

MULTINACIONALIDADE, ATIVOS INTANGÍVEIS E AGRESSIVIDADE FISCAL**Ana Paula Araujo Lima***FundaÇÃO Instituto Capixaba De Pesquisas Em Contabilidade, Economia E Finanças***Silvania Neris Nossa***FundaÇÃO Instituto Capixaba De Pesquisas Em Contabilidade, Economia E Finanças***Nadia Cardoso Moreira***FundaÇÃO Instituto Capixaba De Pesquisas Em Contabilidade, Economia E Finanças***Resumo**

Atualmente a agressividade fiscal e a multinacionalidade tem sido temas recorrentes em pesquisas internacionais na área contábil. Os resultados permitem inferir que as empresas brasileiras são tributariamente agressivas, pois o cenário local é favorável a implementação de práticas de transferência de renda, que objetivam a redução da tributação. Esta pesquisa contribui com a literatura nacional trazendo evidências empíricas sobre a relação da agressividade fiscal e as estratégias tributárias de income shifting (transferência de renda) adotadas pelas empresas brasileiras utilizadas como ferramenta de planejamento tributário. Assim, o objetivo do trabalho é verificar se existe relação entre a agressividade fiscal e a multinacionalidade, ativos intangíveis e entre a interação da multinacionalidade e os intangíveis nas empresas brasileiras listadas na B3. Não se encontra na literatura nacional estudos que relacionam agressividade fiscal e multinacionalidade, considerando os ativos intangíveis. Trata-se de tema de interesse da sociedade tanto da literatura nacional quanto internacional. A abertura de mercados faz com que empresas cada vez mais tenham acesso a mecanismos que possibilitam a agressividade fiscal e as estratégias tributárias de income shifting (transferência de renda). Por meio de resultados empíricos é possível ajudar às entidades públicas com informações empíricas que permitem mitigar os impactos da evasão fiscal aos cofres públicos. A metodologia trata-se de uma pesquisa empírica que estuda empresas listadas na B3, das quais foram analisados os dados financeiros referentes ao período de 2010 a 2017 das empresas listadas na B3. Os dados foram obtidos na Economatica e formulários de referência. Os resultados foram estimados por meio de análise de regressão.

Palavras-chave: Agressividade fiscal; multinacionalidade; ativos intangíveis.

MULTINACIONALIDADE, ATIVOS INTANGÍVEIS E AGRESSIVIDADE FISCAL**RESUMO**

Atualmente a agressividade fiscal e a multinacionalidade tem sido temas recorrentes em pesquisas internacionais na área contábil. Os resultados permitem inferir que as empresas brasileiras são tributariamente agressivas, pois o cenário local é favorável a implementação de práticas de transferência de renda, que objetivam a redução da tributação. Esta pesquisa contribui com a literatura nacional trazendo evidências empíricas sobre a relação da agressividade fiscal e as estratégias tributárias de *income shifting* (transferência de renda) adotadas pelas empresas brasileiras utilizadas como ferramenta de planejamento tributário. Assim, o objetivo do trabalho é verificar se existe relação entre a agressividade fiscal e a multinacionalidade, ativos intangíveis e entre a interação da multinacionalidade e os intangíveis nas empresas brasileiras listadas na B3. Não se encontra na literatura nacional estudos que relacionam agressividade fiscal e multinacionalidade, considerando os ativos intangíveis. Trata-se de tema de interesse da sociedade tanto da literatura nacional quanto internacional. A abertura de mercados faz com que empresas cada vez mais tenham acesso a mecanismos que possibilitam a agressividade fiscal e as estratégias tributárias de *income shifting* (transferência de renda). Por meio de resultados empíricos é possível ajudar às entidades públicas com informações empíricas que permitem mitigar os impactos da evasão fiscal aos cofres públicos. A metodologia trata-se de uma pesquisa empírica que estuda empresas listadas na B3, das quais foram analisados os dados financeiros referentes ao período de 2010 a 2017 das empresas listadas na B3. Os dados foram obtidos na Economatica e formulários de referência. Os resultados foram estimados por meio de análise de regressão.

Palavras-chave: Agressividade fiscal; multinacionalidade; ativos intangíveis.

1 INTRODUÇÃO

Dois temas bastantes discutidos na literatura contábil internacional são a agressividade tributária e a multinacionalidade das empresas, pois há indícios de que a tributação influencia efetivamente nos negócios, principalmente, quando há alteração da localização das empresas visando a redução dos tributos (Silva & Martinez, 2016; Ramos & Martinez, 2018; Blouin, 2012). Na última década, as pesquisas também têm inserido neste contexto os ativos intangíveis, principalmente, nos estudos envolvendo a agressividade dos preços de transferência como, por exemplo, no trabalho desenvolvido por Taylor, Richardson e Lanis (2015).

