível de elisão encontrado. A Tabela 2 indica que em média o grupo de empresas que recebeu subvenção apresentou maior índice de elisão fiscal em relação ao grupo que não recebeu.

Observa-se a proximidade entre a mediana e a média de ambos os grupos, o que indica ser essa a tendência central dos dados, ou seja, representam o comportamento do grupo. Assim é possível afirmar que as empresas que receberam subvenções governamentais (GS), pertencentes à amostra, apresentaram uma taxa média de tributos sobre o lucro de 19,13%, enquanto que, as empresas que não receberam incentivos (GNS) tiveram uma taxa média de tributos sobre o lucro de 24,23%. Ou seja, em média o grupo GNS reconheceu ao governo 5,10% a mais de tributos sobre o seu lucro que o grupo GS, durante o ano de 2014.

E, ainda, a relação entre o desvio padrão encontrado em ambos os grupos e a média sugere que o grupo GNS possui uma menor dispersão relativa em seus dados que GS. Assim é possível inferir que o grupo GNS é mais homogêneo em relação aos dados referentes ao lucro tributável e aos tributos sobre o lucro que o grupo GS.

Para se aprofundar a análise do comportamento dos dados e os pontos específicos da distribuição, foi calculada a média para os quartis (Tabela 3).

Tabela 3 – Estatísticas de posição da ETR – GS e GNS

Grupo	1º Quartil	2º Quartil	3º Quartil
GS	0,0971	0,1751	0,3241
GNS	0,1517	0,2279	0,3335

Fonte: Elaboração própria (2015).

Observa-se que em todos os quartis (Tabela 3) a média da ETR foi menor no grupo GS, reforçando a constatação de um maior índice de elisão fiscal para o grupo das empresas que receberam subvenções governamentais. No terceiro quartil, que reúne as empresas com 25% dos valores mais elevados, há indicação de um menor índice de elisão fiscal. Constata-se, portanto, uma maior similaridade entre os dois grupos analisados.

Analisando-se a partir do referido indicador (ETR), os resultados corroboram a hipótese de que as empresas que receberam subvenções governamentais possuem maior índice elisivo quando se trata de tributos sobre o lucro do que empresas, em relação às empresas que não receberam tais subvenções. Essa verificação corrobora as afirmações de Piqueras (2010) e Moreira (2003) de que os incentivos contribuem para maiores índices de elisão fiscal dessas entidades. Vale ressaltar que por se tratar de um indicador que avalia especificamente a base de cálculo dos tributos sobre o lucro, imposto de renda e contribuição social, as inferências acerca das práticas de elisão fiscal estão restritas ao escopo ora quantificado pela ETR.

De certo modo esse resultado revela a tendência no que tange às características dos incentivos fiscais predominantes na amostra, dado que foram encontrados 46 projetos com a permissão de redução da base de cálculo dos tributos sobre o lucro ou do próprio tributo (como ocorre em áreas incentivadas como o Norte e o Nordeste). No caso dos incentivos relacionados aos projetos desenvolvidos nessas áreas tem-se, por exemplo, a redução fixa de 75% do imposto sobre a renda e depreciação acelerada incentivada para efeito do cálculo do Imposto de Renda.

De toda sorte, conforme já exposto, apesar de lícita, a prática elisiva tem custos à sociedade, pela redução da arrecadação tributária. É a partir dos tributos arrecadados que são realizadas as obrigações do Estado para com a sociedade. Nesse contexto, Hilgert (2012) afirma que, ainda que exista o direito da livre organização privada dos negócios, que ampara a elisão fiscal, essa deve ser ponderada, uma vez que para o Estado promover os direitos fundamentais constitucionais é necessária a obtenção de recursos por meio da tributação. Assim, na visão de Santos e Hashimoto (2003), a empresa não deve ser vista e tratada apenas como uma organização lucrativa que deve gerar riqueza aos seus acionistas, mas também como um importante fator na realização bem-estar social.

Por esta razão a prática das subvenções deve ocorrer de forma racional visando não somente à redução dos custos da entidade, mas também à responsabilidade da empresa para com a sociedade, de modo a contemplar os benefícios gerados. Esse aspecto é abordado a seguir, na análise da relação entre o valor adicionado e o faturamento e da avaliação da distribuição do valor adicionado.

