



Influência do planejamento tributário agressivo nos preços de transferência em empresas multinacionais

RAFAEL LIMA DE SOUSA

Universidade Federal do Ceará

JACKELINE LUCAS SOUZA

Universidade Federal do Ceará

FRANCISCO IVANDER AMADO BORGES ALVES

Universidade Federal do Ceará

Resumo

Os modelos de negócios têm evoluído de maneira rápida, modificando as relações de consumo, promovendo desafios mais complexos e abrindo cenários para novas estratégias empresariais. Isto se verifica, sobretudo, no âmbito de atuação de empresas de grande porte, notadamente as multinacionais. Tais estratégias podem envolver práticas de planejamento tributário e o uso dos preços de transferência, no contexto das transações com partes relacionadas. Atualmente, a matéria sob a ótica tributária dos preços de transferência é regida pelos arts. 18 e 19 da Lei 9.430, de 27 de dezembro de 1996, uma vez que a prática dos preços de transferência não é uma opção do contribuinte tributário, mas uma imposição fiscal de limites mínimo e máximo para, respectivamente, ‘preço de exportação’ e ‘preço de importação’. Dentro desse contexto, este estudo tem por objetivo analisar a influência do planejamento tributário agressivo sobre os preços de transferência em empresas multinacionais. A pesquisa possui abordagem quantitativa e se classifica como descritiva, documental e bibliográfica, com amostra delimitada em 18 empresas multinacionais brasileiras, que publicaram seus demonstrativos financeiros do período de 2017 a 2020, representando 72 observações, uma vez que nem todas as empresas listadas na B3, possuem transações com partes relacionadas e estão sujeitas às limitações dos preços de transferência. Os resultados indicaram que o tamanho e a despesa tributária das empresas influenciam positivamente a prática da empresa em realizar transações com partes relacionadas no exterior, potencializando o uso dos preços de transferência. No entanto, a posse de ativos intangíveis por parte das empresas revelou efeito inverso sobre essa mesma prática, ou seja, quanto mais ativos intangíveis, menor os valores dos preços de transferência.

Palavras-chave: Preço de transferência; Agressividade fiscal; Planejamento tributário.

1 INTRODUÇÃO

As dinâmicas de comunicação e as relações interpessoais, em decorrência da globalização, contribuíram para formar novas configurações no ambiente empresarial. No Brasil, como em muitos outros países, as empresas nem sempre restringem suas operações ao território interno, expandindo suas atividades para o exterior.

Em razão desse cenário globalizado e da magnitude de muitas transações intragrupo, a área acadêmica tem voltado sua atenção para os efeitos dessas transações sob diversos aspectos (sociológico, político ou econômico). Um ponto relevante a ser considerado, por exemplo, recai



São Paulo 27 a 29 de julho 2022.

sobre o conjunto de estratégias adotadas a fim de reduzir os custos das operações, em que algumas dessas medidas se relacionam ao planejamento tributário.

Em operações intragrupo, os preços praticados entre as partes podem ser direta ou indiretamente influenciados pelas relações de poder existentes entre controladoras e controladas, cujos efeitos podem se refletir na carga tributária incidente nos resultados dessas operações. Assim, a política adotada pelas companhias quanto aos denominados preços de transferência pode ser considerada como um elemento estratégico, do ponto de vista gerencial. Em tal conjuntura, propõe-se o seguinte problema de pesquisa: **Qual a influência do planejamento tributário agressivo nos preços de transferência em empresas multinacionais?**

Dentro desse contexto, o estudo se propõe a investigar a influência do planejamento tributário agressivo nos preços de transferências em empresas multinacionais. Para tanto, foram traçados os seguintes objetivos específicos: (a) analisar os preços de transferência sob as perspectivas teórica e normativa; (b) relacionar o planejamento tributário agressivo e as transações entre partes relacionadas; e (c) investigar a relação entre a carga tributária e o uso de preços de transferências, em multinacionais brasileiras.

Ressalta-se que a Contabilidade exerce papel fundamental no que diz respeito ao fornecimento de informações relevantes para a tomada de decisão no âmbito empresarial. Aspectos como a otimização dos fatores de produção e a busca pela eficiência nos processos produtivos representam apenas uma pequena parcela das principais preocupações que permeiam a atuação cotidiana dos gestores. Outro elemento que demanda importantes discussões é a questão da redução de custos nas operações, que consequentemente potencializa os resultados.

Um notável componente destes custos é a carga tributária das empresas. A fim de se minimizar o peso dos tributos, algumas medidas são adotadas por gestores, caracterizando o chamado planejamento tributário, ou elisão fiscal, a fim de alcançar a economia tributária. Esse planejamento pode ocorrer tanto no âmbito nacional como em ambiente estrangeiro, a depender das atividades realizadas e do tipo de empresa. O cenário ganha outros contornos quando se trata de multinacionais efetuando transações comerciais estrangeiras com partes relacionadas, ou seja, com empresas do mesmo grupo econômico localizadas em países diversos, uma vez que existem evidências de que a carga tributária incidente no lucro impacta decisões de investimento no exterior (Rathke, 2019).

Nessa conjuntura, revela-se a importância do presente estudo, considerando-se que tais dinâmicas acendem discussões promovidas por diversos *stakeholders*, tais como investidores e governos.

A situação descrita pode promover a concorrência desleal, à medida em que amplia vantagens competitivas, traduzindo-se em prejuízos ao ambiente econômico, abalando a confiança dos investidores, bem como promover perda na arrecadação tributária resultante da transferência artificial de lucros, por meio desse tipo de transação internacional, comprometendo a prestação de serviços públicos em prol da população de determinados países (Nabais, 2002).

Por meio de uma pesquisa descritiva e documental sob abordagem quantitativa, serão analisadas as demonstrações financeiras de empresas listadas na B3, no quadriênio que compreende os anos de 2017 a 2020.

Diante disso, esta pesquisa é relevante propondo discussões sobre os preços de transferência no âmbito da Contabilidade, do Direito nacional e internacional, à medida em que se controla o valor das transações de importação e exportação intragrupo, garantindo uma correlação equitativa entre essas transações de comércio exterior e as transações do mercado nacional. Pesquisadores, fisco e estudiosos podem utilizar este ensaio de pesquisa, a fim de



São Paulo 27 a 29 de julho 2022.

avaliar a relação do preço de transferência (norma antielisiva do fisco) com as práticas de elisão fiscal empresariais, buscando entender essa correção antagônica na área de tributação, mas também uma forma garantidora de maior proteção às operações no mercado nacional em uma segurança jurídico-tributária (Oecd, 2019).

Por fim, este estudo é relevante para as empresas que realizam operações internacionais com partes relacionadas e, com isso, estão obrigadas a praticar preços de transferência, contexto em que o planejamento tributário ganha protagonismo na opção do método que gere menor ônus tributário.

