

**FUNDAÇÃO ESCOLA DE COMÉRCIO ÁLVARES PENTEADO
FECAP**

CENTRO UNIVERSITÁRIO ÁLVARES PENTEADO

MESTRADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

FRANCISCO NORELLY RODRIGUES DE LIMA

**DIVULGAÇÃO DA RECEITA TRIBUTÁVEL E
AGRESSIVIDADE TRIBUTÁRIA NAS COMPANHIAS
ABERTAS BRASILEIRAS**

São Paulo

2025

FRANCISCO NORELLY RODRIGUES DE LIMA

**DIVULGAÇÃO DA RECEITA TRIBUTÁVEL E
AGRESSIVIDADE TRIBUTÁRIA NAS COMPANHIAS
ABERTAS BRASILEIRAS**

Dissertação apresentada ao Programa de Mestrado em Ciências Contábeis do Centro Universitário Álvares Penteado, como requisito para a obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Dr. Tiago Nascimento Borges Slavov

São Paulo

2025

FUNDAÇÃO ESCOLA DE COMÉRCIO ÁLVARES PENTEADO – FECAP

CENTRO UNIVERSITÁRIO ÁLVARES PENTEADO

Prof. Dr. Edison Simoni da Silva
Reitor

Prof. Dr. Ronaldo Fróes de Carvalho
Pró-reitor de Graduação

Prof. Dr. Alexandre Sanches Garcia
Pró-reitor de Pós-Graduação

FICHA CATALOGRÁFICA

L732d Lima, Francisco Norelly Rodrigues de
Divulgação da Receita Tributável e Agressividade Tributária nas Companhias Abertas Brasileiras / Francisco Norelly Rodrigues de Lima. - - São Paulo, 2025.
66 f.
Orientador: Prof. Dr. Tiago Nascimento Borges Slavov
Dissertação (mestrado) – Fundação de Escola de Comércio Álvares Penteado – FECAP – Centro Universitário Álvares Penteado – Programa de Mestrado em Ciências Contábeis.
1. Contabilidade Tributária – Brasil. 2. Contabilidade – Normas. 3. Divulgação de informações contábeis. 4. Balanço (Contabilidade).
CDD: 657.836

Bibliotecária responsável: Jucélia Sousa Oliveira, CRB-8/10603

FRANCISCO NORELLY RODRIGUES DE LIMA

**DIVULGAÇÃO DA RECEITA TRIBUTÁVEL E
AGRESSIVIDADE TRIBUTÁRIA NAS COMPANHIAS
ABERTAS BRASILEIRAS**

Dissertação apresentada ao Centro Universitário Álvares Penteado, como requisito para a obtenção do título de, Mestre em Ciências Contábeis.

COMISSÃO JULGADORA:

Prof^a Dr^a. Raquel Wille Sarquis
Universidade de São Paulo

Prof^a. Dr^a. Elionor Farah Jreige Weffort
Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado – FECAP

Prof. Dr. Tiago Nascimento Borges Slavov
Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado – FECAP
Professor Orientador – Presidente da Banca Examinadora

Agradecimentos

Antes de tudo, agradeço a Deus por todas as oportunidades que surgiram na minha vida até aqui. À minha avó, Leonor Lima, que sempre fez de tudo para que eu pudesse estudar, e ao meu avô, Aluizio Lima, que foi muito mais do que um avô—foi também uma figura paterna essencial na minha trajetória.

Sou imensamente grato às pessoas que me ajudaram quando cheguei a São Paulo, aos 19 anos. À Maria Lúcia, que sempre foi como uma mãe e madrinha para mim, me ensinando as lições da escola com carinho desde a infância. A todos que, durante o curso técnico, me indicaram para vagas em escritórios e me ajudaram a dar os primeiros passos na carreira. Um agradecimento especial à minha irmã de coração, Elisângela, que, em momentos difíceis nesta cidade, foi essencial, oferecendo apoio e orientação nas horas mais adversas.

Também agradeço ao meu sócio, Cleber Volpato, por compreender minha ausência em assuntos corporativos e apoiar minha dedicação ao mestrado.

Minha gratidão à Giovana Carrer, que tive o prazer de conhecer como professora no curso de pós-graduação em Controladoria pela FECAP e que, desde então, se tornou uma grande amiga. Em diversos momentos, foi uma incentivadora incansável, sempre reforçando a importância de seguir em frente e nunca desistir. Sua história se cruzou com a minha, e seu apoio fez toda a diferença.

Aos professores do mestrado, minha eterna gratidão, em especial à professora Dra. Elionor Farah Jreige Weffort. No início, fiquei nervoso, pois sabia que estava diante de uma das maiores pesquisadoras na área de *disclosure*. No entanto, sua didática e forma de transmitir conhecimento me trouxeram confiança e um novo olhar sobre o tema. Foi uma honra ser seu aluno. Nesse momento importante que é a construção da pesquisa, agradeço à professora Dra. Raquel Wille Sarquis, pelas sugestões dando um novo direcionamento à pesquisa, com sua experiência e olhar diferenciado sobre o tema, deu contribuições que fizeram toda a diferença.

Por fim, mas não menos importante, agradeço ao meu orientador, Prof. Dr. Tiago Nascimento Borges Slavov. Nestes quase nove meses de orientação, além de aprimorar minha pesquisa, construímos uma relação de amizade. Com sua visão aguçada e contribuições valiosas, ele foi fundamental para minha formação. Sou profundamente grato pela paciência, persistência e pelos caminhos que me foram indicados ao longo dessa jornada.

Lima, Francisco. 2025 *Divulgação da Receita Tributável e Agressividade Tributável nas Companhias Abertas Brasileiras*. Centro Universitário Álvares Penteado, Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado - FECAP, São Paulo, SP, Brasil.

Resumo

A transparência na divulgação de informações financeiras é um elemento essencial para mitigar a assimetria informacional entre as empresas e seus diversos *stakeholders*. Nesse contexto, a presente pesquisa investigou a relação entre a agressividade tributária e a divulgação obrigatória da Receita Tributável, analisando, à luz da Teoria da Divulgação e desenvolvimentos na área da divulgação tributária, em que medida a agressividade tributária influencia a divulgação das informações sobre os tributos sobre vendas nas empresas. Foram analisadas as informações das notas explicativas de 322 companhias abertas não financeiras brasileiras no período de 2021 a 2023. Para tal, foi adotado o método Cooke para mensuração do nível de divulgação da Receita Tributável em consonância com a exigência do item 112-A do CPC 47. Apesar da literatura indicar uma associação da agressividade tributária com o nível de divulgação sobre tributos, no caso das informações da Receita Tributável, não se verificou essa associação. Por meio de análises adicionais, observou-se que as empresas de auditoria e o isomorfismo setorial são as principais explicações para a variação nos níveis de divulgação. Como contribuição, o estudo propôs uma nova métrica de mensuração da agressividade tributária, o IVA. A variável, não explorada em estudos anteriores, é relevante para explorar os potenciais efeitos da Reforma Tributária no Brasil, ao estimar diferenças setoriais na alíquota de referência prevista na Lei Complementar 214 de 2025. Além disso, o estudo contribui para a literatura ao discutir questões como materialidade e nível de desagregação das informações contábeis, além do papel das “empresas-modelo” sugeridos pelas empresas de auditoria na preparação das demonstrações financeiras. Dessa forma, os achados desta pesquisa se tornam relevantes para reguladores, investidores e demais *stakeholders* interessados na qualidade das divulgações corporativas.

Palavras-Chave: Divulgação Obrigatória. CPC 47. Receita Tributável. IVA. Auditoria.

Abstract

Lima, Francisco. 2025 *Disclosure of taxable revenue and tax aggressiveness in Brazilian publicly traded companies* (Master's Dissertation). Álvares Penteado University Center, Álvares Penteado School of Commerce Foundation - FECAP, São Paulo, SP, Brazil.

Transparency in the *disclosure* of financial information is an essential element to mitigate information asymmetry between companies and their various *stakeholders*. In this context, this research investigated the relationship between tax aggressiveness and the mandatory *disclosure* of Taxable Income, analyzing, in light of the *Disclosure* Theory and developments in the area of tax *disclosure*, to what extent tax aggressiveness influences the *disclosure* of information on sales taxes in companies. The information from the explanatory notes of 322 Brazilian non-financial public companies was analyzed in the period from 2021 to 2023. To this end, the Cooke method was adopted to measure the level of *disclosure* of Taxable Income in line with the requirement of item 112-A of CPC 47. Although the literature indicates an association between tax aggressiveness and the level of *disclosure* of taxes, in the case of Taxable Income information, such an association was not verified. Through additional analyses, it was observed that audit firms and sectoral isomorphism are the main explanations for the variation in *disclosure* levels. As an unprecedented contribution to the literature on tax aggressiveness in Brazil, the study proposed a new metric for measuring tax aggressiveness. In addition, the metric found contributes to discussions on the potential effects of the Tax Reform in Brazil, by estimating sectoral differences in the reference rate provided for in Complementary Law 214 of 2025. In addition, the study contributes to the literature by discussing issues such as materiality and level of disaggregation of accounting information, in addition to the role of “model companies” suggested by audit firms in the preparation of financial statements. Thus, the findings of this research become relevant for regulators, investors and other *stakeholders* interested in the quality of corporate *disclosure*.

Keywords: Mandatory *Disclosure*. CPC 47. Taxable Income. VAT. Audit.

Lista de Figuras

Figura 1 – Divulgação da Marcopolo (2024)	28
Figura 2 – Divulgação Movida (2024)	29
Figura 3 – Divulgação da Pet Maguin (2022)	42

Lista de Tabelas

Tabela 1 - Checklist Divulgações	27
Tabela 2 - Análise dos Modelos de Notas Explicativas para a Reconciliação da Receita Tributável, conforme o CPC 47, de acordo com as Empresas de Auditoria	30
Tabela 3 - Composição Total da Amostra	32
Tabela 4 – Amostra por Setor e Listagem	33
Tabela 5 - Amostra por Nível de Divulgação	33
Tabela 6 - Amostra por Empresa de Auditoria	33
Tabela 7 - Variáveis do Estudo	36
Tabela 8 - Mínimos Quadrados Ordinários (MQO)	38
Tabela 9 - Fatores de Inflacionamento da Variância (VIF)	38
Tabela 10 - Breusch-Pagan para a heteroscedasticidade	39
Tabela 11 - Estatística Descritiva – Modelo Big4	40
Tabela 12 – Estatística Descritiva (Modelo AUDIT)	44
Tabela 13 – Regressões (Modelo Big4)	45
Tabela 14 - Regressão (MQP) Por Empresas de Auditoria	47

Lista de Abreviaturas e Siglas

BIG4	Big Four
BTD	Book-Tax Differences
CETR	Cash Effective Tax Rates
DISC	<i>Disclosure</i>
DTTL	Deloitte
ETR	Effective Tax Rate
EY	Ernst & Young Global Limited
IVA	Imposto de Valor Agregado
KPMG	KPMG
LIST	Listagem Bolsa de Valores
PWC	PricewaterhouseCoopers
SET	Setor
TAM	Tamanho da Empresa

Sumário

1 Introdução	9
1.1 Problema da pesquisa e objetivos.....	12
1.2 Relevância, justificativa e contribuições.....	13
2 Revisão Teórica e Desenvolvimento da Hipótese	15
2.1 Teoria da divulgação	15
<i>2.1.1 Divulgação obrigatória</i>	<i>17</i>
<i>2.1.2 Materialidade e desagregação das informações</i>	<i>18</i>
2.2 Divulgação tributária	20
<i>2.2.1 Divulgação da receita tributável.....</i>	<i>21</i>
2.3 Agressividade tributária	24
2.4 Desenvolvimento da hipótese	26
<i>2.4.1 Nível de divulgação da receita tributável</i>	<i>26</i>
<i>2.4.1.1 Pré-teste do checklist.....</i>	<i>28</i>
<i>2.4.2 Validade e confiabilidade</i>	<i>29</i>
<i>2.4.3 Materialidade da divulgação no Método Cooke</i>	<i>30</i>
3 Metodologia.....	32
3.1 Descrição da amostra	32
3.2 Variáveis do estudo.....	34
3.3 Modelo econométrico	37
4 Análise dos Resultados	40
4.1 Estatísticas descritivas.....	40
<i>4.1.1 Modelo 1 (Big4)</i>	<i>40</i>
<i>4.1.2 Modelo 2 - AUDIT.....</i>	<i>43</i>
4.2 Regressões.....	44
<i>4.2.1 Modelo 1 (Big4)</i>	<i>45</i>
<i>4.2.2 Modelo 2 (AUDIT).....</i>	<i>47</i>
4.3 Discussão da hipótese	48
5 Considerações Finais	51
Referências.....	53
Apêndice A - Modelos Relatórios das Empresas de Auditoria	65

1 Introdução

A completude e o detalhamento adequado na divulgação contábil obrigatória, conforme as Normas Internacionais de Contabilidade, são fundamentais para assegurar a qualidade das informações financeiras reportadas. A sua falta pode ter várias implicações negativas para as empresas e *stakeholders*, incluindo a perda de transparência (Hassan, Romilly, Giorgioni, & Power, 2009), impacto no valor da empresa (Krismiaji & Surifah, 2020) e problemas de comparabilidade entre empresas (Glaum, Schmidt, Street, & Vogel, 2013). O presente trabalho aborda a divulgação da Receita Tributável nas Notas Explicativas das companhias abertas no Brasil.

O Inciso I do Art. 187 da Lei 6.404 de 1976 estabelece a obrigatoriedade da divulgação, na Demonstração do Resultado do Exercício - DRE, dos seguintes elementos: a) receita bruta das vendas e serviços; b) deduções das vendas; c) abatimentos e d) impostos. Ainda, o § 1º do Art. 12 do Decreto Lei 1.598/77, alterado pela Lei 11.638/07, estabelece que a Receita Líquida será a Receita Bruta diminuída de: a) devoluções e vendas canceladas; b) descontos concedidos incondicionalmente; c) tributos sobre ela incidentes; e d) valores decorrentes do ajuste a valor presente, das operações vinculadas à receita bruta. Contudo, com a adoção da Lei 11.638 de 2007, as empresas passaram a observar as normas internacionais de contabilidade, no caso específico, a IAS 1 (CPC 26), que passou a exigir a divulgação da Receita Líquida na DRE.

A justificativa das Normas Internacionais de Contabilidade para a divulgação da Receita Líquida é que a informação fornece uma representação mais precisa dos ganhos reais da empresa com suas operações principais que a Receita Bruta. Ou seja, ao subtrair devoluções, abatimentos, descontos e impostos da receita bruta, a receita líquida oferece uma visão mais clara do desempenho financeiro da empresa (Kieso, Weygandt, Warfield, Wiecek, & McConomy, 2019). Contudo, alguns *stakeholders* poderiam ser prejudicados pela ausência da informação da Receita Bruta, como usuários interessados na base de incidência de tributos sobre as vendas.

Assim, conforme o Relatório da Audiência Pública do Comitê de Pronunciamentos Contábeis - CPC 30, para cumprir o requisito da divulgação da Receita Bruta para fins fiscais, o CPC incluiu na norma contábil sobre Receita vigente à época, o CPC 30, o item 8B, exigindo das companhias a evidenciação em nota explicativa da conciliação entre os valores registrados na DRE e os valores utilizados para finalidades fiscais. Tal exigência se manteve na norma CPC

47, vigente desde 2018, por meio do item 112-A, sendo esta uma das poucas diferenças dos Pronunciamentos adotados no Brasil com a norma internacional equivalente (IAS/IFRS).

A divulgação da receita tributável no Brasil, considerando a relevância específica de o país ter uma das maiores cargas tributárias sobre vendas no mundo (OCDE. 2024) oferece informações relevantes, por exemplo, para a fiscalização tributária no desempenho de suas atividades (Gelbcke, Santos, Iudícibus, & Martins, 2019):

É claro que tudo isso tem, no nosso caso brasileiro, forte vínculo com que existe no nosso país um número muito grande de tributos que incidem sobre as receitas, e, para cumprimento dessas normas tributárias, há que procurar formas que facilitem não só a contabilização, mas também toda a trilha de auditoria que a fiscalização dos tributos precisa ter. Não é à toa que o Brasil introduziu, no CPC 30 e de novo no CPC 47, uma disposição que não existe nas normas originais do IASB: a obrigação de que existam essas contas de “Faturamento”, de “Receita Bruta” e assemelhadas, mesmo que na Demonstração do Resultado se comece só a partir da Receita Líquida. E isso exatamente para poder a fiscalização tributária efetuar sua verificação. (Gelbcke et al., 2019, p. 1611).

Como evidência desta importância, destaca-se que o uso das informações contidas nas Notas Explicativas é enfatizado no Plano Anual de Fiscalização da Receita Federal do Brasil (Receita Federal do Brasil, 2019):

Fonte importante de informação, é prestada ao mercado por meio de Notas Explicativas das Demonstrações Contábeis das companhias de capital abertas, auditadas por empresas independentes. Decisões sobre investimentos e preços de ações, dentre outras, são influenciadas pela repercussão desse retrato para o mercado. Entretanto, há casos de total descompasso com o que se apresenta à sociedade e o que se presta de informação à RFB por meio das escriturações eletrônicas. (RFB, 2019, p. 48).

A divulgação detalhada da Receita Tributável e sua reconciliação com a Receita Líquida, conforme o IFRS, reflete um histórico significativo de harmonização entre as normas contábeis societárias brasileiras e as normas tributárias. Esse tema tem recebido crescente atenção em outros países nos últimos anos, especialmente sob a perspectiva da divulgação tributária (Muller, Spengel, & Weck et al., 2024). No Brasil, um exemplo marcante dessa convergência é a adoção das IFRS não somente para demonstrações financeiras consolidadas, mas também para as demonstrações individuais das empresas. Essa prática, pouco comum em

outros países, destaca-se devido ao impacto potencial sobre impostos e dividendos (Nakao & Gray, 2018).

A divulgação tributária, neste contexto, refere-se à divulgação detalhada das informações fiscais de uma empresa, incluindo os impostos recolhidos, as estratégias de planejamento tributário, as contingências tributárias e as políticas fiscais adotadas. Essa prática é exemplificada na norma IAS 12, que trata dos tributos sobre o lucro e exige reconciliações entre o resultado contábil e tributário. Além de promover a transparência, informações tributárias legitimam as operações da empresa perante a sociedade, contribuindo para melhorar a percepção dos investidores (Deegan, 2002; Hanlon e Heitzman, 2010). Ademais, tais divulgações demandam uma análise aprofundada das práticas fiscais da empresa, permitindo identificar oportunidades de planejamento tributário, como aproveitamento de créditos fiscais ou a otimização de impostos (Shackelford & Shevlin, 2001).

