

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

LUCIANE DAGOSTINI

ESTRUTURA DE GOVERNANÇA CORPORATIVA E PRÁTICAS DE *PROFIT*
SHIFTING EM EMPRESAS BRASILEIRAS

CURITIBA - PR

2023

LUCIANE DAGOSTINI

ESTRUTURA DE GOVERNANÇA CORPORATIVA E PRÁTICAS DE *PROFIT*
SHIFTING EM EMPRESAS BRASILEIRAS

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Contabilidade do Setor de Sociais Aplicadas, na Linha de Pesquisa Contabilidade Financeira e Finanças da UFPR, como requisito parcial para a obtenção do título de Doutora em Contabilidade.

Orientador: Prof. Dr. Marcos Wagner da Fonseca

CURITIBA - PR

2023

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
SISTEMA DE BIBLIOTECAS – BIBLIOTECA DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS

Dagostini, Luciane

Estrutura de governança corporativa e práticas de *profit shifting* em empresas brasileiras / Luciane Dagostini. – Curitiba, 2023.

1 recurso on-line : PDF.

Tese (Doutorado) – Universidade Federal do Paraná, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Programa de Pós-Graduação em Contabilidade.

Orientador: Prof. Dr. Marcos Wagner da Fonseca.

1. Profit shifting. 2. Preço de transferência. 3. Governança corporativa. I. Fonseca, Marcos Wagner da. II. Universidade Federal do Paraná. Programa de Pós-Graduação em Contabilidade. III. Título.

Bibliotecária: Maria Lidiane Herculano Graciosa CRB-9/2008

ATA DE SESSÃO PÚBLICA DE DEFESA DE DOUTORADO PARA A OBTENÇÃO DO GRAU DE DOUTORA EM CONTABILIDADE

No dia dezessete de fevereiro de dois mil e vinte e três às 09:00 horas, na sala Sala de videoconferência do Setor , Setor de Ciências Sociais Aplicadas, foram instaladas as atividades pertinentes ao rito de defesa de tese da doutoranda **LUCIANE DAGOSTINI**, intitulada: **ESTRUTURA DE GOVERNANÇA CORPORATIVA E PRÁTICAS DE PROFIT SHIFTING EM EMPRESAS BRASILEIRAS**. A Banca Examinadora, designada pelo Colegiado do Programa de Pós-Graduação CONTABILIDADE da Universidade Federal do Paraná, foi constituída pelos seguintes Membros: MARCOS WAGNER DA FONSECA (UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ), PEDRO GUILHERME RIBEIRO PICCOLI (PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO PARANÁ), RODRIGO OLIVEIRA SOARES (UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ), ALEX MUSSOI RIBEIRO (41001010). A presidência iniciou os ritos definidos pelo Colegiado do Programa e, após exarados os pareceres dos membros do comitê examinador e da respectiva contra argumentação, ocorreu a leitura do parecer final da banca examinadora, que decidiu pela APROVAÇÃO. Este resultado deverá ser homologado pelo Colegiado do programa, mediante o atendimento de todas as indicações e correções solicitadas pela banca dentro dos prazos regimentais definidos pelo programa. A outorga de título de doutora está condicionada ao atendimento de todos os requisitos e prazos determinados no regimento do Programa de Pós-Graduação. Nada mais havendo a tratar a presidência deu por encerrada a sessão, da qual eu, MARCOS WAGNER DA FONSECA, lavrei a presente ata, que vai assinada por mim e pelos demais membros da Comissão Examinadora.

CURITIBA, 17 de Fevereiro de 2023.

Assinatura Eletrônica

28/03/2023 15:05:32.0

MARCOS WAGNER DA FONSECA

Presidente da Banca Examinadora

Assinatura Eletrônica

28/03/2023 11:11:51.0

PEDRO GUILHERME RIBEIRO PICCOLI

Avaliador Externo (PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO
PARANÁ)

Assinatura Eletrônica

28/03/2023 17:05:12.0

RODRIGO OLIVEIRA SOARES

Avaliador Interno (UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ)

Assinatura Eletrônica

28/03/2023 15:32:01.0

ALEX MUSSOI RIBEIRO

Avaliador Externo (41001010)

TERMO DE APROVAÇÃO

Os membros da Banca Examinadora designada pelo Colegiado do Programa de Pós-Graduação CONTABILIDADE da Universidade Federal do Paraná foram convocados para realizar a arguição da tese de Doutorado de **LUCIANE DAGOSTINI** intitulada: **ESTRUTURA DE GOVERNANÇA CORPORATIVA E PRÁTICAS DE PROFIT SHIFTING EM EMPRESAS BRASILEIRAS**, que após terem inquirido a aluna e realizada a avaliação do trabalho, são de parecer pela sua APROVAÇÃO no rito de defesa.

A outorga do título de doutora está sujeita à homologação pelo colegiado, ao atendimento de todas as indicações e correções solicitadas pela banca e ao pleno atendimento das demandas regimentais do Programa de Pós-Graduação.

CURITIBA, 17 de Fevereiro de 2023.

Assinatura Eletrônica

28/03/2023 15:05:32.0

MARCOS WAGNER DA FONSECA
Presidente da Banca Examinadora

Assinatura Eletrônica

28/03/2023 11:11:51.0

PEDRO GUILHERME RIBEIRO PICCOLI
Avaliador Externo (PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO
PARANÁ)

Assinatura Eletrônica

28/03/2023 17:05:12.0

RODRIGO OLIVEIRA SOARES
Avaliador Interno (UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ)

Assinatura Eletrônica

28/03/2023 15:32:01.0

ALEX MUSSOI RIBEIRO
Avaliador Externo (41001010)

AGRADECIMENTOS

Agora é o momento de dizer “obrigada” a quem tornou esta caminhada mais leve, tanto por meio de atos, palavras ou apenas pela presença silenciosa, mas em oração constante. Agradeço a minha família, principalmente minha Mamãezinha e Papaizinho, vocês são meu melhor presente de Deus. Obrigada pelos inumeráveis terços rezados e pelas súplicas de proteção aos três Arcanjos, isto com certeza foi o que nunca me deixou esmorecer e fez com que eu chegasse até o fim.

As minhas dindas, minhas segundas mães, Irene Lourdes e Rosimar, meus exemplos de mulheres fortes e batalhadoras que não se entregam aos percalços da vida e meus dindos, Antonio e Sidnei (*in memorian*), o vosso legado esteve presente na minha caminhada.

Agradeço aos meus afilhados que são meus “filhos do coração”, Cristhopher (*in memorian*), Gustavo, Davi, Davi Augusto, João Augusto e a princesa Lavínia, pelas fotos que a dinda recebia de vocês que eram minha fonte de motivação para terminar o doutorado, pois tenho que voltar logo para brincar com vocês. Meu amor por vocês é infinito! Maki meu querido namorado, companheiro, parceiro, me apoiando em todas as situações e circunstâncias. Obrigada por tudo e por todas as taças vinho, meu amor.

Não posso esquecer da minha “lady” (Audrey), obrigada minha amiga e irmã que a vida me deu, você esteve presente desde o começo desta caminhada, me apoiando e dizendo “foca” que vai terminar. Você mora no meu coração! O nosso grupo “reunião de condomínio”, o melhor de todo o sul do mundo! Alison, Cassiana, Elisane e Nadson, uma amizade e parceira genuínas na alegria ou na tristeza. Sei que esta amizade é um presente do doutorado para toda a vida.

Também, de forma mais que especial, meu muito obrigada se estende a Rita de Cássia, Josele e Allison (com 2 “L”), que dádiva ter a amizade e parceria de vocês. Também agradeço ao pesquisador Alex Augusto Tim Rathke (Rathke, 2021) pela sua disponibilidade e presteza em todas as nossas reuniões, pois verdadeiros pesquisadores são como você, que dividem seu conhecimento para o progresso da pesquisa acadêmica.

Ao professor Marcos Wagner, meu estimado orientador, obrigada pelas orientações e condução desta tese. Que Deus sempre o abençoe e ilumine!

EPÍGRAFE

“O melhor professor nem sempre é o de mais saber,
é sim aquele que, modesto,
tem a faculdade de transferir e manter o respeito
e a disciplina da classe”.

(Cora Coralina)

RESUMO

A governança corporativa pode ser entendida como um conjunto de mecanismos pelos quais as empresas são dirigidas, monitoradas e incentivadas, que envolve o relacionamento de sócios, diretoria, conselho de administração, órgão de controle e fiscalização e demais partes interessadas. Neste contexto, as decisões tributárias de *Profit Shifting* são tomadas pelos gestores e ratificadas pela governança corporativa presente, que busca garantir que os gestores hajam de forma eficiente, considerando os riscos e com ações voltadas ao interesse dos acionistas. Diante disto, esta tese tem como objetivo geral de verificar a relação da estrutura de governança corporativa nas práticas de *Profit Shifting* de EMNs (Empresas multinacionais) brasileiras listadas com partes relacionadas no exterior, no sentido de que as características da composição dos mecanismos reduzem a *Profit Shifting*. A amostra compreende as empresas brasileiras listadas na Brasil, Bolsa, Balcão – B3 que fizeram transações usando preços de transferência com partes relacionadas no exterior, no período de 2014 a 2021. Foi utilizada regressão para dados em painel na estimação de *Profit Shifting* baseada no modelo utilizado por Rathke (2021) e para relacioná-la com as características do conselho de administração, do comitê de auditoria e do comitê de gestão de riscos, contemplando 15 modelos na análise. As características do conselho de administração analisadas foram tamanho, independência, *expertise* financeira, dualidade e presença de mulheres, em uma amostra de 43 empresas. As características do comitê de auditoria analisadas foram tamanho, quantidade de reuniões, *expertise* financeira, independência e presença de mulheres, em uma amostra de 26 empresas. O comitê de gestão de risco foi tratado variável *dummy* de presença na estrutura de governança, em uma amostra de 43 empresas. Os resultados evidenciaram que as EMNs fazem *Profit Shifting* com uso de preços de transferências nas transações com partes relacionadas no exterior, porém mesmo que estas transações tenham sido realizadas com países com tributação menor que a brasileira nem sempre foram com paraísos fiscais e a distância do Brasil com o país estrangeiro representa um redutor destas transações. Das características do conselho de administração, o tamanho apresentou relação positiva e significativa, aumentando o nível de *Profit Shifting* das empresas brasileiras. Quanto as características do comitê de auditoria, membros com *expertise* financeira e a presença de mulheres apresentaram relação positiva e significativa, o que resulta no aumento das práticas de *Profit Shifting* das empresas brasileiras. No mesmo sentido, a presença do comitê de gestão de risco tem relação positiva e significativa, aumentando o nível de *Profit Shifting* das empresas brasileiras. Estes resultados refletem que as EMNs brasileiras fazem *Profit Shifting* com o uso de preços de transferência nas transações com partes relacionadas no exterior e que as características analisadas dos mecanismos de governança corporativa das EMNs brasileiras não reduzem tais prática. Ao contrário, as que apresentaram significância tendem a aumentar esta prática. Conclui-se que as EMNs brasileiras se utilizam um mecanismo legal para transferir seus lucros para países com tributação menor por meio de operações com mercadorias que envolvem preços de transferência e os mecanismo de governança corporativa acabam por validar as ações dos gestores em relação a estas transações.

Palavras-chave: Profit Shifting; Preços de transferência; Governança Corporativa.

ABSTRACT

Corporate governance can be understood as a set of mechanisms by which companies are directed, monitored and encouraged, involving the relationship of partners, management, board of directors, control and inspection body and other interested parties. In this context, Profit Shifting tax decisions are taken by managers and ratified by the present corporate governance, which seeks to ensure that managers act efficiently, considering the risks and with actions aimed at the interest of shareholders. In view of this, this thesis has the general objective of verifying the relationship of the corporate governance structure in the Profit Shifting practices of Brazilian MNCs listed with related parties abroad, in the sense that the characteristics of the composition of the mechanisms reduce Profit Shifting. The sample comprises listed Brazilian companies that made transactions using transfer prices with related parties abroad, in the period from 2014 to 2021. Regression for panel data was used in the estimation of Profit Shifting based on the model used by Rathke (2021) and for relate it to the characteristics of the board of directors, the audit committee and the risk management committee, considering 15 models in the analysis. The characteristics of the board of directors analyzed were size, independence, financial expertise, duality and the presence of women, in a sample of 43 companies. The characteristics of the audit committee analyzed were size, meetings, financial expertise, independence and the presence of women, in a sample of 26 companies. The risk management committee was treated as a dummy variable of presence in the governance structure, in a sample of 43 companies. The results showed that MNCs make Profit Shifting using transfer pricing manipulation in transactions with related parties abroad. However, these transactions were carried out with countries with lower taxation than Brazil, but not always with tax havens and the distance between Brazil and the foreign country represents a reduction in these transactions. Of the characteristics of the board of directors, the size presented a positive and significant relationship, increasing the level of Profit Shifting of Brazilian companies. As for the characteristics of the audit committee, members with financial expertise and the presence of women showed a positive and significant relationship, which results in an increase in Profit Shifting practices in Brazilian companies. In the same sense, the presence of the risk management committee has a positive and significant relationship, increasing the level of Profit Shifting of Brazilian companies. These results reflect that Brazilian MNCs make Profit Shifting using transfer prices in transactions with related parties abroad and that the analyzed characteristics of the corporate governance mechanisms of Brazilian MNCs do not reduce such practices. On the contrary, those that showed significance tend to increase this practice. It is concluded that Brazilian MNCs use a legal mechanism to transfer their profits to countries with lower taxation, through transactions with goods that involve transfer prices and the mechanisms of corporate governance end up validating the actions of managers in relation to these transactions.

Keywords: Profit Shifting; Transfer pricing; Corporate Governance.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	<i>Quinze ações do BEPS</i>	34
Figura 2	<i>Principais legislações relacionadas aos preços de transferência no Brasil</i>	38
Figura 3	<i>Métodos de preço de transferência estabelecidos na legislação brasileira.</i>	39
Figura 4	<i>Comparação de métodos de preço de transferência estabelecidos na legislação brasileira e pela OCDE</i>	40
Figura 5	<i>Estrutura de GC</i>	50
Figura 6	<i>Empresas que compõe a amostra</i>	64
Figura 7	<i>Constructo da pesquisa</i>	67
Figura 8	<i>Variáveis para a evidenciação de práticas de Profit Shifting:</i>	75

LISTA DE TABELAS

Tabela 1	Amostra da pesquisa	66
Tabela 2	Estatística descritiva das variáveis quantitativas do CAdm	82
Tabela 3	Análise multivariada das variáveis do CAdm	85
Tabela 4	Estatística descritiva das variáveis quantitativas do CAud	88
Tabela 5	Análise multivariada das variáveis do CAud	91
Tabela 6	Estatística descritiva das variáveis quantitativas do CGR	95
Tabela 7	Análise multivariada das variáveis do CGR	98

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BCB	-	Banco Central do Brasil
BEPS	-	<i>Addressing Base Erosion and Profit Shifting</i>
BTD	-	<i>Book Tax Difference</i>
B3	-	Brasil, Bolsa, Balcão
CADM	-	Conselho de administração
CAUD	-	Comitê de auditoria
CGR	-	Comitê de gestão de riscos
CPC	-	Comitê de Pronunciamentos Contábeis
CVM	-	Comissão de Valores Mobiliários
DPP	-	Declaração País a País
EBITDA	-	<i>Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization</i> (Lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização)
ECF	-	Escrituração Contábil Fiscal
EMN	-	Empresa multinacional
EP	-	Estabelecimento permanente
ETR	-	<i>Effective tax rate</i> (<i>Taxa efetiva de imposto</i>)
GC	-	Governança corporativa
IBGC	-	Instituto Brasileiro de Governança Corporativa
IVA	-	Imposto sobre valor agregado
OCDE	-	Organização para Cooperação do Desenvolvimento Econômico
OFC	-	Centros Financeiros Off Shore
ONGs	-	Organizações não-governamentais
RFB	-	Receita Federal do Brasil
SPED	-	Sistema Público de Escrituração Digital

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	13
1.1	CONTEXTUALIZAÇÃO E PROBLEMA DA PESQUISA.....	13
1.1.1	Objetivo geral	18
1.1.2	Objetivos específicos.....	18
1.2	TESE.....	19
1.3	JUSTIFICATIVA DA TESE.....	20
2	MARCO TEÓRICO E DESENVOLVIMENTO DAS HIPÓTESES.....	26
2.1	<i>PROFIT SHIFTING</i> – CONCEITO E APLICAÇÃO DA PRÁTICA	26
2.1.1	Implicações das práticas da <i>Profit Shifting</i>	29
2.1.2	Regulamentação relacionada à <i>Profit Shifting</i>	32
2.1.2.1	Regulamentação relacionada aos preços de transferência no Brasil.....	37
2.1.3	Estudos aplicados de <i>Profit Shifting</i> com uso de Preços de Transferência	41
2.2	GOVERNANÇA CORPORATIVA – ABORDAGENS E CONCEITO.....	46
2.2.1	Conceito de Governança Corporativa e Aspectos Relacionados ao Planejamento Tributário.....	46
2.2.2	Estrutura de Governança Corporativa	50
2.2.2.1	Conselho de Administração	53
2.2.2.2	Comitê de Auditoria.....	56
2.2.2.3	Comitê de Gestão de Riscos	59
3	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	63
3.1	DEFINIÇÃO DA AMOSTRA E PERÍODO DE ANÁLISE.....	63
3.2	CONSTRUCTO DA PESQUISA.....	66
3.3	MODELO UTILIZADO PARA CÁLCULO DA <i>PROFIT SHIFTING</i>	71
3.4	ANÁLISE DAS VARIÁVEIS RELACIONADAS À ESTRUTURA DE GOVERNANÇA CORPORATIVA	76
4	ANÁLISE DOS DADOS	82
4.1	ANÁLISE DOS DADOS DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO	82
4.1.1	Análise multivariada das variáveis do Conselho de Administração	84
4.1.1.1	Discussão dos resultados da análise multivariada das variáveis do Conselho de Administração	86
4.2	ANÁLISE DOS DADOS DO COMITÊ DE AUDITORIA.....	88
4.2.1	Análise multivariada das variáveis do Comitê de Auditoria	91

4.2.1.1	Discussão dos resultados da análise multivariada das variáveis do Comitê de Auditoria	93
4.3	ANÁLISE DOS DADOS DO COMITÊ DE GERENCIAMENTO DE RISCOS	95
4.3.1	Análise multivariada das variáveis do Comitê Gerenciamento de Riscos	98
4.3.1.1	Discussão dos resultados da análise multivariada das variáveis do Comitê de Gerenciamento de Riscos	99
5.	CONCLUSÃO	101
	REFERÊNCIAS	105

1 INTRODUÇÃO

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO E PROBLEMA DA PESQUISA

Diante da aceleração da integração das economias e mercados nacionais motivada pela livre circulação de capital e trabalho, muitas organizações têm buscado estabelecer-se em países que lhes permitam realizar suas atividades operacionais com redução de custos. Face a isto, se fez necessário que os países se adequassem a esta nova realidade que é baseada em modelos globais, com estrutura matricial e cadeias de suprimentos integradas, que centralizam suas operações e funções em escala regional e mundial, com atividades orientadas pelas estratégias definidas pelas empresas multinacionais (EMNs) (Organização para Cooperação do Desenvolvimento Econômico – OCDE, 2013).

As características que definem as EMNs estão relacionadas a produção de produtos e serviços em vários países, também por possuírem filiais subsidiárias estrangeiras e estrutura de propriedade internacional com partes relacionadas, além de outros critérios. Também por considerarem uma série de fatores fiscais e não fiscais para a escolha do país onde vão se estabelecer. Quanto aos fatores não fiscais, estão o tamanho do mercado estrangeiro, as possibilidades de crescimento, os salários a serem pagos pela mão de obra, os níveis de produtividade no exterior e a distância do país sede. Já os fatores fiscais envolvem o ambiente regulatório e legal estrangeiro e os incentivos fiscais oferecidos pelo governo (Barrios et al., 2012).

Contudo, as EMNs são consideradas importantes para a economia do local onde operam por representarem uma significativa fonte de recursos tributários, além de motivar a concorrência entre os países que buscam oferecer regimes fiscais atrativos para a sua instalação (Rugman & Eden, 1985; Tanzi, 1996; Hines, 2014; Friedrich & Tepperova, 2021). Por consequência, estas ponderam entre os regimes fiscais mais atrativos e a possibilidade de planejamento tributário com base na tributação, como um dos principais fatores para a escolha do país em que vão se estabelecer (Barrios et al., 2012).

Frente a esta possibilidade de redução de custos e visualizando um cenário de maximização de resultados legalmente condicionados, as EMNs que realizam transações com partes relacionadas no exterior se utilizam de uma estratégia tributária que consiste em transferir seus lucros tributáveis auferidos em países com alíquotas tributárias mais elevadas para países com alíquotas tributárias mais baixas ou zeradas, pratica esta denominada de *Profit Shifting* (Amidu et al., 2019; Kovermann & Velte, 2019; Cooper & Nguyen, 2020; Delis et al., 2020;

Johannesen et al., 2020; Sakurai, 2020; Rathke, 2021). Logo, as alíquotas elevadas de tributos domésticos são um incentivo para que ocorra a mudança de lucros para as filiais estrangeiras com alíquotas menores de tributos sobre os lucros (Schlatter, 2018; Cooper & Nguyen, 2020; Delis et al., 2020; Johannesen et al., 2020; Sakurai, 2020; Rathke, 2021).

A *Profit Shifting* pode ser realizada entre o país sede (país-mãe) e um país estrangeiro, ou entre países estrangeiros, dependendo de qual país é mais favorável a tributação (Hines & Rice, 1994; Huizinga & Laeven, 2008). Os termos de *Profit Shifting* (transferência de lucros) e *income Shifting* (transferência de renda) fazem menção à capacidade que as EMNs têm de transferir seus lucros e receitas para jurisdições que possuem alíquotas mais baixas de tributos sobre a renda, provocando a erosão da base tributária das jurisdições com alíquotas tributárias mais altas e explorando as lacunas e incompatibilidade das regras fiscais incidentes nestes países (Cooper & Nguyen, 2020).

No entanto, esta estratégia de planejamento tributário envolve uma ampla rede de estudos sobre leis e regulamentos complexos (Twesige & Gasheja, 2019; Mocanu et al., 2020) e esta operação de *Profit Shifting* pode ser investigada pelas autoridades fiscais, que atuam na fiscalização de operações que resultem na erosão de base tributária (Delis et al., 2020; Cooper & Nguyen, 2020; Ortmann & Schindler, 2020). Resultando que a economia fiscal gerada pode ser revertida em despesa com auditorias fiscais e penalidades futuras, além do aumento das possibilidades na frequência das fiscalizações (McClure, 2018; Dhawan et al., 2020).

Ainda, os reflexos da redução de receitas tributárias para os países menos desenvolvidos que possuem menor carga tributária, gera desequilíbrio econômico e fiscal se comparados a países mais desenvolvidos e com diferentes alíquotas de tributação (Twesige & Gasheja, 2019; Mocanu et al., 2020). Neste contexto, Tørsløv et al. (2018) estimaram que cerca de 40% dos lucros auferidos pelas EMNs são transferidos para paraísos fiscais em todo o mundo, mediante transações de *Profit Shifting*. Ainda, as práticas de erosão da base tributária doméstica e transferência de lucros giram em torno do montante de 100 a 240 bilhões de dólares, o equivalente a um percentual de até 10% de toda a receita mundial de imposto de renda corporativo (OCDE, 2021a). Ainda o governo chinês atribui que 60% da evasão fiscal praticada pelas EMNs ocorre pela manipulação de preços de transferência (Twesige & Gasheja, 2019) e na Alemanha, estimou-se que a perda de receita fiscal decorrente de *Profit Shifting* chega a 5,7 bilhões de euros por ano (Fuest et al., 2022).

Para isto, as EMNs se utilizam de mecanismos legais para a operacionalização da *Profit Shifting*. Por conseguinte, os mecanismos mais utilizados pelas EMNs para a prática de *Profit Shifting* são a localização (Huizinga & Laeven, 2008; Barrios et al., 2012; Cooper & Nguyen,

2020), preços de transferência (*Transfer Price*) (Amidu et al., 2019; Cooper & Nguyen, 2019; Beer et al., 2020; Cooper & Nguyen, 2020; Kundelis et al., 2021; Rathke, 2021; Solikhah et al., 2021; Fuest et al., 2022), uso de ativos intangíveis (Dischinger & Riedel, 2011; Richardson et al., 2013b; Beer & Loeprick, 2015; Jones & Temouri, 2016; Delis et al., 2020; Sari, 2020; Cooper & Nguyen, 2020; Ortmann & Schindler, 2020), estrutura de capital e utilização da dívida interna (Hines & Rice 1994; Rego, 2003; Desai et al., 2004; Bernard et al., 2006; Nguyen, 2013; Nguyen & Rugman, 2015; Møen et al., 2019; Beer et al., 2020; Cooper & Nguyen, 2020), e a repatriação de lucros *versus* a retenção de caixa (Cooper & Nguyen, 2020).

A *Profit Shifting* motivada por economia tributária é uma das temáticas constantemente discutidas pelos órgãos internacionais responsáveis pela elaboração de políticas internacionais que mitiguem as práticas de elisão e evasão fiscal (OCDE, 2013; Rathke, 2019; Sari, 2020; Alexander et al., 2020; Rathke, 2021), como é o caso da OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico, que reúne as principais economias mundiais em busca de soluções de problemas comuns. Para isto, no ano de 2013 foi publicado o projeto G20-OCDE, *Addressing Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS), que prevê ação em quinze áreas para o fortalecimento do sistema tributário corporativo, reduzindo assim as oportunidades de evasão fiscal partindo das multinacionais (OCDE, 2013; Crivelli et al., 2016).

A partir desta publicação da OCDE, os países passam a ter uma abordagem internacional orientada que auxilia na elaboração das regras domésticas para a proteção de suas bases tributárias, resultando em regras mais rígidas que culminam para a redução das práticas de *Profit Shifting* (Klassen & Ruiz, 2021). Ademais, os países adotaram uma série de medidas relacionados ao planejamento tributário das EMNs, como a ciência dos órgãos de administração quanto as decisões tributárias tomadas pelos gestores, uma vez que estas decisões podem comprometer os interesses dos acionistas face à exposição às estratégias de alto risco e as possibilidades contundentes de insucessos (OCDE, 2013).

Tal preocupação acerca do comportamento da administração considera as premissas tratadas pela Teoria da Agência e os problemas relacionados aos conflitos de interesses entre as partes relacionadas, que afetam as opções de escolhas quando se avaliam os custos e benefícios relacionados à *Profit Shifting* (Delis et al., 2020). Frente a isto e no sentido de alinhar os interesses das partes interessadas a governança corporativa (GC) consiste em um conjunto de mecanismos internos e externos que atua no alinhamento de interesses entre acionistas e gestores, atuando na redução da assimetria informacional por meio de transparência de suas ações e visando garantir os interesses dos acionistas e partes interessadas reduzindo, por

consequente, as práticas de ações que envolvem a *Profit Shifting* (La Porta et al., 2000; Sugathan & George, 2015; Sari, 2020).

Portanto, a GC busca tratar de forma justa, transparente e responsável os interesses corporativos e das demais partes interessadas, dando suporte à organização no sentido de supervisionar e controlar as ações dos gestores, além de prestação de contas e regulação de interesses, ampliando o olhar sobre os diversos *stakeholders* (Tricker, 1984; Williamson, 1996; Coimbra, 2011; IBGC, 2015). Esta linha de entendimento de GC vai ao encontro com a abordagem relacionada ao Sistema de Valores e Padrão de Comportamento, que infere que a GC tem seus princípios voltados não apenas aos interesses corporativos, mas voltada também a atender os interesse dos acionistas minoritários e para prestação de contas como um todo (Coimbra, 2011).

Esta abordagem de GC que remete ao entendimento do Código de Melhores Práticas de Governança Corporativa do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa – IBGC (2015), o qual atribuí as boas práticas de GC na conversão de quatro princípios básicos em recomendações objetivas. Estes princípios visam o alinhamento de interesses, qualidade de gestão e continuidade operacional, sendo corporizados em: (i) transparência; (ii) equidade; (iii) prestação de contas (*accountability*); e (iv) responsabilidade corporativa.

Para que haja esta sintonia de interesses, a GC da matriz e das subsidiárias deve ser estruturada conforme os interesses dos acionistas locais e outras partes interessadas, além de ser planejada em resposta aos problemas de agência diferenciados, a estratégia atribuída (Kim et al., 2005) e na redução das práticas de *Profit Shifting* por meio de manipulação de preços de transferência (Armstrong et al., 2015; Kovermann & Velte, 2019; Pratama, 2020). Isso porque uma estrutura de GC fortalecida atua no processo de tomada de decisão, avaliando o grau de exposição aos riscos, agindo com prudência necessária para promover a redução de práticas de elisão fiscal agressiva e de preços de transferência, que mesmo propiciando redução de impostos pode suscitar custos de agência expressivos para os acionistas (Desai & Dharmapala, 2006; Richardson, Taylor & Lanis, 2013a; Pratama, 2020; Pratama, 2021). Agindo de forma a considerar o perfil de exposição aos riscos, pautada em um perfil ético para a tomada de decisões equilibradas e condizentes (IBGC, 2015).

No entanto, a estrutura de GC é composta por agente internos e direciona funções e atribuições de poder dentro da empresa (Coimbra, 2011). Dentre os mecanismos que a compõe, estão a Assembleia dos acionistas, conselho de administração (CAadm), conselho fiscal, o comitê de auditoria (CAud), diretoria executiva e demais comitês que são constituídos pelo CAadm frente as demandas organizacionais (IBGC, 2015). Já no que se refere as práticas de

Profit Shifting, a literatura aponta a GC como uma estrutura estratégica para gerenciar o risco relacionadas à esta prática pela atribuição dos princípios básicos e conduzida pelos agentes que compõe esta estrutura. Para que isto ocorra, os órgãos responsáveis pela GC de cada país sugerem como ela deve ser a estruturada, bem como as características desejáveis para se ter boas práticas de governança e dentre os mecanismos sugeridos estão CAAdm, que é o principal órgão da GC, o CAud e o comitê de gerenciamento de riscos (CGR) que tem sua instituição e atribuições dadas pelo CAAdm (IBGC, 2015; Rehman & Ashim, 2020).

Isto posto, a literatura sugere que características de composição do CAAdm, tais como o tamanho, independência, *expertise*, dualidade e gênero refletem nas práticas de *Profit Shifting* (Richardson et al., 2013a; Taylor & Richardson, 2014; Armstrong et al., 2015; Pratama, 2020). Da mesma forma que as características do CAud, como tamanho, quantidade de reuniões, *expertise* financeira, membros independentes, gênero (Richardson et al., 2013a; Delis et al., 2020) e a presença de um CGR, que atua no mapeamento e ações de mitigação da exposição dos riscos pela empresa (Dhawan et al., 2020; Krupa, 2020), apresentam relação com práticas de *Profit Shifting* das empresas.

Desta forma, quando a estrutura de GC atende os objetivos de alinhamento de incentivos e monitoramento garante que as ações sejam voltadas a atender os interesses das partes interessadas (Desai & Dharmapala, 2006; Armstrong et al., 2015; Kovermann & Velte, 2019), atuando na redução das práticas de *Profit Shifting* e que os preços de transferência sejam semelhantes aos preços negociados em um mercado ativo (Lo et al., 2010; Pratama, 2020), além de melhorar o processo de tomada de decisões coletivas e aumentando a transparência na prestação de contas e na divulgação das informações (Sugathan & George, 2015).

No entanto, é importante que se frise que as práticas de *Profit Shifting* conduzidas pelo uso de manipulação de preços de transferência não constitui ato ilegal, que cause prejuízo para a empresa que a realiza, mas sim representa uma forma de planejamento tributário que vai ao encontro da legislação de cada país (Schlatter, 2018; Cooper & Nguyen, 2020; Delis et al., 2020; Johannesen et al., 2020; Sakurai, 2020; Rathke, 2021). No contexto brasileiro, a legislação pertinente aos preços de transferência está voltada na escolha do método de preço de transferência adequado para assegurar o uso do princípio da *arm's length*, adotando uma postura mais normativa amparada em modelos e regras matemáticas (Rathke, 2014; 2021), que não obriga a divulgação dos preços praticados, abrindo precedentes para que as empresas se utilizem das inconsistências das regras dos preços de transferência para a *Profit Shifting* (Diller et al., 2016).

Neste contexto, a estrutura de GC assume um importante papel na redução das divergências de interesses entre os acionistas e os gestores no que se refere a elisão fiscal praticada pela definição dos preços de transferência que culmina na *Profit Shifting*, bem como no comportamento antiético dos gestores. Uma vez que os interesses dos acionistas devem ser respeitados e a exposição ao risco considerada em cada operação (Desai & Dharmapala, 2006; Richardson et al., 2013b; Pratama, 2020; Pratama, 2021). Frente a isto, apresenta-se a questão que norteia esta pesquisa: **Qual a relação da estrutura de governança corporativa nas práticas de *Profit Shifting* realizadas por meio de preços de transferências de EMNs brasileiras listadas na Brasil, Bolsa, Balcão – B3 com partes relacionadas no exterior?**

1.1.1 Objetivo geral

Consoante ao problema de pesquisa, esta pesquisa tem como objetivo geral verificar a relação da estrutura de governança corporativa nas práticas de *Profit Shifting* realizada por meio de preços de transferências de EMNs brasileiras listadas na Brasil, Bolsa, Balcão – B3 com partes relacionadas no exterior.

1.1.2 Objetivos específicos

- a) Apurar a *Profit Shifting* em EMNs brasileiras realizada por meio de preços de transferências com partes relacionadas no exterior;
- b) Identificar a relação entre as características do CAdm e as práticas de *Profit Shifting* das EMNs brasileiras realizadas por meio de preços de transferências com partes relacionadas no exterior;
- c) Identificar a relação entre as características do CAud e as práticas de *Profit Shifting* das EMNs brasileiras realizadas por meio de preços de transferências com partes relacionadas no exterior;
- d) Identificar a relação da presença do CGR na estrutura de GC com as práticas de *Profit Shifting* em EMNs brasileiras realizadas por meio de preços de transferências com partes relacionadas no exterior;
- e) Analisar a influência da GC nas práticas de *Profit Shifting* das EMNs listadas na Brasil, Bolsa, Balcão – B3 realizadas por meio de preços de transferências.

1.2 TESE

No contexto atual de economia globalizada, cada vez mais se torna difícil para o governo aumentar suas receitas tributárias oriundas de operações das EMNs. A tributação corporativa e a elisão fiscal tem sido foco de diversos órgãos e governos internacionais e Organizações Não Governamentais – ONGs, principalmente após a crise financeira de 2008 (Dyrenng et al., 2016; Kovermann & Velte, 2019). Fato este que obrigou os governos fazerem uma revisão das receitas arrecadadas e a serem arrecadadas decorrentes das atividades desenvolvidas pelas EMNs (Cooper & Nguyen, 2020).

Além disso, o relacionamento com partes relacionadas pode provocar efeitos na posição financeira e nos resultados das entidades envolvidas decorrentes de transações que seriam realizadas com preços diferentes se fossem realizadas com partes não relacionadas, ou ainda, por meio de transações que não seriam realizadas se não fossem com partes relacionadas (CPC 05 (R1), 2010; Gelbcke et al., 2018). Sendo estas transações materializadas mediante transferência de recursos, serviços ou obrigações, que podem ser uma forma para que estas reduzam suas obrigações tributárias sobre o lucro (Tanzi, 1996; Hines, 2014; Gelbcke et al., 2018; Friedrich & Tepperova, 2021).

Ou seja, as EMNs podem manipular os lucros entre suas subsidiárias no exterior, considerando uma possibilidade legalmente condicionada a transferência destes para subsidiárias fixadas em países que apresentem alíquotas de impostos mais baixas para os lucros tributáveis, melhor dizendo, para países com tributação favorecida sobre os lucros, reduzindo as receitas arrecadadas provenientes dos lucros destas sociedades nos países anfitriões (Tanzi, 1996; Hines, 2014; Friedrich & Tepperova, 2021).

Entretanto, mesmo havendo políticas internacionais que buscam abrandar as práticas de *Profit Shifting*, como o BEPS no intuito de reduzir a elisão fiscal praticada pela EMNs, no entanto, elas continuam com hábitos que conduzem a *Profit Shifting* (OCDE, 2013; Crivelli et al., 2016; Schlatter, 2018; Rathke, 2019; Sari, 2020; Cooper & Nguyen, 2020; Alexander et al., 2020; Rathke, 2021). Considerando este contexto, diversas pesquisas têm reportado resultados positivos de que a presença de mecanismos de GC, tais como o CA_{adm}, CA_{aud} e CGR têm atuado de forma a reduzir às práticas de *Profit Shifting*. Tais como Badertscher et al., (2009), Richardson et al., (2013a), Taylor e Richardson (2014), Sugathan e George (2015), Gamm (2018), Becker et al. (2020), Sari (2020), Delis et al. (2020), Pratama (2020) e Pratama (2021).

Avaliando o sistema tributário brasileiro, considerando a elevada carga tributária, a complexidade e regras diferenciadas para preços de transferência, a junção destes fatores cria

um cenário favorável as práticas de *Profit Shifting* (Jacob, 2018; Rathke, 2021). Ademais, há os benefícios incorridos pelos acordos internacionais, em que as empresas brasileiras com subsidiárias no exterior, sejam elas coligadas ou controladas, que recebam lucros auferidos de países que tiverem acordos internacionais para evitar a dupla tributação com o Brasil, não podem ter estes lucros tributados no Brasil. Uma vez que os acordos internacionais prevalecem sobre a legislação interna e seguem modelo da OCDE, que estabelece que os lucros devem ser tributados no estabelecimento permanente. No entanto estes lucros podem ser tributados no Brasil em caso de distribuição (dividendos). O Brasil possui acordos internacionais para evitar a dupla tributação com 30 países, dentre eles a Espanha, Canadá, Argentina, Reino dos Países Baixos, entre outros (Brasil, 2001; Castro, 2021)

Esta prática favorece o lucro global das EMNs, o que prejudica os acionistas locais por não participarem da distribuição dos lucros globais, já que as práticas de *Profit Shifting* maximizam os lucros globais diminuindo a distribuição dos lucros dos acionistas locais, fazendo com que a estrutura de GC local se torne fundamental para que estes acionistas e demais partes interessadas tenham seus interesses defendidos. Também a relação das características da estrutura de GC frente as práticas de *Profit Shifting* motivadas por impostos é bastante discutida e explorada empiricamente em outros países e no contexto brasileiro sua discussão é incipiente apesar de haver características de legislação e cenários que facilitem tal prática. Ainda, se faz interessante a exploração das características da composição dos mecanismos que compõe a estrutura de GC presente nas EMNs brasileiras que podem repercutir mitigando às práticas de planejamento tributário mais agressivo, no sentido de buscar reduzir os efeitos deste tanto para os acionistas quanto para a empresa, em termos regulatórios. Sendo assim, a seguinte tese é defendida:

“A estrutura de governança corporativa reduz as práticas de Profit Shifting de EMNs brasileiras realizadas por meio de preços de transferências com partes relacionadas no exterior”.

