



São Paulo, 21 a 23 de Julho de 2014

**Novas Perspectivas  
na Pesquisa Contábil**

**Empresas Familiares Brasileiras e a Agressividade Fiscal**

**GILIARD CRETON RAMALHO**

*FUCAPE Business School*

**ANTONIO LOPO MARTINEZ**

*Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças*

## **Empresas Familiares Brasileiras e a Agressividade Fiscal**

### **Resumo**

Neste artigo investiga se as empresas familiares são mais agressivas em termos fiscais de que as empresas não familiares no período de 2001 até 2012 no Brasil. Chen et al. (2010) definem agressividade fiscal como uma redução gerencial da renda tributável por meio de ações de planejamento tributário. Na amostra coletada em empresas listadas na BMF&BOVESPA, 23% são consideradas empresas familiares. Foi verificada a relação significativa entre o fato de ser empresa familiar e a agressividade fiscal para empresas da amostra. Foram utilizadas duas métricas para capturar a agressividade fiscal. A primeira (ETR) captura a taxa efetiva de impostos paga, em relação ao lucro antes de impostos. A segunda métrica (BTD) reflete as diferenças entre o lucro contábil e o lucro tributável das empresas, mostrando a eficiência do planejamento tributário. Observou-se que as empresas familiares são potencialmente mais agressivas que as empresas não familiares. Para a variável BTD, a empresa familiar apresentou sinal positivo, mostrando que há uma tendência a um BTD maior nas empresas familiares. No que toca ao ETR, as empresas familiares tiveram um sinal negativo, identificando uma tendência a uma taxa de tributação menor.

**Palavras-chave:** *Effective Tax Rate; Book Tax Differences;* Empresas Familiares; Agressividade Fiscal.

## 1. INTRODUÇÃO

Os tributos representam um custo significativo para as empresas e para os acionistas, portanto, é de se esperar que ações que objetivam a redução destes custos sejam desejadas. Entretanto, existem custos relacionados à estratégia de minimização de tributos, como os custos de implementação e transação, possíveis penalidades impostas pelas Receitas Federais e riscos de reputação que devem ser ponderados (Desai e Dharmapala. 2006; Hanlon e Slemrod. 2009).

Define-se como agressividade fiscal a redução gerencial de renda tributável por meio de ações de planejamento fiscal, ou seja deve ser entendida como aquela atividade que estão focadas na diminuição do rendimento tributável nas empresas. Estas atividades englobam tanto as atividades que são legais como as atividades caracterizadas ilegais (CHEN ET AL 2010).

Estudos de Slemrod (2004), Chen e Chu (2005), e Crocker e Slemrod (2005) e Desai e Dharmapala (2006) estabeleceram as bases entre a agressividade fiscal e sua relação com questões de agência. Por considerar que os gestores possuem informações privilegiadas sobre a extensão de reduções legalmente admissíveis sobre a renda tributável, eles também podem aumentar o tamanho da dedução fiscal da empresa através de evasão ilegal. Os incentivos que os gestores possuem para fazer isso dependem da natureza dos mecanismos de remuneração,

Chen et al.( 2010), estudam as implicações da agressividade fiscal e o conflito de agência existente especificamente em empresas familiares. Estas empresas são definidas como aquelas em que os membros da família fundadora continuam a deter posição na gestão administrativa e financeira ou participação relevante no capital. Nestas empresas espera-se um maior conflito de agência entre acionistas majoritários e minoritários e um menor conflito de agência entre proprietários e gerentes do que em comparação com empresas não familiares.

A diferença de agressividade fiscal vai depender das características apresentadas pelos donos das empresas familiares e pelos gerentes das empresas não-familiares, em relação aos custos e benefícios de se ter políticas fiscalmente agressivas. Entretanto a relação entre a característica de empresa familiar e a agressividade fiscal não pode ser claramente identificada *a priori*. Devido a maiores participações no capital e a horizontes mais longos de investimento, os donos de empresas familiares precisam se preocupar mais com potenciais penalidades e com o desconto no preço das ações que pode ser ocasionado por atitudes de agressividade fiscal. Por outro lado, eles também teriam maiores benefícios das economias fiscais e da possibilidade de extração de rendas maiores. Assim, tanto os benefícios quanto os custos parecem ser maiores para as famílias proprietárias do que para os gerentes de empresas não-familiares e, desta forma, surge a necessidade de investigação empírica acerca da relação entre empresas familiares e agressividade fiscal (CHEN ET AL 2010).