4.2 Quociente entre o Valor Adicionado e o Faturamento – QVAF

A Tabela 4 apresenta as estatísticas descritivas para o Quociente entre Valor Adicionado e o Faturamento para os dois grupos de empresas, GS e GNS.

Tabela 4 – Estatísticas de tendência central e dispersão do QVAF – GS e GNS

Grupo	Média	Mediana	Desvio Padrão	% Desvio Quanto a Média
GS	0,5219	0,5470	0,1879	36,00%
GNS	0,5575	0,5633	0,2004	35,95%

Fonte: Elaboração própria (2015).

Tabela 5 – Estatísticas descritivas de posição do QVAF – GS e GNS

Grupo	1º Quartil	2º Quartil	3º Quartil
GS	0,4342	0,5470	0,6310
GNS	0,3775	0,5633	0,7339

Fonte: Elaboração própria (2015).

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

A Tabela 4 evidencia que o grupo GNS (empresas que não receberam subvenção), teve uma maior participação média na geração de sua riqueza distribuída a cada real de faturamento em relação ao grupo GS. A relação entre o desvio padrão e a média indica uma dispersão semelhante dos dados em ambos os grupos.

Assim, pode-se inferir que em média a cada 1 real faturado pelas empresas do grupo GNS, aproximadamente 56 centavos foram transformados em valor adicionado bruto, enquanto que, em média a cada 1 real faturado por empresas que receberam subvenções governamentais (GS), 52 centavos foram transformados em valor adicionado bruto. Assim, o grupo GNS agregou em média, aproximadamente 4 centavos ou 7,1% a mais de valor a partir de sua atividade operacional do que o grupo GS durante o ano de 2014. É importante ressaltar que o fato de uma empresa ter apresentado um menor índice de QVAF nem sempre representa que esta que foi menos eficiente na geração da riqueza, isto ocorre porque o índice proposto por (SANTOS, 2003) apresenta a seguinte limitação: se a entidade adquiriu toda a matéria-prima e apenas realiza a montagem do bem, poderá ainda assim apresentar maior valor adicionado. Assim sendo, é importante destacar que a análise deve ser feita com a devida ressalva.

Adicionalmente, para se analisar o comportamento dos dados em pontos específicos de distribuição, foi calculada a média do QVAF para cada quartil, conforme apresentado na Tabela 5.

Os resultados da Tabela 5 evidenciam que apenas para o primeiro quartil, o que agrupa os 25% menores resultados dentre as observações, o grupo GS (que recebeu subvenções) apresentou maior participação das empresas no valor adicionado bruto em 2014. Contudo, para os demais quartis, que correspondem a 75% dos valores, prevalece o grupo GNS.

Assim, os resultados dos índices ETR e QVAF indicam que as empresas que não receberam subvenções (GNS) apresentaram em média uma taxa efetiva de tributo 5,1 pontos percentuais maior e um valor adicionado bruto para cada real faturado de 7,1% maior, em relação às empresas que receberam subvenções. Em outras palavras, as empresas que não receberam subvenções apresentaram em 2014 uma menor elisão fiscal e maior valor adicionado sobre faturamento do que as que receberam subvenções. Para se observar com maior propriedade essa constatação será realizada uma análise em relação aos grupos totalizadores da Demonstração do Valor Adicionado (DVA).

4.3 Índice de Distribuição do Valor Adicionado – IDVA

O IDVA desmembra a demonstração do valor adicionado, de forma a se observar a participação das empresas no valor efetivamente distribuído de ambos os grupos à sociedade. Diferentemente da análise realizada para a ETR e o QVAF, a análise do IDVA contará apenas com a estatística descritiva de tendência central média por se tratar da observação de uma proporção relativa.

A Tabela 6 apresenta a distribuição média do valor adicionado bruto entre as retenções e o valor adicionado líquido para cada grupo:

Tabela 6 – Estatística descritiva de tendência central do IDVA I – GS e GNS

Discriminação dos itens	Média GS	Média GNS
(A) Valor Adicionado Bruto (VAB)	1.489.308.000	1.084.102.000
(B) Retenções (RET)	181.654.000	140.667.000
(C=B÷A) Percentual de (RET) em relação ao (VAB)	12,20%	12,98%
(D=A-B) Valor adicionado líquido produzido (VALP)	1.307.654.000	943.435.000
(E=D÷A) Percentual de (VALP) em relação ao (VAB)	87,80%	87,02%

Fonte: Elaboração própria (2015).

