


## Relação entre habilidade gerencial e agressividade tributária de empresas brasileiras


Relationship between managerial skill and tax aggressiveness of Brazilian companies

Relación entre habilidad gerencial y agresividad tributaria de empresas brasileñas


**Thaís Caroline Graupner\***

Mestra em Ciências Contábeis na Universidade Regional de Blumenau (FURB)  
Professora da Universidade do Estado de Santa Catarina (UDESC), Blumenau/SC, Brasil  
thaisa.graupner@hotmail.com  
<https://orcid.org/0000-0002-5272-5914> 

**Alini da Silva**

Doutorado em Ciências Contábeis e Administração (FURB)  
Professora do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis PPGCC FACC (UFRJ), Rio de Janeiro, RJ – Brasil  
alini.silva@facc.ufrj.br  
<https://orcid.org/0000-0002-7043-5566> 

**Marcia Zanievicz da Silva**

Doutorado em Ciências Contábeis e Administração (FURB)  
Professora do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis PPGCC (FURB), Blumenau/SC, Brasil  
mzsilva@furb.br  
<https://orcid.org/0000-0003-1229-7705> 

**Endereço do contato principal para correspondência\***

Rua Antônio da Veiga, 140, sala D-202, bairro Victor Konder, CEP: 89.012-900, Blumenau/SC, Brasil

### Resumo

Este estudo investiga a relação entre habilidade gerencial e agressividade tributária de empresas brasileiras. Utilizando dados da *Refinitiv Eikon®* e do site da B3 (2017-2021), foram examinadas 455 observações de 91 empresas. A análise empregou regressão linear múltipla robusta, considerando como métricas para a agressividade tributária a BTM (*Book-Tax Difference*) e a TRAV (*Tax Rate on Added Value*). Os resultados sugerem que a habilidade gerencial está associada à agressividade tributária, especialmente quando medida pela BTM. Os achados ampliam a literatura nacional sobre o papel das habilidades gerenciais nas decisões fiscais, destacando que em ambientes com alta carga tributária, gestores habilidosos tendem a adotar estratégias de elisão fiscal. Tais resultados podem contribuir para a elaboração de políticas que visam promover a conformidade fiscal e a equidade tributária, promovendo um ambiente empresarial mais justo e transparente.

**Palavras-chave:** Habilidade Gerencial; Agressividade Tributária; Empresas Brasileiras

### Abstract

This study investigates the relationship between managerial skill and tax aggressiveness of Brazilian companies. Using data from *Refinitiv Eikon®* and the B3 website (2017-2021), 455 observations from 91 companies were examined. The analysis employed robust multiple linear regression, considering BTM (Book-Tax Difference) and TRAV (Tax Rate on Added Value) as metrics for tax aggressiveness. The results suggest that managerial skill is associated with tax aggressiveness, especially when measured by BTM. These findings contribute to the national literature on the role of managerial skills in tax decisions, highlighting that in environments with high tax burdens, skilled managers tend to adopt tax avoidance strategies. Such results may contribute to the development of policies aimed at promoting tax compliance and equity, fostering a fairer and more transparent business environment.

**Keywords:** Managerial Skill; Tax aggressiveness; Brazilian companies

## Resumen

Este estudio investiga la relación entre la habilidad gerencial y la agresividad tributaria de empresas brasileñas. Utilizando datos de *Refinitiv Eikon*® y del sitio web de B3 (2017-2021), se examinaron 455 observaciones de 91 empresas. El análisis empleó una robusta regresión lineal múltiple, considerando como métricas para la agresividad tributaria la *BTD (Book-Tax Difference)* y la *TRAV (Tax Rate on Added Value)*. Los resultados sugieren que la habilidad gerencial está asociada a la agresividad tributaria, especialmente cuando se mide por la *BTD*. Estos hallazgos amplían la literatura nacional sobre el papel de las habilidades gerenciales en las decisiones fiscales, destacando que, en entornos con alta carga tributaria, los gestores habilidosos tienden a adoptar estrategias de elusión fiscal. Tales resultados pueden contribuir a la elaboración de políticas que busquen promover la conformidad fiscal y la equidad tributaria, fomentando un entorno empresarial más justo y transparente.

**Palabras clave:** Habilidad gerencial; Agresividad fiscal; Empresas brasileñas

## 1 Introdução

A agressividade tributária emerge como uma característica proeminente no contexto corporativo contemporâneo, atraindo significativa atenção tanto da comunidade acadêmica quanto dos responsáveis pela formulação de políticas. Esse fenômeno pode ser conceituado como o empenho dos agentes organizacionais em minimizar a carga tributária, seja por meio de estratégias legítimas de planejamento tributário, conhecidas como elisão fiscal, ou através de práticas questionáveis que violam as normas fiscais, tipificadas como evasão fiscal (Armstrong et al., 2012; Alm et al., 2014; Khan et al., 2017). Em face da relevância desse tema, observa-se um fluxo crescente de pesquisadores que investigaram os determinantes subjacentes à agressividade fiscal (Armstrong et al., 2012; McGuire et al., 2014; Francis et al., 2014; Allen et al., 2016; Francis et al., 2022).

Chi et al. (2017) destacaram que a maior parte dos estudos sobre agressividade tributária se concentra nas características de nível empresarial ou nos mecanismos de governança corporativa, negligenciando, conforme apontam os autores, as particularidades individuais dos gestores, cujo impacto na agressividade tributária das empresas é substancial. Esta constatação é nítida, considerando que as decisões empresariais são, em última instância, delineadas por indivíduos, cujos estilos de gestão desempenham um papel determinante na formulação de decisões estratégicas e operacionais das organizações (Bertrand & Schoar, 2003).

Dyreg et al. (2010) enfatizam que as características e habilidades dos gestores constituem determinantes cruciais da agressividade tributária empresarial. Pesquisas evidenciam que a habilidade gerencial exerce um impacto significativo em diversas esferas das decisões corporativas, abrangendo desde investimentos até decisões contábeis (Rose & Shepard, 1997; Bertrand & Schoar, 2003; Demerjian et al., 2013; Francis et al., 2022). Nesse sentido, a investigação sobre a relação das habilidades gerenciais dos gestores pode fornecer *insights* valiosos para o avanço da literatura sobre agressividade tributária.

A habilidade gerencial pode ser conceituada como a capacidade do gestor de compreender a dinâmica econômica da empresa e de tomar decisões criteriosas e oportunas, capacitando-o a aperfeiçoar os recursos organizacionais em receitas (Demerjian et al., 2012; Hasan, 2017). Gestores dotados de habilidades gerenciais tendem a gerar benefícios econômicos mais substanciais para a organização, tanto por meio de operações convencionais quanto por meio de estratégias fiscais assertivas, explorando, assim, todas as oportunidades de elisão fiscal (Graham et al., 2014; Austin & Wilson, 2017). No entanto, este argumento negligencia considerações importantes, tais como os custos reputacionais, políticos e econômicos associados à agressividade tributária. Evidências indicam que gestores sofrem perdas de reputação como resultado de práticas tributárias agressivas, sugerindo, portanto, que preocupações com a reputação atuam como limitadores para empresas e gestores engajados em atividades de elisão fiscal mais assertivas (Desai & Dharmapala, 2006; Hanlon & Slemrod, 2009; Chen et al., 2012; Graham et al., 2014; Austin & Wilson, 2017).

Especialmente após o desenvolvimento da medida de habilidade gerencial baseado em dados secundários, desenvolvido por Demerjian et al. (2012), as investigações sobre habilidade gerencial têm recebido uma maior atenção por parte dos acadêmicos. Contudo, os resultados obtidos até o momento não conseguiram abranger plenamente a extensão do assunto, especialmente no que diz respeito à agressividade tributária, que é o foco desta pesquisa. Embora a agressividade tributária seja observada em empresas de diversas jurisdições, a complexidade do sistema tributário brasileiro tende a acentuar suas possibilidades em certa medida. Enquanto os incentivos fiscais podem gerar impactos consideráveis para a organização, as habilidades gerenciais dos gestores emergem como atributos relevantes na tomada de decisão das empresas em relação à adoção de práticas agressivas de tributação. Diante do exposto formulou-se a seguinte questão de pesquisa: **qual a relação entre habilidade gerencial e agressividade tributária de empresas brasileiras?** Portanto, o objetivo deste estudo consiste em analisar a relação entre habilidade gerencial e agressividade tributária em empresas sediadas no Brasil.

A literatura internacional (Park et al., 2016; Huang et al., 2017; Huang & Sun, 2017; Lee & Yoon, 2020) sustenta que gestores dotados de habilidades gerenciais mais desenvolvidas tendem a se associar a uma menor incidência de práticas agressivas de elisão fiscal, devido à sua capacidade de converter recursos em

benefícios econômicos com maior eficiência por meio de operações tradicionais. Além disso, argumentam que tais gestores, caracterizados por uma reputação profissional sólida e maiores oportunidades de empregabilidade, são menos propensos a se engajar em atividades agressivas de elisão fiscal, dada a percepção dos impactos negativos sobre sua reputação e progressão profissional (Doukas & Zhang, 2020; Demerjian et al., 2020; Haider et al., 2021).

Contrariamente, uma corrente distinta na literatura internacional (Dyregang et al., 2010; Wu et al., 2012; Armstrong et al., 2015; Koester et al., 2017; Tang et al., 2017; Saragih & Hendrawan, 2021) sugere uma associação positiva entre habilidade gerencial e agressividade tributária. No contexto brasileiro, pesquisas abordando essas duas variáveis ainda são incipientes. Assim, esta pesquisa visa preencher uma lacuna existente no contexto nacional, examinando a relação entre habilidade gerencial e agressividade tributária em empresas brasileiras. O Brasil possui um contexto econômico, político e regulatório distinto de outros países, o que pode influenciar significativamente as práticas de gestão e as estratégias tributárias das empresas. Fatores como a complexidade do sistema tributário, a instabilidade política e a volatilidade econômica podem gerar dinâmicas únicas que não são plenamente capturadas pela literatura internacional. Outro aspecto distintivo deste estudo é a utilização da métrica de habilidade gerencial desenvolvida por Demerjian et al. (2012), amplamente reconhecida na pesquisa internacional, mas ainda pouco explorada no contexto nacional.

