



REVISTA AMBIENTE CONTÁBIL

Universidade Federal do Rio Grande do Norte

ISSN 2176-9036

Vol. 10. n. 2, jul./dez. 2018

Sítios: <http://www.periodicos.ufrn.br/ambiente>

<http://www.atena.org.br/revista/ojs-2.2.3-06/index.php/Ambiente>

Artigo recebido em: 14.07.2017. Revisado por pares em: 18.12.2017.

Reformulado em: 03.02.2018. Avaliado pelo sistema double blind review.

INDÍCIOS DE INCENTIVOS AO *INCOME SHIFTING* POR MEIO DE *TRANSFER PRICE* NAS EMPRESAS DA ZONA FRANCA DE MANAUS

INDICATIONS OF INCENTIVE TO INCOME SHIFTING BY TRANSFER PRICE IN MANAUS FREE TRADE ZONE COMPANIES

INDICIOS DE INCENTIVOS AL INCOME SHIFTING POR MEDIO DE TRANSFER PRICE EN LAS EMPRESAS DE LA ZONA FRANCA DE MANAUS

Autores

Natália Barbosa de Melo

Graduada pela Universidade Federal do Amazonas (2017). Experiência na área de contabilidade fiscal. Endereço: Universidade Federal do Amazonas, Faculdade de Estudos Sociais, Avenida Rodrigo Otávio, Setor Norte, Bloco de Administração da Faculdade de Estudos Sociais, sala 07, Coroado I, 69067005 - Manaus, AM – Brasil. Telefone: (92) 21211600.

Identificadores (ID):

Lattes: <http://lattes.cnpq.br/9547922258307306>

E-mail: nataliabmelo@outlook.com

André Ricardo Reis Costa

Doutorando em Administração pela Universidade de São Paulo. Professor Assistente do Departamento de Contabilidade da Universidade Federal do Amazonas. Mestre em Contabilidade e Controladoria pela Universidade Federal do Amazonas. Auditor independente CNAI QTG. Endereço: Universidade Federal do Amazonas, Faculdade de Estudos Sociais, Avenida Rodrigo Otávio, Setor Norte, Bloco de Administração da Faculdade de Estudos Sociais, sala 07, Coroado I, 69067005 - Manaus, AM – Brasil. Telefone: (92) 21211600.

Identificadores (ID):

Lattes: <http://lattes.cnpq.br/8613899489490693>

E-mail: andrecoستا@ufam.edu.br

Carla Macedo Velloso dos Santos

Professora do Departamento de Contabilidade da Universidade Federal do Amazonas - UFAM. Doutoranda em Ciências Contábeis pela Universidade Federal do Rio de Janeiro - UFRJ. Mestre em Contabilidade e Controladoria da Universidade Federal do Amazonas - UFAM, com sanduíche nacional no Programa de Mestrado de Controladoria e Contabilidade na Universidade de São Paulo - USP. Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade Federal Fluminense -

UFF e Especialista em Gestão Empresarial em Tributação e Contabilidade pela mesma Universidade. Endereço: Universidade Federal do Amazonas, Faculdade de Estudos Sociais, Avenida Rodrigo Otávio, Setor Norte, Bloco de Administração da Faculdade de Estudos Sociais, sala 07, Coroado I, 69067005 - Manaus, AM – Brasil. Telefone: (92) 21211600.

Identificadores (ID):

Lattes: <http://lattes.cnpq.br/8147056714245363>

E-mail: carla.velloso.ufam@gmail.com

Silvia Elaine Moreira

Mestra em Contabilidade e Controladoria pela Universidade Federal do Amazonas; Especialista em Auditorias Interna e Externa e Bacharel em Ciências Contábeis. Possui experiência na área Administrativa em multinacionais do Polo Industrial de Manaus, com ênfase em Controladoria e Tributos, além de outras disciplinas na área de Ciências Contábeis (Custos, Agronegócio, Gerencial, Terceiro Setor, Tributária e Orçamento Público). Atualmente exerce a função de Professora do Departamento de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Amazonas e atua como Palestrante e Consultora Empresarial nas áreas Administrativa, Contábil e Tributária.

Endereço: Universidade Federal do Amazonas, Faculdade de Estudos Sociais, Avenida Rodrigo Otávio, Setor Norte, Bloco de Administração da Faculdade de Estudos Sociais, sala 07, Coroado I, 69067005 - Manaus, AM – Brasil. Telefone: (92) 21211600.

Identificadores (ID):

Lattes: <http://lattes.cnpq.br/6474953633544218>

E-mail: semoreira@hotmail.com

RESUMO

O presente artigo tem como objetivo investigar indícios de incentivo à prática de *income shifting* por meio de *transfer price* em empresas multinacionais da Zona Franca de Manaus por meio da seguinte questão de pesquisa: de que forma as empresas multinacionais do Pólo Industrial de Manaus apresentam indícios de incentivo à prática de *income shifting* por meio do *transfer price*? A pesquisa possui caráter descritivo, abordagem quantitativa e estudo multicase. Foram examinadas demonstrações financeiras dos anos de 2013 a 2016 de 08 multinacionais, usando dois métodos de agressividade fiscal: BTD – *Book Tax Difference* e ETR – *Effective Tax Rate*. Também, foi útil a análise vertical da conta partes relacionadas das filiais da ZFM. Verificou-se que as matrizes são mais agressivas que as filiais por apresentarem maiores ocorrências de BTD's positivos e resultados de ETR similares ao das filiais. No entanto, em análise detalhada dos resultados conclui-se que as diferentes condições estabelecidas pela Zona Franca de Manaus, confirmadas pelo maior número de resultados de ETR's reduzidas, demonstram especialmente em 04 empresas a existência de incentivos para a prática de *income shifting* por meio de *transfer price*, onde as matrizes possam transferir resultados para as filiais a fim de serem tributadas em alíquota reduzida, sofrerem isenção tributária ou recorrerem à utilização de créditos e benefícios fiscais. Os resultados confirmam a capacidade da Zona Franca de Manaus de atrair investimentos internacionais e demonstram a eficácia das atuais regras da legislação brasileira acerca de *transfer price*, pois, apesar de incentivos, não foram encontrados indícios da prática de *income shifting* entre matrizes e filiais da ZFM em quase 88% da amostra.

Palavras-chave: *Transfer Price*. *Income shifting*. Agressividade fiscal.

ABSTRACT

The objective of this article is to investigate indications of incentive to the practice of income shifting by transfer price in multinational companies of the Manaus Free Trade Zone by means of the following research question: how do the multinational companies of the Manaus Industrial Complex show signs of incentive to practice shifting income through the transfer price? The research has descriptive character, quantitative approach and multicase study. Financial statements for the years 2013 to 2016 of 08 multinationals were examined using two methods of fiscal aggressiveness: BTD - Book Tax Difference and ETR - Effective Tax Rate. Also, the vertical analysis of the account related parties of the ZFM subsidiaries was useful. It was verified that the matrices are more aggressive than the affiliates because they presented higher occurrences of positive BDT's and results of ETR similar to that of the branches. However, in a detailed analysis of the results it is concluded that the different conditions established by the Manaus Free Trade Zone, confirmed by the greater number of reduced ETR results, demonstrate especially in 04 companies, the existence of incentives for the practice of income shifting by means of transfer price, where the matrices can transfer results to the subsidiaries in order to be taxed at a reduced rate, to be tax exempt or to resort to the use of credits and tax benefits. The results confirm the ability of the Manaus Free Trade Zone to attract international investments and demonstrate the effectiveness of the current rules of Brazilian legislation on transfer prices, since, despite incentives, no evidence was found of the practice of income shifting among ZFM parent companies and subsidiaries in almost 88% of the sample.

Keywords: Transfer Price. Income shifting. Fiscal aggressiveness.