Os trabalhos apresentados anteriormente apontam para uma lacuna presente na literatura contábil brasileira em investigar a existência de relação entre empresas familiares e agressividade fiscal nas empresas no Brasil. Assim, este estudo se propõe investigar a seguinte questão: **Qual a relação entre agressividade fiscal e empresas familiares?**

Neste contexto, a pesquisa terá o seguinte objetivo: entender a relação entre empresas familiares e agressividade fiscal nas empresas que são negociadas na Bolsa de Valores de São Paulo – Bovespa. Para o atendimento do objetivo geral, têm-se os seguintes objetivos específicos: i) Analisar literatura existente sobre o tema; ii) Levantar dados econômicos e financeiros das empresas objetos da pesquisa; iii) Aplicar os métodos de medição de agressividade fiscal apontados na literatura e adequar estes dados às informações levantadas pelas empresas objetos da pesquisa; iv) Analisar os dados obtidos neste trabalho das empresas quanto ao nível de agressividade fiscal e relacioná-los de acordo com as características de estrutura de propriedade destas empresas, distinguindo-as entre familiares e não-familiares; v) Refletir os resultados obtidos de acordo com o contexto de tema; vi) Analisar a

relação entre a estrutura de propriedade, empresas familiares e a agressividade fiscal nas empresas que são negociadas na Bolsa de Valores de São Paulo – Bovespa.

Justifica-se esta pesquisa pela sua contribuição para literatura acadêmica contábil no Brasil das seguintes formas: i) Os resultados da pesquisa fornecerão importantes subsídios para uma melhor compreensão do impacto da estrutura de propriedade das empresas demonstrando se o conflito de agências nas organizações impactam diretamente na agressividade fiscal das empresas; ii) Os resultados da pesquisa poderão demonstrar que os custos não fiscais decorrentes de conflitos de agência podem ter impacto significativo sobre as atividades de planejamento tributário nas empresas brasileiras.

## **2. REFERENCIAL TEÓRICO**

O presente estudo se fundamenta em estudos anteriores como Slemrod (2004), Chen e Chu (2005), e Crocker e Slemrod (2005) e Desai e Dharmapala (2006) referentes à teoria de agressividade fiscal corporativa que estabeleceram as bases para a compreensão da evasão fiscal das empresas considerando as questões de agência. Fundamentam-se estas teorias na relação custo e benefício fiscal que são considerados na gestão tributária da empresa, entendendo como benefício da agressividade a economia fiscal da empresa e como prejuízo fiscal o custo de implementação (e.g. tempo e esforço, custos de transação), reputação e políticos (Slemrod, 2004; Scholes et al, 2014; Hanlon e Slemrod, 2009; Chen et. al. 2010). Assim, a partir da perspectiva de agência e da agressividade fiscal é verificado que a gestão tributária da empresa leva em consideração os custos associados e benefícios envolvidos sobre as questões de agência.

### **2.1. Agressividade Fiscal**

A agressividade fiscal é uma questão importante com a qual os pesquisadores se defrontam (DUNBAR, et al. 2010). Chen et al. (2010) definem agressividade fiscal como uma redução gerencial da renda tributável por meio de ações de planejamento tributário. Por outro lado, Frischmann et al. (2008) a definem como o engajamento em posições fiscais significativas com fatos comprobatórios relativamente fracos. Outra definição para as ações de agressividade fiscal é dada por Lisowsky et al (2010) como um conjunto de ações perto do fim de um continuum de atividades de evasão fiscal que variam de planejamento fiscal legítimo a investimentos em paraísos fiscais abusivos.