Uma maior transparência fiscal também está associada à mitigação de riscos e, conseqüentemente, a um custo de capital mais baixo. Isso sugere que os investidores valorizam empresas que divulgam informações tributárias de forma clara e completa. A qualidade dos relatórios financeiros contribui para a credibilidade da empresa, evidenciando seu comprometimento com a transparência e a boa governança corporativa (Lombardi & Laureano, 2021).

No âmbito da responsabilidade social corporativa, a literatura também destaca a divulgação tributária como um fator importante que pode impactar positivamente a reputação das empresas, especialmente no que diz respeito à percepção dos *stakeholders* e na construção da imagem pública, achados de Deegan (2002), evidenciam que a transparência fiscal fortalece a credibilidade das empresas e consolida sua posição no mercado. Este aspecto ganha ainda mais relevância no contexto brasileiro, onde, em meio à reforma tributária, a sociedade realiza um intenso escrutínio sobre os tributos sobre as vendas.

A reforma tributária visa unificar e simplificar o sistema fiscal nacional por meio da implementação do Imposto sobre Valor Agregado (IVA). Reconhecido internacionalmente por sua eficiência na arrecadação (Nunes & Delgado, 2024), o IVA demanda ajustes significativos nas leis fiscais, como a criação de novas alíquotas e a alteração da base de cálculo. Essas mudanças obrigam as empresas a readequar seus processos contábeis, especialmente no que se refere ao cálculo e à contabilização do crédito fiscal, gerando impactos diretos na elaboração das demonstrações financeiras (Saptono & Khozen, 2021).

Observa-se na literatura que a agressividade tributária, refletida pela carga tributária anormal divulgada pelas empresas, acaba por se tornar o principal determinante para a falta de completude e detalhamento da divulgação tributária (Langenmayr, 2017). A busca por minimizar os encargos fiscais muitas vezes leva as empresas a adotar práticas que, embora legítimas, podem resultar em divulgações menos transparentes e detalhadas, comprometendo a qualidade informacional dos relatórios financeiros. O presente estudo investiga, assim, como a agressividade tributária influencia diretamente a divulgação contábil obrigatória, destacando a necessidade de equilíbrio entre conformidade regulatória, eficiência tributária e compromisso com a governança corporativa.

1.1 Problema da pesquisa e objetivos

A presente pesquisa busca avaliar o impacto da agressividade tributária na divulgação obrigatória da receita tributável, investigando em que medida práticas fiscais influenciam a completude e o detalhamento das informações divulgadas nas notas explicativas de companhias abertas não financeiras brasileiras no período de 2021 a 2023. Assim, o problema de pesquisa pode ser enunciado da seguinte forma: **Qual é o efeito da agressividade tributária sobre a divulgação obrigatória da receita tributável pelas empresas?**

São objetivos específicos do presente trabalho:

- a) analisar a relação entre agressividade tributária e a divulgação das informações obrigatórias sobre a receita tributável divulgadas nas notas explicativas, com ênfase na conciliação entre a receita contábil e a receita tributável;
- b) comparar as práticas de divulgação tributária no contexto brasileiro a partir dos modelos divulgados pelas maiores empresas de auditoria, de modo a compreender se e como tais modelos impactam a divulgação das informações tributárias;
- c) examinar as diferenças entre as práticas de divulgação tributária entre empresas com distintos graus de agressividade tributária, avaliando se aquelas com estratégias mais agressivas restringem a quantidade e a qualidade das informações disponibilizadas ao público e aos órgãos reguladores;
- d) propor recomendações para o aprimoramento das normativas de divulgação tributária obrigatória, visando o equilíbrio entre a necessidade de transparência para *stakeholders* e a preservação das estratégias fiscais das empresas.

1.2 Relevância, justificativa e contribuições

A conciliação entre a receita líquida contábil e a receita tributável é uma informação obrigatória que pode ser apresentada nas notas explicativas de diferentes maneiras e níveis de detalhamento, tanto qualitativos quanto quantitativos. Considerando os objetivos propostos, o presente estudo busca contribuir ao aprofundar o entendimento sobre a relação entre a agressividade tributária das empresas e a divulgação obrigatória da receita tributável.

Em primeiro lugar, a pesquisa oferece uma contribuição metodológica, ao propor uma nova *proxy* de agressividade tributária fundamentada na análise dos impostos sobre vendas. Na literatura, as medidas mais utilizadas para medir a agressividade tributária baseiam-se em métricas dos impostos sobre o lucro, como ETR (Effective Tax Rate) e ETR Cash (Christensen Kenchington, & Laux, 2021; Kingsley & Okolie, 2024). No Brasil, alguns estudos propõem métricas baseadas nos tributos divulgados na DVA (Motta, 2015; Mamade, Brugni, Monte-Mor, & Beiruth, 2022), mas como nesta demonstração, os impostos sobre vendas e impostos não sobre a renda não são desagregados, a métrica também é influenciada pela tributação sobre a renda. Assim, não foram identificados estudos que analisaram especificamente a agressividade tributária sob a perspectiva dos impostos sobre a venda, calculados sobre a receita tributável, conferindo ineditismo à abordagem aqui adotada.

A necessidade de maior transparência na reconciliação entre o resultado contábil e o resultado fiscal, destacada por Mills e Plesko (2003), revela um desafio central: diferenças contábeis e fiscais podem distorcer a percepção dos lucros reais das empresas, impactando a interpretação dos usuários da informação sobre a potencial geração de caixa. Essas diferenças, decorrentes de regras divergentes de contabilização e tributação, são a ênfase de divulgação tributária, que, por sua vez, envolve custos reputacionais e riscos de exposição a fiscalizações mais rigorosas.

Em linha com esses achados, Tran (2015) demonstrou, no contexto australiano, que não somente diferenças contábeis, mas também estratégias de reconhecimento de receitas, influenciam a credibilidade de divulgação tributária. A recomendação do autor quanto à necessidade de reconciliação entre receita contábil e receita tributável, por exemplo, reforça a relevância do caso brasileiro, no qual tais exigências já estão presentes. Nosso estudo, ao investigar não somente os Impostos sobre o Lucro divulgados na DRE ou Impostos divulgados na Demonstração do Valor Adicionado (DVA), amplia o debate sobre a completude das informações fiscais.

Adicionalmente, Liu (2022) e Luo, Ma, Omer e Xie (2024) analisam as relações entre a agressividade tributária e o nível de informações divulgadas, sugerindo que empresas mais agressivas tendem a restringir dados quantitativos e qualitativos, a fim de evitar o escrutínio de autoridades e *stakeholders*. Mas a relação negativa entre agressividade tributária e divulgação não é consenso. A literatura também observa que empresas podem tentar mitigar os efeitos da agressividade tributária mediante um aumento no volume de divulgação relacionado a impostos. Estudos que evidenciam esse aumento no volume de divulgação (Hanlon, Kelley, & Shevlin, 2005), argumentam que empresas com práticas fiscais mais agressivas tendem a divulgar mais informações fiscais como uma forma de reduzir o risco de percepção negativa por parte dos investidores e reguladores. Essa estratégia pode ser interpretada como uma tentativa de legitimação, na qual a divulgação serve como um mecanismo de resposta às pressões institucionais por maior transparência.

Em síntese, o presente estudo posiciona-se em linha com a literatura que reconhece a complexidade e a relevância da divulgação tributária. Ao investigar a relação entre agressividade tributária e a divulgação obrigatória, o trabalho oferece:

- a) contribuição metodológica: a proposta de uma nova métrica de agressividade tributária baseada em impostos sobre vendas agrega valor à literatura, fornecendo novos caminhos para avaliar o planejamento tributário corporativo das empresas brasileiras;
- b) contribuição prática e normativa: os resultados apoiam formuladores de políticas contábeis e tributárias na elaboração de regulamentações mais adequadas, que incentivem a divulgação mais completa e harmonizem as necessidades de transparência dos *stakeholders* com a proteção das estratégias fiscais das empresas. considerando o cenário de reforma tributária no Brasil, com transição prevista em 2033, tais visões são especialmente oportunos, podendo servir de base para o aprimoramento das normas contábeis e fiscais;
- c) contribuição teórica e empírica: ao integrar as reflexões da teoria da divulgação e da literatura sobre agressividade tributária, a pesquisa aprofunda a compreensão de como práticas fiscais mais agressivas podem influenciar a transparência das informações obrigatórias;
- d) portanto, a relevância, justificativa e contribuições desta pesquisa situam-se na interseção entre a teoria e a prática, oferecendo uma perspectiva inovadora sobre a divulgação tributária e estimulando debates sobre transparência, equidade tributária e qualidade das informações contábeis.

2 Revisão Teórica e Desenvolvimento da Hipótese

2.1 Teoria da divulgação

A divulgação, entendida como o processo de comunicação de informações entre empresas e seus stakeholders, desempenha um papel central na redução da assimetria informacional. Essa assimetria surge quando gestores e demais partes interessadas não compartilham o mesmo nível de conhecimento sobre a situação e as perspectivas da companhia (Hope, 2003; Verrecchia, 2001). Nesse sentido, a análise da divulgação exige uma perspectiva multifacetada, considerando tanto os elementos internos à organização quanto as pressões externas exercidas por investidores, credores, reguladores e outros stakeholders.

A assimetria informacional caracteriza-se pela diferença de conhecimento entre gestores e stakeholders, resultando na possibilidade de conflitos de interesse e decisões subótimas (Akerlof, 1970; Healy & Palepu, 2001). Os gestores, ao deterem informações privilegiadas, podem, em determinadas situações, direcionar tais dados em benefício próprio, prejudicando a equidade informacional nos mercados. Para mitigar essa disparidade, a divulgação contábil emerge como uma ferramenta de nivelamento, proporcionando aos investidores um conjunto de informações suficientemente amplo para reduzir incertezas e, assim, ampliar a confiança no mercado (Leuz & Wysocki, 2008).

A transparência na divulgação de informações é fundamental para melhorar a qualidade das decisões tomadas pelos investidores, bem como para reforçar a integridade e a eficiência do mercado de capitais (Verrecchia, 2001). No entanto, o processo de divulgação não é isento de custos. Ao fornecer informações, as empresas precisam avaliar o equilíbrio entre o custo de coleta, processamento e divulgação de dados e o benefício de oferecer aos stakeholders uma visão mais clara de suas operações (Dantas, Zendersky, & Niyama, 2008; Stiglitz, 2000; Young & Guenther, 2003).

Verrecchia (2001) classifica as divulgações em três categorias, cada uma focada em aspectos específicos do processo:

- a) divulgação baseada em associação: examina o comportamento dos investidores diante das informações divulgadas, observando que forma os anúncios da empresa influenciam preços, volumes de negociação e outros fenômenos de mercado. Nessa abordagem, investiga-se a relação entre a divulgação e a reação dos investidores às mudanças informacionais (Verrecchia, 2001);

- b) divulgação baseada em julgamento (discricionária): analisa os motivos que levam as empresas a optarem por revelar ou ocultar informações. Nesse caso, o enfoque recai sobre o processo decisório dos gestores na seleção dos dados divulgados. Empresas que utilizam a divulgação para reduzir as incertezas dos investidores podem impulsionar o investimento e diminuir seu custo de capital (Verrecchia, 2001; Kim & Lim, 2018; Sukesti, Almasyhari, Jamil, & Marzuki, 2022);
- c) divulgação para reduzir a assimetria informacional: busca compreender como a transparência atenua o risco inerente às diferenças de informação entre gestores e stakeholders. Quanto mais confiáveis são as informações disponibilizadas, menos espaço existe para oportunismo, melhorando a credibilidade do mercado de capitais (Verrecchia, 2001).

Além da categorização quanto à natureza das informações, Verrecchia (2001) também distingue entre divulgação obrigatória e voluntária. As divulgações obrigatórias são aquelas impostas por normativas e regulamentos, garantindo um mínimo de transparência entre a empresa e seus investidores (Zaini, Samkin, Sharma, & Davey, 2018). Já as divulgações voluntárias surgem a partir da discricionariedade dos gestores, que podem escolher fornecer informações adicionais não exigidas legalmente.

A divulgação obrigatória desempenha um papel crucial na proteção do investidor, ao assegurar o acesso a informações financeiras e não financeiras relevantes, promove a alocação eficiente de recursos e contribui para o desenvolvimento de mercados mais sólidos (Leuz & Wysocki, 2016). Contudo, as exigências legais podem acarretar custos operacionais e demandar aprimoramentos nos sistemas de informação das empresas (Jensen & Meckling, 1976). Ademais, mesmo diante da obrigatoriedade, algumas companhias optam por revelar dados incompletamente ou menos detalhadamente, prejudicando a divulgação (Leuz & Wysocki, 2016).

Em suma, a Teoria da Divulgação oferece uma estrutura analítica para entender as motivações, os custos e os benefícios envolvidos no processo de divulgação de informações. Ao considerar as diversas pressões institucionais e de mercado, bem como as questões de assimetria informacional e julgamento gerencial, é possível compreender por que as empresas adotam estratégias diferenciadas de divulgação, impactando diretamente a utilidade das informações disponíveis aos stakeholders. Nesse cenário, a análise da reconciliação da receita tributável e dos impostos sobre vendas na divulgação obrigatória constitui um passo relevante

para aprofundar o entendimento sobre a transparência e a integridade dos relatos financeiros corporativos.

2.1.1 Divulgação obrigatória

A literatura sobre divulgação obrigatória indica que as empresas sofrem pressões provenientes de diversos agentes – sejam reguladores, investidores ou outros stakeholders – que moldam a prática de divulgação. Tais pressões, combinadas às normas de mercado, exigências legais e padrões contábeis, levam as companhias a revelarem informações específicas, muitas vezes independentemente de suas preferências internas. No contexto deste estudo, esta característica é especialmente pertinente, pois se alinha a influência de pressões institucionais sobre a divulgação evidenciada por Depoers e Jérôme (2020), que identificaram três tipos de isomorfismos (coercitivo, normativo e mimético) associados às práticas de divulgação tributário em empresas listadas na bolsa de Paris. Tais pressões institucionais se mostram pertinentes ao contexto brasileiro, caracterizado por forte regulação e intenso escrutínio tributário, especialmente no cenário de Reforma Tributária e podem moldar o nível de divulgação tributária.

O nível da divulgação, entendida como o grau de adequação das informações a um determinado objetivo, relaciona-se diretamente com o cumprimento dos requisitos de conformidade (Singhvi & Desai, 1971). Embora não haja um consenso quanto às características e padrões contábeis que asseguram alto nível, tampouco se pode afirmar que a simples adoção de padrões contábeis mais elevados resulte automaticamente em melhor divulgação (Daske & Gebhardt, 2006).

A Teoria da Agência auxilia na compreensão desse cenário ao destacar os conflitos de interesse entre gestores e proprietários. Ao delegar a administração a terceiros, cria-se assimetria informacional entre principal e agente (Jensen & Meckling, 1976). A divulgação de informações surge, então, como a principal ferramenta para mitigar esses desequilíbrios. Uma divulgação correta, clara e livre de erros não somente reduz o custo de agência, como também reforça a credibilidade da empresa, auxiliando os usuários a compreenderem os dados relevantes para suas decisões (Sukesti et al., 2022).

A quantidade de informações publicadas contribui para a redução da assimetria informacional. Uma divulgação detalhada, incluindo aspectos tributários, melhora a transparência e diminui a lacuna de conhecimento entre a companhia e seus stakeholders (Pour & Arabi, 2015). Ainda assim, a simples multiplicação de relatórios não garante qualidade. O

modo como as informações são apresentadas influencia a percepção de valor pelos investidores, tornando a forma da divulgação um elemento-chave na mensuração de sua qualidade (Wang & Claiborne, 2008).

O nível de divulgação obrigatória também é essencial para a tomada de decisão dos investidores. Para tanto, as informações devem ser relevantes, claras, neutras e livres de distorções. Esses critérios incluem a materialidade, entendida como a capacidade de influenciar a decisão dos usuários de maneira significativa (Singhvi & Desai, 1971).

2.1.2 Materialidade e desagregação das informações

A materialidade, conceito intrinsecamente ligado à relevância, assegura que as demonstrações financeiras forneçam informações úteis ao processo decisório dos usuários (Faux, 2012). Essencialmente, exige-se que sejam divulgados todos os elementos cuja omissão ou distorção possa influenciar significativamente o julgamento econômico dos usuários (Pinsker, Pitre, & Daigle, 2009). De acordo com IASB (2018), a materialidade refere-se à capacidade de um dado contábil alterar a decisão de um usuário qualificado, permeando desde a coleta inicial dos dados até sua divulgação final nas demonstrações financeiras (Cho, Hagerman, Nabar, & Patterson, 2003; Pinsker, Pitre, & Daigle, 2009; Tuttle, Coller, & Plumlee, 2022).

Luo et al. (2024) exemplificam a materialidade com o Regulamento S-X da SEC, especificamente na seção §210.4-08(h)(2), que dispensa a divulgação detalhada da reconciliação entre a despesa tributária reportada e o valor teórico calculado pela alíquota nominal quando diferenças individuais ou totais forem inferiores a 5%, exceto se relevantes para avaliar tendências dos lucros. No contexto brasileiro, entretanto, a ausência de critérios objetivos específicos de materialidade induz à discricionariedade das empresas quanto à divulgação das informações tributárias, afetando tanto a apresentação dos tributos sobre lucro (CPC 32) quanto da receita tributável (CPC 47), por exemplo.

No âmbito da auditoria, a materialidade funciona como critério delimitador do que é relevante para os usuários das demonstrações contábeis. Erros ou omissões abaixo deste limiar são considerados não significativos para influenciar a percepção sobre a posição financeira das empresas (Tuttle et al., 2002). Contudo, essa avaliação é essencialmente subjetiva, dependendo do julgamento profissional do auditor. É frequente haver divergências entre investidores, preparadores e auditores quanto ao nível adequado de materialidade; investidores geralmente adotam parâmetros mais rigorosos, enquanto preparadores e auditores tendem a aceitar níveis

mais elevados, ficando os auditores frequentemente em uma posição intermediária (Cho et al., 2003; Holstrum & Messier, 1982; Pinsker, Pitre, & Daigle, 2009).