RESUMEN

El presente artículo tiene como objetivo investigar indicios de incentivo a la práctica de income shifting por medio de transfer price en empresas multinacionales de la Zona Franca de Manaus por medio de la siguiente cuestión de investigación: ¿de qué forma las empresas multinacionales del Polo Industrial de Manaus presentan indicios de ¿incentivo la práctica de income shifting a través del transfer price? La investigación tiene carácter descriptivo, abordaje cuantitativo y estudio multicaso. Se examinaron estados financieros de los años 2013 a 2016 de 08 multinacionales, utilizando dos métodos de agresividad fiscal: BTD - Book Tax Difference y ETR - Effective Tax Rate. También, fue útil el análisis vertical de la cuenta de las partes relacionadas de las filiales de la ZFM. Se verificó que las matrices son más agresivas que las filiales por presentar mayores ocurrencias de BDT's positivos y resultados de ETR similares al de las filiales. Sin embargo, en análisis detallado de los resultados se concluye que las diferentes condiciones establecidas por la Zona Franca de Manaus, confirmadas por el mayor número de resultados de ETR's reducidas, demuestran especialmente en 04 empresas, la existencia de incentivos para la práctica de income shifting por medio de transfer price, donde las matrices puedan transferir resultados para las filiales a fin de ser gravados en alícuota reducida, sufrir exención tributaria o recurrir a la utilización de créditos y beneficios fiscales. Los resultados confirman la capacidad de la Zona Franca de Manaus de atraer inversiones internacionales y demuestran la eficacia de las actuales reglas de la legislación brasileña sobre transferencia de precios, pues, a pesar de incentivos, no se encontraron indicios de la práctica de income shifting entre matrices y filiales de la ZFM en casi el 88% de la muestra.

Palabras clave: Transfer Price. Income shifting. Agresividad fiscal.

1 INTRODUÇÃO

A globalização e os avanços tecnológicos do século XXI inscreveram efeitos em todos os aspectos de relações do mundo, dentre elas o comércio internacional. Tais mecanismos possibilitaram um imenso avanço no comércio internacional que afetou completamente o modelo de organização. Os modelos de descentralização de negócios ganharam força e têm como representação as multinacionais, empresas de um mesmo grupo econômico que estão presentes em diversos países, o modelo de descentralização permitiu que cada entidade do grupo tivesse certo grau de autonomia para a ação da administração na atividade da entidade de sua responsabilidade.

Porém, essa autonomia não significa independência, as multinacionais ainda realizam transações entre si com o intuito de diminuir os custos e ter maior eficácia e eficiência em suas operações. Por isso, as multinacionais criaram um sistema de precificação para as operações internas do grupo que são chamados de *transfer price* ou “preços de transferência” que se referem a “preços pelos quais uma empresa transfere bens corpóreos, ativos incorpóreos ou presta serviços à outra entidade com a qual esteja em situação de relações especiais” (OECD *apud* MACHADO, 2016, p. 17).

No entanto, a deficiência de harmonização de regimes fiscais dos países ocasionou dificuldades para a tributação das operações e rendimentos das partes relacionadas, causando situações de não somente uma, mas dupla ou múltipla tributação sobre as operações e consequentemente a renda global das multinacionais. Com o objetivo de diminuir o problema e de certa forma aproveitar-se das dificuldades governamentais de em muitas vezes identificar as operações a serem tributadas, as multinacionais empregaram estratégias para diminuição de sua carga fiscal, dentre elas o *income shifting*, que consiste na “transferência de resultados entre diferentes localidades, de modo que os lucros tributáveis estejam alocados em uma disposição final que gere menor carga tributária sobre o lucro possível” (RATHKE, 2014, p. 06). Logo, compreende-se que os preços de transferência são mecanismo de elisão fiscal e, em alguns casos evasão fiscal.

No Brasil, o Pólo Industrial de Manaus (PIM) é um possível vetor de ocorrência de *income shifting* por meio de *transfer price*. Mais de 600 empresas atuam no PIM e em 2014 faturaram cerca de R\$ 87 bilhões de reais (SUFRAMA, 2015). Trata-se de modelo de incentivos fiscais para estimular a economia regional por meio de isenções e créditos de impostos, tais como o sobre importação e sobre produtos industrializados.

Por isso, centenas de multinacionais constituíram plantas industriais em Manaus. Em destaque, há a Honda, Samsung, LG, Sony, Procter & Gamble, e outras. As subsidiárias compram matérias-primas das matrizes ou outras subsidiárias do mesmo grupo em outros países, transação comum em casos de *income shifting* (RATHKE, 2014).

Portanto, diante da possibilidade de ocorrência de *income shifting* e *transfer price* em um setor representativo da indústria brasileira, emerge a seguinte questão de pesquisa: **De que forma as empresas multinacionais do Pólo Industrial de Manaus apresentam indícios de incentivo à prática de *income shifting* por meio do *transfer price*?** Para tanto, é necessário analisar as possibilidades de incentivo à ocorrência de *income shifting* por meio do *transfer price* para as empresas multinacionais do PIM. Especificamente, pretende-se identificar transferências de recursos entre matrizes multinacionais e filiais na ZFM e comparar a carga tributária dos países de sede das multinacionais instaladas no PIM.

Espera-se confirmar a atratividade da Zona Franca de Manaus em relação a investimentos de empresas multinacionais devido aos incentivos fiscais por meio da carga tributária que apresentar e se, tais incentivos têm contribuído para a prática da estratégia tributária do *income shifting* por meio de *transfer price*, consistindo na transferência de resultados de matrizes para filiais, no entanto, ocorre a possibilidade de apresentar a situação inversa. Tais resultados poderão demonstrar a eficácia ou ineficiência da legislação brasileira acerca de *transfer price*. O presente trabalho também contribui para a literatura, pois aborda assunto pouco apreciado na literatura brasileira, tendo como destaque a pesquisa de Rathke (2014) e, por analisar este fenômeno de modo inédito na Zona Franca de Manaus.

2. REVISÃO DE LITERATURA

Este tópico tem por objetivo apresentar a revisão de literatura da pesquisa, apresentando as contribuições nacionais e internacionais acerca do fenômeno *income shifting* por meio de *transfer price*, como aplicações e métodos de identificação.

2.1 O FENÔMENO DO *INCOME SHIFTING* NA LITERATURA INTERNACIONAL

A literatura internacional é farta de contribuições a respeito do *income shifting e transfer price*. Pesquisadores analisaram o fenômeno nos Estados Unidos, Inglaterra, França, Tailândia, Grécia, Indonésia e outros. Muitas vezes, o ponto central da pesquisa são os países desenvolvidos, onde geralmente localizam-se as matrizes das multinacionais que transferem a sua renda ou lucro para suas subsidiárias ou em outros casos, as subsidiárias transferem para as matrizes a depender da localização estratégica de menor carga tributária sobre a renda.

Para os Estados Unidos, Grubert e Mutti (1991), Grubert e Slemrod (1998), Gramlich e Wheeler (2003), Chunchinda, Boyrie e Park (2008), Clausing (2003), Pak, Zanakis e Zdanowicz (2003) e Borkowski (1997) estudaram o fenômeno de *income shifting* e obtiveram conclusões semelhantes, onde a matriz localizada nos Estados Unidos praticando a manipulação de preços de transferência, transferia sua renda ou possuía intenso movimento de transações de importações e exportações com filiais residentes em países com menores taxas de impostos, evitando assim milhões de dólares em tributação. Conforme explana o Quadro 01.