Dunbar et al. (2010) fazem uma revisão das medidas de mensuração de agressividade fiscal utilizadas na literatura. Os autores apresentam que, das medidas de agressividade fiscal geralmente utilizada, quatro são variantes da taxa de imposto efetiva (effective tax rate – ETR); duas são baseadas somente em *book-tax differences*; e outras três são baseadas em estimativas de modelos econométricos que capturam o comportamento anormal do planejamento tributário que pode ser reflexo de agressividade fiscal.

De acordo com Chen et al. (2010), as empresas determinam o nível de agressividade fiscal com base no *trade-off* entre os benefícios e os custos marginais de gerenciar os tributos. Os benefícios marginais decorrem de maiores economias fiscais, enquanto os custos marginais decorrem da dificuldade de implementação e demais custos de transação envolvidos no gerenciamento fiscal, assim como de potenciais penalidades que podem ser aplicadas pelas Receitas Federais, do risco de reputação e do potencial de redução de preço das ações, em ocasiões em que as atividades de agressividade fiscal são vistas como negativas (CHEN et al. 2010).

### **2.2. Teoria da Agência e Agressividade Fiscal**

Estudos têm testado empiricamente os aspectos de agressividade fiscal associados às questões de agência. Por conflito de agência, entende-se o conceito apresentado por Jensen e Meckling (1976), em que a função que maximiza a utilidade dos gestores (agente) não necessariamente é a mesma que maximiza a riqueza dos acionistas-proprietários (principal). Desta forma, é possível que as decisões tomadas pelos agentes possam ser diferentes das decisões consideradas ótimas pelos principais gestores, ocasionando conflitos.

Lanis e Richardson (2011) examinaram o efeito da composição de conselho diretor em agressividade fiscal e verificaram que a inclusão de uma maior proporção de membros externos no Conselho de Administração das empresas reduz a probabilidade de agressividade fiscal.

Crocker e Slemrod (2005) estudam a evasão fiscal corporativa no contexto de relação contratual entre os acionistas e o gerente fiscal da empresa, que possui informação privilegiada acerca das reduções legalmente permissíveis sobre o lucro da empresa. Por meio de modelagem, os autores discorrem sobre a formatação do modelo ótimo de contrato e concluem que penalidades impostas aos gerentes fiscais são mais efetivas em reduzir a evasão fiscal do que aquelas impostas aos acionistas.

Por sua vez, Chen et al. (2010) estudam a relação entre agressividade fiscal e conflitos de agência existentes no contexto de empresas familiares e empresas não familiares. O argumento para tratar este grupo de empresas em separado, é que, segundo os autores, a presença da família fundadora na estrutura de propriedade implica um maior conflito de agência entre acionistas majoritários e minoritários e um menor conflito de agência entre proprietários e gerentes do que o encontrado nas empresas não familiares, o que pode impactar nos benefícios e custos de se implementar políticas fiscais mais ou menos agressivas.

### **2.3. Empresas Familiares e Agressividade Fiscal**

Bagnoli, Liu e Watts (2011) afirmam que empresas familiares são surpreendentemente comuns, na amostra de dados deste trabalho é possível identificar um percentual de aproximadamente 25% de empresas familiares listada no BOVESPA. Outros autores apresentam a importância das empresas familiares no mundo demonstrando que as empresas familiares são pelo menos tão predominantes quanto empresas não-familiares na Europa e Ásia (La Porta et al, 1999). De acordo com Zborowski, Leal e Bortolon (2011), no Brasil, a presença familiar nas empresas ainda é muito relevante, inclusive entre as maiores. Estes autores estudaram a presença das famílias na propriedade, na gestão e no controle de empresas brasileiras listadas na BOVESPA e compararam características de controle, governança corporativa e resultados financeiros entre empresas consideradas familiares e não-familiares. Para que fosse classificada como familiar, a empresa devia ter algum membro da família fundadora dentro de pelo menos um dos aspectos de propriedade (pelo menos 5% das ações), na gestão ou no controle das empresas estudadas (ZBOROWSKI, LEAL E BORTOLON; 2011).

Chen et al. (2010) definem empresas familiares como aquelas em que membros a família fundadora continuam a manter posições no alto escalão da gestão, no conselho de administração ou são detentores de blocos de ações. Estes autores argumentam que a presença da família fundadora leva a uma estrutura de propriedade diferente do que aquela presente em outras empresas (CHEN et al. 2010).