2 REVISÃO DA LITERATURA

Nesta seção expõe-se, inicialmente, alguns conceitos relevantes acerca dos preços de transferência e sua influência na gestão dos custos tributários de uma multinacional, através da revisão da literatura sobre agressividade fiscal, em transações com partes relacionadas, a fim de testar achados anteriores no presente estudo.

2.1 Preço de Transferência (*transfer price*)

O regime de preços de transferência foi introduzido no Brasil por meio da edição da Lei nº 9.430, de 27 de dezembro de 1996. Em sua Exposição de Motivos, a mencionada lei justifica as alterações propostas como uma continuidade dos esforços de modernização da legislação do imposto de renda (Brasil, 1996). O intuito seria aperfeiçoar o cumprimento das obrigações tributárias, no contexto de uma economia globalizada, com maior controle dos preços de transferência, evitando-se a prática de transferências de resultados para o exterior, por intermédio da manipulação dos preços negociados nas importações ou exportações de bens, serviços ou direitos, em operações com partes relacionadas, residentes ou domiciliadas no exterior.

Preço de Transferência é “[...] o preço cobrado quando um segmento de uma empresa fornece produtos ou serviços para outro segmento da mesma empresa” (Garrison, Noreen & Brewer, 2013, p. 505). Desta forma, por meio de tal prática, empresas garantem um maior potencial de redução de custos operacionais, negociando com outros membros de seu mesmo grupo econômico insumos e serviços, por exemplo. Isso pode se tornar, ainda, mais complexo quando se trata de partes relacionadas no exterior.

Para a OECD (*Organisation for Economic Co-operation and Development* – em português, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico), os preços de transferência podem ser compreendidos como aqueles pelos quais uma empresa transfere bens tangíveis e propriedades intangíveis, ou mesmo presta serviços, a empresas a ela associadas (Oecd, 2017). Assim, por exemplo, é possível se observar o cenário onde uma empresa estrangeira participa da administração de outra, direta ou indiretamente.

Importante ressaltar que para algumas pessoas físicas e jurídicas a observância às regras de preços de transferência é obrigatória, conforme determina a Lei nº 9.430/96. De acordo com esta norma, empresas que efetuarem operações com pessoas vinculadas, devem aderir a métodos específicos para determinação dos preços praticados, para fins de dedução na determinação do lucro real, relativamente aos custos, despesas e encargos relativos a bens, serviços e direitos (Brasil, 1996).

No que diz respeito à importação, o art. 18 da Lei nº 9.430/96 traz os seguintes métodos: Método dos Preços Independentes Comparados (PIC), Método do Preço de Revenda menos Lucro (PRL) e Método do Custo de Produção mais Lucro (CPL). Em se tratando da importação de *commodities*, deve ser adotado o Método do Preço sob Cotação na Importação (PCI). Relativamente à exportação, referida lei apresenta os seguintes métodos de apuração dos preços de transferência: Método do Preço de Venda nas Exportações (PVEx), Método do Preço de Venda por Atacado no País de Destino, Diminuído do Lucro (PVA), Método do

São Paulo 27 a 29 de julho 2022.

Preço de Venda a Varejo no País de Destino, Diminuído do Lucro (PVV), Método do Custo de Aquisição ou de Produção mais Tributos e Lucro – CAP e o Método do Preço sob Cotação na Exportação (PECEX) em se tratando de exportação de *commodities* (Tabela 1):

Tabela 1

Métodos de preço de transferência de acordo com a Lei nº 9.430/96

Operação comércio exterior	Sigla do método	Método
Importação	PIC	Preços Independentes Comparados
	PRL	Preço de Revenda menos Lucro
	CPL	Custo de Produção mais tributos e Lucro
	PCI	Preço sob Cotação na Importação
Exportação	CAP	Custo de Aquisição ou de Produção mais tributos e lucro
	PVEX	Preço de Venda nas Exportações
	PVA	Preço de Venda por Atacado
	PVV	Preço de Venda por Varejo
	PECEX	Preço sob Cotação na Exportação

Fonte: art. 18 e 19 da Lei nº 9.430/96 (BRASIL, 1996).

Sobre os métodos que podem ser utilizados nas operações de importação, é oportuno assinalar que a Lei nº 9.430/96 traz regras específicas para alguns. Por exemplo, o PRL pode ser calculado conforma as metodologias de (a) preço líquido de venda, (b) percentual de participação dos bens, direitos ou serviços importados no custo total do bem, direito ou serviço vendido, (c) participação dos bens, direitos ou serviços importados no preço de venda do bem, direito ou serviço vendido, (d) margem de lucro ou (e) preço parâmetro. Já o PCI é definido com base nos valores médios diários da cotação de bens ou direitos sujeitos a preços públicos em bolsas de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas.

Quanto aos métodos utilizados nas operações de exportação, a lei também traça diretrizes específicas. Por exemplo, o CAP é definido pela média aritmética dos custos de aquisição ou de produção dos bens, serviços ou direitos exportados, acrescidos de uma margem de lucro de 15% sobre a soma dos custos mais impostos e contribuições. Observa-se que esse método não impõe dificuldades de utilização para as empresas, uma vez que os documentos que comprovam os referidos custos usualmente já estão em posse delas, facilitando o gerenciamento interno das informações. Inclusive, alguns autores afirmam ser este o método mais utilizado nas exportações (Schäfer, Gasparetto & Ferreira 2017).

Assim, entidades (físicas ou jurídicas) residentes ou domiciliadas no Brasil que efetuem transações com indivíduos ou empresas, residentes ou domiciliadas no exterior, vinculados, mesmo que por intermédio de interposta pessoa, estão obrigadas a observar as regras de preços de transferência, adotando um dos métodos de importação ou exportação. Além disso, conforme a Lei nº 9.430/96, também estão obrigadas as entidades que, residentes ou domiciliadas no Brasil, efetuem transações com qualquer pessoa física ou jurídica que seja residente ou domiciliada em país que não tribute a renda ou que a tribute à alíquota inferior a 20%, mesmo não sendo a ela vinculada, como é o caso dos paraísos fiscais (Brasil, 1996).

A complexidade que envolve os preços de transferência é evidenciada por um conjunto de regras que transitam por diversos cenários e implicações nas operações internacionais. No detalhamento dessas regras, há abrangência aplicável às *tradings companies*, segundo o disposto no art. 2º, incisos IX e X da IN RFB nº 1.312, de 31 de dezembro de 2012 (Brasil, 2012). Tal norma determina que se consideram vinculadas à



São Paulo 27 a 29 de julho 2022.

pessoa jurídica domiciliada no Brasil aqueles indivíduos ou entidades, residentes ou domiciliados no exterior, que gozem de exclusividade, como seu agente, distribuidor ou concessionário, para a compra e venda de bens, serviços ou direitos, bem como aquelas em relação à qual a pessoa jurídica domiciliada no Brasil goze de exclusividade, como agente, distribuidora ou concessionária, para a compra e venda de bens, serviços ou direitos.