Este estudo é justificado pela sua contribuição para o crescente corpo de pesquisa sobre o impacto das características dos gestores, especialmente a habilidade gerencial, nas decisões empresariais. A habilidade gerencial tem sido objeto de estudo significativo na literatura de gestão e, mais recentemente, tem sido incorporada em pesquisas financeiras, demonstrando sua importância na influência do desempenho corporativo e nas decisões contábeis, incluindo a qualidade dos lucros e as estimativas de lucros gerenciais (Baik et al., 2011; Demerjian et al., 2012; Francis et al., 2022).

Nesse contexto, esta pesquisa apresenta uma nova contribuição ao debate sobre a influência da habilidade gerencial nas decisões tributárias corporativas, particularmente em relação à agressividade tributária, enriquecendo a literatura existente, especialmente no âmbito da Teoria da Agência. A teoria reconhece que os acionistas buscam maximizar retornos e, portanto, incentivam os gestores a agirem em consonância com seus objetivos, sendo a redução da carga tributária uma estratégia que pode aumentar os lucros distribuíveis aos acionistas. No entanto, é importante ressaltar que a Teoria da Agência ainda apresenta limitações em sua capacidade de fornecer uma explicação abrangente para a elisão fiscal corporativa e para a influência da habilidade gerencial nesse processo. Além disso, os resultados deste estudo têm implicações práticas importantes para políticas públicas regulatórias, promovendo a elaboração de políticas que visam promover a conformidade fiscal e a equidade tributária, contribuindo para um ambiente empresarial mais justo e transparente. Ainda fornecem informações relevantes para os usuários da informação, incluindo gestores, investidores, reguladores e formuladores de políticas que promovam a transparência e a responsabilidade corporativa.

## 2 Fundamentação Teórica

### 2.1 Teoria da Agência e Habilidade Gerencial

A Teoria da Agência, proposta por autores seminais como Jensen e Meckling (1976), foca a relação de agência como um contrato, no qual uma ou mais pessoas (principal) contratam outras (agentes) para realizar serviços específicos em seu nome. Contudo, essa relação é complexa, pois tanto o principal quanto o agente são maximizadores de utilidade, o que pode levar o agente a não buscar sempre os interesses do principal. Nesse contexto, Santos et al. (2015) ressaltam que a contratação eficiente busca alinhar os interesses, reduzir conflitos de agência e minimizar o comportamento oportunista do agente em detrimento dos interesses do principal.

Conforme observado por Nascimento e Reginato (2008), em empresas de menor porte, onde os proprietários também atuam como administradores, a propriedade e o controle estão concentrados na mesma pessoa. No entanto, à medida que a organização cresce, surge a necessidade de delegar o controle para gerentes ou administradores, que, por terem interesses próprios, podem buscar maximizar sua própria utilidade, gerando conflitos de agência que prejudicam a maximização da riqueza do principal.

Esses conflitos decorrem das atividades de tomada de decisão discricionária realizadas pelos gerentes, que podem afetar os interesses da empresa e dos acionistas. Para alcançar um desempenho superior, os gerentes frequentemente implementam estratégias arriscadas, sendo a habilidade de controlar tais estratégias um indicador determinante para o nível de risco assumido tanto pelo gerente quanto pela organização (Simamora, 2021).

Neste sentido, se insere a habilidade gerencial, que é conceituada como um conjunto de aptidões, conhecimentos e experiências que um gestor possui (Kor, 2003), tendo um impacto significativo na tomada de decisões assertivas, implementação de estratégias e aprimoramento do desempenho organizacional (Demerjian et al., 2012). Nesse contexto, a habilidade gerencial é considerada um dos fatores mais cruciais dentro de uma organização. A capacidade gerencial advém principalmente da experiência e do conhecimento que o gestor acumula sobre o ambiente organizacional, as tecnologias relevantes e as estratégias empresariais apropriadas (Kor, 2003). À medida que os gestores adquirem experiência e conhecimento, tornam-se mais aptos a gerir eficientemente os recursos da organização (Coff, 1999).

Embora Demerjian et al. (2012) e Huang e Sun (2017) reconheçam que a mensuração da habilidade gerencial seja desafiadora devido à natureza não diretamente observável da gestão eficiente de recursos, Demerjian et al. (2012) desenvolveram e validaram uma medida quantitativa para essa habilidade. Esta medida é construída com base na premissa de que gestores mais habilidosos conseguem gerar mais receita de vendas a partir de um determinado conjunto de insumos (Demerjian et al., 2012). Ao capturar a eficiência com que os gestores convertem os recursos organizacionais em vendas, os autores argumentam que essa *proxy* possui um poder explicativo superior em comparação a outras medidas, como remuneração dos diretores, reação do mercado às notícias sobre a rotatividade dos diretores e desempenho da empresa.

Apesar da medida desenvolvida por Demerjian et al. (2012) ser amplamente adotada em estudos internacionais, a literatura nacional referente à habilidade gerencial é considerada incipiente. Entre os estudos identificados durante a revisão da literatura, destaca-se o de Moura et al. (2019), que ao analisar a relação entre habilidade gerencial e perdas no valor recuperável do *goodwill*, indicaram que a habilidade gerencial dos gestores varia conforme o setor de atuação. Gestores de empresas do setor de 'consumo não cíclico' apresentaram indicadores superiores de habilidade gerencial, seguidos pelos gestores dos setores de 'saúde' e 'consumo cíclico'.

Na literatura internacional, a habilidade gerencial tem despertado um interesse crescente entre os pesquisadores. Baik et al. (2020) identificaram que gestores com habilidades gerenciais mais desenvolvidas são menos propensos a se envolver em práticas de suavização de resultados. Haider et al. (2021) encontraram uma relação positiva entre habilidade gerencial e conservadorismo contábil, sugerindo que gestores mais habilidosos são mais cautelosos devido ao risco de danos à sua reputação decorrentes da produção de lucros de baixa qualidade. Doukas e Zhang (2020) e Demerjian et al. (2020) observaram que gestores com maior habilidade gerencial recebem recompensas mais substanciais ao longo de suas carreiras, o que os torna mais propensos a evitar comportamentos que possam prejudicar sua reputação.

Francis et al. (2013) e Koester et al. (2017) constataram que gestores mais habilidosos estão menos envolvidos em atividades de evasão fiscal do que seus pares menos habilidosos. Isso sugere que gestores com maior habilidade gerencial possuem uma compreensão mais profunda dos negócios de suas organizações e são menos inclinados a adotar práticas que possam prejudicar sua reputação (Coff, 1997; Demerjian et al., 2012). Apesar dos estudos já terem examinado a relação da habilidade gerencial nos relatórios financeiros sob diversas perspectivas, a relação entre habilidade gerencial e agressividade tributária ainda gera resultados conflitantes.

## 2.2 Agressividade Tributária e Hipótese da Pesquisa

Para incrementar os lucros e a riqueza dos acionistas, a redução da carga tributária pode ser considerada economicamente necessária (Huseynov & Klamm, 2012). Embora a estratégia de uma empresa de minimizar ou evitar impostos possa beneficiar os acionistas, ela pode estar em conflito com os interesses públicos (Sikka, 2010). Estudos destacam que as práticas de elisão fiscal são consideradas alternativas para aperfeiçoar os encargos fiscais, reduzindo custos e melhorando os ganhos dos acionistas (Hanlon & Heitzman, 2010; Robinson et al., 2010). Com base nas decisões e comportamento tributário corporativo adotado pelos gestores, é possível inferir o nível de agressividade tributária das organizações (Huseynov & Klamm, 2012).

Na literatura, a agressividade fiscal é conceituada como a implementação de ações destinadas a reduzir os impostos a serem pagos, por meio de estratégias de planejamento tributário (Martinez & Ramalho, 2017). Dentro desse contexto, existem duas modalidades para a diminuição dos encargos tributários: (i) por meio de práticas de elisão fiscal (legal); e (ii) por meio da evasão fiscal (ilegal) (Martinez & Ramalho, 2017). Assim, a agressividade fiscal está relacionada às decisões de gestão voltadas para a diminuição dos pagamentos de impostos, através do planejamento tributário legal. Conforme apontado por Martinez (2017), os gestores implementam estratégias tributárias conforme o perfil de agressividade das organizações, tornando essencial compreender os determinantes da agressividade fiscal das empresas.

O planejamento tributário é uma atividade de tomada de decisão gerencial, portanto, a análise das disparidades no planejamento, com base na habilidade gerencial, emerge como uma questão crucial a ser investigada (Lee & Yoon, 2020). Os gestores desempenham um papel crucial na definição do nível de elisão fiscal, tornando a habilidade gerencial um dos fatores determinantes das estratégias tributárias adotadas pelas organizações (Park et al., 2016).

Segundo a perspectiva tradicional, a elisão fiscal é vista como um meio de aumentar o valor da empresa ao reduzir os recursos pagos às autoridades fiscais. Nesse contexto, a habilidade gerencial é concebida como a capacidade de aumentar o valor organizacional mediante o uso eficiente dos recursos disponíveis em todas as operações (Demerjian et al., 2012). Gestores dotados de maior habilidade tendem a possuir um conhecimento mais profundo do negócio e uma compreensão mais abrangente do ambiente empresarial. Consequentemente, esses gestores tendem a empregar estratégias de elisão fiscal visando incrementar o valor da empresa, reduzindo os gastos tributários e potencializando o lucro líquido.