Quadro 01 – *Income shifting e transfer price* na literatura americana

País	Autor	Métodos	Conclusões
Estados Unidos	Grubert e Mutti (1991)	Análise empírica transversal.	Aparentemente os Estados Unidos praticam maiores transações de importações e exportações com países onde a tributação é menor e conseqüentemente o investimento <i>MNC (Multinational Corporations)</i> é maior.
Estados Unidos - Porto Rico	Grubert e Slemrod (1998)	Modelo econômico estrutural das decisões conjuntas com respeito a investimentos e <i>income shifting</i> e uso de dados de nível de empresa sobre a atividade das corporações americanas em Porto Rico.	A isenção de tributação de renda das filiais porto riquenhas em seu país tornava atrativo mudar a receita tributável da empresa matriz dos EUA para o afiliado Porto Rico.
Estados Unidos – Indonésia	Gramlich e Wheeler (2003)	Análise de dados das demonstrações e dividendos.	Chevron e Texaco pagavam para a Caltex preços excessivos pelo petróleo bruto da Indonésia. Estimaram que as Companhias Chevron e Texaco conseguiram evitar anualmente \$ 8,6 milhões em tributos federais e \$ 433 milhões de dólares em tributos estaduais.
Estados Unidos - Tailândia	Chunhachinda, Boyrie e Park (2008)	Análise empírica de dados mensais de preços de comércio internacional dos Estados Unidos.	A transferência de capital entre Estados Unidos e Tailândia é estimada em \$ 16.189 milhões feitos por meio de <i>under invoicing</i> exportados para os Estados Unidos ao invés de <i>over- invoicing</i> importados dos EUA.
Estados Unidos	Clausing (2003)	Análises empíricas de dados mensais de 1997 a 1999 de preços de comércio internacional dos Estados Unidos.	Para os países com menores taxas de tributação, os preços de exportação das intrafirmas dos EUA eram mais baixos e os de importação eram mais altos.
Estados Unidos-Grécia	Pak, Zanakis e Zdanowicz (2003)	Framework e filtro de ocorrência do uso de preços anormais nas relações comerciais de exportação e importação entre os países.	Estimaram um impacto econômico de subvalorização em exportações e supervalorização em importações da Grécia junto aos Estados Unidos.
Estados Unidos - Canadá	Borkowski (1997)	Análise das diferenças de taxas de retorno.	As empresas de rede de transporte norte-americanas usavam taxas de retorno mais altas e métodos não mercantis, enquanto que as redes de transporte canadenses aplicavam taxas de retorno mais baixas e preferiam o método de mercado.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Em suma, o Quadro 01 demonstra que, principalmente na relação entre os Estados Unidos e países emergentes, as matrizes de multinacionais americanas tendiam a subvalorizar os preços de transferência nas exportações para as filiais e supervalorizar os preços de transferência nas importações das filiais. Assim, havia um aumento artificial do lucro das filiais e queda dos lucros das matrizes, transferindo para os países das filiais parte dos tributos sobre a renda que seriam pagos nos Estados Unidos. Porém, diante da recente reforma tributária americana, com notável diminuição da carga dos tributos sobre o lucro, é provável haver alteração nesse fenômeno, a ser observada em pesquisas futuras (CROOKS; MANSON, 2017).

Para a Europa, diversos trabalhos avaliaram tantos casos de *income shifting* como também de *profit shifting* que se refere à transferência de lucro, por meio dos preços de transferência, como no caso Oyelere e Emmanuel (1998), Davies *et al.* (2015), Cristea e Nguyen (2014), Vicard (2015) e Bartelsman e Beetsma (2003).

Outros autores investigaram se as leis estabelecidas na comunidade europeia por meio da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) sobre o uso de preços de transferência estão conseguindo reduzir a prática de *income shifting* ou *profit shifting*. Enquanto Lohse e Riedel (2013) verificaram a aplicação das legislações europeias de forma geral e obtiveram um resultado positivo, Machado (2016) analisou a aplicação das legislações internacionais com a legislação portuguesa e identificou muitas deficiências no combate à prática de *income shifting*, com conseqüente evasão fiscal.

Destacam também estudos aplicados ao assunto na Oceania e América do Sul, por meio de Taylor e Richardson (2012), que verificou casos de *income shifting* e *transfer price* na Austrália e Vargas-Hernández (2012) do México que realizou um estudo bibliográfico analisando as causas e efeitos de *income shifting*.

O Quadro 02 sumariza as contribuições dos principais trabalhos a respeito do *income shifting*, organizado referente aos três subtópicos mencionadas na presente revisão de literatura.

Quadro 02 – *Income shifting* e *transfer price* na literatura da Europa, Oceania e América do Sul

País	Autor	Métodos	Conclusões
Reino Unido	Oyelere e Emmanuel (1998)	Comparação da rentabilidade e política de dividendos de empresas multinacionais em relação às nativas do Reino Unido.	As empresas estrangeiras com subsidiárias no Reino Unido apresentavam menor resultado, porém, maior distribuição de dividendos, tais resultados indicam que as empresas estrangeiras utilizavam de <i>transfer price</i> por meio de <i>income shifting</i> para diminuir seus resultados a fim de pagar menos impostos.
França	Davies <i>et al</i> (2015)	<i>Back of the envelope</i> de dados detalhados dos preços de <i>arm's length</i> (preço acordado entre empresas independentes) e de exportação intra firmas.	As autoridades francesas perdiam cerca de 1% do total de impostos corporativos devido importações praticadas para paraísos fiscais.
França	Vicard (2015)	Análise de dados detalhados de exportações e importações por destino e produto para a França.	Apontou diferenças entre os preços de livre comércio e partes relacionadas que variam sistematicamente com diferencial nas alíquotas de impostos dos países parceiros com a França.
Dinamarca	Cristea e Nguyen (2014)	Análise de preços de exportações e importações por meio de conjunto de dados painel.	Após a aquisição de uma filial em um país com menor taxa de imposto de renda do que o seu país, as multinacionais dinamarquesas, reduzem o valor unitário de suas exportações o que se traduzia em perdas de receitas fiscais das multinacionais dinamarquesas.
Países da OECD	Bartelsman e Beetsma (2003)	Método para desmembrar os efeitos de <i>income shifting</i> dos efeitos das alíquotas dos impostos sobre atividade real.	Com aumento da alíquota de imposto de renda, uma parcela importante de receitas é perdida por uma diminuição na renda das empresas.
Europa	Lohse e Riedel (2013)	Investigações empíricas da aplicação e evolução de legislações europeias referente ao fenômeno com dados de painéis de multinacionais.	As análises sugeriram que as regras para o uso de <i>transfer price</i> conseguiram reduzir significativamente atividades de <i>shifting</i> nas multinacionais europeias.
Portugal	Machado (2016)	Estudo Bibliográfico.	O problema de preços de transferência como forma de evasão fiscal, só seria eliminado se adotado o método de tributação de multinacionais como negócio unitário.
Austrália	Taylor e Richardson (2012)	Método de regressão de dados de demonstrações.	Resultados indicam várias práticas usadas para redução de obrigação tributária, dentre elas, a transferência de preços, <i>income shifting</i> e paraísos fiscais.

México	Vargas e Hernández (2012)	Pesquisa analítica na forma de revisão de literatura.	Quando estabelecem os preços de transferência entre as companhias, surge a oportunidade para as multinacionais de transferir sua renda para uma filial que esteja em uma jurisdição que possui menores taxas de imposto de renda de forma a minimizar sua carga fiscal.
--------	---------------------------	---	---

Fonte: Elaborado pelos autores

Verifica-se que o *income shifting* por meio de *transfer price* é de fato um fenômeno empregado por multinacionais que ao transferir resultados em suma milionários para suas filiais, prejudicam as jurisdições em que estão instaladas, gerando perda de receitas fiscais, requerendo, portanto, atenção das autoridades dos países a fim de evitar a perda de suas receitas. No entanto, para Lohse e Riedel (2013) a evolução das regulamentações das legislações europeias acerca dos preços de transferência, conseguiu reduzir significativamente tal estratégia. Ademais, para Machado (2016) este fenômeno na forma de evasão fiscal somente seria eliminado se adotado o método de tributação de multinacionais como negócio unitário.

2.2 O FENÔMENO DO *INCOME SHIFTING* NO BRASIL

No Brasil, poucos trabalhos apreciaram a ocorrência de *income shifting*, com destaque ao de Rathke (2014), que investigou evidências de *income shifting* por meio da manipulação dos preços de transferência nas transações de 49 empresas brasileiras listadas na BM&FBovespa que divulgaram operações com suas partes relacionadas localizadas no exterior.

Grunow, Beuren e Hein (2010) e Maier, Schäfer e Gasparetto (2016) direcionaram seus estudos para a investigação de preços de transferência no Brasil. Já, Rosseto (1998), analisou a Lei nº 9.430/96, que dispõe sobre preços de transferência no Brasil, que mais tarde foi alterada pela Lei nº 12.715/12 e a IN RFB nº 1.312/12.

Martinez e Dalfior (2016) e Araújo *et al* (2016) verificaram o quanto as empresas procuram reduzir sua carga tributária, demonstrando indícios de *income shifting*.