A divulgação pública dos critérios adotados para a definição da materialidade também é controversa. Enquanto investidores defendem maior transparência para facilitar a compreensão e reduzir assimetrias informacionais, auditores argumentam que essa divulgação pode levar a interpretações equivocadas por parte do público não especializado (Gray, Turner, Coram, & Mock, 2011; Houghton, Jubb, & Kend, 2011). Os stakeholders, contudo, valorizam relatórios mais detalhados, acreditando que informações claras sobre os critérios de materialidade possam diminuir expectativas irreais e melhorar a comunicação entre as partes interessadas (Best, Buckby, & Tan, 2001; Mock et al., 2013). Um dos critérios que evidenciam a materialidade é o nível de agregação das informações contábeis.

A agregação e a desagregação de informações financeiras representam aspectos centrais das exigências da IFRS 18 (IASB, 2024), norma que objetiva melhorar a qualidade e a utilidade das demonstrações financeiras. Segundo essa norma, as entidades são orientadas a agrupar ou desagrupar itens com base na similaridade, ou diferenciação, de suas características econômicas. A intenção subjacente a esse princípio é assegurar que a apresentação das informações não obscureça ou distorça elementos materiais, permitindo assim uma compreensão clara e aprofundada por parte dos usuários externos, particularmente investidores e analistas financeiros. Ao enfatizar essas práticas, a IFRS 18 visa evitar a perda de informações relevantes e garantir a consistência das divulgações financeiras.

Adicionalmente, a IFRS 18 determina que a agregação ou desagregação não deve se restringir somente às demonstrações financeiras primárias, mas deve estender-se também às notas explicativas, promovendo coerência e clareza ao longo de toda a divulgação contábil. Esse requisito implica um rigor maior na decisão sobre como agrupar ou segregar as informações, especialmente quando itens individualmente insignificantes podem, em conjunto, tornar-se materiais e influenciar significativamente a interpretação das demonstrações financeiras. Dessa forma, ao regular explicitamente os critérios e práticas relacionados à agregação e desagregação, a IFRS 18 fortalece a capacidade das demonstrações financeiras de refletirem adequadamente a posição financeira e o desempenho das organizações, permitindo uma avaliação mais precisa e confiável pelos stakeholders.

Por exemplo, no contexto tributário, uma aplicação prática dessa norma pode ser observada na divulgação das receitas tributáveis nas notas explicativas. Ao aplicar a IFRS 18, uma empresa deve desagregar claramente suas receitas, distinguindo, por exemplo, entre receita

bruta, tributos sobre vendas, descontos concedidos e devoluções ou cancelamentos. Tal nível de desagregação assegura que investidores e analistas financeiros possam avaliar adequadamente o impacto tributário sobre o resultado operacional da entidade, evitando interpretações equivocadas decorrentes de informações agregadas excessivamente amplas. Assim, ao oferecer informações tributárias com o grau adequado de detalhamento exigido pela IFRS 18, as empresas garantem a transparência e a confiabilidade necessárias para decisões econômicas bem fundamentadas.

2.2 Divulgação tributária

A divulgação tributária consiste na divulgação detalhada das informações fiscais de uma empresa, incluindo os tributos recolhidos, as estratégias de planejamento adotadas e as políticas fiscais em vigor, essa prática vem se consolidando como um mecanismo fundamental para a legitimação das operações empresariais diante da sociedade, podendo ocorrer de forma obrigatória ou voluntária (Deegan, 2002; Mgamal & Ismail, 2015). A exigência por maior transparência nasce não somente de regulamentações governamentais — voltadas, sobretudo, para o combate à evasão fiscal —, mas também da crescente pressão de *stakeholders*, que esperam um comportamento mais ético e responsável por parte das corporações (Hines, 1988; Lombardi & Laureano, 2021).

Neste cenário, a divulgação tributária ganha relevância não apenas como obrigação normativa, mas como estratégia de gestão reputacional e de construção de confiança. Ao oferecer maior transparência sobre práticas fiscais, o *disclosure* contribui para a redução da assimetria informacional, fortalece a imagem corporativa e pode até mesmo gerar impactos positivos sobre o custo de capital (Bradbury & Scot, 2020; Dyreng, Hanlon, & Maydew, 2019). Ademais, a qualidade e extensão das informações divulgadas influenciam diretamente a percepção de valor por parte dos investidores e demais usuários da informação contábil (Wang & Claiborne, 2008).

A literatura também reconhece que a divulgação tributária promove a conformidade fiscal, desincentivando condutas abusivas e incentivando os governos a aperfeiçoarem seus sistemas de arrecadação (Konda, Patel, & Seegert, 2020; Oats & Tuck, 2019). Entretanto, seus efeitos não são exclusivamente positivos. Em alguns casos, a divulgação pode gerar reações adversas nos mercados, especialmente quando os dados fiscais são interpretados como sinal de risco futuro (Hoopes, Robinson, & Slemrod, 2017). Tal cenário pode levar empresas a

revisarem suas estratégias para minimizar exposição e reforçar o controle reputacional (Towery, 2016).

Além disso, A divulgação tributária desempenha um papel central na responsabilidade social corporativa. A transparência fiscal é vista como um indicador de compromisso ético e de respeito às obrigações sociais, impactando diretamente a reputação e o relacionamento da empresa com seus públicos estratégicos (Wilde & Wilson, 2019). Ao tornar visíveis os impactos fiscais e sociais de suas operações, as organizações demonstram alinhamento com princípios de sustentabilidade e boa governança.

Para mensurar a qualidade da divulgação tributária, utilizam-se índices que avaliam a profundidade e amplitude das informações divulgadas, além da observância de requisitos normativos. Outras métricas incluem a contagem dos itens obrigatórios apresentados e indicadores como a Effective Tax Rate (ETR), além da análise das políticas fiscais adotadas (Bilicka, Casi-Eberhard, Seregini, & Stage 2021; Mgamal & Ismail, 2015). No contexto da divulgação obrigatória, destacam-se as pressões institucionais — coercitivas, normativas e miméticas — que moldam os padrões de divulgação corporativa. Tais pressões, identificadas por Depoers e Jérôme (2020), revelam a influência de reguladores, práticas de mercado e comportamentos imitativos sobre as decisões de reporte, especialmente em ambientes fortemente regulados.

Neste ponto, a Teoria da Agência oferece uma lente útil para interpretar os efeitos da divulgação tributária. Ao delegar a administração a terceiros, acionistas enfrentam o risco de assimetria informacional. A divulgação, nesse contexto, é um instrumento para mitigar conflitos entre gestores e proprietários, reduzindo o custo de agência e aumentando a credibilidade das demonstrações (Jensen & Meckling, 1976; Sukesti et al., 2022). No entanto, a simples quantidade de informações não garante a efetividade do *disclosure*. A qualidade da apresentação, aliada à clareza e relevância das informações, é essencial para os usuários compreenderem adequadamente o conteúdo divulgado (Pour & Arabi, 2015).

2.2.1 Divulgação da receita tributável

A adoção das Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS) no Brasil, iniciada em 2007 com a Lei 11.638/2007, trouxe padronização, harmonização e maior comparabilidade às demonstrações financeiras. As normas internacionais, traduzidas e convertidas em pronunciamentos pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), incluem o CPC 47 (IFRS 15), que redefiniu o reconhecimento e a divulgação de receitas, com destaque à apresentação

dos tributos sobre vendas (item 112-A). A mudança introduzida pelo IFRS não se limita apenas às grandes companhias, mas também afeta médias, pequenas e microempresas, cuja classificação no Brasil é fortemente vinculada ao valor da receita bruta.

A preocupação do regulador contábil brasileiro com a manutenção da divulgação dos tributos sobre vendas é manifesta em diversos níveis. A norma NBC TG 1002, por exemplo, voltada para micro entidades com receita bruta de até R\$ 4,8 milhões ao ano, exige a apresentação da Receita Bruta na DRE e a discriminação dos impostos sobre vendas na própria demonstração. Semelhantemente, a NBC TG 1001, aplicável a pequenas empresas com faturamento de até R\$ 78 milhões anuais, solicita a divulgação da receita bruta e suas deduções em notas explicativas. Por outro lado, a NBC TG 1000, que abrange empresas com faturamento até R\$ 300 milhões, é omissa quanto à obrigatoriedade da divulgação da Receita Bruta, ao mesmo tempo, em que as companhias de grande porte – com receita bruta superior a R\$ 300 milhões e ativos acima de R\$ 240 milhões – devem adotar o conjunto completo de normas, incluindo o CPC 47. Assim, o porte da entidade, medido pela receita bruta, desempenha papel central na definição das políticas contábeis aplicáveis e reforça a importância da divulgação desse montante, tanto para fins contábeis quanto para fins fiscais.

Neste sentido, o CPC 47, em vigor no Brasil desde 1º de janeiro de 2018, introduziu um modelo único para o reconhecimento de receitas, estruturado em cinco etapas: identificação do contrato, reconhecimento das obrigações de desempenho, determinação do preço da transação, alocação do preço entre as obrigações e reconhecimento da receita à medida do cumprimento dessas obrigações. Com isso, a norma promoveu profundas alterações na forma de contabilizar e divulgar receitas, exigindo maior julgamento profissional e adaptação dos processos internos das empresas. A revisão dos controles internos, a necessidade de alinhamento às exigências de divulgação e a conciliação de critérios contábeis e fiscais tornaram a aplicação do CPC 47 desafiadora, porém, conforme destacado por Vieira e Machado (2024), contribuíram para aprimorar a qualidade e confiabilidade da informação contábil.

Dentre os desafios, a divergência entre critérios contábeis e fiscais é um tema recorrente no reconhecimento de receitas. Enquanto o CPC 47 determina o momento do reconhecimento com base na transferência de riscos e benefícios, a legislação fiscal, regulada pela Instrução Normativa RFB nº 1771/2017, costuma reconhecer a receita no momento da emissão do documento fiscal ou do recebimento dos valores. Essa diferença temporal gera descompassos entre o resultado contábil e o resultado fiscal, exigindo ajustes específicos na escrituração fiscal (Livro de Apuração do Lucro Real – LALUR) e a utilização de contas de “ajuste da receita

bruta” na escrituração contábil societária (Escrituração Contábil Digital – ECD). A necessidade de harmonizar critérios contábeis e fiscais, especialmente em casos complexos como modificações contratuais ou reavaliação de contraprestações variáveis, intensifica a complexidade do ambiente regulatório brasileiro. Ao mesmo tempo, evidencia a importância de uma divulgação mais detalhada, capaz de permitir ao usuário entender a origem das diferenças e seus impactos sobre o resultado.

O item 112-A do CPC 47, ao tratar diretamente da apresentação dos tributos sobre vendas, relaciona-se com a IN 1771/2007, demonstrando a convergência entre práticas contábeis e exigências fiscais. Neste contexto, estudos internacionais indicam que a desagregação mais detalhada das informações contábeis melhora a qualidade do julgamento dos usuários. Eberhartinger, Genest e Lee (2020), por exemplo, mostraram que o detalhamento das informações fiscais desafiou “valores âncoras” de usuários, induzindo-os a ajustar suas crenças prévias, tornar o julgamento mais preciso e reduzir a percepção de risco. Já pesquisas sobre a implantação do IFRS 15 em outros países, como Saptono e Khozen (2021) na Indonésia, evidenciam a complexidade tributária e o aumento dos custos de conformidade, situações que guardam semelhanças com a realidade brasileira.

A literatura também explora os fatores que influenciam o nível de divulgação das receitas. Características como tamanho da empresa, setor, governança corporativa e auditoria são frequentemente associadas a níveis mais elevados de conformidade com as exigências do IFRS 15 (Dias & Costa, 2024; Karim & Riya, 2022; Kobbi & Belguit, 2024;). De modo geral, quanto maior e mais complexa a companhia, maior o detalhamento exigido e praticado na divulgação, resultando em informações potencialmente mais úteis aos usuários.

Complementarmente, vale destacar as empresas brasileiras realizam a divulgação estruturada da Receita Bruta na Demonstração do Valor Adicionado (DVA), prevista no CPC 09 (R1). Entretanto, não se confunde a Receita Bruta divulgada entre a DVA e a Receita Bruta divulgada conforme o CPC 47, pois a primeira tem base “contábil” enquanto a segunda deve ter base “fiscal”. Além disso, os impostos divulgados na DVA agregam diversos tipos de tributos (sobre a renda, folha e patrimônio, entre outros), impedindo a análise específica dos tributos sobre vendas, reduzindo a clareza sobre a carga tributária incidente diretamente nas operações de venda.

2.3 Agressividade tributária

Na literatura de agressividade tributária não se existe um consenso sobre a definição, alguns estudos afirma que agressividade é qualquer comportamento que possa diminuir impostos de maneira efetiva (Dyrenge, Halon, & Maydew 2008; Hanlon & Heitzman, 2010; Wilde & Wilson 2019; Kim & Lim, 2017), para outros agressividade tributária é um fenômeno referido às estratégias empresariais desenvolvidas para reduzir intensamente o encargo tributário, ainda que nos limites legais, essas práticas se aproveitam de brechas e ambiguidades da legislação fiscal, posicionando-se em uma "zona cinzenta" entre a elisão e a evasão tributária (Hretsa, 2023).

Tal comportamento é distinto da evasão fiscal, que implica violação direta da. Na literatura, a agressividade tributária também é conceituada como a manipulação dos resultados tributáveis, independentemente da licitude dos métodos adotados (Chen, Chen, Cheng, & Shevkin 2010; Frank, Lynch, & Rego 2009). O grau de agressividade, nesse contexto, busca medir a extensão da redução dos tributos incidentes: quanto maior a agressividade, maior também o risco fiscal, especialmente na eventual extrapolação dos limites legais estabelecidos (Lietz, 2013).

Ainda assim, a definição precisa de evasão fiscal permanece objeto de debate acadêmico, o que dificulta estabelecer claramente o limite entre elisão (prática legal) e evasão (prática ilegal) (Halon & Heitzman 2010). A agressividade tributária é caracterizada pela "gestão para baixo da renda tributável", através de atividades de planejamento que visam explorar lacunas legais para minimizar a carga fiscal. Essa prática inclui, ainda, a utilização de novas regras para inovar nas estratégias de redução tributária (Dunbar, Higgins, Phillips, & Plesko 2012; Hretsa, 2023; Nepochatenko, Bechko, Bechko, & Ptashnyk, 2021).

Entre os fatores que causam a agressividade tributária destaca-se o objetivo empresarial de maximizar lucros, as características dos executivos que exercem uma influência direta nas práticas de agressividade (Prawira & Sandria, 2021), empresas maiores tem mais oportunidade para planejar estratégias tributárias mais agressivas (Harjito, Sari, & Yulianto., 2017; Prawira & Sandria, 2021). A fragilidade na governança corporativa também é um elemento importante, uma vez que a ausência de mecanismos de controle eficazes pode permitir práticas que ultrapassem os limites legalmente aceitáveis (Muhmad et al. 2025). Adicionalmente, a utilização de paraísos fiscais emerge como um instrumento recorrente para potencializar o fenômeno, contribuindo não apenas para a redução de tributos pagos, mas também para o

aumento do valor de mercado das empresas (Flamini, Vola, Songini, & Gnan, 2021; Hretsa, 2023; Molodykh, 2024; Nepochatenko et al., 2020).

As consequências da agressividade tributária são significativas tanto no âmbito fiscal quanto no social. A redução na arrecadação pública prejudica a capacidade dos governos de financiar políticas públicas, enquanto a prática por grandes corporações contribui para acentuar desigualdades fiscais e sociais. Além disso, empresas envolvidas em práticas excessivamente agressivas podem sofrer danos reputacionais consideráveis, afetando sua imagem pública perante investidores e a sociedade (Kesumaningrum 2020; Molodykh, 2024; Nepochatenko et al., 2021).

Para mensurar o grau de agressividade tributária, a literatura apresenta diversas métricas amplamente utilizadas. A Effective Tax Rate (ETR) é uma das mais tradicionais, representando a razão entre o imposto efetivamente pago e o lucro antes dos impostos (Chen et al., 2010; Dyreng, Halon, & Maydew 2008; Hanlon & Heitzman, 2010; Widati, Asiah, Kamela, & Hidayat, 2024). A taxa nominal dos impostos sobre o lucro no Brasil é de 34%.

Outra métrica relevante é a Cash Effective Tax Rate (Cash ETR ou CETR), que considera apenas os tributos efetivamente pagos no período corrente. Calculada pela razão entre o IRPJ e a CSLL pagos e o lucro antes dos impostos, a CETR oferece uma visão mais realista da carga tributária, capturando também estratégias de diferimento fiscal (Chen et al., 2010; Darmawan & Angelina, 2021; Hanlon & Heitzman, 2010; Schwab, Stomberg & Xia, 2021).

Adicionalmente, o Book-Tax Differences (BTD) é utilizado para avaliar discrepâncias entre o lucro contábil e o lucro tributável. O BTD, calculado a partir da relação entre o Lucro Antes do Imposto de Renda (LAIR) e o imposto corrente (IRPJ e CSLL), sinaliza práticas de gerenciamento de resultados e planejamento tributário (Ferreira, Martinez, Costa, & Passamani, 2012; Formigoni, Antunes, Paulo, & Pereira, 2012; Frank, Lynch, & Rego, 2009; Hanlon & Heitzman, 2010).

No contexto de divulgação, agressividade tributária não existe um consenso sobre empresa ser mais ou menos agressiva impacta no nível de divulgação, alguns estudos defendem que empresas com práticas mais agressivas tendem a divulgar mais para mitigar riscos de imagem e manter legitimidade perante os *stakeholders*, no entanto aumentar o nível de divulgação não altera o comportamento fiscal da empresa (Casi, Stage, & Seregini, 2019; Kesumaningrum, 2019; Zummo, McCredie, & Sadiq, 2017), enquanto a prática pode levar menos transparências para preservar estratégias tributárias (Balakrishnan, Blouin, & Guay 2019; Cahyaningsih, 2017). Contrariando expectativas, nem sempre altos níveis de *disclosure*

se associam a menor agressividade tributária. Em alguns contextos, empresas usam Responsabilidade Social Corporativa como "cortina de fumaça" para compensar práticas fiscais questionáveis (Metwally, 2020; Richardson & Lanis 2011)

Com o contexto da Reforma Tributária em curso no Brasil, o presente estudo propõe a utilização do Imposto sobre Valor Adicionado (IVA) como uma métrica alternativa e inovadora para análise da carga tributária. A adoção do IVA como proxy visa capturar práticas agressivas relacionadas a tributos indiretos, como aqueles incidentes sobre a receita tributável, ampliando a compreensão sobre o comportamento fiscal das empresas.