Pesquisas prévias destacam o papel crucial da habilidade gerencial na condução das estratégias de elisão fiscal corporativa, influenciando o grau de envolvimento da empresa em práticas de agressividade tributária (Dyreg et al., 2010; Armstrong et al., 2015; Koester et al., 2017). Argumenta-se que gestores com

habilidades gerenciais robustas possuem um entendimento mais aprofundado do ambiente de negócios da empresa, permitindo-lhes maximizar os lucros por meio da alocação eficiente dos recursos limitados da empresa (Baik et al., 2013; Demerjian et al., 2013; Park, 2013), sem recorrer a práticas fiscais agressivas. Dessa forma, caso os custos fiscais e não fiscais associados à elisão fiscal superem seus benefícios, gestores com alta habilidade gerencial tenderão a alocar recursos em outras atividades de gestão, como marketing, investimento e atividades financeiras, visando otimizar o desempenho global da empresa sem a adoção de estratégias agressivas.

Contudo, estudos apresentam divergências em seus resultados. Park et al. (2016), Huang et al. (2017), Huang e Sun (2017) e Lee e Yoon (2020), por exemplo, identificaram uma associação negativa entre habilidade gerencial e elisão fiscal, sugerindo que gestores mais habilidosos estão associados a menores incidências de práticas agressivas. Essa relação é explicada pela capacidade desses gestores de converter recursos em benefícios econômicos de forma mais eficiente por meio de operações tradicionais, reduzindo seu incentivo para envolver-se em práticas agressivas de elisão fiscal. Além disso, destacam que gestores com alta habilidade tendem a evitar tais práticas, considerando o potencial impacto negativo em sua reputação.

Pesquisadores como Dyreng et al. (2010), Wu et al. (2012), Armstrong et al. (2015), Koester et al. (2017), Tang et al. (2017) e Saragih e Hendrawan (2021) sustentam que a habilidade gerencial está correlacionada positivamente com a prática de elisão fiscal, exercendo influência sobre o nível de envolvimento organizacional nesse tipo de estratégia. Argumentam que gestores mais habilidosos possuem uma compreensão mais abrangente e profunda do negócio, do ambiente e das oportunidades da empresa, capacitando-os a conduzir estratégias de elisão fiscal de maneira mais eficaz (Koester et al., 2017). Assim, gestores mais competentes são capazes de potencializar o valor da empresa ao utilizar de forma eficiente os recursos limitados em todas as operações organizacionais, influenciando de maneira crucial o planejamento tributário e tornando-o mais agressivo (Demerjian et al., 2012).

Com base na literatura, constata-se que a relação entre agressividade tributária e habilidade gerencial, embora evidente, produz resultados variados quanto à direção dessa relação. Por conseguinte, ao formular a hipótese de pesquisa optou-se por não assumir uma direção específica com base em pressupostos teóricos. **H1: A habilidade gerencial está relacionada a agressividade tributária.**

Além da inconsistência de resultados nos estudos anteriores, a escassez de pesquisas empíricas no contexto brasileiro, cujas características específicas, como complexidade e carga tributária, são notáveis, justifica a decisão de não estabelecer, com base na literatura existente, uma direção antecipada. Dessa forma, espera-se que este estudo apresente evidências e indique uma tendência para o contexto das empresas brasileiras de capital aberto.

### 3 Procedimentos Metodológicos

Ao considerar o objetivo de analisar a relação entre habilidade gerencial e agressividade tributária de empresas brasileiras, o estudo adotou uma abordagem descritiva quanto aos objetivos, quanto aos procedimentos, a pesquisa é caracterizada como documental e quantitativa quanto a abordagem do problema. A amostra inicial consistiu em empresas de capital aberto listadas na B3 e ativas durante o período de 2017 a 2021, excluindo aquelas do setor financeiro e as que careciam de informações essenciais. Empresas do setor financeiro, como bancos e instituições financeiras, têm características operacionais e estruturas de negócios únicas, estão sujeitas a regulamentações financeiras e fiscais específicas, as quais podem influenciar suas decisões gerenciais e estratégias tributárias de maneira diferente em comparação com empresas de outros setores. Adicionalmente, destaca-se que a métrica de Habilidade Gerencial (HG) incorpora dados relativos aos custos dos produtos vendidos, uma métrica inexistente no contexto financeiro.

Também, o intervalo temporal selecionado é justificado pela disponibilidade limitada de dados. Ampliar a pesquisa para períodos anteriores a 2017 resultaria na exclusão de uma proporção substancial da amostra devido à inacessibilidade aos dados, principalmente para o cálculo da variável Habilidade Gerencial (HG). Assim, a amostra final foi constituída por 91 empresas ativas na base de dados da *Refinitiv Eikon®*, totalizando 455 observações empresa/ano, com dados balanceados, como demonstrado na Tabela 1.

**Tabela 1**

*Formação da amostra*

Descrição	Amostra
Quantidade de empresas listadas na B3	481
Exclusão de instituições financeiras e sociedades seguradoras	(78)
Exclusão de empresas sem dados em algum ano do período analisado	(312)
Quantidade de empresas na amostra	91
Quantidade de observações empresa/ano (91 empresas x 5 anos)	455

A Tabela 2 apresenta a composição dos setores da economia da amostra utilizada no estudo. Para proceder à análise, os dados coletados foram inicialmente estruturados em planilhas eletrônicas utilizando o *software Excel®*, visando sua organização para os cálculos propostos. Em seguida, foram conduzidas

análises estatísticas descritivas e análise de correlação. Por fim, os dados foram submetidos à análise por meio de regressão linear múltipla, empregando o *software STATA*. A Tabela 3 fornece uma descrição detalhada das variáveis consideradas no estudo.

**Tabela 2**

*Composição dos Setores da Economia, em ordem decrescente de representatividade na amostra*

Descrição dos Setores da Economia	Quantidade	Proporção
Indústrias	18	19,8%
Materiais Básicos	14	15,4%
Mercado Imobiliário	6	6,5%
Tecnologia	4	4,4%
Serviços de Utilidade Pública	4	4,4%
Serviços Acadêmicos e Educacionais	3	3,3%
Energia	2	2,2%
Indústrias	18	19,8%
Materiais Básicos	14	15,4%
Imobiliária	6	6,5%
Soma	91	100%

**Tabela 3**

*Descrição das Variáveis*

Variável / Definição	Operacionalização	Coleta	Autores
<b>Variáveis Dependentes</b>			
BTD	<i>Book-Tax Differences</i> $\frac{(LAIR_{it} - [Desp_{trib_{it}}])/0,34}{Ativo_{it}}$	B3	Hanlon e Heitzman (2010); Ramalho e Martinez (2014)
TRAV	<i>Tax Rate on Added Value</i> $\frac{Imp_{dist_{it}}}{Valor_{adic\_a\_dist_{it}}}$	B3	Martinez e Motta (2020)
<b>Variável Independente</b>			
HG	Habilidade Gerencial $\epsilon_{it}$ = resíduo da Equação 2 ( <i>proxy</i> para habilidade gerencial)	Refinitiv Eikon®	Demerjian et al. (2012)
<b>Variáveis de Controle</b>			
TAM	Tamanho $Ln(Ativo\ Total_{it})$	Refinitiv Eikon®	Chen et al. (2010); Ramalho e Martinez (2014); Martinez et al. (2014)
ROA	Retorno sobre os ativos $\frac{LAIR_{it}}{Ativo\ Total_{i,t-1}}$	Refinitiv Eikon®	Chen et al. (2010); Wu et al. (2012); Ramalho e Martinez (2014); Martinez et al. (2014);
BIG4	Firma de Auditoria <i>Big Four</i> <i>Dummy</i> igual a 1 se a firma de auditoria é <i>Big Four</i> e 0 caso contrário $it$	Refinitiv Eikon®	Martinez et al. (2014); Marzuki e Syukur (2021)
END	Endividamento $\frac{Passivo\ Total_{it}}{Ativo\ Total_{it}}$	Refinitiv Eikon®	Brigham e Houston (2001)

**Notas:** LAIR: Lucro antes do imposto de renda. *Desp\_trib* = despesa total combinada (imposto de renda + contribuição social sobre o lucro líquido). *Des\_trib\_corr* = despesa corrente combinada. *Imp\_dist* = distribuição a título de impostos, taxas e contribuições; *Valor\_adic\_tot\_a\_dist* = valor adicionado total a distribuir. DFP: Demonstrações Financeiras Padronizadas disponíveis no *website* da B3; DRE: Demonstração do Resultado do Exercício; BP: Balanço Patrimonial; DVA: Demonstração do Valor Adicionado.

Conforme a Tabela 3, a agressividade tributária foi mensurada por duas variáveis: *Book-Tax Difference* (BTD) e alíquota efetiva sobre o valor agregado (TRAV – *Tax Rate on Added Value*). A BTD consiste na diferença entre o lucro contábil e o lucro tributável, escalada pelo ativo total. Como usualmente acontece em pesquisas envolvendo tributação, não se tem acesso à declaração de renda das empresas, motivo pelo qual o lucro tributável deve ser estimado a partir da despesa com imposto de renda e contribuição social sobre o lucro líquido reportado. No caso, o lucro tributável foi estimado mediante a divisão da despesa

total com tributos sobre a renda pela alíquota estatutária de 34%.

A TRAV, por sua vez, é uma mensuração da agressividade tributária com base na Demonstração do Valor Adicionado (DVA), consistindo na divisão do montante distribuído a título de impostos pelo valor adicionado total a distribuir (Martinez & Motta, 2020). Trata-se de uma medida não disponível na literatura internacional, uma vez que a obrigatoriedade da DVA é específica ao contexto brasileiro. De certo modo, a TRAV captura a carga tributária a que a empresa está sujeita.