De acordo com Steijvers e Niskanen (2011), empresas familiares são consideradas como um caso de empresa com baixos custos de agência. Para Chen et al. (2010), em relação aos gerentes de empresas não-familiares, os proprietários de empresas familiares possuem uma maior participação societária, maiores horizontes de investimento e maiores preocupações quanto à reputação. Isso leva a um maior incentivo para o alinhamento entre gestores e proprietários, portanto um menor conflito de agência neste sentido. Por outro lado, também implica maiores conflitos de agência entre acionistas majoritários e minoritários.

A maior participação no capital dos proprietários familiares proporciona maiores ganhos decorrentes de economias fiscais, assim como a possibilidade de geração de rendas adicionais para as famílias, por meio de ações de evasão fiscal ou transações com partes relacionadas (CHEN et al 2010). Desta forma empresas familiares deveriam apresentar maiores incentivos para a agressividade fiscal. Entretanto, os custos inerentes às políticas de agressividade fiscal também são mais altos para os proprietários familiares dessas empresas. Isto por que, para eles, o impacto de descontos nos preços das ações ocasionados por percepções negativas acerca da agressividade fiscal tende a ser mais forte devido à maior participação no capital, amplo horizonte de investimento e menor diversificação de portfólio (CHEN et al. 2010).

Os estudos apresentados acima levantam uma lacuna presente na literatura contábil brasileira em investigar a existência de relação entre empresas familiares e agressividade fiscal no Brasil. Para responder esta lacuna a pesquisa buscará testar a seguinte hipótese:

**H1: As empresas familiares possuem uma agressividade fiscal maior do que empresas não familiar.**

### 3. METODOLOGIA

A metodologia utilizada para testar a hipótese apresentada será adaptada do trabalho de Chen et al. (2010). A coleta de dados e a análise serão baseadas em uma amostra com empresas listadas na Bolsa de Valores de São Paulo – BOVESPA. Foi utilizada a análise de regressão linear do tipo painel e serão utilizadas e comparadas duas medidas de agressividade fiscal o ETR – effective tax rate e o BTB – book tax difference, para triangulação com as principais variáveis de controle.

A seguir os principais aspectos referentes às variáveis utilizadas nas equações de regressão:

a) Classificação de empresas familiares:

Para identificação de empresas familiares foram buscadas informações um a um nos websites das próprias companhias ou através de e-mail pelo canal de relação com investidores. O critério para que as empresas fossem classificadas como familiar foi o fato de ter a presença de algum membro da família fundadora em pelo menos um dos três níveis – controle, propriedade ou gestão. Para se considerar um membro da família fundadora, pesquisou-se o nome completo dos fundadores de cada empresa e comparou-se com o sobrenome dos principais acionistas e gestores. Para ser considerada a presença no controle da empresa, verificou-se, através da posição acionária da empresa o acionista detentor de uma maior quantidade de ações. A propriedade familiar foi considerada no caso do acionista familiar possuir pelo menos 5% das ações da empresa “ON” (ordinária nominativa). A presença na gestão verificou-se, através IAN – Informações Anuais se algum membro familiar faz parte do Conselho de Administração. As empresas cujo sua posição acionária é exclusiva de pessoas jurídicas foram classificadas diretamente como não familiar (Zborowski et al. 2011).

**Tabela 1 – Critério de classificação de empresas familiares**

Variáveis	Descrição
Controle	Maior percentual de ações ordinárias em posse dos acionistas controladores
Propriedade	A propriedade familiar foi considerada no caso do acionista possuir pelo menos 5% das ações ordinária.
Gestão	Algum membro familiar faz parte do Conselho de Administração.

b) Medidas de agressividade fiscal – variáveis dependentes:

Foram utilizadas duas medidas de agressividade fiscal, conforme apresentado na Tabela 2:

**Tabela 2 – Medidas de Agressividade Fiscal**

Medida	Cálculo	Descrição
<i>ETR – effective tax rate</i>	Despesa total com impostos / Lucro antes de impostos	Reflete a captura a taxa efetiva de impostos paga, em relação ao lucro antes de impostos.
<i>BTD – book tax difference</i>	(Lucro antes do imposto de renda – Lucro real <sup>1</sup> ) / ativo total	Reflete as diferenças entre o lucro contábil e o lucro tributável, escalonadas pelos ativos de cada empresa.