No cenário internacional os estudos preliminares trazem evidências da relação entre a multinacionalidade e o grau de agressividade fiscal das empresas, as quais utilizam a exploração das lacunas existentes na legislação e a ausência de regras claras para regulação do comércio internacional com a finalidade de planejamento tributário, sendo os aumentos expressivos nos resultados associados a multinacionalidade das empresa (Picciotto, 2018; Blouin, 2012; Zucman, 2014; Taylor et al., 2015; Blouin, 2012).

Nos últimos anos também houve um crescimento do reconhecimento e do número de transações envolvendo os ativos intangíveis, podendo isso ser reflexo das oportunidades de planejamento tributário trazidas pela dedutibilidade da amortização desses importantes itens organizacionais, responsáveis pelas distorções no real valor de mercado das empresas, que geram riqueza para as organizações, por meio de desempenhos econômicos superiores aos de itens tangíveis, sendo ainda itens que possuem alta subjetividade de mensuração, o que dificultaria a verificação dos benefícios fiscais das amortizações pelas autoridades fiscais (Ocean Tomo, 2017; Markham, 2005; Hamamura, 2018; Silva 2016; Markusen, 1995; Blouin, 2012; Perez & Famá, 2006; Silva, 2016).

No contexto nacional há ainda evidências empíricas de que a agressividade fiscal está

relacionada com o gerenciamento de resultado, sendo a agressividade fiscal das empresas determinada pelas controladoras nos grupos empresariais, que buscam estratégias de transferência de renda intragrupo para redução da tributação (Ferreira, Martinez, Costa & Passamani, 2012; Martinez & Dalfior, 2015).

Diante desse contexto, a presente pesquisa tem por objetivo analisar a relação entre a agressividade fiscal e a multinacionalidade das empresas. Adicionalmente pretende-se analisar a relação entre a agressividade fiscal e os ativos intangíveis das empresas, testando ainda o efeito adicional da interação da multinacionalidade e dos ativos intangíveis na agressividade fiscal das empresas.

A justificativa para a realização desta pesquisa deve-se, sobretudo, as oportunidades de planejamento tributário com a finalidade de redução dos tributos gerados pelo aproveitamento de benefícios fiscais com operações entre as multinacionais, envolvendo, inclusive, o aproveitamento das amortizações dos ativos intangíveis que poderiam ser responsáveis pelo aumento da agressividade fiscal nas empresas. Ressalta-se ainda a ausência de trabalhos anteriores que investiguem esta temática que pela literatura precursora poderiam ser indícios de práticas fiscalmente agressivas. No cenário internacional não existem trabalhos que investiguem essas três variáveis diretamente, o que existe são estudos que relacionam a multinacionalidade e ativos intangíveis aos preços de transferência como na pesquisa realizada por Taylor et al. (2015).

Para a realização deste estudo foi desenvolvida uma pesquisa empírica, quantitativa, com a utilização de análise de regressão para verificar a existência ou não da relação entre as variáveis. Os dados financeiros estudados foram obtidos por meio da base de dados da Economática® e coletados nos formulários de referência disponíveis no sítio da B3 ou ainda coletados diretamente no sítio das empresas, sendo estes referentes às companhias do mercado brasileiro listadas na B3 no período de 2010 a 2017.

A agressividade fiscal é a variável explicada mensurada pelo *BTD* seguindo Noga e Schnader (2013); pela *ETR* corrente seguindo Martinez e Dalfior (2015); pela *BTD* temporária seguindo Fonseca e Costa (2017); e pela *GAAP ETR* e *ETR* diferida seguindo Silva (2016). A multinacionalidade é uma variável *dummy* criada a partir da definição trazida por Markusen (1995), sendo está uma nova métrica para mensuração da multinacionalidade, identificada pelo controle substancial de uma empresa estrangeira, a existência de subsidiária em um país estrangeiro e a existência de investimentos estrangeiros diretos, representadas por três *dummies*, ou seja, 1) variável *dummy* identificada pelo controle substancial de uma empresa estrangeira com identificador 1 e zero nos demais casos; 2) variável *dummy* identificada pela existência de subsidiária em um país estrangeiro; 3) variável *dummy* identificada pela existência de investimentos estrangeiros diretos. O nível dos ativos intangíveis foi mensurado pelo valor total de ativos intangíveis dividido pelo ativo total, como usado por S. Chen, X. Chen e Cheng (2010).

Esta pesquisa contribui com a literatura nacional trazendo evidências empíricas sobre a relação da agressividade fiscal e as estratégias tributárias de *income shifting* (transferência de renda) adotadas pelas empresas brasileiras utilizadas como ferramenta de planejamento tributário e ainda traz uma nova métrica para identificação da multinacionalidade a partir de conceitos introduzidos por Markusen (1995) que pode ser replicada em futuras pesquisas sobre essa temática.