A TRAV tem algumas peculiaridades que se deve destacar. Uma delas é o fato de essa métrica, diferentemente da BTD, capturar não apenas os tributos sobre o lucro, mas também outros tributos federais, a exemplo de tributos sobre faturamento e contribuição previdenciária, e tributos estaduais e municipais. Outra peculiaridade é o fato de que a empresa deve informar na DVA, como distribuições a título de impostos, apenas os valores devidos ou já recolhidos. Ressalte-se que a interpretação da BTD difere da interpretação da TRAV: quanto maior a BTD, maior é a agressividade tributária, ao passo que, quanto maior a TRAV, menor é a agressividade. Para a regressão utilizando a TRAV, foram excluídas as observações com valores inconsistentes da *proxy*, ou seja, observações em que o valor adicionado total a distribuir era zero, o que impossibilita o cálculo da TRAV. Como a variável BTD é utilizada no Brasil e internacionalmente, considera-se como análise principal do estudo a decorrente desta variável, e como análise acessória apresenta-se também a discussão pela variável TRAV.

A variável independente utilizada neste trabalho é a habilidade gerencial. Segundo Demerjian et al. (2012), para mensuração da habilidade gerencial são necessárias duas etapas. Em primeiro lugar, uma análise envoltória de dados (DEA) para medir a eficiência das empresas em relação à sua contraparte no mesmo subsetor. O DEA usa uma única saída (*Output*) e sete entradas (*Input*) conforme Equação 1.

$$\max_v \theta = \frac{\text{Vendas}_{it}}{v_1 \text{CPV}_{it} + v_2 \text{DVA}_{it} + v_3 \text{IMO}_{it} + v_4 \text{LEO}_{it} + v_5 \text{P\&D}_{it} + v_6 \text{AGI}_{it} + v_7 \text{OAIN}_{it}}$$

Equação (1)

Em que:

*Output*:

Vendas

*Input*:

CPV<sub>it</sub>: Custos dos produtos vendidos;

DVA<sub>it</sub>: Despesas de vendas e administrativas;

IMO<sub>it</sub>: Imobilizado;

LEO<sub>it</sub>: *Leasing* operacional;

P&D<sub>it</sub>: Despesas com pesquisa e desenvolvimento;

AGI<sub>it</sub>: Ágio adquirido;

OAIN<sub>it</sub>: Outros ativos intangíveis.

Ao encontrar a eficiência das empresas, o segundo passo necessário é identificar o resíduo com base na Equação 2.

$$EE_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{LN(AT)}_{it} + \alpha_2 \text{PM}_{it} + \alpha_3 \text{FCL}_{it} + \alpha_4 \text{LN(ID)}_{it} + \alpha_5 \text{CSN}_{it} + \alpha_6 \text{IVC}_{it} + \sum \text{efeito\_fixo\_setor}_t + \varepsilon_{it}$$

Equação (2)

Em que:

EE<sub>it</sub> = eficiência da empresa *i* no período *t*;

LN(AT)<sub>it</sub> = logaritmo natural do ativo total da empresa *i* no período *t*;

PM<sub>it</sub> = participação de mercado da empresa *i* no período *t*;

FCL<sub>it</sub> = fluxo de caixa livre da empresa *i* no período *t*;

LN(ID)<sub>it</sub> = logaritmo natural da idade da empresa;

CSN<sub>it</sub> = indicador de concentração do segmento de negócios da empresa *i* no período *t*;

IVC<sub>it</sub> = indicador de ajuste de variação cambial da empresa *i* no período *t*;

ε<sub>it</sub> = resíduo da equação (*proxy* para habilidade gerencial).

Os ativos totais são o valor contábil dos ativos. A participação de mercado é a porcentagem das vendas das empresas em relação às vendas totais de cada subsetor. O fluxo de caixa livre é o fluxo de caixa da operação menos as despesas de capital, onde se atribui uma variável *dummy*, sendo 1 se o fluxo de caixa livre for positivo e 0 caso contrário. Idade é o número de anos em que as empresas estão listadas na Bolsa de Valores B3. Concentração por segmento de negócios é o valor médio da concentração por segmento. O indicador de moeda estrangeira é uma variável *dummy* onde pontua 1 se a empresa reportar um valor diferente de zero para ajuste em moeda estrangeira e 0 caso contrário.

Por fim, o estudo adotou como variáveis de controle o tamanho, retorno sobre os ativos, *Big Four* e

endividamento. Empresas com maior ROA têm maiores incentivos para empreender atividades de planejamento tributário agressivo (Chen et al., 2010). E empresas com maior ativo total (maior TAM) tendem a evitar a elisão fiscal devido aos custos sociais, políticos e econômicos envolvidos, assim o tamanho afeta negativamente a agressividade tributária (Zimmerman, 1983). A variável *dummy* BIG4 indica se a empresa foi auditada por uma das quatro maiores empresas de auditoria do mundo (Deloitte, Ernst & Young, KPMG e PricewaterhouseCoopers), o que sugere um maior monitoramento externo, o qual, limitaria a agressividade tributária. Ainda, pode-se pressupor uma relação positiva entre o endividamento e a agressividade tributária. Martinez e Martins (2016) já identificaram uma relação positiva entre endividamento e agressividade das organizações.

Devido à existência de *outliers*, que poderiam distorcer os resultados da pesquisa, as variáveis BTD, TRAV, Tamanho, ROA e Endividamento foram winsorizadas a 1%. Assim, foi operacionalizado os modelos da regressão linear OLS, com controle de ano e setor, conforme as equações 3 e 4:

$$BTDit = \beta_0 + \beta_1 HGit + \beta_2 TAMit + \beta_3 ROAit + \beta_4 BIG4it + \beta_5 ENDit + \sum \text{efeito\_fixo\_setor}_t + \sum \text{efeito\_fixo\_ano}_i + \varepsilon$$

Equação 3

$$TRAVit = \beta_0 + \beta_1 HGit + \beta_2 TAMit + \beta_3 ROAit + \beta_4 BIG4it + \beta_5 ENDit + \sum \text{efeito\_fixo\_setor}_t + \sum \text{efeito\_fixo\_ano}_i + \varepsilon$$

Equação 4

Em que:

BTDit = *Book-Tax Differences*;

TRAVit = *Tax Rate on Added Value*;

HGit = Habilidade Gerencial; TAMit = Tamanho;

ROAit = Retorno sobre os ativos;

BIG4it = Firma de Auditoria *Big Four*;

ENDit = Endividamento.

#### 4 Análise e Discussão dos Resultados

Esta seção destina-se à exposição e interpretação dos resultados obtidos. Inicialmente, são fornecidas as estatísticas descritivas das variáveis abordadas na pesquisa. Em seguida, é apresentada a matriz de correlação e os resultados das regressões, alinhados com os objetivos delineados no escopo da investigação. A Tabela 4 apresenta a estatística descritiva das variáveis dependentes (BTD e TRAV), variável independente de interesse (HG) e das variáveis de controle analisadas no estudo.

**Tabela 4**

*Estatística descritiva das variáveis da pesquisa*

Variáveis	Média	$\sigma$	Mínimo	Máximo
BTD	0,089	0,165	-0,400	1,049
TRAV	0,224	0,626	-10,894	1,314
HG	4,40e-10	0,149	-0,421	0,345
TAM	15,568	1,753	9,625	20,710
ROA	0,052	0,099	-0,376	0,573
END	0,633	0,322	0,092	3,323

**Legenda:**  $\sigma$ : desvio padrão. BTD: *book-tax differences*. TRAV: *tax rate on added value*. HG: habilidade gerencial. TAM: tamanho. ROA: retorno sobre o ativo. END: Endividamento.

Conforme evidenciado na Tabela 4, observa-se que a habilidade gerencial exibe um desvio padrão de 0,149, situando-se abaixo da média. A variável BTD demonstra uma média positiva de 0,089, indicando que, em média, as empresas apresentam lucro contábil maior do que o lucro tributável, o que pode indicar um comportamento tributariamente agressivo, enquanto a TRAV exibe uma média positiva de 0,224, confirmando tal fato, uma vez que que é menor do que a alíquota nominal combinada do IRPJ/CSLL (34%). A variável de HG apresentou média de 4,40e-10, com desvio padrão baixo, mínimo de -0,421e máximo de 0,345. Quanto às variáveis de controle, TAM, ROA, BIG4 e END, registram médias positivas de 15,568, 0,052, 0,821 e 0,633, respectivamente. Posteriormente, as Tabelas 5 e 6 apresentam, respectivamente, a matriz de correlação de *Pearson* no triângulo inferior e a matriz de correlação de *Spearman* no triângulo superior, para as amostras vinculadas à BTD e à TRAV, respectivamente.

A matriz de correlação dos dados revela que a variável BTD apresenta uma correlação positiva e estatisticamente significativa com a habilidade gerencial, enquanto o ROA demonstra uma correlação negativa e estatisticamente significativa com o endividamento, tanto no triângulo inferior quanto no superior. Além disso, é possível identificar uma correlação positiva e significativa entre a habilidade gerencial e o ROA,



e uma correlação negativa e significativa com a presença de empresas da categoria *Big Four*, igualmente nos dois triângulos. No entanto, essas correlações são consideradas fracas e significativas apenas ao nível de 5%.

**Tabela 5**

*Correlações de Pearson e Spearman para a amostra vinculada à variável BTD*

Variável	BTD	HG	TAM	ROA	BIG4	END
BTD	1,00	0,362*	-0,091	0,938*	0,044	-0,292*
HG	0,341*	1,00	-0,007	0,314*	-0,219*	0,017
TAM	-0,070	-0,002	1,00	-0,084	0,125*	0,336*
ROA	0,935*	0,316*	-0,026	1,00	0,046	-0,390*
BIG4	0,090	-0,206*	0,149*	0,093*	1,00	-0,016
END	-0,251*	0,081	0,055	-0,371*	-0,151*	1,00

Níveis de significância: \*  $p < 0,05$ . BTD: *book-tax differences*. HG: habilidade gerencial. TAM: tamanho. ROA: retorno sobre o ativo. BIG4: *Big Four*. END: Endividamento.