Nesse contexto, as regras de preços de transferência objetivam inibir a prática de transferências de resultados para o exterior, por meio da manipulação dos preços praticados nas importações ou exportações de bens, serviços ou direitos. Desta forma, o estudo dessas operações se dá no âmbito das transações entre partes relacionadas, uma vez que há uma nítida relação de interdependência nas operações em que matriz e filial são as partes contratantes, por exemplo. Em um cenário onde empresas realizem essas mesmas transações sem essa dependência, é possível presumir, mesmo empiricamente, que os preços adotados estariam no nível dos preços de mercado.

Assim, um alto volume de transações entre partes relacionadas pode indicar um conjunto de estratégias voltadas à otimização do processo produtivo, o que não necessariamente aponta para condutas ilícitas, restringindo-se aos aspectos de natureza gerencial, tal como a redução dos custos de produção, por exemplo. Contudo, essas transações em alto volume, sobretudo com partes relacionadas situadas no exterior, também apontam para uma postura de agressividade fiscal, tendo em vista que a manipulação de preços nessas operações pode acarretar transferência artificial de resultados para países onde a carga tributária seja menor. Pode, inclusive, ocorrerem casos em que não exista sequer substância econômica nessas transações, mas apenas o intuito exclusivo de gerar economia tributária, prejudicando tanto o cenário concorrencial em que a empresa esteja inserida, como também erosão das bases tributárias e consequente redução na arrecadação pública (Oecd, 2017).

Mesmo sob critérios lícitos, a política adotada por uma entidade quanto aos preços de transferência pode indicar um certo grau de agressividade fiscal (Frank, Lynch & Rego, 2009). Verifica-se, então, que a política de preços de transferência se caracteriza como um elemento de notória relevância na execução de um planejamento tributário, tendo em vista que pode alavancar os resultados obtidos por meio das ações desse planejamento.

2.2 Agressividade fiscal em transações com partes relacionadas

A agressividade fiscal pode ser definida como um conjunto de práticas de gestão voltadas à redução da receita tributável, por meio de atividades de planejamento tributário que podem ser lícitas ou mesmo ilegais (Chen, Chen, Cheng & Shevlin, 2010). Desse modo, o termo agressividade fiscal pode ser considerado equivalente às expressões elisão fiscal ou gestão tributária, caso ocorra em observância à legislação.

Atividades fiscais agressivas não necessariamente apontam para ilicitudes que uma empresa comete, dependendo do empenho na redução da base tributável, a entidade pode incidir em práticas ilícitas. Neste contexto, o planejamento tributário das empresas deve-se atentar aos limites impostos pela legislação, podendo se servir de inúmeras estratégias lícitas. As transações entre partes relacionadas, por exemplo, podem representar redução nos custos tributários.

O Comitê de Pronunciamentos Contábeis, através do CPC 05 (2010), ao definir parte relacionada como a pessoa ou a entidade que está relacionada com a entidade que está elaborando suas demonstrações contábeis. Indicando, ainda, que isso pode se dar quando envolve pessoa ou membro próximo da família, membros do mesmo grupo econômico, ocorrência de controle conjunto sobre uma mesma entidade, dentre outras situações descritas. Nesse sentido, mais uma vez se pode constatar a característica da interdependência entre as partes, em determinada transação econômica, que ocorra no cenário intragrupo.



São Paulo 27 a 29 de julho 2022.

Holanda (2015) assinala que transações entre partes relacionadas consistem em algo normal no mundo dos negócios, corroborando, inclusive, a ideia de que podem trazer benefícios às companhias, no sentido de reduzirem os custos das operações. Em seu estudo, enfatiza que tais transações não necessariamente são prejudiciais aos *stakeholders*, no entanto precisam ser devidamente divulgadas, a fim de garantir a transparência nos negócios.

Nessa conjuntura, presume-se que determinado montante desses custos, passíveis de redução, seja composto por custos tributários, onde o planejamento tributário surge como um dos protagonistas em decisões gerenciais que envolvem transações entre partes relacionadas. Tal situação, inclusive, pode abranger um cenário internacional quando se observa operações de empresas multinacionais. Isso se torna, ainda, mais notório quando se considera que há uma relação positiva entre a agressividade tributária e a presença de investimentos no exterior (Silva & Martinez, 2017).

Observa-se, então, que as transações entre partes relacionadas podem ocorrer no contexto de um planejamento fiscal agressivo, afetando a política de preços de transferência adotada pelas multinacionais.

2.3 Estudos anteriores sobre preço de transferência e agressividade fiscal

As questões envolvendo preços de transferência têm proporcionado inúmeras pesquisas no meio acadêmico, considerando que trata de assunto de alta relevância às empresas multinacionais. Um dos pontos mais delicados relativamente ao tema é a possibilidade de se transferir artificialmente lucros para países com menor tributação, por meio de preços de transferências, ou seja, matrizes podem realizar transações econômicas com suas filiais, cujos preços são manipulados com o intuito de reduzir a base tributável nessas operações.

Diversos trabalhos abordam o tema, sob perspectivas diferentes, de modo a compreender o fenômeno dos preços de transferência e sua aplicabilidade em distintos contextos, tais como: Quinkler (2019), Vernì, (2018), Marques e Pinho (2016), Dos Santos (2016), Beer e Loeprick (2015), Suryana (2021); Anggani e Suryarini (2020), Arifin, Saputra e Purbasari (2020), Melo, Costa, Santos e Moreira (2018), Martinez e Oliveira (2020), Rathke (2014), Rathke (2019), Schäfer et al. (2017) e Grunow e Beuren (2011).

Quinkler (2019) investigou se uma maior rigidez nos preços de transferência está associada a uma sensibilidade de carga tributária reduzida nas transações entre partes relacionadas estrangeiras (TPRE). Em uma amostra em empresas de 61 países, no período entre 2000 e 2015, verificou-se que as multinacionais norte-americanas praticam mais transações com partes relacionadas situadas em países com tributação reduzida. Já em um cenário com regras de preços de transferência mais rígidas, essas transações tendem a se tornar menos volumosas, bem como os incentivos tributários são reduzidos (Quinkler, 2019).

Vernì (2018) analisou preços de transferência e incentivos à transferência artificial de lucros em multinacionais italianas. A amostra foi composta por todas as empresas listadas na Bolsa de Valores italiana, que não pertencem aos setores bancário e de seguros, com dados referentes ao ano de 2017. Os resultados apontaram uma associação positiva e significativa entre o uso de intangíveis e multinacionalidade e a utilização de paraísos fiscais (PF) por multinacionais italianas.