1.3 JUSTIFICATIVA DA TESE

Os impostos representam para muitas empresas, incluindo as EMNs, a maior despesa paga por elas no ano. Isso faz com que as EMNs analisem criteriosamente alguns fatores antes de investir, como a localização, o valor investido, como foram obtidos os recursos e onde os lucros são registrados. Pois, estes investimentos são influenciados pelos sistemas tributários dos

países envolvidos e as alíquotas de tributos que irão onerar as empresas refletindo no seu comportamento corporativo e no processo de tomada de decisões (Cooper & Nguyen, 2020).

Uma das medidas para reduzir o valor dos tributos pagos pelas EMNs, dentre outros meios, se dá pela transferência de lucros ou receitas para países ou jurisdições com alíquotas tributárias mais baixas. Diferentemente das empresas locais, as EMNs têm a possibilidade de beneficiar-se das diferenças relacionadas as regulamentações governamentais, alíquotas de impostos de renda corporativo e nos preços de entrada em locais diferentes. Partindo deste pressuposto e considerando a presença de um planejamento tributário eficiente, a EMN possui vantagens significativas em relação às empresas puramente locais, pelas opções de escolha propiciadas pela condição de poder investir em múltiplos mercados (Rugman & Eden, 1985; Cooper & Nguyen, 2020).

Diante de tantas possibilidades se torna difícil a identificação das práticas de *Profit Shifting* empiricamente, pois as EMNs não são obrigadas a divulgar dados financeiros de suas vendas em uma base país por país, principalmente relacionados aos preços de transferência praticados, fazendo com que os pesquisadores considerem medidas indiretas de pagamentos de impostos onde os lucros foram gerados. Há também outras limitações relacionadas ao uso dos paraísos fiscais ou dos Centros Financeiros *Off shore* – OFC, referente a sua classificação e quanto ao sigilo das operações que dificulta o acesso aos dados (Tørsløv et al., 2018; Cooper & Nguyen, 2020).

Todavia, diversas pesquisas foram realizadas em contexto internacional que evidenciaram as práticas *Profit Shifting* em empresas como Pfizer, Bristol-Myers Squibb, Microsoft, Vodafone, Starbucks (Dischinger & Riedel, 2011; Cooper & Nguyen, 2020), na Amazon, Apple, Google e Uber (Friedrich & Tepperova, 2021) e Cadbury Schweppes (Schenkelberg, 2020), por exemplo.

Além dessas, outras pesquisas estudaram o contexto de país(es) ou de região (ões), como nos Estados Unidos (Hines & Rice, 1994; Bernard et al., 2006; Garcia-Bernardo et al., 2021), na República Tcheca (Friedrich & Tepperova, 2021), no Japão (Sakurai, 2020), na Alemanha (Weichenrieder, 2009; Fuest et al., 2022), na Suíça (Schlatter, 2018), na Noruega (Langli & Saudagaran, 2004), na Itália (Mura et al., 2013), na França (Vicard, 2015), na Uganda (Koivisto et al., 2021), na Lituânia (Kundelis et al., 2021) e na Sérvia (Vržina, 2020) abordando a temática de *Profit Shifting*.

Ainda, pesquisas realizadas no contexto europeu (Huizinga & Laeven, 2008; Alexander et al., 2020), em países em desenvolvimento (Crivelli et al., 2016; Amidu et al., 2019; Kundelis et al., 2021), dentre outras. Na maioria destas, foi empregado o mecanismo manipulação de

preço de transferência para apurar as práticas de *Profit Shifting*, uma vez que este mecanismo é apontado pela literatura como o mais utilizado nesta prática (Amidu et al., 2019; Kovermann & Velte, 2019; Cooper & Nguyen, 2020; Rathke, 2021).

Diante do exposto, se evidencia que as empresas estão utilizando cada vez o planejamento tributário e se tornando cada vez mais agressivas tributariamente, não apenas em países desenvolvidos, mas também em mercados emergentes como o Hong Kong, China, Brasil, Índia e na Federação Russa (Sugathan & George, 2015; Cooper & Nguyen, 2020). Diante disto, se faz necessário que determinadas atitudes no processo de tomada de decisão sejam acompanhadas de forma mais próxima, para que elas estejam alinhadas com os interesses dos investidores para evitar comportamentos oportunistas dos gestores e possíveis riscos relacionados a penalidades e multas, que podem afetar significativamente as empresas (Sá & Alves, 2019).

Para isto, a estrutura de GC fornece mecanismos internos e externos, que compreendem desde a participação no processo de tomada de decisão quanto o suporte e gestão de riscos, para fazer este acompanhamento (Lima et al., 2012). Nesta seara, Sugathan e George (2015) identificaram que a estrutura de governança melhora a ação coletiva, a transparência da prestação de contas e reduz as práticas de *Profit Shifting*, uma vez que ela atua no sentido de atender as demandas dos acionistas e demais partes interessadas. A estrutura de GC pode ser composta por vários mecanismos, sendo o CAadm o principal órgão e os demais são instituídos mediante a necessidade organizacional, como CAud e CGR (IBGC, 2015), em que algumas pesquisas relacionaram as práticas de *Profit Shifting* com a estrutura de GC (Delis et al., 2021).

Considerando o exposto, o CAadm assume a função estratégica da empresa e é responsável pela instituição dos demais comitês que compõe a estrutura de GC (IBGC, 2015). Diversas pesquisas estudaram a implicação de suas características vinculadas às práticas de *Profit Shifting*, como o tamanho (Bhagat & Black, 1999; Minnick & Noga, 2010; Abbott et al., 2004; Lanis & Richardson, 2011; Alzoubi & Selamat, 2012; Richardson et al., 2013a; Armstrong et al., 2015; Pratama 2020), a independência dos membros (Bhagat & Black, 1999; Minnick & Noga, 2010; Richardson et al., 2013a; Armstrong et al., 2015; Pratama, 2020; Proner et al., 2021), a *expertise* financeira (Armstrong et al., 2015), a dualidade (Lo et al., 2010; Chan et al., 2013; Delis et al., 2021) e o gênero (Richardson et al., 2016; Ogbeide & Obaretin, 2018; Hoseini & Gerayli, 2018; Khaoula & Moez, 2019; Cortellese 2020; Dakhli, 2021). Seus resultados sugerem que as características de composição do CAadm afetam as práticas de *Profit Shifting* em diversos países e situações.

Da mesma forma, o CAud teve suas características pesquisadas, apresentando reflexos nas práticas de planejamento tributário e, conseqüentemente, nas práticas de *Profit Shifting*. Em que foram consideradas características como o tamanho (Lipton & Lorsch, 1992; Raghunandan & Rama, 2007; Tjondro & Olivia, 2018; Deslandes et al., 2019; Delis et al., 2021; Nguyen 2021a; Dang & Nguyen, 2022), a quantidade de reuniões (Vafeas, 1999; Raghunandan & Rama, 2007), a *expertise* financeira (Lo et al., 2010; Deslandes et al., 2019; Gabrielle et al., 2020; Delis et al., 2021; Dang & Nguyen, 2022), a quantidade de membros independentes (Richardson et al., 2013a; Delis et al., 2021) e o gênero (Dang & Nguyen, 2022).

Além dos mecanismos de GC já citados, a presença de um CGR na estrutura de GC tem como função a gestão dos riscos que a EMN está exposta e tendo em vista que toda a operação de *Profit Shifting* envolve riscos, seja ela uma transferência de riscos ou os riscos decorrentes da operação. Para que as probabilidades de sucesso sejam maiores na tomada de decisões fiscais, deve ser considerada a análise do comitê de gestão de riscos, que identifica quais os custos e benefícios, bem como as possíveis implicações legais decorrentes de fiscalizações, multas e penalidades (Hanlon & Heitzman, 2010; Ljungqvist et al., 2016; Pérez-Cornejo et al., 2019; Dhawan et al., 2020; Eastman et al., 2020; Becker et al., 2020; Krupa, 2020).

Diante disto, a opção de pesquisar as EMNs brasileiras considerou algumas razões que justificam o porquê desta escolha. Primeiro, o Brasil apresenta um cenário que favorece as práticas de *Profit Shifting* por diversas circunstâncias. Dentre elas, por apresentar uma carga tributária elevada, que apesar de muita discussão acerca da reforma tributária, caminhamos a passo lentos rumo a sua efetiva concretização. Além disto, o sistema tributário é complexo, fato permite que sejam exploradas brechas tributárias que são favoráveis para as EMNs, que dispõe assessorias capacitadas para melhor interpretar as possibilidades e analisar as possíveis penalidades. Também, no Brasil existem regras diferenciadas de preços de transferência, baseada em uma legislação mais normativa, no sentido de que seja aplicado o método adequado assegurando que seja observando o princípio do *arm's length* (Rathke, 2014;2021; Shiraishi et al., 2015; Schäfer et al., 2019).

Outra razão que justifica a opção pelo Brasil é por ser um país em desenvolvimento, o que caracteriza a abertura de mercado para a instalação de EMNs no sentido de fomentar o desenvolvimento e a arrecadação tributária. Oferecendo incentivos fiscais para a instalação de EMNs, tais como os oferecidos na Zona Franca de Manaus, que compreendem desde a desburocratização no processo, aquisições de terrenos a preços simbólicos com acesso facilitado a infraestrutura e redução de tributos federais e redução no imposto de renda. Ainda,

as EMNs podem se beneficiar dos acordos internacionais para evitar a dupla tributação que o Brasil tem com outros países (Jacob, 2018; Rathke, 2021; Scalzer, 2021).

Além do mais, o tema de *Profit Shifting* por meio de manipulação de preços de transferência tem abordagem relativamente incipiente no contexto brasileiro, exceto pelas pesquisas realizadas por Rathke e Sarquis (2014) que investigaram indícios de mudança de renda por meio da manipulação dos preços de transferência nas transações de empresas brasileiras com suas partes relacionadas localizadas no exterior. Com o uso de técnicas multivariadas de dados em painel para teste de modelos empíricos.

Também, Melo et al. (2018) investigaram os indícios de incentivo à prática de *income shifting* por meio de *transfer price* em empresas multinacionais da Zona Franca de Manaus, utilizando dois métodos de agressividade fiscal: *BTD – Book Tax Difference* e *ETR – Effective Tax Rate* e Rathke (2021), que investigou o *Profit Shifting* no Brasil e analisou o impacto dos paraísos fiscais sobre o comportamento erosivo das empresas, baseado modelo usado por Hines e Rice (1994). Estas pesquisas evidenciaram a existência de práticas de *Profit Shifting* em empresas brasileiras por meio de preços de transferência, mas não relacionando com a presença de uma estrutura de GC.

As demais pesquisas realizadas no contexto brasileiro sobre os preços de transferência possuem abordagem gerencial e baseadas nas legislação aplicada, fundamentadas em análise documental (Maier et al., 2017; Giacomelli & Aguiar, 2017; Schäfer et al., 2018), no contexto gerencial (Grunow et al., 2010; Schäfer et al., 2019; Schäfer et al., 2020) e baseadas na legislação (Rathke, 2015; Rathke et al., 2020).

Esta tese contribuí como uma pesquisa empírica sobre *Profit Shifting* no contexto brasileiro, uma vez que existem restrições de acesso a informações e não há divulgação aberta dos preços de transferência praticados pelas empresas. Isto se deve ao fato de que no Brasil não existe legislação específica para normatizar as operações de preços de transferência e assim coibir tais práticas (Tørsløv et al., 2018; Rathke, 2021). Para a contabilidade, o estudo de fatos relacionados a tributação representa uma seara com vastas oportunidades, tanto no campo profissional quanto acadêmico. Uma vez que poucos pesquisadores se aventuram devido ao sistema tributário brasileiro combinar características complexas, regras diferenciadas e alta carga tributária sobre as empresas que representam um conjunto de incentivos as práticas de *Profit Shifting*.

No contexto social, se torna relevante por evidenciar como é composta a estrutura GC das EMNs e se de fato ela tem relação com a *Profit Shifting* conduzida por manipulação de preços de transferência. Além de evidenciar se as EMNs transferem seus lucros para filiais

subsidiárias localizadas em países com alíquotas menores de tributação sobre o lucro. Pois, ao fazerem isto, o Brasil perde recursos de receitas tributárias que poderiam ser utilizados em programas sociais e de desenvolvimento, também os acionistas locais perdem parte do retorno de seu investimento sob a forma de dividendos pagos do resultado auferido a menor. Ainda, pode ser considerado que os auditores fiscais podem ter dificuldades na fiscalização em virtude de que nossa legislação apresenta brechas que permitem que as EMNs se beneficiem para *Profit Shifting*, entre outras consequências.

Estes são alguns motivos que fazem com a que a pesquisa se torne relevante, pois a estrutura de GC pode ser primordial frente ao planejamento tributário agressivo das EMNs. Entretanto, vale destacar que esta tese não tem objetivo de evidenciar evasão fiscal, muito menos de apontar quais empresas adotam esta prática. Pois as boas práticas de GC e sua estrutura conduzem a uma tendência de comportamento ético e legal, visando à proteção dos interesses dos acionistas (Lo et al., 2010; Sugathan & George, 2015; Kovermann & Velte, 2019; Sari, 2020; Sá & Alves, 2019; Ortmann & Schindler, 2020; Pratama, 2020). De forma que as práticas de *Profit Shifting* podem ser afetadas pela estrutura de GC, mas não há consenso se são afetadas positivamente ou negativamente, por isso que esta tese busca os resultados para esta relação em empresas brasileiras com partes relacionadas no exterior, defendendo que estas reduzem práticas de *Profit Shifting*.

Por fim, contribui com os investidores no mercado acionário que ao buscar por opções de empresas de capital aberto para investir, uma vez que elas divulgam as informações de maneira a evitar que sua estratégia de planejamento tributário seja detectada, prejudicando assim a legibilidade das demonstrações financeiras (Pratama et al., 2022).

2 MARCO TEÓRICO E DESENVOLVIMENTO DAS HIPÓTESES

2.1 *PROFIT SHIFTING* – CONCEITO E APLICAÇÃO DA PRÁTICA

O planejamento tributário refere-se à capacidade das empresas de planejar e estruturar seus negócios tributários, envolvendo uma série de mecanismos para reduzir legalmente os tributos (Cooper & Nguyen, 2020). Decorrente deste, *Profit Shifting* é uma estratégia utilizada pelas EMNs para transferência de lucros tributáveis de países com altas alíquotas de tributos para países com menores alíquotas de tributos sobre a renda, por meio de transações com partes relacionadas no exterior (Rathke, 2021). Ou seja, consiste em “uma prática fiscal usada para tirar vantagem das diferenças que existem entre as alíquotas legais de impostos em diferentes jurisdições” (Cooper & Nguyen, 2020, p.3).

No entanto, uma das vantagens desta estratégia é que não há ocultação ou omissão dos lucros tributáveis, eles apenas são alocados para países com menores alíquotas de tributos sobre o lucro (Rathke, 2021), ou seja, por meio de elisão fiscal decorrente de planejamento tributário. Porém, esta prática também pode ocorrer sob a forma de evasão fiscal, que é o não pagamento de impostos devidos, gerando infração legal e ocorre quando a legislação é incompleta ou contém brechas a serem exploradas (Twesige & Gasheja, 2019). Mocanu et al., (2020, p.3) afirmam que “a elisão fiscal é a evasão legal de declarar e pagar impostos ao orçamento do estado”.

No entanto, ambas as ações tomadas provocam a erosão da base tributária, que geram economia tributária para as EMNs, em contrapartida refletem em perdas de receitas tributárias para o governo local, estimada em centenas de bilhões de dólares, montante que apresenta crescimento ao longo do tempo. Esta redução de arrecadação de receitas pelo governo prejudica os investimentos em ações voltadas para a população e o desenvolvimento do país em questão (Johannesen et al., 2020; Rathke, 2021).

Todavia, há fatores que explicam a tendência da ocorrência das práticas de *Profit Shifting* pelas EMNs, justificando que ela pode ser explicada pelo montante de ativos intangíveis das subsidiárias, pela complexidade da cadeia de suprimentos e pelas operações ou serviços realizados no grupo das EMNs (Beer & Loeprick, 2015; Twesige & Gasheja, 2019). Consoante a isso, a combinação de redução das alíquotas de impostos corporativos dos países membros da OCDE e a disponibilidade ininterrupta dos paraísos fiscais e/ou Centros Financeiros (OFCs) ampliaram as chances de *Profit Shifting* das EMNs, além do avanço da

economia digital e a diversidade de locais utilizados pelas EMNs para se instalarem (Cooper & Nguyen, 2020).

Os OFCs ou *conduits* representam destinos intermediários que possuem uma rede favorável de tratados fiscais para a transferência de capital por meio de *holdings* para administração de pagamento de dividendos ou juros, evitando a incidência de tributação no país anfitrião (Weyzig, 2013; Cooper & Nguyen, 2020). Os paraísos fiscais são países ou jurisdições que proporcionam alíquotas de impostos mais baixas ou próximas a zero para as EMNs, tornando-se atrativo para estas se instalarem com o benefício de redução do pagamento de tributos globais. Isto é, por possuírem regimes fiscais favoráveis e sem rigor na aplicação de regras fiscais (Cooper & Nguyen, 2020; Rathke, 2021).

Diante disto, as EMNs se utilizam de mecanismos para a prática da *Profit Shifting* com base em planejamento tributário, sendo: Preços de transferência; Uso de ativos intangíveis; Estrutura de capital e utilização da dívida interna; Localização e; Repatriação de lucros versus retenção de caixa (Cooper & Nguyen, 2019; Kovermann & Velte, 2019; Cooper & Nguyen, 2020; Rathke, 2021). Heckemeyer e Overesch (2017) evidenciaram que dois terços das operações de *Profit Shifting* ocorrem por meio de canais não financeiros, como preços de transferência, e um terço por canais financeiros, como a transferência de dívida, sendo a manipulação dos preços de transferência o mecanismo mais usual, segundo a literatura (Heckemeyer & Overesch, 2017; Kovermann & Velte, 2019; Cooper & Nguyen, 2020; Rathke, 2021). Também, Beer et al. (2020) incluem a estes mecanismos já relacionados, os tratados de compras, o diferimento de impostos e as inversões corporativas.

A manipulação dos preços de transferência ocorre quando os preços praticados na operação entre empresas de um mesmo grupo não obedecem aos preços que seriam praticados por um determinado produto ou serviço, entre duas empresas não relacionadas. Uma vez que os preços de transferência devem ser praticados de acordo com o padrão de preços do mercado. A OCDE orienta que em operações que envolvem preço de transferência entre empresas relacionadas seja usado o princípio *arm's length*, no intuito de evitar que haja vantagens discricionárias na operação, garantindo assim a isenção de interesses na operação (Rathke, 2014; OCDE, 2013; Cooper & Nguyen, 2020; Rathke, 2021).

A transferência ou realocação de ativos intangíveis (patentes, marcas, propriedades intelectuais, direitos autorais etc.) para jurisdições com baixa tributação facilitam a *Profit Shifting*, devido suas características permitem que sejam facilmente separados e realocados e pela dificuldade na precificação correta no preço de transferência (Dischinger & Riedel, 2011; Beer & Loeprick, 2015). Um exemplo para este mecanismo pode ser o pagamento de *royalties*,

que são tributados no país de origem e considerados como despesa dedutível no país de uso, motivando assim a transferência do ativo intangível para um país com baixa tributação ou tributação zerada (Cooper & Nguyen, 2020).

Quanto à estrutura de capital e à utilização da dívida interna, ela propicia a dedução fiscal da despesa com juros que se torna atraente, além de que os empréstimos entre empresas de um mesmo grupo de EMNs são utilizados para a *Profit Shifting* de países com altas alíquotas de impostos para países com impostos baixos. Ou seja, a filial subsidiária sediada em um país com baixas alíquotas de impostos empresta dinheiro de uma filial subsidiária sediada em um país com impostos mais altos e, por este empréstimo há incidência de juros a serem pagos pela tomadora do empréstimo reduzindo os lucros da filial tomadora de empréstimos, que por consequência paga menos impostos. Na filial subsidiária que recebe os juros, aumenta os lucros, porém as alíquotas de impostos incidentes são menores (Rego, 2003; Bernard et al., 2006; Cooper & Nguyen, 2020).

Ainda, é preciso considerar que os empréstimos feitos pelas EMNs a suas filiais podem estar justificados pela limitação de acesso destas à dívida externa ou o custo da tomada de empréstimos de terceiros ser muito alto (Nguyen, 2013; Nguyen & Rugman, 2015). Também outra vantagem que as EMNs têm em relação às empresas nacionais é que podem tomar empréstimos em um mercado favorável e repassar internamente para filiais onde o custo do empréstimo é alto (Desai et al., 2004; Møen et al., 2019). Ademais, não há mudança do montante da dívida externa quando os empréstimos são feitos para a *Profit Shifting*, pois estes proveem dos lucros acumulados ou do patrimônio da matriz (Cooper & Nguyen, 2020). Møen et al. (2019) identificaram que o valor da EMN aumenta quando ela usa a dívida interna e externa para a redução de impostos.

Em relação à escolha da localização quando as EMNs estão se expandindo sofre influência, dentre outros fatores, da alíquota impostos corporativos do país anfitrião (Huizinga & Laeven, 2008; Barrios et al., 2012; Cooper & Nguyen, 2020). Sendo consideradas, também, outras vantagens específicas oferecidas pelo local, como o tamanho do mercado, custos de mão de obra, suprimentos, entre outros. No entanto, a decisão de localização das subsidiárias com menor quantidade de ativos fixos é mais sensível à tributação do país anfitrião, do que as que possuem maior quantidade de ativos fixos (Barrios et al., 2012). Isto é, as EMNs com maior quantidade de ativos intangíveis são mais propensas em ter filiais subsidiárias localizadas em paraísos fiscais (Jones & Temouri, 2016).

Quanto à repatriação de lucros versus retenção de caixa, as EMNs acabam por deixar os lucros não tributados no país de anfitrião, ao invés de pagar dividendos ou reinvestir no país de

origem. No entanto, o retorno deste dinheiro no país de origem é passível de tributação, o que motiva algumas EMNs a investirem suas reservas no exterior (Cooper & Nguyen, 2020). Todavia, mesmo estes mecanismos serem utilizados como planejamento tributário pelas EMNs, os reflexos de seu uso provocam implicações legais e de reputação para elas.

2.1.1 Implicações das práticas da *Profit Shifting*

A prática de *Profit Shifting* das EMNs provoca impasses financeiros, legais e de contexto ético, resultando efeitos contraditórios para a sociedade, para acionistas e gestores. As notícias relacionadas às manobras utilizadas pelas empresas para pagarem menos impostos corporativos são facilmente encontradas nas mídias. Em sua maioria, são motivadas por situações que envolvem benefícios pelo não pagamento de impostos corporativos ou por possuírem acordos de isenção tributária em troca de geração de empregos e demais benefícios ao país cedente (Sugathan & George, 2017).

A OCDE (2021a) estima que, anualmente, o custo das receitas perdidas decorrentes das práticas de erosão da base tributária doméstica e transferência de lucros (BEPS) gira em torno de 100 a 240 bilhões de dólares, o equivalente entre 4% a 10% da receita mundial do imposto de renda corporativo. Além disto, Tørsløv et al. (2018) e Fuest et al. (2022) estimaram que cerca de 40% dos lucros auferidos pelas EMNs são transferidos para paraísos fiscais em todo o mundo, mediante transações de *Profit Shifting*. Consoante a isso, o governo chinês estima que 60% da evasão fiscal das EMNs ocorre por meio de prática de manipulação de preços de transferência (Twesige & Gasheja, 2019).

Dentre os casos de empresas envolvidas, pode-se citar os casos da Apple, Starbucks, Fiat, Amazon, Coca-Cola, Facebook, Pfizer, Bristol-Myers Squibb, Microsoft, Vodafone e Shell, que foram convidadas pelo governo para apresentarem comprovantes de pagamento de impostos corporativos. Em alguns casos já julgados, elas pagaram valores relacionados a impostos que não foram pagos outrora (Dischinger & Riedel, 2011; Sugathan & George, 2017; Beasley et al., 2021; Cooper & Nguyen, 2020).

No ano de 2016, iniciou-se uma disputa envolvendo a Apple e a União Europeia (UE), decorrente de uma acusação que partiu da Comissão Europeia, de que a empresa deixou de pagar tributos na Irlanda entre os anos de 2003 e 2014. Além de que ela havia se beneficiado de vantagens fiscais para declarar receitas obtidas na Índia, Oriente Médio, África e Europa. No ano de 2014, a Apple chegou a ter uma alíquota de impostos de 0,005%, muito inferior à

alíquota praticada. No entanto, em 2020, o Tribunal Geral da UE anulou a decisão que obrigava a Apple a devolver 13 bilhões de euros à Irlanda referente a impostos atrasados (BBC, 2020).

No caso da Starbucks, a empresa foi acusada de uso da propriedade intelectual para a transferência de lucros e uso de preços de transferência superfaturados. Tendo como base um acordo fiscal com a Holanda, firmado em 2008. Em outubro de 2015, a Comissão Europeia determinou que a empresa pagasse a Holanda o montante de 30 milhões de euros de impostos que não foram pagos. Ela recorreu da decisão, que mais tarde foi derrubada no Tribunal Geral (BBC, 2020; Cooper & Nguyen, 2020). Em decorrência da cobertura de notícias relacionadas à estratégia tributária adotada pela Starbucks, ela passou a pagar mais impostos no Reino Unido (Kovermann & Velte, 2019). Ainda, quatro dias após ser divulgado o primeiro relatório na mídia sobre o caso, o retorno de suas ações foi negativo em 7,7%, perfazendo um montante de perda de 2,7 bilhões de dólares. Além da perda de reputação causada pelas críticas do governo, clientes e outras mídias especializadas (Ding et al., 2020).

A montadora Fiat obtinha vantagens fiscais ilegais proveniente de uma resolução tributária em Luxemburgo desde o ano de 2012. No ano de 2015, a Comissão Europeia determinou que ela pagasse 20 milhões de euros a título de impostos não pagos (DW, 2015). A montadora recorreu da decisão, porém, a decisão do tribunal manteve o pagamento do valor de impostos não pagos (BBC, 2020). A Comissão Europeia abriu em 2017 uma investigação contra a Amazon declarando que Luxemburgo concedeu auxílio ilegal a empresa sobre preços de transferência, propiciando um pagamento a menor de impostos estimados em 250 milhões de euros, durante os anos de 2004 a 2014. Alegando o uso de pagamento de *royalties* para conferir lucros obtidos na Europa para uma empresa que não era tributada em Luxemburgo. Em 2021, o Tribunal Geral da UE considerou como legal os termos do acordo de imposto sobre preços de transferência entre a Amazon e Luxemburgo (Ali & Gottlieb, 2021).

A Coca-Cola praticou transferência de lucros por meio de preços de transferência para suas subsidiárias localizadas no Brasil, Chile, Costa Rica, Irlanda, México e Suazilândia, no período de 2007 a 2009. Sendo que o Brasil e a Irlanda possuem alíquotas de impostos corporativos inferiores as praticadas nos Estados Unidos. A decisão do Tribunal Tributário dos Estados Unidos é de que a empresa deverá pagar 3,4 bilhões de dólares por transferir lucros para subsidiárias estrangeiras (Bagchi, 2020; Bagchi et al., 2020a; Bagchi, 2020b). O Facebook está envolvido em uma disputa fiscal com o Internal Revenue Service (IRS), que pode lhe custar 9 bilhões de dólares, relacionado a ativos intangíveis enviados a uma subsidiária Irlandesa. A avaliação destes ativos intangíveis, feita pela IRS, é de 13,8 bilhões de dólares, enquanto a avaliação do Facebook para estes ativos é de 6,5 bilhões de dólares (Leon, 2020).

Há outros casos de empresa que usaram estratégias de planejamento tributário de realocação de bens intangíveis para subsidiárias com impostos mais baixos. Como é o caso das empresas Pfizer, Bristol-Myers Squibb e Microsoft realizaram operações com transferência de ativos intangíveis para a Irlanda, como patentes e unidades de pesquisa e desenvolvimento, motivados pela baixa tributação. A Vodafone e Shell têm suas propriedades intangíveis que recebem royalties sediadas em países considerados paraísos fiscais. No caso, Irlanda e Suíça, respectivamente (Dischinger & Riedel, 2011).

Já o reflexo destas notícias atinge de certa forma o valor das empresas e os retornos residuais dos seus acionistas, além sua reputação frente aos clientes e investidores. Alguns estudos avaliaram a reação do mercado acionário, como Hanlon e Slemrod (2009), que estudaram a reação do preço das ações às notícias sobre agressividade fiscal das empresas, em uma amostra de 108 notícias relacionados a 97 empresas, no período de 1990 a 2004. As notícias eram sobre o envolvimento de empresas com operações em paraísos fiscais, evidenciando que o preço das ações cai quando há publicação de notícias sobre o envolvimento da empresa com operações em paraísos fiscais.

Da mesma forma, Kim et al. (2011) exploraram a associação entre a extensão da evasão fiscal de uma empresa e o risco futuro de queda no preço das ações, em empresas americanas nos anos de 1995 a 2008, evidenciando que a evasão fiscal corporativa está associada positivamente com o risco de queda das ações e que o acúmulo de más notícias por longos períodos também provoca queda no preço das ações. Na Alemanha, Blaufus et al. (2019), examinaram as respostas do mercado de ações a notícias sobre estratégias tributárias corporativas de empresas listadas alemãs no período de 2003 a 2016. Evidenciando que a resposta do mercado é diferente quando as empresas adotam estratégias fiscais legais e ilegais.

Na França, Hamza e Zaatir (2021) examinaram o impacto da agressividade fiscal de empresas francesas na queda futura do preço das ações. Os resultados demonstraram que a agressividade tributária está positivamente relacionada com a queda do preço das ações por um período de até dois anos. Que a agressividade tributária implica em um risco de ser percebida como um comportamento socialmente irresponsável pelo mercado, podendo prejudicar a reputação da empresa, indicando necessidade de cautela aos investidores e consumidores.

No contexto reputacional, as Organizações da sociedade civil e organizações não governamentais (ONGs) atuam de forma eficaz no monitoramento e divulgação de empresas que não pagam o montante de impostos devidos (Kovermann & Velte, 2019). Há evidências que a opinião pública influencia nos custos e benefícios da elisão fiscal, uma vez que as empresas não querem ser listadas em relatórios públicos das ONGs por não fazerem a

divulgação referentes aos impostos devidos, reduzindo, dessa forma, a evasão fiscal (Dyrenge et al., 2016).

Ainda, as empresas que detêm marcas de consumo valiosas apresentam níveis baixos de elisão fiscal, devido ao papel de monitoramento desempenhado por seus consumidores (Austin & Wilson, 2017). Neste contexto, Mansi et al. (2020) examinaram a ligação entre a publicidade das empresas e suas práticas de elisão fiscal. Evidenciaram que a publicidade cria uma imagem e reputação da empresa para os clientes e esta seria maculada se a empresa fosse rotulada como sonegadora de impostos.

2.1.2 Regulamentação relacionada à *Profit Shifting*

A partir da crise financeira que assolou a economia global no ano de 2008, os países membros do G-20 colocaram como prioridade os impostos e iniciaram uma campanha contra a evasão e a elisão fiscal. O planejamento tributário utilizado pelas EMNs tem sido um tema de constante debate público, recebendo enfoque na mídia e críticas severas por parte de ONGs e políticos (Riedel, 2018; Beer et al., 2020). Além disto, o crescimento da economia digital tornou-se um fator importante a ser considerado, uma vez que a legislação atual não contempla como e onde será tributada a renda e a definição de domicílio tributário (OCDE, 2015).

Outrossim, as empresas já não dependem mais de estrutura física para exercerem suas atividades, ao contrário do que apregoam as regras tributárias, que em partes preveem presença física para atribuir o direito de tributar. Diante disto, as EMNs possuem recursos que lhes permitem soluções fiscais otimizadas, explorando a melhor opção tributária dentre os tratados de dupla tributação e diferenças de alíquotas de tributação nos locais em que operam, ou que pretendem operar (Friedrich & Tepperova, 2021).

Consoante a isso, a estrutura tributária internacional determina o tratamento tributário aplicados as EMNs. Esta estrutura é composta por um conjunto de tratados tributários bilaterais e multilaterais, além de inúmeras legislações nacionais. Que estabelece que cada país tem o direito de tributar a renda com base em sua legislação nacional e nas obrigações de tratados fiscais assumidos. Fato este que repercute na tributação do grupo das EMNs, pois estas possuem subsidiárias em diversos países e para adequarem-se a diversos conjuntos de regras tributárias aumentam seus custos de conformidade (Jacob, 2018; Beer et al., 2020).

Jacob (2018, p. 339) nos lembra que “os negócios se tornam globais, os impostos permanecem locais”. Cada país exerce o direito tributar os rendimentos das EMNs com base na fonte dos rendimentos e na residência do contribuinte empresarial. Como fonte de

investimentos entende-se onde o investimento e a produção são realizados, determinado pela presença física, de trabalho e/ou capital. Por residência entende-se como o local/país que a empresa recebe os rendimentos e tem sua localização principal.

A definição de estabelecimento permanente (EP) obedece determinados limites que determinam se um país de origem tem o direito ou não de tributar uma empresa estrangeira. Com base na convenção internacional, a tributação primária sobre a receita ativa de negócios de um EP estrangeiro é do país de origem e a tributação sobre a renda passiva é de direito do país de residência (Beer et al., 2020). As EMNs defendem-se, inferindo que cumprem as legislações fiscais e que o governo local tem o dever de fiscalizar se estão sendo utilizadas as brechas na legislação para *Profit Shifting* (Riedel, 2018).

No entanto, as regras tributárias existentes possibilitam que as EMNs transfiram lucros de subsidiárias com alíquotas de impostos mais altos para subsidiárias com alíquotas de impostos mais baixos, corroendo as bases tributárias nos países anfitriões, fazendo com que governos percam bilhões em receitas com impostos (Kadet, 2016). Este caso de sucesso das EMNs, utilizando a elisão fiscal legal, fez com que no ano de 2013 fosse iniciado um plano de ação pela OCDE e o G-20, denominado BEPS – *Addressing Base Erosion and Profit Shifting*, de dois anos (2013-2015). Prevendo quinze ações voltadas ao fortalecimento do sistema tributário corporativo e para reduzir as possibilidades de erosão da base tributária pelas EMNs (OCDE, 2013; Crivelli et al., 2016; Kadet, 2016; Riedel, 2018).

As ações do BEPS são baseadas em três pilares, sendo coerência, substância e transparência. Baseiam-se no pilar da coerência as ações 2 a 5, em que o tratamento tributário de uma operação igual deve ser semelhante para os países envolvidos, demonstrando que a padronização tributária não permite brechas para que ocorra a erosão da base tributária. No segundo pilar, da substância, encaixam-se as ações de 6 a 10, pontuando que para haver substância é preciso que esteja definido o que é estabelecimento permanente, compreendendo onde que estão sendo realizados os negócios, buscando estabelecer um critério efetivo de negócio para que haja a tributação (Ferreira & Martinez, 2018; Ramos, 2020).

No terceiro pilar estão as ações de 11 a 14, denotando que a transparência é necessária, que todas as empresas devem reportar para os governos onde suas atividades econômicas são praticadas e onde os lucros auferidos foram tributados. Sendo que estas informações devem ser compartilhadas entre os países por meio de um sistema de troca automática de informações, objetivando evitar que grandes corporações pratiquem erosão da base tributária pela falta de transparência nas informações. Por fim, as ações 1 e 15 fundamentam-se nos três pilares (Ferreira & Martinez, 2018; Ramos, 2020).