Segue abaixo Quadro 03 de resumo da revisão das contribuições nacionais a respeito de *income shifting* e *transfer price*.

Quadro 03 – *Income shifting* e *transfer price* na literatura brasileira

Autor	Métodos	Conclusões
Rathke (2014)	Técnicas multivariadas de dados em painel para teste de modelos empíricos.	As empresas brasileiras listadas na BM&FBovespa utilizam a manipulação dos preços de transferência para práticas de <i>income shifting</i> com o objetivo de transferir resultados para companhias localizadas em países com menor tributação a fim de reduzir a carga tributária global de seu grupo.
Grunow, Beuren e Hein (2010)	Pesquisa descritiva, do tipo levantamento <i>survey</i> (questionário), com abordagem quantitativa.	Os resultados mostraram que o método de valorização das transferências internas de produtos é o método com base no preço de custo.
Maier, Schäfer e Gasparetto (2016)	Pesquisa descritiva, de natureza documental e abordagem qualitativa.	Apesar da exigência do CPC 22 de divulgação de informações relacionadas ao preço de transferência, há um baixo nível de evidenciação por parte das empresas.
Rosseto (1998)	Pesquisa explicativa, de natureza documental.	O principal motivo para a escolha de método de preço de transferência que diminua carga tributária é exatamente devido às diversas alternativas de métodos de preços de transferência existentes.
Araújo <i>et al</i> (2016)	Modelo de regressão quantílica de ETR e BTD.	As empresas da BM&FBovespa são mais agressivas fiscalmente do que as da NYSE.
Martinez e Dalfior (2016)	Estatística descritiva e regressão de ETR e BTD.	Incentivos para estratégias de <i>income shifting</i> onde as controladoras que são as mais agressivas, recebem transferências de resultados e as controladas recebem as transferências de créditos/despesas tributárias.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Portanto, devido à vasta pesquisa científica desenvolvida em diversos países apontando para a prática de *income shifting* por meio de *transfer price*, e, devido à falta de pesquisas aplicadas a empresas brasileiras, torna-se interessante a pesquisa direcionada a um setor representativo de indústrias que inscrevem elevado risco de ocorrência de *income shifting* por meio de *transfer price* como as empresas da Zona Franca de Manaus.

2.3 MÉTODOS PARA IDENTIFICAÇÃO DE *INCOME SHIFTING* POR MEIO DE *TRANSFER PRICE*

O presente tópico discorrerá um breve resumo sobre alguns métodos empregados pelas pesquisas citadas nos tópicos acima para identificação do fenômeno analisado. Os métodos são variados e dependem das informações disponíveis para investigação.

Em alguns estudos internacionais, como os de Clausing (2003) e Pak, Zanakis e Zdanowicz (2003), foi possível ter acesso a informações como preços de importações e exportações entre os países investigados, aplicando métodos de testes em dados de painel e filtro de preços anormais. Já Oyelerere e Emmanuel (1998) compararam distribuições de rentabilidade e dividendos para

identificar o desempenho e pós – desempenho das empresas que apontaram para resultados inversos entre as duas variáveis indicando a prática de *income shifting*.

Rathke (2014) usou técnicas multivariadas de dados em painel a fim de testar modelos empíricos baseados em teorias econômicas de incentivo à prática de *income shifting*. Ademais, a partir dos resultados empíricos, analisou se as alterações de normas brasileiras referentes a preços de transferência a partir do ano de 2012 reduziram a prática de *income shifting* no Brasil.

Araújo *et al.* (2016) e Martinez e Dalfior (2016) empregaram dois métodos indicadores de agressividade tributária ou fiscal, ou seja, demonstram o quanto as empresas procuram reduzir a sua carga tributária por meio de ações legais ou ilegais, denominados BTD - *Book-Tax difference*, que se refere à diferença entre o Lucro Contábil e Tributável e o método ETR – *Effective Tax Rate* que identifica a taxa de alíquota efetiva de imposto pago pelas empresas.

Conforme Formigoni, Antunes e Paulo (2009), o BTD se origina do desalinhamento entre as normas contábeis e as normas tributárias. Por exemplo, determinadas receitas ou despesas podem ser reconhecidas contabilmente, mas não tributariamente, de forma que seus lucros serão diferentes. Tais desalinhamentos podem incentivar os administradores das empresas a agir de forma discricionária diante das informações contábeis a fim de reduzir a carga tributária.

De acordo com Graham, Raedy e Shackelford (2012) *apud* Martinez e Dalfior (2016, p. 348) “os gestores valorizam a maximização do lucro contábil e a redução do lucro tributável, adiando, assim, o recolhimento dos impostos”.

Segundo Shackelford e Shevlin (2001) *apud* Sant’Ana, Zonatto e Vergini (2015, p. 04), ETR é um indicador que auxilia os responsáveis pelas organizações a verificar qual o real valor de tributos sobre o lucro desembolsado por elas, pois compara “a carga real efetiva praticada pela empresa com a carga estabelecida pela legislação tributária”.

A aplicação de tais métodos possibilitou a Martinez e Dalfior (2016) identificar indícios de incentivos da prática de *income shifting* por meio dos preços de transferências entre Controladoras e Controladas de empresas listadas na BM&FBovespa.

3. METODOLOGIA E DADOS

A pesquisa utilizada neste trabalho é a descritiva tendo como método o quantitativo, haja vista que recorre a cálculos matemáticos para análise de um fenômeno. Segundo Marconi e Lakatos (2003, p. 187) pesquisas quantitativo-descritivos “consistem em investigações de pesquisa empírica cuja principal finalidade é o delineamento ou análise das características de fatos ou fenômenos”. Também, trata-se de um estudo multicaso, pois investigará o fenômeno em mais de uma empresa (YIN, 2001).

Os métodos utilizados nesta pesquisa são: BTD – *Book Tax Difference* e ETR – *Effective Tax Rate*, ambos, métodos de agressividade fiscal, tais métodos foram escolhidos por possuírem elementos possíveis de serem encontrados nas demonstrações financeiras. Esse método é semelhante ao de Martinez e Dalfior (2016). Não foi possível usar o método de Rathke (2014) visto que as variáveis empregadas em sua pesquisa incluíam informações de valores de compra e venda de bens entre empresas do mesmo grupo e a identificação das partes relacionadas envolvidas nas transações, tais informações em conjunto, não foram divulgadas em notas explicativas das demonstrações financeiras de 06 das 08 empresas analisadas. Por isso, achou-se útil a análise vertical da conta partes relacionadas do balanço patrimonial das empresas.

3.1 INSTRUMENTOS DE COLETA DE DADOS

As fontes de dados foram o Diário Oficial do Amazonas e a Junta Comercial do Amazonas, onde algumas empresas instaladas na Zona Franca arquivam suas demonstrações contábeis. A escolha das empresas foi acessibilidade e conveniência. Das 10 escolhidas, somente 08 possuíam demonstrações contábeis atualizadas até o ano de 2015 ou 2016 arquivadas na Jucea ou publicadas no Diário Oficial do Amazonas. Foram analisados Balanços Patrimoniais, Demonstrações de Resultado do Exercício e Notas Explicativas referentes aos anos supramencionados bem como as demonstrações financeiras das matrizes.

3.2 TRATAMENTO DOS DADOS

Para identificar a ocorrência de incentivos à prática de *income shifting* por meio de *transfer price*, foram analisadas as transferências de recursos que ocorrem pelas transações entre matrizes e filiais por meio da análise vertical da conta partes relacionadas disponível nas demonstrações financeiras, de forma a evidenciar a importância das transações das partes relacionadas dentro do elemento total da empresa.

Abaixo segue a fórmula de análise vertical:

$$AV = \frac{\text{Conta (ou grupo de contas)}}{\text{Ativo Total (ou passivo total)}} \times 100$$

$$AV = \frac{\text{Partes Relacionadas}}{\text{Ativo Total (ou passivo total)}} \times 100$$

Conforme a teoria econômica de incentivos ao *income shifting*, quanto maior o volume de transações entre empresas relacionadas, menor será a carga tributária global apresentada e maior a possibilidade de ocorrência da transferência de resultados. Portanto, se as matrizes e filiais da ZFM apresentarem alto volume de transações entre si, maior o incentivo para a prática de *income shifting* por meio de *transfer price* (RATHKE, 2014).