A metodologia proposta para mensuração via IVA é baseada na informação da receita tributável divulgada nas notas explicativas dos relatórios financeiros. Após a dedução dos impostos sobre vendas e demais abatimentos permitidos, calcula-se a Receita Líquida. Dessa forma, busca-se oferecer uma visão mais integrada dos efeitos diretos e indiretos da carga tributária nas empresas, em consonância com a evolução conceitual recente do tema (Dunbar et al., 2012; Hretsa, 2023; Nepochatenko et al., 2021; Muhmad et al. 2025).

2.4 Desenvolvimento da hipótese

Para mensurar a agressividade tributária, adotou-se como proxy o Imposto sobre o Valor Adicionado (IVA), calculado pela razão entre os tributos incidentes sobre a receita tributável (especificamente tributos sobre vendas, conforme evidenciado nas Notas Explicativas) e a Receita Líquida, extraída da DRE. Conceitualmente, é o modelo de tributação previsto na Lei Complementar 214 de 2025, para o IVA no Brasil. Ou seja, é a razão entre o imposto e a receita líquida (antes dos impostos).

Com base nisso, a seguinte hipótese é proposta:

H1: Empresas com maior agressividade tributária, medida pelo Imposto sobre o Valor Adicionado (IVA), apresentam maior nível de divulgação da Receita Tributável.

2.4.1 Nível de divulgação da receita tributável

Tsalavoutas, Tsoligkas e Evans (2020) apresentam uma revisão da literatura sobre o cumprimento dos requisitos de divulgação obrigatória das IFRS para o período pós-2005. Ao investigar os tipos de instrumentos utilizados para medir o nível de divulgação, observaram que os checklists de divulgação, nos quais as informações fornecidas nos relatórios anuais das empresas são pontuadas manualmente, são o instrumento mais comum para medir a divulgação das normas contábeis. Os checklists de divulgação podem ser: a) autoconstruídos; b)

desenvolvidos por empresas de auditoria ou c) utilizados por um estudo acadêmico anterior. No presente estudo, adotou-se o checklist autoconstruído, devido à ausência de estudos anteriores.

A Tabela 1 apresenta o checklist de itens analisados nas demonstrações financeiras das empresas objeto deste estudo. Conforme o item 112-A do CPC 47 e revisão da literatura, a desagregação da Receita Líquida para fins de divulgação tributária alcança: a receita bruta; os tributos sobre a receita; os descontos concedidos; as vendas canceladas e; o ajuste das receitas fiscais e contábeis, conforme preconizado pela Instrução Normativa 1771/2017. Essa análise permitiu identificar e analisar as práticas de divulgação sobre a receita tributável no Brasil.

Tabela 1

Checklist Divulgações

Item	Checklist	Pontuação
1	Divulga Receita Bruta.	1
2	Divulga Tributos Sobre Vendas (separado de Descontos e Vendas Canceladas)	1
3	Divulga Descontos Concedidos (separado de Tributos e Vendas Canceladas)	1
4	Divulga Vendas Canceladas (separado de Tributos e Descontos)	1
5	Divulga Tributos, Descontos e Vendas Canceladas (em uma única linha)	1
6	Divulga Ajuste da Receita Contábil x Receita Fiscal IN 1771/2017	1

Outro aspecto relevante da metodologia diz respeito à forma de cálculo das pontuações de conformidade, que pode variar significativamente entre os estudos. O método Cooke (1989) calcula a conformidade como a razão entre o número de itens efetivamente divulgados e o número máximo de itens passíveis de divulgação. Itens considerados não aplicáveis a uma determinada empresa são excluídos do denominador. Esse método é o mais aplicado em estudos sobre conformidade de divulgação obrigatória, segundo Tsalavoutas, Tsoligkas e Evans (2020). Conforme Tabela 1, o número máximo observável no presente trabalho é 6, e o mínimo, 1. Empresas que não divulgaram informação sobre a Receita Bruta foram excluídas da amostra.

Outro método identificado na literatura é o método *Cooke* ajustado (Lazar & Velte, 2018). Em vez de uma simples escolha binária, o *Cooke* ajustado é calculado com base na completude da divulgação, ou seja, no nível de detalhe fornecido. Ele considera se um item é total, parcialmente ou não é divulgado. Como trata a informação agregada, o método tende a ser mais subjetivo. No presente estudo, o método foi avaliado como teste de robustez.

O terceiro método identificado na literatura é o método de Conformidade Parcial (CP), relevante quando o índice é dividido em seções/categorias, por exemplo, por padrões ou tópicos. Neste caso, o pesquisador primeiro calcula a taxa de conformidade para cada norma/tópico separadamente, depois soma essas pontuações individuais e as divide pelo número total de normas/tópicos. Essa abordagem dá o mesmo peso a cada padrão/tópico e evita o amontoado

de menos itens, mas mais importantes, de divulgação por outros mais triviais, mas mais frequentes (a principal limitação associada ao método de Cooke, conforme (Mazzi, André, Dionysiou, & Tsalavoutas, 2017). Não é um método, desta forma, aplicável ao presente estudo.

O último método mais comum de pontuação é chamado de método "item a item", que examina o cumprimento de cada item exigido pela norma contábil separadamente. Embora essa abordagem não forneça uma pontuação de conformidade no nível da empresa ano, ela fornece insights sobre quais itens específicos as empresas em uma determinada amostra divulgam. Também não é aplicável no estudo, pois a análise está limitada a um único item (reconciliação da receita contábil e tributável).

2.4.1.1 Pré-teste do checklist

Para avaliar o checklist, foi realizado um pré-teste do estudo, onde foi escolhida uma empresa com menos nível de divulgação e outra com maior nível para comparabilidade, que corresponde a verificar uma pequena amostra de relatórios anuais. Posteriormente, os escores foram comparados com os achados. Se as diferenças fossem significativas, as áreas que resultaram em tais diferenças seriam discutidas e resolvidas antes da continuidade da codificação para os relatórios anuais restantes.

Conforme a Figura 1, observa-se a divulgação da Receita Tributável da empresa Marcopolo, referente ao exercício de 2023. A empresa apresentou a Receita Bruta (1 ponto) e os Tributos, Descontos e Vendas Canceladas agrupados em uma única linha (1 ponto). No entanto, não foram divulgados separadamente os Tributos sobre Vendas, os Descontos Concedidos, as Vendas Canceladas e o Ajuste da Receita Contábil em relação à Receita Fiscal, conforme previsto na Instrução Normativa nº 1.771/2017. Pelo método de Cooke, com base no checklist aplicado, a pontuação atribuída foi 2. Destaca-se, ainda, que a proporção do total das deduções em relação à receita líquida é de 13%, o que indica que esse valor não é imaterial.

Receita				
A conciliação das vendas brutas para a receita líquida é como segue:				
	Controladora		Consolidado	
	2023	2022	2023	2022
Vendas brutas de produtos e serviços	3.715.056	2.749.190	7.548.603	6.184.526
Impostos sobre vendas e devoluções	(490.919)	(353.635)	(865.385)	(768.908)
Receita líquida	3.224.137	2.395.555	6.683.218	5.415.618

Figura 1. Divulgação da Marcopolo (2024)

Na Figura 2, observa-se o exemplo da divulgação da empresa Movida em 2023, que recebeu a pontuação máxima de 4 (entre os 6 pontos possíveis). A empresa divulgou, segregadamente, a Receita Bruta (1 ponto), os Tributos sobre Vendas (1 ponto), Devoluções e Abatimentos (1 ponto), Descontos Concedidos (1 ponto). Pelo método de Cooke, conforme o checklist, a pontuação atribuída foi 4.

	Controladora		Consolidado	
	31/12/2023	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2022
		Reclassificado nota explicativa 2.13		Reclassificado nota explicativa 2.13
Receita de locação ⁽ⁱ⁾	-	-	3.116.641	2.851.896
Receita com gestão e terceirização de frota ⁽ⁱⁱ⁾	1.151.652	875.123	2.636.628	1.948.767
Receita com venda de ativos ⁽ⁱⁱ⁾	844.928	41.071	5.298.309	5.037.628
Receita bruta	1.996.580	916.194	11.051.578	9.838.291
(-) Deduções da receita				
Impostos incidentes sobre as receitas ⁽ⁱⁱⁱ⁾	(105.927)	(80.422)	(602.197)	(487.533)
Devoluções e abatimentos	(1.870)	(5.741)	(43.169)	(37.798)
Descontos concedidos	(7.586)	-	(64.197)	(12.841)
	(115.383)	(86.163)	(709.563)	(538.172)
Receita líquida total	1.881.197	830.031	10.342.015	9.300.119
Tempo de reconhecimento de receita				
Produtos transferidos em momento específico no tempo	844.928	41.071	5.230.939	5.037.628
Serviços transferidos ao longo do tempo	1.036.269	788.960	5.111.076	4.262.491
Receita líquida total	1.881.197	830.031	10.342.015	9.300.119

Figura 2. Divulgação Movida (2024)

Em suma, a análise realizada com base no método de Cooke demonstra as diferenças no nível de divulgação da Receita Tributável. No caso específico das empresas Marcopolo e Movida, a variação nos escores evidencia níveis diferentes de desagregação das informações, conforme as exigências do CPC 47, e mostra que as organizações adotam abordagens distintas na apresentação de suas informações fiscais e contábeis.

2.4.2 Validade e confiabilidade

O processo de pontuação para determinar o nível de divulgação envolve julgamento durante pelo menos duas etapas principais: ao desenvolver a lista de divulgação e ao pontuar as empresas. A primeira diz respeito à validade de conteúdo do instrumento de pesquisa, ou seja, a adequação do instrumento para medir o conceito de interesse (nível de divulgação). A segunda refere-se à confiabilidade do instrumento de pesquisa, ou seja, à capacidade de medir a adesão com precisão, estabilidade e consistência. No presente trabalho, o teste de validade envolve comparar o checklist proposto com os modelos de divulgação publicados pelas maiores empresas de auditoria (Big 4) no Brasil, disponíveis no Apêndice A do presente trabalho, e resumidos na Tabela 2.

Tabela 2

Análise dos Modelos de Notas Explicativas para a Reconciliação da Receita Tributável, conforme o CPC 47, conforme as Empresas de Auditoria

Auditoria	Desagregação da Receita Tributável	Deduções (Tributos, Descontos, Cancelamentos)	Receita Contábil vs Fiscal (CPC 47 / IN 1771/2017)	Observações
PwC	Baixa	Não desagrega descontos ou outras deduções	Ausência de informações sobre ajuste de receita	Divulgação pouco detalhada
EY	Parcial	Valores agregados em uma única linha	Segrega contábil e fiscal, mas sem detalhamento	Foco na estrutura, não nos detalhes
Deloitte	Alta	Informações separadas por tipo de dedução	Alinha-se claramente à IN 1771/2017	Maior nível de transparência
KPMG	Não disponível	Não disponível	Não disponível	Informação não localizada

Em síntese, o checklist proposto no presente estudo está aderente aos modelos publicados pelas maiores empresas de auditoria no Brasil. Contudo, é oportuno observar que, mesmo entre as empresas de auditoria, nota-se variação no nível de desagregação das informações sobre a receita, conforme item 112-A do CPC 47. Cabe destacar, também, que não se identificou a publicação da empresa modelo KPMG em 2024.

2.4.3 Materialidade da divulgação no Método Cooke

Uma limitação inerente ao nível de divulgação diz respeito ao julgamento subjetivo envolvido sobre se um requisito de divulgação não é cumprido por, ou não aplicável/relevante a, uma empresa específica. Isso ocorre independentemente do método de pontuação empregado. Para minimizar o risco de identificar um item como em não conformidade (0 pontos), quando, na verdade, não é aplicável, Cooke (1989) recomenda uma leitura completa do relatório anual antes da pontuação. Se uma empresa discute um tópico ou evento específico, pode-se presumir que os itens de divulgação relevantes na lista de verificação são aplicáveis. Por exemplo, se uma empresa não tem receita no período, não reportará o item reconciliação com a receita bruta, logo, não é um caso de não conformidade de divulgação.

Em alguns trabalhos, como Bepari, Rahman e Mollik (2014), que estudaram sobre a conformidade de divulgação do *goodwill*, a materialidade foi considerada, por exemplo, quando o *goodwill* reportado foi superior a cinco por cento dos ativos totais da empresa. No presente trabalho, um critério da definição da amostra foi que todas as empresas deveriam apresentar receita bruta no período. Ainda que a tributação sobre vendas das companhias possa variar significativamente entre atividades ou setores, considerando que alíquota de referência para o

IVA estimado pelo próprio governo brasileiro seja de 26,5% da receita líquida a premissa é que mesmo quando uma empresa usufrua incentivos fiscais relacionados dos tributos sobre vendas, por exemplo, a informação da tributação atribuída estará presente (mesmo que zero). Além disso, é da natureza das atividades empresariais, em geral, a concessão de descontos, o cancelamento das vendas ou, conforme o CPC 47 e IN 1771, o ajuste decorrente de receitas contábeis diferentes das receitas fiscais. Portanto, para as empresas com receita operacional (vendas e serviços, por exemplo), é esperado que a reconciliação seja material.

3 Metodologia

Este estudo adota uma abordagem quantitativa para examinar a relação entre a agressividade tributária e o nível da divulgação obrigatória da receita tributável em empresas não financeiras brasileiras, no período de 2021 a 2023. A escolha desse período de análise baseia-se na natureza qualitativa da divulgação e na necessidade de assegurar a confiabilidade e a relevância das informações avaliadas. A metodologia utilizada inclui a aplicação de modelos de regressão e a análise de estatísticas descritivas.

Este capítulo está estruturado para apresentar a caracterização da amostra, a descrição das variáveis, a especificação do modelo econométrico e análise de resultados das estatísticas descritivas e regressão nos dois modelos adotados (Big4 e não Big4).

3.1 Descrição da amostra

A população do estudo, conforme Tabela 3, é composta por 382 empresas listadas na bolsa de valores, cujos dados consolidados foram extraídos da base Economática. Da amostra, foram excluídas 36 empresas pertencentes ao setor de serviços financeiros, como seguradoras e bancos, conforme a prática adotada em estudos anteriores (Bar-Yosef, D'Augusta, & Prencipe, 2019; Beuselinck, Elfers, Gassen, & Pierk, 2021; Iatridis, 2008). Também foram excluídas 22 empresas que não apresentaram informações sobre receitas no período analisado e 2 empresas (Vale e CBA) que, apesar de divulgarem a receita líquida, não foi possível identificar, nas notas explicativas, o item obrigatório "Reconciliação da Receita Líquida". Dessa forma, a amostra final do estudo compreende 322 empresas não financeiras listadas na B3, analisadas nos anos de 2021 e 2023.

A ausência de uma informação obrigatória nos relatórios contábeis da Vale e CBA, observada durante a coleta dos dados, evidencia, por si só, a relevância do presente estudo. Tal omissão reforça a pertinência de se investigar a conformidade com os requisitos de divulgação tributária.

Tabela 3

Composição Total da Amostra

Composição da Amostra	Quantidade
População	382
Financeiras	-36
Sem Receitas	-22
Sem Divulgação	-2
Total	322

Para apoiar a descrição e a análise da amostra, a Tabela 4 apresenta a distribuição das empresas por setor de atuação e por tipo de listagem, respectivamente.

Tabela 4

Amostra por Setor e Listagem

Setor Econômico (Ibovespa)	Nº	Listagem	Nº
Bens Industriais	54	0 – Tradicional	92
Comunicação	8	1 – Governança	230
Consumo não cíclico	27		
Materiais Básicos	28		
Outros Setores	19		
Petróleo e Gás	11		
Saúde	23		
Tecnologia da Informação	18		
Utilidade Pública	47		
Consumo Cíclico	87		
Total	322		

As Tabelas 5 e 6 exibem as variáveis relacionadas ao nível de divulgação, segmentadas por empresa de auditoria. Em relação à Tabela 5, observa-se que nenhuma empresa obteve menos que 2 pontos e nenhuma empresa recebeu o máximo de 6 pontos. Também se observa uma estabilidade no nível de divulgação ao longo do período analisado, o que justificou o delineamento temporal da amostra.

Tabela 5

Amostra por Nível de Divulgação

Nível de Divulgação	Total	Ano		
		2021	2022	2023
2	12	5	4	3
3	436	149	145	142
4	454	146	154	154
5	62	22	19	21
Total	966	322	322	322

Tabela 6

Amostra por Empresa de Auditoria

Auditoria	Total	Número de Empresas.		
		2021	2022	2023
PWC	153	49	55	49
DTTL	108	28	39	41
KPMG	180	64	58	58
EY	208	72	67	69
Outras	317	109	103	105
TOTAL	966	322	322	322

3.2 Variáveis do estudo

O aumento do nível de informações e na quantidade de relatórios divulgados aprimora a percepção dos investidores para a tomada de decisões, sendo esperado que reduzam a assimetria informacional (Agyei, 2014). Para avaliar o nível de divulgação, foi elaborado um checklist com 6 pontos possíveis, em que cada ponto corresponde à presença ou ausência de uma informação específica a ser divulgada, conforme o artigo 112-A do CPC 47. A escala permitiu quantificar ao nível de desagregação da informação sobre a receita tributável e, por sua vez, o cumprimento, pelas empresas, dos requisitos de divulgação obrigatória estabelecidos pelo CPC 47.

A proxy do Imposto sobre Valor Adicionado (IVA) foi desenvolvida com base nos valores da receita tributável informada nas notas explicativas. Após a dedução dos impostos sobre vendas e demais deduções permitidas, é calculada a Receita Líquida. A métrica do IVA foi obtida pela razão entre o valor total dos impostos informados separadamente no item de reconciliação das receitas e a receita líquida. Caso a companhia não tenha divulgado separadamente o item “impostos sobre vendas”, foi utilizada a informação das “deduções sobre vendas”. Neste caso, ainda que as deduções possam não representar, integralmente, os impostos sobre vendas, pois poderiam contemplar descontos concedidos e vendas canceladas, a análise de cada caso em que a métrica foi utilizada pela dedução demonstrou que tais valores não seriam materiais. A materialidade dos descontos concedidos e vendas canceladas foi identificada, por exemplo, no setor de educação (descontos concedidos referente aos programas como Prouni) no setor de varejo (vendas canceladas). Nas demais, a dedução representa, significativamente, os tributos sobre vendas.

Os dados necessários para esse cálculo foram coletados manualmente a partir das notas explicativas das empresas, conforme o período de análise estabelecido. Dessa forma, o uso combinado dessas cinco métricas permitiu uma abordagem abrangente para avaliar o nível de agressividade tributária das empresas, considerando diferentes aspectos do planejamento tributário e sua relação com a divulgação tributária.