c) Variáveis de controle:

As variáveis de controle são apresentadas na Tabela 2, a seguir:

**Tabela 3 – Variáveis de Controle**

Medida	Cálculo
<i>ROA – return on assets</i>	Lucro operacional da empresa <i>i</i> , no ano <i>t</i> , dividido pelo ativo do ano anterior;
<i>LEV – leverage</i>	Alavancagem da empresa <i>i</i> , no ano <i>t</i> , medida como a dívida de longo prazo, dividida pelo ativo do ano anterior;
<i>PPE – plant, property and equipment</i>	Logaritmo natural do ativo imobilizado da firma <i>i</i> no ano <i>t</i> ; dividido pelos ativos defasados;
<i>SIZE</i>	Logaritmo natural do valor de Mercado da empresa <i>i</i> , no início do ano <i>t</i> ;
<i>MB – market to book</i>	Valor de mercado da firma <i>i</i> no início do ano <i>t</i> , dividido pelo patrimônio líquido;

A equação de regressão assume a seguinte forma:

$$Agrefis_{i,t} = \alpha_0 + \beta_1 Fam_{i,t} + \beta_j \text{variáveis de controle}_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

Espera-se que os testes de significância para a variável  $Fam_{i,t}$ , assim como o sinal do coeficiente, demonstrem que empresas familiares apresentem diferenças entre agressividade fiscal em relação a empresas não familiares.

## 4. RESULTADOS

### 4.1. Base de Dados

As amostras utilizadas para a realização da pesquisa foi retirada da relação das empresas listadas na BMFBOVESPA nos anos de 2001 a 2012, obtidos no Software Economatica. Deste grupo foram excluídas as empresas que não continham informações suficientes, ou que apresentavam patrimônio líquido negativo, perfazendo um total de 411 empresas, sendo 94 destas consideradas empresas familiares. Então, o total de observações foi de 2076, sendo 539 observações de empresas familiares.

A Tabela 4 abaixo apresenta a estatística descritiva das variáveis para a amostra de dados:

<sup>1</sup> Neste caso é calculada uma estimativa do que seria o lucro real, considerando que esta informação não consta nas demonstrações contábeis. Para se chegar a esta estimativa, divide-se o valor do imposto de renda e contribuição sobre o lucro a pagar pela alíquota de 34%.

**Tabela 4: Estatística Descritiva das variáveis utilizadas para todas as empresas**

Variável	Nº de observações	Média	Desvio padrão	Min	Máx
ROA	2076	6,540	8,125	-31,000	86,000
LEV	2034	23,827	16,650	0,000	80,000
SIZE	2076	14,469	1,738	9,170	20,850
PPE	2041	12,526	2,467	3,000	19,850
MB	2076	1,042	1,334	0,004	10,000
BTD	2076	1,5	5,4	-38,6	40,3
ETR	2076	27,4	15,3	0,000	97,8
Familiar	2076	0,26	43,9	0,000	1.000

A correlação entre as variáveis é apresentada na Tabela 5 a seguir. Observa-se uma correlação negativa da característica familiar com a maioria das variáveis. É possível identificar na tabela abaixo que as empresas familiares possuem um pagamento efetivo do imposto (ETR) menor que as empresas não familiares, para a variável BTD a correlação é positiva tendo as empresas familiares um maior planejamento das informações do que as empresas não familiares. Considerando as variáveis utilizadas neste trabalho as empresas familiares possuem maior agressividade fiscal do que as empresas não familiares.