Os dados da matriz de correlação revelam que, em contraste com a tabela anterior, a variável TRAV apresenta uma correlação positiva e estatisticamente significativa apenas com a variável de habilidade gerencial no triângulo inferior. No triângulo superior, a TRAV exibe uma correlação positiva e significativa com a habilidade gerencial e o ROA. Adicionalmente, é notável uma correlação positiva e significativa entre a habilidade gerencial e o ROA, e uma correlação negativa e significativa com empresas da categoria *Big Four*, tanto no triângulo inferior quanto no superior, conforme evidenciado na Tabela 5.

As matrizes de correlação sugerem uma relação entre a habilidade gerencial e a agressividade tributária, corroborando a H1. Contudo, é importante salientar que esses resultados são preliminares e não devem ser considerados definitivos para estabelecer a relação entre as variáveis. Em termos gerais, os dados das Tabelas 5 e 6 indicam que não há uma correlação substancial entre as variáveis independentes analisadas, o que descarta possíveis problemas de multicolinearidade nos modelos de regressão subsequentes.

**Tabela 6**

*Correlação de Pearson e Spearman para a variável TRAV*

Variável	TRAV	HG	TAM	ROA	BIG4	END
TRAV	1,000	0,095*	-0,047	0,102*	-0,050	-0,059
HG	0,113*	1,000	-0,007	0,341*	-0,219*	0,017
TAM	-0,026	-0,002	1,000	-0,084	0,125*	0,336*
ROA	0,056	0,315*	-0,026	1,000	0,046	-0,390*
BIG4	-0,052	-0,206*	0,149*	0,093*	1,000	-0,016
END	0,062	0,081	0,055	-0,371*	-0,151*	1,000

Níveis de significância: \*  $p < 0,05$ . TRAV: *tax rate on added value*. HG: habilidade gerencial. TAM: tamanho. ROA: retorno sobre o ativo. BIG4: *Big Four*. END: Endividamento.

Os resultados da regressão para a amostra relacionada à variável BTD são apresentados na Tabela 7. É relevante destacar que foram conduzidos testes para verificar a presença de autocorrelação nos resíduos e de multicolinearidade entre as variáveis, os quais não indicaram problemas, conforme evidenciado pelos valores dos testes *Durbin-Watson* e dos VIF. Para estimar os coeficientes, foi adotada a regressão robusta com efeitos fixos de tempo e setor, devido à detecção de heterocedasticidade dos dados pelo *Teste de White*.

**Tabela 7**

*Resultado da regressão utilizando a BTD como proxy para a agressividade tributária*

Variáveis	Variável dependente: BTD		
	Coefficiente	Estatística t.	VIF
Constante	0,005	0,866	-
Habilidade Gerencial (HG)	0,040	0,043**	1,27
Tamanho	-0,005	0,027**	1,34
ROA – Retorno sobre o ativo	1,593	0,000***	1,55
<i>Big Four</i>	0,012	0,144	1,30
Endividamento	0,057	0,000***	1,28
Significância do modelo		0,000***	
R <sup>2</sup>		89,470	
Controle de tempo e setor		Sim	
DW		2,051	
N		455	

Legenda: BTD: *Book-Tax Differences*. Níveis de significância: \*\*  $p < 0,05$ ; \*\*\*  $p < 0,01$ .

Os resultados revelam que o modelo baseado na BTD demonstra uma significância global adequada ( $p$ -valor = 0,000) e um alto poder explicativo, evidenciado pelo R<sup>2</sup> de 89,47%. Apesar dos resultados da

regressão, expressos pelo coeficiente de determinação ( $R^2$ ), demonstrarem um nível satisfatório de explicação considerando as variáveis escolhidas, é importante ressaltar que o poder explicativo observado pode ser atribuído à omissão de variáveis como Tempo de Capital Aberto; *Market-to-Book*; Intangível; Imobilizado; Despesas de Pesquisa e Desenvolvimento, em que se sugere o aprofundamento em estudos futuros desde que não gere problemas de multicolinearidade. A estatística de *Durbin-Watson*, ligeiramente superior a 2, indica a ausência de autocorrelação nos resíduos. A análise foi realizada com controle de setor e ano, foram identificados que todos os setores apresentaram significância no modelo utilizando a variável BTM (variando entre 0,000 e 0,026). Esses resultados indicam que o setor desempenha um papel influente no nível de agressividade tributária das empresas.

A análise da Tabela 7 revela um coeficiente positivo e significativo para a variável HG (0,040), indicando uma relação positiva entre habilidade gerencial e agressividade tributária, corroborando a H1 e confirmando que a habilidade gerencial está relacionada a agressividade tributária das empresas brasileiras, neste caso, aumentando-a. O coeficiente da variável ROA também é positivo e significativo (1,593), sugerindo que um maior retorno sobre o ativo está relacionado a uma maior agressividade tributária. Além disso, a variável de endividamento apresenta um coeficiente positivo e significativo (0,057), indicando que organizações mais agressivas têm maior propensão a recorrer a recursos de terceiros para financiamento. Por outro lado, o coeficiente para a variável tamanho é negativo e significativo (-0,005), sugerindo que empresas maiores tendem a apresentar menor agressividade tributária.

Os achados desta pesquisa estão em consonância com a literatura, destacando que a habilidade gerencial está positivamente correlacionada com as diferenças entre livro e impostos (BTM), como evidenciado em estudos anteriores (Dyreg et al., 2010; Wu et al., 2012; Armstrong et al., 2015; Koester et al., 2017; Tang et al., 2017; Lee & Yoon, 2020; Saragih & Hendrawan, 2021). O resultado positivo e significativo entre BTM e habilidade gerencial sugere que a habilidade gerencial desempenha um papel crucial na determinação das práticas de elisão fiscal, comprovando que uma maior capacidade gerencial está relacionada a uma maior elisão fiscal. Estudos como o de Lee & Yoon (2020) corroboram essas descobertas, demonstrando que os gestores desempenham um papel crucial no planejamento tributário das organizações, estando intimamente ligados às práticas de elisão fiscal.

Gerentes mais capacitados estão associados a uma maior elisão fiscal devido à sua profunda compreensão do negócio, do ambiente empresarial e das oportunidades disponíveis, permitindo-lhes conduzir estratégias de elisão fiscal de forma mais eficaz (Koester et al., 2017). Assim, os resultados deste estudo estão em conformidade com a visão tradicional sobre a elisão fiscal e a habilidade gerencial, na qual gestores mais habilidosos possuem maior capacidade para aumentar o valor da empresa utilizando recursos limitados de forma eficiente em todas as operações, inclusive através da agressividade tributária (Demerjian et al., 2012).

De acordo com a Teoria da Agência, os principais têm propensão a remunerar mais os agentes para maximizar seus objetivos, especialmente visando à lucratividade. Uma estratégia adotada pelo agente para atender a esses objetivos, mesmo que em desacordo com os preceitos legais, é a elisão fiscal, uma vez que a redução de pagamentos tributários significa uma maior participação nos lucros para os acionistas. No entanto, a Teoria da Agência ainda demonstra limitações em sua capacidade de oferecer uma explicação abrangente para a elisão fiscal corporativa e habilidade gerencial. Os resultados desta variável contribuem para a literatura, demonstrando que gestores mais habilidosos não apenas possuem o potencial de otimizar a lucratividade das empresas, mas também têm a habilidade de controlar a elisão fiscal a um nível em que os riscos associados não ultrapassem os benefícios esperados.

No que concerne ao tamanho da empresa, observa-se que, para o contexto analisado, o resultado é negativo e significativo, indicando que empresas maiores tendem a ser menos agressivas em suas práticas tributárias. Esse achado é consistente com as descobertas de Zimmerman (1983), que sugerem que empresas com ativos totais mais elevados têm menor propensão à elisão fiscal devido aos custos sociais, políticos e econômicos associados. Além disso, empresas maiores possuem estruturas organizacionais mais complexas, hierarquias mais definidas e uma força de trabalho gerencial mais robusta (Brockman et al., 2016), o que geralmente resulta em uma menor agressividade tributária. Adicionalmente, quanto maior a empresa, mais sólida é a habilidade gerencial do gestor, assim como a sua remuneração (Gabaix & Landier, 2008), o que pode contribuir para uma menor agressividade tributária na organização.

Ademais, a partir de análises prévias, constata-se que há uma correlação positiva entre o desempenho organizacional, representado pelo Retorno sobre o Ativo (ROA), e a propensão das empresas a adotarem estratégias de planejamento tributário agressivo. Esta constatação é congruente com achados anteriores, tais como os estudos de Chen et al. (2010) e Saragih e Hendrawan (2021), os quais evidenciaram que empresas com maior ROA tendem a engajar-se em práticas mais agressivas de planejamento tributário.

Além disso, para a presente amostra, verifica-se que quanto mais endividada maior é a probabilidade de estas realizarem agressividade tributária. Este resultado é congruente com as descobertas de Martinez e Martins (2016), os quais apontaram que empresas mais endividadas tendem a adotar estratégias tributárias mais agressivas.

No contexto brasileiro, a agressividade tributária pode ser avaliada tanto pela BTM quanto pela TRAV, esta última mensurada com base em dados da DVA. Na sequência realiza-se análise acessória, de resultados

tendo a TRAV como variável dependente. Ressalte-se que, em relação a essa regressão, a interpretação dos sinais dos coeficientes deve ser feita de maneira invertida, uma vez que a variável mensura a agressividade tributária de maneira inversa, ou seja, quanto maior a TRAV, menor a agressividade tributária.