Este plano impacta as empresas que tem atividades operacionais em outros países, pois define regras na esfera tributária, de acordo com a legislação dos países, no sentido de impedir a erosão da base tributária e a transferência de lucros (Spencer, 2018). Estas quinze ações são apresentadas na Figura 1:

Figura 1
Quinze ações do BEPS

Ação	Descrição	Conteúdo
1	Abordar os desafios fiscais da economia digital	Trata do imposto desafios da Economia Digital. A economia digital também levanta desafios fiscais mais amplos para os formuladores de políticas. Esses desafios relacionam-se em particular a nexos, dados e caracterização para fins fiscais diretos que, muitas vezes, se sobrepõem. A economia digital também cria desafios para cobrança de imposto sobre valor agregado (IVA), especialmente onde bens, serviços e intangíveis são adquiridos por consumidores privados de fornecedores no exterior.
2	Neutralizar os efeitos das qualificações híbridas	As regras impedirão que esses arranjos sejam usados como uma ferramenta para BEPS sem afetar negativamente o comércio e o investimento entre fronteiras.
3	Reforçar as normas relativas a SEC	Como cada país prioriza os objetivos da política de maneira diferente, as recomendações fornecem flexibilidade para implementar regras para as empresas estrangeiras controladas, que combatem BEPS de uma maneira consistente com os objetivos da política do sistema tributário geral e as obrigações legais internacionais de cada país.
4	Limitar a erosão de base por deduções de juros e outras compensações financeiras	Deve impactar sobre a capacidade de grupos multinacionais de usar dívida para alcançar resultados BEPS. É uma abordagem simples e garante que as deduções de juros líquidos de uma entidade estão diretamente ligadas ao lucro tributável gerados por suas atividades econômicas. Afetando principalmente as entidades com um alto nível de rede despesas de juros e uma alta alíquota de juros líquidos / EBITDA.
5	Combater de modo mais eficaz as práticas fiscais prejudiciais, tendo em conta a transparência e substância	Reformular os trabalhos relativos às práticas tributárias prejudiciais, dando prioridade ao aumento da transparência, inclusive no intercâmbio espontâneo obrigatório no que diz respeito a decisões administrativas relativas aos regimes preferenciais, assim como a obrigação de requerer uma atividade substancial para qualquer regime preferencial.
6	Prevenir a utilização abusiva dos tratados internacionais como meio de planejamento tributário abusivo	Desenvolver modelos de disposições para acordos a fim de evitar a dupla tributação e recomendações relativas à elaboração de normas nacionais que evitem a concessão de benefícios previstos nos acordos de forma inadequada.
7	Reforçar e atribuir legitimidade ao conceito de estabelecimento permanente	Os tratados fiscais geralmente estabelecem que os lucros comerciais de uma empresa estrangeira são tributáveis em um Estado somente na medida em que a empresa tenha nesse Estado uma propriedade permanente estabelecimento ao qual os lucros são atribuíveis. Visa a restaurar a tributação em vários casos em que a renda internacional de outra forma não seria tributada ou seria tributada em alíquotas muito baixas alíquotas resultantes de disposições de tratados tributários.
8, 9, 10	Alinhando os resultados dos preços de transferência com a criação de valor	Ação 8 – Ativos Intangíveis: desenvolver regras que impeçam a erosão da base tributária e a transferência de lucros por meio da transferência de ativos intangíveis entre membros de um mesmo grupo; Ação 9 – Riscos e Capital: desenvolver regras que impeçam a erosão da base tributária e a transferência de lucros através da transferência de riscos entre membros de um mesmo grupo, ou da atribuição de uma fração excessiva do capital a membros de um mesmo grupo;

		Ação 10 – Outras transações de alto risco: desenvolver regras que impeçam a erosão da base tributária e a transferência de lucros por meio de transações nas quais as sociedades independentes jamais, ou raramente participariam.
11	Medindo e monitorando BEPS	Seis indicadores de atividade BEPS destacam comportamentos BEPS usando diferentes fontes de dados, empregando diferentes métricas e examinando diferentes canais BEPS. Quando combinados e apresentados como um painel de indicadores, eles confirmam a existência de BEPS, e seu aumento contínuo em escala nos últimos anos.
12	Exigir que o contribuinte revele previamente seu esquema de planejamento tributário	Desenvolve recomendações referentes à elaboração de normas de declaração obrigatória de transações, esquemas, ou estruturas de caráter agressivo, ou abusivo, tendo em consideração os custos administrativos para as administrações tributárias e o setor privado, com base na experiência de um número crescente de países que adotaram estas normas.
13	Reexaminar a questão relativas aos preços de transferências	Desenvolver regras sobre a documentação de preços de transferência, com a finalidade de reforçar a transparência para a administração tributária, tendo em consideração os custos de conformidade para o setor privado.
14	Tornar efetivos os instrumentos de resolução de disputas	Visam a fortalecer a eficácia e eficiência do processo de procedimento de acordo mútuo. Minimizando os riscos de incerteza e dupla tributação não intencional, garantindo o consistente e adequado implementação de tratados fiscais, incluindo a resolução efetiva e oportuna de disputas quanto à sua interpretação ou aplicação por meio do procedimento de mútuo acordo.
15	Desenvolvimento de um instrumento multilateral	Prevê uma análise das alíquotas e impostos e questões de direito internacional relacionadas ao desenvolvimento de um instrumento multilateral para permitir países que desejam fazê-lo, implementem medidas desenvolvidas no decorrer dos trabalhos sobre BEPS e alterar os tratados fiscais bilaterais

Fonte: Adaptado de OCDE (2014), OCDE (2015), Ramos (2020).

Este projeto foi coordenado pela OCDE, mas contou com o apoio substancial dos países membros do G-20. O Brasil, mesmo não sendo um país-membro de nenhuma das organizações envolvidas, assinou a Declaração sobre o BEPS, ao lado de outros países como a Argentina, Indonésia, Rússia, África do Sul e os demais países da OCDE. A adesão brasileira ao Plano BEPS e seu compromisso de implementação das ações, o enquadra na categoria “*B Associates*”, em que se enquadram os países que se comprometeram a introduzir quatro padrões mínimos (*minimum standards*), sendo as ações 5, 6, 13 e 14 (Ramos, 2020).

O Brasil é um dos principais parceiros da OCDE e candidato à adesão, participando de pesquisas e discussões políticas em órgãos da OCDE, sendo incluso nos bancos de dados estatísticos (OCDE, 2021a). O Brasil aprofundou seu relacionamento com a OCDE a partir do ano de 1999, quando esta criou um programa direcionado ao Brasil. Em 2007, tornou-se possível a adesão do Brasil, China, Índia, Indonésia e África do Sul à OCDE, por meio do programa *enhanced engagement* e, em 2012, passaram a ser considerado parceiros-chave da organização. No ano de 2015, o Brasil assinou um Acordo Marco de Cooperação com a OCDE

e oficializou seu pedido de adesão em 2017, sendo que o processo de adesão deve durar até 4 anos (Ministério da Economia, 2021).

Atualmente, o quadro inclusivo da OCDE e do G-20 tem trabalhado junto no BEPS, com colaboração de 141 países e jurisdições, que estão utilizando as quinze ações no combate à erosão de base tributária, colaborando na melhoria das regras fiscais internacionais, no intuito de proporcionar maior transparência ao ambiente fiscal e encarar os desafios fiscais provenientes da digitalização da economia (OCDE, 2021b). A contribuição do Brasil com o projeto BEPS está estabelecida no âmbito do direito interno, por meio do art. 5º da Lei 12.649/2012, alterada pela Lei 12.995/2014. Que estabelece que o Poder Executivo está autorizado a contribuir para a manutenção dos foros, grupos e iniciativas internacionais, sendo que o inciso VIII prevê a participação no projeto BEPS. Em 2015, o governo lançou os programas “Programa de Trabalho OCDE-Brasil” e “Ativa Brasil”, que ratificam o compromisso assumido na busca de soluções eficazes e inclusivas (Ramos, 2020).

Ainda, a Receita Federal do Brasil (RFB) publicou a Instrução Normativa (IN) nº 1037, de 04 de junho de 2010, alterada pela IN RF 1896/2019, que tem por objetivo relacionar países ou dependências com tributação favorecida e regimes fiscais privilegiados, ora denominados paraísos fiscais. Em seu artigo primeiro, destaca que nesta norma “consideram-se países ou dependências que não tributam a renda ou que a tributam à alíquota inferior a 20% (vinte por cento) ou, ainda, cuja legislação interna não permita acesso a informações relativas à composição societária de pessoas jurídicas ou à sua titularidade”.

Ademais, é preciso considerar que o Brasil é uma das jurisdições fiscais mais complexas do mundo, com uma das maiores alíquotas tributárias corporativas dentre outros países, além do IVA ser mais elevado que de outros países. Estas características fornecem um terreno propício para a ocorrência de *Profit Shifting*, seja pela dificuldade tanto de interpretação quanto de aplicação da legislação fiscal, ocasionando erros não intencionais. Ou, pelas brechas que na legislação que acabam sendo oportunas para evadir impostos na *Profit Shifting* para países com tributação mais baixa (Jacob, 2018; Rathke, 2021).

Alexander et al. (2020) corroboram que a presença de regras tributárias mais rígidas reflete na redução de práticas de *Profit Shifting*, porém, não são capazes de eliminá-las por completo. Ou seja, mesmo que os governos do mundo inteiro estejam empenhados em criar mecanismos para coibir as práticas e os efeitos do *Profit Shifting*, as EMNs são capazes de explorar as fraquezas e entrelinhas das regras tributárias dos países e anular as regras *anti-shifting* (Rathke, 2021).

2.1.2.1 Regulamentação relacionada aos preços de transferência no Brasil

Uma parte considerável das operações comerciais internacionais ocorre entre partes relacionadas de um mesmo grupo econômico de EMNs e, consoante a isto, os preços de transferência tornaram-se uma das questões fiscais mais importantes no âmbito internacional. Dentre uma série de fins, regulados ou não, os preços de transferência influenciam na definição da base tributária das empresas, fato que carece de uma legislação apropriada para que não ocorra erosão da base tributária provocada por aplicação de preços de transferência incorretos e resultando em menor arrecadação de receitas por parte do governo (Cooper et al., 2017).

A regulamentação sobre preços de transferência é criada pelo Estado, no intuito de garantir que as empresas atuem cumprindo a legislação tributária e o sistema legal. Para tanto, as autoridades fiscais de cada país têm se empenhado nas fiscalizações e monitoramento, impondo sanções e investindo em treinamento pessoal de auditoria (Holtzman & Nagel, 2014; Rathke & Rezende, 2016).

Para evitar o comportamento prejudicial à economia daqueles países com maior carga tributária, a OCDE emitiu diversos *guidelines* com orientações sobre os procedimentos a serem realizados nas transações entre partes relacionadas situadas em diferentes localidades. Em 1979 foi emitido o *report “Transfer Pricing and Multinational Enterprises”*, que é regularmente atualizado. O *report* da OCDE orienta o uso do princípio *arm’s length* para operações entre partes relacionadas, assim todas as operações devem ser tratadas como se cada unidade de negócios dentro do mesmo grupo econômico fosse um ente separado, recebendo o mesmo tratamento das demais operações realizadas pela empresa evitando vantagens discricionárias entre as partes (OCDE, 2013; Rathke, 2014; 2021).

No contexto brasileiro, foi a partir da década de 1990 que se deu abertura para o comércio internacional por meio da liberação econômica, permitindo que as EMNs se instalassem no Brasil. O que, conseqüentemente, culminou para que o governo criasse legislação para regular essa nova realidade econômica (Shiraishi et al., 2015). Além disso, os outros países possuem normatizações próprias em sua legislação tributária para tratar sobre operações com partes relacionadas e preços de transferência (Eden, 2001). As principais legislações relacionadas aos preços de transferência no Brasil são destacadas na Figura 2:

Figura 2*Principais legislações relacionadas aos preços de transferência no Brasil*

Legislação	Descrição
Lei 9.430/96	Dispõe sobre a legislação tributária federal, as contribuições para a seguridade social, o processo administrativo de consulta e dá outras providências. Sua principal alteração se deu pela Lei 12.715/12. No entanto, sua última alteração foi pela Lei 14.043/20.
Lei 9.959/00	É uma conversão da Medida Provisória nº 2.013-4/99 em lei. Alterando a legislação tributária federal no que concerne aos rendimentos auferidos no país, por residentes e domiciliados no exterior. Estabelecendo a alíquota de quinze por cento.
IN RFB 243/2002	Dispõe sobre o controle de internação de mercadorias da Zona Franca de Manaus para o restante do território nacional. Sua última alteração foi em 2011, pela IN RFB 1.172/11.
Lei 12.715/12	É uma conversão da Medida Provisória nº 563/12 em lei. Estabeleceu nova metodologia sobre o cálculo do método PLR, permitindo a possibilidade de adoção desta regra em 2012
IN RFB 1.312/12	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, com pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no exterior, consideradas vinculadas. Sua última alteração foi em 2019, pela IN RFB 1.870/19.

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

A Lei 9.430/1996, baseada nas normas da OCDE, foi a primeira legislação brasileira que tratou sobre o cálculo de preços de transferência. Posterior a isto, no ano de 2000, foi publicada a Lei 9.959/2000 que alterou a margem de lucro de método Preço de Revenda Menos Lucro (PRL), de margem de 20% para o PRL 20% (destinado a revendedores) e o PRL 60% (destinado aos bens importados). No ano de 2002, a RFB publicou a IN RFB 243/2002, para auxiliar os auditores fiscais na fiscalização dos ajustes de preços de transferência, uma vez que esta instrução estabelecia normas disciplinares referentes aos preços de transferência (Shiraishi et al., 2015).

No período de 2000 a 2011 os contribuintes ficaram sujeitos a duas normas, as Leis 9.430/1996 e 9.959/2000, e a IN 243/2002. Mas, no ano de 2012 a conversão da Medida Provisória nº 563/12 na Lei 12.715/2012 estabeleceu nova metodologia de cálculo para os preços de transferência. Além da referida lei, a RFB emitiu no ano de 2012, a IN RFB 1.312, alterada pela IN RFB 1.870/2019, que também trata de operações de compra e venda de bens e serviços ou direitos efetuados por pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no Brasil, com pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no exterior, consideradas vinculadas.

Na Figura 3 são apresentados os métodos de preços de transferência estabelecidos pela legislação brasileira e direcionamento de seu uso para importação, exportação e operação com *commodities*.

Figura 3*Métodos de preço de transferência estabelecidos na legislação brasileira.*

Método	Descrição
Importação	
Método do preço independente comparado (PIC)	Média aritmética ponderada dos preços de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, apurados no mercado brasileiro ou de outros países, em operações de compra e venda empreendidas pela própria interessada ou por terceiros, em condições de pagamento semelhantes
Método do preço de revenda menos lucro (PRL)	Média aritmética ponderada dos preços de venda, no País, dos bens, direitos ou serviços importados, em condições de pagamento semelhantes e calculados conforme a metodologia a seguir: preço líquido de venda; percentual de participação dos bens, direitos ou serviços importados no custo total do bem, direito ou serviço vendido; participação dos bens, direitos ou serviços importados no preço de venda do bem, direito ou serviço vendido; margem de lucro; e preço parâmetro.
Método do custo de produção mais lucro (CPL)	Custo médio ponderado de produção de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, acrescido dos impostos e alíquotas cobrados na exportação no país onde tiverem sido originariamente produzidos, e de margem de lucro de 20% (vinte por cento), calculada sobre o custo apurado.
Exportação	
Método do preço de venda nas exportações (PVEx)	Média aritmética dos preços de venda nas exportações efetuadas pela própria empresa, para outros clientes, ou por outra exportadora nacional de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, durante o mesmo período de apuração da base de cálculo do imposto de renda e em condições de pagamento semelhantes
Método do preço de venda por atacado no país de destino diminuído do lucro (PVA)	Média aritmética dos preços de venda de bens, idênticos ou similares, praticados no mercado atacadista do país de destino, em condições de pagamento semelhantes, diminuídos dos tributos incluídos no preço, cobrados no referido país, e de margem de lucro de quinze por cento sobre o preço de venda no atacado
Método do preço de venda a varejo no país de destino, diminuído do lucro (PVV)	Média aritmética dos preços de venda de bens, idênticos ou similares, praticados no mercado varejista do país de destino, em condições de pagamento semelhantes, diminuídos dos tributos incluídos no preço, cobrados no referido país, e de margem de lucro de trinta por cento sobre o preço de venda no varejo.
Método do custo de aquisição ou de produção mais tributos e lucro (CAP)	Média aritmética dos custos de aquisição ou de produção dos bens, serviços ou direitos, exportados, acrescidos dos impostos e contribuições cobrados no Brasil e de margem de lucro de quinze por cento sobre a soma dos custos mais impostos e contribuições.
Comercialização de commodities	
Método do preço sob cotação na exportação (PECEX)	Valores médios diários da cotação de bens ou direitos sujeitos a preços públicos em bolsas de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas.
Método do preço sob cotação na importação (PCI)	Valores médios diários da cotação de bens ou direitos sujeitos a preços públicos em bolsas de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas.

Fonte: Adaptado da Lei 9.430/1996 e IN 1312/12.

A legislação apresentada orienta que as empresas que realizam operações com partes relacionadas situadas em outros países, empreguem o preço de transferência no cálculo do preço parâmetro de suas transações e apliquem o método adequado para assegurar o uso do princípio *arm's length*. A legislação brasileira oferece três opções de métodos preço de transferência para operações de importação (PIC, PRL, CPL), quatro para operações de importação (PVEx, PVA,

PVV, CAP) e dois obrigatórios a partir de 2012, para as empresas que comercializam *commodities* (PECEX, PCI) (Shiraishi et al., 2015; Schäfer et al., 2019).

Neste contexto, Shiraishi et al. (2015) analisaram a evolução das regras de preços de transferência no mundo, no Brasil e suas respectivas metodologias de cálculo, promovendo uma análise sobre a opção mais economicamente viável para o ano de 2012. Concluíram que a opção pela Lei 12.715/12 foi a mais indicada para alguns cenários, por apresentar segurança jurídica e coerência com a prática das empresas. Da mesma forma que a opção pelo cálculo baseado na Lei 9.959/00 foi favorável em alguns cenários, no entanto, apresenta insegurança jurídica e risco de autuação. Em nenhum dos cenários analisados a IN RFB 243/02 se mostrou favorável.

Também Rathke (2014; 2021) chama atenção para o fato de o Brasil não ser signatário dos *guidelines* da OCDE, sendo que a postura da legislação brasileira é mais normativa, amparada por modelos e regras matemáticas na determinação dos preços de transferência. Enquanto a OCDE adota uma postura baseada em princípios e intenções na determinação dos preços de transferência. Todavia, estes métodos de cálculo de preços de transferência estabelecidos pela legislação brasileira relacionam-se com os estabelecidos pelo *guidelines* da OCDE (2010). Na sequência, na Figura 4 são apresentados o comparativo dos métodos de preço de transferência estabelecidos na legislação brasileira e pela OCDE:

Figura 4

Comparação de métodos de preço de transferência estabelecidos na legislação brasileira e pela OCDE

Métodos estabelecidos pela legislação brasileira	Métodos estabelecidos pela OCDE
Importação	Importação
Método do preço independente comparado (PIC)	<i>Comparable Uncontrolled Price Method (CUP)</i>
Método do preço de revenda menos lucro (PRL)	<i>Resale Price Method (RPM)</i>
Método do custo de produção mais lucro (CPL)	<i>Cost Plus Method (CPM)</i>
Método do preço sob cotação na importação (PCI)	-
Exportação	Exportação
Método do preço de venda nas exportações (PVEx)	<i>Comparable Uncontrolled Price Method (CUP)</i>
Método do preço de venda por atacado no país de destino diminuído do lucro (PVA)	<i>Resale Price Method (RPM)</i>
Método do preço de venda a varejo no país de destino, diminuído do lucro (PVV)	<i>Resale Price Method (RPM)</i>
Método do custo de aquisição ou de produção mais tributos e lucro (CAP)	<i>Cost Plus Method (CPM)</i>
Método do preço sob cotação na exportação (Pecex)	-

Fonte: Schäfer et al. (2019).

Ainda, no ano de 2010, o Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC, emitiu o pronunciamento 05 – CPC 05, orientando a elaboração das demonstrações contábeis das empresas que tenham transações com partes relacionadas. As transações com partes relacionadas podem afetar a posição financeira das entidades envolvidas, ou ainda apenas a

existência da relação entre as partes é suficiente para isto. Diante disto é de substancial interesse o conhecimento da natureza dos relacionamentos, das transações e dos saldos existentes que possam vir a afetar as avaliações dos usuários referentes as operações da entidade, o risco e as oportunidades (CPC 05 (R1), 2010).

Neste contexto, Rathke e Rezende (2016) apuraram a existência de lacunas nas diretrizes de preços de transferência, reforçando a necessidade de novos mecanismos *anti-shifting* e Rathke (2021) utilizou o volume das transações entre partes relacionadas de importação e exportação, para analisar a *Profit Shifting* em empresas brasileiras. Contudo, para que se possa fazer a reforma da regulamentação sobre preços de transferência para combater a elisão fiscal e a dupla tributação é preciso antes compreender as implicações das inconsistências das regras dos preços de transferência (Diller et al., 2021).

2.1.3 Estudos aplicados de *Profit Shifting* com uso de Preços de Transferência

Os preços de transferência representam uma política adotada pela empresa para a escolha de um preço a ser utilizado em transações internas que envolva um bem, um serviço, um ativo intangível ou uma transação financeira realizada pelas empresas (Agustina, 2020). Usualmente, a maioria dos países usam o princípio *arm's length*, em que os preços praticados internamente devem ser semelhantes aos praticados no mercado. Todavia, existem margens para interpretações subjetivas e pode não haver um preço correto a ser aplicado, se não houver preço de mercado ou transações com terceiros que possam ser comparáveis (Beer et al., 2020). Principalmente quando se trata de bens e serviços exclusivos, em que podem ser utilizadas outras formas para calcular o preço de transferência, como o custo marginal ou de oportunidade, para a fabricação de um bem ou criação de um serviço (Kumar et al., 2021).

Neste contexto, De Simone (2016) aponta que as dificuldades de identificação de um preço não negociado no mercado, mas comparável em vários ambientes fez com as diretrizes da OCDE referentes aos preços de transferência apresentassem métodos aceitáveis para determinação do preço. Também, a adoção das Normas Internacionais de Relatórios Financeiros (IFRS) permitiu maior flexibilidade na definição dos preços de transferência, além de possibilitar *Profit Shifting* na adoção destas pelas filiais subsidiárias pela discricionariedade atribuída nesta fase de adoção.

Ademais, os incentivos ao *Profit Shifting* ocorrem quando as alíquotas de impostos entre as localizações são diferentes e o gerenciamento das operações internas entre as empresas que compõem um mesmo grupo pode aumentar o lucro global (Klassen et al., 2017; Rathke, 2021).

Já que, o principal mecanismo de *Profit Shifting* utilizado pelas EMNs são os preços de transferências (Heckemeyer & Overesch, 2017; Amidu et al., 2019; Kovermann & Velte, 2019; Cooper & Nguyen, 2020; Rathke, 2021), que normalmente são usados para reduzir a carga tributária global de um grupo de EMNs, por meio da *Profit Shifting* motivada por impostos.

A função primária dos preços de transferência é a *Profit Shifting* motivada por impostos, por esta característica de considerar a carga tributária dos países envolvidos, no entanto, eles são vistos pelo governo como uma forma de elisão fiscal praticada pelas EMNs (Armstrong et al., 2015; Solikhah et al., 2021). Sua manipulação ocorre em operações internas entre matriz e filiais subsidiárias, ou pode ser em operações entre filiais subsidiárias. Em que a transferência interna ocorre em empresas de um mesmo grupo localizadas em países diferentes, sendo transferido da localização com maior alíquota de imposto para a que possui menor alíquota de imposto, reduzindo a carga tributária quando superestima o preço de transferência nas importações e subestima na exportação (Rathke, 2021).

Quanto ao uso para práticas de *Profit Shifting*, Conover e Nichols (2000) sugerem que as empresas maiores têm mais chances de transferir receitas com uso de preços de transferência do que empresas menores ou que estão em dificuldades financeiras. Pois, as empresas maiores têm capacidade financeira para suportar os custos fixos associados ao planejamento tributário e a transferência de receitas (Fuest et al., 2022).

Já os países em desenvolvimento são mais suscetíveis a esta manipulação, devido à inexistência de políticas adequadas para proibir tais práticas e à falta de capital humano capacitado para tratar da complexidade das transações. Mesmo que estes países estejam mais expostos à *Profit Shifting*, eles têm a necessidade de aumentar suas receitas tributárias e para isto optam por não aumentar as alíquotas de impostos corporativos e reavaliar incentivos concedidos as EMNs (Johannesen et al., 2020).

Adicionalmente, Friedrich e Tepperova (2021) sugerem que a manipulação de preços de transferência está correlacionada com o tamanho e a forma de propriedade das EMNs. Não obstante, é preciso considerar que as EMNs possuem capacidade de explorar as brechas nas regras tributárias dos países, de forma a manipular os preços de transferências praticados, além de explorar a localização que lhes é mais benéfica tributariamente para realizar suas operações (Huizinga & Laeven, 2008; Barrios et al., 2012; Cooper & Nguyen, 2020; Rathke, 2021).

Corroboram Alexander et al. (2020) ao evidenciarem que as EMNs europeias transferem seus lucros para (ou fora) filiais subsidiárias quando há variação nas alíquotas de impostos (aumento/redução), considerando a situação que lhe proporciona maior economia tributária e manutenção/aumento dos lucros. Outros estudos também analisaram a *Profit*

Shifting relacionada com a diferença de alíquotas tributárias entre os países, como Hines e Rice (1994), Bernard et al. (2006), Cooper e Nguyen (2019) e Garcia-Bernardo et al. (2021) em empresas dos Estados Unidos; Huizinga e Laeven (2008), Dharmapala e Riedel (2013) e Friedrich e Tepperova (2020) em EMNs europeias; Sakurai (2020) em EMNs japonesas; Schlatter (2018) em EMNs suíças; Mura et al. (2013) em empresas italianas.

Ainda, a pesquisa de Tørsløv et al. (2018) foi realizada com dados de empresas locais e estrangeiras coletados no banco de Orbis do Bureau van Dijk; Weichenrieder (2009) e Fuest et al. (2022) em empresas alemãs; na República Tcheca por Friedrich e Tepperova (2021); na Noruega com Langli e Saudagaran (2004); em Uganda por Koivisto et al. (2021); na Lituânia com Kundelis et al. (2021); e na Sérvia por Vržina (2020). Há também os estudos de Crivelli et al. (2016), Amidu et al. (2019) e, Kundelis et al. (2021) que pesquisaram as práticas de *Profit Shifting* em países em desenvolvimento.

Também foram analisadas evidências relacionadas de *Profit Shifting* entre partes relacionadas, que evidenciaram diferenças nos preços praticados nas transações internas e os preços de mercado, consoante às diferenças de alíquotas tributárias dos países envolvidos. Denotando que os preços de transferência podem ser manipulados visando à maximização do lucro global das EMNS, por meio de *Profit Shifting* motivada por impostos (Bartelsman & Beetsma, 2003; Clausing, 2003; Beer & Loeprick, 2015; Vicard, 2015; Cristea & Nguyen, 2016; Klassen et al., 2017; Davies et al., 2018; Amidu et al., 2019; Liu et al., 2020; Kundelis et al., 2021; Rathke, 2021).

Em que Bartelsman e Beetsma (2003) apresentaram evidências sugestivas de mudança de renda em resposta a diferenças nas alíquotas de impostos corporativos em quinze países da OCDE. Sugerindo que a aplicação de regras rígidas sobre os preços de transferência em países com altas alíquotas de impostos, podem motivar as EMNs a buscarem mudar suas atividades para países com impostos mais baixos. Consoante aos achados de Beer e Loeprick (2015), que mostraram uma redução na *Profit Shifting* quando ocorrem mudanças nas regras tributárias, tais como a necessidade de documentação referente aos preços de transferências praticados.

Vicard (2015) evidenciou que as EMNs francesas manipulam preços de transferência para *Profit Shifting* para subsidiárias localizadas em países com alíquotas de impostos mais baixas, no intuito de deduzir suas despesas tributárias, semelhante aos resultados de Clausing (2003) e Klassen et al. (2017) em empresas dos Estados Unidos; Cristea e Nguyen (2016) em EMNs dinamarquesas; e Liu et al. (2020) em EMNs do Reino Unido. Já Davies et al. (2018) constataram que a manipulação dos preços de transferência foi evidenciada, principalmente, nas grandes EMNS francesas.

Amidu et al. (2019) evidenciaram uma redução na manipulação dos preços de transferência quando as EMNS aumentaram o gerenciamento de resultados, ainda que as EMNs não financeiras transfiram mais seus lucros e usem mais a manipulação de preços de transferência do que as financeiras. Kundelis et al. (2021) evidenciaram que as EMNs utilizam países com economias pequenas, com características de baixa tributação e custos fiscais para práticas de *Profit Shifting* com uso de preços de transferência, além de se beneficiarem dos incentivos fornecidos que afetam significativamente os lucros.

Além destas, alguns estudos fizeram uma revisão de literatura empírica com abordagem da *Profit Shifting* motivada por impostos (Dharmapala, 2014; Heckemeyer & Overesch, 2017; Riedel, 2018), conduzida pela manipulação de preços de transferência (Beer et al., 2020; Kumar et al., 2021), fornecendo uma visão mais ampla sobre a *Profit Shifting*.

No Brasil, o tema de pesquisa sobre preços de transferência como mecanismo da *Profit Shifting* ainda é incipiente, mas algumas pesquisas já foram realizadas abordando a temática, sendo estas voltadas para o método de preços de transferência utilizado (Lugoboni et al., 2018; Schäfer et al., 2019), para as implicações referente a regulamentação (Rathke, 2015; Rathke & Rezende, 2016; Giacomelli & Aguiar, 2017), sobre sua divulgação (Maier et al., 2017) e seu uso como mecanismo para *Profit Shifting* (Rathke & Sarquis, 2014; Melo et al., 2018; Rathke et al., 2020; Rathke, 2021). As pesquisas citadas são relatadas na sequência.

Rathke e Sarquis (2014) demonstraram que as empresas brasileiras, no período de 2010 a 2012, praticaram *income Shifting* por meio de manipulação de preços de transferência, buscando reduzir a carga tributária global. Na sequência, Rathke (2015) buscou examinar o nível ideal de manipulação dos preços de transferência. Evidenciando que a tributação interna dos lucros estrangeiros reduz a manipulação, devendo ser considerado a quantidade obrigatória de repatriamento de lucros. Também, Rathke e Rezende (2016) analisaram as características dos sistemas de preços de transferência entre países, evidenciando que a maioria dos países seguem as principais diretrizes da OCDE e que existem mecanismos unilaterais adicionais, sugerindo que os países criem medidas próprias na tentativa de conter a *Profit Shifting*.

Ainda, Giacomelli e Aguiar (2017) verificaram que a observação dos métodos de preços de transferência recomendados pela legislação é benéfica para qualidade da informação contábil e para a arrecadação tributária. Quanto ao nível de divulgação de informações, em notas explicativas, sobre os preços de transferência com base em itens do CPC 22, Maier et al. (2017) apuraram que 23% das empresas analisadas divulgaram as transações entre segmentos e 18% informaram o método usado para precificar a transferência.

A pesquisa de Schäffer et al. (2018) buscou identificar a implicação das regulamentações de preço de transferência no custo das importações de bens e serviços nos diferentes países da América do Sul. Destes, os que não atendem aos padrões da OCDE são o Brasil e o Paraguai, sendo que o último não possui nenhuma legislação específica. Já em relação às práticas de *income shifting*, Melo et al. (2018) não apuraram indícios desta em entre matrizes e filiais da Zona Franca de Manaus. Ainda, a escolha do método do preço de transferência a ser utilizado em empresas farmacêuticas foi pesquisado por Lugoboni et al (2018). Seus resultados apontaram que dependendo da empresa o método pode sofrer alteração e que definitivamente o mercado financeiro interfere diretamente no cotidiano das organizações. Sendo o planejamento orçamentário e estratégico primordial em avaliar as tendências do mercado, tentando assim minimizar os impactos ao máximo.

Em consonância, Schäfer et al. (2019) apuraram que o método de preço de transferência adotado pelas empresas exportadoras brasileiras é o baseado no método do custo de aquisição ou de produção mais tributos e lucro (CAP). Ademais, Rathke et al. (2020) investigaram o impacto de diferentes regras de preços de transferência na *Profit Shifting* induzida por impostos, baseado em um *checklist* com 57 características, no período de 2010 a 2017. Os resultados apurados são consistentes com a existência de práticas de *Profit Shifting* em empresas brasileiras.

Por fim, Rathke (2021) investigou o *Profit Shifting* em empresas brasileiras, analisando o impacto dos paraísos fiscais sobre o comportamento erosivo das empresas. Baseado em informações de transações com partes relacionadas publicadas no período de 2010 a 2017, utilizando o modelo proposto por Hines e Rice (1994) e baseado na Teoria da Utilidade Esperada. Os resultados apontaram que as empresas brasileiras possuem um elevado nível de transações com partes relacionadas situadas em países com baixa tributação, em especial nos paraísos fiscais, denotando práticas de *Profit Shifting*.

Considerando que os resultados das pesquisas nacionais direcionam positivamente para a existência de práticas de *Profit Shifting* motivada por impostos em transações com partes relacionadas e agregando as peculiaridades regulatórias brasileiras, tem-se a construção de um cenário propício para a ocorrência de *Profit Shifting* por meio de preços de transferência, como outrora já comprovado em pesquisas como Rathke e Sarquis (2014) e Rathke (2021). Diante disto, esta tese traz como variável dependente a *Profit Shifting*, que será obtida por meio de aplicação do modelo semelhante ao utilizado por Hines e Rice (1994), Huizinga e Laeven (2008) e Rathke (2021).

2.2 GOVERNANÇA CORPORATIVA – ABORDAGENS E CONCEITO

2.2.1 Conceito de Governança Corporativa e Aspectos Relacionados ao Planejamento Tributário

Foi a partir da década de oitenta que a GC passou a ser tratada fora do âmbito acadêmico, passando a representar o interesse do público em geral. Motivada pelo aumento da participação dos acionistas minoritários e investidores institucionais, que passaram a exigir que os gestores agissem de acordo com seus interesses nas organizações (Coimbra, 2011). No Brasil, o termo de GC passou a ser utilizado no final dos anos de 1990, devido à concentração acionária das empresas e à quantidade expressiva de empresas familiares e estatais (Souza, 2017).

Considerando as premissas tratadas pela GC, que aborda desde os aspectos legais (direitos societários), as questões financeiras (retorno de investimentos e criação de valor), a estratégia organizacional, a relação entre as partes interessadas, a gestão de pessoas ligadas à organização (remuneração, por exemplo), entre outras premissas, é possível identificar quatro dimensões conceituais distintas para a GC, que mesmo tendo pontos de vista diferentes, possuem relações entre si (Coimbra, 2011).

A abordagem do Conjunto de Direitos e de Sistemas de Relações se fundamenta nos problemas de agência dos gestores e a GC trata desta relação entre gestores, acionistas e demais stakeholders (Jensen & Meckling, 1976; Coimbra, 2011). Já, a abordagem Sistema de Governo e de Estruturas de Poder, infere que a estrutura de GC é composta por agentes internos à organização, relacionando como esta deve funcionar e como ocorre a alocação de poder dentro dela. Nesta abordagem a GC é vista como um conjunto de mecanismos, internos e externos, que atuam na redução dos problemas de agência (Coimbra, 2011).

A abordagem relacionada Sistema de Valores e Padrões de Comportamento reporta que a GC busca tratar com justiça, transparência e responsabilidade os aspectos relacionados aos interesses corporativos e da sociedade (Tricker, 1984; Williamson, 1996). Indo ao encontro dos princípios de GC elencados pelo IBGC (2015), que são a Transparência, a Equidade, a Prestação de Contas (*accountability*) e a Responsabilidade Corporativa. Por fim, tem-se a abordagem que a GC pode ser assimilada como um Sistema Normativo, consistindo em um “conjunto de leis, normas, regras, procedimentos e instituições, como por exemplo órgãos reguladores brasileiros como o BCB e a CVM, que condicionam a ação dos diversos stakeholders, em busca do alinhamento de interesses e da proteção dos direitos”, como destaca Coimbra (2011, p. 21).

Ante o exposto, evidencia-se a existência de definições distintas na literatura denotando que o conceito de GC ainda se encontra em elaboração (Coimbra, 2011; Solomon, 2020). No entanto, a abordagem de GC utilizada nesta tese é a de Sistema de Valores e Padrão de Comportamento, uma vez que a empresa tem o dever de tratar de forma justa, transparente e responsável os interesses organizacionais e das partes interessadas.

Nesta linha de entendimento, o IBGC (2015, p. 20) conceitua GC como um “sistema pelo qual as empresas e demais organizações são dirigidas, monitoradas e incentivadas, envolvendo os relacionamentos entre sócios, conselho de administração, diretoria, órgãos de fiscalização e controle e demais partes interessadas”. Neste sentido, as boas práticas de GC resultam no alinhamento de interesses entre as partes interessadas, na valorização econômica e longevidade da organização e no bem comum.

Machado Filho (2006) reforça que empresas bem governadas agem em favor do interesse de todas as partes interessadas, incluindo a comunidade em geral. Criando um ambiente de prestação de contas, responsabilidade e auxiliando na redução de fraudes e moderando o uso do poder (Rehman & Hashim, 2020). Pois, sua existência está atrelada à manutenção das relações com seus *stakeholders* e para que isto aconteça, os mecanismos de GC são fundamentais (Coimbra, 2011).

O objetivo central da GC gira em torno da separação de propriedade e controle e os problemas gerados por esta separação, denominado de problema de agência e tratado pela Teoria da Agência (Fontes Filho, 2004). Atuando como um conjunto de mecanismos empregados pelos investidores para protegerem-se contra a expropriação de recursos provenientes de uma má gestão, ou seja, a forma como os investidores garantem o retorno sobre seu investimento. Buscando mitigar tais problemas relacionados ao desencontro entre os objetivos dos proprietários e gestores, das preferências de riscos e assimetria informacional entre as partes interessadas (Fontes Filho, 2004).

Frente a isto, a GC atua na interpretação de como acontecem estes problemas de agência na organização e quais mecanismos que podem atuar para mitigá-los (Silveira, 2002). Seu papel de supervisão garante que as empresas divulguem suas transações de forma mais transparente (Sari, 2020), já que representa um mecanismo de redução de assimetria informacional entre as partes interessadas, definindo políticas, processos e diretrizes dentro da organização (Nerantzidis & Tsamis, 2017; Rehman & Hashim, 2020).

Os efeitos dos problemas de agência nas relações entre matriz e subsidiárias quanto à estrutura de GC em corporações transnacionais foram examinados por Kim et al. (2005). Destacando que a relação entre matriz e subsidiária pode ser considerada como uma relação

entre principal e agente. Em que a matriz (principal) delega funções estratégicas a subsidiária (agente), que origina problemas de agência para a matriz em decorrência de características próprias. Propondo que a estrutura de GC das subsidiárias estrangeiras deve ser planejada em resposta aos problemas de agência diferenciados e relacionados a estratégia atribuída. Atendendo aos interesses dos acionistas e outras partes interessadas locais, e ao encontro dos interesses da matriz (Kim et al., 2005).

A relação da GC com os impostos se torna importante, pelo fato de que o planejamento tributário é complexo, o que permite que gestores hajam de forma oportunista, refletindo em exposição a riscos associados a incertezas futuras em um cenário de longo prazo (Sá & Alves, 2019). Ademais, as EMNs precisam lidar com as exigências e os interesses de acionistas globais e partes interessadas, que reivindicam por informações mais transparentes para a tomada de decisões estratégicas em nível global (Kim et al., 2005; Sari, 2020).

A prática de elisão fiscal representa uma oportunidade de investimentos arriscados para os gestores, que na presença de problema de agência não resolvidos, podem optar por um nível de elisão fiscal não consentido pelos acionistas (Armstrong et al., 2015; Kovermann & Velte, 2019). E, quando as decisões relacionadas a *Profit Shifting* refletem no valor dos lucros das subsidiárias, desencadeiam-se conflitos de agência (Ortmann & Schindler, 2020).

No entanto, a presença de uma boa governança deve culminar em menores práticas de *Profit Shifting* decorrente de manipulação dos preços de transferência, e que estes sejam semelhantes aos preços negociados no mercado (Lo et al., 2010). Pois, a presença de uma boa governança garante políticas voltadas para a cultura da avaliação dos riscos, comportamento ético e transparência nas ações desenvolvidas (Rehman & Hashim, 2018; Rehman & Hashim, 2020). No entanto, não existe definição exata de um conceito para boa governança, mas, os resultados de sua presença são pautados em princípios de transparência, prestação de contas, responsabilidade, independência e objetividade (Laksmi & Kamila, 2018; Rehman & Hashim, 2018; Rehman & Hashim, 2020).