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

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

A seguir, na Tabela 7, é possível observar quanto do valor distribuído pelas empresas foi produzido por elas mesmas e quanto foi recebido em transferência.

Tabela 7 – Estatística descritiva de tendência central IDVA II – GS e GNS

Discriminação dos itens	Média GS	Média GNS
(A) Valor adicionado a distribuir (VAD)	1.555.213.000	1.298.942.000
(B) Valor adicionado líquido produzido (VALP)	1.307.654.000	943.435.000
(C=B÷A) Percentual de (VALP) em relação ao (VAD)	84,08%	72,63%
(D=A-B) Valor adicionado recebido em transferência (VART)	247.559.000	355.507.000
(E=D÷A) Percentual de (VART) em relação ao (VAD)	15,92%	27,37%

Fonte: Elaboração própria (2015).

A Tabela 7 demonstra que o grupo GNS apresentou uma maior média percentual de valor adicionado recebido em transferência, por meio do recebimento de juros e equivalência patrimonial, em relação ao grupo GS. Esse resultado contribui para o encontrado na tabela 5, de que o grupo GS, em termos proporcionais médios, teve uma maior participação própria em sua riqueza distribuída para a sociedade no ano de 2014.

A aplicação do QVAF nos dados encontrados nos grupos indicou que o grupo GNS agregou mais riqueza ao seu valor adicionado bruto por meio de sua atividade operacional do que o grupo GS. Por outro lado, o IDVA demonstrou o caminho percorrido do valor adicionado bruto ao valor distribuído e indicou que o grupo GS teve uma maior participação em sua riqueza efetivamente distribuída.

Para se observar a forma como o valor distribuído pelos grupos foi inserido na sociedade, será apresentada a razão entre o mesmo e os grupos: a) Pessoal (que incorpora a remuneração, os benefícios, FGTS e outros itens trabalhistas); b) Impostos, Taxas e Contribuições (que incorpora os tributos pagos em todas as esferas do poder público); c) Capital de Terceiros (que incorpora juros e aluguéis) e d) Capital Próprio (que incorpora juros sobre o capital próprio, dividendos e lucros retidos/prejuízo do período).

A Tabela 8 exibe os resultados das estatísticas descritivas de média nos índices de distribuição parte 3, dos grupos GS e GNS.

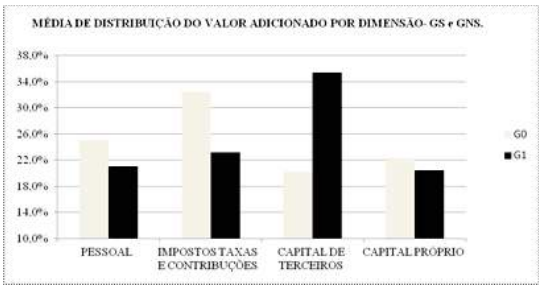
Tabela 8 – Estatísticas descritivas de tendência central do IDVA III – GS e GNS

Discriminação dos itens	Média GS	Média GNS
Distribuição do valor adicionado Total (DVAT)	1.555.213.000	1.298.942.000
Valor adicionado destinado para Pessoal (PES)	389.587.000	273.526.000
Percentual de (PES) em relação a (DVAT)	25,05%	21,06%
Valor adicionado destinado para Impostos, taxas e contribuições (ITC)	504.523.000	300.727.000
Percentual de (ITC) em relação a (DVAT)	32,44%	23,15%
Valor adicionado destinado para Capital de terceiros (CT)	314.298.000	459.787.000
Percentual de (CT) em relação a (DVAT)	20,21%	35,40%
Valor adicionado destinado para Capital próprio (CP)	346.857.000	264.878.000
Percentual de (CP) em relação a (DVAT)	22,30%	20,39%

Fonte: Elaboração própria (2015).

Por meio da Tabela 8 é possível observar os percentuais de valor adicionado médio distribuídos aos recebedores, que, para uma melhor visualização, é representado pelo Gráfico 1.

Gráfico 1 – Percentual médio distribuído para GS e GNS



Fonte: Elaboração própria (2015).