Os estudos de autores portugueses também trouxeram valiosas contribuições para o tema. Marques e Pinho (2016) investigaram até que ponto a introdução e a rigidez das regras de preços de transferência (RIG) impedem as estratégias de transferência de receita por parte de empresas multinacionais europeias. A amostra conteve empresas multinacionais de 24 países da União Europeia, além de Suíça, Islândia, Croácia e Noruega, cujos relatórios financeiros foram analisados sob uma abordagem quantitativa, dentro do período de 2001 a



São Paulo 27 a 29 de julho 2022.

2009. Verificou-se que quanto mais rígido for a legislação de preços de transferência, menor será a sensibilidade à diferença de alíquota de imposto dos lucros reportados.

Dos Santos (2016) investigou a influência do financiamento intragrupo envolvendo Taxas de Câmbio e de Juros (TCJ), além da multinacionalidade (MULT), na agressividade dos preços de transferência (APT). A análise foi realizada sobre dados de 117 empresas multinacionais no Reino Unido, no período de 2006 a 2014. Os resultados mostraram que taxa de juros, taxas de câmbio e multinacionalidade estão, significativamente, associadas aos comportamentos de agressividade dos preços de transferência.

Beer e Loeprick (2015) investigaram os fatores determinantes e suas variações entre os principais setores do mercado, relativamente a impulsionadores da transferência de lucro global por empresas multinacionais. As variáveis analisadas foram: ativo imobilizado (IM), ativos intangíveis (INTANG), ativo total (AT), lucro antes de juros e impostos (EBIT) e folha de pagamento (FP). Os resultados apontaram que a complexidade (requisitos de documentação quanto aos preços de transferência) representa um desafio menor para a fiscalização nacional (doméstica) e mais eficaz do que a precificação apropriada de ativos intangíveis.

Quando se trata do estudo dos preços de transferência e da agressividade fiscal, pode-se mencionar, por exemplo, a análise de transações envolvendo preços de transferência como uma solução às empresas ou uma ferramenta para cometer fraudes ou evitar impostos cobrados pelo governo às empresas. O estudo observou 13 empresas do subsetor de carvão, listadas na Bolsa de Valores da Indonésia (IDX), no período entre 2016 a 2018, cujas variáveis foram Despesa tributária (DT) e Mecanismos de bônus (MB). Os resultados apontaram que os preços de transferência podem servir a ambos os casos, tanto uma solução gerencial para a empresa, como um instrumento de fraudes visando o descumprimento de obrigações fiscais (Suryana, 2021).

Anggani e Suryarini (2020) analisaram o efeito do planejamento tributário, do endividamento e dos ativos intangíveis nas decisões das empresas em se tratando de preços de transferência (PT). Analisaram dados de 65 empresas de manufatura listadas na Bolsa de Valores da Indonésia (IDX), de 2014 a 2018, com base nas variáveis: *Effective Tax Rate* (ETR), representativa da carga tributária efetiva e, nesse sentido, indicativa da presença de planejamento tributário nas empresas; Endividamento (END); e Ativos Intangíveis (INTANG). Os resultados indicaram que o endividamento por capital de terceiros e os ativos intangíveis não influenciam significativamente a decisão da empresa de transferir os preços, e que o planejamento tributário influenciou significativamente essa mesma decisão.

Atifin, Saputra e Purbasari (2020) se debruçaram sobre a análise do efeito do tamanho da empresa (TAM), da lucratividade (LUC) e da carga tributária (ETR) na decisão relacionada a preços de transferência. Utilizaram uma amostra de 22 empresas, extraída de uma população de empresas de manufatura, listadas na Bolsa de Valores da Indonésia, para o período 2015-2018. A pesquisa constatou que o tamanho da empresa teve um efeito positivo sobre os preços de transferência, ao passo que a lucratividade e os tributos não tiveram efeito sobre eles.

Cabe salientar que no âmbito brasileiro, existem pesquisas relevantes sobre o tema. Algumas pesquisas focam em contextos regionais, buscando investigar as implicações práticas no uso de preços de transferências em países ou regiões específicos. Exemplo disso é a análise de incentivos à transferência artificial de lucros por meio de preços de transferência nas empresas da Zona Franca de Manaus. Analisou-se uma amostra de oito multinacionais, nos anos de 2013 a 2016. Os resultados apontaram que esta região possui potencial de atrair investimentos, contudo não foram observados indícios da prática de transferência de lucros entre matrizes e filiais da Zona Franca de Manaus (Melo et al., 2018).



São Paulo 27 a 29 de julho 2022.

Ainda, em âmbito nacional, investigou-se aspectos referentes à aplicação de métodos específicos na utilização de preços de transferência, como, por exemplo, a análise do método PRL, no contexto das margens brutas. Os dados foram coletados a partir da observação de empresas brasileiras de capital aberto, do período de 1997 a 2015, obtidos na base Econômica. Foram identificadas divergências significativas entre a margem legal e a margem contábil observadas, propondo ajustes das normas brasileiras aos padrões de preços de transferência da OECD, no sentido de se reduzir a insegurança jurídica e estimular o crescimento dos investimentos e do comércio internacional (Martinez & Oliveira, 2020).

Um dos principais intuitos da OECD é eliminar (ou reduzir ao máximo possível) transações entre partes relacionadas que não contenham substância econômica, ou seja, que existem exclusivamente para fins de redução da carga tributária. Isso mais uma vez evidencia a problemática do planejamento tributário abusivo, praticado por algumas empresas multinacionais.

Rathke (2014) procurou identificar indícios da prática de *income shifting* mediante a manipulação dos preços de transferência por empresas abertas brasileiras, antes e após as alterações nas normas fiscais instituídas pela Lei nº 12.715, de 17 de setembro de 2012, e pela IN RFB nº 1.312/12. Foram analisadas 52 empresas de capital aberto no período compreendido entre 2010 e 2013. As variáveis envolveram a diferença entre alíquota de imposto de renda e contribuição social da controladora e a alíquota do grupo consolidado (FTR), bem como a carga tributária total (CTT) e diferença de lucratividade bruta entre grupo consolidado e controladora (DIFF_LB). Os resultados demonstraram indícios de que as empresas brasileiras utilizam os preços de transferência para transferir lucros e que as alterações na legislação tributária decorrentes da IN RFB nº 1.312/12, não foram capazes de coibir essa prática no seu primeiro ano em vigor, ou seja, em 2013.