Além do mais, os componentes da estrutura de GC são os elementos que a constituem como ruim ou boa (Rehman & Hashim, 2020). Pois, melhoram o processo de tomada de decisões coletiva e a transparência, reduzindo as práticas de *Profit Shifting* (Sugathan & George, 2015) e a manipulação de preços de transferência para tal prática (Kovermann & Velte, 2019, Sari, 2020; Pratama, 2020). Visto que a manipulação dos preços de transferência para a *Profit Shifting* motivada por impostos é uma prática comum das EMNs, sendo necessário a presença de GC fortalecida para reduzir a prática de elisão fiscal agressiva (Pratama, 2020), impondo limites nas situações que envolvam riscos.

Neste contexto, a GC está diretamente relacionada com as oportunidades de redução no pagamento de impostos quando os gestores agem em favor dos acionistas (Armstrong et al., 2015; Kovermann & Velte, 2019). A redução do valor dos impostos pagos aumenta o fluxo de caixa e a receita após os impostos. Conseqüentemente, afeta os valores residuais dos acionistas, que são as partes interessadas e o alinhamento de interesses entre acionistas e gestores representa um fator importante no entendimento da elisão fiscal praticada pelas organizações (Rego & Wilson, 2012; Austin & Wilson, 2017).

Frente a isso, as decisões de sobre nível de elisão fiscal é escolhido pelos gestores (Desai & Dharmapala, 2006; Armstrong et al., 2015; Kovermann & Velte, 2019), que avaliam os custos e benefícios da agressividade na *Profit Shifting* baseados na estrutura de GC presente na organização (Sugathan & George, 2015). Dado que estas decisões envolvem custos, como custos administrativos, de oportunidade e de reputação relacionados à operação (Delis et al., 2020) e a partir disto, os gestores selecionam o nível aceito pelos acionistas, que tem interesse em reduzir o valor pago de impostos para aumentar o valor da empresa (Hanlon & Slemrod, 2009) e o seu desempenho (Desai & Dharmapala, 2006).

Entretanto, para esta aceitação, os acionistas também consideram se a estrutura GC da organização é fortalecida (boa). Principalmente os mecanismos de monitoramento e alinhamento de incentivos, garantindo que os gestores hajam de forma eficiente e que os recursos da organização não sejam expostos à tributação alta. Pois, a ausência de mecanismos de controle interno para evitar o desvio gerencial não encoraja os acionistas a incentivar práticas de elisão fiscal. Da mesma forma que os gestores também tendem a não serem eficazes contra impostos elevados, atuando com cautela e aversão a assumir riscos, para a manutenção do seu emprego (Desai & Dharmapala, 2006; Armstrong et al., 2015; Kovermann & Velte, 2019).

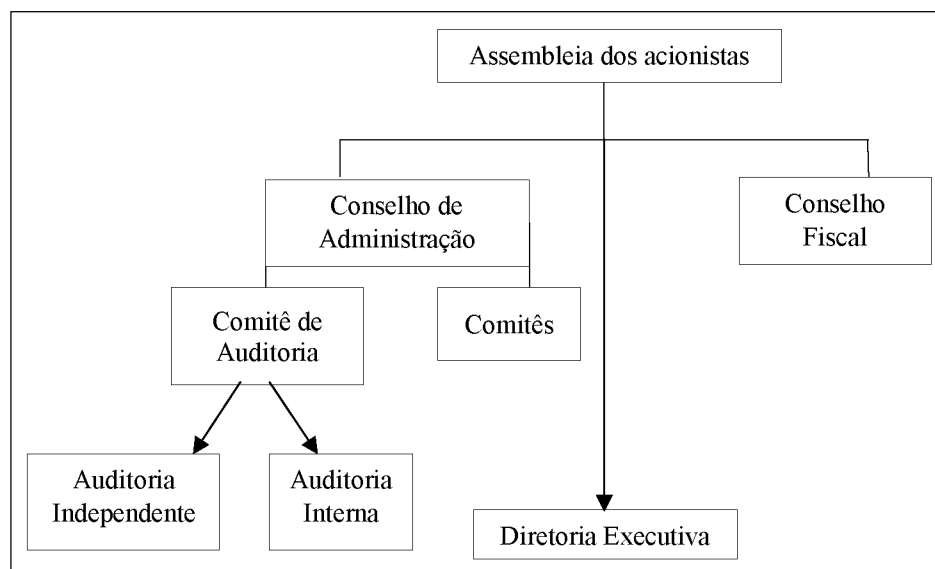
Diante deste contexto, o papel da estrutura de GC consiste em garantir que a empresa seja gerenciada de forma eficaz, sendo incorporados o controle e supervisão da gestão, limitando o comportamento oportunista dos gestores e protegendo os interesses e obrigações dos acionistas (Sá & Alves, 2019; Rehman & Hashim, 2020). Além de que, as boas práticas de governança geradas pela presença de uma estrutura de GC promovem confiança aos investidores, credores, fornecedores, clientes e funcionários (Rehman & Hashim, 2020). Para mais, atua na proteção dos acionistas minoritários e motivam o desenvolvimento do mercado financeiro (Esperança, 2011), incentivando melhorias na supervisão e transparência das EMNs, tanto no país estrangeiro quanto no país sede e, conseqüentemente, refletindo assim na redução de mudança de lucros (Sugathan & George, 2015; Sari, 2020).

2.2.2 Estrutura de Governança Corporativa

O mercado financeiro apresenta demandas constantes por sistemas de controles eficientes para a proteção dos interesses dos acionistas e demais partes interessadas, configurando a necessidade de um conjunto de órgãos e agentes que atuem de forma permanente nas organizações (Rêgo et al., 2018). Neste sentido, a estrutura de GC possibilita controles e verificações necessárias para uma boa governança, especificando como os deveres e as responsabilidades são atribuídos entre as partes interessadas, bem como as regras e procedimentos a serem obedecidos no processo de tomada de decisões corporativas (IBGC, 2015; Rehman & Hashim, 2020).

Sendo composta por agentes internos e direcionada ao funcionamento e distribuição de poder dentro da empresa (Coimbra, 2011), atuando na difusão de seus propósitos, princípios e valores (IBGC, 2015). No topo da pirâmide que compõe a estrutura de GC, encontra-se a assembleia dos acionistas, logo abaixo se encontram o CAadm e o conselho fiscal. Na sequência constam os órgãos de caráter fiscalizador e de controle, como o comitê de auditoria, auditoria independente e auditoria interna, além de outros comitês que podem ser constituídos pelo CAadm, quando este julgar pertinente (IBGC, 2015; Rêgo et al., 2018). A Figura 5 ilustra, de forma simplificada, a estrutura de GC:

Figura 5
Estrutura de GC



Fonte: Adaptado IBGC (2015)

A assembleia dos acionistas representa o órgão pelo qual os acionistas tomam as decisões relevantes. É o momento em que ocorre a prestação de contas por parte da administração e os acionistas podem apresentar ideias e se expressarem, além de exercerem seu direito ao voto. O conselho fiscal tem a função de fiscalização, ou seja, sua ação é *ex-post*, não participando das tomadas de decisões estratégicas. Buscando contribuir para o melhor desempenho da empresa por meio dos princípios de equidade, transparência e prestação de contas (IBGC, 2015).

Na mesma posição na estrutura de GC está o CAdm, que é responsável pelo “processo de decisão de uma organização em relação ao seu direcionamento estratégico. Exercendo papel de guardião dos princípios, valores, objeto social e sistema de governança da organização, sendo seu principal componente” (IBGC, 2015, p. 39). Atua no equilíbrio entre os interesses dos acionistas e a empresa, já que é considerado o elo entre eles na empresa e é o principal órgão na estrutura de GC (IBGC, 2015; Bach et al., 2015; Zheng & Kouwenberg, 2019).

Destacam Zheng e Kouwenberg (2019) que a composição e a eficácia do CAdm refletem em boa GC, estabelecendo base para a sustentabilidade da empresa. No entanto, quando não são atendidas as regras legais instituídas pelos princípios de GC, existe a possibilidade de divergências nas práticas de realizadas (Adams et al., 2010; Bach et al., 2015). Quanto à composição do CAdm, o IBGC (2015) recomenda que sejam de entre cinco e onze membros, que estejam em posição de liderança na organização (Rehman & Hashim, 2020). Apresentando proporção relevante dos conselheiros independentes em relação à composição total, com mandato de até dois anos e remuneração de acordo com as condições de mercado. Além de segregação de função entre presidente do CAdm e Diretor-Presidente (IBGC, 2015).

O CAud pode constituir comitês específicos dentro da estrutura de GC, delegando funções que lhe são atribuídas, mas que não há tempo hábil para serem tratadas por ele. Dentre os comitês que podem ser constituídos estão o de auditoria, finanças, pessoas, riscos e sustentabilidade (IBGC, 2015). Nesta tese, para compor a estrutura de GC será considerado o CAud e comitê de gestão de riscos.

O CAud é um órgão relevante no assessoramento do CAdm, contribuindo para o controle de qualidade das demonstrações financeiras e dos controles internos estabelecidos, buscando pela confiabilidade e integridade das informações para proteção das partes interessadas e da organização. Quanto à composição, o IBGC (2015) orienta que o CAud seja composto preferencialmente por membros do conselho, preferencialmente independentes. Que o coordenador seja um membro independente e, ao menos um, deva ter *expertise* em contabilidade ou finanças. Sugere ainda que CAud se reúna com frequência, pois sua eficácia

está atrelada à quantidade de reuniões realizadas ao ano (Rehman & Ashim, 2020). Tendo orçamento próprio, caso julgue necessária a contratação de profissionais para atender as demandas específicas.

Dentre entre suas atribuições consta a supervisão de que a organização aja em conformidade com as normas legais, estatutárias e regulatórias, a supervisão dos auditores internos e independentes, a supervisão dos processos relacionados a gestão de riscos quanto a sua adequação com o estabelecido pelo CAdm. Em relação aos auditores independentes, sua função é auxiliar o CAdm na escolha da firma de auditoria e aprovação dos honorários pagos, além de acompanhar o desenvolvimento dos trabalhos realizados (IBGC, 2017, p. 28).

O gerenciamento de riscos integra a governança da organização, uma vez que o risco precisa ser identificado, medido, tratado e monitorado, e este processo é conduzido pela estrutura de GC (IBGC, 2017). Neste sentido, a gestão de riscos corporativos representa um elemento essencial em uma estrutura eficaz de GC, uma vez que as partes envolvidas estão cada vez mais atentas em verificar se a organização possui um sistema de gestão de riscos e controles internos suficientes para mitigar sua exposição aos riscos (Richardson et al., 2013a).

A presença de um CGR na estrutura de GC não é uma exigência regulatória. Mas, os órgãos reguladores têm incentivado as empresas a divulgarem os riscos a que estão expostas e as medidas tomadas para mitigá-los, como as ações tomadas pelo CAdm na supervisão dos riscos e a presença na estrutura de GC de um CGR. Em contrapartida, as empresas têm fortalecido suas funções de gestão de riscos sendo mais transparentes na divulgação dos riscos (Eastman et al., 2020).

Por fim, a responsabilidade pela gestão da empresa é da diretoria executiva, garantido que sejam cumpridas a estratégia e as diretrizes gerais aprovadas pelo CAdm. É responsável pela implementação dos processos operacionais, pela conformidade legal e observância das políticas internas estabelecidas (IBGC, 2015). Mesmo que suas ações estejam voltadas para o retorno financeiro dos acionistas, sua atuação também leva em conta os interesses dos demais *stakeholders* (Silveira, 2014; Rêgo et al., 2018).

Ainda, levando em consideração que quanto mais órgãos a estrutura de GC possua maior é possibilidade de controles e verificações, refletindo em uma boa GC da empresa, nesta tese considera-se na composição da estrutura de GC os órgãos: CAdm, CAud e comitê de gestão de riscos. O CAdm por ser o principal órgão da GC e responsável pela constituição dos demais comitês; O CAud por ser um órgão da estrutura que atua no processo de fiscalização das ações realizadas, acompanha a auditoria independente e auxilia na elaboração das demonstrações financeiras, e; o CGR porque toda a *Profit Shifting* realizada por uma empresa envolve riscos.

Entretanto, mesmo sendo relevantes na estrutura de GC e no contexto decisório e de fiscalização, o conselho fiscal e a diretoria executiva não foram utilizados para a pesquisa. Na sequência, são discutidos os componentes da estrutura de GC utilizados nesta tese e sua relação com as práticas de *Profit Shifting* motivada por impostos.

2.2.2.1 Conselho de Administração

Diversas pesquisas têm demonstrado que uma boa GC atua na redução do comportamento oportunista dos gestores, no entanto, pesquisas relacionadas às decisões administrativas sobre vendas que envolvam transações com partes relacionadas são pouco abordadas na literatura. Haja visto que, quando estas transações envolvem manipulação de preços de transferência o resultado destas pode representar ganhos para alguns *stakeholders* e perdas para os outros. Além de provocar assimetria informacional e perda de confiança na empresa (Bhagat & Bolton, 2008; Lo et al., 2010; Rehman & Ashim, 2020).

Ante o exposto, no contexto da Teoria da Agência, o CAadm atua no monitoramento da gestão em relação aos outros mecanismos da estrutura de GC. Sendo responsável pelas decisões estratégicas que afetam a empresa e as partes interessadas, monitorando os gestores para agirem em favor dos interesses dos acionistas, com autoridade de limitar perdas residuais provenientes de problemas de agência e com poderes de substituir ou reordenar a alta administração. Ou seja, é considerado o ápice de controle das decisões na organização (Fama, 1980; Fama & Jensen, 1983; Kudlawicz & Silva, 2015; Zheng & Kouwenberg, 2019; Rehman & Ashim, 2020).

Mulyadi e Anwar (2015) destacam que a GC tem um impacto significativo na gestão de impostos corporativos. Diversas pesquisas examinaram a associação da GC com a agressividade tributária (Desai & Dharmapala, 2006; Hanlon & Slemrod, 2009; Sari, 2020; Kovermann & Velte, 2019), mas se torna importante decompor a estrutura de GC em seus mecanismos e posterior características, no sentido de apurar quais destas características influenciam na agressividade tributária praticada pelas empresas (Lanis & Richardson 2011; Richardson et al., 2013a; Armstrong et al., 2015; Proner et al., 2021). As características pertinentes ao CAadm abordadas na literatura dependem as circunstâncias, do modelo de negócios e da abordagem (Martins & Ventura Júnior, 2020). Nesta tese, as características do CAadm a serem estudadas são tamanho, independência, *expertise* financeira, dualidade (no cargo do Diretor Presidente e Presidente do Conselho) e gênero.

No contexto brasileiro, Proner et al. (2021) verificaram a influência da GC na agressividade tributária nas empresas listadas na Bolsa Brasil Balcão - B3, no período de 2011

a 2018. Utilizaram a variável de BTD, para mensurar a agressividade tributária e a GC foi avaliada pelo nível de GC, tamanho do Conselho de Administração, percentual de membros independentes, maioria dos membros independentes, dualidade. Demonstrando que as empresas listadas nos diversos níveis são agressivas tributariamente, mas, agem dentro da legalidade. Quanto às características do CAAdm, a presença de membros independentes influencia para que as empresas sejam menos agressivas tributariamente.

A composição do CAAdm influencia o nível de agressividade fiscal de uma empresa (Lanis & Richardson, 2011), sendo que uma maior quantidade de membros independentes propicia melhor monitoramento da gestão em favor dos acionistas reduzindo a agressividade fiscal (Lanis & Richardson, 2011; Richardson et al., 2013a; Armstrong et al., 2015; Pratama 2020). Isso se deve porque os membros independentes podem usar a experiência externa sobre planejamento tributário e, conseqüentemente, reduzir a agressividade tributária (Armstrong et al., 2015).

Da mesma forma que um sistema de gestão de riscos e controles internos atrelado a uma maior quantidade de membros independentes no CAAdm, diminuem-se as probabilidades de agressividade fiscal, considerando que uma de suas características de supervisão centra-se na gestão de riscos e controle interno de uma empresa. Quanto à gestão de riscos, nesta são considerados os riscos fiscais que consideram a complexidade, interpretação e a aplicação da legislação tributária (Richardson et al., 2013a).

Ademais, o tamanho do CAAdm está relacionado com uma melhor prática de GC, pois atua na redução da assimetria informacional. Isso sugere que os CAAdms menores propiciam melhor controle da empresa devido a eficiência da informação, focado em orientar a administração quanto a gestão tributária (Bhagat & Black, 1999; Minnick & Noga, 2010; Abbott et al., 2004; Alzoubi & Selamat, 2012; Martins & Ventura Júnior, 2020). Todavia, a presença de poucos membros pode provocar ineficiência nos exames e decisões (Lipton & Lorsch, 1992; Vafeas, 2005).

Em relação à independência dos membros do CAAdm, destacam Bhagat e Black (1999) se este for mais independente irá exercer melhor sua função de supervisão e a empresa terá seu foco voltado para o desempenho geral, no qual a gestão tributária assume papel importante (Minnick & Noga, 2010). Armstrong et al. (2015) examinaram a ligação entre GC, incentivos de gestão e elisão de imposto corporativo no período de 2007 a 2011, evidenciando que os CAAdms mais sofisticados e mais independentes tendem a reduzir níveis mais elevados de elisão fiscal, resultantes de prováveis problemas de agência não resolvidos. No entanto, quando se

trata de baixos níveis de elisão fiscal, a relação entre independência e *expertise* financeira do CAAdm é positiva.

Pratama (2020) investigou fatores que contribuem para a elisão fiscal internacional com uso do mecanismo de preços de transferência em empresas listadas da Indonésia. Evidenciando que o tamanho do CAAdm e a quantidade de membros independentes reduzem o uso de preços de transferência na Indonésia e possuem um importante papel de monitoramento. Também, no contexto brasileiro, Proner et al. (2021) identificou que membros independentes no CAAdm influenciam para que as empresas tenham um comportamento tributário menos agressivo.

A dualidade de presidência é considerada como uma variável que complica a atuação da GC e a independência do CAAdm (Jensen & Meckling, 1976), sendo o principal motivo da persistência dos problemas de agência entre as partes interessadas (Fama & Jensen, 1983; Jensen & Meckling, 1976). Em relação à dualidade, Lo et al. (2010) apuraram que na presença de dualidade de presidência do CAAdm e Diretor Presidente, as empresas são mais suscetíveis ao *Profit Shifting* por meio de manipulação de preços de transferência, ou seja, são mais agressivas tributariamente (Chan et al., 2013). Os resultados de Delis et al. (2021) demonstraram que nas EMNs que apresentavam dualidade do CEO, ocorre efeito positivo do tamanho do CAAdm na *Profit Shifting*.

Quanto à presença feminina no CAAdm, Richardson et al. (2016) investigaram o impacto das mulheres no CAAdm na elisão fiscal corporativa na Austrália, entre os anos de 2006 a 2010. Revelando que a presença de mulheres em conselhos corporativos pode exercer uma influência significativa na redução da elisão fiscal. Já, Ogbeide e Obaretin (2018) evidenciaram que os mecanismos de GC impactam significativamente na agressividade tributária e que a presença feminina e a independência do conselho reduzem a agressividade fiscal.

Hoseini e Gerayli (2018) apuraram que a presença de mulheres no CAAdm reduz a evasão fiscal corporativa, sendo este resultado mais pronunciado em empresas maiores. Além de diminuir os custos e riscos associados ao planejamento tributário (Khaoula & Moez, 2019). Para Dakhli (2021), quanto maior a proporção de mulheres nos conselhos, menor a probabilidade de prática de elisão fiscal em empresas francesas. No entanto, Cortellese (2020) não encontrou relação significativa entre a representação feminina no CAAdm e a agressividade fiscal, em dados de 739 empresas coletados do EIKON publicado pela *Refinitiv*, no período de 2015 a 2019.

Diante disto, percebe-se que as características de CAAdm afetam o planejamento tributário das empresas, bem como em práticas relacionadas a *Profit Shifting* das EMNs. Com base nestas evidências e considerando que no contexto brasileiro não há pesquisas sobre a

atuação do CAAdm em EMNs com partes relacionadas no exterior, frente às práticas de *Profit Shifting* por manipulação de preços de transferência esta tese busca hipotetizar alguns caminhos. Neste sentido, entende-se que as características do CAAdm afetam as práticas de *Profit Shifting* realizadas por meio manipulação de preços de transferência em EMNs brasileiras com partes relacionadas no exterior. Sendo apresentadas as seguintes hipóteses de pesquisas relacionadas a elas:

H_{1a}: Existe relação negativa entre o tamanho do conselho de administração e as práticas de Profit Shifting realizadas por meio manipulação de preços de transferência em EMNs brasileiras com partes relacionadas no exterior.

H_{1b}: Existe relação negativa entre a proporção dos membros independentes do conselho de administração e as práticas de Profit Shifting realizadas por meio manipulação de preços de transferência em EMNs brasileiras com partes relacionadas no exterior.

H_{1c}: Existe relação negativa entre a proporção da quantidade de membros do conselho de administração com expertise financeira e as práticas de Profit Shifting realizadas por meio manipulação de preços de transferência em EMNs brasileiras com partes relacionadas no exterior.

H_{1d}: Existe relação negativa entre a não dualidade Diretor Presidente e Presidente do conselho de administração e as práticas de Profit Shifting realizadas por meio manipulação de preços de transferência em EMNs brasileiras com partes relacionadas no exterior.

H_{1e}: Existe relação negativa entre a proporção da participação feminina na composição conselho de administração e as práticas de Profit Shifting realizadas por meio manipulação de preços de transferência em EMNs brasileiras com partes relacionadas no exterior.

2.2.2.2 Comitê de Auditoria

Com o passar dos anos, o CAud tem se tornado cada vez mais importante nas organizações, por contribuir como instrumento de gestão de riscos e atuar como intermediário entre os auditores e o CAAdm (Rehman & Ashim, 2020). A presença de um CAud melhora o

sistema de controle interno, o monitoramento e a qualidade da divulgação das informações (Forker, 1992), além de implementar princípios de responsabilidade e prestação de contas (Annisa & Kurniasih, 2012; Dan & Nguyen, 2022). Atuando na supervisão da elaboração das demonstrações financeiras, no aperfeiçoamento dos controles internos e da gestão de riscos, incentiva a alta administração em ser mais comprometida com uma cultura ética e transparente (IBGC, 2017; Colares et al., 2020).

Em se tratando de questões que envolvem conduta e ética nas operações com partes relacionadas, é de responsabilidade do CAud averiguar a razoabilidade e justiça das operações e se reportar ao CAadm (IBGC, 2017). No tocante às práticas de elisão fiscal, existem indicativos de que a GC atua para resolver os problemas de agência por meio dos componentes da estrutura de GC, dentre estes é citado o CAud (Dan & Nguyen, 2022). Que tem sua eficácia atribuída a características, como tamanho, quantidade de reuniões, *expertise* financeira, quantidade de membros independentes e gênero (Nguyen, 2021a; 2021b).

Posto isto, no contexto de planejamento tributário, quando as EMNs possuem filiais subsidiárias em vários países sujeitas a diversas leis e regulamentações, há evidências empíricas de que um maior número de membros no CAud reduz as possibilidades de *Profit Shifting* e melhora o monitoramento, quando associado ao número de reuniões (Raghunandan & Rama, 2007).

Deslandes et al. (2019) evidenciaram em empresas canadenses que a *expertise* financeira, tamanho maior e a permanência no CAud refletem na redução da agressividade fiscal. Também, a presença de membros com *expertise* financeira reduz as práticas de manipulação de preços de transferência (Lo et al., 2010).

Entretanto, a literatura aponta o contrário, sugerindo que comitês de auditoria maiores são menos eficazes na comunicação, na tomada de decisões representando interesses dos acionistas do que comitês menores e tem suas decisões baseadas em trabalho de especialistas (Lipton & Lorsch, 1992; Delis et al., 2021; Nguyen 2021a; Dang & Nguyen, 2022). Bem como estão atrelados a uma GC ineficiente em decorrência de problemas de comunicação e reuniões frequentes (Vafeas, 1999). No entanto, destacam Rehman e Ashim (2020) que a eficácia de um CAud pode ser atrelada ao número de reuniões realizadas no ano. Ademais, a quantidade de reuniões aumenta conforme aumenta o tamanho do CAud e as demandas atribuídas, quando há mais membros independentes e as empresas são maiores (Raghunandan & Rama, 2007).

Tjondro e Olivia (2018) encontraram uma relação positiva entre o tamanho do CAud e a elisão fiscal, considerando um olhar para a eficiência e o risco tributário. Avaliando se o risco tributário é baixo, a decisões da gestão quanto a elisão fiscal pode aumentar o desempenho da

empresa. Resultados semelhantes ao de Delis et al. (2021) ao examinarem a *Profit Shifting* motivada por impostos como resultado das características de GC em EMNs. Demonstrando que ao aumentar o tamanho do CAud em um desvio padrão, aumenta em 7,8% a mudança de lucros, porém este efeito é reduzido em 50% pela presença de membros no CAud com *expertise* em auditoria.

Dang e Nguyen (2022), em seus achados, também evidenciaram uma correlação positiva entre a elisão fiscal e o tamanho do CAud. Ou seja, os membros com conhecimento em auditoria e finanças atuam na supervisão e assessoria das decisões executivas relacionadas à *Profit Shifting*, visualizando a um cenário de riscos decorrentes de tais ações (Hsu et al., 2018). A presença de membros com *expertise* financeira torna as empresas mais aderentes às regulamentações aplicáveis e propensas a pagar o valor de impostos devidos (Gabrielle et al., 2020).

Ademais, quando o CAud é mais independente é menos provável que a empresa seja agressiva tributariamente, em decorrência de uma melhor avaliação das políticas contábeis e da manutenção da reputação da empresa (Richardson et al., 2013a). Delis et al. (2021) reforçam que membros que possuem mais experiência de práticas de *Profit Shifting* em outra EMNs e têm consciência sobre o aumento dos casos de ilegalidade da prática e da perda de reputacional, tendem a ser mais avessos ao risco. Que as EMNs deveriam ter comitês de auditoria compostos principalmente por membros independentes, com *expertise* em auditoria e não apresentar dualidade de presidência.

Em relação ao gênero, estudos têm demonstrado que as mulheres são mais avessas ao risco, são mais cautelosas na tomada de decisões (Watson & McNaughton, 2007), melhoram o desempenho da empresa (Smith et al., 2006 ; Green & Homroy, 2018; Ararat & Yurtoglu, 2020) e aumentam a eficácia da GC (Green & Homroy, 2018). Dang e Nguyen, (2022) examinaram o impacto das características do CAud na elisão fiscal no Vietnã, no período de 2010 a 2019. Seus achados evidenciaram que a presença feminina e a *expertise* financeira tendem a restringir as práticas de elisão fiscal, denotando assim que o CAud atua na restrição de comportamentos direcionados a elisão fiscal.

Isso posto, o CAud pode ser um órgão de essencial ajuda para o CAadm na gestão do risco tributário, visto que estes riscos podem ser tratados primariamente pelo CAud antes de serem levados às vistas do CAadm (Merchant, 1987; Brown et al., 2009; Deslandes et al., 2019). E, por consequência, as características específicas do CAud podem favorecer uma melhor identificação e análise dos riscos tributários e, conseqüentemente, na redução da agressividade tributária (Deslandes et al., 2019).

Com base nas evidências apresentadas e considerando que o CAud auxilia o CAdm na gestão risco tributário (Hsu et al., 2018; Deslandes et al., 2019; Gabrielle et al., 2020) e no comportamento de elisão fiscal (Dang & Nguyen, 2022), questiona-se se as características do CAud podem contribuir reduzindo as práticas de *Profit Shifting* por manipulação de preços de transferência em EMNs brasileiras. Considerando o exposto, elenca-se as seguintes hipóteses nesta pesquisa:

H_{2a}: Existe relação negativa entre o tamanho do comitê de auditoria e as práticas de Profit Shifting por meio manipulação de preços de transferência em EMNs brasileiras com partes relacionadas no exterior.

H_{2b}: Existe relação negativa entre o número de reuniões anuais do comitê de auditoria e as práticas de Profit Shifting por meio manipulação de preços de transferência em EMNs brasileiras com partes relacionadas no exterior.

H_{2c}: Existe relação negativa entre a proporção de membros com expertise financeira no comitê de auditoria e as práticas de Profit Shifting por meio manipulação de preços de transferência em EMNs brasileiras com partes relacionadas no exterior.

H_{2d}: Existe relação negativa entre a proporção de membros independentes do comitê de auditoria e as práticas de Profit Shifting por meio manipulação de preços de transferência em EMNs brasileiras com partes relacionadas no exterior.

H_{2e}: Existe relação negativa entre a proporção da participação feminina na composição do comitê de auditoria e as práticas de Profit Shifting por meio manipulação de preços de transferência em EMNs brasileiras com partes relacionadas no exterior.

2.2.2.3 Comitê de Gestão de Riscos

A gestão de riscos corporativos tem tido destaque nas últimas décadas devido aos escândalos corporativos que causaram prejuízos aos investidores e ao mercado financeiro, com a crise financeira ocorrida entre os anos 2007 e 2008 e com as classificações de risco feitas pelas agências de classificação. Estes fatos fizeram com que as empresas avaliassem melhor

sua exposição aos riscos e a necessidade de implementação de um comitê de gestão riscos (Eastman et al., 2020).

No contexto de tributário, quando as empresas querem maximizar seu retorno após os impostos, precisam considerar os custos fiscais e não fiscais associados à operação. Pois, quando se tornam mais agressivas tributariamente ficam mais expostas a fiscalização e, conseqüentemente, mais custos com litígios, penalidades e multas (Dhawan et al., 2020). Ademais, diferentemente de outros investimentos, existe a possibilidade de ocorrência de riscos relacionados aos custos não fiscais, como danos a reputação (Hanlon & Slemrod, 2009), custos políticos (Mills et al., 2013), operações em paraísos fiscais (Guenther et al., 2017), que ao serem identificados induzem a redução da agressividade tributária das empresas (Krupa, 2020).

Ainda, quando EMN tem operações em vários países precisa decidir quanto risco está disposta em correr e como alocar estes riscos entre as suas partes relacionadas (Becker et al., 2020). Considerando que estão expostas a diversos tipos de riscos, como a queda no preço dos produtos, alta no preço dos insumos, falência de parceiros de negócio, entre outros. Tendo a possibilidade de transferir estes riscos entre suas subsidiárias, por meio de alterações de local onde as operações são desenvolvidas e com ajuste de instrumentos contratuais que regem as transações entre filiais.

Neste contexto, Ljungqvist et al. (2016) evidenciaram que a decisão sobre a tomada de riscos das empresas é afetada pelos impostos, pois quando estes são altos tendem a reduzir os lucros esperados de projetos considerados arriscados frente a projetos seguros. Gamm (2018) analisou a alocação de risco intragrupo das EMNs, em uma amostra com 18.412 observações de empresas para os anos de 2005 a 2014. Evidenciando que as EMNs utilizam a transferência de riscos para transferir lucros para subsidiárias com alíquotas de impostos corporativos baixas.

Diante do exposto, um dos canais de *Profit Shifting* relevante utilizado pelas EMNs é a transferência de riscos (Becker et al., 2020), conduzida com base em regras de preços de transferência, alocações de ativos, funções complexas e riscos elevados para países com alíquotas de impostos baixas (Gamm, 2018). Becker et al. (2020) investigaram como os impostos moldam a alocação de riscos nas EMNs em 350.000 empresas com afiliadas estrangeiras, entre os anos de 1995 e 2013. Identificando mecanismos que vinculam a alocação de riscos aos impostos corporativos e que as EMNs induzem a alocação de riscos para subsidiárias localizadas em países com baixa tributação, principalmente por meio de preços de transferência. Considerando em que grau a transferência de riscos colabora para a erosão da base tributária quando há alíquotas elevadas de impostos corporativos.

Porém, na presença de aversão ao risco as EMNs acabam por transferir o risco para países que possuem tributação elevada, no intuito de compartilhar as perdas com o governo (Becker et al., 2020), por meio de regras de compensação de prejuízos fiscais, avaliando até que ponto a empresa pode usar a compensação dos prejuízos fiscais nos resultados futuros (Ljungqvist et al., 2016; Langenmayr & Lester, 2018). Porque quando a tributação é elevada a exposição aos riscos se torna menos atraente devido à possibilidade reduzida de compensação de prejuízos fiscais (Langenmayr & Lester, 2018). Inferindo que o risco geral das EMNs responde aos incentivos fiscais oferecidos, caso contrário, ocorre a transferência de risco para subsidiárias com alíquotas de impostos mais baixas, fato que promove a transferência de lucros (Becker et al., 2020).

Ainda, existem diversas estratégias de elisão fiscal que podem ser utilizadas, com resultados variados ao longo do tempo, fazendo surgir um cenário de incerteza quanto aos resultados, conhecida como risco fiscal. Esta incerteza sobre o fluxo de caixa futuros influencia no aumento do risco de falência. Consequentemente, a elisão fiscal e atividade de planejamento tributário também estão associadas a questão de redução na transparência das informações divulgadas pela empresa que resulta em risco de informação. Porque os participantes do mercado não têm conhecimento sobre as práticas de elisão fiscal utilizadas pelas empresas, ou se sabem é de forma rasa, sendo compelidos a agir com base em suas crenças pessoais para reduzir os riscos associados (Dhawan et al., 2020).

Considerando o exposto, para que as probabilidades de tomada de decisões fiscais sejam mais eficientes deve ir ao encontro avaliação de riscos feita pelo comitê de gestão de riscos, o que possibilita uma melhor identificação dos custos e benefícios associados as diferentes estratégias de planejamento tributário (Hanlon & Heitzman, 2010; Eastman et al., 2020; Krupa, 2020). Eastman et al., (2020) examinaram o impacto dos programas de gestão de riscos corporativos no planejamento de impostos corporativos em empresas da S&P500, nos anos de 1993 a 2016. Evidenciando que as empresas que possuem programa de gestão de riscos corporativos possuem menores alíquotas efetivas de impostos e os departamentos fiscais possuem uma maior quantidade de informações, que auxilia na tomada de decisões fiscais eficientes, além de promover redução na assimetria informacional.

No entanto, as divergências entre as expectativas das partes interessadas sobre como deve ser o comportamento de uma empresa e o comportamento real desta promove o surgimento de riscos de reputação, que são decorrentes de todos os riscos que a empresa está exposta. E, o desequilíbrio ou a insustentabilidade dos riscos em uma organização promove o surgimento de crises empresariais que envolvem danos a reputação, podendo afetar a imagem da organização

por longos períodos ou permanentemente (Tonello, 2007; Power et al., 2009; Pérez-Cornejo et al., 2019). Fato este que motivou muitas empresas a reduzir o planejamento tributário para não ter sua imagem afetada (Sá & Alves, 2019; Krupa, 2020).

No caso da Starbucks, no Reino Unido, o uso da propriedade intelectual para a transferência de lucros e uso de preços de transferência superfaturados resultou em retornos negativos das ações e perda de reputação frente a mídia, clientes e governo (Austin & Wilson, 2017; Kovermann & Velte, 2019; Mansi et al., 2020; Ding et al., 2020). Pois, notícias que envolvem empresas que não pagam do montante dos impostos devidos afetam negativamente sua reputação (Dyregang et al., 2016) e provocaram redução nos retornos das ações (Hanlon & Slemrod, 2009; Kim et al., 2011; Blaufus et al., 2019; Hamza & Zaatir, 2021).

Diante disto, a presença de um CGR auxilia na redução dos riscos de reputação por manter equilibrado o apetite de risco, reduzindo a lacuna existente entre a expectativa das partes interessadas e desempenho da empresa, atendendo suas expectativas e ao mesmo tempo a reputação corporativa (Pérez-Cornejo et al., 2019). Devido a este ser voltado para definição de estratégias para identificar eventos que possam afetar a empresa e gerenciar o risco, fornecendo garantia razoável para que esta possa atingir seu objetivo (Coso, 2004) e atender às expectativas das partes interessadas (Pérez-Cornejo et al., 2019).

Levando-se em consideração a importância da presença de CGR frente à gestão da exposição dos riscos, no sentido de atender aos ensejos das partes interessadas e da empresa. Bem como sua relevância no planejamento tributário e nas práticas de *Profit Shifting* pelas EMNs, atuando na gestão dos riscos inerentes a esta prática e as suas consequências, elenca-se a seguinte hipótese desta pesquisa:

H₃: Existe relação negativa entre a presença de um CGR e as práticas de Profit Shifting por manipulação de preços de transferência em EMNs brasileiras com partes relacionadas no exterior.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 DEFINIÇÃO DA AMOSTRA E PERÍODO DE ANÁLISE

As EMNs que compõem a amostra são representadas pelas empresas com atividade industrial listadas na bolsa de valores brasileira Brasil, Bolsa, Balcão – B3, que possuem operações de transações de compra (importação) e venda (exportação) com partes relacionadas no exterior durante o período de análise desta pesquisa. Para isto, foram visitadas as notas explicativas de todas as empresas listadas na B3, tendo como base o ano de 2021 cuja opção representa uma limitação na seleção da amostra, pois é possível que outras empresas apresentassem as características desejadas para a amostra, mas não apresentassem operações de transações de compra (importação) e venda (exportação) com partes relacionadas especificamente no ano de 2021.

A princípio foi verificado se no contexto operacional descrito nas notas explicativas constava a atividade de indústria. Na sequência, foi apurado se no item de Transações com Partes Relacionadas das notas explicativas havia operações relacionadas à compra (importação) e à venda (exportação) com partes relacionadas no exterior, que são passíveis de utilização de preços de transferência. As demais transações com partes relacionadas que não sejam as citadas não foram consideradas para fins desta pesquisa.

Também, para a seleção da amostra foram excluídas as empresas que possuíam controle estatal e as que estiveram em recuperação judicial durante todo o período de análise, uma vez que estando nesta situação há a nomeação por parte do juiz de um administrador judicial, que participa do processo de tomadas de decisões da administração. Mas, foram considerados os anos no período de análise em que ela não estava em recuperação judicial e apresentou transações de compra (importação) e venda (exportação) com partes relacionadas no exterior. Como é o caso da Fertilizantes Heringer S.A., que entrou em recuperação judicial no ano de 2019 até o ano de 2022, de forma que a empresa integrou a amostra no período de 2014 até 2018.

Logo, foram selecionadas apenas as empresas que exercem a atividade de indústria e tiveram operação de importação e exportação com suas partes relacionadas apresentadas de forma clara nas notas explicativas, perfazendo uma população de 46 empresas, divididas em 5 segmentos e 6 setores de atuação. As empresas selecionadas como amostra são apresentadas na Figura 6, sendo que estas estão alocadas nos segmentos: Bens Industriais (13), Consumo Cíclico (13), Consumo não Cíclico (08), Materiais Básicos (11) e Saúde (01). A variável setor não foi

considerada como variável de controle pelo fato de o setor econômico Saúde ter apenas uma empresa selecionada, sendo necessária a variabilidade (mais de uma empresa) para que possa ser considerada.