Os resultados da análise com a TRAV como variável dependente são apresentados na Tabela 8. Testes para detectar autocorrelação nos resíduos e multicolinearidade entre as variáveis não revelaram problemas, conforme indicado pelos valores do teste de *Durbin-Watson* e dos VIF. Para estimar os coeficientes, utilizou-se uma abordagem de regressão robusta com efeitos fixos de tempo e setor, dada a detecção de heterocedasticidade dos dados pelo *Teste de White*.

**Tabela 8**

*Resultado da regressão utilizando a TRAV como proxy para a agressividade tributária*

Variáveis	Variável dependente: TRAV		
	Coefficiente	Estatística t.	VIF
Constante	0,302	0,001	-
Habilidade Gerencial (HG)	0,135	0,017**	1,27
Tamanho	-0,016	0,007***	1,34
ROA – Retorno sobre o ativo	0,087	0,554	1,55
<i>Big Four</i>	0,039	0,098	1,30
Endividamento	0,035	0,228	1,28
Significância do modelo	0,000***		
R <sup>2</sup>	21,950		
Controle de tempo e setor	Sim		
DW	2,186		
N	455		

Legenda: TRAV: *tax rate on added value*. Níveis de significância: \*\* p<0,05; \*\*\* p<0,01.

Os achados revelam que o modelo fundamentado na TRAV também exibe uma significância global adequada (p-valor = 0,000), apresentando um coeficiente de determinação (R<sup>2</sup>) de 21,95%. Com a análise do R<sup>2</sup> deste modelo com a TRAV, corrobora-se que a análise principal deva ser com base nos resultados do modelo de BTD, pois o R<sup>2</sup> foi muito superior, sendo 89%. A análise foi realizada com controle de setor e ano, foram identificados que os setores de energia, indústrias, mercado imobiliário, tecnologia e serviços de utilidade pública mostraram significância no modelo utilizando a variável TRAV, (variando entre 0,000 e 0,015). Esses resultados indicam que o setor desempenha um papel influente no nível de agressividade tributária das empresas.

O coeficiente positivo e estatisticamente significativo atribuído à variável habilidade gerencial sugere uma relação inversa com a agressividade tributária, uma vez que uma TRAV mais alta está correlacionada a uma menor agressividade. Essa constatação confirma a H<sub>1</sub>, embora contradiga as expectativas derivadas da análise baseada na BTD, onde a habilidade gerencial é esperada para aumentar a agressividade tributária. Portanto, o presente estudo contribui para a literatura nacional, ao apresentar novas evidências que indicam a potencial capacidade da habilidade gerencial em mitigar a agressividade tributária, ao utilizar a métrica desenvolvida por (Martinez & Motta, 2020). Observa-se, portanto, que gerentes com maior habilidade são capazes de otimizar a produção por meio de uma alocação eficiente dos recursos limitados da empresa, sem recorrer a estratégias agressivas que acarretam custos reputacionais, conforme destacado por Baik et al. (2013), Demerjian et al. (2013) e Park (2013).

Por outro lado, o coeficiente relacionado à variável tamanho revelou-se negativo e estatisticamente significativo (-0,016), indicando que o tamanho da empresa está inversamente relacionado à TRAV. Assim, contrariando as expectativas da literatura examinada, empresas maiores tendem a adotar práticas mais agressivas de planejamento tributário, mesmo considerando os custos sociais, políticos e econômicos associados a tais estratégias. Destaca-se que os resultados obtidos para a variável TRAV diferem dos obtidos ao utilizar a métrica da BTD para mensurar a agressividade tributária. Essa contradição ressalta a importância das implicações decorrentes da escolha da métrica para analisar a agressividade tributária. A TRAV, especificamente, é uma métrica brasileira baseada na DVA para mensurar a agressividade tributária. A análise separada das duas métricas utilizadas para quantificar as variáveis que determinam a agressividade tributária das organizações revelou discrepâncias nos resultados, como sumarizado na Tabela 9.

Observa-se que a métrica TRAV demonstra relação apenas com duas variáveis (habilidade gerencial e tamanho); contudo, devido à abordagem metodológica adotada, essa relação se apresenta inversa, indicando que ambas as variáveis estão relacionadas à redução da agressividade tributária. Por outro lado, ao empregar a métrica BTD para avaliar a agressividade tributária, observa-se que a relação é estatisticamente significativa para um maior número de variáveis - habilidade gerencial, tamanho, ROA e endividamento - e que tais relações seguem a mesma direção.

Assim, em termos de contribuição acadêmica, ao utilizar a variável BTD, amplamente reconhecida e empregada internacionalmente, este estudo reforça descobertas prévias que também utilizaram métricas semelhantes, indicando que a habilidade gerencial pode, de fato, impulsionar comportamentos fiscais agressivos nas organizações (Dyreng et al., 2010; Wu et al., 2012; Armstrong et al., 2015; Koester et al., 2017;

Tang et al., 2017; Saragih & Hendrawan, 2021). No entanto, este estudo apresenta uma contribuição adicional ao evidenciar a divergência de resultados, tanto em termos da direção quanto da significância das relações, devido à métrica adotada para mensurar a variável dependente, o que suscita um maior interesse e a necessidade de uma compreensão mais aprofundada desse fenômeno.

**Tabela 9**

Resultado comparativo da regressão utilizando TRAV e BTM como proxy para a agressividade tributária

Variáveis	Variável dependente: TRAV			Variável dependente: BTM		
	Coefficiente	Estatística t.	VIF	Coefficiente	Estatística t.	VIF
Constante	0,302	0,001	-	0,005	0,866	-
Habilidade Gerencial (HG)	0,135	0,017**	1,27	0,040	0,043**	1,27
Tamanho	-0,016	0,007***	1,34	-0,005	0,027**	1,34
ROA – Retorno sobre o ativo	0,087	0,554	1,55	1,593	0,000***	1,55
Big Four	0,039	0,098	1,30	0,012	0,144	1,30
Endividamento	0,035	0,228	1,28	0,057	0,000***	1,28
Significância do modelo			0,000***			0,000***
R <sup>2</sup>			21,950			89,470
Controle de tempo e setor			Sim			Sim
DW			2,186			2,051
N			455			455

Legenda: Níveis de significância: \*\* p<0,05; \*\*\* p<0,01.

A discrepância nos resultados entre as variáveis TRAV e BTM pode ser atribuída a diferenças conceituais e operacionais entre essas métricas. A BTM mensura a diferença entre o lucro contábil e o lucro tributável, refletindo variações entre os métodos contábeis e fiscais de apuração de resultados. Por outro lado, a TRAV representa a variação na taxa efetiva de imposto, considerando a diferença entre os encargos fiscais efetivamente pagos e o lucro tributável (Martinez & Motta, 2020).

Além disso, a BTM captura a agressividade tributária de impostos sobre o lucro com base na demonstração de resultados, enquanto a TRAV captura não apenas os tributos sobre o lucro, mas também outros tributos federais, a exemplo de impostos sobre faturamento e contribuição previdenciária, e tributos estaduais e municipais, em que devem ser valores devidos ou já recolhidos.

Essas diferenças metodológicas podem levar a resultados contrastantes, pois a BTM se concentra na discrepância entre a contabilidade e os resultados tributáveis, enquanto a TRAV analisa a variação real nas taxas de imposto efetivas. Portanto, enquanto a BTM pode capturar distorções contábeis que não refletem necessariamente a realidade fiscal das empresas, a TRAV pode fornecer uma visão mais direta das práticas tributárias das organizações. Assim, a pesquisa oferece uma contribuição significativa para a literatura nacional ao apresentar novas evidências que sugerem a capacidade potencial da habilidade gerencial em mitigar a agressividade tributária, especialmente ao utilizar a métrica desenvolvida por Martinez & Motta (2020), destacando a importância de considerar diferentes abordagens metodológicas na análise desse fenômeno complexo.

## 5 Conclusão

Este estudo teve como objetivo analisar a relação entre habilidade gerencial e agressividade tributária de empresas brasileiras, contribuindo para a literatura sobre os determinantes da postura fiscal e da competência gerencial. Ao adotar a métrica BTM como *proxy* de análise, devido ao poder de explicação do modelo de 89%, e em conformidade com os padrões estabelecidos pela literatura internacional, observa-se que gestores com maior habilidade são capazes de adquirir e utilizar informações de forma mais relevante para a tomada de decisões empresariais. Nesse contexto, a habilidade gerencial apresenta uma relação positiva com a agressividade fiscal das organizações. Portanto, sustenta-se a H1 de que a habilidade gerencial está relacionada à agressividade tributária, indicando uma relação positiva entre essas variáveis. Os gestores desempenham um papel estratégico na formulação de decisões organizacionais, incluindo aquelas relacionadas às práticas fiscais. Esta análise empírica se alinha com a literatura existente, que sugere que a habilidade gerencial tende a aumentar a agressividade tributária das organizações, assim como a relação observada entre um maior Retorno sobre o Ativo (ROA) e uma maior propensão à agressividade fiscal.

Em relação aos resultados obtidos com a métrica BTM, observa-se uma consistência com estudos anteriores, indicando que empresas com maior nível de endividamento tendem a adotar práticas tributárias mais agressivas, enquanto o tamanho da empresa apresenta uma relação negativa com a agressividade. Especificamente, empresas de maior porte tendem a se envolver menos em estratégias de elisão fiscal. Esta constatação sugere que os custos sociais, políticos e econômicos relacionados a tais práticas tributárias desempenham um papel significativo nas decisões organizacionais, sendo que o aumento do porte empresarial pode acarretar maiores custos, influenciando assim as políticas fiscais adotadas. Os resultados desta variável ainda contribuem para a literatura da Teoria da Agência, demonstrando que gestores mais habilidosos não apenas possuem o potencial de otimizar a lucratividade das empresas, mas também têm a

habilidade de controlar a elisão fiscal a um nível em que os riscos associados não ultrapassem os benefícios esperados.