O estudo também contou com variáveis independentes de controle. A inclusão de variáveis independentes de controle é necessária para assegurar que a relação entre a divulgação da receita tributável e a agressividade tributária do modelo não seja enviesada por outros fatores que influenciam os resultados. Neste contexto, foram selecionadas variáveis

comumente adotadas na literatura, que exercem papel relevante na estrutura e nas decisões corporativas das empresas.

O tamanho da empresa é uma variável amplamente utilizada na literatura como *proxy* para mensuração de diferentes aspectos organizacionais. No presente estudo, essa variável foi mensurada por meio do valor total de ativos, alinhando-se a abordagens metodológicas empregadas em pesquisas anteriores. Embora algumas investigações utilizem a receita bruta como métricas alternativas para aferir o porte empresarial, a opção pelo total de ativos reflete sua robustez e aplicabilidade na mensuração do tamanho corporativo. A fonte dos dados foi a base Económica, sendo o ativo total transformado em logaritmo natural para normalização dos valores (Christensen, Hail, & Leuz, 2021; Dang, Li, & Yang, 2018; Hutabarat, 2024; Singhvi & Desai, 1971).

A pesquisa também analisou a influência do setor de atuação no nível de divulgação das informações contábeis. A literatura sugere que diferentes setores econômicos apresentam características operacionais, regulamentações e exigências de transparência distintas, o que pode impactar a extensão e a qualidade da divulgação corporativa (Hossin & Miah, 2020; Gajdosikova et al., 2024; Pratiwi, Ananta, Fina, & Pandin, 2023). Para capturar esses possíveis efeitos, as empresas da amostra foram classificadas conforme a segmentação setorial estabelecida pelo Ibovespa, sendo distribuídas em dez categorias distintas.

Para moderar as práticas de governança e as exigências regulatórias associadas à presença da empresa no mercado de capitais, foi considerada a variável Nível de Listagem (LIST). Empresas listadas em níveis mais elevados de governança corporativa tendem a apresentar maior compromisso com a transparência da informação divulgada. Neste estudo, os níveis de listagem foram categorizados de 0 para tradicional e 1 para as demais listagens (Bovespa+, Novo Mercado, Nível1, Nível 2, Bovespa +2, BRD Nível 3, Balcão Organizado), de modo a avaliar sua influência sobre a divulgação contábil da informação prestada ao mercado (Hassan & Skinner, 2015).

Para avaliar a influência das auditorias na divulgação da receita tributável, foram desenvolvidos dois modelos de análise de dados. No primeiro, o estudo utilizou a variável Auditoria (BIG4), para examinar a influência do porte das firmas de auditoria no nível de divulgação das empresas analisadas. Estudos prévios destacam o papel das grandes empresas de auditoria na qualidade e confiabilidade das informações contábeis divulgadas (Cho et al., 2003; Houghton, Jubb, & Kend, 2011; Pinsker, Pitre, & Daigle, 2009). Nesse contexto, as

firmas de auditoria foram inicialmente classificadas em duas categorias: Big Four (1) e não Big Four (0).

No segundo modelo, foi realizada uma segmentação mais detalhada, numerando individualmente as auditorias pertencentes ao grupo Big Four. Ou seja, o estudo foi realizado considerando somente empresas auditadas pelas PWC, EY, DTTL e KPMG. A diferenciação entre as firmas de auditoria como variáveis individuais (ou seja, *dummies* específicas para cada firma) não é tão frequente quanto a simples distinção Big 4 em comparação a não-Big 4. Ainda assim, pesquisas que abordam as firmas de maneira individual buscam analisar as diferenças de reputação, honorários de auditoria, especialização por indústria, tamanho do escritório local ou até mesmo efeitos de litígio envolvendo cada marca (Francis, Reichelt, & Wang, 2005; Reichelt, Wang, 2010). No presente trabalho, isso é justificado especialmente pela necessidade de avaliar os “modelos” sugeridos pelas empresas, conforme seção 2.3.2.

A Tabela 7, assim, sintetiza as variáveis utilizadas neste estudo, classificando-as como dependentes ou independentes. Além disso, descreve o método de cálculo para cada variável, as referências na literatura que embasam a sua utilização e a relação esperada entre as variáveis e a variável dependente.

Tabela 7
Variáveis do Estudo

Variável	Modelo Variável	Método de Cálculo	Referência	Relação com Variável Dependente
DISC	Dependente	1 a 6	Cooke (Lazar & Velte 2018)	
IVA	Independente de Interesse	<u>Impostos ou Deduções (divulgação Receita)</u> Receita Líquida (divulgação Receita Bruta – Deduções)	O autor	Menor IVA Maior DISC
TAM	Independente de Controle	Ativo total (log)	Dang, Li e Yang (2018)	Maior TAM Maior DISC
BIG4	Independente de Controle	1 = Big Four 0 = Outras	Pinsker, Pitre e Daigle (2009); Houghton, Jubb e Kend, (2011)	BIG4 = 1 Maior DISC
PWC	Independente de Controle	1 = PWC 0 = Outras	Francis, Reichelt e Wang (2005); Reichelt, Wang (2010)	-

Continua

				Conclusão
Variável	Modelo Variável	Método de Cálculo	Referência	Relação com Variável Dependente
DTTL	Independente de Controle	1 = DTTL 0 = Outras	Francis, Reichelt, Wang (2005); Reichelt, Wang (2010)	-
EY	Independente de Controle	1 = EY 0 = Outras	Francis, Reichelt e Wang (2005); Reichelt, Wang (2010)	-
KPMG	Independente de Controle	1 = KPMG 0 = Outras	Francis, Reichelt e Wang (2005); Reichelt, Wang (2010)	-
SET	Independente de Controle	1 a 10	Pratiwi et al. (2023); Hossin & Miah (2020);	-
LIST	Independente de Controle	0 = Tradicional 1 = Governança	Gajdosikova Valaskova e LazaroIU, (2024)	LIST = 1 Maior DISC

3.3 Modelo econométrico

Para investigar a influência das variáveis independentes sobre o nível de divulgação das empresas, foi empregado um modelo econométrico baseado em regressão linear múltipla. Esse modelo permitiu estimar a relação entre a variável dependente e um conjunto de variáveis explicativas, considerando efeito individuais e controlando possíveis vieses estatísticos.

A especificação geral do modelo pode ser representada da seguinte forma:

$$Disclosure_i = \beta_0 + \beta_1 IVA_i + \beta_2 TAM_i + \beta_3 AUD_i + \beta_4 LIST_i + \beta_5 SET_i + \varepsilon_i$$

Onde:

- DISC_i representa o nível de divulgação das informações contábeis da empresa *i*, mensurado por meio de um índice de divulgação.
- IVA_i representa a proxy de agressividade tributária
- TAM_i corresponde ao tamanho da empresa, expresso pelo logaritmo natural do total de ativos.
- AUD_i indica a firma de auditoria (BIG4, PWC, DTTL, EY, KPMG, OUTRAS).
- SET_i é uma variável categórica que controla os efeitos do setor de atuação da empresa, conforme a segmentação do Ibovespa.

- f) $LIST_i$ representa o nível de listagem da empresa na bolsa de valores, categorizado de 0 e 1.
- g) ε_i representa o termo de erro estocástico, assumido como normalmente distribuído com média zero e variância constante.

A regressão foi estimada utilizando o método de Mínimos Quadrados Ponderados (MQPs), inicialmente realizado testes pelo modelo Mínimos Ordinários (MQO), com robustez para heterocedasticidade que surge quando as variâncias do modelo não são constantes para todas as observações (Mills, 2014), testada por meio do teste de Breusch-Pagan. Além disso, foram conduzidos testes de multicolinearidade (VIF - *Variance Inflation Factor*) onde não se encontrou multicolinearidade nos testes com VIF todos abaixo de 5 e menores de 10 (Bager et al. 2017) e diagnóstico de normalidade dos resíduos (teste Jarque-Bera) para assegurar a adequação do modelo.

Os resultados obtidos a partir dessa modelagem permitiram avaliar a significância estatística e a magnitude dos impactos de cada variável explicativa sobre o nível de divulgação, contribuindo para o avanço da literatura na área de contabilidade e governança corporativa. A Tabela 8 evidências o modelo MQO a Tabela 9 apresenta os testes de multicolineariedade e a Tabela 10 Breusch-Pagan para heterocedasticidade.

Tabela 8
Mínimos Quadrados Ordinários (MQO)

Variável	Coefficiente	Erro Padrão	razão-t	p-valor
IVA	0,185343	0,243601	0,7608	0,4469
AUDIT	-0,0351616	0,0606054	-0,5802	0,5619
TAM	0,563876	0,0116285	48,49	<0,0001 ***
LIST	-0,0250175	0,0648409	-0,3858	0,6997
SETOR	-0,0466888	0,00854836	-5,462	<0,0001 ***

Tabela 9
Fatores de Inflacionamento da Variância (VIF)

Variável	Valor mínimo possível = 1,0
IVAI	1,227
AUDIT	1,339
TAM	1,384
LIST	1,389
SETOR	1,129

Tabela 10
Breusch-Pagan para a heteroscedasticidade

Variável	Coefficiente	Erro Padrão	razão-t	p-valor
Const	1,25698	0,3885	3,235	0,0013
IVA	-0,0741269	0,436187	-0,1699	0,8651
AUDIT	0,133626	0,11056	1,209	0,2271
TAM	-0,0489968	0,065471	0,7484	0,4544
LIST	0,0743786	0,117041	0,6355	0,5253
SETOR	0,0053858	0,153427	0,3414	0,7328

Como teste de robustez dos dados, a amostra também foi analisada utilizando o índice de Cooke Ajustado. Considerando que a escala original de 1 a 5 representa uma proxy linear para o nível de divulgação, realizou-se uma transformação reversa para normalizar os dados de volta ao índice ajustado de Cooke, que varia de 0 a 1. A fórmula utilizada para converter um valor específico da escala original (1 a 5) para a escala ajustada (0 a 1) é dada por:

$$\text{Cooke Ajustado} = (x - 1) / 4$$

Desta forma:

- a) Valor mínimo da escala original (1) corresponde ao valor ajustado 0.
- b) Valor máximo da escala original (5) corresponde ao valor ajustado 1.
- c) Exemplos de conversão:
- d) Valor 2: $(2 - 1) / 4 = 0,25$
- e) Valor 3,5: $(3,5 - 1) / 4 = 0,625$
- f) Valor 5: $(5 - 1) / 4 = 1,00$

Neste estudo especificamente, a escala original varia entre 2 e 5. Por isso, aplicou-se uma fórmula adaptada de Cooke Ajustado:

$$\text{Cooke Ajustado} = (x - 2) / 3$$

Nesta escala adaptada:

- a) Valor mínimo original (2) equivale ao valor ajustado 0.
- b) Valor máximo original (5) equivale ao valor ajustado 1.
- c) Exemplos de conversão:
- d) Valor 3: $(3 - 2) / 3 = 0,33$
- e) Valor 4: $(4 - 2) / 3 = 0,66$

4 Análise dos Resultados

Na sequência, são apresentados os resultados das estatísticas descritivas e regressões estimadas com o propósito de investigar a associação entre a variável dependente — nível de divulgação — e as variáveis independentes de interesse, bem como aquelas utilizadas como controles, conforme a literatura especializada.

4.1 Estatísticas descritivas

Para contextualizar os dados utilizados nas análises empíricas, as estatísticas descritivas das variáveis incluídas em cada um dos dois modelos estimados. As estatísticas são reportadas separadamente, a fim de evidenciar possíveis diferenças nas distribuições amostrais decorrentes das distintas estruturas de cada modelo. O Modelo 1 concentra-se em avaliar a influência das auditorias enquanto Big4 ou não Big4, enquanto o Modelo 2 incorpora uma análise desagregada por auditoria.

4.1.1 Modelo 1 (Big4)

A Tabela 11 apresenta a estatística descritiva das variáveis utilizadas nesta pesquisa, contemplando medidas como média, mediana, desvio-padrão (D.P.), além dos valores mínimo e máximo. Esses indicadores oferecem uma visão preliminar da distribuição das variáveis, contribuindo para a compreensão de sua variabilidade e possíveis tendências. A variável IVA exibe um intervalo entre os valores mínimo e máximo, sugerindo diferenças entre as observações da amostra. A análise dessas estatísticas é necessária tanto para a adequada interpretação dos modelos econométricos subsequentes quanto para a identificação de padrões ou possíveis anomalias nos dados.

Tabela 11

Estatística Descritiva – Modelo Big4

Variável	Média	Mediana	D.P.	Mín	Máx
DISC	3,587	4,000	0,673	2,000	5,000
IVA	0,142	0,114	0,113	0,001	1,087
TAM	6,580	6,581	0,809	3,773	9,021
BIG4	0,328	0,000	0,469	0,000	1,000
LIST	0,714	1,000	0,451	0,000	1,000

No que se refere à variável nível de divulgação (DISC), a análise descritiva indica uma média de 3,58 (59% de 6) indicando não existir uma segregação bem detalhada dos itens que compõem a reconciliação da receita líquida. Estudos anteriores sobre o nível de divulgação relacionado ao IFRS 15 reportaram valores médios próximos. Silva (2024) e Pain, Victor e

Bianchi (2024) identificaram uma média de divulgação em torno de 50%, enquanto Boujelben e Kobbi-Fakhfakh (2020) observaram um nível médio de 36%. Esta diferença pode ser parcialmente explicada pelas características das amostras utilizadas nesses estudos. Por exemplo, Boujelben e Kobbi-Fakhfakh (2020) restringiram sua análise aos setores de comunicação e construção civil na União Europeia, o que pode ter limitado a variabilidade e amplitude das práticas de divulgação observadas. Os mesmos autores (Boujelben & Kobbi-Fakhfakh, 2020) identificaram um nível médio de 50% ao expandirem a análise para empresas francesas de diversos setores, resultado que se alinha mais estreitamente com os achados deste trabalho, corroborando a média observada na presente amostra.

A variável IVA apresentou uma média de 14,2% na amostra, refletindo a carga média de impostos incidentes sobre a receita das empresas. Considerando que a Lei Complementar nº 214, de 2025, estabelece uma alíquota de 26,5% para o novo Imposto sobre Valor Agregado (IVA), uma análise preliminar sugere que as empresas brasileiras poderão enfrentar um aumento significativo em sua carga tributária total. No entanto, é importante ponderar que determinados setores atualmente se beneficiam de incentivos fiscais — como as exportações e algumas atividades estratégicas, a exemplo de insumos utilizados no agronegócio — os quais, possivelmente, serão preservados na implementação da reforma tributária. De todo modo, os dados coletados e tratados neste estudo são, por si só, relevantes, uma vez que os estudos utilizados como base pelo Ministério da Economia para estimar os impactos da reforma sobre a carga tributária não estão acessíveis ao público, reforçando a originalidade e importância empírica desta análise.

No que tange à materialidade da divulgação tributária, o valor médio de IVA apurado (14,2%) reforça a importância de que as empresas adotem práticas transparentes e apresentem segregadamente os tributos incidentes sobre suas receitas. Tal nível de detalhamento possibilita aos usuários das demonstrações contábeis, especialmente aos investidores, uma compreensão mais acurada da carga tributária efetiva e de seus efeitos sobre o desempenho econômico-financeiro das entidades. Cabe salientar que, em função das especificidades do sistema tributário brasileiro, ainda que determinados setores apresentem baixa tributação sobre as vendas — como ocorre no agronegócio — essa característica não implica, necessariamente, em níveis reduzidos de divulgação, como demonstrado pelas análises das regressões apresentadas na seção seguinte. Por outro lado, a análise dos valores extremos evidencia casos atípicos, como o da empresa Pet Maguin, que registrou um valor de tributos sobre a receita líquida superior ao

próprio valor da receita líquida, conforme ilustrado na Figura 3. Tais situações exploram a materialidade da divulgação dos tributos sobre vendas.

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado de outra forma)

16. Receita operacional líquida

É composta por:

Descrição	Controladora		Consolidado	
	31/12/2022	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2021
Receita bruta de vendas e serviços				
Gasolina	4.390.469	4.278.877	4.398.638	4.281.604
Diesel S10	2.242.791	269.238	2.243.204	269.238
Diesel Marítimo	44.562	39.668	44.541	39.668
Diesel S500	55.691	-	55.691	-
Álcool Hidratado	-	-	2.327	3.869
Outros	-	434	-	434
Serviços de industrialização/armazenagem	27.641	20.961	27.641	20.961
	6.761.154	4.609.178	6.772.042	4.615.774
Deduções				
(-) Impostos incidentes sobre vendas e serviços	(2.152.024)	(2.402.787)	(1.790.433)	(2.404.330)
(-) Descontos, abatimentos e devoluções de vendas	-	(285)	-	(285)
	(2.152.024)	(2.403.072)	(1.790.433)	(2.404.615)
Receita operacional líquida	4.609.130	2.206.106	4.981.609	2.211.159

Figura 3. Divulgação da Pet Maguin (2022)

No que se refere à variável BIG4, observa-se que aproximadamente 68% das empresas da amostra são auditadas por firmas pertencentes ao grupo das Big Four, enquanto os 32% restantes são auditados por outras firmas. Esse percentual é semelhante ao encontrado por Vieira (2024), que identificou 72,44% de auditoria por Big Four. Em contraste, Silva (2024), ao analisar empresas espanholas e portuguesas, verificou que cerca de 90% são auditadas por firmas Big Four, percentual próximo ao identificado por Boujelben e Kobbi-Fakhfakh (2020), que relataram 84%. Essas discrepâncias podem ser atribuídas às diferenças nos ambientes institucionais e regulatórios dos países analisados, bem como ao nível de concentração do mercado de auditoria em cada contexto.

Em relação à variável TAM, que representa o tamanho das empresas, a média observada na amostra foi de 6,57. Destaca-se que a empresa Petrobras apresentou o maior valor (9,02), enquanto a empresa Dtcom registrou o menor (3,77), evidenciando a heterogeneidade do porte das organizações analisadas.

Quanto à variável LIST, que indica a listagem em bolsa, a média foi de 0,71, valor consistente com os achados de Santos (2021) e Peneluc (2021), reforçando a representatividade da amostra quanto à presença de empresas listadas no mercado de capitais.

4.1.2 Modelo 2 - AUDIT

Como forma de análise complementar e de robustez dos resultados apresentados anteriormente, a análise seguinte segrega a estatística descritiva por empresa de auditoria, considerando o total de 966 observações da amostra.

Os resultados indicam que a PwC apresenta a maior média da variável "nível de divulgação", o que sugere que as empresas auditadas por essa firma tendem, em média, a divulgar informações de forma mais desagregada.