Figura 6

Empresas que compõe a amostra

Nome	Código	Segmento	Empresa	Setor econômico
ACO ALTONA	EALT3	MB	Electro Aço Altona S.A.	Bens Industriais
FRAS-LE	FRAS3	N1	Fras-Le S.A.	Bens Industriais
MARCOPOLO	POMO3	N2	Marcopolo S.A.	Bens Industriais
METALFRIIO	FRIO3	NM	Metalfrio Solutions S.A.	Bens Industriais
PORTOBELLO	PTBL3	NM	PBG S.A.	Bens Industriais
PRATICA	PTCA3	M2	Prática Klismaquip Ind. E Comércio S.A.	Bens Industriais
RANDON PART	RAPT3	N1	Randon S.A. Implementos e Participações	Bens Industriais
ROMI	ROMI3	NM	Romi S.A.	Bens Industriais
SCHULZ	SHUL3	MB	Schulz S.A.	Bens Industriais
STARA	STTR3	MA	Stara S.A. Ind. De Implementos Agrícolas	Bens Industriais
TAURUS ARMAS	TASA3	N2	Taurus Armas S.A.	Bens Industriais
TUPY	TUPY3	NM	Tupy S.A	Bens Industriais
VALID	VLID3	NM	Valid Soluções S.A.	Bens Industriais
ALPARGATAS	ALPA3	N1	Alpargatas S.A.	Consumo Cíclico
AREZZO CO	ARZZ3	NM	Arezzo Indústria e Comércio S.A	Consumo Cíclico
CAMBUCI	CAMB3	MB	Cambuci S.A.	Consumo Cíclico
GRENDENE	GRND3	NM	Grendene S.A.	Consumo Cíclico
IND CATAGUAS	CATA3	MB	Companhia Industrial Cataguases	Consumo Cíclico
IOCHP-MAXION	MYPK3	NM	Iochepe-Maxion S.A.	Consumo Cíclico
METAL LEVE	LEVE3	NM	MAHLE Metal Leve S.A.	Consumo Cíclico
MUNDIAL	MNDL3	MB	Mundial S.A	Consumo Cíclico
PLASCAR PART	PLAS3	MB	Plascar Participações Industriais S.A.	Consumo Cíclico
RENNER	LREN3	NM	Lojas Renner S.A.	Consumo Cíclico
UNICASA	UCAS3	NM	Unicasa Indústria de Móveis S.A.	Consumo Cíclico
VULCABRAS	VULC3	NM	Vulcabras S.A.	Consumo Cíclico
WHIRLPOOL	WHRL3	MB	Whirlpool S.A.	Consumo Cíclico
AMBEV S/A	ABEV3	MB	Ambev S.A	Consumo não Cíclico
BRF as	BRFS3	NM	BRF S.A.	Consumo não Cíclico
CAMIL	CAML3	NM	Camil Alimentos S.A.	Consumo não Cíclico
GRUPO NATURA	NTCO3	NM	Natura & Co Holding S.A.	Consumo não Cíclico
JBS	JBSS3	NM	JBS S.A.	Consumo não Cíclico
M DIAS BRANCO	MDIA3	NM	M. Dias Branco S.A. Ind. e Com. de Alimentos	Consumo não Cíclico
MARFRIG	MRFG3	NM	Marfrig Global Foods S.A.	Consumo não Cíclico
MINERVA	BEEF3	NM	Minerva S.A	Consumo não Cíclico
CRISTAL	CRPG3	MB	Tronox Pigmentos do Brasil S.A.	Materiais Básicos
DEXCO	DXCO3	NM	Dexco S.A.	Materiais Básicos
EUCATEX	EUCA3	N1	Eucatex S.A. Indústria e Comércio	Materiais Básicos
FER HERINGER	FHER3	NM	Fertilizantes Heringer S.A.	Materiais Básicos
FERBASA	FESA3	N1	Cia de Ferro Ligas da Bahia S.A.	Materiais Básicos
GERDAU	GGBR3	N1	Gerdau S.A.	Materiais Básicos
KLABIN S/A	KLBN3	N2	Klabin S.A.	Materiais Básicos
SUZANO S.A.	SUZB3	NM	Suzano S.A.	Materiais Básicos
UNIPAR	UNIP3	MB	Unipar Carbocloro S.A.	Materiais Básicos
USIMINAS	USIM3	N1	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A.	Materiais Básicos
VALE	VALE3	NM	Vale S.A.	Materiais Básicos

BLAU	BLAU3	NM	Blau Farmacêutica S.A.	Saúde
------	-------	----	------------------------	-------

Legenda: (NM) Novo Mercado; (N1) Nível 1 de Governança Corporativa; (N2) Nível 2 de Governança Corporativa; (MA) Bovespa Mais; (M2) Bovespa Mais Nível 2; (MB) Balcão Org. Tradicional. **Fonte:** Elaborado pela autora (2022)

Quanto ao segmento de listagem na B3, as empresas estão distribuídas da seguinte forma: 24 empresas no NM, 3 empresas no N2, 7 empresas no N1, 10 empresas no MB, uma empresa no MA e uma no M2, que realizaram operações com partes relacionadas em 45 países.

O período de análise compreende os anos de 2014 a 2021, sendo que a partir de 2018 passou a ser implementada no Brasil a Declaração País-a-País (DPP), que contempla a ação 13 do BEPS (OCDE, 2015a). Ainda, neste período teve início à pandemia do Coronavírus que assolou o Brasil a partir do ano de 2020, cujos efeitos atingiram as empresas dos mais diversos setores de atuação.

A coleta dos dados ocorreu entre os meses de junho a agosto de 2022, sendo a maior parte feita manualmente. Os documentos consultados foram disponibilizados pelas empresas no *website* da B3, a exemplo das Demonstrações Financeiras Padronizadas, sendo coletados dados do balanço patrimonial, demonstração do resultado do exercício e notas explicativas.

No formulário de referência – versão 10, foram coletados dados nos: Item 12 – Assembleia e Administração: 12.5/6 – composição e experiência prof. da Administração e do CF (Conselho Fiscal); 12.7/8 – Composição dos comitês. Também foram coletados dados do Banco Mundial (<https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=NY.GDP.MKTP.CD&country=#>), da OCDE (<https://stats.oecd.org/>), de publicações da PWC (<https://taxsummaries.pwc.com/quick-charts/corporate-income-tax-cit-rates>), Google Maps e da plataforma Refinitiv Eikon®, conforme Figuras 7 e 8.

A coleta manual de dados relacionados às transações com partes relacionadas resultou em 1.155 observações pertinentes as 46 empresas definidas na etapa anterior. As observações coletadas das empresas são relacionadas a cada país onde há operações, ou seja, por parte relacionada, resultando em mais de uma observação para a empresa em um mesmo ano e país.

Considerando que as empresas realizaram transações com (várias) partes relacionadas em diversos países, logrou-se um banco de dados repetido, no entanto, o foco da unidade de análise foi na transação país-a-país tal como realizado por Rathke (2021). Posterior a isto, foram coletados manualmente os dados relacionados à GC (CA_{adm}, CA_{aud} e CGR), em que foram excluídas da amostra as observações que não continham todos os dados necessários para a

análise. Também foram segregadas as amostras para o CAdm, CAud e CGR, resultando em três amostras contendo todas as informações relacionadas às variáveis necessárias para a análise:

Tabela 1
Amostra da pesquisa

	População Inicial (empresas)	Observações iniciais	Amostra final (empresas)	Observações finais
CAdm	46	1.155	43	890
CAud	46	1.155	26	452
CGR	46	1.155	43	890

Fonte: Elaborado pela autora (2022)

A amostra do CAdm e do CGR é a mesma, pois o CGR é uma variável *dummy*. No entanto, as análises são distintas, como apresentado na Figura 7.

3.2 CONSTRUCTO DA PESQUISA

No constructo da pesquisa é apresentado, de forma sintetizada, a estrutura operacional da pesquisa, compreendendo os objetivos específicos, variáveis envolvidas, forma de coleta, justificativa das variáveis, suporte de autores e as hipóteses pertinentes. Sua estrutura apresenta o processo a ser desenvolvido em resposta ao problema de pesquisa, objetivo geral desta tese.

Figura 7

Constructo da pesquisa

Objetivos específicos	Variável	Descrição	Como	Coleta	Justificativa	(+/-)	Autores	Hip.
Variável Dependente								
a) Apurar a <i>Profit Shifting</i> em EMNs brasileiras realizada por meio de preços de transferências com partes relacionadas no exterior	<i>Profit Shifting</i>	Práticas de <i>Profit Shifting</i> motivada por impostos mediante o uso de operações com preços de transferência	Baseada no modelo de Hines e Rice (1994) utilizado por Huizinga e Laeven, (2008) e Rathke (2021)	Apresentada na Figura 8.	EMNs buscam maximização do lucro global usando a <i>Profit Shifting</i> pela manipulação de preços de transferência.	+	Hines e Rice (1994); Huizinga e Laeven, (2008); Rathke e Sarquis (2014); Rathke (2021); e Fuest et al. (2022)	N/H
		Utilizando a análise estatística de regressão para dados em painel.						
Variáveis Independentes								
Conselho de Administração								
b) Identificar a relação entre as características do CAdm e as práticas de <i>Profit Shifting</i> das EMNs brasileiras realizada por meio de preços de transferências com partes relacionadas no exterior	Tamanho (TAMCA)	Quantidade de membros que compõe o CAdm.	Número de membros que compõe o CAdm.	Formulário de referência - Website da B3 – Item 12.5/6	Quanto maior for o CAdm, menor será a agressividade tributária.	-	Richardson et al., (2013a); Pratama (2020); e Proner et al. (2021)	H _{1a}
	Independência (INDEPCA)	Quantidade de membros independentes que compõe o CAdm.	Proporção de membros independentes em relação ao total de membros do CAdm.	Formulário de referência - Website da B3 – Item 12.5/6	Relação positiva entre independência do conselho para baixos níveis de evasão fiscal, mas uma relação negativa para altos níveis de evasão fiscal.	-	Minnick e Noga (2010); Armstrong et al. (2015); e Proner et al. (2021).	H _{1b}
	Expertise Financeira (EXPCA)	Quantidade de membros com conhecimento financeiro no CAdm, com formação em economia, administração, Contábeis ou especialização em finanças.	Proporção de membros com conhecimento financeiro em relação total de membros do CAdm	Formulário de referência - Website da B3 – Item 12.5/6	Relação positiva entre <i>expertise</i> financeira do CAdm para baixos níveis de elisão fiscal, mas, uma relação negativa para altos níveis de elisão fiscal.	-	Armstrong et al. (2015); e Pratama (2020).	H _{1c}
	Dualidade (DUAL)	Diretor Presidente e Presidente do Conselho são a mesma pessoa.	<i>Dummy</i> : o Presidente do CAdm não é o Presidente da Empresa atribuí 1, se não 0.	Formulário de referência - Website da B3 – Item 12.5/6	Na presença de dualidade de presidência, as EMNs são mais suscetíveis a	-	Lo et al. (2010); Chan et al. (2013); Delis et al. (2021); e Proner et al. (2021).	H _{1d}

					práticas de <i>Profit Shifting</i> por manipulação de preços de transferência.			
	Gênero (FEMCA)	Presença de mulheres no CAAdm	Proporção de mulheres em relação total de membros do CAAdm	Formulário de referência - Website da B3 – Item 12.5/6	A presença de mulheres no CAAdm reduz as práticas de <i>Profit Shifting</i>	-	Richardson et al. (2016); Ogbeide e Obaretin (2018); Hoseini e Gerayli (2018); Kaoula e Moez (2019); Dakhli (2021); e Delis et al. (2021)	H1e
Relacionar as variáveis do objetivos específico “b” com o objetivo específico “a” e as variáveis de controle.								
Comitê de Auditoria								
c) Identificar a relação entre as características do CAud e as práticas de <i>Profit Shifting</i> das EMNs brasileiras realizada por meio de preços de transferências com partes relacionadas no exterior	Tamanho (TAMCAUD)	Quantidade de membros que compõem o CAud.	Número de membros que compõem o CAud.	Formulário de referência - Website da B3 – Item 12.7/8	O CAud maior reduz as possibilidades de <i>Profit Shifting</i> .	-	Raghunandan e Rama (2007); Tjondro e Olivia (2018); Deslandes et al. (2019); Delis et al. (2021); Dang e Nguyen (2022)	H2a
	Reuniões (REUN)	Quantidade de reuniões realizadas no ano.	Número de reuniões realizadas pelo comitê no ano.	Informações relevantes – Reunião da Administração	Um maior número de reuniões associado a um maior número de membros reduz as possibilidades de <i>Profit Shifting</i>	-	Raghunandan e Rama (2007)	H2b
	Expertise Financeira (EXPCAUD)	Quantidade de membros com conhecimento em auditoria e finanças (formação em economia, administração, Contábeis ou especialização em finanças) no CAud	Proporção de membros com conhecimento em auditoria e finanças em relação total de membros do CAud.	Formulário de referência - Website da B3 – Item 12.7/8	A presença de membros com <i>expertise</i> financeira torna as empresas mais aderentes à legislação, reduzindo as práticas de <i>Profit Shifting</i>	-	Lo et al. (2010); Hsu et al. (2018); Deslandes et al. (2019); Gabrielle et al. (2020); Delis et al. (2021); Dang e Nguyen (2022).	H2c

	Independência (INDCAUD)	Quantidade de membros independentes na composição do CAud.	Proporção de membros independentes em relação ao total de membros do CAud.	Formulário de referência - Website da B3 – Itens 12.5/6 e 12.7/8	Quanto maior a independência dos membros do CAud, menos agressiva tributariamente é a empresa.	-	Richardson et al. (2013a); Delis et al. (2021)	H _{2d}
	Gênero (FEMCAUD)	Presença de mulheres no CAud.	Proporção de mulheres em relação total de membros no CAud.	Formulário de referência - Website da B3 – Item 12.7/8	A presença feminina no CAud reduz as práticas de <i>Profit Shifting</i> .	-	Dang e Nguyen (2022).	H _{2e}
Relacionar as variáveis do objetivo específico “c” com o objetivo específico “a” e as variáveis de controle.								
Comitê de Gestão de Riscos								
d) Identificar a relação da presença do CGR na estrutura de GC com as práticas de <i>Profit Shifting</i> em EMNs brasileiras realizadas por meio de preços de transferências com partes relacionadas no exterior;	Comitê de Gestão de Riscos (CGR)	Presença do CGR na estrutura de GC da EMN.	<i>Dummy</i> : se a empresa possui CGR atribuí 1, se não 0.	Formulário de referência - Website da B3 – Item 12.7/8	Empresas com gestão de riscos eficaz são menos agressivas tributariamente e tendem a transferir menos riscos pela <i>Profit Shifting</i> .	-	Hanlon e Heitzman (2010); Richardson et al. (2013a); Gamm (2018); Pérez-Cornejo et al. (2019); Beasley et al. (2021); Becker et al. (2020); Eastman et al., (2020); Krupa (2020)	H ₃
Relacionar a variável do objetivo específico “d” com o objetivo específico “a” e as variáveis de controle.								
Variáveis de Controle								
COVID-19		Pandemia de COVID-19	<i>Dummy</i> : se é período de pandemia de COVID-19 atribuí 1, se não 0.	Período de pandemia de COVID-19 anos de 2020 e 2021.	Os setores da economia foram impactados de maneira diferente pela pandemia de COVID-19	N/H	Avelar et al. (2021); Dias Júnior (2022)	
DPP		Declaração País-a-País	<i>Dummy</i> : se é antes da DPP atribuí 0, após a DPP atribuí 1.	Antes da DPP (2014 a 2017); Após DPP (2018-2021)	Espera-se que haja melhor apresentação das informações nas notas explicativas	N/H	Rathke (2021)	
Alavancagem (LEV)		Quantidade de capital de terceiros em relação ao capital próprio	Capital de terceiros/patrimônio líquido	Demonstrações Financeiras Anuais	Empresas mais endividadas usam as deduções das dívidas para pagar menos impostos.	+	Rego (2003); Richardson et al. (2013a,2013b); Taylor e Richardson (2014)	

e) Analisar a influência da GC nas práticas de Profit Shifting das EMNs listadas na Bolsa, Balcão – B3 realizadas por meio de preços de transferências.	Relacionar os resultados do objetivo específico “a” com as variáveis dos objetivos específicos “b”, “c” e “d”, apresentado na discussão de resultados.
<i>“A estrutura de governança corporativa reduz as práticas de Profit Shifting de EMNs brasileiras realizadas por meio de preços de transferências com partes relacionadas no exterior”.</i>	

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

As variáveis de controle selecionadas para esta pesquisa são: Alavancagem (LEV), Declaração País a País (DPP) e COVID. No Brasil, a DPP foi instituída pela IN RFB 1.681/2016, que dispõe sobre a obrigatoriedade de prestação das informações da Declaração País-a-País. Em seu artigo 3º está prevista esta declaração pelas empresas controladoras de um grupo de EMN que sejam residentes para fins tributários no Brasil. Devendo contemplar, dentre outras informações, as relacionadas aos indicadores de localização que operam sobre a distribuição de lucros do grupo e os impostos pagos (OCDE, 2015a).

No contexto brasileiro, sua entrega vincula-se à entrega anual da Escrituração Contábil Fiscal (ECF) e sua transmissão ao Sistema Público de Escrituração Digital (Sped). A implementação a nível mundial da DPP teve como prazo o ano de 2018, neste caso, o período de análise foi dividido em dois períodos controlados pela inserção de uma variável *dummy*, sendo: de 2014 a 2017 (antes da DPP), atribuiu-se 0, e de 2018 a 2021 (depois da DPP), atribuiu-se 1.

Também, foi considerado o período de pandemia de COVID-19 na análise, uma vez que o surto pandêmico alcançou, de forma generalizada, diversos setores da economia (Avelar et al., 2021; Dias Junior, 2022), é importante se observar os reflexos deste nas operações das empresas com partes relacionadas e nas práticas de *Profit Shifting*. Para isto, o período foi controlado pela inserção de uma variável *dummy*, que para os anos anteriores a 2020 foi atribuído 0, e para os anos de 2020 e 2021, atribuiu-se 1.

Já em relação à alavancagem, que representa a participação do capital de terceiros na estrutura de capital da empresa, sua relação com as práticas de *Profit Shifting* infere que as empresas com maior alavancagem pagam menos impostos corporativos, por se beneficiarem das deduções da dívida para diminuir o valor dos impostos a serem pagos (Rego, 2003; Taylor & Richardson, 2014).

Ademais, empresas com altos índices de dívida em relação ao patrimônio líquido tendem a ser mais agressivas tributariamente, no caso das EMNs, consideram preferencialmente fazer financiamento/empréstimos em países com altas alíquotas de impostos para beneficiarem-se das deduções proveniente destes (Rego, 2003; Bernard et al., 2006). As EMNs também se beneficiam de transferência de dívidas entre suas filiais subsidiárias para práticas de *Profit Shifting* (Cooper & Nguyen, 2020).

3.3 MODELO UTILIZADO PARA CÁLCULO DA *PROFIT SHIFTING*

Diversas são as *proxies* utilizadas na literatura para identificar a *Profit Shifting* motivada por impostos e conduzida por meio da manipulação dos preços de transferência, devido às dificuldades de acesso a informações relacionadas ao preço de transferência praticado nas operações das EMNs com suas partes relacionadas. A divulgação do valor destes não é obrigatória, mas o método de cálculo de preços de transferência é (Figura 3).

No cenário brasileiro, as pesquisas que abordam este tema foram conduzidas com análise documental (Maier et al., 2017; Giacomelli & Aguiar, 2017; Schäfer et al., 2018), com aplicação de questionário em um contexto gerencial (Grunow et al., 2010; Schäfer et al., 2019; Schäfer et al., 2020), com o uso de técnicas multivariadas de dados em painel para teste de modelos empírico (Rathke & Sarquis, 2014) e com análise baseada na legislação (Rathke et al., 2020; Rathke, 2015).

Outrossim, algumas pesquisas utilizaram duas *proxies* de agressividade tributária ou fiscal para evidenciar práticas de *Profit Shifting*, que são o BTB, que se baseia na diferença do lucro contábil e o lucro tributável e o ETR, que especifica a alíquota efetiva de imposto pago (Formigoni et al., 2009; Martinez & Dalfior, 2016; Araújo et al., 2018; Melo et al., 2018; Proner et al., 2021). No Brasil, a referência de utilização destas *proxies* é Martinez, que fez um levantamento (*survey*) sobre as *proxies* empíricas existentes para mensurar a agressividade tributária (Martinez, 2017).

No entanto, o BTB capta o desarranjo das normas contábeis e das normas tributárias, permitindo discricionariedade dos gestores na redução da carga tributária (Formigoni et al., 2009; Melo et al., 2018). Já o ETR representa o percentual legal dos impostos, que pode ser de até 34% no Brasil. Quanto mais próxima de 34%, a ETR representa menor agressividade tributária. Esta *proxy* é utilizada para medir o gerenciamento tributário (Rego, 2003; Minnick & Noga, 2010; Martinez & Dalfior, 2016; Proner et al., 2021).

Nesta tese, os dados para a análise do *Profit Shifting* se dão pelo volume de importações (compras) e exportações (vendas) de empresas brasileiras listadas com atividade industrial, com partes relacionadas no exterior, como forma de atribuição dos preços de transferência praticados. Não havendo interesse na mensuração da agressividade fiscal ou evasão fiscal, mas na identificação de indícios de práticas de *Profit Shifting* conduzidas por meio de manipulação de preços de transferência.

Para isto, o modelo utilizado é baseado em Hines e Rice (1994) e Huizinga e Laeven (2008), decorrente de uma estimativa simples para lucros não transferidos, que se utiliza da função de produção Cobb-Douglas em sua forma log-linear, utilizado no contexto brasileiro por Rathke (2021), que pondera que a produção real da empresa se dá em função das variáveis

capital e trabalho. O modelo utilizado por Hines e Rice (1994) é um dos mais usados para estimar práticas *Profit Shifting*, conforme destacam Huizinga e Laeven (2008), Beer et al., (2020), Farah et al., (2021) e Rathke (2021).

Sendo a função de produção Cobb-Douglas padrão igual a $Q = L^\beta K^{1-\beta}$. Em que Q é o produto da empresa, no caso é o valor representado pelo montante das transações de importação e exportação entre as partes relacionadas. K e L são, respectivamente, fatores de produção relacionados a capital e trabalho. Esta função evidencia uma dependência da quantidade produzida com os insumos de produção (capital e trabalho), por meio de combinações de proporções variadas para se chegar a uma mesma quantidade produzida permitindo que a empresa seja mais eficiente com a aplicação do que é tecnicamente viável (Pindyck & Rubinfeld, 2002).

Diante disto, a quantidade de importações e exportações (Q) realizadas estão diretamente relacionadas com seus insumos de produção e com as condições tributárias envolvidas, pois as práticas de *Profit Shifting* são incentivadas quando há diferenças de alíquotas tributárias entre os países envolvidos na operação interna de preços de transferência, que, por sua vez, possuem diferentes regras entre os países (Rathke, 2021).

Em face do exposto, a utilização de preços de transferência altos (superfaturamento) ocorre quando há exportação de produtos para subsidiárias localizadas em países com maiores alíquotas de impostos corporativos, refletindo em um aumento nos custos da importadora, o que reduz seu lucro e, conseqüentemente, o pagamento de impostos. Já, os preços de transferência mais baixos (subfaturamento) são utilizados para exportar produtos para subsidiárias localizadas em países com alíquotas de impostos corporativos mais baixos, reduzindo a receita da subsidiária exportadora e os custos da importadora, de forma que ambas as situações maximizam o lucro global da EMN (Farah et al., 2021; Kumar et al., 2021; Rathke, 2021).

O gerenciamento destas transações internas permite que o lucro global da EMN aumente com a *Profit Shifting* de países com alíquotas tributárias maiores para países com alíquotas tributárias menores. Os resultados desta operação resultam em perdas de receitas tributárias para o Governo, perdas na remuneração dos investidores locais, mas, sempre é vantajoso para as EMNs a manipulação dos preços de transferência de países com tributação elevada para países com tributação menor (Rathke, 2021).

As diferenças de alíquotas tributárias entre os países e condições fiscais favoráveis às práticas de *Profit Shifting*, como as propiciadas por paraísos fiscais, podem afetar o montante do fator produção entre as partes relacionadas (montante das importações e exportações) que

está relacionado diretamente aos fatores de produção capital e trabalho. Ou seja, Q é afetado pela alíquota tributária e pela condição de paraíso fiscal (Rathke, 2021). Logo, o modelo 1 atende ao primeiro objetivo específico e a equação (1) é assim representada:

$$\text{Log}(Q)_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{DifIR} + \beta_2 \text{Paraíso fiscal} + \beta_3 \text{CAPTB}_{it} + \beta_4 \text{DIST_PAD} + \beta_5 \text{RazaodoPIB} + \varepsilon_{it}$$

(Equação 1)

Em que:

Log(Q) = Logaritmo do valor das transações com partes relacionadas.

β_0 = é uma constante.

DifIR = diferença das alíquotas do imposto de renda do Brasil e do país estrangeiro

Paraíso fiscal = Dummy dos países são classificados como paraísos fiscais de acordo com IN RFB 1037/2010, atribuí 1, se não 0.

CAPT B = logaritmo da soma das variáveis de capital e trabalho.

DIST_PAD = distância padronizada do Brasil até o país estrangeiro.

RazaodoPIB = razão do PIB do Brasil e do país estrangeiro.

ε = é o erro da regressão.

As variáveis relacionadas no nível da empresa referem-se aos fatores de produção tratados por Cobb-Douglas, em que os fatores de produção são relacionados aos resultados operacionais da empresa, pertinentes às receitas e aos custos/despesas de produção (Hines & Rice, 1994). Também são consideradas covariáveis a nível de país relacionadas a indicadores macroeconômicos para cada país, como Produto Interno Bruto (PIB) e distância do entre o Brasil e o país relacionado, com o objetivo de explicar a relação econômica de cada país, uma vez que as operações que envolvem preços de transferência possuem custos atrelados para a obtenção de receitas. Em nível de país, os custos são representados pela distância regularizada do entre o Brasil e o país relacionado e a receita pela razão do PIB (Rathke, 2021).

A estratégia para a identificação do *Profit Shifting* assemelha-se à utilizada por Hines e Rice (1994), Huizinga e Laeven (2008) e Rathke (2021), baseada em uma estimativa simples para os lucros não transferidos fundamentada na função de produção de Cobb-Douglas. em que “o produto real da empresa é um função dos principais fatores de produção” (Rathke, 2021, p. 99). Neste sentido, a variável CAPTB evidencia a existência de práticas de *Profit Shifting* em EMNS brasileiras, quando apresenta coeficiente positivo e significativo. Sendo que ela representa logaritmo da soma das variáveis de capital e trabalho (custos de trabalho, ativos fixos

tangíveis líquidos – AFT, estoques líquidos, receitas líquidas, despesas de capital, custos e despesas totais, passivo total e ativo total) e espera-se que a variável CAPTB seja positiva, denotando a existência de práticas de *Profit Shifting* em empresas brasileiras.

Ainda, a *Profit Shifting* pode ser incentivada pelas diferenças de alíquotas entre os países, pela condição de paraíso fiscal e por outras condições fiscais favoráveis, afetando o volume de produção entre as partes relacionadas. Como destaca Rathke (2021, p. 99) que “é provável que o montante de produção entre as partes relacionadas esteja associado à magnitude e à diferença entre as alíquotas tributárias” (2021, p. 99), em que havendo condições tributárias favoráveis ocorre aumento nas transações com as partes relacionadas afetando, conseqüentemente, a quantidade produzida.

A Figura 8 tem como intuito de apresentar as variáveis envolvidas para a evidência de práticas de *Profit Shifting*, reportando detalhadamente como se deu a coleta e o tratamento destas para posterior análise:

Figura 8

Variáveis para a evidência de práticas de Profit Shifting:

Variável	Descrição	Coleta/Tratamento da variável
Nível da empresa		
Valor das transações de importação e exportação	Logaritmo da soma do valor das transações de importação e exportação com partes relacionadas para cada empresa de amostra, para cada ano.	Notas explicativas – Transações com partes relacionadas (compra/venda)
Custos de trabalho	Despesa com pessoal	Notas explicativas: despesas por natureza. Padronizada com relação a receita líquida*100.
AFT	Ativos fixos tangíveis líquidos	Padronizada com relação ao ativo total*100.
Estoques líquidos	Valor dos estoques deduzidos os ajustes	Padronizada com relação ao ativo total*100.
Receitas líquidas	Referem-se à receita total das vendas menos as deduções das vendas	Logaritmo das receitas líquidas
Ativo total	Ativo total	Logaritmo do ativo total
Despesas de capital	CAPEX	Padronizada com relação à receita líquida*100.
Passivo total	Passivo menos o PL (PC+PNC)	Padronizada com relação ao ativo total*100.
Custos e despesas totais	Custos mais despesas (operacionais)	Notas explicativas – despesas por natureza. Padronizada com relação à receita líquida*100.
Nível de país		
Alíquota do IR estrangeiro (%)	Corporate income tax rate – OECD, Informativos KPMG e PWC.	OCDE - https://stats.oecd.org/ PWC - https://taxsummaries.pwc.com/quick-charts/corporate-income-tax-cit-rates
Diferença de alíquota (%)	Refere-se à diferença entre a alíquota marginal brasileira de 34% e a alíquota de imposto de renda no país da parte relacionada, para cada ano.	OCDE - https://stats.oecd.org/ PWC - https://taxsummaries.pwc.com/quick-charts/corporate-income-tax-cit-rates

PIB	Valor em milhões.	Banco Mundial
Razão do PIB entre países	Refere-se à razão entre o PIB do país estrangeiro e o PIB do Brasil para cada ano.	PIB do país estrangeiro/PIB do Brasil
Distância do Brasil – regularizada	Padronização da distância entre o país mais próximo e o mais distante em uma escala de 0 a 1.	Kms – busca no google maps. Considerando como base para a maior distância a metade da circunferência da terra (20.037,5 kms)
Paraísos fiscais (n)	<i>Dummy</i> : os países são classificados como paraísos fiscais de acordo com IN RFB 1037/2010, atribuí 1, se não 0.	IN RFB 1037/2010.

Nota: A variável CAPTB representa o logaritmo da soma das variáveis de capital e trabalho – custos de trabalho, ativos fixos tangíveis líquidos – AFT, estoques líquidos, receitas líquidas, despesas de capital, custos e despesas totais, passivo total e ativo total.

Fonte: Adaptado de Rathke (2021)

Quanto aos procedimentos de análise dos dados, primeiramente foram tratados com uso de estatística descritiva e posteriormente com análise por meio de regressão para dados em painel, que resultará na produção de dados sobre *Profit Shifting* à análise relacionada com os dados de GC.

3.4 ANÁLISE DAS VARIÁVEIS RELACIONADAS À ESTRUTURA DE GOVERNANÇA CORPORATIVA

A técnica utilizada para análise dos dados é a regressão para dados em painel, uma vez que a principal vantagem de sua utilização é a possibilidade de análise das diferenças de um determinado fenômeno ou característica entre indivíduos (amostra) em cada período (*cross-section*), além de permitir sua análise temporal (Fávero & Belfiore, 2020). Neste caso, os dados a serem analisados são relacionados às empresas em um período de 8 anos e a regressão para dados em painel analisa a variação de um dado indivíduo ao longo do tempo (*within*), a variação entre os indivíduos (*between*) e a variação geral (*overall*). Ainda, a quantidade de dados por empresa pode variar nos períodos da amostra, neste caso, o painel é considerado desbalanceado (Fávero & Belfiore, 2020).

Primeiramente, os dados serão analisados por meio de estatística descritiva e, posteriormente, será utilizada a regressão para dados em painel com uso do *software* de estatístico Stata® versão 13. Para a escolha da abordagem do modelo longitudinal linear de regressão para dados em painel não existe uma regra simples a ser aplicada, mas testes que indicam a abordagem mais apropriada (Rathke, 2014).

Nesta tese será utilizado o modelo POLS em virtude de o painel ser desbalanceado e a variável *dummy* paraíso fiscal ser constante ao longo do período analisado (Wooldridge, 2003;

Gujarati, 2004). Todas as variáveis foram *winsorizadas* ao nível de 1% para evitar impactos de *outliers* e foi verificada a existência de autocorrelação serial de primeira ordem por meio do teste de Wooldridge.

O Teste VIF (Fator de Inflação da Variância) foi utilizado para verificar a multicolineariedade em que foi considerado $VIF < 5$ e o teste de Breusch-Pagan para verificar a existência de heterocedasticidade. Caso os modelos apresentassem heterocedasticidade ou autocorrelação serial de primeira ordem, estes foram clusterizados nos indivíduos como forma de correção dos modelos.

Para análise, a variável dependente é $(\text{Log}(Q))$, que se refere ao logaritmo das transações com partes relacionadas e tem-se variáveis de interesse relacionadas ao *Profit Shifting* (DifIR, Paraíso fiscal, CAPTB, DIST_PAD e PIB). No modelo, existem variáveis de GC relacionadas ao CA_{adm} (TAMCA, INDEPCA, EXPCA, DUAL e FEMCA), CA_{aud} (TAMCAUD, REUN, INDEPCAUD, EXPCAUD, INDEPCAUD e FEMCAUD) e CGR, que têm como objetivo de verificar se elas interferem no nível de *Profit Shifting*. Para isto, estas variáveis foram interagidas com a variável CAPTB, que consiste no nível de *Profit Shifting* das empresas e é a variável central de *Profit Shifting*, por este motivo foi multiplicada por cada uma das características dos mecanismos de GC.

Essas variáveis foram testadas em um primeiro momento separadamente, para verificar qual o impacto de como a GC implica na *Profit Shifting* e na sequência foram testadas todas as variáveis juntas, para verificar impacto destas no nível de *Profit Shifting*. Além disso, o modelo contempla algumas variáveis de controle como COVID, DPP e LEV. A variável COVID foi incluída porque é importante que sejam observados os reflexos do período de pandemia de COVID-19 nas operações das empresas com partes relacionadas e nas práticas de *Profit Shifting* (Avelar et al., 2021; Dias Junior, 2022).

Quanto a DPP, a partir de 2018, as EMNs brasileiras devem divulgar informações relacionadas indicadores de localização onde operam e como é a distribuição de lucros do grupo e os impostos pagos (OCDE, 2015a). Já a variável LEV infere que empresas mais alavancadas pagam menos impostos, são mais agressivas tributariamente e se beneficiam da transferência de dívidas para práticas de *Profit Shifting* (Rego, 2003; Bernard et al., 2006; Taylor & Richardson, 2014; Cooper & Nguyen, 2020).

Diante disto, o modelo 2 atende ao segundo objetivo específico da tese, a equação (2) contempla todas as variáveis relacionadas ao CA_{adm} e a partir da interação destas foram criados cinco modelos que representam a interação de cada uma das características do CA_{adm} (TAMCA,

INDEPCA, EXPCA, DUAL e FEMCA) com a variável CAPTB, como fator que interfere no nível de *Profit Shifting*.

$$\text{Log}(Q)_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \text{Profit Shifting}_{i,t} + \beta_2 \text{CAPTB} * \text{CA}_{i,t} + \sum_{i=1}^3 \gamma \text{Controles}_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

(Equação 2)

As especificações de cada variável da empresa i no ano t são: $\text{Log}(Q)$ é o logaritmo do valor das transações com partes relacionadas; β_0 é uma constante; *Profit Shifting* (β_1) representam variáveis que compreendem ao *Profit Shifting* (DifIR, Paraíso fiscal, CAPTB, DIST_PAD e PIB), onde o coeficiente sendo positivo e significativo indica a existência e o nível de *Profit Shifting*; $\text{CAPTB} * \text{CA}$ (β_2) representa as variáveis independentes de interesse do CA interagidas com a variável CAPTB, em que o coeficiente de cada variável, quando significativa, indica a característica do CA testada (TAMCA, INDEPCA, EXPCA, DUAL e FEMCA) como fator que interfere no nível de *Profit Shifting*. Espera-se que os coeficientes sejam negativos; o termo γ refere-se aos coeficientes das variáveis de controle (COVID, DPP e LEV); e ε é o termo de erro da regressão.

As demais equações utilizadas na análise das variáveis do CA com a interação da variável CAPTB são:

$$\text{Log}(Q)_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \text{Profit Shifting}_{i,t} + \beta_2 \text{CAPTB} * \text{TAMCA}_{i,t} + \sum_{i=1}^3 \gamma \text{Controles}_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

(Equação 3)

$$\text{Log}(q)_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \text{Profit Shifting}_{i,t} + \beta_2 \text{CAPTB} * \text{INDEPCA}_{i,t} + \sum_{i=1}^3 \gamma \text{Controles}_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

(Equação 4)

$$\text{Log}(q)_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \text{Profit Shifting}_{i,t} + \beta_2 \text{CAPTB} * \text{EXPCA}_{i,t} + \sum_{i=1}^3 \gamma \text{Controles}_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

(Equação 5)

$$\text{Log}(Q)_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \text{Profit Shifting}_{i,t} + \beta_2 \text{CAPTB} * \text{DUAL}_{i,t} + \sum_{i=1}^3 \gamma \text{Controles}_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

(Equação 6)

$$\text{Log}(Q)_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \text{Profit Shifting}_{i,t} + \beta_2 \text{CAPTB} * \text{FEMCA}_{i,t} + \sum_{i=1}^3 \gamma \text{Controles}_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

(Equação 7)

Para análise, o primeiro modelo calcula a *Profit Shifting* para aquela determinada amostra (equação 1), na sequência são calculados os modelos que envolvem a interação das variáveis do CA_{adm} a variável CAPTB (equações 3 a 7) e o modelo 7 contempla todas as variáveis do CA_{adm} interagidas com a variável CAPTB (equação 2).