Ademais, alguns autores argumentam que o aumento do porte empresarial está correlacionado com uma maior habilidade gerencial e, conseqüentemente, com uma remuneração mais substancial para os gestores (Gabaix & Landier, 2008), o que poderia reduzir a necessidade de buscar melhorias de desempenho por meio de estratégias agressivas em matéria tributária. No entanto, ao analisar os resultados da regressão que utiliza a variável TRAV como métrica de agressividade, os resultados apresentam uma direção oposta: a habilidade gerencial está relacionada a uma redução da agressividade fiscal, enquanto o tamanho da empresa está relacionado a um aumento dessa agressividade. Embora pesquisas anteriores tenham obtido resultados semelhantes, esta análise contraria os achados observados quando se utiliza a métrica BTS. Esta contradição não apenas se manifesta na direção das relações, mas também na falta de relação entre a TRAV e variáveis como endividamento e ROA.

Portanto, embora parte da literatura apresente convergência com as relações evidenciadas pela métrica TRAV, conforme discutido anteriormente, os resultados para a amostra analisada surpreendem e evidenciam que a escolha da métrica para mensurar a agressividade tributária, seja TRAV ou BTS, tem implicações significativas nos resultados, sugerindo a necessidade de uma investigação mais aprofundada sobre o assunto.

Neste estudo, optou-se por destacar os resultados obtidos por meio da variável BTS, em virtude de sua amplitude e relevância, possibilitando comparações com estudos realizados em contextos internacionais. Esta escolha se deu, principalmente, pelas diferenças conceituais e operacionais entre a métrica BTS e TRAV. As diferenças metodológicas podem gerar resultados contrastantes, e pesquisas adicionais nesta área podem se beneficiar desses resultados para contribuir ainda mais com a literatura existente. Assim, a pesquisa possui contribuição no campo de agressividade tributária sobre o lucro, em decorrência da métrica BTS.

Notavelmente, evidencia-se uma relação significativa entre a habilidade gerencial do gestor e o nível de agressividade tributária adotado pela empresa. Esta habilidade é considerada uma ferramenta estratégica para impulsionar o desempenho organizacional, dentro dos limites legais, uma vez que a agressividade tributária é uma forma de elisão fiscal. Assim, ao apresentar evidências substanciais de empresas brasileiras, especialmente aquelas sujeitas a elevadas cargas tributárias, este estudo contribui para o corpo de conhecimento nacional e internacional, alinhando-se com pesquisas anteriores que indicam uma relação entre habilidade gerencial e práticas de agressividade tributária. Sugere-se que, em ambientes com carga tributária elevada, gestores habilidosos são mais propensos a adotar estratégias de elisão fiscal sobre o lucro, como a agressividade tributária, especialmente em empresas de menor porte.

Apesar do rigor metodológico empregado, a pesquisa apresenta algumas limitações. Uma delas está relacionada às restrições da interpretação dos resultados obtidos neste estudo. As diferenças metodológicas da construção das variáveis TRAV e BTS podem ter contribuído para os resultados contrastantes encontrados. Destaca-se a importância de incorporar distintas abordagens metodológicas na análise deste fenômeno complexo, sugerindo, assim, a necessidade de pesquisas adicionais que explorem essas divergências. Ainda, a utilização de dados coletados durante o período da pandemia pode ter influenciado os resultados, dada a volatilidade experimentada pelas empresas nesse período.

Recomenda-se, portanto, investigar o impacto da habilidade gerencial em outras variáveis, como o desempenho empresarial, o ciclo de vida organizacional e a assimetria de custos, bem como examinar o papel dos contextos institucionais e outros fatores relacionados. Também, o erro mensurado pela equação de habilidade gerencial pode conter diversos outros elementos além dos constantes no modelo, podendo conter vieses de estimação, e conseqüentemente o estimador (beta) das equações (3) e (4) também poderão estar viesados, assim, recomenda-se em estudos futuros aprimorar esta equação desenvolvida por Demerjian et al. (2012) com o teste de outras variáveis, além das apresentadas pelos autores base. Além disso, sugere-se estudar a habilidade gerencial por meio de outras vertentes de estudo como qualitativo, e outras abordagens que inclusive possa auxiliar no desenvolvimento de outros modelos, além do utilizado na presente pesquisa.

A presente pesquisa não teve por objetivo analisar as especificações dos elementos estudados por setor, mas com o controle do segmento nas regressões, observou-se influência do setor na agressividade tributária, assim sugere-se que estudos futuros foquem na análise de um setor específico para explorar a relação entre habilidade gerencial e agressividade tributária. Essa abordagem permitirá uma compreensão mais detalhada do impacto das competências gerenciais dentro do contexto setorial, contribuindo para uma análise mais precisa e contextualizada.

## Referências

- Allen, A., Francis, B. B., Wu, Q., & Zhao, Y. (2016). Analyst coverage and corporate tax aggressiveness. *Journal of Banking and Finance*, 73, 84-98. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2016.09.004>
- Alm, J., Martinez-vazquez, J., & McClellan, C. (2014). Corruption and firm tax evasion. *International Center for Public Policy*, 124(1), 1-52. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2015.10.006>
- Armstrong, C. S., Blouin, J. L., Jagolinzer, A. D., & Larcker, D. F. (2015). Corporate governance, incentives,

- and tax avoidance. *Journal of Accounting and Economics*, 60(1), 1–17. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2015.02.003>
- Armstrong, C., Blouin, J., & Larcker, D. (2012). The incentives for tax planning. *Journal of Accounting and Economics*, 53(1–2), 391–411. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2011.04.001>
- Austin, C. R., & Wilson, R. J. (2017). An examination of reputational costs and tax avoidance: Evidence from firms with valuable consumer brands. *The Journal of the American Taxation Association*, 39(1), 67–93. <https://doi.org/10.2308/atax-51634>
- Baik, B., Choi, S., & Farber, D. B. (2020). Managerial ability and income smoothing. *Account Rev* 95(1), 22. <https://doi.org/10.2308/accr-52600>
- Baik, B., Chae, J., Choi, S., & Farber, D. B. (2013). Changes in operational efficiency and firm performance: a frontier analysis approach. *Contemporary Accounting Research*, 30(3), 996–1026. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1681748>
- Baik, B., Farber, D., & Lee, S. (2011). CEO ability and management earnings forecasts. *Contemporary Accounting Research*, 28(5), 1645–1668. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2011.01091.x>
- Bertrand, M., & Schoar, A. (2003). Managing with style: The effects of managers on firm policies. *The Quarterly Journal of Economics*, 118(4), 1169–1208. <https://doi.org/10.2139/ssrn.376880>
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2001). *Manajemen Keuangan*. Buku 1 ed. 8. Jakarta: Erlangga.
- Brockman, P., Lee, H. S. G., & Salas, J. M. (2016). Determinants of CEO compensation: Generalist-specialist versus insider-outsider attributes. *Journal of Corporate Finance*, 39, 53–77. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2016.04.007>
- Chen, C., Huang, H., Li, Y., & Stanfield, J. (2012). The effect of hedge fund activism on corporate tax avoidance. *The Accounting Review*, 87(5), 1493–1526. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1759994>
- 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. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2009.02.003>
- Chi, S., Huang, S. X., & Sanchez, J. (2017). CEO inside debt incentives and corporate tax sheltering. *Journal of Accounting Research*, 55(4), 837–876. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12169>
- Coff, R. W. (1999). When competitive advantage doesn't lead to performance: The resource-based view and stakeholder bargaining power. *Organization Science*, 10(2), 19–133. <https://doi.org/10.1287/orsc.10.2.119>
- Demerjian, P., Lev, B., & McVay, S. (2012). Quantifying managerial ability: A new measure and validation tests. *Managerial Science*, 58(7), 1229–1248. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1266974>
- Demerjian, P., Lev, B., & McVay, S. (2013). Managerial ability and earning quality. *The Accounting Review*, 88(2), 463–498. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1650309>
- Demerjian, P., Lewis-Western, M., & McVay, S. (2020). How does intentional earnings smoothing vary with managerial ability. *Journal of Accounting, Auditing, and Finance*, 35(2), 406–437. <https://doi.org/10.1177/0148558X17748405>
- Desai, M., & Dharmapala, D. (2006). Corporate tax avoidance and high-powered incentives. *Journal of Financial Economics*, 79(1), 145–179. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2005.02.002>
- Doukas, J. A., & Zhang, R. (2020). Corporate managerial ability, earnings smoothing, and acquisitions. *Journal of Corporate Finance*, 65, 101756. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2020.101756>
- Dyreg, S., Hanlon, M., & Maydew, E. (2010). The effects of executives on corporate tax avoidance. *The Accounting Review*, 85(4), 1163–1189. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1158060>
- Francis, B. B., Sun, X., & Wu, Q. (2013). *Managerial ability and tax avoidance*. Available at SSRN, 2348695. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2348695>
- Francis, B. B., Sun, X., Weng, C. H., & Wu, Q. (2022). Managerial ability and tax aggressiveness. *China Accounting and Finance Review*, 24(1), 53–75. <https://doi.org/10.1108/CAFR-02-2022-0002>
- Francis, B., Hasan, I., Wu, Q., & Meng, Y. (2014). Are female CFOs less tax aggressive? Evidence from tax aggressiveness. *The Journal of the American Taxation Association*, 36(2), 171–202. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2474543>
- Gabaix, X., & Landier, A. (2008). Why has CEO pay increased so much? *Quarterly Journal of Economics*, 123(1), 49–100. <https://doi.org/10.2139/ssrn.890829>
- Graham, J. R., Hanlon, M., Shevlin, T. J., & Shroff, N. (2014). Incentives for tax planning and avoidance: Evidence from the field. *The Accounting Review*, 89(3), 991–1023. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2148407>
- Haider, I., Singh, H., & Sultana, N. (2021). Managerial ability and accounting conservatism. *Journal of Contemporary Accounting and Economics*, 17(1), 100242. <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2020.100242>
- Hambrick, D. C. (2007). Upper echelons theory: An update. *Academy of management review*, 32(2), 334–343. <https://doi.org/10.5465/AMR.2007.24345254>
- Hambrick, D. C., & Mason, P. A. (1984). Upper echelons: The organization as a reflection of its top managers. *Academy of management review*, 9(2), 193–206. <https://doi.org/10.2307/258434>
- Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A review of tax research. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2–3), 127–178. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.002>
- 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(1–2), 126–141.