Rathke (2019) investigou também o efeito das normas de preços de transferência na transmissão de lucros induzida por impostos por parte das empresas. Utilizou uma amostra de 44 países, entre o período de 2010 a 2016, abordando 57 características qualitativas e quantitativas das normas de preços de transferência, cujas variáveis foram a diferença tributária entre países (DIFT) e o volume de transações entre partes relacionadas estrangeiras. Os resultados apontaram que algumas regras são mais eficazes em reduzir a transferência de lucro, mas as empresas ainda são capazes de explorar vulnerabilidades em sistemas de preços de transferência em suas estratégias.

Schäfer et al. (2017) examinaram os fatores que levam as empresas a utilizar o preço de transferência. A pesquisa aplicou um questionário em uma amostra de 90 empresas exportadoras brasileiras. Os resultados apontaram que nenhum dos fatores investigados, quais sejam, Descentralização (DES), Tecnologia (TEC), Estratégia (EST), Tamanho (TAM) e Ambiente (AMB), tem relação significativa com o uso do preço de transferência na amostra investigada.

Grunow e Beuren (2011) analisaram a finalidade da utilização do preço de transferência nas maiores indústrias do Brasil. Foi utilizado um questionário, por meio do qual se obteve 38 respostas de indústrias. Os resultados apontaram que o preço de transferência, apesar de ser amplamente abordado na literatura como um artefato de suporte ao processo de gestão, na maioria das indústrias, é mais utilizado para cumprimento de determinação legal.

Dentro desta fundamentação teórica, diversos autores interagem quanto à aplicação de práticas de preço de transferência no planejamento tributário (Tabela 2):

Tabela 2

Resumo estudos anteriores sobre preço de transferência e tributos

São Paulo 27 a 29 de julho 2022.

Seq.	Autor / Ano	Variáveis		Hipótese(s)	Resultado encontrado
		Independente(s)	Dependente(s)		
1	Anggani e Suryarini (2020)	ETR, END e INTANG	PT	H ₁ : quanto > ETR < PT H ₂ : quanto > END > PT H ₃ : quanto > AI > PT H ₄ : quanto > ETR+SUB+AI > PT	H ₁ : (+) H ₂ : (-) H ₃ : (-) H ₄ : (+)
2	Arifin, Saputra e Purbasari (2020)	TAM, LUC e ETR	PT	H ₁ : quanto > TAM > PT H ₂ : quanto > LUC < PT H ₃ : quanto > ETR < PT	H ₁ : (+) H ₂ : (+) H ₃ : (+)
3	Beer e Loeprick (2015)	IM, INTANG, AT e FP	EBIT	Multinacionais que operam em setores e países com mais oportunidades e incentivos para transferir lucros apresentam uma parcela menor dos lucros em suas subsidiárias que operam em países com impostos elevados.	H ₁ : não há H ₂ : (-) H ₃ : não há H ₄ : não há
5	Marques e Pinho (2016)	RIG	EBIT	H ₁ : quanto > RIG < EBIT	H ₁ : (+)
8	Quinkler (2019)	RIG	TPRE	H ₁ : quanto > RIG < ETR e > TPRE	H ₁ : (-)
9	Rathke (2014)	FTR e TPRE	CTT e DIFF_LB	H ₁ : quanto > TPRE < CTT H ₂ : quanto > FTR > DIFF_LB	H ₁ : (-) H ₂ : (+)
10	Rathke (2019)	DIFT	TPRE	H ₁ : quanto > DF > TPRE	H ₁ : (+)
11	Santos (2016)	TCJ e MULT	APT	H ₁ : quanto > TCJ > APT H ₂ : quanto > MULT > APT	H ₁ : (+) H ₂ : (+)
12	Schäfer et al. (2017)	DES, TEC, EST e TAM	PT	H ₁ : há relação entre o nível de descentralização e o uso do PT; H ₂ : há relação entre o nível tecnológico e o uso do PT; H ₃ : há relação entre a estratégia da empresa e o uso do PT; H ₄ : há relação entre o tamanho da empresa e o uso do PT.	H ₁ : não há H ₂ : não há H ₃ : não há H ₄ : não há
13	Suryana (2021)	DT e MB	PT	H ₁ : quanto > DT > PT H ₂ : quanto > MB > PT	H ₁ : (+) H ₂ : (+)
14	Verni (2018)	INTANG, END e MULT	PF	H ₁ : quanto > AI > PF H ₂ : quanto > SUB < PF H ₃ : quanto > MULT < PF	H ₁ : (+) H ₂ : (+) H ₃ : (+)

Fonte: elaborado pelos autores.

Legenda: ETR – *Effective Tax Rate*; END – Endividamento; INTANG – Ativos Intangíveis; PT – Preços de Transferência; TAM – Tamanho; LUC – Lucratividade; IM – Ativo imobilizado; AT – Ativo Total; FP – Folha de Pagamento; EBIT – *Earnings Before Interest and Taxes* (lucro antes dos juros e tributos); RIG – Rigidez nas normas de PT; TPRE – Transações com Partes Relacionadas no Exterior; FTR – Diferença entre alíquota tributária da controladora e a alíquota do grupo consolidado; CTT – Carga Tributária Total; DIFF_LB – diferença de lucratividade bruta entre grupo consolidado e controladora; DIFT – Diferença tributária entre países; TCJ: Taxas de Juros e Câmbio; MULT – Multinacionalidade; DES – Descentralização; TEC – Tecnologia; EST – Estabilidade; DT – Despesa Tributária; MB – Mecanismos de Bônus; PF – Paraíso Fiscal.

A Tabela 2 resume os estudos apresentados neste trabalho e traz uma compilação das diversas variáveis utilizadas naqueles estudos, as hipóteses levantadas, assim como os resultados encontrados quanto à relação entre essas variáveis.

São Paulo 27 a 29 de julho 2022.

Esta pesquisa se utiliza de alguns estudos que analisaram as variáveis independentes mais próximas ao objetivo aqui proposto: *Effective Tax Rate*, tamanho, rentabilidade, ativos intangíveis, endividamento e despesa tributária (Anggani & Suryarini, 2020, Arifin, Saputra & Purbasari, 2020, Suryana, 2021, Verni, 2018). Entretanto, como elemento de diferenciação, neste trabalho será utilizada a variável dependente referente às transações com partes relacionadas no exterior.

3 METODOLOGIA

3.1 Tipologia da pesquisa

Esta pesquisa, no que tange ao seu objetivo, classifica-se como descritiva, partindo de uma abordagem quantitativa na análise dos dados obtidos. Tal abordagem considera que tudo pode ser quantificável e requer a utilização de recursos e de técnicas estatísticas (Prodanov & Freitas, 2008). Quanto aos procedimentos, a pesquisa se caracteriza como descritiva, bibliográfica e documental, tendo em vista que foram analisadas as demonstrações financeiras padronizadas das empresas selecionadas. Segundo Mazucato (2018) esse tipo de pesquisa se caracteriza por envolver a utilização de determinados documentos, tais como regulamentos, normas, pareceres, cartas, memorandos, diários, leis, manuscritos, projetos de leis, relatórios técnicos, minutas e estatísticas.