Já o modelo 3 atende ao terceiro objetivo específico da tese e a equação (8) contempla todas as variáveis relacionadas ao CA_{aud}. A partir da interação destas foram criados 5 modelos, que representam a interação de cada uma das características do CA_{aud} (TAMCAUD, REUN, EXPCAUD, INDEPCAUD e FEMCAUD) com a variável CAPTB, como fator que interfere no nível de *Profit Shifting*.

$$\text{Log}(Q)_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \text{Profit Shifting}_{i,t} + \beta_2 \text{CAPTB} * \text{CAud}_{i,t} + \sum_{i=1}^3 \gamma \text{Controles}_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

(Equação 8)

As especificações de cada variável da empresa *i* no ano *t* são: Log(Q) é o logaritmo do valor das transações com partes relacionadas; β_0 é uma constante; *Profit Shifting* (β_1) representa variáveis que compreendem ao *Profit Shifting* (DifIR, Paraíso fiscal, CAPTB, DIST_PAD e PIB), onde o coeficiente, quando positivo e significativo, indica a existência e o nível de *Profit Shifting*; CAPTB*CA_{aud} (β_2) representam as variáveis independentes de interesse do CA_{aud} interagidas com a variável CAPTB, em que o coeficiente de cada variável, quando significativa, indica a característica do CA_{aud} testada (TAMCAUD, REUN, EXPCAUD, INDEPCAUD e FEMCAUD) como fator que interfere no nível de *Profit Shifting*. Espera-se que os coeficientes sejam negativos; o termo γ refere-se aos coeficientes das variáveis de Controle (COVID, DPP e LEV); e ε é o termo de erro da regressão.

As demais equações utilizadas na análise das variáveis do CA_{aud} com a interação da variável CAPTB são:

$$\text{Log}(Q)_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \text{Profit Shifting}_{i,t} + \beta_2 \text{CAPTB} * \text{TAMCAUD}_{i,t} + \sum_{i=1}^3 \gamma \text{Controles}_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

(Equação 9)

$$\text{Log}(Q)_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \text{Profit Shifting}_{i,t} + \beta_2 \text{CAPTB} * \text{REUN}_{i,t} + \sum_{i=1}^3 \gamma \text{Controles}_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

(Equação 10)

$$\text{Log}(Q)_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \text{Profit Shifting}_{i,t} + \beta_2 \text{CAPTB} * \text{EXPCAUD}_{i,t} + \sum_{i=1}^3 \gamma \text{Controles}_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

(Equação 11)

$$\text{Log}(Q)_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \text{Profit Shifting}_{i,t} + \beta_2 \text{CAPTB} * \text{INDECAUD}_{i,t} + \sum_{i=1}^3 \gamma \text{Controles}_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

(Equação 12)

$$\text{Log}(Q)_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \text{Profit Shifting}_{i,t} + \beta_2 \text{CAPTB} * \text{FEMCAUD}_{i,t} + \sum_{i=1}^3 \gamma \text{Controles}_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

(Equação 13)

Para análise, o primeiro modelo calcula a *Profit Shifting* àquela determinada amostra (equação 1), na sequência são calculados os modelos que envolvem a interação das variáveis do CAud a variável CAPTB (equações 9 a 13) e o modelo 7 contempla todas as variáveis do CAud interagidas com a variável CAPTB (equação 8).

Na sequência é apresentado o modelo 4, que responde ao quarto objetivo específico e a equação (14) aborda a variável do *dummy* do CGR:

$$\text{Log}(Q)_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \text{Profit Shifting}_{i,t} + \beta_2 \text{CAPTB} * \text{CGR}_{i,t} + \sum_{i=1}^3 \gamma \text{Controles}_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

(Equação 14)

As especificações de cada variável da empresa i no ano t são: $\text{Log}(Q)$ é o logaritmo do valor das transações com partes relacionadas; β_0 é uma constante; *Profit Shifting* (β_1) representa variáveis que compreendem ao *Profit Shifting* (DifIR, Paraíso fiscal, CAPTB, DIST_PAD e PIB), onde o coeficiente, quando positivo e significativo, indica a existência e o nível de *Profit Shifting*; CAPTB*CGR (β_2) representa a variável independente de interesse do CGR interagida com a variável CAPTB, em que o coeficiente desta variável, quando significativo é indicado como fator que interfere no nível de *Profit Shifting* e espera-se que este coeficiente seja negativo; representa as variável *dummy* de presença do CGR; o termo γ refere-se aos coeficientes das variáveis de Controle (COVID, DPP e LEV); e ε é o termo de erro da regressão.

Para análise, o primeiro modelo foi calculado a *Profit Shifting* para a amostra determinada (equação 1), na sequência foi calculado o modelo que contempla a variável CGR interagida com a variável CAPTB (equação 14). Na sequência, é apresentada a análise dos dados e a partir desta é feita a discussão dos achados em relação aos resultados já evidenciados na literatura.

4 ANÁLISE DOS DADOS

A análise dos dados divide-se em 3 partes, relacionadas ao CA_{adm}, CA_{aud} e CGR, contemplando inicialmente a análise descritiva dos dados, apresentação dos resultados da análise multivariada e a discussão.

4.1 ANÁLISE DOS DADOS DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Na Tabela 2 são apresentados os resultados correspondentes à estatística descritiva das variáveis quantitativas utilizadas na análise dos dados relacionados às características do CA_{adm}.

Tabela 2

Estatística descritiva das variáveis quantitativas do CA_{adm}

Variáveis	Média	Desvio-padrão			Mínimo	Máximo	Obs.
		O	B	W			
Log(Q)	15,8954	2,3974	2,3566	0,913	9,6158	20,9014	890
DifIR	8,0598	7,4063	7,6858	3,1024	-13,9	34	890
CAPT_B	8,1113	1,0601	0,9047	0,6895	6,1211	12,1415	890
DIST_PAD	0,4097	0,2433	0,2358	5,63E-17	0,6143	0,9124	890
RazaodoPIB	2,6339	3,9928	3,8365	0,852	0,0614	14,4237	890
TAMCA	8,7932	3,65	3,8206	0,7842	3	28	890
INDEPCA	0,3345	0,1817	0,1683	0,085	0	0,875	890
EXPCA	0,4804	0,1999	0,1864	0,1059	0	1	890
FEMCA	0,1109	0,0878	0,0771	0,0534	0	0,41666	890
LEVERAGE	2,0834	2,9921	3,672	1,1238	0,1113	17,7736	890

Nota: As variáveis apresentadas são apenas as utilizadas na análise e são *winsorizadas*. A variável CAP_{TB} representa logaritmo da soma das variáveis de capital e trabalho (custos de trabalho, ativos fixos tangíveis líquidos – AFT, estoques líquidos, receitas líquidas, despesas de capital, custos e despesas totais, passivo total e ativo total)

Fonte: Elaborada pela autora (2022).

Ao analisar a variável do log das transações com partes relacionadas (Log(Q)), percebe-se que a média de transações com partes relacionadas foi de 8,003 milhões de reais, realizadas por 43 empresas em 45 países diferentes sendo o valor mínimo de transações de 15 mil reais realizado pela empresa Tronox Pigmentos do Brasil S.A., no ano de 2018 com parte relacionada na Suíça e o valor máximo das transações foi de 1,194 bilhões, realizado pela empresa Minerva S.A., no ano de 2021 com parte relacionada dos Estados Unidos.

A média da diferença de alíquotas tributárias (DifIR) é de 8,0598%, consideravelmente inferior à alíquota brasileira, em que a diferença mínima de alíquota foi de -13,9%, decorrente de operações da MAHLE, Metal Leve S.A. e Marcopolo S.A., em operações com partes relacionadas localizadas na Índia, no ano de 2018. Já a diferença máxima da alíquota tributária

evidenciada é de 34%, decorrente de operações de empresas localizadas em países considerados paraísos fiscais (Ilhas Cayman, Ilhas Jersey, Emirados Árabes e Luxemburgo). Diante destes achados, a diferença mínima difere dos achados de Rathke (2021), que apurou diferença mínima de -1%, ou seja, as transações com partes relacionadas desta amostra não estão motivadas apenas pelas questões tributárias, mas por outras questões que são convenientes para as empresas, que podem ser condições favoráveis de mercado e mercado consumidor.

Já as transações com partes relacionadas localizadas em paraísos fiscais foram praticadas por 2,92% das empresas da amostra (26 observações), representando 49,23% do valor total das transações com partes relacionadas analisada. Evidenciando que a questão tributária motiva as empresas a fazerem operações em paraísos fiscais, sendo similar aos achados de Rathke (2021). Ainda, a média da variável CAPTB, que representa o logaritmo das variáveis relacionada aos fatores de produção, capital e trabalho, foi de 8,1113, representando o montante médio de 3,331 bilhões de reais.

Também foram consideradas variáveis macroeconômicas do país, no intuito de esclarecer as implicações da atividade econômica de cada país, sendo relacionadas à distância padronizada e ao PIB (Rathke, 2021). Uma vez que as transações com partes relacionadas podem não estar atreladas apenas à questão tributária, mas por outros fatores, como um cenário de economia aquecida. Neste sentido, a média das operações com partes relacionadas foram realizadas em países com razão do PIB (RazaodoPIB) de 2,6339 superior ao brasileiro. Denotando que as empresas visualizaram uma oportunidade de mercado, atrelada a uma menor alíquota tributária para realizar suas operações com partes relacionadas. Quanto à distância do Brasil até o país estrangeiro, o país mais próximo ao Brasil foi o Paraguai (0,6143), que possui alíquota de imposto de renda corporativo de 10%, já o país estrangeiro mais distante foi Hong Kong (0,9124), com alíquota de imposto de renda corporativo de 16,5%.

Quanto às variáveis relacionadas aos mecanismos de GC, o tamanho (TAMCA) médio do CAAdm é de 8,7932 membros, em que a quantidade mínima apurada foi de 3 membros (Cambuci S.A., Tronox Pigmentos do Brasil S.A. e Whirlpool S.A.) e a maior quantidade membros no CAAdm é da empresa Klabin S.A., com 28 membros. Neste sentido, o IBGC (2015) orienta que CAAdm seja composto com uma quantidade de membros entre 5 a 11, para ocorrer melhor fluxo na tomada de decisões. Ainda, a proporção média da proporção de membros independentes (INDEPCA) é de 33,45% e a proporção média da participação de mulheres (FEMCA) de 11,90%. Também, evidenciou-se que há conselhos em que todos os membros possuem *expertise* financeira (EXPCA), no entanto, em algumas empresas há ausência de membros independentes e participação de mulheres no CAAdm. Haja visto que o IBGC (2015;

2017) recomenda que a maior proporção de membros do CAAdm seja independente, além sugerir que as empresas adotem a diversidade de gênero na estrutura de GC, buscando valorizar as características de seus membros ocasionado debates mais produtivos pela existência de pluralidade de ideias.

Ainda, constatou-se a presença de dualidade (DUAL) de presidência do CAAdm e da empresa em 7,3% da amostra ou em 6 empresas, sendo elas: a Blau farmacêutica S.A., Marcopolo S.A., Prática Klismaquip Ind. e Comércio S.A., Stara S.A. Ind. de Implementos Agrícolas, Tronox Pigmentos do Brasil S.A., e a Whirlpool S.A. Fato que destoa da orientação do IBGC (2015), que orienta a presença de segregação destas funções proporciona maior imparcialidade nas decisões.

No que tange à quantidade de capital de terceiros em relação ao capital próprio (LEVERAGE), esta apresentou média de 2,0834, representando que o endividamento das empresas da amostra é superior a 2 vezes o seu capital próprio. Em que endividamento mínimo evidenciado é de 0,1113, da empresa Grendene S. A. no ano de 2017 e o máximo de 17,7736, da empresa Marfrig Global Foods S. A. no ano de 2019. Ainda, o novo cenário global trazido pela pandemia de COVID-19 fez com que as empresas se adequassem a um novo normal, em que as transações com partes relacionadas realizadas no período da pandemia (COVID) (2020-2021) representaram 26,63% (237 observações) das operações realizadas e o percentual de 73,37% (653 observações) foram realizadas no período anterior ao da pandemia (2014-2019).

A implementação da DPP no Brasil se deu no ano de 2018 e a, partir deste, as empresas controladoras de um grupo de EMN devem divulgar, dentre outros indicadores, a localização, distribuição dos lucros e o montante de impostos pagos pelo grupo (OCDE, 2015a). Das transações com partes relacionadas da amostra, 52,36% foram realizadas antes de 2018 e 47,64% após 2018. No entanto, na coleta dos dados não foi observada melhoria nas divulgações das transações com partes relacionadas após a implementação da DPP nas notas explicativas.

A próxima análise corresponde aos modelos de regressão de dados em painel para as variáveis analisadas de *Profit Shifting* interagidas com as características do CAAdm.

4.1.1 Análise multivariada das variáveis do Conselho de Administração

Inicialmente são apresentados os resultados dos modelos de regressão de dados em painel para as variáveis analisadas de *Profit Shifting* interagidas com as características do CAAdm.

Tabela 3
Análise multivariada das variáveis do CA_{adm}

Variáveis	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7
DifIR	0,1045 (0,65)	-0,0074 (-0,47)	-0,0018 (-0,12)	0,0001 (0,01)	-0,0009 (-0,06)	0,0005 (0,04)	-0,0081 (-0,52)
Paraíso fiscal	1,7702 (1,92*)	1,9023 (2,28**)	1,7864 (1,99**)	1,7263 (1,95*)	1,8411 (2,22**)	1,8449 (2,18**)	1,8850 (2,13**)
CAPT_B	0,4242 (4,00***)	0,1623 (1,37)	0,4316 (4,18***)	0,324 (2,85***)	0,3089 (2,56**)	0,3182 (2,74***)	0,2193 (1,74*)
DIST_PAD	-3,0744 (-4,72***)	-2,8036 (-4,11***)	-2,6712 (-3,94***)	-2,6113 (-3,84***)	-2,6955 (-3,96***)	-2,7783 (-4,21***)	-2,7716 (-4,32***)
RazaodoPIB	0,0852 (2,15**)	0,0803 (2,04**)	0,0765 (1,95*)	0,0769 (1,93*)	0,0806 (2,08**)	0,0850 (2,13**)	0,0736 (1,81*)
CAPT_B*TAMCA		0,0177 (4,29***)					0,0171 (3,80***)
CAPT_B*INDEPC			-0,1061 (-1,00)				-0,1806 (-1,53)
CAPT_B*EXPCA				0,0931 (1,41)			0,0842 (1,32)
CAPT_B*DUAL					0,0573 (1,01)		0,0107 (0,17)
CAPT_B*FEMCA						0,29801 (1,69*)	0,1671 (0,72)
COVID		0,3661 (2,31**)	0,3318 (2,00**)	0,2963 (1,79*)	0,3035 (1,86*)	0,2023 (1,14)	0,3332 (1,86*)
DPP		-0,0094 (-0,06)	0,1133 (0,65)	0,0937 (0,52)	0,0123 (0,07)	-0,0409 (-0,23)	0,0922 (0,53)
LEV		0,1084 (2,91***)	0,1122 (2,84***)	0,1071 (2,72***)	0,1091 (2,77***)	0,1099 (2,83***)	0,1087 (2,86***)
Constante	13,3529 (15,29***)	13,9327 (15,80***)	13,1596 (15,03***)	13,3672 (14,61***)	13,489 (15,17***)	13,6384 (14,75***)	13,5707 (15,19***)
R²	0,1336	0,2017	0,1597	0,1596	0,1582	0,1624	0,2136
Obs.	890	890	890	890	890	890	890
Teste F	8,09***	8,67***	8,69***	6,41***	6,58***	8,39***	8,88***
VIF (menor)	1,01	1,13	1,14	1,14	1,13	1,14	1,17
VIF (maior)	1,23	1,53	1,57	1,55	1,55	1,59	1,71
Breusch-Pagan	1,72	0,01	1,24	1,72	1,17	3,54	0,16
Wooldridge	12,92***	12,93***	12,93***	13,23***	12,85***	13,46***	13,60***

Nota: *significância ao nível de 10%; **significância ao nível de 5%; ***significância ao nível de 1%. Para as regressões multivariadas foi utilizado o modelo POLS, com erros padrão robustos clusterizados nos indivíduos. Os valores apresentados são relacionados ao coeficiente e ao teste t (entre parênteses).

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Os modelos a serem analisados são o modelo 1, que apura a presença de *Profit Shifting* na amostra analisada e o modelo 7, que identifica a relação das características do CA_{adm} e as práticas de *Profit Shifting*.

Os resultados das variáveis do modelo 1 relacionadas ao cálculo de *Profit Shifting*, indicam que a variável de soma de capital e trabalho (CAP_{TB}) é positiva e significativa (coef. 0,4242; *p*-valor 0,000), paraíso fiscal apresenta-se também positiva e significativa (coef. 1,7702; *p*-valor 0,056), já a distância padronizada (DIST_PAD) apresenta coeficiente negativo

e significativo (coef. -3,0744; *p*-valor 0,000), a razão do PIB foi significativa e positiva (coef. 0,0852; *p*-valor 0,033) e a diferença de alíquotas tributárias (DifIR) não apresentou coeficiente significativo no modelo.

No modelo 7, a variável de soma de capital e trabalho (CAPTB) é positiva e significativa (coef 0,2193 *p*-valor 0,084), paraíso fiscal também é positiva e significativa (coef. 1,8850; *p*-valor 0,035), já a distância padronizada (DIST_PAD) apresenta coeficiente negativo e significativo (coef. -2,7716; *p*-valor 0,000), a razão do PIB foi significativa e positiva (coef. 0,0736; *p*-valor 0,072) no modelo. Para as variáveis relacionadas às características do CAdm, apenas a interação da variável de soma de capital e trabalho com a quantidade de membros do CAdm (CAPTB*TAMCA) se apresentou positiva e significativa (coef. 0,017, *p*-valor 0,000).

4.1.1.1 Discussão dos resultados da análise multivariada das variáveis do Conselho de Administração

Ao analisar o modelo 1 apurou-se a existência de *Profit Shifting*, pois a variável de soma de capital e trabalho (CAPTB) mostrou-se positiva e significativa. Assim como paraíso fiscal apresentou-se positiva e significativa, refletindo que as empresas com maior quantidade de transações com partes relacionadas localizadas em paraísos fiscais aumentam o nível de *Profit Shifting*, resultados similares aos evidenciados por Rathke (2021). A razão do PIB é positiva, denotando que as empresas brasileiras transferem seus lucros para países estrangeiros mesmo que este não se apresente favorável em termos tributários, mas favorável economicamente (Rathke, 2021).

No entanto, sua prática é reduzida pela distância padronizada (DIST_PAD) do Brasil até o país estrangeiro, uma vez que esta apresentou-se negativa, evidenciando que quanto maior a distância menor é a intensidade do nível de *Profit Shifting*. Este resultado vai ao encontro dos achados de Heckemeyer e Overesch (2017), Beer et al. (2020) e Rathke (2021) uma vez que os custos de transferência entre países influenciam na proporção das diferenças tributárias e, conseqüentemente, nas práticas de *Profit Shifting* com uso de preços de transferência.

O modelo 7 compreende a interação das variáveis de *Profit Shifting* com as características do CAdm, em que o paraíso fiscal e razão do PIB impactam positivamente no nível de *Profit Shifting*, enquanto a distância padronizada (DIST_PAD) a diminui. O único impacto identificado das variáveis das características do CAdm em relação ao *Profit Shifting*, foi da interação da variável de soma de capital e trabalho com a quantidade de membros do CAdm (CAPTB*TAMCA), sendo positiva e significativa, apontando que quanto maior o

tamanho do CAAdm há uma intensificação das práticas de *Profit Shifting* com uso de preços de transferência, resultando na rejeição da hipótese H_{1a}, que conduzia a uma relação negativa do tamanho do CAAdm com as práticas de *Profit Shifting*. Este resultado diverge dos achados de Lanis e Richardson (2011), Richardson et al. (2013a), Armstrong et al. (2015) e Pratama (2020), que sugerem que uma quantidade maior de membros no CAAdm reduz a agressividade tributária e, por consequência, a *Profit Shifting*.

A interação da variável de soma de capital e trabalho com proporção de membros independentes (CAPTB*INDEPCA) não apresentou coeficiente significativo, semelhante aos achados de Proner et al. (2021), em empresas brasileiras. Sendo assim, rejeita-se a hipótese H_{1b}, haja visto que a proporção de independência é de 33,45% dos membros do CAAdm, o que representa pouco mais de um terço de membros independentes, não compreendendo a maioria de membros com independência como orienta o IBGC (2015). Os resultados desta análise divergem dos resultados de Lanis e Richardson (2011), Richardson et al. (2013a), Armstrong et al. (2015) e Pratama (2020) de que quanto mais independente for o CAAdm melhor é o desempenho sua função de supervisão e influenciando que as empresas sejam menos agressivas tributariamente.

Em relação à interação da variável de soma de capital e trabalho com a proporção de membros com *expertise* financeira (CAPTB*EXPCA), não apresentou significância no modelo, sugerindo que os membros do CAAdm com conhecimento em finanças não influenciam nas práticas de *Profit Shifting*, mesmo considerando que a legislação tributária brasileira é complexa e demanda de conhecimento aprofundado (Rathke, 2021). Este resultado diverge dos achados de Armstrong et al. (2015), que apontaram que CAAdms mais sofisticados tendem a reduzir as práticas de elisão fiscal.

Na sequência, a interação da variável de soma de capital e trabalho com a dualidade (CAPTB*DUAL) não apresentou significância no modelo, semelhantemente aos achados de Proner et al. (2021), conduzindo à rejeição da hipótese H_{1d}. No entanto, o resultado encontrado destoa dos achados de Lo et al. (2010) e Chan et al. (2013) que evidenciaram que na presença de dualidade de presidências as empresas são mais suscetíveis ao *Profit Shifting* por meio de preços de transferência. Também, a dualidade de presidência reduz a independência do CAAdm (Jensen & Meckling, 1976) e no Brasil o IBGC (2015) orienta que haja segregação de presidência do CAAdm e da empresa. Porém, ainda 7,3% das empresas da amostra apresentaram dualidade de presidência, o que pode resultar em parcialidade na tomada de decisões.

A interação da variável de soma de capital e trabalho com a proporção de mulheres (CAPTB*FEMCA), não apresentou coeficiente significativo no modelo, havendo similaridade

com os achados de Cortellese (2020), porém divergindo dos achados de Hoseini e Gerayli (2018), Khaoula e Moez (2019) e Dakhli (2021). Nesta análise, a proporção média de mulheres no CAAdm é de 11,09%, não sendo percentual expressivo ao ponto de influenciar decisões isoladamente. Ainda, o IBGC (2017) orienta que haja maior diversidade de gênero na composição da GC, no sentido de fomentar a ampliação e a pluralidade de ideias. Diante deste resultado, rejeita-se a hipótese H_{1e} , uma vez que se esperava uma relação negativa da proporção da participação feminina na composição do CAAdm e as práticas de *Profit Shifting*. No próximo tópico é apresentada a análise dos dados relacionados as características do CAud.

4.2 ANÁLISE DOS DADOS DO COMITÊ DE AUDITORIA

Na Tabela 4 são apresentados os resultados correspondentes a estatística descritiva das variáveis quantitativas utilizadas na análise dos dados relacionados às características do CAud.

Tabela 4
Estatística descritiva das variáveis quantitativas do CAud

Variáveis	Média	Desvio-padrão			Mínimo	Máximo	Obs.
		O	B	W			
Log(Q)	16,3747	2,5234	2,6383	0,8836	8,6995	22,427	452
DifIR	8,4772	7,453	7,4832	3,0722	-10,4	34	452
CAPTb	8,3398	1,1267	0,8863	0,6996	6,4807	12,0598	452
DIST_PAD	0,3981	0,2433	0,2457	4,22E-17	0,0614	0,9124	452
RazaodoPIB	2,71	4,2552	4,2409	0,7027	0,0028	14,4237	452
TAMCAUD	3,8805	1,5414	1,3129	1,0271	2	12	452
REUN	0,2765	0,4477	0,4051	0,1619	0	1	452
EXPCAUD	0,7619	0,2679	0,2643	0,1131	0	1	452
INDCAUD	0,2838	0,309	0,2753	0,1775	0	1	452
FEMCAUD	0,0646	0,1365	0,0983	0,068	0	0,6666	452
LEVERAGE	2,7424	3,5785	3,9594	1,1998	0,1123	19,145	452

Nota: As variáveis apresentadas são apenas as utilizadas na análise e são *winsorizadas*. A variável CAPTB representa logaritmo da soma das variáveis de capital e trabalho (custos de trabalho, ativos fixos tangíveis líquidos – AFT, estoques líquidos, receitas líquidas, despesas de capital, custos e despesas totais, passivo total e ativo total)

Fonte: Elaborada pela autora (2022).

Ao considerar a variável log das transações com partes relacionadas (Log(Q)) da amostra de 26 empresas em localizadas em 37 países, evidencia-se que o valor médio das transações com partes relacionadas destas foi de 12,925 milhões de reais, em que o valor máximo das transações foi no valor de 5,495 bilhões de reais, realizada no ano de 2017 pela empresa Suzano S.A., com parte relacionada das Ilhas Cayman. Já o valor mínimo de transações evidenciado foi de 6 mil reais, no ano de 2020, realizado pela empresa MAHLE Metal Leve S.A., com parte relacionada sediada nos Estados Unidos.

Quanto à diferença de alíquota tributária (DifIR), a alíquota média do imposto de renda corporativo das transações com partes relacionadas foi de 8,4772%. Tendo a diferença de alíquota mínima de -10,4%, decorrente de uma transação feita com parte relacionada da empresa Romi S.A., situada na França no ano de 2017. Já a diferença máxima de alíquota foi de 34%, referente às transações realizadas com empresas localizadas em países considerados como paraísos fiscais pela IN RFB 1037/2010, sendo as Ilhas Cayman, Ilhas Jersey e Emirados Árabes. As empresas envolvidas nestas transações são a Suzano S.A., Romi S.A., Marfrig Global Foods S.A., Marcopolo S.A., e a BRF S.A.

Estes achados demonstram que as empresas brasileiras buscam fazer transações com partes relacionadas localizadas em países com alíquotas tributárias menores que as brasileiras, algumas delas localizadas em países considerados como paraísos fiscais. Mas, também, há casos de transações com partes relacionadas localizadas em países com alíquota de imposto de renda corporativo superior à alíquota brasileira, sugerindo a existência de outras vantagens nas transações. Estes achados são similares aos achados de Rathke (2021), no entanto este apurou diferença de alíquota mínima de -1% e máxima de 34% em empresas brasileiras e que as transações com as partes relacionadas eram voltadas em sua maioria para países considerados paraísos fiscais.

Analisando a quantidade transações de empresas com partes relacionadas localizadas em países considerados paraísos fiscais, elas representam 3,98% do total de transações (18 ao todo), que envolveram 19% do valor total das transações com partes relacionadas realizadas pelas empresas. Já as transações que foram realizadas com empresas localizadas em países que não são considerados paraísos fiscais (96,02% ou 434 transações) representam 81% do valor das transações com partes relacionadas da amostra. Evidenciando que as empresas não priorizaram operações empresas localizadas em países considerados paraísos fiscais para a prática de *Profit Shifting*, mas com países que apresentam alíquotas tributárias menores que a brasileira, dentre outras condições que se apresentam favoráveis para que ocorram as transações. Também, a média da variável CAPTB, que representa o logaritmo das variáveis relacionada aos fatores de produção, capital e trabalho, foi de 8,3398, representando o montante médio de 4,187 bilhões de reais.

As variáveis relacionadas à distância e à razão do PIB representam indicadores macroeconômicos utilizados para explicar o efeito da atividade econômica de cada país (Rathke, 2021). Isto posto, a distância padronizada (DIST_PAD) é considerada como um componente de custo pelas empresas nas transações com partes relacionadas que envolvem transferências de mercadorias, porque ela pertence aos custos para que a mercadoria chegue a

seu destino. Neste caso, a distância média entre o Brasil e o país estrangeiro foi de 7.977 km, em que a distância máxima evidenciada do Brasil até o país estrangeiro foi de 18.284 km (Hong Kong) e a distância mínima de 1.231 km (Paraguai).

No entanto, nestas transações as empresas consideram outros fatores que superem os custos de transação e gerem receitas como as negociações em países com economia aquecida, por isto se considera o PIB como uma medida de receita para estas transações. A razão do PIB (RazaodoPIB) evidencia que em média as transações foram realizadas com países que apresentavam PIB superior ao brasileiro em 2,71 vezes, denotando que, nestas transações, as empresas buscaram por economias superiores à brasileira. Em que, a razão do PIB mínima foi de 0,0028, em uma transação com parte relacionada da empresa Suzano S.A., localizada nas Ilhas Cayman em 2017. A razão do PIB máxima apurada foi de 14,4237, em transações realizadas com partes relacionadas da empresa Alpargatas S.A., Arezzo Indústria e Comércio S.A., Dexco S.A., Grendene S.A., MAHLE Metal Leve S.A., Minerva S.A., JBS S.A., Taurus Armas S.A., e Unicasa Indústria de Móveis S.A., localizadas nos Estados Unidos.

Em relação às variáveis que compõem as características do CAud, evidenciou-se que a quantidade média (TAMCAUD) de membros encontrada foi 3,8805 membros, no entanto, a empresa BRF S.A. foi que apresentou a maior quantidade de 12 membros na composição do CAud nos anos de 2019 e 2020. O IBGC (2015) sugere este comitê seja composto por 3 membros, de preferência que estes sejam membros do CAud e que a maioria seja independente. No entanto, quando analisada a proporção de membros independentes (INDCAUD) do CAud, evidenciou-se que é de 28,38%, não atendendo a orientação do IBGC (2015), que sugere que a maioria dos membros que compõe o CAud seja independente.

Quanto à quantidade de reuniões realizadas pelo CAud, a quantidade máxima de reuniões (REUN) realizadas é uma por ano e apenas 8 empresas da amostra divulgaram que fazem reuniões do CAud. Geralmente, elas ocorrem no primeiro trimestre do ano, tendo como pauta a aprovação das demonstrações contábeis. Estes achados divergem a orientação do IBGC (2015), que sugere de que as reuniões do CAud sejam frequentes.

Em se tratando da *expertise* dos membros do CAud, a proporção média de membros com conhecimento em Contabilidade, Auditoria e Gestão Financeira (formação em Administração ou Economia) no CAud é de 76,19%, sendo superior ao sugerido pelo IBGC (2015), de que ao menos um dos membros tenha conhecimento em Contabilidade, Auditoria ou Gestão Financeira. Ainda, a proporção média de mulheres (FEMCAUD) no CAud é de 6,46% e a empresa que apresentou maior proporção de mulheres no CAud é a Cia de Ferro Ligas da Bahia S.A.(Ferbasa), 2 mulheres (66,66%) na composição do CAud. Entretanto, o IBGC (2015;

2017) não possui em suas orientações uma especificação da quantidade de mulheres na composição do CAud, mas enfatiza que deve haver diversidade de gênero, o que resulta na pluralidade de ideias e enriquece as discussões.

Em relação às variáveis de controle, evidenciou-se que a quantidade média do capital de terceiros em relação ao capital próprio (LEVERAGE) é de 2,7424, denotando que o endividamento das empresas da amostra é superior em média a 2 vezes o seu capital próprio. A empresa que apresentou o menor endividamento, de 0,1123, foi a Grendene S.A., no ano de 2021 e o maior endividamento, de 19,145, foi a empresa Minerva S.A., no ano de 2020 e ambos ocorreram no período de pandemia da COVID-19 (COVID) (2020-2021). Este período de pandemia apresentou um cenário sem precedentes, em que as empresas precisaram adequar-se a uma nova realidade e neste período foram realizadas 41,15% das transações com partes relacionadas das empresas da amostra. Ou seja, quase metade de todas as transações foram realizadas nestes dois anos atípicos, em que as empresas precisaram adequar-se para manter a continuidade operacional.

Por fim, em relação à DPP, conforme estabelecido pela IN RFB 1.681/2016, a partir do ano de 2018, as empresas controladoras de um grupo de EMN devem divulgar, dentre outras informações, a localização, a distribuição dos lucros e impostos pagos em operações com suas filiais subsidiárias, elevando a quantidade das informações divulgadas sobre as operações do grupo. Levando isto consideração, evidenciou-se que 35,18% das transações ocorreram no período anterior à DPP e 64,82% posteriormente. No entanto, durante a coleta manual das informações nas notas explicativas, não foi evidenciado aumento na quantidade de informações disponibilizadas das transações com partes relacionadas. Percebeu-se que as empresas mantêm um padrão formal de divulgação no período analisado.

Na sequência, é apresentada a análise correspondente aos modelos de regressão de dados em painel para as variáveis analisadas de *Profit Shifting* interagidas com as características do CAud.

4.2.1 Análise multivariada das variáveis do Comitê de Auditoria

Na Tabela 5 é apresentada a análise multivariada dos modelos de regressão de dados em painel para as variáveis analisadas de *Profit Shifting* interagidas com as características do CAud.

Tabela 5
Análise multivariada das variáveis do CAud

Variáveis	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7
-----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

DifIR	0,0315 (1,86*)	0,0275 (1,58)	0,2745 (1,53)	0,0229 (1,31)	0,0234 (1,34)	0,0265 (1,53)	0,0227 (1,27)
Paraíso fiscal	2,3427 (3,50***)	2,0726 (3,12***)	2,0328 (3,05***)	2,1122 (3,17***)	2,0346 (3,06***)	2,0865 (3,15***)	2,1880 (3,30***)
CAPTB	0,3986 (3,95***)	0,1584 (1,38)	0,2254 (2,08**)	0,0967 (0,67)	0,2467 (2,24**)	0,2186 (2,03**)	0,0249 (0,16)
DIST_PAD	-2,3259 (-4,61***)	-1,5184 (-2,94***)	-1,5464 (-2,99***)	-1,6363 (-3,14***)	-0,15033 (-2,90***)	-1,5359 (-2,98***)	-1,5619 (-3,01***)
RazaodoPIB	0,0539 (1,91*)	0,0577 (2,08**)	0,0543 (1,96*)	0,0492 (1,77*)	0,05294 (1,91*)	0,0569 (2,06**)	0,0538 (1,94*)
CAPTB*TAMCAU		0,0137 (1,70*)					0,0108 (1,27)
CAPTB*REUN			0,0124 (0,40)				0,0165 (0,51)
CAPTB*EXPCAUD				0,0771 (1,33)			0,1061 (1,77*)
CAPTB*INDCAUD					0,0497 (1,11)		0,7031 (1,52)
CAPTB*FEMCAUD						0,2085 (2,11**)	0,2284 (2,17**)
COVID		-0,3671 (-1,25)	-0,4229 (-1,44)	-0,5148 (-1,72*)	-0,4403 (-1,50)	-0,4075 (-1,40)	-0,4719 (-1,58)
DPP		-0,1963 (-0,65)	-0,1009 (-0,34)	-0,0853 (-0,29)	-0,0182 (-0,06)	-0,0865 (-0,29)	-0,04091 (-0,13)
LEV		0,1636 (4,84***)	0,1641 (4,83***)	0,1773 (5,00***)	0,1657 (4,88***)	0,1618 (4,79***)	0,1849 (5,21***)
Constante	13,4694 (15,13***)	14,5661 (15,25***)	14,4103 (14,89***)	15,0931 (14,18***)	14,1157 (14,02***)	14,367 (15,07***)	14,7194 (12,98***)
R2	0,1144	0,167	0,1618	0,1648	0,1638	0,1699	0,1832
Obs.	452	452	452	452	452	452	452
Teste F	11,52***	9,84***	9,48***	9,69***	9,62***	10,05***	7,56***
VIF (menor)	1,02	1,16	1,09	1,17	1,11	1,02	1,16
VIF (maior)	1,36	1,76	1,74	2,2	1,79	1,73	2,58
Breusch-Pagan	0,38	0,99	0,64	1,6	1,08	0	0,94
Wooldridge	2,87	2,86	3,04	2,51	2,90	3,18	3,61

Nota: *significância ao nível de 10%; **significância ao nível de 5%; ***significância ao nível de 1%. Para as regressões multivariadas foi utilizado o modelo POLS, com erros padrão robustos. Os valores apresentados são relacionados ao coeficiente e ao teste t (entre parênteses).

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Os modelos a serem analisados são o modelo 1, que apura a presença de *Profit Shifting* na amostra analisada e o modelo 7, que identifica a relação das características do CAud e as práticas de *Profit Shifting*.

Os resultados das variáveis do modelo 1 de cálculo de *Profit Shifting* indicam que a variável de soma de capital e trabalho (CAPTB) é positiva e significativa (coef. 0,3986; *p*-valor 0,000), a diferença de alíquotas tributárias (DifIR) se apresenta significativa e positiva (coef. 0,0315; *p*-valor 0,064), paraíso fiscal também é positiva e significativa (coef. 2,3427; *p*-valor 0,001), já a distância padronizada (DIST_PAD) apresenta coeficiente negativo e significativo

(coef. -2,3259; *p-valor* 0,000) e a razão do PIB foi significativa e positiva (coef. 0,0539; *p-valor* 0,057) no modelo.

No modelo 7, paraíso fiscal apresenta-se positiva e significativa (coef. 2,1880; *p-valor* 0,001), a distância padronizada (DIST_PAD) apresenta coeficiente negativo e significativo (coef. -1,5619; *p-valor* 0,003), a razão do PIB foi significativa e positiva (coef. 0,0538; *p-valor* 0,053), e a diferença de alíquotas tributárias (DifIR) e a variável de soma de capital e trabalho (CAPTB) não apresentaram coeficientes significativos no modelo. Para as variáveis relacionadas às características do CAud, as interações da variável de soma de capital e trabalho com a proporção de membros com *expertise* financeira (CAPTB*EXPCAUD) apresentou coeficiente positivo e significativo (coef. 0,1061; *p-valor* 0,077) e com a proporção de mulheres (CAPTB*FEMCAUD) se apresentou positiva e significativa (coef. 0,2284; *p-valor* 0,030).

4.2.1.1 Discussão dos resultados da análise multivariada das variáveis do Comitê de Auditoria

Na análise do modelo 1, variável de soma de capital e trabalho (CAPTB) apresenta-se positiva e significativa evidenciando-se a presença de práticas de *Profit Shifting* em empresas brasileiras, que é intensificada pelas transações com partes relacionadas em países considerados como paraísos fiscais. Ou seja, quanto maior a quantidade das operações com paraísos fiscais maior é o nível de *Profit Shifting* das empresas, sugerindo que as condições tributárias favoráveis atraem as empresas brasileiras. Este resultado é semelhante ao de Rathke (2021), que encontrou evidências de práticas de *Profit Shifting* em empresas brasileiras e que estas apresentavam um volume incremental de operações de transações com partes relacionadas situadas em países considerados paraísos fiscais.

Também, a variável razão do PIB, mostrou-se positiva e significativa, inferindo que quanto maior for a razão do PIB do país estrangeiro em relação ao PIB brasileiro há uma intensificação de *Profit Shifting* das empresas brasileiras. Corrobora com este resultado os achados de Rathke (2021), de que as empresas brasileiras realizam transações com partes relacionadas para transferir seus lucros mesmo que o país estrangeiro não seja favorável tributariamente, mas que apresentem condições econômicas favoráveis à transação.