- <https://doi.org/10.2139/ssrn.975252>
- Hasan, I., Hoi, S., Wu, Q., & Zhang, H. (2017). Does social capital matter in corporate decisions? Evidence from corporate tax avoidance. *Journal of Accounting Research*, 55(3), 629-668. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12159>
- Huang, H., Sun, L., & Zhang, J. (2017). Environmental uncertainty and tax avoidance. *Advances in Taxation* 24, 83-124. <https://doi.org/10.1108/S1058-749720170000024002>
- Huang, X. S., & Sun, L. (2017). Managerial ability and real earnings management. *Advances in accounting*, 39, 91-104. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2017.08.003>
- Huseynov, F., & Klammer, B. K. (2012). Tax avoidance, tax management and corporate social responsibility. *Journal of Corporate Finance*, 18(4), 804-827. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2012.06.005>
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Khan, M., Srinivasan, S., & Tan, L. (2017). Institutional ownership and corporate tax avoidance: New evidence. *Accounting Review*, 92(2), 101-122. <https://doi.org/10.2308/accr-51529>
- Koester, A., Shevlin, T., & Wangerin, D. (2017). The role of managerial ability in corporate tax avoidance. *Management Science*, 63(10), 3285-3310. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2016.2510>
- Kor, Y. Y. (2003). Experience-based top management team competence and sustained growth. *Organization Science*, 14(6), 707-719. <https://doi.org/10.1287/orsc.14.6.707.24867>
- Lee, K., & Yoon, S. (2020). Managerial ability and tax planning: Trade-off between tax and nontax costs. *Sustainability*, 12(1), 370. <https://doi.org/10.3390/su12010370>
- Martinez, A. L. (2017). Agressividade Tributária: Um Survey da Literatura. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, 11(0), 106-124. <https://doi.org/10.17524/repec.v11i0.1724>
- Martinez, A. L., & Ramalho, V. P. (2017). Agressividade tributária e sustentabilidade empresarial no Brasil. *Revista Catarinense da Ciência Contábil*, 16(49). <https://doi.org/10.16930/rccc.v16n49.2366>
- Martinez, A. L., Lessa, R. C., & Moraes, A. D. J. (2014). Remuneração dos auditores perante a agressividade tributária e governança corporativa no Brasil. *Revista Contabilidade e Controladoria*, 6(3), 8-18. <https://doi.org/10.5380/rcc.v6i3.34593>
- Martinez, A. L., & Martins, V. A. M. (2016). Alavancagem financeira e agressividade fiscal no Brasil. *Revista de Contabilidade da UFBA*, 10(3), 4-22. <https://doi.org/10.9771/rc-ufba.v10i3.18383>
- Martinez, A. L., & Motta, F. P. (2020). Tax aggressiveness of government-controlled corporations in Brazil. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 17(43), 136-148. <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2020v17n43p136>
- Marzuki, M. M., & Al-Amin, M. S. M. (2021). The effect of audit fees, audit quality and board ownership on tax aggressiveness: evidence from Thailand. *Asian Review of Accounting*, 29(5), 617-636. <https://doi.org/10.1108/ARA-11-2020-0179>
- McGuire, S. T., Wang, D., & Ryan, J. W. (2014). Dual class ownership and tax avoidance. *The Accounting Review*, 89(4), 1478-1516. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1761994>
- Moura, G. D., Fank, D. R. B., Mazzioni, S., Angonese, R., & Silva, G. (2019). Habilidade Gerencial E Perdas Do Valor Recuperável Do Goodwill. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, 13(2). <https://doi.org/10.17524/repec.v13i2.2002>
- Nascimento, A. M., & Reginato, L. (2008). Divulgação da informação contábil, governança corporativa e controle organizacional: uma relação necessária. *Revista Universo Contábil*, 4(2), 25-47.
- Park, J. H. (2013). Managerial ability and SG&A cost behavior. *Seoul National University*.
- Park, J., Ko, C. Y., Jung, H., & Lee, Y. S. (2016). Managerial ability and tax avoidance: evidence from Korea. *AsiaPacific Journal of Accounting and Economics*, 23(4), 449-477. <https://doi.org/10.1080/16081625.2015.1017590>
- Ramalho, G. C., & Martinez, A. L. (2014). Empresas familiares brasileiras e a agressividade fiscal. *XIV Congresso Controladoria e Contabilidade USP*, 1-12.
- Robinson, J. R., Sikes, S. A., & Weaver, C. D. (2010). Performance measurement of corporate tax departments. *Accounting Review*, 85(3), 1035-1064. <https://doi.org/10.2308/accr.2010.85.3.1035>
- Rose, N., & Shepard, L. (1997). Firm diversification and CEO compensation: Managerial ability or executive entrenchment. *The RAND Journal of Economics*, 28(3), 489-514. <https://doi.org/10.2307/2556026>
- Santos, J. G. C. dos, Calíope, T. S., & Coelho, A. C. (2015). Teorias da firma como fundamento para formulação de teorias contábeis. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, 9(1), 101-116. <https://doi.org/10.17524/repec.v9i1.1182>
- Saragih, A. H., Raya, M. N., & Hendrawan, A. (2021). The Moderating Role of Firm Size on the Association between Managerial Ability and Tax Avoidance. *Jurnal ASET (Akuntansi Riset)*, 13(1). <https://doi.org/10.17509/jaset.v13i1.30783>
- Simamora, A. J. (2021). Firms performance, risk taking and managerial ability. *International Journal of Productivity and Performance Management*. <https://doi.org/10.1108/IJPPM-03-2021-0172>
- Sikka, P. (2010). Smoke and mirrors: Corporate social responsibility and tax avoidance. *Accounting Forum*, 34(3-4), 153-168. <https://doi.org/10.1016/j.accfor.2012.09.002>
- Tang, T., Mo, P. L. L., & Chan, K. H. (2017). Tax collector or tax avoider? An investigation of intergovernmental

- agency conflicts. *Accounting Review*, 92(2), 247–270. <https://doi.org/10.2308/accr-51526>
- Wu, L., Wang, Y., Luo, W., & Gillis, P. (2012). State ownership, tax status and size effect of effective tax rate in China. *Accounting and Business Research*, 42(2), 97–114. <https://doi.org/10.1080/00014788.2012.628208>
- Zimmerman, J. L. (1983) Taxes and firm size. *Journal of Accounting and Economics*, 5(1), 119-149. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(83\)90008-3](https://doi.org/10.1016/0165-4101(83)90008-3)

\* Uma versão preprint do artigo foi apresentada no IV International Conference in Management and Accounting – ICMA, 2022

## NOTAS

### AGRADECIMENTOS

Não se aplica

### CONTRIBUIÇÃO DE AUTORIA

Coleta de dados: T. C. Graupner, A. Silva, M. Z. Silva  
Análise de dados: T. C. Graupner, A. Silva, M. Z. Silva  
Discussão dos resultados: T. C. Graupner, A. Silva, M. Z. Silva  
Revisão e aprovação: T. C. Graupner, A. Silva, M. Z. Silva

### CONJUNTO DE DADOS DE PESQUISA

O conjunto de dados que dá suporte aos resultados deste estudo não está disponível publicamente.

### FINANCIAMENTO

O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código de Financiamento 001.

### CONSENTIMENTO DE USO DE IMAGEM

Não se aplica.

### APROVAÇÃO DE COMITÊ DE ÉTICA EM PESQUISA

Não se aplica.

### CONFLITO DE INTERESSES

Não se aplica.

### LICENÇA DE USO

Os Direitos Autorais para artigos publicados neste periódico são do autor, com direitos de primeira publicação para a Revista. Em virtude de aparecerem nesta Revista de acesso público, os artigos são de uso gratuito, com atribuições próprias, em aplicações educacionais, de exercício profissional e para gestão pública. A Revista adotou a licença [Creative Commons Atribuição 4.0 Internacional - CC BY NC ND](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/). Esta licença permite acessar, baixar (download), copiar, imprimir, compartilhar, reutilizar e distribuir os artigos desde que com a citação da fonte, atribuindo os devidos créditos de autoria. Nesses casos, nenhuma permissão é necessária por parte dos autores ou dos editores. Autores têm autorização para assumir contratos adicionais separadamente, para distribuição não-exclusiva da versão do trabalho publicada nesta revista (ex.: publicar em repositório institucional ou um capítulo de livro).

### PUBLISHER

Universidade Federal de Santa Catarina. Curso de Ciências Contábeis e Programa de Pós-graduação em Contabilidade. Publicação no [Portal de Periódicos UFSC](https://portal.periodicos.ufsc.br/). As ideias expressadas neste artigo são de responsabilidade de seus autores, não representando, necessariamente, a opinião dos editores ou da universidade.

### EDITORES

José Alonso Borba, Denize Demarche Minatti Ferreira, Carlos Eduardo Facin Lavarda.

### HISTÓRICO

Recebido em: 05/06/2023 – Revisado por pares em: 08/05/2024 – Reformulado em: 15/08/2024 – Recomendado para publicação em: 23/09/2024 – Publicado em: 07/11/2024