Para analisar a carga tributária das empresas, há os métodos de BTM e ETR que são indicadores de agressividade tributária.

Abaixo segue a fórmula utilizada para encontrar o *Book-Tax difference- BTM* das empresas:

$$BTM = LAIR - \text{Lucro Real}$$

$$\text{Lucro Real} = \frac{\text{IRPJ e CSLL corrente e diferido}}{\text{Alíquotas de IRPJ e CSLL}}$$

Os valores encontrados na fórmula Lucro Real, ou lucro tributável, apresentam uma aproximação do real valor, uma vez que nas demonstrações financeiras não consta tal informação (FERREIRA *et al*, 2012).

A interpretação dos dados se dá por meio dos sinais apresentados, BTD positivo significa que o lucro contábil é maior que o lucro tributável e indica que a empresa é agressiva fiscalmente, ou seja, utiliza de métodos legais ou ilegais para diminuir impostos sobre o lucro. BTD negativo indica lucro contábil menor que tributável e menor agressividade fiscal. Se o BTD das matrizes e suas respectivas filiais apresentarem sinais inversos no qual em uma, o lucro contábil é maior e o lucro tributável é menor, e, em outra a situação contrária, isso também indicará um direcionamento tributário entre elas. Estima-se que as empresas mais agressivas recebem os resultados, pois demonstram maior anseio em reduzir a carga tributária sobre o lucro (MARTINEZ; DALFIOR, 2016).

Segundo Martinez e Dalfior (2016, p. 349) identifica-se a Taxa de tributação Efetiva – ETR (*Effective Tax Rate*) pela “divisão da soma do imposto de renda pessoa jurídica (IRPJ), e da contribuição social sobre o lucro (CSLL), pelo lucro antes dos impostos (LAIR)”. Abaixo segue a fórmula utilizada para encontrar a Taxa de Tributação Efetiva – ETR:

$$ETR = \frac{\text{IRPJ e CSLL corrente e diferido}}{\text{LAIR}}$$

De acordo com anteriores estudos, o valor máximo do percentual legal dos impostos do Brasil deve ser de 34%, e, resultados menores que a referida porcentagem indicam alto planejamento tributário (MARTINEZ; DALFIOR, 2016).

Para Giannini e Maggiulli (2002) as diferenças de ETR's das empresas podem criar incentivos para alocar ou realocar produções em países onde a ETR é menor. Na aplicação deste método para a pesquisa, se a alíquota efetiva de imposto de renda for menor na matriz que na subsidiária ou vice-versa, e menor que o percentual legal admitido para os respectivos países, ocorre então um incentivo para *shifting*.

4. ANÁLISE E RESULTADOS

Primeiramente, será realizada a análise macro dos resultados da pesquisa e em seguida, a análise micro de cada uma das empresas investigadas.

4.1 BTD E ETR GERAL

Conforme Quadro 04, analisando as ocorrências de resultados de BTD e ETR nota-se que, as matrizes são mais agressivas fiscalmente, apurando BTD's positivos, ou seja, lucro contábil maior que tributável 22 vezes, enquanto as filiais apresentaram tal resultado 15 vezes. Em relação ao ETR a diferença entre resultados é pequena, onde das 23 ocorrências, em 18 as filiais apresentaram alíquota efetiva menor do que a alíquota estatutária do Brasil enquanto as matrizes apresentaram 17 ocorrências.

Quadro 04 - Ocorrências de BTD's positivos e negativos e ETR's maiores ou iguais a alíquota estatutária dos países e menores que a alíquota estatutária dos países matrizes e filiais

2013-2016	BTD		ETR	
	(+)	(-)	>= AE	< AE
Matrizes	22	1	6	17
Filiais	15	8	5	18

Fonte: Elaborado pelos autores com os dados da pesquisa

De forma geral, os resultados de BTD e ETR demonstram que as matrizes são mais agressivas fiscalmente, resta analisar se as alíquotas efetivas foram menores na matriz que na filial ou vice-versa, investigando em conjunto as transações entre as partes relacionadas a fim de confirmar indícios de incentivo de *income shifting* por meio de *transfer price* nas empresas da Zona Franca de Manaus.

4.2 EMPRESAS AMERICANAS

Em pesquisa ao site da KPMG, uma das mais renomadas empresas de auditoria e consultoria no mundo, verificou-se que em geral, a *Corporate Tax Rate* (Alíquota Corporativa) dos Estados Unidos é de 40% nos anos analisados de 2013 a 2016. No entanto, conforme consulta a notas explicativas das empresas matrizes dos Estados Unidos, verificou-se que a alíquota estatutária de impostos sobre lucro praticadas nos Estados Unidos foi de 35%, portanto, a referida alíquota foi utilizada para cálculo do BTD e ETR. Já no Brasil, conforme legislação vigente, em geral a alíquota corporativa praticada é de 34%. Obtendo as informações encontradas na demonstração de resultado de exercício, de lucro antes dos impostos e impostos sobre o lucro, foi possível identificar o *Book Tax Difference* e a *Effective Tax Rate* praticados pelas empresas. Primeiramente serão analisadas empresas americanas.

4.2.1 WHIRLPOOL CORPORATION E WHIRLPOOL ELETRODOMÉSTICOS AM S.A.

Conforme demonstra a Tabela 01, matriz e filial apresentaram BTD's positivos em todos os anos analisados, indicando agressividade fiscal por possuir lucro contábil maior que lucro tributável.

Em relação ao ETR, observa-se que a matriz praticou alíquotas efetivas de impostos sobre o lucro menores que a alíquota estatutária de seu país. A filial, nos anos de 2013 e 2016 apresentou a mesma situação, ressalta-se que em 2015 demonstrou possuir maior capacidade de diminuição de impostos sobre o lucro. Em 2015, a Whirlpool AM S.A apurou prejuízo, porém, utilizou de créditos fiscais que equivalem a 175% do valor do prejuízo.

Tabela 01 - BTD e ETR Whirlpool matriz e filial

Whirlpool	BTD - <i>Book tax difference</i>			ETR - <i>Effective tax rate</i>		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Anos						
Matriz	1.421	1.628	1.645	21%	20%	17%
Filial	219.859	39.949	61.701	12%	175%	10%

Fonte: Elaborado pelos autores com os dados da pesquisa.

Portanto, apesar de as duas empresas apresentarem agressividade fiscal, fica claro que devido aos incentivos fiscais que recebe na Zona Franca de Manaus, o Grupo Whirlpool possui incentivos para transferir resultados para a referida filial. No entanto, conforme notas explicativas, a filial situada na Zona Franca pratica transações com a matriz situada em São Paulo, detentora de 100% das ações da Companhia, porém, analisando a conta partes relacionadas do ativo circulante da filial e notas explicativas do ano de 2016, verifica-se que 77% das transações da Companhia foram com a Coligada Bud Comércio de Eletrodomésticos LTDA, enquanto que apenas 23% das transações ocorreram com a matriz de São Paulo.

A mesma situação acontece em análise do passivo circulante da Companhia, por exemplo, em 2015, 97,29% das transações da filial de Manaus foram realizadas com a coligada MLOG Armazém Geral Ltda e somente 2,65% com a matriz de São Paulo e, 0,06% com outra parte relacionada, Guangdong Whirlpool Eletrica Limited.

Logo, conclui-se que apesar dos incentivos recebidos na Zona Franca de Manaus, a filial não pratica transações suficientes com as suas matrizes brasileiras e internacionais para que seja possível afirmar a prática de *income shifting* por meio de *transfer price*. Porém, confirma-se o incentivo proporcionado pela redução da alíquota e créditos fiscais da Zona Franca para que a matriz transfira resultados para a filial.

4.2.2 NCR CORPORATION E NCR BRASIL S.A

De acordo com a Tabela 02 percebe-se que tanto matriz como filial são agressivas fiscalmente, visto que em todos os anos, apresentaram BTD's positivos, possuindo lucro contábil maior que lucro tributável.