No entanto, quando se trata da distância padronizada (DIST_PAD) a relação é negativa e significativa, com isso, pode-se inferir que quanto mais distante for o país estrangeiro, maiores são os custos atrelados à transação com as mercadorias e estes podem ser maiores do que o

resultado de economia tributária da transação. Este resultado é semelhante aos achados de Heckemeyer e Overesch (2017), Beer et al. (2020) e Rathke (2021).

No modelo 7, que compreende a interação das variáveis de *Profit Shifting* com as características do CAud, as variáveis paraíso fiscal e razão do PIB impactam positivamente no nível de *Profit Shifting*, corroborando com os achados de Rathke (2021). No entanto, há uma redução do nível de *Profit Shifting* incitado pela distância padronizada (DIST_PAD) do Brasil até o país de destino, ou seja, os custos da transação são próximos os maiores que aos benefícios decorrentes das diferenças de alíquotas tributárias, tal como evidenciado por Heckemeyer e Overesch (2017), Beer et al., (2020) e Rathke (2021).

Quanto à análise das variáveis das características do CAud, interação da variável de soma de capital e trabalho com a proporção de membros com *expertise* financeira (CAPTB*EXPCAUD) impacta positivamente no nível de *Profit Shifting* praticado pelas empresas brasileiras, no sentido de que quanto mais membros do CAud tiverem conhecimento em Contabilidade, Auditoria e Gestão Financeira maior é o nível de *Profit Shifting* praticado pela empresa. Neste contexto, destacam Hsu et al., (2018) que membros no CAud com *expertise* atuam assessorando as decisões executivas e visualizando os cenários de riscos atrelados à *Profit Shifting* (Gabrielle et al., 2020; Deslandes et al., 2020; Dang & Nguyen, 2022). Já que a legislação tributária brasileira é demasiadamente complexa, com uma carga tributária elevada e regras diferenciadas de preços de transferência, estes fatores combinados com membros com *expertise* no CAud acabam por incentivar a *Profit Shifting*, resultando na rejeição da hipótese H_{2c}.

Também, a interação da variável de soma de capital e trabalho com a proporção da presença de mulheres (CAPTB*FEMCAUD) apresentou coeficiente positivo, resultando uma maior proporção de mulheres no CAud impulsiona as práticas *Profit Shifting* das empresas brasileira, levando à rejeição da hipótese H_{2e}. Este resultado destoa dos achados de Dang e Nguyen (2022), que evidenciaram que a presença feminina atua restringindo comportamento direcionados ao não cumprimento da legislação tributária, por serem consideradas avessas ao risco (Watson & McNaughton, 2007) e tenderem a aumentar a eficácia da GC (Green & Homroy, 2018). Entretanto, nesta análise, a proporção média da presença de mulheres é de 6%, percentual este que se torna pouco representativo frente às tomadas de decisões do CAud. Além de não atender a orientação do IBGC (2017) para que a estrutura de GC das empresas contemple a diversidade de gênero, no sentido de ampliar as discussões por meio da pluralidade de ideias.

A interação da variável de soma de capital e trabalho com o tamanho (CAPTB*TAMCAUD) não apresentou coeficiente significativo na análise, resultando na

rejeição da hipótese H_{2a} . Isto pode ser explicado porque a quantidade de membros do CAud da maioria das empresas da amostra atende a quantidade mínima orientada pelo IBGC (2015), que é de 3 membros e a maioria destes também é membro do CAud. Ademais, o CAud não é um comitê obrigatório na estrutura de GC, porém, quando instituído sua atribuição é de controle de qualidade das demonstrações financeiras e dos controles internos estabelecidos (IBGC, 2015).

Também não apresentou coeficiente significativo na análise da interação da variável de soma de capital e trabalho com a quantidade de reuniões (CAPTB*REUN) realizadas no ano, sendo rejeitada a hipótese H_{2b} . Isto se deve em partes ao fato de que quando há reunião do CAud, ela ocorre no máximo uma vez por ano. Neste sentido, o IBGC (2015) orienta que as reuniões do CAud sejam realizadas com frequência e sua eficácia pode estar atrelada ao número de reuniões realizadas no ano (Rehman & Ashim, 2020).

Por fim, a interação da variável de soma de capital e trabalho com a proporção de membros independentes (CAPTB*INDCAUD) não apresentou coeficiente significativo na análise. Isto pode ser explicado porque a proporção de membros independentes do CAud é de 28,38%, quando a orientação dada pelo IBGC (2015) é de que a maioria dos membros deve ser independente. Ainda, quando o CAud é mais independente, a tendência é de que a empresa atenda a legislação tributária, buscando manter a reputação da empresa por serem mais avessos ao risco (Richardson et al., 2013a; Delis et al., 2021). Diante deste resultado, a hipótese H_{2d} foi rejeitada. Na sequência é apresentada a análise dos dados relacionados ao CGR.

4.3 ANÁLISE DOS DADOS DO COMITÊ DE GERENCIAMENTO DE RISCOS

Na Tabela 6 são apresentados os resultados correspondentes à estatística descritiva das variáveis quantitativas utilizadas na análise dos dados relacionados ao comitê de gestão de riscos.

Tabela 6
Estatística descritiva das variáveis quantitativas do CGR

Variáveis	Média	Desvio-padrão			Mínimo	Máximo	Obs.
		O	B	W			
Log(Q)	15,8954	2,3974	2,3566	0,913	9,6158	20,9014	890
DifIR	8,0598	7,4063	7,6858	3,1024	-13,9	34	890
CAPTB	8,1113	1,0601	0,9047	0,6895	6,1211	12,1415	890
DIST_PAD	0,4097	0,2433	0,2358	5,63E-17	0,6143	0,9124	890
RazaodoPIB	2,6339	3,9928	3,8365	0,852	0,0164	14,4237	890
LEVERAGE	2,0834	2,9921	3,672	1,1238	0,1113	17,7736	890

Nota: As variáveis apresentadas são apenas as utilizadas na análise e são *winsorizadas*. A variável CAPTB representa logaritmo da soma das variáveis de capital e trabalho (custos de trabalho, ativos fixos tangíveis líquidos – AFT, estoques líquidos, receitas líquidas, despesas de capital, custos e despesas totais, passivo total e ativo total)
Fonte: Elaborada pela autora (2022).

As transações com partes relacionadas da amostra foram realizadas por 43 empresas brasileiras com partes relacionadas no exterior, localizadas em 45 países diferentes, em que o valor médio do log das transações com partes relacionadas ($\text{Log}(Q)$) foi de 8,003 milhões de reais. Ainda, o valor mínimo envolvido foi de 15 mil reais, decorrente de transação com parte relacionada da empresa Tronox Pigmentos do Brasil S.A., no ano de 2018 localizada na Suíça e o valor máximo de transação com parte relacionada foi de 1,194 bilhões, da empresa Minerva S.A., no ano de 2021, com parte relacionada localizada nos Estados Unidos.

A média da diferença de alíquota tributária (DifIR) encontrada é de 8,0598%, sendo consideravelmente inferior à alíquota marginal brasileira de 34%, evidenciando que as empresas buscaram realizar transação com partes relacionadas localizadas em países com alíquotas tributárias inferiores à praticada no Brasil. No entanto, a diferença mínima de alíquota tributária apurada foi de -13,9%, decorrente de transações realizadas pelas empresas MAHLE e Metal Leve S.A. e Marcopolo S.A. com partes relacionadas localizadas Índia no ano de 2018. Diferentemente dos achados de Rathke (2021), que apurou uma diferença mínima de alíquota tributária de -1%. Já a diferença máxima de alíquota tributária apurada é de 34%, decorrente de transações com partes relacionadas de empresas localizadas em países considerados como paraísos fiscais pela IN RFB 1037/2010, sendo nas Ilhas Cayman, Ilhas Jersey, Emirados Árabes e Luxemburgo.

Estes resultados indicam que as empresas buscaram realizar operações com partes relacionadas localizadas em países com alíquotas tributárias inferiores à brasileira, mas, na sua maioria em países que não são classificados como paraísos fiscais. Ainda, as transações com partes relacionadas localizadas em países considerados como paraísos fiscais representam 2,92% das transações realizadas (26 transações) ou 9,23% do valor total das transações com partes relacionadas da amostra. Estes resultados divergem dos achados de Rathke (2021), de que as empresas brasileiras têm um nível elevado de transações com partes relacionadas localizadas em paraísos fiscais.

A média da variável CAPTB, que representa o logaritmo das variáveis relacionada aos fatores de produção, capital e trabalho, foi de 8,1113, representando o montante médio de 3,331 bilhões de reais. Também, foram inclusas as variáveis de distância padronizada (DIST_PAD) e PIB (RazaodoPIB) de cada país, como indicadores macroeconômicos para explicar o impacto

da atividade econômica do país (Rathke, 2021). Nesta conjuntura, a distância padronizada (DIST_PAD) representa um custo para que a mercadoria transferida chegue até seu destino. Os resultados apontaram que a distância média das transações até o país estrangeiro foi de 8.210 km, em que a transação com menor distância foi realizada com parte relacionada localizada no Paraguai (DIST_PAD 0,6143) que possui alíquota de imposto de renda corporativo de 10% . Já a maior distância entre os países envolvidos foi com Hong Kong (DIST_PAD 0,9124), que possui alíquota imposto de renda corporativo de 16,5%. Ambas as transações envolveram países com alíquota de imposto de renda corporativo inferior à brasileira.

Além da diferença de alíquota tributária e distância, é importante que se considere que as transações com partes relacionadas podem estar vinculadas a países que apresentem um cenário econômico atrativo para estas empresas. Para isto, o PIB do país é um indicador macroeconômico que pode explicar o efeito da atividade econômica do país. Em vista disto, apurou-se que, em média, as transações foram realizadas com partes relacionadas localizadas em países com razão do PIB (RazaodoPIB) 2,6339 superior ao brasileiro. Destas, o país que apresentou a menor razão do PIB (0,0164) foi o Paraguai, no ano de 2014, em transações da Minerva S.A. e JBS S.A. com suas partes relacionadas. Já, os Estados Unidos, no ano de 2020, foi o país com maior razão do PIB (14,4237) em que as empresas brasileiras fizeram transações com suas partes relacionadas.

Quanto ao CGR, este comitê está presente na estrutura de GC de 30,79% das empresas da amostra, mais precisamente em 11 empresas. Isto se deve ao fato de que o CAAdm pode instituir os comitês que julgar necessário e atribuir funções que até eram de sua responsabilidade (IBGC, 2015). No entanto, considerando o contexto de planejamento tributário, as empresas ficam mais expostas à fiscalização, que pode resultar em penalidades, multas e danos de imagem (Hanlon & Slemrod, 2009; Dhawan et al., 2020) e o CGR se torna peça fundamental para a avaliação e gestão dos riscos relacionados à tomada de decisões fiscais mais eficientes (Hanlon & Heitzman, 2010; Eastman et al., 2020; Krupa, 2020).

Em se tratando de capital de terceiros em relação ao capital próprio (LEVERAGE) apurado a média da quantidade de é 2,0834, evidenciando que o endividamento das empresas da amostra é superior a 2 vezes o capital próprio. Ainda, o endividamento mínimo encontrado (0,1113) foi da empresa Grendene S.A., no ano de 2017 e o endividamento máximo (17,7736) foi da empresa Marfrig Global Foods S.A., no ano de 2019.

Também, em relação ao período de pandemia de COVID-19 (COVID), 26,63% das transações com partes relacionadas foram realizadas no período de pandemia (2020-2021) e 73,37% no período anterior à pandemia (2014-2019). Este foi um período atípico que refletiu

de forma diferenciada em todos os setores da economia. No entanto, ao se considerar o percentual de transações por ano da amostra (8 anos), não houve alteração significativa na quantidade de transações em comparação com anos anteriores à pandemia de COVID-19.

Por fim, quanto à implementação da DPP, instituída pela IN RFB 1.681/2016, teve como prazo o ano de 2018. Em relação às transações com partes relacionadas da amostra, 47,64% destas ocorreram após 2018. Porém, durante a coleta de dados nas notas explicativas não foi observado aumento ou melhoria nas informações divulgadas, mas a permanência de um padrão nas informações divulgadas antes e após a DPP (evidência obtida pela observação). Na sequência, a próxima análise corresponde aos modelos de regressão de dados em painel para as variáveis analisadas de *Profit Shifting* interagidas com o CGR.

4.3.1 Análise multivariada das variáveis do Comitê Gerenciamento de Riscos

A próxima análise corresponde aos modelos de regressão de dados em painel para as variáveis analisadas de *Profit Shifting* interagidas com as características do comitê de gestão de riscos.

Tabela 7
Análise multivariada das variáveis do CGR

Variáveis	Modelo 1	Modelo 2
DifIR	0,1045 (0,65)	0,0016 (0,11)
Paraíso fiscal	1,7702 (1,92*)	1,6717 (1,98**)
CAPTB	0,4242 (4,00***)	0,1864 (1,78*)
DIST_PAD	-3,0744 (-4,72***)	-2,5921 (-3,80***)
RazaodoPIB	0,0852 (2,15**)	0,0781 (1,99**)
CAPTB *CGR		0,0894 (2,74***)
COVID		0,3489 (2,12**)
DPP		0,0118 (0,07)
LEV		0,1079 (2,76***)
Constante	13,3529 (15,29***)	14,6105 (18,24***)
R2	0,1336	0,1726
Obs.	890	890
Teste F	8,09***	7,23***
VIF (menor)	1,01	1,13

VIF (maior)	1,23	1,53
Breusch-Pagan	1,72	0,8
Wooldridge	12,92***	12,94***

Nota: *significância ao nível de 10%; **significância ao nível de 5%; ***significância ao nível de 1%. Para as regressões multivariadas, foi utilizado o modelo POLS, com erros padrão robustos. Os valores apresentados são relacionados ao coeficiente e ao teste t (entre parênteses).

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Os resultados das variáveis do modelo 1 referentes ao cálculo de *Profit Shifting*, indicam que CAPTB é positiva e significativa (coef. 0,4242; *p-valor* 0,000), paraíso fiscal apresenta também coeficiente positivo e significativo (coef. 1,7702; *p-valor* 0,056), já DIST_PAD apresenta coeficiente negativo e significativo (coef. -3,0744; *p-valor* 0,000), RazaodoPIB foi significativa e positiva (coef. 0,0852; *p-valor* 0,033), e DifIR não apresentou coeficiente significativo no modelo.

No modelo 2, CAPTB é positiva e significativa (coef 0,1864 *p-valor* 0,077), paraíso fiscal também é positiva e significativa (coef. 1,6717; *p-valor* 0,049), já DIST_PAD apresenta coeficiente negativo e significativo (coef. -2,5921; *p-valor* 0,000), RazaodoPIB foi significativa e positiva (coef. 0,07811; *p-valor* 0,047) e DifIR não apresentou coeficiente significativo no modelo. A variável relacionada ao CGR, CAPTB*CGR se apresentou positiva e significativa (coef. 0,089, *p-valor* 0,007).

4.3.1.1 Discussão dos resultados da análise multivariada das variáveis do Comitê de Gerenciamento de Riscos

Na análise do modelo 1, que apura a *Profit Shifting* em EMNs brasileiras, evidenciou-se a existência de *Profit Shifting*, uma vez que a variável CAPTB apresentou coeficiente positivo e significativo para o modelo. Ou seja, as empresas brasileiras transferem seus lucros por meio de operações com partes relacionadas no exterior com uso de preços de transferência. Este resultado é estimulado pelas operações realizadas com países considerados paraísos fiscais, ou com países estrangeiros que sejam favoráveis economicamente, uma vez que as variáveis paraíso fiscal e razão do PIB apresentaram coeficientes positivos e significativos, semelhantes aos achados de Rathke (2021).

Entretanto, há uma redução no nível de *Profit Shifting* quando se considera a distância do Brasil até o país estrangeiro, levando-se em consideração que os custos envolvidos na transferência da mercadoria podem ser maiores que os benefícios tributários, semelhantemente aos achados de Heckemeyer e Overesch (2017), Beer et al. (2020) e Rathke (2021).

Ao considerar o modelo 2, que compreende a interação das variáveis de *Profit Shifting* com a presença do CGR, a variável CAPTB apresenta coeficiente positivo, evidenciando a presença de *Profit Shifting*. Este resultado é intensificado pelas variáveis de paraíso fiscal e razão do PIB, que se mostraram positivas e significativas no modelo. Todavia, a intensidade do *Profit Shifting* é reduzida pela distância padronizada do Brasil até o país estrangeiro, uma vez que nas operações de transferência de mercadorias incorrem custos que podem ser superiores ao benefício da redução da alíquota tributária, corroborando com os achados de Heckemeyer e Overesch (2017), Beer et al. (2020) e Rathke (2021).

Na sequência da análise, a presença do CGR mostrou-se positiva e significativa, resultando que as empresas que possuem um CGR na sua estrutura de GC aumentam o nível de *Profit Shifting* realizado, contrário aos achados de Richardson et al. (2013) que evidenciaram que um sistema de gestão de risco eficaz reduz agressividade tributária. Ainda, toda a operação de *Profit Shifting* envolve riscos, as EMNs que têm operações com vários países precisam decidir quanto ao risco que estão dispostas a correr e como alocar estes riscos entre suas partes relacionadas. Para isto utilizam-se da transferência de riscos para transferir lucros entre as filiais subsidiárias, principalmente por meio de preços de transferência (Gamm, 2018; Becker et al., 2020).

Também, para que as decisões fiscais sejam eficientes devem ser avaliadas pelo CGR (Hanlon & Heitzman, 2010; Eastman et al., 2020; Krupa, 2020), que identifica, mede, trata e monitora os riscos a que empresa está exposta (IBGC, 2017). Os achados de Eastman et al. (2020) apontam que as empresas que possuem CGR gerenciam melhor suas opções tributárias por terem suporte para as decisões fiscais e desta forma podem transferir os riscos utilizando a estratégia tributária de *Profit Shifting*. Ou seja, o CGR avalia e reage aos riscos considerando diferentes estratégias (Cooper & Nguyen, 2020).

Diante dos resultados, a hipótese H₃ é rejeitada, considerando que a presença de um CGR potencializa a *Profit Shifting* das EMNS brasileiras, ao invés de reduzir, como previa a hipótese. Este resultado pode ser decorrente das características do sistema tributário brasileiro, que além de ser complexo, apresenta regras diferenciadas de preços de transferência e as EMNs exploram as lacunas tributárias agindo em favor de seus interesses (Beer & Loeprick, 2015; Davies et al., 2018; Jacob, 2018). Por conseguinte, o CGR sendo conhecedor da arbitrariedade das regras tributárias domésticas que não são capazes de conter as práticas de *Profit Shifting*, avalia o cenário de riscos e acaba por potencializar esta prática.

5. CONCLUSÃO

Esta tese defendeu que a estrutura de governança corporativa reduz as práticas de *Profit Shifting* de EMNs brasileiras realizadas por meio de preços de transferências com partes relacionadas no exterior, em uma amostra de empresas com atividade industrial listadas na bolsa de valores Brasil, Bolsa, Balcão – B3 e que apresentaram transações com partes relacionadas no período de 2014 a 2021. A análise ocorreu por meio de regressão com dados em painel desbalanceado e pelo modelo POLS. Os resultados dos modelos são consolidados pelos testes aplicados e pelo cumprimento do rigor estatístico estabelecido, seguidos desde os procedimentos de coleta até a análise multivariada.

Para a seleção das empresas que compuseram a amostra da pesquisa, foram consultadas as notas explicativas de todas as empresas listadas no ano de 2021, buscando aquelas que apresentavam atividade industrial e transações de compra (importação) e venda (exportação) de mercadorias com partes relacionadas no exterior. Perfazendo um total de 46 empresas de 5 setores de atuação, que realizaram 1.155 transações no período analisado. Na sequência, foram coletados os dados relacionados a GC, referentes às características do CA_{Adm}, CA_{Aud} e CGR, para então definir a amostra final para cada mecanismo de GC, resultando em duas amostras para a análise. Vale destacar que a coleta de dados, em sua maioria, foi operacionalizada de forma manual, principalmente em notas explicativas e no formulário de referência, disponibilizados na B3.

A análise inicial refere-se à evidência de práticas de *Profit Shifting* das EMNs brasileiras por meio manipulação de preços de transferência. Assim, foram obtidas evidências de que as EMNs brasileiras fazem *Profit Shifting* utilizando preços de transferência em transações com partes relacionadas, em sua maioria, localizadas em países com alíquotas tributárias inferiores à praticada no Brasil. Maior parte destas transações foram com partes relacionadas em países com tributação menor que a alíquota brasileira, já que a média da diferença de alíquota apurada é de 8,5%, enquanto a alíquota brasileira é de 34%, fato este que motiva a *Profit Shifting* motivada pela economia tributária.

Este resultado assemelha-se com outras pesquisas que evidenciaram que as EMNs utilizam preços de transferência para *Profit Shifting*, no intuito de reduzir o pagamento de impostos de uma forma legalizada. No entanto, evidenciou-se que não houve predominância de transações com países considerados paraísos fiscais como o evidenciado por Rathke (2021). Estas evidências encontradas de *Profit Shifting* em empresas brasileiras podem estar suportadas

pela legislação brasileira que tem características de complexidade, carga tributária elevada e ausência de legislação com regras específicas para preços de transferência.

Ainda, evidenciou-se que algumas empresas brasileiras também fizeram transações com partes relacionadas localizadas em países com carga tributária superior a brasileira, o que pode ser considerado, dentre outros fatores, que estes países apresentam situação econômica que viabiliza a transação, quando se considera a razão do PIB entre os países envolvidos. Os resultados apontaram que a distância padronizada entre o Brasil e o país estrangeiro atua como um fator que reduz as práticas *Profit Shifting*, em decorrência dos custos envolvidos na transação que podem superar a economia tributária decorrente da diferença de alíquota.

Na sequência, foi analisado a relação da estrutura de GC e as práticas de *Profit Shifting* das EMNs brasileiras, em que se considerou as características relacionadas ao CA_{adm}, ao CA_{aud} e o CGR. Esperava-se que as características destes mecanismos contribuíssem para a redução das práticas de *Profit Shifting*, uma vez que a GC busca tratar de forma justa e transparente os interesses da organização, das partes interessadas, bem como o cumprimento das obrigações legais e avalia os riscos envolvidos nestas transações.

Quanto às características do CA_{adm} da amostra, evidenciou-se que composição em média por 8,79 membros, em que a proporção média de membros independentes é de 33,45% e 48,04% possuem formação em Economia, Administração, Ciências Contábeis ou Especialização em Finanças. Ainda, a proporção de mulheres é de 11,09% e em seis empresas foi observada a dualidade de presidência. Em relação à análise multivariada, apenas o tamanho do CA_{adm} apresentou coeficiente positivo e significativo, demonstrando que quanto maior o CA_{adm}, maior é o nível de *Profit Shifting* em empresas brasileiras.

Em relação às características do CA_{aud} da amostra, apurou-se que este é composto em média por 3,88 membros, destes a proporção independente é 28,38% e com *expertise* financeira de 76,19%. Já a proporção de mulheres no CA_{aud} é de 6,46% e a quantidade máxima de reuniões realizadas é uma por ano. Referente à análise multivariada, apresentaram coeficiente positivo e significativo as variáveis de independência e proporção de mulheres no CA_{aud}, denotando que o nível de *Profit Shifting* em empresas brasileiras é potencializado pela presença de membros independentes e mulheres no CA_{aud}. Também, descobriu-se na análise multivariada que a presença de um CGR na estrutura de GC das empresas analisadas aumenta o nível de *Profit Shifting* em empresas brasileiras.

Estes resultados conduziram à não aceitação da tese proposta, de que a estrutura de GC reduz as práticas de *Profit Shifting* de EMNs brasileiras realizadas por meio de preços de transferências com partes relacionadas no exterior. Este resultado concretizou-se em

decorrência dos resultados que acarretaram à rejeição das hipóteses elencadas na pesquisa. Haja visto que as variáveis que se apresentaram significativas apresentaram coeficientes positivas, sendo o tamanho do CAAdm, *expertise* financeira e gênero do CAud e a presença do comitê de gestão de riscos. Ou seja, estas conduzem a um aumento do nível de *Profit Shifting* e não a sua redução.

Neste contexto, um CAAdm maior fomenta uma discussão mais ampla em relação à exposição aos riscos da *Profit Shifting*, abrindo precedentes de possíveis soluções quanto à aceitação da exposição de riscos na operação. Já a *expertise* financeira do CAud direciona a um maior conhecimento dos membros voltado ao conhecimento da legislação tributária e como explorar as brechas que ela proporciona, impulsionando as práticas de *Profit Shifting*.

Quanto à proporção de mulheres no CAud, a literatura apresenta resultados em que ela reduz a *Profit Shifting*, no entanto, seria necessário analisar qual o percentual de mulheres no CAud destas pesquisas, pois a proporção delas nos comitês de GC brasileiros é modesta, não representando maioria para a tomada de decisão. Por fim, a presença do CGR aumenta o nível de *Profit Shifting* o que pode resultar em uma melhor avaliação da exposição de riscos desta operação quando as EMNs querem reduzir o pagamento de impostos por meio de transações envolvendo preços de transferência. Ainda, é preciso considerar que nestas transações as EMNs podem estar alocando riscos entre suas partes relacionadas, tais como decorrentes de redução nos preços de produtos, altas nos preços de insumos, falências de parceiros de negócios, entre outros.

Por fim, esta tese contribuiu com a ampliação do conhecimento sobre *Profit Shifting* no contexto brasileiro, além de que os resultados evidenciaram a existência de práticas de *Profit Shifting* das EMNs brasileiras por meio de manipulação de preços de transferência em transações com partes relacionadas no exterior. Também se apurou que as características dos mecanismos de GC, do CAAdm, CAud e CGR não atuam na redução de práticas de *Profit Shifting* das EMNs brasileiras, como demonstrado em outras pesquisas realizadas. O que evidencia que as particularidades do cenário brasileiro, seja no contexto de GC ou em matéria de legislação tributária, podem ter contribuído para que fossem apurados resultados diferentes aos realizados em outros países.

Quanto às limitações desta pesquisa, os resultados limitaram-se à análise de *Profit Shifting* conduzida por manipulação de preços de transferência, não abrangendo os demais mecanismos legais que podem ser utilizados pelas empresas. Também, sua relação com a estrutura de GC limitou-se às características CAAdm, CAud e CGR, não sendo consideradas

características de outros mecanismos que compõem a estrutura de GC, com a diretoria executiva, conselho fiscal e outros comitês.

Como sugestões de pesquisas futuras relacionadas à *Profit Shifting*, sugere-se que sejam explorados fatores distintos, tais como acordos entre países, mercado consumidor ou até mesmo localização estratégica do país. Ainda, pode ser explorado no contexto brasileiro a *Profit Shifting* utilizando outros mecanismos, como a localização das atividades econômicas, uso de ativos intangíveis, estrutura de capital e utilização da dívida interna, repatriação de lucros *versus* retenção de caixa. Também analisando características das empresas, como a lucratividade, tamanho, Big Four, bem como sua implicação no pagamento de dividendos e quando há concentração acionária, entre outras oportunidades de pesquisa.

No tocante à GC, podem ser exploradas as características do CEO, do CFO ou outros membros envolvidos com o planejamento tributário da empresa. Sugere-se a realização de entrevistas com membros da GC, a fim de explorar informações mais detalhadas sobre as decisões relacionadas com o planejamento tributário.

REFERÊNCIAS

- Abbott, L. J., Parker, S., & Peters, G. F. (2004). Audit committee characteristics and restatements. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 23(1), 69-87. <https://doi.org/10.2308/aud.2004.23.1.69>
- Adams, R. B., Hermalin, B. E. & Weisbach, M. S. (2010). The role of boards of directors in corporate governance: a conceptual framework and survey. *Journal of Economic Literature*, 48(1), 58-107. <https://doi:10.1257/jel.48.1.58>
- Agustina, N. A. (2020). Pengaruh Pajak, Multinasionalitas, Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, dan Mekanisme Bonus Terhadap Keputusan Perusahaan Melakukan Transfer Pricing. *Prosiding Konferensi Ilmiah Mahasiswa Unissula (KIMU) Klaster Ekonomi*. <https://jurnal.unissula.ac.id/index.php/kimue/article/view/7914/3585>
- Alexander, A., De Vito, A., & Jacob, M. (2020). Corporate tax reforms and tax-motivated Profit Shifting: evidence from the EU. *Accounting and Business Research*, 50(4), 309-341. <https://doi.org/10.1080/00014788.2020.1712649>
- Ali, H., & Gottlieb, I. (2021). Amazon's Win in \$303 Million Tax Fight With EU: Explained (1). https://www.degruyter.com/document/doi/10.1515/ael-2021-0026/html#j_ael-2021-0026_ref_014_w2aab3b7b2b1b6b1ab2b1c17Aa. Acesso em 27 de out. de 2021.
- Alzoubi, E. S. S., & Selamat, M. H. (2012). The effectiveness of corporate governance mechanisms on constraining earning management: Literature review and proposed framework. *International Journal of Global Business*, 5(1), 17-35.
- Amidu, M., Coffie, W., & Acquah, P. (2019). Transfer pricing, earnings management and tax avoidance of firms in Ghana. *Journal of Financial Crime*. <https://doi.org/10.1108/JFC-10-2017-0091>
- Annisa, N. A., & Kurniasih, L. (2012). Pengaruh corporate governance terhadap tax avoidance. *Jurnal Akuntansi Dan Auditing*, 8(2), 123–136. <https://doi.org/10.14710/jaa.8.2.123-136>
- Ararat, M., & Yurtoglu, B. B. (2021). Female directors, board committees, and firm performance: time-series evidence from Turkey. *Emerging Markets Review*, 48, 100768. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2020.100768>
- Araújo, R. A. M., Santos, L. M.S., Leite Filho, P. A. M., & Câmara, R. P. B. (2018). Agressividade Fiscal: uma comparação entre empresas listadas na NYSE e BM&FBOVESPA1. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 37(1), 39-54. <https://doi.org/10.4025/enfoque.v37i1.32926>
- Armstrong, C. S., Blouin, J. L., Jagolinzer, A. D., & Larcker, D. F. (2015). Corporate governance, incentives, and tax avoidance. *Journal of Accounting and Economics*, 60(1), 1-17. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2015.02.003>

- Austin, C. R., & Wilson, R. J. (2017). An examination of reputational costs and tax avoidance: Evidence from firms with valuable consumer brands. *The Journal of the American Taxation Association*, 39(1), 67-93. <https://doi.org/10.2308/atax-51634>
- Avelar, E. A., Ferreira, P. O., Silva, B. N. E. R., & Ferreira, C. O. (2021). Efeitos da Pandemia de Covid-19 sobre a Sustentabilidade Econômico-Financeira de Empresas Brasileiras. *Revista Gestão Organizacional*, 14(1), 131-152. <https://doi.org/10.22277/rgo.v14i1.5724>
- Bach, T.M., Kudlawicz, C., & da Silva, E.D (2015). Influência da estrutura de governança corporativa na eficiência financeira: evidências de empresas brasileiras de capital aberto. *Revista Ibero-Americana de Estratégia*, 14(4), 41-62. <https://doi.org/10.5585/ijsm.v14i4.2212>
- Bagchi, A., Gottlieb, I., & Leon, J. (2020a). Coca-Cola Ruling Sends Warning on Facebook, Medtronic Tax Fights. <https://news.bloombergtax.com/daily-tax-report/coca-cola-ruling-sends-warning-on-facebook-medtronic-tax-fights?context=article-related>. Acesso em 27 de out. 2021.
- Bagchi, A. (2020). Coca-Cola Must Pay Bulk of \$3.4 Billion Tax Bill, Court Says (4). <https://news.bloombergtax.com/daily-tax-report/coca-cola-gets-mixed-court-decision-in-3-4-billion-irs-dispute>. Acesso em 27 de out. de 2021.
- BBC. (2020). Tribunal da UE invalida decisão que obrigava Apple a devolver € 13 bi à Irlanda. https://bbiconsultoria.com.br/secao.asp?id_secao=3947 . Acesso em 25 out. de 2021.
- Badertscher, B. A., Phillips, J. D., Pincus, M., & Rego, S. O. (2009). Earnings management strategies and the trade-off between tax benefits and detection risk: To conform or not to conform? *The Accounting Review*, 84(1), 63-97. <https://doi.org/10.2308/accr.2009.84.1.63>
- Barrios, S., Huizinga, H., Laeven, L., & Nicodème, G. (2012). International taxation and multinational firm location decisions. *Journal of Public Economics*, 96(11-12), 946-958. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2012.06.004>
- Bartelsman, E. J., & Beetsma, R. M. (2003). Why pay more? Corporate tax avoidance through transfer pricing in OECD countries. *Journal of public economics*, 87(9-10), 2225-2252. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(02\)00018-X](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(02)00018-X)
- Beasley, M. S., Goldman, N. C., Lewellen, C. M., & McAllister, M. (2021). Board Risk Oversight and Corporate Tax-Planning Practices. *Journal of Management Accounting Research*, 33(1), 7-32. <https://doi.org/10.2308/JMAR-19-056>
- Becker, J., Johannesen, N., & Riedel, N. (2020). Taxation and the allocation of risk inside the multinational firm. *Journal of Public Economics*, 183, 104138. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2020.104138>
- 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. <https://doi.org/10.1007/s10797-014-9323-2>

- Beer, S., De Mooij, R., & Liu, L. (2020). International corporate tax avoidance: A review of the channels, magnitudes, and blind spots. *Journal of Economic Surveys*, 34(3), 660-688. <https://doi.org/10.1111/joes.12305>
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., & Schott, P. K. (2006). Transfer pricing by US-based multinational firms. <https://doi.org/10.3386/w12493>
- Bhagat, S., & Black, B. (1999). The uncertain relationship between board composition and firm performance. *The Business Lawyer*, 921-963. <https://www.jstor.org/stable/40687871>
- Bhagat, S., & Bolton, B. (2008). Corporate governance and firm performance. *Journal of corporate finance*, 14(3), 257-273. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2008.03.006>
- Blaufus, K., Möhlmann, A., & Schwäbe, A. N. (2019). Stock price reactions to news about corporate tax avoidance and evasion. *Journal of Economic Psychology*, 72, 278-292. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2019.04.007>
- Brasil. (2001). *Medida Provisória nº 2158-35, de 24 de agosto de 2001*. Altera a legislação das Contribuições para a Seguridade Social - COFINS, para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público - PIS/PASEP e do Imposto sobre a Renda, e dá outras providências. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/mpv/2158-35.htm.
- Brown, I., Steen, A., & Foreman, J. (2009). Risk management in corporate governance: A review and proposal. *Corporate Governance: An International Review*, 17(5), 546-558. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8683.2009.00763.x>
- Castro, L.M. (2021). Caso Gerdau CFC: tributação dos lucros de controladas indiretas no exterior (e a existência de acordo contra a bitributação). *Bueno Tax Lawyers*. <https://bueno.tax/artigos/2021/01/caso-gerdau-cfc-tributacao-dos-lucros-de-controladas-indiretas-no-exterior-e-a-existencia-de-acordo-contra-a-bitributacao/>
- Chan, K. H., Mo, P. L., & Zhou, A. Y. (2013). Government ownership, corporate governance and tax aggressiveness: evidence from China. *Accounting & Finance*, 53(4), 1029-1051. <https://doi.org/10.1111/acfi.12043>
- Clausing, K. A. (2003). Tax-motivated transfer pricing and US intrafirm trade prices. *Journal of Public Economics*, 87(9-10), 2207-2223. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(02\)00015-4](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(02)00015-4)
- Cobb, C. W., & Douglas, P. H. (1928). A theory of production. *The American economic review*, 18(1), 139-165. <https://www.aeaweb.org/aer/top20/18.1.139-165.pdf>
- Coimbra, F. C. (2011). Estrutura de governança corporativa e gestão de riscos: um estudo de casos no setor financeiro (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo). <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-16082011-132703/publico/FabioClaroCoimbra.pdf>
- Colares, A. C. V., Cruz Alves, K., & Tereza Fagundes Miranda, L. (2020). Relação entre as características do comitê de auditoria e da auditoria independente das companhias

- abertas da B3. *Revista Ambiente Contábil*, 12(1), 152-170. <https://doi.org/10.21680/2176-9036.2020v12n1ID18325>
- Comitê De Pronunciamentos Contábeis. CPC. (2010). CPC 05 (R1) Divulgação sobre Partes Relacionadas. Acesso em 29 de mai. de 2022. https://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/159_CPC_05_R1_rev%2006.pdf.
- Conover, T. L., & Nichols, N. B. (2000). A further examination of income shifting through transfer pricing considering firm size and/or distress. *The International Journal of Accounting*, 35(2), 189-211. [https://doi.org/10.1016/S0020-7063\(00\)00045-5](https://doi.org/10.1016/S0020-7063(00)00045-5)
- Cortellese, F. (2020). Gender Board Composition and Tax Aggressiveness in Public Listed Companies. *Copenhagen Business School, CBS LAW Research Paper*, (20-27). <https://ssrn.com/abstract=3688888>
- Coso, I. I. (2004). Enterprise risk management-integrated framework. Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, 2. [https://www.elmayorportaldegerencia.com/Documentos/Gestion%20de%20Riesgos/\[P D\]%20Documentos%20-%20Enterprise%20Risk%20Management.pdf](https://www.elmayorportaldegerencia.com/Documentos/Gestion%20de%20Riesgos/[P D]%20Documentos%20-%20Enterprise%20Risk%20Management.pdf)
- Cooper, J., Fox, R., Loeprick, J., & Mohindra, K. (2017). *Transfer Pricing, Corporate Strategy, and the Investment Climate*. https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0969-9_ch1
- Cooper, M., & Nguyen, Q. T. (2019). Understanding the interaction of motivation and opportunity for tax planning inside US multinationals: A qualitative study. *Journal of World Business*, 54(6), 101023. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2019.101023>
- Cooper, M., & Nguyen, Q. T. (2020). Multinational enterprises and corporate tax planning: A review of literature and suggestions for a future research agenda. *International Business Review*, 29(3), 101692. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2020.101692>
- Cristea, A. D., & Nguyen, D. X. (2016). Transfer pricing by multinational firms: New evidence from foreign firm ownerships. *American Economic Journal: Economic Policy*, 8(3), 170-202. <https://doi.org/10.1257/pol.20130407>
- Crivelli, E., De Mooij, R., & Keen, M. (2016). Base Erosion, Profit Shifting and Developing Countries. *FinanzArchiv / Public Finance Analysis*, 72(3), 268–301. <https://www.jstor.org/stable/24807496>
- Dakhli, A. (2021). Do women on corporate boardrooms have an impact on tax avoidance? The mediating role of corporate social responsibility. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*. <https://doi.org/10.1108/CG-07-2021-0265>
- Dang, V. C., & Nguyen, Q. K. (2022). Audit committee characteristics and tax avoidance: Evidence from an emerging economy. *Cogent Economics & Finance*, 10(1), 2023263. <https://doi.org/10.1080/23322039.2021.2023263>
- Davies, R. B., Martin, J., Parenti, M., & Toubal, F. (2018). Knocking on tax haven's door: Multinational firms and transfer pricing. *Review of Economics and Statistics*, 100(1), 120-134. https://doi.org/10.1162/REST_a_00673