**Tabela 5: Correlação entre as variáveis**

	ROA	LEV	SIZE	PPE	MB	BTD	ETR	Familiar
ROA	1							
LEV	-0.2286	1						
SIZE	0.0084	0.2421	1					
PPE	-0.0013	0.3006	0.7048	1				
MB	-0.2258	-0.0838	-0.1962	-0.155	1			
BTD	0.7016	-0.1474	0.0785	-0.0082	-0.1282	1		
ETR	-0.0654	0.0097	-0.0078	0.0781	0.0201	-0.3182	1	
Familiar	0.0383	0.0305	-0.0598	-0.0841	-0.0291	0.0648	-0.0991	1

#### 4.2. COMPARAÇÃO ENTRE EMPRESAS FAMILIARES E EMPRESAS NÃO FAMILIARES

Com o objetivo de tornar mais robusta a análise, apresenta-se na Tabela 6 o Teste T de *Student* para análise da igualdade de média entre as variáveis de empresas familiares e de empresas não familiares. As variáveis ROA, LEV e MB não obtiveram diferenças significativamente estatística quando comparadas apenas as empresas familiares em relação a toda a amostra, ao nível de 90% de confiança. Para as variáveis BTD e ETR é possível identificar confiabilidade nas informações entre empresas familiares comparadas com empresas não familiares o nível de confiança continua sendo de 90%.

**Tabela 6: Teste de Igualdade de Médias (teste t): empresas de familiares X empresas não familiares**

	Estatística T	p-valor
ROA	-1.025825958	0.3050686
LEV	-1.071618771	0.2839923
SIZE	1.748651073	0.0804688
PPE	3.044866245	0.0023514
MB	1.108589467	0.2677093
BTD	-1.823097541	0.0684028
ETR	3.416977274	0.0006429



## Novas Perspectivas na Pesquisa Contábil

Para testar a hipótese de que existe relação entre a característica familiar e a agressividade fiscal, utilizou-se como ferramenta a análise de regressão, considerando a variável familiar como uma *dummy* que assume o valor de 1, se a empresa é familiar, ou 0 caso não seja, e como variáveis dependentes o BTD e o ETR. Se a variável *familiar* mostrar-se estatisticamente significativa, então haverá indícios de que a característica de ser uma empresa familiar possui relação com a agressividade fiscal. Um sinal positivo do coeficiente, quando utilizada a variável dependente ETR, mostrará que as empresas familiares são menos agressivas fiscalmente, pois indicará uma maior taxa efetiva de impostos paga, do que em relação às outras empresas. Um sinal negativo para a mesma variável dependente indicará maior agressividade fiscal. Para a variável dependente BTD um sinal positivo no coeficiente mostra que as empresas familiares possuem maior agressividade fiscal que as não familiares, pois mantém um maior descolamento em o lucro contábil e o lucro fiscal, isso significa que a um maior planejamento tributário na empresa.

**Tabela 7: Regressão - Variável dependente ETR**

Number of obs	2001					
F( 6, 1994)	9.11					
Prob > F	0					
R-squared	0.0267					
Adj R-squared	0.0237					
Root MSE	0.1524					
<b>ETR</b>	<b>Coef.</b>	<b>Std. Err.</b>	<b>t</b>	<b>P&gt;t</b>	<b>Intervalo de Confiança (95%)</b>	
ROA	-0.0012353	.0004447	-2.78	0.006	-0.0021074	-0.0004
LEV	-0.0002039	.0002237	-0.91	0.362	-0.0006426	0.0002
SIZE	-0.0111943	.0028824	-3.88	0.000	-0.0168471	-0.0055
PPE	0.0102423	.001994	5.14	0.000	0.0063318	0.0142
MB	0.0002722	.0027167	0.10	0.920	-0.0050558	0.0056
familiar	-0.0312755	.0077859	-4.02	0.000	-0.0465449	-0.0160
_cons	0.3294565	.0315241	10.45	0.000	0.2676328	0.3913

Pela Tabela 7, observa-se que a variável *familiar* apresenta-se significativa ao nível de 95% de confiança, indicando que a característica familiar possui relação com a agressividade fiscal. Pelo sinal negativo do coeficiente, afere-se que as empresas familiares são mais agressivas que as empresas não familiares, ao se analisar o indicador ETR.