Em análise da *Effective Tax Rate* (ETR) confirma-se maior agressividade fiscal da filial, visto que em todos os anos analisados a filial apurou ETR zero, pois, não pagou impostos sobre o lucro, devido a benefícios fiscais. Em 2013 a ETR da matriz foi menor que a alíquota estatutária dos Estados Unidos, em 2014 utilizou de benefícios fiscais para aumentar o lucro líquido com a alíquota idêntica à alíquota estatutária, em 2015 apurou prejuízo e utilizou de diferimento da obrigação de pagamento de impostos a uma alíquota efetiva de 58%, alíquota esta maior que a alíquota estatutária do país.

Tabela 02 - BTD e ETR NCR matriz e filial

NCR	BTD - <i>Book tax difference</i>			ETR - <i>Effective tax rate</i>		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Anos						
Matriz	834	137	62	18%	35%	58%
Filial	7.514	9.866	15.303	0%	0%	0%

Fonte: Elaborado pelos autores com os dados da pesquisa.

Conforme notas explicativas da conta partes relacionadas, 75% das transações de venda de máquinas da filial de Manaus em 2015 foram com o Bradesco S.A. visto que a NCR é subsidiária do mesmo, enquanto 16% ocorreram com a NCR Global Solutions. Em relação às transações de compras, as transações mais significativas foram com a NCR Budaposto representando 30% e NCR Beijing 18%.

Em suma, verifica-se que existem incentivos mediante redução de alíquota e benefícios fiscais da Zona Franca para que a matriz transfira resultados para a filial a fim de sofrerem isenção tributária ou serem tributados em alíquota reduzida.

4.2.3 3M COMPANY E 3M MANAUS INDÚSTRIA DE PRODUTOS QUÍMICOS

Segundo a Tabela 03, tanto matriz como filial apresentaram BTD's positivos indicando agressividade fiscal, e ambas apresentaram alíquotas efetivas menores que a alíquota corporativa de seus países, no entanto, a alíquota da filial é bem mais reduzida em comparação com a matriz.

Tabela 03 - BTD e ETR 3M matriz e filial

3M	BTD - <i>Book tax difference</i>			ETR - <i>Effective tax rate</i>		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Anos						
Matriz	11.822	12.820	12.617	28%	29%	29%
Filial	183.240	212.975	152.379	18%	18%	18%

Fonte: Elaborado pelos autores com os dados da pesquisa.

Em análise da conta partes relacionadas, verificou-se que em 2015 a participação desta conta no balanço da filial equivale a 47% do ativo total, não sendo possível obter detalhamento das empresas partes relacionadas. Conclui-se que existe incentivo para a prática de *income shifting* onde a matriz possa transferir resultados para a filial de Manaus a fim de serem tributados em alíquota reduzida.

4.3 EMPRESAS JAPONESAS

Para cálculo dos métodos das empresas do Japão, o presente trabalho utilizou a *Corporate Tax Rate* (alíquota corporativa) informado no site da KPMG para o Japão, visto que as notas explicativas de tais empresas não informaram. Tais alíquotas foram de 38,01% em 2013, 35,64% em 2014 e 33,86% em 2015.

4.3.1 HONDA COMPANY E MOTO HONDA DA AMAZÔNIA

Conforme a Tabela 04, matriz e filial apresentaram BTĐ's positivos, indicando agressividade fiscal. Em relação ao ETR encontrado, tanto matriz como filial praticaram alíquotas de impostos sobre o lucro menores do que a alíquota corporativa de seus países. No entanto, conforme notas explicativas da filial de Manaus, os incentivos fiscais da Zona Franca reduzem em até 75% os impostos sobre o lucro, sendo as alíquotas da filial bem mais reduzidas.

Tabela 04 - BTĐ e ETR da matriz e filial Honda

Honda	BTĐ - <i>Book tax difference</i>			ETR - <i>Effective tax rate</i>		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Anos						
Matriz	959.757	1.685.845	1.530.215	37%	29%	30%
Filial	1.011.698	985.698	861.261	16%	20%	28%

Fonte: Elaborado pelos autores com os dados da pesquisa.

Portanto, confirma-se que a matriz possui incentivos para transferir resultados para a filial na Zona Franca a fim de serem tributados em menor alíquota, porém, por não apresentarem resultados de BTĐ's inversos e a filial não possuir a conta partes relacionadas em seu balanço patrimonial, não é possível afirmar indícios do acontecimento deste fenômeno nas empresas.

4.3.2 YAMAHA CORPORATION E YAMAHA MOTOR DA AMAZÔNIA

De acordo com a Tabela 05, percebe-se que a matriz possui maior agressividade fiscal, por apresentar BTĐ's positivos em todos os anos, enquanto a filial é a menos agressiva fiscalmente, por apresentar BTĐ's negativos, decorrente de prejuízos. Tais sinais inversos podem demonstrar indícios de *income shifting* por meio de *transfer price* entre as empresas, a ser confirmado a seguir.

Devido aos prejuízos acumulados nos referidos anos, a filial não pagou impostos sobre o lucro, apresentando dessa forma, ETR de 0%, enquanto, a matriz nos anos de 2013 e 2014 apresentou alíquota efetiva menor do que a alíquota corporativa de seu país, porém, em 2015 tal alíquota efetiva foi 11% maior que a alíquota corporativa do Japão.

Tabela 05 - BTĐ e ETR da matriz e filial Yamaha

Yamaha	BTĐ - <i>Book tax difference</i>			ETR - <i>Effective tax rate</i>		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Anos						
Matriz	79.180	165.950	282.578	14%	25%	44%
Filial	-92.743	-55.083	-224.446	0%	0%	0%

Fonte: Elaborado pelos autores com os dados da pesquisa.

Em análise da conta partes relacionadas do Balanço Patrimonial e de notas explicativas da filial, verifica-se alto número de transações de contas a receber entre a filial da Zona Franca e a Yamaha Moto Argentina S.A tendo um percentual de 45% do total das contas partes relacionadas do ativo circulante e não circulante. Logo após, a Yamaha Motor Co Ltda apresenta uma participação de 15% em relação ao total das contas analisadas.

Em análise das contas do passivo referente aos fornecedores da filial, nota-se que o maior fornecedor da filial dentre as partes relacionadas é a Yamaha Motor Co Ltda, ou seja, a matriz analisada, com 62% de participação do total da conta de fornecedores de partes relacionadas, logo em seguida com participação menor está a Yamaha Motor do Brasil com 20%.

Conclui-se por meio de tais indícios, um possível direcionamento tributário entre as empresas, consistindo em transferências de resultados para a mais agressiva, a matriz e transferência de créditos/despesas tributárias para a menos agressiva, a filial (MARTINEZ; DALFIOR, 2016).

4.3.3 PANASONIC CORPORATION E PANASONIC DO BRASIL LIMITADA

Conforme demonstra a Tabela 06, a matriz é a mais agressiva fiscalmente, apurando BTD's positivos em todos os anos, enquanto a filial apresentou BTD's negativos, decorrentes de prejuízos.

Em relação ao ETR, a matriz em 2013 apurou prejuízos e utilizou de diferimento de obrigação a uma alíquota efetiva de 97%, em 2014 apurou lucro, porém, utilizou de alíquota efetiva maior que a alíquota corporativa de seu país. A filial, por sua vez, apurou prejuízos em todos os anos e dessa forma não pagou impostos.

Tabela 06 - BTD e ETR da matriz e filial Panasonic

Panasonic	BTD - <i>Book tax difference</i>		ETR - <i>Effective tax rate</i>	
	2013	2014	2013	2014
Anos				
Matriz	613.645	457.810	97%	43%
Filial	-48.718	-53.350	0%	0%

Fonte: Elaborado pelos autores com os dados da pesquisa.

Analisando a conta partes relacionadas do balanço patrimonial da filial, verifica-se que as transações com partes relacionadas tanto no ativo e passivo da empresa, são relativamente baixas, com 22% e 21% respectivamente, não foi possível saber quais as partes relacionadas participantes em tais transações.

No entanto, o comportamento inverso das variáveis analisadas poderia indicar a ocorrência de *income shifting*, consistindo na transferência de resultados para a mais agressiva fiscalmente, a matriz, e transferência de créditos/despesas tributárias para a menos agressiva, a filial (MARTINEZ; DALFIOR, 2016).