- Dharmapala, D., & Riedel, N. (2013). Earnings shocks and tax-motivated income-shifting: Evidence from European multinationals. *Journal of Public Economics*, 97, 95-107. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2012.08.004>
- Dharmapala, D. (2014). What do we know about base erosion and profit shifting? A review of the empirical literature. *Fiscal Studies*, 35(4), 421-448. <https://doi.org/10.1111/j.1475-5890.2014.12037.x>
- Dhawan, A., Ma, L., & Kim, M. H. (2020). Effect of corporate tax avoidance activities on firm bankruptcy risk. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 16(2), 100187. <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2020.100187>
- De Simone, L. (2016). Does a common set of accounting standards affect tax-motivated income shifting for multinational firms? *Journal of Accounting and Economics*, 61(1), 145-165. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2015.06.002>
- Delis, M. D., Hasan, I., & Karavitis, P. I. (2020). Profit Shifting and tax-rate uncertainty. *Journal of Business Finance & Accounting*, 47(5-6), 645-676. <https://doi.org/10.1111/jbfa.12429>
- Delis, F., Delis, M. D., Karavitis, P. I., & Klassen, K. J. (2021). Corporate Governance and Profit Shifting: The Role of the Audit Committee. *European Accounting Review*, 1-31. <https://doi.org/10.1080/09638180.2021.2003216>
- Desai, M. A., Foley, C. F., & Hines Jr, J. R. (2004). A multinational perspective on capital structure choice and internal capital markets. *The Journal of finance*, 59(6), 2451-2487. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2004.00706.x>
- Desai, M. A., & Dharmapala, D. (2006). Corporate tax avoidance and high-powered incentives. *Journal of financial Economics*, 79(1), 145-179. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2005.02.002>
- Deslandes, M., Fortin, A., & Landry, S. (2019). Audit committee characteristics and tax aggressiveness. *Managerial Auditing Journal*. <https://doi.org/10.1108/MAJ-12-2018-2109>
- Dias Junior, E. (2022). *Crise financeira e sanitária da Covid-19: análise de impacto financeiro nas indústrias brasileiras* (Doctoral dissertation).
- Ding, Y., Frecknall-Hughes, J., & Kim, J. R. (2020). Starbucks and media allegations of tax avoidance: An examination of reputational loss. In *Behavioural Public Finance* (pp. 253-276). Routledge.
- Diller, M., Lorenz, J., Schneider, G., & Sureth, C. (2021). *Is consistency the panacea? Inconsistent or consistent tax transfer prices with strategic taxpayer and tax authority behavior* (No. 264). arqus Discussion Paper. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3895611>
- Dischinger, M. and Riedel, N. (2011). Corporate taxes and the location of intangible assets within multinational firms. *Journal of Public Economics*, 95(7-8), 691-707. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2010.12.002>

- DW. (2015). *UE determina que acordos fiscais da Fiat e da Starbucks são ilegais*. <https://www.dw.com/pt-br/ue-determina-que-acordos-fiscais-da-fiat-e-da-starbucks-s%C3%A3o-ilegais/a-18797209>. Acesso em 25 de out. 2021.
- Dyreg, S. D., Hoopes, J. L., & Wilde, J. H. (2016). Public pressure and corporate tax behavior. *Journal of Accounting Research*, 54(1), 147-186. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12101>
- Eastman, E., Ehinger, A., & Xu, J. (2020). Enterprise Risk Management and Corporate Tax Avoidance. Available at SSRN 3717865. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3717865>
- Eden, L. (2001). Taxes, transfer pricing, and the multinational enterprise. *The Oxford Handbook in International Business*, Oxford University Press: Oxford, 591, 619. <https://www.voxprof.com/eden/Publications/EDEN-OHIB2-TP-CH21.pdf>
- Esperança, J. P. (2011). *Corporate Governance no espaço lusófono*. Leya.
- Fama, E. F., & Jensen, M. C. (1983). Agency problems and residual claims. *The journal of law and Economics*, 26(2), 327-349. <https://www.journals.uchicago.edu/doi/10.1086/467037>
- Fama, E. F. (1980). Banking in the Theory of Finance. *Journal of monetary economics*, 6(1), 39-57. [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(80\)90017-3](https://doi.org/10.1016/0304-3932(80)90017-3)
- Farah, B., Elias, R., Chakravarty, D., & Beamish, P. (2021). Host country corporate income tax rate and foreign subsidiary survival. *Journal of World Business*, 56(2), 101186. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2020.101186>
- Fávero, L.P., & Belfiore, P. (2020). *Manual de análise de dados: estatística e modelagem multivariada com excel, SPSS e Stata*. 1ª ed. Rio de Janeiro: LTC.
- Ferreira, L. A., & Martinez, A. L. (2018). A implantação do BEPS no Brasil: conquistas e desafios. *CAFI*, 1(2), 176–192. <https://doi.org/10.23925/cafi.v1i2.41301>
- Friedrich, M., & Tepperova, J. (2021). Identification of base erosion and Profit Shifting using tax evasion rate. *Society and Economy*, 43(1), 75-92. <https://doi.org/10.1556/204.2020.00026>
- Fontes Filho, J. R. (2004). *Estudo da validade de generalização das práticas de governança corporativa ao ambiente dos fundos de pensão: uma análise segundo as teorias da agência e institucional* (Doctoral dissertation). <https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/3268/ACF20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Forker, J. J. (1992). Corporate governance and disclosure quality. *Accounting and Business research*, 22(86), 111-124. <https://doi.org/10.1080/00014788.1992.9729426>
- Formigoni, H., Antunes, M. T. P., & Paulo, E. (2009). Diferença entre o lucro contábil e lucro tributável: uma análise sobre o gerenciamento de resultados contábeis e gerenciamento

- tributário nas companhias abertas brasileiras. *BBR-Brazilian Business Review*, 6(1), 44-61. <https://www.redalyc.org/pdf/1230/123012561003.pdf>
- Fuest, C., Hugger, F., & Neumeier, F. (2022). Corporate profit shifting and the role of tax havens: Evidence from German country-by-country reporting data. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 194, 454-477. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2021.11.016>
- Gabrielle, L., Devie, D., & Juniarti, J. (2020). Independence Financial Expertise in Audit Committee and Tax Avoidance: is business strategy moderate this relationship? <https://eprints.perbanas.ac.id/id/eprint/6091>
- Gamm, M. (2018). The Impact of Tax Rates on Corporate Risk-Taking. Available at SSRN 3312398. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3312398>
- Garcia-Bernardo, J., Janský, P., & Tørslov, T. (2021). Multinational corporations and tax havens: evidence from country-by-country reporting. *International Tax and Public Finance*, 28(6), 1519-1561. <https://doi.org/10.1007/s10797-020-09639-w>
- Gelbcke, E.R., Santos, A., Iudícibus, S., & Martins, E. (2018). *Manual de contabilidade societária: aplicável a todas as sociedades*. 3ª ed. São Paulo: Atlas.
- Giacomelli, J. G. C., & de Aguiar, H. (2017). Preço de transferência e seus impactos contábeis e fiscais dentro de uma empresa de filtros automobilísticos na importação e exportação de mercadorias. *Revista Catarinense da Ciência Contábil*, 16(49). <https://DOI:10.16930/2237-7662/rccc.v16n49.2463>
- Green, C. P., & Homroy, S. (2018). Female directors, board committees and firm performance. *European Economic Review*, 102, 19-38. <https://doi.org/10.1016/j.eurocorev.2017.12.003>
- Gujarati, D. (2004). *Basic Econometrics*. (4th ed.). West Point, NY: The McGraw-Hill Companies.
- Grunow, A., Beuren, I. M., & Hein, N. (2010). Métodos de preço de transferência interna utilizados nas maiores empresas do Brasil/Pricing methods of internal transference used by the biggest brazilian companies. *Revista Economia & Gestão*, 10(24), 74-102. <https://doi.org/10.5752/P.1984-6606.2010v10n24p74>
- Guenther, D., Matsunaga, S., & Williams, B. (2017). Is Tax Avoidance Related to Firm Risk? *The Accounting Review*, 92(1), 115-136. <https://doi.org/10.2308/accr-51408>
- Hartmann, C. F., & Martinez, A. L. (2020). Tax Aggressiveness and Big4 Audit Firms. *REUNIR Revista de Administração Contabilidade e Sustentabilidade*, 10(3), 37-46. <https://reunir.revistas.ufcg.edu.br/index.php/uacc/article/view/843/563>
- Heckemeyer, J. H., & Overesch, M. (2017). Multinationals' profit response to tax differentials: Effect size and shifting channels. *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique*, 50(4), 965-994. <https://doi.org/10.1111/caje.12283>

- Hsu, P. H., Moore, J. A., & Neubaum, D. O. (2018). Tax avoidance, financial experts on the audit committee, and business strategy. *Journal of Business Finance & Accounting*, 45(9-10), 1293-1321. <https://doi.org/10.1111/jbfa.12352>
- Johannesen, N., Tørsløv, T., & Wier, L. (2020). Are Less Developed Countries More Exposed to Multinational Tax Avoidance? Method and Evidence from Micro-Data. *The World Bank Economic Review*, forthcoming. <https://doi.org/10.1093/wber/lhz002>
- Hamza, T., & Zaatir, E. (2021), "Does corporate tax aggressiveness explain future stock price crash? Empirical evidence from France", *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 19(1), 55-76. <https://doi.org/10.1108/JFRA-01-2020-0018>
- Hanlon, M., & Slemrod, J. (2009). What does tax aggressiveness signal? Evidence from stock price reactions to news about tax shelter involvement. *Journal of Public Economics*, 93(1-2), 126-141. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2008.09.004>
- 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>
- Hines, J. R., Jr., & Rice, E. M. (1994). Fiscal paradise: Foreign tax havens and American business. *The Quarterly Journal of Economics*, 109(1), 149-182. <https://doi.org/10.2307/2118431>
- Hines, J.R. (2014). How Serious a Problem is Base Erosion and Profit Shifting? *Canadian Tax Journal*, 62(2), 442–453. <https://repository.law.umich.edu/articles/1379>
- Holtzman, Y. & Nagel, P. (2014). An Introduction To Transfer Pricing. *Journal of Management Development*, 33(1), 57–61. <https://doi.org/10.1108/JMD-11-2013-0139>
- Hoseini, M., & Safari Gerayli, M. (2018). The Presence of Women on the Board and Tax Avoidance: Evidence from Tehran Stock Exchange. *International Journal of Finance & Managerial Accounting*, 3(9), 53-62. https://ijfma.srbiau.ac.ir/article_12760_32aeacaa52c40f0abd61906ca5d8b3af.pdf
- Huizinga, H., & Laeven, L. (2008). International profit shifting within multinationals: A multi-country perspective. *Journal of Public Economics*, 92(5):1164–1182, June 2008. ISSN 0047-2727. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2007.11.002>
- IBGC. (2015). *Código das melhores práticas de governança corporativa*. 5.ed. Instituto Brasileiro de Governança Corporativa. - São Paulo, SP: IBGC.
- IBGC. (2017). *Orientações Sobre Comitês De Auditoria: Melhores Práticas No Assessoramento Ao Conselho De Administração*. Instituto Brasileiro De Governança Corporativa, Instituto Dos Auditores Independentes Do Brasil. São Paulo, Sp: IBGC.
- Instrução Normativa SRF n. 243/2002. *Dispõe sobre os preços a serem praticados nas operações de compra e de venda de bens, serviços ou direitos efetuadas por pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no Brasil, com pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no exterior, consideradas vinculadas.*

<https://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=compilado&idAto=15119>.

Instrução Normativa RFB n. 1.037/2010. *Relaciona países ou dependências com tributação favorecida e regimes fiscais privilegiados.* <https://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=16002>.

Instrução Normativa RFB n. 1.312/2012. *Dispõe sobre os preços a serem praticados nas operações de compra e de venda de bens, serviços ou direitos efetuadas por pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no Brasil, com pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no exterior, consideradas vinculadas.* <https://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?naoPublicado=&idAto=39257&visao=anotado>.

Instrução Normativa RFB n. 1.870/2019. *Dispõe sobre os preços a serem praticados nas operações de compra e de venda de bens, serviços ou direitos efetuadas por pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no Brasil, com pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no exterior, consideradas vinculadas.* <https://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=98350>.

Jacob, M. (2018). A note on tax research. *Revista Contabilidade & Finanças*, 29, 339-342. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201890280>

Jensen, M.C. & Meckling, W.H. (1976). Theory of The Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)

Jones, C., & Temouri, Y. (2016). The determinants of tax haven FDI. *Journal of world Business*, 51(2), 237-250. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2015.09.001>

Jones, C., Temouri, Y., & Cobham, A. (2018). Tax haven networks and the role of the Big 4 accountancy firms. *Journal of world business*, 53(2), 177-193. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2017.10.004>

Kadet, J. M. (2016). BEPS-A Primer on Where It Came from and Where It's Going. *Tax notes*, 150(7). <https://ssrn.com/abstract=2739659>

Khaoula, F., & Moez, D. (2019). The moderating effect of the board of directors on firm value and tax planning: Evidence from European listed firms. *Borsa Istanbul Review*, 19(4), 331-343. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2019.07.005>

Kim, B., Prescott, J. E., & Kim, S. M. (2005). Differentiated governance of foreign subsidiaries in transnational corporations: An agency theory perspective. *Journal of International Management*, 11(1), 43-66. <https://doi.org/10.1016/j.intman.2004.11.004>

Kim, J. B., Li, Y., & Zhang, L. (2011). Corporate tax avoidance and stock price crash risk: Firm-level analysis. *Journal of financial Economics*, 100(3), 639-662. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2010.07.007>

- Klassen, K. J., Lisowsky, P., & Mescall, D. (2017). Transfer pricing: Strategies, practices, and tax minimization. *Contemporary Accounting Research*, 34(1), 455-493. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12239>
- Klassen, K. J., & Valle Ruiz, C. (2021). The Effect of Changes in Income Shifting on Affiliate Managers' *Internal Reporting Decisions*. Available at SSRN 3581682. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3581682>
- Koivisto, A., Musoke, N., Nakyambadde, D., & Schimanski, C. (2021). *The case of taxing multinational corporations in Uganda*. <https://doi.org/10.35188/UNU-WIDER/2021/989-1>
- Kovermann, J., & Velte, P. (2019). The impact of corporate governance on corporate tax avoidance - A literature review. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 36, 100270. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2019.100270>
- Krupa, T. (2020). Internal Risk Assessment Quality and Corporate Tax Aggressiveness. <https://hdl.handle.net/10125/70463>
- Kumar, S., Pandey, N., Lim, W. M., Chatterjee, A. N., & Pandey, N. (2021). What do we know about transfer pricing? Insights from bibliometric analysis. *Journal of Business research*, 134, 275-287. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.05.041>
- Kundelis, E., Legenzova, R., & Kartanas, J. (2021). Assessing profit shifting in Lithuanian firms. In SHS Web of Conferences: *The 20th International Scientific Conference: Globalization and its Socio-Economic Consequences 2020*, Zilina, Slovak Republic, October 21-22, 2020 (pp. 1-7). EDP Sciences. <https://doi.org/10.1051/shsconf/20219202037>
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. (2000). Investor protection and corporate governance. *Journal of financial economics*, 58(1-2), 3-27. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(00\)00065-9](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(00)00065-9)
- Laksmi, A. C., & Kamila, Z. (2018). The effect of good corporate governance and earnings management to corporate social responsibility disclosure. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 22(1), 1-16. <https://www.abacademies.org/articles/the-effect-of-good-corporate-governance-and-earnings-management-1528-2635-22-1-114.pdf>
- Lanis, R., & Richardson, G. (2011). The effect of board of director composition on corporate tax aggressiveness. *Journal of accounting and Public Policy*, 30(1), 50-70. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2010.09.003>
- Langenmayr, D., & Lester, R. (2018). Taxation and corporate risk-taking. *The Accounting Review*, 93(3), 237-266. <https://doi.org/10.2308/accr-51872>
- Langli, J. C., & Saudagaran, S. M. (2004). Taxable income differences between foreign and domestic controlled corporations in Norway. *European Accounting Review*, 13(4), 713-741. <https://doi.org/10.1080/0963818042000237115>

- Leon, J. (2020). Facebook Heads to Trial in Tax Dispute That Could Cost \$9 Billion. Acesso em 27 de out. de 2021. <https://news.bloombergtax.com/daily-tax-report/facebook-heads-to-trial-in-tax-dispute-that-could-cost-9-billion>
- Lima, G. A. S. F. de, Salotti, B. M., Carvalho, L. N. G. de, & Yamamoto, M. M. (2012). Governança Corporativa. In: *Curso de Mercado Financeiro* (2. Ed., pp. 390–412). São Paulo: Atlas.
- Lipton, M., & Lorsch, J. W. (1992). A modest proposal for improved corporate governance. *The business lawyer*, 59-77. <https://www.jstor.org/stable/40687360>
- Liu, L., Schmidt-Eisenlohr, T., & Guo, D. (2020). International Transfer Pricing and Tax Avoidance: Evidence from Linked Trade-Tax Statistics in the United Kingdom. *Review of Economics and Statistics*, 102(4), 766-778. https://doi.org/10.1162/rest_a_00871
- Ljungqvist, A., Zhang, L., & Zuo, L. (2016). Sharing Risk with the Government: How Taxes Affect Corporate Risk Taking (No. w21834). *National Bureau of Economic Research*. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12157>
- Lo, A. W., Wong, R. M., & Firth, M. (2010). Tax, financial reporting, and tunneling incentives for income shifting: An empirical analysis of the transfer pricing behavior of Chinese-listed companies. *Journal of the American Taxation Association*, 32(2), 1-26. <https://doi.org/10.2308/jata.2010.32.2.1>
- Lugoboni, L. F., Salmon, J. B., do Nascimento, J. O., Zittei, M. V. M., & Stankevicius, V. (2018). Análise do impacto do transferprice nas empresas farmacêuticas: um olhar clínico nas importações. *Revista de Contabilidade e Gestão Contemporânea*, 1(2), 142-156. <file:///D:/Downloads/27276-Texto%20do%20Artigo-95488-1-10-20181226.pdf>
- Machado Filho, C. P. (2006). *Governança Corporativa e Responsabilidade Social*.
- Maier, S. M., Schäfer, J. D., & Gasparetto, V. (2017). CPC 22: um estudo sobre a divulgação de informações de preço de transferência em empresas da BM&FBOVESPA. *Pensar Contábil*, 19(68). <https://www.atena.org.br/revista/ojs-2.2.3-06/index.php/pensarcontabil/article/view/3054>
- Mansi, S., Qi, J., & Shi, H. (2020). Advertising and tax avoidance. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 54(2), 479-516. <https://doi.org/10.1007/s11156-019-00796-6>
- Martinez, A. L., & Dalfior, M. D. (2016). Agressividade fiscal entre companhias controladoras e controladas. *Revista da Receita Federal: estudos tributários e aduaneiros*, 2(1), 344-362. https://www.academia.edu/35180828/Agressividade_Fiscal_entre_Companhias_Controladoras_e_Controladas?auto=citations&from=cover_page
- Martinez, A. L. (2017). Agressividade tributária: um survey da literatura. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, 11, 106-124. <https://dx.doi.org/10.17524/repec.v11i0.1724>

- Martins, O.S., & Ventura Júnior, R. (2020). A influência da governança corporativa na mitigação de relatórios financeiros fraudulentos. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 22, 65-84. <https://doi.org/10.7819/rbgn.v22i1.4039>
- McClure, C. (2018). *Determinants of tax avoidance*. Working Paper, Stanford University. https://www.anderson.ucla.edu/documents/areas/fac/accounting/working-papers/McClure_Determinants_of_Tax_Avoidance.pdf
- Merchant, K. A. (1987). *Fraudulent and questionable financial reporting: a corporate perspective*. Financial Executives Research Foundation.
- Mills, L., Nutter, S., & Schwab, C. (2013). The Effect of Political Sensitivity and Bargaining Power on Taxes: Evidence from Federal Contractors. *The Accounting Review*, 88(3), 977-1005. <https://doi.org/10.2308/accr-50368>
- Minnick, K., & Noga, T. (2010). Do corporate governance characteristics influence tax management? *Journal of corporate finance*, 16(5), 703-718. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2010.08.005>
- Ministério da Economia. (2021). Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico – OCDE. <https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/assuntos/assuntos-economicos-internacionais/cooperacao-internacional/ocde>. Acesso em 01. dez de 2021.
- Melo, N. B. D., Costa, A. R. R., Santos, C. M. V. D., & 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-Universidade Federal do Rio Grande do Norte- ISSN 2176-9036*, 10(2), 44-67. [file:///D:/Downloads/3331-7951-1-PB%20\(1\).pdf](file:///D:/Downloads/3331-7951-1-PB%20(1).pdf)
- Mocanu, M., Constantin, S. B., & Răileanu, V. (2020). Determinants of tax avoidance—evidence on profit tax-paying companies in Romania. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 1-20. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2020.1860794>
- Møen, J., Schindler, D., Schjelderup, G., & Tropina Bakke, J. (2019). International debt shifting: The value-maximizing mix of internal and external debt. *International Journal of the Economics of Business*, 26(3), 431-465. <https://doi.org/10.1080/13571516.2019.1599189>
- Mulyadi, M. S., & Anwar, Y. (2015). Corporate governance, earnings management and tax management. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 177, 363-366. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.02.361>
- Mura, A., Emmanuel, C., & Vallascas, F. (2013). Challenging the reliability of comparables under profit-based transfer pricing methods. *Accounting and Business Research*, 43(5), 483-505. <https://doi.org/10.1080/00014788.2013.798581>
- Nerantzidis, M., & Tsamis, A. (2017). Going back to go forward: on studying the determinants of corporate governance disclosure. *Corporate Governance: The international journal of business in society*. <https://doi.org/10.1108/CG-07-2016-0145>

- Nguyen, Q. T. (2013). Can British multinational enterprises finance economic development in South East Asia? *Multinational Business Review*. <https://doi.org/10.1108/MBR-03-2013-0014>
- Nguyen, Q. T., & Rugman, A. M. (2015). Internal equity financing and the performance of multinational subsidiaries in emerging economies. *Journal of International Business Studies*, 46(4), 468-490. <https://doi.org/10.1057/jibs.2014.64>
- Nguyen, Q. K. (2021a). Audit committee structure, institutional quality, and bank stability: evidence from ASEAN countries. *Finance Research Letters*, 102369. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2021.102369>
- Nguyen, Q. K. (2021b). Oversight of bank risk-taking by audit committees and Sharia committees: conventional vs Islamic banks. *Heliyon*, 7(8), e07798. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2021.e07798>
- OCDE. (2010). OECD transfer pricing Guidelines for multinational enterprises and tax administrations. OCDE: Paris. <https://tpadvice.com/wp-content/uploads/2016/09/OECD-TP-Guidelines-June-2010.pdf> . Acesso em 30 de jan. De 2022.
- OCDE. (2013). Combate À Erosão Da Base Tributária e à Transferência de Lucros. *OECD Publishing*. <https://dx.doi.org/10.1787/9789264201248-pt> . Acesso em 2 de jul. de 2021.
- OCDE. (2014). Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting. *OECD publishing*. <https://doi.org/10.1787/9789264207790-pt>. Acesso em 02 dez. de 2021.
- OCDE. (2015). Executive Summaries 2015 Final Reports. *OECD publishing*. <https://www.oecd.org/ctp/beps-reports-2015-executive-summaries.pdf> . Acesso em 02 dez. de 2021.
- OCDE. (2015a). Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, Action 13 - 2015 Final Report, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, *OECD Publishing*, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264241480-en>
- OCDE. (2021a). *Where: Global reach*. <https://www.oecd.org/about/members-and-partners/>. Acesso em 01. dez de 2021.
- OCDE. (2021b). *How it works*. <https://www.oecd.org/tax/beps/about/>. Acesso em 01. dez de 2021.
- OCDE (2021a). *Base erosion and profit shifting*. <https://www.oecd.org/tax/beps/>. Acesso em 08 de nov. de 2021.
- Ogbeide, S.O., & Obaretin, O. (2018). *Corporate Governance Mechanisms and Tax Aggressiveness of Listed Firms in Nigeria*. <https://repository.elizadeuniversity.edu.ng/bitstream/20.500.12398/913/1/f8c38Paper%201.pdf>. Acesso em 25 de jan. de 2022.

- Ortmann, R., & Schindler, D. (2020). *Public Economics*. https://www.cesifo.org/sites/default/files/events/2020/pe20_Schindler.pdf
- Pérez-Cornejo, C., de Quevedo-Puente, E., & Delgado-García, J. B. (2019). How to manage corporate reputation? The effect of enterprise risk management systems and audit committees on corporate reputation. *European Management Journal*, 37(4), 505-515. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2019.01.005>
- Pindyck, R.S., & Rubinfeld, D.L. (2002). *Microeconomia*. 5ª ed. São Paulo: Prentice Hall.
- Power, M., Scheytt, T., Soin, K., & Sahlin, K. (2009). Reputational risk as a logic of organizing in late modernity. *Organization studies*, 30(2-3), 301-324. <https://doi.org/10.1177/0170840608101482>
- Pratama, A. (2020). Corporate governance, foreign operations and transfer pricing practice: the case of Indonesian manufacturing companies. *International Journal of Business and Globalisation*, 24(2), 185-200. <https://doi.org/10.1504/IJBG.2020.105167>
- Pratama, A. (2021). Tax aggressiveness in family firms: can corporate governance mitigate it?. *Journal of Accounting, Finance, Taxation, and Auditing (JAFTA)*, 3(1), 1-18. <https://doi.org/10.28932/jafta.v3i1.3282>
- Pratama, B. Y., Narsa, N. P. D. R. H., & Prananjaya, K. P. (2022). Tax Avoidance and the Readability of Financial Statements: Empirical Evidence from Indonesia. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 9(2), 103-112. <https://doi:10.13106/jafeb.2022.vol9.no2.0103>
- Proner, C., Trevizan, T.T., Batistella, A.J., & Einsweiller, A.C. (2021). Influência da Governança Corporativa na Agressividade Tributária em Empresas Listadas na B3. *XVIII Congresso USP de Iniciação Científica em Contabilidade*.
- Raghunandan, K., & Rama, D. V. (2007). Determinants of audit committee diligence. *Accounting Horizons*, 21(3), 265-279. <https://doi.org/10.2308/acch.2007.21.3.265>
- Ramos, A. D. S. (2020). *Combate à concorrência fiscal prejudicial internacional: efetividade e implicações do Base Erosion and Profit Shifting na política fiscal brasileira* (Master's thesis). https://193.136.79.105:8080/bitstream/11328/3252/1/exemplar_1724.pdf. Acesso em 02 de dez. de 2021.
- Rathke, A. A. T. (2014). *Transfer pricing e income shifting: evidências de empresas abertas brasileiras*. Dissertação de Mestrado, Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP. <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-22012015-113125/publico/AlexAugustoTimmRathkeVC.pdf>
- Rathke, A. A. T., & Sarquis, R. W. (2014). Transfer Pricing e Income Shifting: evidências empíricas de empresas abertas brasileiras. In *Anais do Congresso USP de Controladoria e Contabilidade* (Vol. 14). https://congressosp.fipecafi.org/anais/artigos142014/an_resumo.asp?con=1&cod_tra

balho=112&titulo=Transfer+Pricing+e+Income+Shifting%3A+evid%EAncias+emp%EDricas+de+empresas+abertas+brasileiras

- Rathke, A. A. T. (2015). Transfer pricing manipulation, tax penalty cost and the impact of foreign profit taxation. *arXiv preprint arXiv:1508.03853*. <https://doi.org/10.48550/arXiv.1508.03853>
- Rathke, A., & Rezende, A. J. (2016). *Exploring the Characteristics of Transfer Pricing Systems Across Countries*. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2757808>
- 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 de Doutorado, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto. <https://doi:10.11606/T.96.2019.tde-21102019-105426>
- Rathke, A. A., Rezende, A. J., & Watrin, C. (2020). The impact of countries' transfer pricing rules on Profit Shifting. *Journal of Applied Accounting Research*. <https://doi.org/10.1108/JAAR-03-2020-0034>
- Rathke, A. A. (2021). Profit Shifting no Brasil e o impacto dos paraísos fiscais. *Revista Contabilidade & Finanças*, 32(85), 95-108. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201910040>
- Rego, S. O. (2003). Tax-avoidance activities of US multinational corporations. *Contemporary Accounting Research*, 20(4), 805-833. <https://doi.org/10.1506/VANN-B7UB-GMFA-9E6W>
- Rego, S. O., & Wilson, R. (2012). Equity risk incentives and corporate tax aggressiveness. *Journal of Accounting Research*, 50(3), 775-810. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2012.00438.x>
- Rêgo, B. P., Vasconcelos, A. C., & Santos, J. G. C. (2018). Efeitos da Estrutura de Governança Corporativa e das Características Institucionais no Disclosure Socioambiental. *Revista Eletrônica de Ciência Administrativa*, 17(3), 344-372. <https://doi.org/10.21529/RECADM.2018014>
- Rehman, Ali, and Fathyah Hashim. 2018. *Corporate Governance Maturity and Its Related Measurement Framework*. Paper presented at 5th International Conference on Accounting Studies (ICAS 2018), Penang, Malaysia, October 16–17. https://www.researchgate.net/profile/Ali-Rehman/publication/330214388_Corporate_Governance_Maturity_and_Its_Related_Measurement_Framework/links/5c347033a6fdccd6b59b0690/Corporate-Governance-Maturity-and-Its-Related-Measurement-Framework.pdf
- Rehman, A., & Hashim, F. (2020). Is corporate governance maturity measurable?. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*. <https://doi.org/10.1108/CG-07-2019-0220>

- Richardson, G., Lanis, R. and Taylor, G. (2013a) 'The impact of board of director oversight characteristics on corporate tax aggressiveness: an empirical analysis', *Journal of Accounting and Public Policy*, 32(1), 68–88. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2013.02.004>
- Richardson, G., Taylor, G. and Lanis, R. (2013b) 'Determinants of transfer pricing aggressiveness: empirical evidence from Australian firms', *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 9(1), 136–150. <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2013.06.002>
- Richardson, G., Taylor, G., & Lanis, R. (2016). Women on the board of directors and corporate tax aggressiveness in Australia: An empirical analysis. *Accounting Research Journal*. <https://doi.org/10.1108/ARJ-09-2014-0079>
- Riedel, N. (2018). Quantifying international tax avoidance: A review of the academic literature. *Review of Economics*, 69(2), 169-181. <https://doi.org/10.1515/roe-2018-0004>
- Rugman, A. M., & Eden, L. (1985). *Multinationals and Transfer Pricing*. New York: St.
- Sari, D. K. (2020). Transfer Pricing Aggressiveness and Corporate Governance: Indonesia's Evidence. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, 426, 69-77. <https://doi.org/10.2991/assehr.k.200331.123>
- Sá, C., & Alves, H. (2019). 46. Tax planning strategies and governance structures. First Impression: 2019© Polytechnic Institute of Cávado and Ave, *Research Center on Accounting and Taxation*, Management School, Barcelos, Portugal. ISSN: 2048-0806, 2048(0806), 721. https://www.researchgate.net/profile/Amer-Alshehri/publication/348745311_The_perspective_of_Saudi_users_of_CSR/links/600ebe39299bf14088bc9c18/The-perspective-of-Saudi-users-of-CSR.pdf#page=723
- Sakurai, T. (2020). *Profit Shifting by Japanese Multinational Corporations* (No. ron332). https://www.mof.go.jp/pri/research/discussion_paper/ron332.pdf
- Scalzer, C. (2021). *Zona Franca de Manaus: principais benefícios em 2021*. <https://www.conexos.com.br/as-principais-vantagens-zona-franca-de-manaus/>. Acesso em 17 de jul. de 2022.
- Schlatter, R. D. (2018). The impact of tax differentials on pre-tax income of Swiss MNEs. *Junior Management Science*, 3(1), 88-122. <https://doi.org/10.5282/jums/v3i1pp88-122>
- Schäfer, J. D., Gasparetto, V., Lunkes, R. J., & Schnorrenberger, D. (2018). Preço de transferência: legislação dos países da América do Sul e implicações nas importações de bens e serviços. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ*, 22(2), 3-19. <file:///D:/Downloads/3264-7771-1-PB.pdf>
- Schäfer, J. D., Gasparetto, V., & Ferreira, L. F. (2019). Preço de transferência fiscal em empresas exportadoras brasileiras: um enfoque contingencial. *Revista Eletrônica de Negócios Internacionais: Internext*, 14(3), 235-250. <https://doi.org/10.18568/internext.v14i3.503>

- Schäfer, J. D., Gasparetto, V., & Ferreira, L. F. (2020). Preço de transferência em empresas exportadoras brasileiras: adoção para avaliação de desempenho financeiro de divisões. *Revista Gestão & Tecnologia*, 20(1), 75-98. <https://doi.org/10.20397/2177-6652/2020.v20i1.1586>
- Schenkelberg, S. (2020). The Cadbury Schweppes judgment and its implications on profit shifting activities within Europe. *International Tax and Public Finance*, 27(1), 1-31. <https://doi.org/10.1007/s10797-019-09553-w>
- Shiraishi, P. K., dos Santos, R. F., & Gonzales, A. (2015). Preços de transferência—os impactos da nova metodologia de cálculo trazida pela Lei nº 12.715 de 2012. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 34(3), 57-76. <https://doi.org/10.4025/enfoque.v34i3.29551>
- Silveira, A. D. M. D. (2002). Governança corporativa, desempenho e valor da empresa no Brasil (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo). https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-04122002-102056/publico/Dissertacao_Alexandre_Di_Miceli.pdf
- Silveira, A. Di M. (2014). *Governança corporativa: o essencial para líderes*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Spencer, D. E. (2018). BEPS imposes new reality for companies. *International Financial Law Review*, 19.
- Smith, N., Smith, V., & Verner, M. (2006). Do women in top management affect firm performance? A panel study of 2,500 Danish firms. *International Journal of Productivity and Performance Management*. <https://doi.org/10.1108/17410400610702160>
- Solikhah, B., Aryani, D. D., & Widiatami, A. K. (2021). The Determinants of Manufacturing Firms' Transfer Pricing Decisions in Indonesia. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 25(1), 174-190. : <https://doi.org/10.26905/jkdp.v25i1.5127>
- Solomon, J. (2020). *Corporate governance and accountability*. John Wiley & Sons.
- Souza, D. S. D. (2017). *Regulação do mercado de capitais e governança corporativa. O papel da Comissão de Valores Mobiliários-CVM na institucionalização do conceito de Governança Corporativa* (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo). <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/107/107131/tde-04022019-161526/publico/DaniloSSouzaCorrigida.pdf>
- Sugathan, A., & George, R. (2015). The influence of governance infrastructure and corporate governance on Profit Shifting. *Journal of International Business Studies*, 46(8), 886-916. <https://doi.org/10.1057/jibs.2015.23>
- Sugathan, A., & George, R. (2017). How the Quality of Macro-Institutions and Corporate Governance Influence International Profit Shifting? *Rutgers Business Review*, 2(2). <https://ssrn.com/abstract=3014713>

- Tanzi, V. (1996): Globalization, Tax Competition and the Future of Tax Systems. Washington D.C.: *International Monetary Fund*. <https://ssrn.com/abstract=883038>
- Taylor, G., & Richardson, G. (2014). Incentives for corporate tax planning and reporting: Empirical evidence from Australia. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 10(1), 1-15. <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2013.11.003>
- Tricker, R. I. (1984). Corporate governance: Practices, procedures, and powers in British companies and their boards of directors. *Gower Publishing Company, Limited*.
- Tjondro, E. & Olivia, V. (2018). Role of Audit Committee in Tax Avoidance of Family and Non-Family Firms: Evidence from Indonesia. *Journal of Economics and Business*, 1(3), 368–380. <https://doi.org/10.31014/aior.1992.01.03.34>
- Tonello, M. (2007, December). Reputation risk: A corporate governance perspective. *The Conference Board Research Report No.* <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1077894>
- Tørsløv, T. R., Wier, L. S., & Zucman, G. (2018). The missing profits of nations (No. w24701). *National Bureau of Economic Research*. <https://www.nber.org/papers/w24701>
- Twesige, D., & Gasheja, F. (2019). Determinants of profit shifting by multinational companies in developing countries: A case of Rwanda. *Journal of Accounting and Taxation*, 11(4), 67-78. <https://doi.org/10.5897/JAT2019.0338>
- Vafeas, N. (1999). Board meeting frequency and firm performance. *Journal of financial economics*, 53(1), 113-142. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(99\)00018-5](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(99)00018-5)
- Vafeas, N. (2005). Audit committees, boards, and the quality of reported earnings. *Contemporary accounting research*, 22(4), 1093-1122. <https://doi.org/10.1506/1QYN-2RFQ-FK YX-XP84>
- Vicard, V. (2015). Profit Shifting Through Transfer Pricing: Evidence from French Firm Level Trade Data. SSRN Scholarly Paper ID 2614864, Social Science Research Network, Rochester, NY, May 2015. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2614864
- Vržina, S. (2020). Profit Shifting To European Tax Havens: The Case Of Subsidiaries Of Multinational Companies In Serbia *Teme-Časopis za Društvene Nauke*, 44 (4), 1441-1456. <https://doi.org/10.22190/TEME190715085V>
- Watson, J., & McNaughton, M. (2007). Gender differences in risk aversion and expected retirement benefits. *Financial Analysts Journal*, 63(4), 52–62. <https://doi.org/10.2469/faj.v63.n4.4749>
- Weichenrieder, A. J. (2009). Profit shifting in the EU: evidence from Germany. *International Tax and public Finance*, 16(3), 281–297. <https://link.springer.com/article/10.1007/s10797-008-9068-x>.

- Weyzig, F. (2013). Tax treaty shopping: structural determinants of Foreign Direct Investment routed through the Netherlands. *International Tax and Public Finance*, 20(6), 910-937. <https://doi.org/10.1007/s10797-012-9250-z>
- Williamson, O. E. (1996). *The Mechanism of Governance*. New York: Oxford Univ.
- Wooldridge, J. M. (2003). *Introductory econometrics: a modern approach* (2nd ed.). South Western: Thomson.
- Zheng, C., & Kouwenberg, R. (2019). A bibliometric review of global research on corporate governance and board attributes. *Sustainability*, 11(12), 3428. <https://doi.org/10.3390/su11123428>