**Tabela 8: Regressão - Variável dependente BTD**

Number of obs	2001					
F( 6, 1994)	343.14					
Prob > F	0.000					
R-squared	0.508					
Adj R-squared	0.5065					
Root MSE	0.03755					
<b>BTB</b>	<b>Coef.</b>	<b>Std. Err.</b>	<b>T</b>	<b>P&gt;t</b>	<b>(95%) Intervalo de Confiança</b>	
ROA	0.0046755	.0001096	42.67	0.000	0.0044606	0.00489
LEV	0.0000442	.0000551	0.80	0.423	-0.0000639	0.000152
SIZE	0.0051518	.0007102	7.25	0.000	0.0037589	0.006545
PPE	-0.0024926	.0004913	-5.07	0.000	-0.0034561	-0.00153
MB	0.0019854	.0006694	2.97	0.003	0.0006726	0.003298
familiar	0.0046732	.0019185	2.44	0.015	0.0009108	0.008436
_cons	-0.064088	.0077675	-8.25	0.000	-0.0793213	-0.04885

Ao utilizar-se a variável dependente BTD como indicador de agressividade fiscal, conforme apresentado na Tabela 8, observa-se que a mesma relação entre a característica familiar pode ser aferida. Pois para significativa ao nível de 95% de confiança e sendo seu coeficiente positivo é possível identificar que as empresas familiares possuem um maior planejamento das informações tributário com relação as não familiares, isso significa que para esta variável há uma relação entre empresas familiares e agressividade fiscal.

## 5. CONCLUSÃO

Este trabalho teve como objetivo verificar a relação entre a característica de ser empresa familiar e a agressividade fiscal para empresas de capital aberto no mercado de capitais brasileiro (BOVESPA). Foram utilizadas duas métricas para capturar a agressividade fiscal. A primeira (ETR) captura a taxa efetiva de impostos paga, em relação ao lucro antes de impostos. A segunda métrica (BTD) reflete as diferenças entre o lucro contábil e o lucro tributável das empresas, mostrando a eficiência do planejamento tributário.

Utilizou-se a análise de regressão para verificar a hipótese de que há relação entre a característica familiar e a agressividade fiscal. Em relação à métrica ETR, observou-se que as empresas familiares são potencialmente mais agressivas que as empresas não familiares. O coeficiente para a variável *dummy* que reflete a característica familiar e estatisticamente significativa ao nível de 95% de confiança e apresentou sinal negativo, mostrando que a taxa efetiva de impostos é menor para empresas familiares. Em relação à métrica BTM, pode-se observar que as empresas familiares possuem também uma maior agressividade fiscal que as não familiares. A variável BTM tem o coeficiente estatisticamente significativo ao nível de 95% de confiança e apresentou sinal positivo, mostrando que há um maior descolamento entre o lucro contábil em relação ao lucro tributário, ou seja, as empresas familiares possuem uma postura tributária mais agressiva do que as não familiares.

Conforme é possível identificar as variáveis dependentes utilizadas, BTM e o ETR mostram que as empresas familiares listadas no BOVESPA possuem maior agressividade fiscal do que as não familiares.

Este resultado é diferente do encontrado por Chen et al. (2010) para as empresas americanas. Podemos propor duas explicações possíveis para esse fenômeno. Em primeiro lugar, no Brasil, uma postura agressiva no tocante a se evitar impostos não é visto tão negativamente como nos Estados Unidos, expresso pela maior taxa de evasão / sonegação por empresas e pessoas em geral, entre outras causas pela grande informalidade economia, o que é propício para a omissão de renda. A outra explicação possível é o fato de que outros impostos em nível federal, estadual e municipal que pesam sobre os resultados das empresas brasileiras não são capturados pelas duas medidas de agressividade fiscal aplicados aqui (ETR e BTM).

Como propostas para pesquisas futuras, sugerem-se que seja investigada a relação do BTM com outras características de estrutura de propriedade, dentre elas a característica familiar, acrescentando outras variáveis de controle e outros modelos de análise estatística, com o objetivo tornar mais robusta a análise desta métrica de agressividade fiscal em relação às características das empresas.