O Gráfico 1 revela que, enquanto o grupo GNS teve como maior recebedor da riqueza média o Capital de terceiros, o grupo GS teve como maior recebedor médio de riqueza os impostos, taxas e contribuições. Esse resultado indica que apesar das empresas do grupo GS terem apresentado em média um maior índice de elisão em relação aos tributos sobre o lucro, elas recolheram um maior percentual médio do valor adicionado na forma de tributos aos cofres públicos, do que o gupo GNS no ano de 2014.

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

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

Uma razão para o grupo GNS ter distribuído maior riqueza a terceiros em relação ao grupo GS, no ano de 2014, pode decorrer da constatação de que o grupo GS teve uma redução nos encargos em operações financeiras e/(ou) uma redução em sua carga tributária referente à pesquisa e ao desenvolvimento tecnológico de novos produtos e/(ou) processo de fabricação decorrentes da lei de incentivo à tecnologia e também de suas operações em áreas incentivadas tais como as da Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia (SUDAM) e da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE). Esses aspectos podem ter contribuído, ao menos em parte, para o financiamento das atividades operacionais, como pode ser observado ao se retornar ao item 3.1, Quadro 1 – fontes das subvenções recebidas pelas empresas pertencentes à amostra, sobretudo para os quartis 1 e 2, cujo índice de elisão fiscal é maior para o grupo GS, diferentemente do grupo GNS, que não obteve as mesmas condições de financiamento em suas atividades.

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

Diante disso, ao se analisar os resultados

encontrados na IDVA III, é possível afirmar que em termos médios e relativos o grupo GS distribuiu maior riqueza para a sociedade em relação ao grupo GNS no ano de 2014. Isso porque, enquanto o grupo GS teve uma distribuição percentual média de 57,49% para pessoal e tributos, o grupo GNS teve uma distribuição média para essas duas categorias de 44,21%.

5 CONCLUSÕES

O presente estudo teve por objetivo analisar se empresas que receberam subvenções governamentais possuem maior índice de elisão fiscal e de geração de riqueza para a sociedade. Para tanto, buscou-se observar e analisar o comportamento de 32 empresas brasileiras listadas na BM&FBOVESPA no ano de 2014, recebedoras de subvenções governamentais, quanto ao índice de elisão fiscal relacionado aos tributos sobre o lucro e a geração de riqueza. A comparação foi feita em relação a 32 empresas, também brasileiras e listadas na BM&FBOVESPA, não recebedoras de tais subvenções.

A partir do QVAF pode-se inferir que as empresas que não receberam subvenções governamentais (GNS) geraram maior valor adicionado total a cada real de faturamento e, proporcionalmente, possuem maiores retenções advindas de depreciação, amortização e/ou exaustão, o que pode ser decorrente de maior investimento em tecnologia. Adicionalmente, as empresas do grupo GNS possuem uma maior taxa efetiva de tributos sobre o lucro, em relação às empresas que receberam subvenções, haja vista que contribuem com 5,1 pontos percentuais a mais de tributos sobre seu lucro. Esse resultado sugere que as empresas que não recebem subvenções, ao apresentarem melhor desempenho (maior QVAF) e a maior tributação sobre o lucro, seriam as que mais promoveriam a devolução de recursos de suas atividades à sociedade.

Por outro lado, observa-se que as empresas do grupo GNS destinaram mais de 35% de seu valor adicionado total para pagamento de juros e encargos decorrentes da obtenção de recursos de terceiros, ao passo que as empresas que receberam subvenções (GS) destinaram um percentual sensivelmente menor (20,21%).

Ampliando esse quadro, verifica-se que as empresas do grupo GS agregaram maior valor adicionado à sociedade, haja vista que 57,49% do valor adicionado total foram destinados para pagamento de pessoal (25,05%) e aos impostos, taxas e contribuições (32,44%). Esse percentual nas empresas não recebedoras de subvenções é de 44,21% (para pessoal = 21,06% e para impostos taxas e contribuições = 23,15%). Ainda sob a ótica do investidor, as empresas do grupo GS são mais atrativas, dado que 22,30% do valor adicionado total foram destinados à remuneração do capital próprio, percentual esse de 20,39% no grupo GNS.