3.2 Período, amostra e coleta de dados

Preliminarmente, foi feito um levantamento das 50 maiores empresas multinacionais brasileiras, que compõem a população objeto deste estudo. Para composição da amostra, foram selecionadas empresas listadas na B3 que disponibilizem demonstrações financeiras cujo conteúdo apresente as variáveis analisadas nesta pesquisa. Ressalte-se que foram excluídas da amostra as instituições financeiras e empresas caracterizadas como *holdings*, uma vez que as regras de preços de transferência não se aplicam às primeiras, evitando distorções no segundo caso, totalizando 18 empresas na amostra.

Quanto ao lapso temporal, foram analisadas as demonstrações financeiras do período compreendido entre os anos de 2017 e 2020. A pesquisa abrange a análise sobre as informações contidas nas Demonstrações Financeiras Padronizadas de cada empresa.

No intuito de analisar como o planejamento tributário agressivo pode influenciar os preços de transferência em empresas multinacionais, empregou-se a análise da variável dependente relativa às transações entre partes relacionadas no exterior (TPR) e das seguintes variáveis independentes: *Effective Tax Rate* (ETR), tamanho (TAM), rentabilidade (ROA), ativos intangíveis (INTANG), endividamento (END) e despesa tributária (DT), conforme Equação 1. Os dados foram, assim, tabulados em planilha eletrônica e, posteriormente, analisados estatisticamente no *software* STATA 12

$$TPR_{it} = \alpha + \beta_1 ETR_{it} + \beta_2 TAM_{it} + \beta_3 ROA_{it} + \beta_4 INTANG_{it} + \beta_5 END_{it} + \beta_6 DT_{it} + \varepsilon_{it} \quad (\text{Eq.1})$$

Onde:

TPR_{it} – Transações com Partes Relacionadas no Exterior

ETR_{it} – *Effective Tax Rate*

TAM_{it} – Tamanho

ROA_{it} – Retorno sobre os ativos

INTANG_{it} – Ativos intangíveis

END_{it} – Endividamento

DT_{it} – Despesa tributária

Ressalte-se que as variáveis *Effective Tax Rate* (ETR) e despesa tributária (DT) possuem mais relação com o objeto de estudo desta pesquisa, enquanto as outras são

São Paulo 27 a 29 de julho 2022.

utilizadas como variáveis de controle ou selecionadas por seu uso frequente na literatura acerca da temática.

Utilizou-se um modelo de regressão com dados em painéis, havendo três opções de estimação (*pooled*, efeito fixo e efeito aleatório). Optou-se pelo efeito aleatório, após aplicação dos testes de Chow, Breusch-Pagan e Hausman. O modelo de regressão busca identificar se as variáveis analisadas influenciam a prática de transações com partes relacionadas no exterior e, conseqüentemente, o uso dos preços de transferência.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Para uma exploração inicial dos dados, a Tabela 3 descreve as características das observações coletadas por intermédio da estatística descritiva. Assim, é possível verificar a média aritmética, os valores máximo e mínimo, a mediana, o desvio padrão e o coeficiente de variação relativamente a cada variável analisada, do painel analisado, referente a todo o período de investigação.

Tabela 3

Estatística descritiva das variáveis

Variáveis	Média	Máximo	Mínimo	Mediana	Desvio-padrão	Coefficiente de variação
	R\$					
TPR	2.094.732	R\$ 23.590.424	R\$ 2.133	R\$ 181.770	4698699	224%
ETR	-0,12	6,83	-3,72	-0,18	0,99	-823%
	R\$					
TAM	25.779.763	R\$ 163.801.806	R\$ 145.330	R\$ 9.543.830	32869359	128%
ROA	0,03	0,16	-0,11	0,03	0,05	200%
INTANG	0,10	0,26	0,00	0,07	0,07	70%
END	6,78	167,50	-46,98	2,75	26,50	391%
DT	-R\$ 31.986	R\$ 2.668.478	-R\$ 3.609.243	-R\$ 31.692	696141	-2176%

Fonte: elaborado pelo autores.

Percebe-se, com os resultados expressos na Tabela 3, que o volume de transações no período foi, em média, de R\$2,09 bilhões. A amplitude, representada pela diferença entre o máximo e mínimo, revela valor um considerável, apontando para um largo intervalo em que as transações com partes relacionadas pode variar. Além disso, é possível observar uma alta variabilidade nos dados para esta variável, uma vez que tanto a média está distante da mediana (R\$181.000,00), como o desvio-padrão e o coeficiente de variação são representados por valores também consideráveis.

Relativamente à variável ETR, pode-se verificar que também apresenta sugestão de heterogeneidade na amostra, pois, mesmo havendo certa proximidade entre os valores da mediana (-0,18) e da média (-0,12), na verdade o desvio-padrão (0,99) e o coeficiente de variação (-823%) sugerem que as ETR's das empresas assumem diversos e distantes valores.

O volume de transações com partes relacionadas (exportações e importações de bens e de serviços) pode ser observado na Tabela 4.

Tabela 4

Volume de TPR por empresa, em cada ano do período (em R\$1.000,00)

Empresa	2017	2018	2019	2020	%ΔH
ALPARGATAS	R\$ 112.484	R\$ 136.675	R\$ 145.741	R\$ 190.432	69%
BRASKEM	R\$ 13.466.227	R\$ 23.590.424	R\$ 20.772.888	R\$ 16.692.123	24%

São Paulo 27 a 29 de julho 2022.

BRF	R\$ 5.935.129	R\$ 4.779.515	R\$ 10.173.632	R\$ 11.864.136	100%
BRQ	R\$ 2.133	R\$ 3.490	R\$ 5.334	R\$ 6.217	191%
CAMIL	R\$ 93.470	R\$ 73.638	R\$ 53.231	R\$ 129.497	39%
DEXCO	R\$ 114.769	R\$ 160.064	R\$ 108.641	R\$ 170.629	49%
EMBRAER	R\$ 581.249	R\$ 964.150	R\$ 586.603	R\$ 490.033	-16%
GERDAU	R\$ 2.736	R\$ 39.490	R\$ 76.694	R\$ 64.511	2258%
ROMI	R\$ 32.994	R\$ 57.184	R\$ 50.100	R\$ 42.641	29%
IOCHPE	R\$ 173.108	R\$ 226.207	R\$ 198.161	R\$ 192.340	11%
JBS	R\$ 1.057.678	R\$ 1.333.206	R\$ 1.334.426	R\$ 1.871.273	77%
KLABIN	R\$ 1.072.932	R\$ 1.077.249	R\$ 1.740.607	R\$ 4.394.521	310%
MARCOPOLO	R\$ 197.784	R\$ 166.400	R\$ 113.655	R\$ 51.008	-74%
MARFRIG	R\$ 2.355.436	R\$ 4.040.163	R\$ 4.308.966	R\$ 7.261.325	208%
METALFRIO	R\$ 156.349	R\$ 89.462	R\$ 126.326	R\$ 93.650	-40%
MINERVA	R\$ 104.582	R\$ 190.523	R\$ 239.990	R\$ 553.436	429%
RANDON	R\$ 38.370	R\$ 53.569	R\$ 67.391	R\$ 67.031	75%
TUPY	R\$ 747.240	R\$ 1.012.131	R\$ 1.106.890	R\$ 1.238.420	66%
Valor total/ano	R\$ 26.244.670	R\$ 37.993.540	R\$ 41.209.276	R\$45.373.223	

Fonte: dados da pesquisa.