As métricas associadas à agressividade tributária mantiveram-se consistentes com as análises anteriores, sem variações significativas entre as firmas de auditoria. Por outro lado, observou-se que, ainda no grupo Big Four, a DTTL apresentou o maior nível mínimo de divulgação (nível 3), indicando uma dispersão nos padrões de divulgação mesmo entre as auditorias de maior porte. Destaca-se que não foi possível localizar o documento “Empresa Modelo” divulgado pela KPMG.

Essas diferenças nos níveis de divulgação entre empresas auditadas por distintas firmas podem estar relacionadas às estratégias, metodologias e culturas organizacionais específicas de cada auditoria, conforme discutido na seção 2.3.2, que detalha os modelos evidênciação contábil publicado pelas Big Four.

Em relação à métrica IVA, as maiores médias foram novamente observadas nas empresas auditadas por DTTL e EYNS (0,166 e 0,151), enquanto a PwC apresentou valor intermediário (0,129). Por sua vez, KPMG e as demais auditorias registraram médias inferiores (0,140 e 0,141, respectivamente), evidenciando variações entre as firmas também no que diz respeito à carga tributária incidente sobre a receita.

No que tange ao porte das empresas auditadas, aquelas examinadas pela PwC destacaram-se como as maiores em termos médios ($TAM = 6,942$), seguidas por empresas auditadas pela KPMG (6,798) e pela DTTL (6,777). Em contrapartida, as organizações auditadas pelas demais firmas apresentaram o menor tamanho médio (6,096), sugerindo uma tendência de que empresas de menor porte sejam auditadas com maior frequência por firmas fora do grupo das Big Four. Além disso, a dispersão do tamanho das empresas foi mais acentuada entre aquelas auditadas pelas demais firmas ($DP = 0,840$), indicando maior heterogeneidade no perfil dessas organizações.

Por fim, a variável LIST, que indica se a empresa é listada em bolsa, apresentou a maior média entre as empresas auditadas pela PwC (0,863), sugerindo que essa firma audita

majoritariamente empresas com maior exposição ao mercado de capitais. A dispersão dessa variável foi mais elevada nas firmas DTTL e EYNS ($DP = 0,398$), revelando uma maior variação entre empresas listadas e não listadas nesses grupos, o que pode refletir diferenças no perfil de clientes atendidos.

Tabela 12

Estatística Descritiva (Modelo AUDIT)

Variável	Média	Mediana	D.P.	Mín	Máx
PWC					
DISC	3,895	4,000	0,718	2,000	5,000
IVA	0,129	0,894	0,112	0,128	0,663
TAM	6,942	6,935	0,737	5,428	8,431
LIST	0,863	1,000	0,345	0,000	1,000
DTTL					
DISC	3,435	3,000	0,534	3,000	5,000
IVA	0,166	0,115	0,130	0,008	0,473
TAM	6,777	6,660	0,631	5,339	7,996
LIST	0,806	1,00	0,398	0,000	1,000
EY					
DISC	3,503	4,000	0,619	2,000	5,000
IVA	0,151	0,116	0,123	0,005	0,590
TAM	6,751	6,674	0,706	5,182	9,022
LIST	0,778	1,000	0,417	0,000	1,000
KPMG					
DISC	3,502	4,000	0,640	2,000	5,000
IVA	0,140	0,102	0,107	0,001	0,533
TAM	6,798	6,801	0,618	5,282	8,145
LIST	0,850	1,000	0,356	0,000	1,000
DEMAIS					
DISC	3,425	3,000	0,509	2,000	4,000
IVA	0,141	0,126	0,110	0,001	1,087
TAM	6,096	6,060	0,840	3,773	8,318
LIST	0,466	0,000	0,499	0,000	1,000

4.2 Regressões

Para avaliar a robustez dos resultados e controlar possíveis problemas de endogeneidade, os Modelos 1 e 2 foram estimados utilizando dois métodos distintos: Mínimos Quadrados Ordinários (MQO) e Mínimos Quadrados em Dois Estágios (MQP). Inicialmente, as regressões por MQO permitem uma análise direta da relação entre as variáveis explicativas e a variável dependente, assumindo exogeneidade dos regressores. Em seguida, as estimativas por MQP foram conduzidas para lidar com potenciais variáveis endógenas, utilizando instrumentos previamente validados. Os resultados das regressões MQO e MQP são apresentados separadamente para cada modelo, permitindo a comparação dos coeficientes estimados e a avaliação da consistência dos achados.

4.2.1 Modelo 1 (Big4)

A Tabela 13 apresenta os modelos das regressões, em relação à variável dependente DISC considerando as empresas de auditoria como BIG4 e não BIG4.

Tabela 13

Regressões (Modelo Big4)

	Coefficiente	Erro Padrão	razão-t	p-valor	
		IVA			
const	3,81272	0,185458	20,56	<0,0001	***
IVA	0,120680	0,190234	0,6344	0,5260	
AUDIT	0,194640	0,0501650	3,880	0,0001	***
TAM	-0,0499410	0,0314289	-1,589	0,1124	
LIST	0,141862	0,0523907	2,708	0,0069	***
SETOR	-0,0394172	0,00676370	-5,828	<0,0001	***

Os resultados revelam que tanto a auditoria quanto o setor de atuação das empresas são fatores que impactam significativamente o nível de divulgação das informações contábeis. A atuação das firmas de auditoria, conforme já evidenciado em diversos estudos (Cho et al., 2003; Houghton, Jubb, & Kend, 2011; Pinsker, Pitre, & Daigle, 2009; Sukesti et al., 2022), exerce influência direta sobre a qualidade das informações financeiras divulgadas, contribuindo para a redução da assimetria informacional entre a empresa e seus *stakeholders*.

O coeficiente de setor varia entre -0,0354 e -0,0394 em todos os modelos, sugerindo uma consistência nos cenários analisados, o nível de significância reforça a solidez desse efeito com p ($<0,001$), os resultados evidenciam a forte influência do setor sobre as variáveis analisadas, indicando que a homogeneização das práticas empresariais pode ser explicada pelos mecanismos de isomorfismo institucional (Depoers e Jérôme (2020). A regulação e os requisitos de auditoria sugerem uma pressão coercitiva significativa, enquanto a listagem em bolsa reforça o isomorfismo normativo. O mimetismo pode ser inferido a partir da tendência das empresas de determinados setores em adotar práticas semelhantes. Esses achados corroboram a literatura institucionalista contemporânea (Greenwood, Oliver, Lawrence, & Meyer, 2017; Scott, 2014) e indicam que a compreensão dos fatores institucionais é essencial para analisar o comportamento organizacional em diferentes setores econômicos.

Em contrapartida, o tamanho da empresa (TAM), tradicionalmente apontado na literatura como um dos principais determinantes da divulgação (Christensen, Hail, & Leuz, 2021; Dang, Li, & Yang, 2018; Hutabarat, 2024; Singhvi & Desai, 1971; Ali & Henry, 2004), não apresentou significância estatística neste estudo. Uma possível explicação para a ausência de significância estatística da variável tamanho da empresa (TAM) em relação ao nível de divulgação pode estar associada ao aspecto tributário da informação evidenciada.

Diferentemente de outros tipos de divulgação mais amplamente regulados ou associados à governança corporativa, a divulgação de informações tributárias, especialmente aquelas relacionadas à composição da receita e à carga fiscal efetiva, ainda carece de padronização normativa e consenso técnico. Nesse contexto, mesmo empresas de grande porte podem optar por níveis reduzidos de transparência fiscal, seja por questões estratégicas, seja pela complexidade de seus regimes tributários — muitas vezes marcados por benefícios, incentivos setoriais ou estruturas híbridas de apuração. Além disso, a alta carga tributária no Brasil pode gerar incentivos à minimização da exposição pública sobre os tributos pagos, independentemente do porte da empresa. Assim, o tamanho deixa de ser um fator determinante para o nível de divulgação tributária, uma vez que a decisão de evidenciar informações fiscais parece mais influenciada por fatores como a postura da auditoria, o setor de atuação ou estratégias de gestão tributária, do que propriamente pela dimensão da organização. Exemplo disso são empresas como Vale e CBA, que, apesar de estarem entre as maiores do mercado, não divulgaram a reconciliação entre receita bruta e receita líquida.

A variável LIST, que indica a listagem da empresa em bolsa, apresentou coeficiente positivo e estatisticamente significativo em todos os modelos estimados, sugerindo que empresas com algum tipo de listagem tendem a apresentar maior nível de divulgação. Esses resultados estão em consonância com os achados de Abdullazade (2020), Bishagazi (2022) e Pirveli (2024) e Hossain (2022), que também identificaram uma associação positiva entre listagem e transparência informacional. A literatura existente reforça a relevância de fatores institucionais e de governança na determinação do nível de divulgação corporativa. Conforme argumentam Priyadarshanie, Khalidah, Yusoff e Azam (2023), pressões exercidas por *stakeholders* e a busca por legitimidade institucional constituem importantes vetores que impulsionam práticas de divulgação mais robustas. Além disso, elementos da governança corporativa, como a independência do conselho de administração e a qualidade da auditoria externa, demonstram forte relação com a transparência das informações divulgadas (Vitolla, Raimo, & Rubino 2020).

Especificamente no que se refere à variável IVA, diretamente relacionada à receita tributável, esperava-se, sob a ótica da materialidade, que entidades com menor carga tributária sobre a receita apresentassem maior nível de divulgação, a fim de justificar a menor contribuição fiscal e reforçar sua legitimidade social. No entanto, conforme já discutido no delineamento da amostra e reiterado pelos resultados empíricos, não foi observada associação estatisticamente significativa entre o IVA e o nível de divulgação, seja em sentido positivo ou

negativo. Esses achados sugerem que, ao menos no contexto analisado, a divulgação tributária não está diretamente vinculada à magnitude da carga incidente sobre a receita, indicando a possível influência de outros fatores institucionais ou estratégicos na decisão de evidenciar essas informações.

Além disso, os modelos foram reestimados utilizando o índice de divulgação ajustado conforme a metodologia de *Cooke Ajustado*. Os resultados permaneceram consistentes em relação às variáveis analisadas. Observou-se, novamente, a ausência de significância estatística para a proxy de agressividade tributária. As variáveis categóricas também mantiveram os padrões de comportamento identificados nas análises anteriores.

4.2.2 Modelo 2 (AUDIT)

A Tabela 14 apresenta os resultados das regressões realizadas por empresa de auditoria, nas quais cada modelo considera IVA proxy distinta de agressividade tributária como variável explicativa.

Tabela 14

Regressão (MQP) Por Empresas de Auditoria

	Coefficiente	Erro Padrão	razão-t	p-valor	
IVA					
const	3,58134	0,221103	16,2	<0,0001	***
TAM	-0,00441637	0,0314398	-0,1405	0,8883	
LIST	0,138989	0,0576718	2,41	0,0161	**
SETOR	-0,0544607	0,0075428	-7,220	<0,0001	***
PWC	0,449462	0,088495	5,079	<0,0001	***
ERNS	0,130744	0,10588	1,235	0,2172	
KPMG	0,115564	0,103641	1,115	0,2651	
DEMAIS	-0,0129539	0,0997581	-0,1299	0,8967	
IVAIND	0,253769	0,186989	1,357	0,1751	

O modelo apresentado na Tabela 14 demonstra que a variável IVA de agressividade tributária não teve significância estatística ao analisar por empresas de auditoria.

A variável LIST (listagem em bolsa) apresentou coeficiente positivo e estatisticamente significativo em todos os modelos estimados (p-valor = 0,0161), corroborando a análise anterior de que empresas listadas tendem a apresentar maior nível de divulgação. Esse resultado reforça a relevância da exposição ao mercado de capitais como fator indutor de maior transparência informacional.

Da mesma forma, a variável setor de atuação demonstrou-se altamente significativa em todos os modelos (p-valor < 0,0001), resultado consistente com o modelo anterior que utilizou

a variável BIG4, indicando que as características regulatórias e operacionais setoriais exercem influência direta sobre o nível de divulgação das empresas.

Em contrapartida, a variável TAM (tamanho da empresa) não apresentou significância estatística ($p\text{-valor} = 0,8883$), também em linha com os achados do modelo que incluiu a variável BIG4, sugerindo que, no contexto da divulgação de informações sobre a receita, o porte da empresa não constitui um fator determinante, ao contrário do que se observa em outros tipos de divulgação.

O coeficiente positivo da PWC ($\beta = 0,4445$; $p < 0,0001$) indica que empresas auditadas por essa firma têm, em média, um nível de divulgação de 44% superior em relação às demais. Isso pode refletir a adoção de modelos de divulgação mais detalhados, como observado na análise dos checklists (Seção 2.3.2). Já a ausência de significância do tamanho da empresa (TAM) contradiz a literatura internacional (Dang, Li, & Yang, 2018), sugerindo que, no contexto brasileiro, a transparência fiscal não é priorizada mesmo por grandes organizações.

4.3 Discussão da hipótese

A investigação buscou confrontar a hipótese previamente formulada com as evidências estatísticas emergentes da modelagem de regressão detalhada na seção 2.2. A hipótese (H1) não se confirma, uma vez que a métrica utilizada para mensurar a agressividade tributária (IVA) não apresentou significância estatística na explicação do nível de divulgação da Receita Tributável.

Este resultado contrapõe a expectativa inicial, que se baseava na ideia de que a divulgação poderia funcionar como um mecanismo de conformidade ou como uma forma de mitigar potenciais riscos reputacionais associados a práticas tributárias agressivas (Graham, Hanlon, Shevlin, & Shroff, 2014). A ausência de uma relação estatisticamente significativa sugere que, para a amostra e o período analisados, a decisão de divulgar informações sobre a Receita Tributável parece estar dissociada das métricas de agressividade tributária utilizadas.

É importante discutir esses achados à luz de estudos prévios que investigaram a relação entre comportamento tributário e divulgação. Enquanto alguns estudos sugerem que empresas com maior risco fiscal tendem a ser mais transparentes em outras áreas de divulgação como forma de sinalização (Christensen, Dhaliwal, Boivie, & Graffin., 2014), os resultados aqui apresentados não endossam essa perspectiva no contexto específico da divulgação da Receita Tributável.

Uma possível explicação para a ausência de relação significativa reside na natureza da própria divulgação da Receita Tributável. Se essa divulgação não for percebida pelos gestores como um mecanismo eficaz para gerenciar riscos fiscais ou reputacionais, ou se outros fatores institucionais e regulatórios exercerem maior influência sobre as práticas de divulgação tributária, a agressividade fiscal pode não se traduzir em um maior nível de divulgação. Adicionalmente, a complexidade das normas tributárias e a subjetividade envolvida na determinação da Receita Tributável podem obscurecer a relação direta esperada.

Outra perspectiva a ser considerada é a possibilidade de que o nível de divulgação da Receita Tributável seja influenciado por fatores distintos da agressividade tributária, como a estrutura de governança corporativa, a pressão de *stakeholders* (investidores, analistas, sociedade civil) por maior transparência fiscal, ou características específicas da empresa, como tamanho e setor de atuação (como evidenciado pela significância estatística da variável SETOR nos modelos analisados). Estudos recentes enfatizam o papel da pressão institucional e das normas sociais na moldagem das práticas de divulgação tributária (Hoopes, Lester, & Lennox, 2019).

Adicionalmente, a pesquisa de Hanlon, Maydew e Saavedra (2014) mostra haver significativa heterogeneidade na forma como empresas tratam a transparência tributária. Eles destacam que fatores como estrutura de governança, regime regulatório e visibilidade pública impactam fortemente as decisões de divulgação, muitas vezes mais do que o nível de agressividade tributária por si só.

Outro ponto relevante é trazido por Guenther et al. (2017), que destacam a dificuldade em mensurar com precisão a agressividade tributária e sua relação com outras variáveis, como divulgação, dado que ambas envolvem julgamento gerencial e variabilidade entre setores. Isso pode explicar a ausência de significância estatística nos testes realizados, reforçando a ideia de que a relação entre essas variáveis é, na prática, mais fraca ou indireta do que se supunha.

Diante disso, é possível concluir que o nível de divulgação da Receita Tributável não pode ser interpretado, com base nos dados deste estudo, como um reflexo do comportamento agressivo ou conservador em termos fiscais. Isso sugere que a divulgação não está sendo utilizada como instrumento de conformidade ou mitigação de riscos por parte das empresas mais agressivas, mas sim pode ser impulsionado por outras motivações, como atender exigências regulatórias mínimas ou manter padrões internos de governança.

A ausência de significância para a métrica de agressividade tributária (IVA) também pode indicar que as empresas, independentemente de seu nível de agressividade fiscal, adotam

um padrão de divulgação da Receita Tributável determinado por outras considerações, como o cumprimento de requisitos regulatórios mínimos ou a adoção de práticas de mercado comuns no setor. Nesse sentido, a divulgação da Receita Tributável poderia ser interpretada mais como um exercício de conformidade do que como uma ferramenta estratégica relacionada ao gerenciamento da agressividade tributária.

5 Considerações Finais

O detalhamento das informações contidas nas notas explicativas relativas à reconciliação da receita líquida é pouco ou quase nada explorado na literatura. Não foram encontrados estudos que abordem essa aprofundadamente. No contexto da reforma tributária, torna-se evidente o quanto os impostos sobre vendas são relevantes para os *stakeholders*, sendo fundamental avaliar a carga tributária absorvida pelas empresas, uma vez que essa informação pode impactar significativamente os processos de tomada de decisão.

Nesse contexto, este estudo teve como objetivo avaliar a relação entre a agressividade tributária e a divulgação da receita tributável em companhias abertas brasileiras não financeiras, no período de 2021 a 2023. Procurou-se investigar como práticas fiscais podem influenciar a completude e o detalhamento das informações divulgadas nas notas explicativas.

Os resultados obtidos indicaram que a métrica de agressividade tributária IVA não influencia significativamente o nível de divulgação das receitas tributáveis. No entanto, variáveis como setor de atuação, auditoria externa e nível de listagem mostraram-se estatisticamente significativas nas análises. O tamanho da empresa, por sua vez, não apresentou efeito estatístico relevante, o que sugere que, no caso da receita bruta, o porte da empresa não está associado a um maior ou menor nível de divulgação.

Dentre as principais contribuições teóricas, este estudo reforça a literatura sobre agressividade tributária ao propor uma nova proxy baseada nos tributos incidentes sobre a receita de vendas (IVA), abrindo caminhos para futuras pesquisas que busquem mensurar com maior precisão os impactos da política tributária sobre a transparência contábil nas empresas brasileiras. Também se destaca a importância de aprofundar as investigações sobre os efeitos da Reforma Tributária na divulgação contábil após sua implementação, especialmente à luz das novas exigências relacionadas ao Imposto sobre Valor Agregado (IVA) no Brasil.