4.4 EMPRESAS SUECAS

De acordo com as notas explicativas da matriz Swedish Match a alíquota estatutária do país é de 22%, tal alíquota foi utilizada no cálculo de BTD e ETR da matriz.

4.4.1 SWEDISH MATCH E SWEDISH MATCH DA AMAZÔNIA S/A

Conforme demonstra a Tabela 07, tanto matriz como filial apresentaram BTD's positivos, o que indica agressividade fiscal.

Em todos os anos analisados, a matriz praticou alíquotas efetivas de impostos sobre o lucro menores do que a alíquota estatutária de seu país, enquanto a filial, em sua maioria foi menos agressiva fiscalmente, praticando alíquotas efetivas iguais ou maiores que a alíquota corporativa do Brasil, mesmo estando em área de incentivo fiscal.

Tabela 07 – BTD e ETR da matriz e filial Swedish Match

Swedish Match	BTD - <i>Book tax difference</i>			ETR - <i>Effective tax rate</i>		
	2014	2015	2016	2013	2014	2015
Anos	2014	2015	2016	2013	2014	2015
Matriz	6.197	6.918	9.920	20%	21%	14%
Filial	12.204	10.212	10.877	34%	33%	36%

Fonte: Elaborado pelos autores com os dados da pesquisa.

Em análise da conta partes relacionadas do balanço patrimonial da filial, no passivo não circulante, verifica-se que as transações de partes relacionadas são pequenas, apresentando uma participação de 7% em relação ao passivo total em 2016, não sendo possível obter detalhamento de tais transações.

Analisando as diferenças entre ETR's das empresas, percebe-se neste caso situação inversa, em que há incentivo para que a filial transfira resultados para a matriz a fim de serem tributados em alíquota reduzida, porém, não há confirmação de que esta ação esteja sendo posta em prática.

4.5 EMPRESAS CANADENSES

Segundo as notas explicativas da matriz Dorel, a alíquota estatutária do país Canadá foi de 26,2% em 2013 e 26,3% em 2014 e 2015, tal alíquota foi utilizada no cálculo de BTD e ETR da matriz.

4.5.1 DOREL E CALOI NORTE S/A

De forma geral, conforme a Tabela 08 a filial demonstra ser menos agressiva fiscalmente, por apresentar BTD's negativos em todos os anos e apurar mais prejuízos. Em relação ao ETR, a matriz nos anos em que gerou lucro utilizou de alíquota efetiva menor que a alíquota estatutária de seu país, no entanto, quando apurou prejuízo em 2014 utilizou de diferimento de direito a uma alíquota efetiva de 29%. A filial, ao apurar lucro em 2013 e apesar de apurar BTD negativo, demonstrou agressividade utilizando de diferimento a uma alíquota efetiva de 68%, o dobro da alíquota corporativa do Brasil e ao apurar prejuízos no ano consecutivo utilizou de diferimento a uma alíquota de 92%.

Tabela 08 - BTD e ETR da matriz e filial Dorel

Dorel/Caloi	BTD - <i>Book tax difference</i>			ETR - <i>Effective tax rate</i>		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Anos						
Matriz	81.676	-62.933	12.555	8%	29%	12%
Filial	-6.460	-10.762	-14.324	68%	92%	23%

Fonte: Elaborado pelos autores com os dados da pesquisa.

As notas explicativas apresentam valores de contas a pagar, compras e vendas da filial com suas partes relacionadas, porém, não identificando as empresas participantes nas transações, não sendo suficiente para análise.

Dessa forma, as empresas apresentaram sinais inversos de BTD e ETR em 2015, apresentando possível indício de transferência de resultados para a mais agressiva fiscalmente, a matriz, e transferência de créditos/despesas tributárias para a filial (MARTINEZ; DALFIOR, 2016).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo buscou analisar indícios de incentivos à prática de *income shifting* por meio de *transfer price* nas multinacionais instaladas na Zona Franca de Manaus. O presente tema é de máxima importância internacionalmente sendo debatido por Organizações Econômicas como a OCDE, que estabeleceu diversos métodos para controle dos preços de transferência utilizados pelas multinacionais com o objetivo de reduzir a ocorrência de transferência de resultados de empresas instaladas em países com alta carga tributária para filiais instaladas em países com baixa carga tributária, buscando dessa forma, preservar o direito de receita governamental de cada jurisdição.

Os resultados da análise geral do método BTD – *Book Tax Difference* revelam que as matrizes são mais agressivas fiscalmente, das 23 ocorrências apuradas, 22 apresentaram BTD's positivos, enquanto as filiais apresentaram 15 resultados de BTD's positivos, apurando lucro contábil maior que lucro tributável. Em análise detalhada das empresas, verifica-se que em algumas situações tanto matrizes como filiais são agressivas fiscalmente, no entanto, percebe-se que as filiais apuraram mais prejuízos do que as matrizes, justificando maior resultado negativo de BTD.

Em relação ao ETR, conforme análise geral das 23 ocorrências, as filiais apresentaram 18 ocorrências de alíquotas efetivas menores do que a alíquota estatutária do Brasil e as matrizes apresentaram 17 ETR's abaixo da alíquota estatutária de seus países. No entanto, a análise detalhada das empresas confirma que as alíquotas efetivas praticadas nas filiais em Manaus são bem mais reduzidas do que as alíquotas das matrizes, decorrente de incentivos fiscais que em alguns casos reduzem em até 75% os valores de impostos sobre o lucro.

Em análise da conta partes relacionadas verificou-se que somente 01 empresa das 08 empresas analisadas registrou alto volume de transações com a matriz analisada, que aliados aos resultados inversos de BTD, poderiam apontar para a prática inversa do esperado pelo presente trabalho, a transferência de resultados para a mais agressiva fiscalmente, a matriz, e transferência de créditos e despesas tributárias para a menos agressiva, a filial. Estima-se que as empresas mais

agressivas recebem os resultados, pois demonstram maior anseio em reduzir a carga tributária sobre o lucro.

Ademais, 02 empresas apresentaram a mesma situação, porém, não possuíam volume de transações suficientes para confirmar tal prática. As restantes 05 empresas analisadas também não demonstraram possuir transações suficientes para com as matrizes, para confirmar uma possível prática de *income shifting* por meio de *transfer price*. Em análise da empresa Swedish Match verificou-se a existência de indícios de incentivo para que a filial transfira resultados para a matriz visto que as ETR's da matriz demonstraram ser bem mais reduzidas que da filial.

Em suma, os resultados obtidos confirmam indícios de incentivos a prática de *income shifting* para as empresas da Zona Franca de Manaus, pois, apresentaram alíquotas efetivas (ETR's) mais reduzidas que as matrizes e, em alguns casos apesar de apresentarem alíquotas efetivas acima da alíquota estatutária do Brasil, tais resultados referiam-se a créditos ou benefícios fiscais. Portanto, especialmente em 04 empresas analisadas, verificou-se que as diferentes condições estabelecidas pela Zona Franca de Manaus, demonstram a existência de incentivos para a prática de *income shifting* por meio de *transfer price*, onde as matrizes possam transferir resultados para as filiais a fim de serem tributadas em alíquota reduzida, sofrerem isenção tributária ou recorrerem à utilização de créditos e benefícios fiscais.

Dessa forma, o presente estudo confirmou que os incentivos fiscais da Zona Franca de Manaus em sua maioria, propiciam menor carga tributária sobre o lucro das filiais estabelecidas na ZFM em comparação com outros países e com a carga tributária geral do Brasil, o que é atrativo para a instalação de empresas multinacionais na ZFM, geração de empregos na região e conseqüentemente a prática de *income shifting* por meio de *transfer price* consistindo na transferência de resultados das matrizes para as filiais na ZFM, porém, por não encontrar indícios desta prática em 100% da amostra e por encontrar indícios da prática inversa, consistindo na transferência de resultados de filiais para matrizes, em quase 12% da amostra, ou seja, 01 das 08 empresas analisadas, demonstra que as regras da legislação brasileira acerca das operações de preços de transferência têm sido eficaz em inibir tal estratégia em um representativo setor da indústria brasileira.