A análise horizontal, localizada na última coluna (%ΔH) da Tabela 4, apresenta os percentuais considerando os valores incrementais observados.

Observou-se que, a Braskem, empresa do setor de produtos químicos, foi a que mais praticou transações com partes relacionadas no quadriênio analisado (R\$74.521.662,00 no total). Já com relação ao maior volume praticado de transações com partes relacionadas, no contexto geral das empresas, ocorreu no ano de 2020 (mais de R\$45 bilhões).

Em contrapartida, a empresa que menos praticou transações com partes relacionadas no período foi a BRQ S.A. (R\$17.174.000,00 no total). Trata-se de uma empresa atuante no setor de serviços de informática. Além disso, o menor volume geral, dentre as empresas no período, ocorreu no ano de 2017 (pouco mais de R\$26 bilhões).

Ressalte-se que, ao se analisar a evolução referente ao volume de transações com partes relacionadas (envolvendo importações e exportações), com fundamento na análise horizontal do período, é possível identificar tanto empresas menos arrojadas na prática desse tipo de transações (como a Marcopolo, empresa do setor de fabricação de ônibus, carrocerias para ônibus e componentes, com -74%), como também empresas mais arrojadas nessa mesma prática (como a Gerdau, empresa atuante no setor de produção de aço, com 2.258%). Seguindo na análise dos resultados, por meio da observação da Tabela 5, pode-se examinar a correlação entre as variáveis selecionadas neste estudo.

Tabela 5
Correlação das variáveis independentes com TPR

	TPR	ETR	TAM	ROA	INTANG	END	DT
TPR	1						
ETR	-0,0388	1					
TAM	0,4315***	0,0791	1				
ROA	-0,1611	-0,0576	-0,4220***	1			
INTANG	-0,0871	0,1668	0,4345***	-0,0154	1		
END	-0,0199	0,077	-0,0623	-0,1475	0,0108	1	

São Paulo 27 a 29 de julho 2022.

DT	0,2538**	-0,0914	-0,0513	-0,3338***	-0,2420**	-0,0633	1
----	-----------------	---------	---------	------------	-----------	---------	---

Fonte: elaborado pelos autores.

*** Significante a 1%; ** Significante a 5%; * Significante a 10%.

É possível notar que o tamanho (TAM) das empresas e a despesa tributária (DT) suportada por elas possuem relação positiva com o volume de transações com partes relacionadas no exterior (TPR). A análise de correlação indica que, possivelmente, empresas maiores tendem a praticar mais transações com partes relacionadas no exterior. O mesmo ocorre com empresas cujo volume de despesa tributária é maior (Suryana, 2020).

A fim de analisar o efeito das variáveis no volume de transações com partes relacionadas, empregou-se um modelo de regressão com dados em painéis estimado por efeito aleatório (Tabela 6).

Tabela 6

Regressão com dados em painéis para valor de TPR (efeito aleatório)

TPR	Coefficiente	Erro padrão	z
ETR	86920,66	218302,8	0,40
TAM	1671040***	498135	3,35
ROA	1,00e+07**	5545919	1,81
INTANG	-1,45e+07**	8368162	-1,73
END	3.751,72	7.685,81	0,49
DT	0,4340772	0,3297361	1,32
Constante	-2,37e+07***	7879662	-3,00
N de observações		72	
Wald chi2(6)		13,64	
Prob > chi2		0,034	

Fonte: elaborado pelo autores.

*** Significante a 1%; ** Significante a 5%; * Significante a 10%.

Conforme já sugerido pela Tabela 5 e confirmado na Tabela 6, visualiza-se que o tamanho se mostrou um fator positivamente influente no volume realizado de transações com partes relacionadas no exterior, isto é, maiores empresas tendem a praticar maior volume desse tipo de transação (Arifin, Saputra & Purbasari, 2020). A mesma conclusão, influência positiva, foi verificada quanto à rentabilidade. Pode-se conjecturar que empresas maiores e mais rentáveis possuem meios mais assertivos de gerenciar seus custos fiscais e, com isso, implementar técnicas que reduzam sua carga tributária. Tais técnicas podem envolver o uso dos preços de transferência.

Já com relação aos ativos intangíveis, foi observada uma influência inversa (negativa), ou seja, quanto mais ativos intangíveis uma empresa possuir, menor o volume de transações com partes relacionadas no exterior (Anggani & Suryarini, 2020). É possível inferir que a relação apenas venha a ser positiva na medida em que as transações com partes relacionadas no exterior tenham por objeto os próprios ativos intangíveis, considerando sua precificação mais subjetiva.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve por objetivo investigar a influência do planejamento tributário agressivo nos preços de transferência em empresas multinacionais, a partir da análise de dados das demonstrações financeiras de 18 companhias brasileiras, nos anos de 2017 a 2020, por meio de uma abordagem quantitativa. Após imersão em estudos anteriores, selecionou-se

São Paulo 27 a 29 de julho 2022.

o volume de transações entre partes relacionadas no exterior como variável dependente. As variáveis independentes no estudo foram *Effective Tax Rate* – ETR, tamanho, rentabilidade, ativos intangíveis, endividamento e despesa tributária.

Os resultados da pesquisa demonstraram que fatores como tamanho e despesa tributária (Imposto de Renda e Contribuição Social) são determinantes no volume de transações entre partes relacionadas a nível internacional e revelam influência positiva, corroborando algumas pesquisas anteriores. Assim, quanto maior a empresa ou quanto maior for sua carga tributária, maior será a tendência a ela praticar transações com partes relacionadas que envolvam importação e exportação. Já o volume de ativos intangíveis apresentou reação inversa às transações intragrupo que envolvam importação e exportação de bens e serviços.