Para estudos futuros, sugere-se avaliar a divergência entre as informações de Receita Bruta nas notas explicativas e na Demonstração do Valor Adicionado (DVA), utilizando essa diferença como uma nova proxy para agressividade tributária.

Do ponto de vista prático, os resultados contribuem para reguladores e órgãos normativos ao evidenciarem a necessidade de aprimoramento das normas contábeis, sobretudo no que se refere à reconciliação entre a receita contábil e a receita tributável. A transparência na divulgação das informações fiscais é essencial para a governança corporativa, podendo

influenciar decisões de investimento e reduzir riscos de penalizações por parte dos órgãos fiscalizadores.

Por fim, uma das limitações encontradas neste trabalho foi a dificuldade na coleta de dados, em razão da natureza não estruturada das informações. A ausência de um padrão nas demonstrações, especialmente na reconciliação da Receita Bruta, dificultou o levantamento e a padronização dos dados necessários para a análise.

Referências

- Abdullazade, Z. (2020). Corporate *disclosure* and capital markets. *CGN: Disclosure & Accounting Decisions (Topic)*, p. 1-11. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3516538>
- Ali, M. J., Ahmed, K., & Henry, D. (2004). Disclosure compliance with national accounting standards by listed companies in South Asia. *Accounting and Business Research*, 34(3), 183–199. <https://doi.org/10.1080/00014788.2004.9729963>
- Agyei, B. K. (2014). Adoption of International Financial Reporting Standards (IFRS) in Ghana and the quality of financial statement disclosures. *Int. J. Account. Financ. Report.*, 3(2), p. 269-286. doi:10.5296/ijaf.v3i2.4489
- Akerlof, G. A. (1970). The market for ‘lemons’: Quality uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84(3), p. 488-500. <https://doi.org/10.2307/1879431>
- Balakrishnan, K., Blouin, J. L., & Guay, W. R. (2019). Tax Aggressiveness and Corporate Transparency. *The Accounting Review*, 94, 45–69. <https://doi.org/10.2308/accr-52130>
- Bar-Yosef, S., D’Augusta, C., & Prencipe, A. (2019). Accounting research on private firms: State of the art and future directions. *The International Journal of Accounting*, 54(2), 1950007. <https://doi.org/10.1142/S1094406019500070>
- Decreto-Lei n. 1.598, de 26 de dezembro de 1977.* Que dispõe sobre o imposto de renda das pessoas jurídicas. https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/1965-1988/Del1598.htm
- Instrução Normativa RFB n. 1.771, de 20 de dezembro de 2017.* Dispõe sobre a Escrituração Contábil Fiscal (ECF). Diário Oficial da União. <https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/aceso-a-informacao/legislacao/instrucoes-normativas/2017/instrucao-normativa-rfb-no-1771-de-20-de-dezembro-de-2017>
- Lei Complementar n. 214, de 16 de janeiro de 2025.* Institui o Imposto sobre Bens e Serviços (IBS), a Contribuição Social sobre Bens e Serviços (CBS) e o Imposto Seletivo (IS); cria o Comitê Gestor do IBS e altera a legislação tributária. Diário Oficial da União. https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp214.htm
- Bradbury, M., & Mear, K. (2020). Tax disclosure and market reaction: A study on investor response to tax information. *Accounting & Finance*, 60(3), 789-812
- Bepari, M. K., Rahman, S. F., & Mollik, A. T. (2014). Firms' compliance with the *disclosure* requirements of IFRS for goodwill impairment testing: Effect of the global financial crisis and other firm characteristics. *Journal of Accounting and Organizational Change*, 10(1), 116-149. <https://doi.org/10.1108/JAOC-02-2011-0008>
- Best, P. J., Buckby, S., & Tan, C. (2001). Evidence of the audit expectation gap in Singapore. *Managerial Auditing Journal*, 16(3), p. 134-144. doi:10.1108/02686900110385579

- Beuselinck, C., Elfers, F., Gassen, J., & Pierk, J. (2021). Private company accounting: The European reporting environment, data and research perspectives. *Accounting and Business Research*, 53, 38 - 82. <https://doi.org/10.1080/00014788.2021.1982670>.
- Bilicka, K., Casi-Eberhard, E., Seregni, C., & Stage, B. (2021). *Qualitative information disclosure: Is mandating additional tax information disclosure always useful?* (Working Paper No. 21-047). Mannheim, Germany: ZEW – Leibniz Centre for European Economic Research. Recuperado de <https://ideas.repec.org/p/zbw/zewdip/21047.html>
- Bishagazi, K. (2022). Determinantes da divulgação corporativa voluntária em nível de empresa em mercados emergentes: Uma análise de meta-regressão. *Journal of Public Administration and Governance*, 12, 123-141. <https://doi.org/10.5296/jpag.v12i1.19562>
- Boujelben, S., & Kobbi-Fakhfakh, S. (2020). Compliance with IFRS 15 mandatory disclosures: An exploratory study in the telecommunications and construction sectors. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 18(4), 707-728. <https://doi.org/10.1108/JFRA-10-2019-0137>
- Casi, E., Stage, B., & Seregni, C. (2019, January). Qualitative tax disclosure and tax aggressiveness. *Proceedings of the Annual Conference on Taxation*, Washington, DC, 12. Recuperado de <https://www.ustreas.gov/tax-conference/>
- Chen, S., Chen, X., Cheng, Q., & Shevkin, T. (2010) Are family firms more tax aggressive than nonfamily firms? *Journal of Financial Economics*, 95(1), 41-61. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2009.02.003>
- Cho, S.-Y., Hagerman, R. L., Nabar, S., & Patterson, E. R. (2003). Measuring Stockholder Materiality. *Accounting Horizons*, 17, 63-76. doi:10.2308/acch.2003.17.s-1.63
- Christensen, D. M., Dhaliwal, D. S., Boivie, S., & Graffin, S. D. (2014). Top management conservatism and corporate social responsibility. *Strategic Management Journal*, 36(12), 1918-1938. <https://doi.org/10.1002/smj.2313>
- Christensen, D., Kenchington, D., & Laux, R. (2021). Como a maioria das empresas com ETR baixo evita pagar impostos?. *Review of Accounting Studies*, 27, 570-606. <https://doi.org/10.1007/s11142-021-09614-8>
- Christensen, H. B., Hail, L., & Leuz, C. (2021). Mandatory CSR and sustainability reporting: economic analysis and literature review. *Review of Accounting Studies*, 26, 1176-1248. Recuperado de <https://link.springer.com/article/10.1007/s11142-021-09609-5>
- Cooke, T. E. (1989). Disclosure in the corporate annual reports of Swedish companies. *Accounting and Business Research*, 19(74), 113-124. <https://doi.org/10.1080/00014788.1989.9728841>
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis. (2016). *Pronunciamento Técnico CPC 47: Receita de contrato com cliente*. <https://www.cpc.org.br/pronunciamentos/cpc-47>
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis. (2012). *Pronunciamento Técnico CPC 30: Receitas*. <https://www.cpc.org.br/pronunciamentos/cpc-30>

- Conselho Federal de Contabilidade. (2021, 26 de novembro). *NBC TG 1000 (R1) – Contabilidade para pequenas e médias empresas*. Diário Oficial da União. [https://www1.cfc.org.br/sisweb/SRE/docs/NBCTG1000\(R1\).pdf](https://www1.cfc.org.br/sisweb/SRE/docs/NBCTG1000(R1).pdf)
- Conselho Federal de Contabilidade. (2021, 26 de novembro). *NBC TG 1001 – Contabilidade para microempresas e empresas de pequeno porte*. Diário Oficial da União. <https://www1.cfc.org.br/sisweb/SRE/docs/NBCTG1001.pdf>
- Conselho Federal de Contabilidade. (2021, 26 de novembro). *NBC TG 1002 – Contabilidade para entidades sem finalidade de lucros*. Diário Oficial da União. <https://www1.cfc.org.br/sisweb/SRE/docs/NBCTG1002.pdf>
- Dang, C., Li, Z., & Yang, C. (2018). Measuring firm size in empirical corporate finance. *Journal of Banking & Finance*, 86, 159-176. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2017.09.006>
- Dantas, J. A., Zendersky, H. C., Santos, S. C. dos, & Niyama, J. K. (2008). A dualidade entre os benefícios do disclosure e a relutância das organizações em aumentar o grau de evidenciação. *Revista Economia & Gestão*, 5(11), 56–76. Recuperado de <https://periodicos.pucminas.br/economiaegestao/article/view/40>
- Darmawan, A., & Angelina, S. (2021). The impact of tax planning on firm value. *Journal of Applied Accounting and Taxation*, 6(2), 196–204. <https://doi.org/10.30871/jaat.v6i2.3522>
- Daske, H., & Gebhardt, G. (2006). International financial reporting standards and experts' perceptions of disclosure quality. *Abacus*, 42(3-4), 456-507. doi: 10.1111/j.1467-6281.2006.00211.x
- Deegan, C. (2002). The legitimising effect of social and environmental disclosures: A theoretical foundation. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 15(3), 282-311. <https://doi.org/10.1108/09513570210435852>
- Depoers, F., & Jérôme, T. (2020). Coercive, normative, and mimetic isomorphisms as drivers of corporate tax disclosure: The case of the tax reconciliation. *Journal of applied accounting research*, 21(1), 90-105. <https://doi.org/10.1108/JAAR-04-2018-0048>
- Dias, A. L., & Costa, T. D. (2024). Efeitos do CPC 47 (IFRS 15) sob a ótica do gerenciamento de receitas no mercado acionário brasileiro. *Revista Catarinense da Ciência Contábil*, 23, 5-25. doi: <https://doi.org/10.16930/2237-766220243419>
- Dunbar, A., Higgins, D. M., Phillips, J. D., & Plesko, G. A. (2012). *What do tax aggressiveness measures measure?* In Proceedings of the Annual Conference on Taxation. National Tax Association. <https://www.ntanet.org/ntanet/proceedings>
- Dyreng, S. D., Hanlon, M., & Maydew, E. L. (2008). Long-run corporate tax avoidance. *The Accounting Review*, 83(1), 61-82. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/30243511>
- Eberhartinger, E., Genest, N., & Lee, S. (2020). Financial statement users' judgment and disaggregated tax disclosure. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 41, 100351. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2020.100351>

- Faux, J. (2012) Environmental event materiality and decision making. *Managerial Auditing Journal*, 27(3), p. 284-298. <https://doi.org/10.1108/02686901211207500>
- Ferreira, F. R., Martinez, A. L, Costa, F. M. da, & Passamani, R. R. (2012). Book-tax differences e gerenciamento de resultados no mercado de ações do Brasil. *Revista de Administração de Empresas*, 52(5), 488-501. <https://doi.org/10.1590/S0034-75902012000500002>
- Flamini, G., Vola, P., Songini, L., & Gnan, L. (2021). The determinants of tax aggressiveness in family businesses: An investigation in Italian private family firms. *Sustainability*, 3(14), 7654. <https://doi.org/10.3390/su13147654>
- Formigoni, H., Pompa Antunes, M. T, Paulo, E., & Pereira, C. A. (2012). Estudo sobre os incentivos tributários para o gerenciamento de resultados contábeis nas companhias abertas brasileiras. *Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS*, 9(1), 41-52. doi:10.4013/BASE.2012.91.04
- Francis, J. R., Reichelt, K., & Wang, D. (2005). The pricing of national and city-specific reputations for industry expertise in the US audit market. *The accounting review*, 80(1), 113-136. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/4093163>
- Frank, M. M., Lynch, L. J., & Rego, S. O. (2009). Tax reporting aggressiveness and its relation to aggressive financial reporting. *Accounting Review*, 84(2), 467-496.
- Gajdosikova, D., Valaskova, K., & Lazaroïu, G. (2024). The relevance of sectoral clustering in corporate debt policy: the case study of Slovak enterprises. *Administrative Sciences*, 14(2), 26.
- Gelbcke, E. R., Santos, A., Iudícibus, S., & Martins, E. (2019). *Manual de contabilidade societária: Aplicável a todas as sociedades, de acordo com as normas internacionais e do CPC* (3a ed.). São Paulo: Atlas.
- Glaum, M., Schmidt, P., Street, D. L., & Vogel, S. (2013). Compliance with IFRS 3-and IAS 36-required disclosures across 17 European countries: Company-and country-level determinants. *Accounting and business research*, 43(3), 163-204. doi: 10.1080/00014788.2012.711131
- Graham, J. R., Hanlon, M., Shevlin, T., & Shroff, N. (2014). Incentives for tax planning and avoidance: Evidence from the field. *The Accounting Review*, 89(3), 991–1023. <https://doi.org/10.2308/accr-50678>
- Gray, G. L., Turner, J. L., Coram, P. J., & Mock, T. J. (2011). Perceptions and misperceptions regarding the unqualified auditor's report by financial statement preparers, users, and auditors. *Accounting Horizons*, 25(4), p. 659-684. <https://doi.org/10.2308/acch-50060>
- Greenwood, R., Oliver, C., Lawrence, T. B., & Meyer, R. E. (2017). *The SAGE handbook of organizational institutionalism* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
- Guenther, D. A., Matsunaga, S. R., & Williams, B. M. (2017). Is tax avoidance related to firm risk?. *The Accounting Review*, 92(1), 115-136.

- 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., Kelley Laplante, S., & Shevlin, T. (2005). Evidências para a possível perda de informação de renda contábil e renda tributável em conformidade. *The Journal of Law and Economics*, 48(2), 407-442. Recuperado de <https://chicagounbound.uchicago.edu/jle/vol48/iss2/5>
- Hanlon, M., Maydew, E. L., & Saavedra, D. (2014). Transparency and Tax Avoidance: Evidence from Financial Reporting. *Journal of Accounting Research*, 52(2), 451-491. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/i24518210>
- Harjito, Y., Sari, C. N., & Yulianto. (2017). Tax aggressiveness seen from company characteristics and corporate social responsibility. *Journal of Auditing, Finance, and Forensic Accounting*, 5(2), 77-91. <https://doi.org/10.21107/jaffa.v5i2.3765>
- Hassan, O. A., Romilly, P., Giorgioni, G., & Power, D. (2009). The value relevance of disclosure: Evidence from the emerging capital market of Egypt. *The International Journal of Accounting*, 44, 79-72. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2008.12.005>
- Hassan, O., & Skinner, F. (2015). *Analyst coverage: Does listing location really matter?* Chicago Booth ARC: Financial Accounting (Topic), 41. Recuperado de <https://doi.org/10.2139/ssrn.2566875>.
- Healy, P. M., & Palepu, K. G. (2001). Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1-3), 405-440. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00018-0](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00018-0)
- Holstrum, G. L., & Messier., W. F., Jr. (1982). A review and integration of empirical research on materiality. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 2, 45-63. Recuperado de <https://research.ebsco.com/c/hi7jjs/search/details/4cumarwo4r?db=bth>
- Hoopes, J. L., Lester, R. K., & Lennox, E. (2019). The effect of social norms on corporate tax avoidance. *The Accounting Review*, 94(6), 213-238.
- Hoopes, J.L., Robinson, L., & Slemrod, J.B. (2017). Public Tax-Return Disclosure (NBER Working Paper No. 24318). doi 10.3386/w24318
- Hope, O. K. (2003). Disclosure practices, enforcement of accounting standards, and analysts' forecast accuracy: An international study. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 14(3), 218-248. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.00102>Digital Object Identifier (DOI)
- Hossain, M. (2022). Relationship between corporate disclosure score and different corporate determinants: Evidence from conventional banks in Bangladesh. *Asian Business Review*, 12(2), 37-44. <https://doi.org/10.18034/abr.v12i2.632>
- Hossin, M. S., & Miah, M. A. (2020). Impact of sectoral growth on the economic development of bangladesh: An experimental study. *Research Journal of Finance and Accounting*, 11(14), 70 – 77. doi:10.7176/RJFA/11-14-09

- Houghton, K. A., Jubb, C., & Kend, M (2011). Materiality in the context of audit: The real expectations gap. *Managerial Auditing Journal*, 26(6), 482-500. <https://doi.org/10.1108/02686901111142549>
- Hretsa, Y. (2023). Legal characteristics of aggressive tax planning. *Uzhhorod National University Herald. Series: Law*, 75, 228-233. doi:10.24144/2307-3322.2022.75.1.37
- Hutabarat, F. (2024). Effect of green accounting, leverage, firm size on firm value with profitability as intervening variable. *International Journal of Professional Business Review*, 9(4), e04612-e04612.
- Hines, R. D. (1988). Contabilidade financeira: ao comunicar a realidade, construímos a realidade. *Contabilidade, organizações e sociedade*, 13(3), 251-261.
- Iatridis, G. (2008). Accounting disclosure and financial attributes of companies: Evidence from the UK stock market. *International Review of Financial Analysis*, 17(2), 219-241. <https://doi.org/10.1016/J.IRFA.2006.05.003>
- International Accounting Standards Board. (2003, December). *IAS 1: Presentation of financial statements*. <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias1>
- International Accounting Standards Board. (2018). *Conceptual framework for financial reporting*. <https://www.iasplus.com/en/standards/other/framework>
- International Accounting Standards Board. (2024). *International Accounting Standards Board (IASB) — 2024 activities and standards*. <https://www.ifrs.org/>
- IFRS 18 9, abril de 2024: Presentation and disclosure in financial statements. <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-18-presentation-and-disclosure-in-financial-statements/>
- Jensen, M. C., & Mecklink, 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)
- Karim, M. R., & Riya, A. I. (2022). Compliance of disclosure requirements of IFRS 15: An empirical evidence from developing economy. *International Journal of Disclosure and Governance*, 19(3), 301-312. doi: 10.1057/s41310-022-00146-4
- Kesumaningrum, N. D. (2020). Corporate tax aggressiveness: Antecedents and consequences. In S. Bangsawan, M. Mahrinasari, E. Hendrawaty, R. Gamayuni, N. H. Dwi Mulyaningsih, A. W. Rachmawati, & S. Rahmawati (Eds.), *The future opportunities and challenges of business in digital era 4.0: Proceedings of the 2nd International Conference on Economics, Business and Entrepreneurship (ICEBE 2019), Bandar Lampung, Indonesia* (pp. 155–158). London: Routledge
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., Warfield, T. D., Wiecek, I. M., & McConomy, B. J. (2019). *Intermediate accounting* (Vol. 2, 11th ed.). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.