A partir de todos os indicadores evidenciados, as empresas que não receberam subvenções (GNS) possuem indicadores relativos que lhes apresentam como as que seriam mais atrativas, haja vista que agregam maior valor adicionado a cada real faturado. Além disso, reconhecem maiores tributos sobre o lucro, dado que possuem maiores taxas efetivas de tributos sobre o lucro (ETR). A combinação desses dois aspectos, analisados de forma ponderada, permite concluir que esse grupo apresenta-se como aquele que agrega maior valor à sociedade.

Por fim, as distorções ora observadas provavelmente decorrem da opção do sistema tributário brasileiro, no qual existe uma ênfase na tributação sobre a receita e não sobre o lucro, de modo que aparentemente empresas que geram menor valor adicionado a cada real faturado dão a impressão de serem aquelas mais atrativas para o Estado, dado que no total geram maior valor adicionado.

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

REFERÊNCIAS

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

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

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

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

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

DESAI, Mihir A., DHARMAPALA, Dhammika. Corporate tax avoidance and firm value. **Review of Economics and Statistics,** v. 91, p. 537–546, 2009.

DYRENG, Scott D., HANLON, Michelle. ; MAYDEW, Eduardo L. The Effects of Executives on Corporate Tax Avoidance. **The Accounting Review**, v. 85, n. 4, p. 1163–1189, 2010.

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

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

GRZYBOVSKI, Denize; HAHN, Tatiana G. Educação Fiscal: Premissa para melhor percepção da questão tributária. **Revista Administração Pública (RAP)**, Rio de Janeiro 40 (5), p. 841-864. set./out, 2006.

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

HANLON, Michelle; HEITZMAN, Shane. A review of tax research. **Journal of Accounting and Economics,** v. 50, pp. 127-178, 2010.

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

HARARI, Moran; SITBON, Ofer; DONYETS-KEDAR, Ronit. Aggressive Tax Planning and Corporate Social Responsibility in Israel. **Accountancy Business and the Public Interest**, v.12, p. 1-46 2013.

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

LAKATOS, Eva Maria ; ANDRADE MARCONI, Marina de. **Fundamentos de metodologia científica.** 5. Ed. São Paulo: Atlas, 2003.

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

MANZON, Gil B. Jr.; PLESKO, George A. The Relation Between Financial and Tax Reporting Measures of Income. **Tax Law Review**, v. 55, p.175-214, 2002.

MEDEIROS, Carlos Augusto de. **Estatística aplicada à educação** – Curso técnico de formação para os funcionários da educação. Universidade de Brasília (UNB), 2007.

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

MOREIRA, André M. Elisão e evasão fiscal: limites ao planejamento tributário. **Revista da Associação Brasileira de Direito Tributário**, Belo Horizonte, v. 21, p.11-17, mar.-abr. 2003.

PHILLIPS, Jonh D. Corporate tax-planning effectiveness: the role of compensation-based incentives. **The Accounting Review,** v. 78, p.847-874, 2003.

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

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

RICHARDSON, Roberto J. *et al*. **Pesquisa social**: métodos e técnicas. São Paulo: Atlas, 1999.

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

SANTANA, Grazielle T.; SOUZA GONÇALVES, Rodrigo de; MATOS, Eduardo B. S. A Associação entre a Elisão Fiscal e a Responsabilidade Social Corporativa (RSC). In: Congresso UnB de Contabilidade e Governança, 1., 2015, Brasília/DF. **Anais**... Brasília/DF. 2015.

SANTOS, Ariovaldo dos. **Demonstração do valor adicionado:** como elaborar e analisar a DVA. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

SANTOS, Ariovaldo dos; HASHIMOTO, Hugo. Demonstração do valor adicionado: algumas considerações sobre carga tributária. **Revista de Administração RAUSP**, São Paulo, v. 38, n. 2, p. 153-164, 2003.

SCHNEIDER, Luiz Carlos; LUMBIERI, Leandro; KRONBAUER, Clóvis Antônio. Relação custo-benefício dos incentivos fiscais: um estudo baseado na DVA de empresas calçadistas incentivadas. In: Congresso Brasileiro de Custos. 18., 2011, Rio de Janeiro. **Anais**… Rio de Janeiro: ABC, 2011.

SHACKELFORD, Douglas A. e SHEVLIN, Terry. Empirical tax research in accounting. **Journal of Accounting and Economics***,* v. 31, p. 321–387, 2001.

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

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