## REFERÊNCIAS

- Chen, K. P., & Chu, C. (2005), Internal control vs. external manipulation: A model of corporate income tax evasion. **Journal of Economics** 36, 151-164.
- Chen, S, Chen, X., Cheng, Q., & Shevlin, T. (2010) Are family firms more tax aggressive than non-family firms? **Journal of Financial Economics** 95, 41-61.
- Crocker, K. & Slemrod, J. (2005). Corporate tax evasion with agency cost. **Journal of Public Economics** 91, 1479-1505.

- Desai, M. & Dharmapala D. (2006) Corporate tax avoidance and high-powered incentives. **Journal of Financial Economics** 79: 145-179..
- Hanlon, M., & Slemrod, J. (2009) What does tax aggressiveness signal? Evidence from stock price reactions to news about tax shelter involvement. **Journal of Public Economics** 93, 126-141.
- Lanis, R., & Richardson, G. (2011). The effect of board of director composition on corporate tax aggressiveness. **Journal of Accounting and Public Policy**, 30, 50-70.
- Scholes, M.S., Wolfson, M.A., Erickson, M., Maydew, E.L., & Shevlin, T. (2014) *Taxes and Business Strategy: A Planning Approach*, forth ed. Prentice-Hall, Upper Saddle River, NJ..
- Dumbar, A; Higgins, D. M.; Phillips, J. D.; & Plesko, G. A. (2010) Proceedings of the Annual Conference on Taxation, p18-26. 9p.
- Frischmann, P. J., Shevlin, T., Wilson, R. (2008). Economic consequences of increasing the conformity in accounting for uncertain tax benefits. **Journal Of Accounting & Economics**, 46(2/3), 261-278.
- Lisowsky, P., Leslie R.; & Andrew S. (2010). An Examination of FIN 48: Tax Shelters, Auditor Independence, and Corporate governance. **Working paper**, University of Illinois at Urbana–Champaign, Tuck School of Business at Dartmouth, and Columbia University.
- Jensen, M., & Mecling, W. (1976) Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. **Journal of financial economics**, v3, p 305-360.
- Steijvers, T.; & Nisknen, M.. **Proceedings of the European Conference on Management, Leadership & Governance**. 2011, p379-386.
- Bagnoli, M; Liu, Hsin-Tsai; & Watts, S. (2011) **Annals of Finance** , Vol. 7 Issue 4, p477-509. 33p. DOI: 10.1007/s10436-009-0127-9.
- Laporta, R.; Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. (1999) Corporate ownership around the world. **Journal of Finance** 54, 471– 517.
- Zborowski, Barboza I.; Leal, C. .; Bortolon M P. (2011). Empresas Familiares no Índice Ibovespa. **Relatórios COPPEAD**.

**ANEXO**

**Lista de Empresas Familiares**

Aco Altona	Estacio Part	LLX Log	RaiaDrogasil
Aliperti	Fer Heringer	Localiza	Rodobensimob
Ambev	Gerdau	Lojas Marisa	Rossi Resid
Arezzo Co	Gerdau Met	Lopes Brasil	Santanense
Bahema	Gol	Magaz Luiza	Saraiva Livr
Bardella	Grendene	Mangels Indl	Schulz
Baumer	Guararapes	Marcopolo	Sondotecnica
Bematech	Habitasul	Marfrig	Sul America
Bic Monark	Helbor	Merc Brasil	Suzano Papel
Bicbanco	Hypermarcas	MMX Miner	Tarpon Inv
Braskem	Iguacu Cafe	Mont Aranha	Tecnisa
Cambuci	Iguatemi	MPX Energia	Tecnosolo
CCR SA	Inds Romi	MRV	Tekno
Ccx Carvao	Indusval	Multiplan	Time For Fun
Cedro	Itausa	Nadir Figuei	Totvs
Chiarelli	Itautec	Natura	Trevisa
Cia Hering	ItauUnibanco	Net	Ultrapar
Const A Lind	JHSF Part	Odontoprev	Unicasa
Coteminas	Josapar	OSX Brasil	Viavarejo
Csu Cardsyst	JSL	P.Acucar-Cbd	Vulcabras
Cyre Com-Ccp	Karsten	Pine	Weg
Cyrela Realt	Klabin S/A	Portobello	Wlm Ind Com
Dohler	Kroton	Positivo Inf	
Duratex	Lix da Cunha	Profarma	