Na análise dos dados, foi realizado teste com a inclusão da variável dependente de um período anterior (variável defasada) como variável independente, ou seja, foi utilizado para isso o valor das transações com partes relacionadas no exterior do ano anterior. A variável apresentou relação significativa, contudo, o teste fez com que a variável ‘ativos intangíveis’ perdesse significância. Optou-se, então, pela retirada da variável defasada, para que não houvesse a perda de uma variável da literatura anterior (ativos intangíveis). Diante disso, sugere-se que pesquisas futuras analisem uma amostra maior, em um maior período, possam utilizar essa variável defasada. Além disso, o poder explicativo do modelo foi baixo ($R_2 = 8,55\%$), o que, no entanto, é normal em pesquisas sociais, mas sugere-se que outras variáveis sejam inseridas e testadas, como compras oriundas do exterior e vendas destinadas ao exterior.

REFERÊNCIAS

- Anggani, M. K. & Suryarini, T. (2020). Determinants of transfer pricing decisions in infrastructure. *Journal Akuntansi Indonesia*, 9(2), 150-167.
- Arifin, A., Saputra, A. A. D. & Purbasari, H. (2020). Company size, profitability, tax, and good corporate governance on the company’s decision to transfer pricing (empirical study on manufacturing companies listed on the indonesia stock exchange for the 2015-2018 period). *Riset Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 5(2), 141-150.
- Beer, S. & Loeprick, J. (2015). Profit shifting: drivers of transfer (mis) pricing and the potential of countermeasures. *International Tax And Public Finance*, 22(3), 426-451.
- Brasil. (1996). *Lei nº 9430, de 27 de dezembro de 1996*. Dispõe sobre a legislação tributária federal, as contribuições para a seguridade social, o processo administrativo de consulta e dá outras providências. Brasília, 27 dez. 1996. http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19430.htm.
- Brasil. (2012). *Instrução Normativa RFB nº 1.312, de 28 de dezembro de 2012*. Dispõe sobre os preços a serem praticados nas operações de compra e de venda de bens, serviços ou direitos efetuados por pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no Brasil. <https://bit.ly/3oEbvIK>.
- Chen, S., Chen, X.; Cheng, Q. & Shevlin, T. (2010). Are family firms more tax aggressive than non-family firms? *Journal of Financial Economics*, 95, 41-61.
- Comitê De Pronunciamentos Contábeis. (2010). *Pronunciamento técnico CPC 05: divulgação sobre partes relacionadas*. 2010. <https://bit.ly/3uHcJ0K>.



São Paulo 27 a 29 de julho 2022.

- Dos Santos, R. J. S. (2016). *Transfer pricing aggressiveness and financial derivatives practices: empirical evidences from united kingdom*. Dissertação (Mestrado) - Universidade do Porto. <https://repositorio-aberto.up.pt/bitstream/10216/86829/2/160810.pdf>.
- Frank, M. M., Lynch, L. J. & Rego, S. O. (2009). Tax reporting aggressiveness and its relation to aggressive financial reporting. *The Accounting Review*, 84(2), 467-496. <http://dx.doi.org/10.2308/accr.2009.84.2.467>.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W. & Brewer, P. C. (2013). *Contabilidade gerencial*. 14. ed. Porto Alegre: AMGH.
- Grunow, A. & Beuren, I. M. (2011). Finalidade da utilização do preço de transferência nas maiores indústrias do Brasil. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ*, 16(2), 79-95.
- Holanda, S. S. P. (2015). *Investigação da relação entre disclosure, materialidade e origem legal dos países: um estudo de transações com partes relacionadas*. Dissertação - Universidade Federal do Ceará. <http://www.repositorio.ufc.br/handle/riufc/17240>.
- Marques, M. & Pinho, C. (2016). Is transfer pricing strictness deterring profit shifting within multinationals? Empirical evidence from Europe. *Accounting And Business Research*, 46(7), 703-730. <http://dx.doi.org/10.1080/00014788.2015.1135782>.
- Martinez, A. L. & De Oliveira, M. R. (2020). Preços de transferência: análise do método PRL à luz das margens brutas apuradas pelas empresas brasileiras de capital aberto. *Revista de Administração, Contabilidade e Economia da Fundace*, 11(2), 1-15.
- Mazucato, T. (2018). *Metodologia da pesquisa e do trabalho científico*. Penápolis: UNEPE. <https://www.funepe.edu.br/arquivos/publicacoes/metodologia-pesquisa-trabalho-cientifico.pdf/>.
- Melo, N. B. de, Costa, A. R. R., Santos, C. M. V. dos & Moreira, S. E. (2018) Índícios de incentivos ao income shifting por meio de transfer price nas empresas da zona franca de Manaus. *Revista Ambiente Contábil*, 10(2), 44-67.
- Nabais, J. C. (2002). A face oculta dos direitos fundamentais: os deveres e os custos dos direitos: os deveres e os custos dos direitos. *Revista Direito Mackenzie*, 3(2), 9-30.
- Oecd. (2019). *Preços de transferência no Brasil: rumo à convergência para o padrão OCDE*. <https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/precos-de-transferencia-no-brasil-convergencia-para-o-padrao-ocde-folheto.pdf>.
- Oecd. (2017). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*. Paris: OECD Publishing. <https://dx.doi.org/10.1787/tpg-2017-pt>.
- Prodanov, C. C. & Freitas, E. C. (2013). *Metodologia do trabalho científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico* (2. ed). Novo Hamburgo: Feevale.
- Quinkler, V. H. C. (2019). *Empirical essays on tax planning and transfer pricing*. Tese (Doutorado) Universität Hannover, Hannover.
- Rathke, A. A. T. (2019). *Studies on transfer pricing systems and profit shifting: impact of the international regulation on the shifting behaviour of brazilian firms*. Tese (Doutorado) - Universidade de São Paulo.



São Paulo 27 a 29 de julho 2022.

- Rathke, A. A. T. (2014). *Transfer pricing e income shifting: evidências de empresas abertas brasileiras*. Dissertação (Mestrado) –Universidade de São Paulo.
- Schäfer, J. D., Gasparetto, V. & Ferreira, L. F. (2017). *Emprego do preço de transferência fiscal em empresas brasileiras: um enfoque contingencial*. In: CONGRESSO ANPCONT, 11., Belo Horizonte. <https://anpcont.org.br/pdf/2017/CUE908.pdf>.
- Silva, J. D. R. Da & Martinez, A. L. (2017). *Agressividade fiscal de empresas brasileiras com transações entre partes relacionadas no exterior*. In: CONGRESSO ANPCONT, 11., Belo Horizonte. <http://anpcont.org.br/pdf/2017/CUE677.pdf>.
- Suryana, C. Y. G. (2021). Transfer pricing transaction: solution or fraud. *Turkish Journal of Computer and Mathematics Education*, 12(8), 1670-1674.
- Vernì, F. A. (2018). *Transfer pricing and income shifting incentives: evidence from italian multinational companies*. Dissertação (Mestrado) - Università Ca'Foscari Of Venezia.