- Kim, K., & Lim, S. (2018). General sales tax policy analysis: A complementary approach to the effects of causes and the causes of effects. *The Social Science Journal*, 55(2), 128–138. <https://doi.org/10.1016/j.soscij.2017.08.002>
- Konda, L., Patel, E. S., & Seegert, N. (2020). Tax Enforcement and the Intended and Unintended Consequences of Information Disclosure. *Corporate Governance: Disclosure*, 212, 1-10. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2022.104690>
- Krismiaji, K., & Surifah, S. (2020). Corporate governance, compliance level of IFRS *disclosure* and value relevance of accounting information – Indonesian evidence. *The Journal of International Studies*, 13(2), 191-211. doi:10.14254/2071-8330.2020/13-2/14
- Langenmayr, D. (2017). Voluntary disclosure of evaded taxes—Increasing revenue, or increasing incentives to evade? *Journal of Public Economics*, 151, 110-125. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2015.08.007>
- Lazar, L., & Velte, P. (2018). Determinants of mandatory *disclosure* requirements: The case of impairment testing in Germany. *International Journal of Managerial and Financial Accounting*, 10(4), 301-330. Recuperado de <https://ideas.repec.org/a/ids/injmfa/v10y2018i4p301-330.html>
- Leuz, C., & Wysocki, P. D. (2016). Economic consequences of financial reporting and *disclosure* regulation: A review and suggestions for future research. *Journal of Accounting Research*, 54(2), 525-622. <https://doi.org/10.1111/1475-679X>
- Lei n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976. Dispõe sobre as sociedades por ações. Recuperado de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6404compilada.htm
- Lei n. 11.638, de 28 de setembro de 2007. Altera e revoga dispositivos da Lei n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei n. 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. Recuperado de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/111638.htm
- Lietz, G. M. (2013). Tax avoidance vs. Tax aggressiveness: A unifying conceptual framework. *Tax Aggressiveness: A Unifying Conceptual Framework*. SSRN Electronic Journal, 68. Recuperado de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2363828
- Liu, H. (2022). Tax aggressiveness and the proportion of quantitative information in income tax footnotes. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 20(2), 352-370. <https://doi.org/10.1108/JFRA-08-2020-0233>
- Lombardi, L., & Laureano, L. (2021). The effect of tax information *disclosure* on firms' risk assessment. *Journal of Business Finance & Accounting*, 48(2), 345-370.
- Luo, L., Ma, M. S., Omer, T. C., & Xie, H. (2024). Tax avoidance and firm value: does qualitative *disclosure* in the tax footnote matter? *Review of Accounting Studies*, 29(3), 2927-2970. Recuperado de <https://link.springer.com/article/10.1007/s11142-023-09773-w>

- Mamade, E., Jr. Brugni, T. V., Monte-Mor, D. S., & Beiruth, A. X. (2023). Efeito da remuneração como incentivo gerencial ao risco e agressividade tributária no Brasil. *Revista Gestão Organizacional*, 16(1), 117-134. doi:10.22277/rgo.v16i1.6748
- Martinez, A. L. (2017). Agressividade tributária: um survey da literatura. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, 11, 106-124. doi: <https://doi.org/10.17524/repec.v11i0.1724>
- Mazzi, F., André, P., Dionysiou, D., & Tsalavoutas, I. (2017). Compliance with goodwill-related mandatory *disclosure* requirements and the cost of equity capital. *Accounting and Business Research*, 47(3), 268-312. <https://doi.org/10.1080/00014788.2016.1254593>
- Metwally, A. (2020). The Association between corporate social responsibility and Tax aggressiveness. 4(2), 5-1. doi:10.21608/sjar.2020.143297
- Mgammal, M. H., & Ismail, K.N. (2015). Corporate Tax disclosure: A review of concepts, theories, constraints, and benefits. *Asian Social Science*, 11(28), 1-1. doi:10.5539/ass.v11n28p1
- Mills, L. F., & Plesko, G. A. (2003). Bridging the reporting gap: A proposal for more informative reconciling of book and tax income. *National Tax Journal*, 56(4), 865-893.
- Mills, T. C. (2014). Heteroskedasticity. In *Analysing economic data* (pp. 219–230). London, England: Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1057/9781137401908_15
- Mock, T. J., Bédard, J., Coram, P. J., Davis, S. M., Esparbordi, R., & Warner, R. C. (2013). The audit reporting model: Current research synthesis and implications. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, v. 32, sup. 1, p. 323-351, 201. <https://doi.org/10.2308/ajpt-50294>
- Molodykh, V. A. (2024). Assessment of the consequences of aggressive tax planning for companies. *economy and Economy: problem, resheniya*. doi: 10.36871/ek.up.p.r.2024.04.04.031
- Motta, F. P. (2015). *Agressividade fiscal em sociedade de economia mista* (Dissertação de mestrado). Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças (FUCAPE), Vitória, ES, Brasil.
- Muhmad, S. N., Nasir, N. E. M., Muhmad, S.N., & Rashid, N. (2025). The Interplay between Risk Management and Internal Control Towards Corporate Tax Aggressiveness. *Information Management and Business Review*, 17, 195-203. doi: 10.22610/imbr.v17i1(i).4387
- Muller, R., Spengel, C., & Weck, S. (2024). How do investors value the publication of tax information? Evidence from the European public country-by-country reporting. *Contemporary Accounting Research*, 41(3), 1893-1924. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12965>
- Nakao, S., & Gray, S. (2018). The impact of IFRS in Brazil: The legacy of mandatory book-tax conformity. *Australian Accounting Review*, 28(4) 482-495. <https://doi.org/10.1111/AUAR.12223>

- Nepochatenko, O., Bechko, P. K., Bechko, V. P., & Ptashnyk, S. A. (2021). Aggressive tax planning. *Collected Works of the Uman National University of Horticulture*, 2(98), 57-68. doi:10.31395/2415-8240-2021-98-2-57-68
- Nunes, F. D. H. P., & Delgado, J. S. (2024). The implementation of value added Tax (VAT) in Brazil. *Disciplinarum Scientia. Applied Social Sciences*, 20(1), 35-48. <https://doi.org/10.37778/dscsa.v20i1.4810>
- Oats, L., & Tuck, P. (2019). Corporate tax avoidance: Is tax transparency the solution? *Accounting and Business Research*, 49(5), 565-583. <https://doi.org/10.1080/00014788.2019.1611726>
- Pain, P., Victor, F. G., & Bianchi, M. (2024). Adoption of IFRS 15 in Brazilian companies and its consequences on analysts' forecasts. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 43(3), 20-35. <https://orcid.org/0000-0002-0660-226X>
- Peneluc, A. C. M. D. S. (2021). *Avaliando o value relevance das informações contábeis, após adoção das IFRS no Brasil* (Dissertação de Mestrado). Universidade Federal da Bahia, UFBA, Salvador, Bahia, Brasil. Recuperado de https://repositorio.ufba.br/bitstream/ri/32819/1/Disserta%20a7%20a3o%20final_pene%20luc%20cana.pdf
- Pinsker, R., Pitre, T. J., & Daigle, R. (2009) An investigation of nonprofessional investors' qualitative materiality judgments incorporating SEC listed vs. non-listed events. *Journal of Accounting and Public Policy*, 28(5), 446-465. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2009.07.005>
- Pirveli, E. (2024). Corporate disclosure timing under IFRS: the case of emerging Georgia. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 22(5), 1253–1283. <https://doi.org/10.1108/jfra-12-2021-0443>.
- Pour, S. H., Arabi, M. (2015). The effect of voluntary disclosure on the relationship between accruals quality and information asymmetry. *J. Life Sci. Biomed.* 5, 15–20. Recuperado de https://jlsb.science-line.com/attachments/article/33/J.%20Life%20Sci.%20Biomed.%205%281%29%2015-20%2C%202015.pdf?utm_source=chatgpt.com
- Pratiwi, I. S., & Djakman, C. D. (2017). The role of corporate political connections in the relation of CSR and tax avoidance: Evidence from Indonesia. *Review of Integrative Business and Economics Research*, 6, 345–358. Recuperado de https://sibresearch.org/uploads/3/4/0/9/34097180/riber_6-s1_sp_s17-120_345-358.pdf.
- Pratiwi, N. D., Ananta, M. D., Fina, F. R., & Pandin, M. Y. R. (2023). The Effect of Green Accounting on Economic Performance (Case Study of Mining and Chemical Industry Sector Companies). *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 15(2), 90-97.
- Prawira, I. F. A., & Sandria, J. (2021). The determinants of corporate tax aggressiveness. *Studies of Applied Economics*, 39(4), 1-9. <https://doi.org/10.25115/eea.v39i4.4482>
- Priyadarshanie, W., Khalidah, S., Yusoff, M., & Azam, S. (2023). Determinants of corporate disclosures: An empirical test of political economy theory. *International Journal of*

- Applied Economics, Finance and Accounting*, 17(2), 485-496.
<https://doi.org/10.33094/ijaefa.v17i2.1210>.
- Receita Federal do Brasil. (2019). *Plano anual de fiscalização 2019: Resultados 2018*. Recuperado de https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/centrais-de-conteudo/publicacoes/relatorios/fiscalizacao/plano-anual-fiscalizacao-2019_resultados-2018.pdf
- Reichelt, K. J., & Wang, D. (2010). National and office-specific measures of auditor industry expertise and effects on audit quality. *Journal of Accounting Research*, 48(3), 647-686. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/40784868>
- Richardson, G., & Lanis, R. (2011). Corporate social responsibility and tax aggressiveness: An empirical analysis. *Journal of Accounting and Public Policy*, 31, 86-108. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2011.10.006>
- Santos, K. A. P. D. (2021). *Governança corporativa e desempenho econômico: uma avaliação para empresas listadas na B3 utilizando modelos dinâmicos com dados em painel* (Dissertação de mestrado). Universidade Federal de São Paulo, UFS, São Paulo, Brasil. Recuperado de <https://repositorio.unifesp.br/items/6bf6d678-1987-42ba-8edd-a76124c7e364>
- Saptono, P. B., & Khozen, I. (2021). Tax administration issues on revenue recognition after IFRS 15 adoption in Indonesia. *Borneo Administrator Journal*, 17(2), 169-182. doi:10.24258/jba.v17i2.877
- Schwab, C., Stomberg, B., & Xia, J. (2021). What determines ETRs? The relative influence of taxes and other factors. *Contemporary Accounting Research* 39(1), 459-497. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12720>
- Scott, W. R. (2014). *Institutions and organizations: Ideas, interests, and identities* (4th ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Shackelford, D. A., & Shevlin, T. (2001). Empirical tax research in accounting. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1-3), 321-387. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00022-2](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00022-2)
- Silva, M. I. C. (2024). *Os principais determinantes do nível de cumprimento das empresas ibéricas com os requisitos de divulgação da IFRS 15* (Dissertação de Mestrado). Universidade do Porto, Portugal.
- Singhvi, S. S., & Desai, H. B. (1971). An empirical analysis of the quality of corporate financial disclosure. *The Accounting Review*, 46, 129-138. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/243894>
- Stiglitz, J. (2000). The contributions of the economics of information to twentieth century economics. *Quarterly Journal of Economics*, 115(4), 1441-1478. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/2586930>

- Sukesti, F., Almasyhari, A. K., Jamil, N. N., & Marzuki, A. (2022). IFRS convergence and *disclosure* quality: The role of audit quality moderation (Study on multinational companies in Indonesia). *Universal Journal of Accounting and Finance* 10(1), 72-81. doi:10.13189/ujaf.2022.100108
- Towery, EM (2016). Unintended consequences of linking tax return disclosures to financial reporting for income taxes: Evidence from Schedule UTP. *The Accounting Review*, 92(5), 48. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2216904
- Tran, A. (2015). Can taxable income be estimated from financial reports of listed companies in Australia? *Australian Tax Forum*, 30(3), 569-594. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2666308>
- Tsalavoutas, I., Tsoligkas, F., & Evans, L. (2020). Compliance with IFRS mandatory *disclosure* requirements: A structured literature review. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 40, 100338. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2020.100338>
- Tuttle, B., Collier, M., & Plumlee, R. D. (2022). The effect of misstatements on decisions of financial statement users: An experimental investigation of auditor materiality thresholds. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 21, 11-27. <https://doi.org/10.2308/aud.2002.21.1.11>
- Verrecchia, R. E. (2001). Essays on *disclosure*. *Journal of Accounting and Economics*, 32(1-3), 97-180. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00025-8](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00025-8)
- Vieira, C. A. M., & Machado, M. A. V. (2024). Audit quality and sentiment biases in going-concern opinions. *Accounting & Finance Journal*, 35, e1965. <https://doi.org/10.1590/1808-057x20241965.pt>
- Vitolla, F., Raimo, N., & Rubino, M. (2020). The determinants of corporate governance *disclosure* level in the integrated reporting context. *International OFEL Conference on Governance, Management and Entrepreneurship*. At Dubrovnik, Croatia, 8. Recuperado de <https://ideas.repec.org/p/zbw/esconf/215826.html>
- Wang, K., Sewon, O., & Claiborne, M. C. (2008). Determinantes e consequências da divulgação voluntária em um mercado emergente: Evidências da China. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 17, 14-30. <https://doi.org/10.1016/j.intaccoudtax.2008.01.001>
- Widati, S., Asiah, N., Kamela, H., & Hidayat, T. A. (2024). Effective Tax Rates: Firm Size, Leverage and Return on Assets. *International Journal of Asian Business and Management*, 3(2), 131-148. doi:10.55927/ijabm.v3i2.7664
- Wilde, J. H., & Wilson, R. J. (2019). The role of tax disclosure in corporate social responsibility: A study of multinational enterprises. *Contemporary Accounting Research*, 36(4), 2165-2198.
- Young, D., & Guenther, D. (2003). Financial reporting environments and international capital mobility. *Journal of Accounting Research*, 41(3), 553-579. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/3542286>

- Zaini, S. M. D., Samkin, G., Sharma, U., & Davey, H. (2018). Voluntary *disclosure* in emerging countries: A literature review. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 8(1), 29-65. <https://doi.org/10.1108/JAEE-08-2016-0069>
- Zummo, H., McCredie, B., & Sadiq, K. (2017). Addressing aggressive tax planning through mandatory corporate tax disclosures: An exploratory case study. *eJournal of Tax Research; Sydney*, 15(2), 359-383. Recuperado de <https://www.proquest.com/openview/bbab324beb1b8657e4b5d862e28e95e5/1?cbl=106013&pq-origsite=gscholar>

Apêndice A - Modelos Relatórios das Empresas de Auditoria

Empresa Modelo PWC (2024)

30	Receita de contratos com clientes		
(a)	Reconciliação		
CPC 47p112A	A reconciliação entre as vendas brutas e a receita líquida é como segue:		
		Consolidado	
		2023	2022
	Vendas brutas de produtos e serviços	250.331	128.472
	Impostos sobre vendas	(42.207)	(22.472)
	Receita líquida	<u>208.124</u>	<u>106.000</u>

Fonte: PwC Brasil. (2023). *ABC aberta: Demonstrações financeiras IFRS 2023*. Recuperado de <https://www.pwc.com.br/pt/estudos/guia-demonstracoes-financeiras/2024/ABC-Aberta-IFRS-2023.pdf>

Empresa Modelo EY (2024)

24. Receita de contrato com cliente			
Além das informações desagregadas para receita de contrato com cliente abaixo, o Grupo faz uso de determinadas contas de controle interno para gerenciamento de suas receitas, principalmente para elaboração de demonstrativos e obrigações acessórias junto às autoridades fiscais. Essa apresentação das receitas leva em consideração a política de reconhecimento de receitas estabelecida pela legislação fiscal, que não considera o conceito de transferência do controle estabelecido pelas práticas contábeis adotadas no Brasil e pelas normas internacionais de relatório financeiro. Abaixo é demonstrada a conciliação dessas receitas com as receitas de contrato com cliente divulgadas nestas demonstrações financeiras consolidadas. Para fins informativos, além da receita de contrato com cliente, também foram demonstradas as receitas de aluguel provenientes das propriedades para investimento, as quais representam as receitas das demonstrações financeiras individuais).			
Em 31 de dezembro de 2022			
	Receita de contrato com cliente		Receita de aluguel
	Equipamentos de prevenção de incêndio	Eletrônicos	Propriedades para investimento
Receita bruta tributável	136.386	89.583	1.252
Receitas de serviços reconhecidas pelo regime de caixa	6.448	-	292
Pagamentos antecipados de clientes	(1.200)	(222)	-
Outros ajustes	2	(12)	-
Receita bruta contábil	141.636	89.349	1.544
Deduções das receitas	(31.841)	(20.086)	(140)
Receita total	109.795	69.263	1.404

Fonte: EY. (2023). Good Group: Edição 2023. EY. https://www.ey.com/pt_br/assurance/good-group/good-group-edicao-2023

Empresa Modelo DTTL (2024)

31. RECEITA				
O Grupo obtém suas receitas de contratos com clientes para a transferência de mercadorias e serviços ao longo do tempo e a qualquer momento nas principais linhas de produtos a seguir. A divulgação de receitas por linha de produto está de acordo com as informações sobre receitas divulgadas para cada segmento reportável de acordo com a IFRS 8 (CPC 22) - Segmentos Operacionais (ver nota explicativa nº 33).				
Desagregação de receitas				
	Controladora		Consolidado	
	31/12/23	31/12/22	31/12/23	31/12/22
	R\$	R\$	R\$	R\$
Receita externa por produto				
Equipamentos eletrônicos – venda direta				
Equipamentos eletrônicos – atacadistas				
Equipamentos eletrônicos – vendas pela Internet				
Artigos de lazer – atacadistas				
Artigos de lazer – Varejistas				
Instalação de software				
Construção				
Receita Bruta				
Menos:				
Impostos sobre vendas				
Devoluções				
Receita líquida				
	Controladora	Consolidado	Controladora	Consolidado
	31/12/23	31/12/22	31/12/23	31/12/22
	R\$	R\$	R\$	R\$
Receita externa pela data da receita				
Mercadorias transferidas em algum momento específico no tempo				
Mercadorias transferidas no decorrer do tempo				
Serviços transferidos em algum momento específico no tempo				
Serviços transferidos no decorrer do tempo				
Receita Bruta				
Menos:				
Impostos sobre vendas				
Devoluções				
Receita líquida				
Comentário:				
A IFRS 15:114 (CPC 47) requer que a entidade desagregue receitas reconhecidas de contratos com clientes em categorias que demonstram como a natureza, o valor, a época e a incerteza das receitas e dos fluxos de caixa são afetadas por fatores econômicos. Essa desagregação dependerá dos fatos e das circunstâncias específicas da entidade.				

Fonte: <https://www.deloitte.com/content/dam/assets-zone4/br/pt/docs/services/audit-assurance/2024/Modela-guia-DF-20231.pdf>