Entretanto, o presente estudo apresentou limitações em relação à análise das demonstrações contábeis das empresas da Zona Franca, visto que tais demonstrações em sua maioria não são auditadas, e em relação à amostra e métodos, sendo a primeira reduzida e a segunda não foi capaz de apreciar em diferentes pesos o número de ocorrências e a amplitude de cada indício. Se houver obrigatoriedade da legislação brasileira para publicação das demonstrações financeiras e notas explicativas das empresas da ZFM, certamente ocorrerá o aumento da amostra, possibilitando a utilização de outros métodos mais abrangentes para análise de resultados, como métodos estatísticos. Ademais, uma recente reforma tributária estadunidense, poderá alterar o curso de resultados de pesquisas futuras, onde poderão encontrar indícios de incentivos ao *income shifting* por meio de *transfer price* inversos ao apresentado nesta pesquisa, no qual as empresas brasileiras transfiram seus resultados para as matrizes dos Estados Unidos.

REFERÊNCIAS

ARAÚJO, Risolene Alves de Macena; SANTOS, Livia Maria da Silva; FILHO, Paulo Amilton Maia Leite; CÂMARA, Renata Paes de Barros. Análise comparativa da agressividade fiscal das

empresas listadas na BM&fbovespa e na NYSE. In: Congresso Anpcont, X, Ribeirão Preto, SP. **Anais...**Anpcont, 2016.

BARTELSMAN, Eric J.; BEETSMA, Roel MWJ. Why pay more? Corporate tax avoidance through transfer pricing in OECD countries. **Journal of Public Economics**, v. 87, n. 9, p. 2225-2252, 2003.

BORKOWSKI, Susan C. Factors affecting transfer pricing and income shifting (?) between Canadian and US transnational corporations. **The International Journal of Accounting**, v. 32, n. 4, p. 391-415, 1997.

CHUNHACHINDA, Pornchai; DE BOYRIE, Maria E.; PAK, Simon J. Thailand capital flight through trade with the US during times of political and economic instability. **Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies**, v. 11, n. 03, p. 363-387, 2008.

CLAUSING, Kimberly A. Tax-motivated transfer pricing and US intrafirm trade prices. **Journal of Public Economics**, v. 87, n. 9, p. 2207-2223, 2003.

CRISTEA, Anca D.; NGUYEN, Daniel. Transfer pricing by multinational firms: New evidence from foreign firm ownerships. **Available at SSRN 2517509**, 2014.

CROOKS, Ed; MANSON, Katrina. US companies set to be big winners from Trump's tax reform. **Financial Times**, New York and Washington, December. 2017. Disponível em: < <https://www.ft.com/content/9eef31ba-e13d-11e7-8f9f-de1c2175f5ce/> >. Acesso em: 24 de jan. 2018.

DAVIES, Ronald B.; MARTIN, Julien; PARENTI, Mathieu; TOUBA, Farid. Knocking on Tax Haven's Door: Multinational Firms and Transfer Pricing. **University College Dublin. School of Economics**. December, 2014.

FERREIRA, Felipe Ramos; MARTINEZ, Antonio Lopo; COSTA, Fábio Moraes da; PASSAMANI; Renato Rovetta. Book – tax differences e gerenciamento de resultados no mercado de ações do Brasil. **Revista de Administração de Empresas**, v. 52, n. 5, p. 488-501, 2012.

FORMIGONI, Henrique; ANTUNES, Maria Thereza Pompa; PAULO, Edilson. 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**, v. 6, n. 1, p. 44-61, 2009.

GIANNINI, S.; MAGGIULLI, C. The effective tax rates in the EU Commission Study on company taxation: Methodological Aspects, Main Results and Policy Implications. In: **Ifo Studien**, pp. 633-653, 2002.

GRAMLICH, Jeffrey D.; WHEELER, James E. How Chevron, Texaco, and the Indonesian government structured transactions to avoid billions in US income taxes. **Accounting Horizons**, v. 17, n. 2, p. 107-122, 2003.

GRUBERT, Harry; MUTTI, John. Taxes, tariffs and transfer pricing in multinational corporate decision making. **The Review of economics and Statistics**, p. 285-293, 1991.

GRUBERT, Harry; SLEMROD, Joel. The effect of taxes on investment and income shifting to Puerto Rico. **Review of Economics and Statistics**, v. 80, n. 3, p. 365-373, 1998.

GRUNOW, Aloisio; BEUREN, Ilse Maria; HEIN, Nelson. Métodos de preço de transferência interna utilizados nas maiores empresas do Brasil/Pricing methods of internal transference used by the biggest brazilian companies DOI 10.5752/P. 1984-6606.2010 v10n24p74. **Revista Economia & Gestão**, v. 10, n. 24, p. 74-102, 2010.

LOHSE, Theresa; RIEDEL, Nadine. Do transfer pricing laws limit international income shifting? Evidence from European multinationals. **Cesifo working paper**, no. 4404, 2013.

MACHADO, Diana Natércia da Silva. **A utilização dos preços de transferência pelas empresas multinacionais como mecanismo de evasão fiscal**. 2016. Tese (Mestrado) – Curso de Direito, Universidade do Minho, 2016.

MAIER, Stefânia Maria; SCHÄFER, Joice Denise; GASPARETTO, Valdirene. CPC 22: Um estudo sobre a divulgação de informações de preço de transferência em empresas da BM&FBovespa. **Pensar Contábil**, v. 19, n. 68, 2017.

MARCONI, Andrade Marina; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica**. 5 ed. São Paulo: Atlas S.A. 2003.

MARTINEZ, Antonio Lopo; DALFIOR, Marcelo Domingos. AGRESSIVIDADE FISCAL ENTRE COMPANHIAS CONTROLADORAS E CONTROLADAS. **Revista da Receita Federal: estudos tributários e aduaneiros**, v. 2, n. 1, p. 344-362, 2016.

OYELERE, Peter B.; EMMANUEL, Clive R. International transfer pricing and income shifting: Evidence from the UK. **European Accounting Review**, v. 7, n. 4, p. 623-635, 1998.

PAK, Simon J.; ZANAKIS, Stelios H.; ZDANOWICZ, John S. Detecting abnormal pricing in international trade: The Greece-USA case. **Interfaces**, v. 33, n. 2, p. 54-64, 2003.

PRIMEL, Ednei Gilberto; ZANELLA, Renato; KURZ, Márcia Helena Scherer; GONÇALVES, Fábio Ferreira; MACHADO, Sérgio de Oliveira; MARCHEZAN, Enio. Taxa de imposto efetiva incidente sobre a renda e gerenciamento tributário nas empresas do setor de construção civil do Mercosul. In: **Anais do Congresso Brasileiro de Custos-ABC**. 2013.

RATHKE, Alex Augusto Timm. **Transfer pricing e income shifting: evidências de empresas abertas brasileiras**. Tese (Doutorado). Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade, Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2014.

ROSSETO, Vicente. Preços de transferência: comentários à Lei nº. 9.430/96. **Caderno de estudos**, n. 17, p. 01-10, 1998.

SANT'ANA, Camila Freitas; ZONATTO, Vinícius Costa da Silva. Determinantes da Taxa de Imposto Efetiva de Empresas da América Latina. **Sociedade, contabilidade e gestão**, v. 10, n. 3, 2016.

SUFRAMA. Indicadores de desempenho do polo industrial de Manaus. Disponível em: <http://www.suframa.gov.br/downloads/download/indicadores/RelIndDes_7_2015_julho.pdf>. Acesso em 04 de jan. 2017.

TAYLOR, Grantley; RICHARDSON, Grant. International corporate tax avoidance practices: evidence from Australian firms. **The International Journal of Accounting**, v. 47, n. 4, p. 469-496, 2012.

VARGAS-HERNÁNDEZ, José G. Income Distribution In Multinational Firms Through Transfer Pricing. **Journal of Business Management and Applied Economics**, Issue 5, 2012.

VICARD, Vincent. **Profit shifting through transfer pricing: evidence from French firm level trade data**, 2014.

YIN, Robert K. **Estudo de Caso: Planejamento e método**. 2ªed. Tra. Daniel Grassi. Porto Alegre-Rio Grande do Sul: Bookman, 2001.