Quanto aos resultados, a pesquisa aponta que há relação positiva entre a agressividade fiscal mensurada pela *BTD* e a multinacionalidade, identificada pelo controle estrangeiro e relação negativa entre a agressividade fiscal e a multinacionalidade identificada pela existência de subsidiária no exterior e investimentos estrangeiros diretos; para os ativos intangíveis a relação encontrada também foi negativa. Com a *GAAP ETR* e *ETR* corrente, os resultados evidenciaram que há relação positiva entre a agressividade e os ativos intangíveis. Já os

resultados com a ETR diferida e BTD temporária evidenciaram que há relação positiva entre a agressividade fiscal e a multinacionalidade, identificada pelo controle estrangeiro. Adicionalmente os resultados também apontaram que há relação positiva entre a variável criada pela interação dos intangíveis e da multinacionalidade, identificada pelo controle estrangeiro com a BTD temporária. Esses resultados sugerem que as empresas brasileiras são tributariamente agressivas e que o cenário local favorece a implementação de práticas de *income shifting* (transferência de renda) por meio da utilização de transações com multinacionais corroborando com as evidências encontradas por Martinez e Dalfior (2015), pois há indícios de que o grau de agressividade fiscal é direcionado pelos controladores.

2. REVISÃO DA LITERATURA

2.1 Agressividade Fiscal

A agressividade fiscal é uma característica presente em grandes empresas que buscam a redução da carga tributária ou desoneração fiscal, utilizando para tal fim estratégias de planejamento tributário, característica essa presente em empresas que administram a alocação da tributação entre os membros de um grupo econômico, localizados em diferentes jurisdições, por meio da manipulação intencional dos preços praticados intragrupo para reduzir a renda tributável (S. Chen et al., 2010; Taylor et al., 2015; Silva, 2016).

É também inferida pela falta de garantias em relação à comercialização ou à natureza das transações, principalmente, quando ocorrem entre partes relacionadas, sendo a ausência de documentação e de objetividade em relação as transações intragrupo práticas relacionadas a manipulação dos lucros que prejudica a reputação das empresas perante o mercado e a opinião pública aumentando os riscos das empresas incorrem em sanções por partes das autoridades fiscais que trabalham criando normativos com restrições legais específicas para detectar o comportamento oportunista das ações que objetivam apenas a redução da carga tributária, garantindo com isso, que os valores não sejam manipulados aleatoriamente e que sejam minimizados os impactos da evasão fiscal aos cofres públicos (*Joint Committee on Taxation*, 2010; Taylor et al., 2015; Guenther, Matsunaga & Williams, 2013; Ramos & Martinez, 2018; Vancil, 1979; Colbert & Spicer, 1995; Warren, Reeve & Fess, 2008).

Geralmente, para minimizar a evasão fiscal, além da criação de normativos específicos, as autoridades fiscais aplicam o princípio do *arm's length* que consiste na comparação dos preços utilizados nas transações com partes relacionadas com os preços de mercado para verificar a adequabilidade do valor da renda comercial e dos *royalties* das multinacionais e detectar práticas abusivas de agressividade fiscal (Keuschnigg & Devereux, 2013).

A literatura prévia sobre agressividade fiscal, por sua vez, sugere que existem diferenças entre o lucro contábil e o lucro tributário (Hanlon & Heitzman, 2010). Isto porque cada critério de lucro segue regras próprias para mensuração; o lucro contábil obedece aos princípios contábeis geralmente aceitos (*GAAP*) enquanto o lucro tributável obedece às determinações legais ou fiscais (Ferreira et al., 2012). Para mensuração da agressividade fiscal, os estudos prévios apontam várias métricas como a *Effective Tax Rate (ETR)*, *Unrecognized Tax Benefit (UTB)* e o *Book-Tax-Difference (BTD)* (Chen, Dhaliwal & Trombley, 2012; Noga & Schnader, 2013; Koester, 2011; Rego & Wilson, 2011).

Neste estudo foram utilizadas algumas *proxies* de agressividade fiscal como a *BTD* que é a diferença entre o lucro contábil e o lucro tributário dividido pelo ativo total, pois esta é uma *proxy* robusta que é associada ao planejamento tributário, podendo ainda ser utilizada para identificar indícios de ilegalidades fiscais e riscos conhecidos ou não pela empresa, porém desconhecidos pelos usuários externos, sendo capaz de fornecer, inclusive, informações sobre a rentabilidade futura das empresas (Nossa & Teixeira, 2018; Noga & Schnader, 2013; Silva 2016). Comparativamente foi utilizada a *ETR*, pois esta medida avalia a carga tributária efetiva das empresas, sendo considerada base para mensurar o verdadeiro impacto da carga tributária

das empresas explicando seus efeitos (Martinez & Dalfior, 2015; Dunbar, Higgins, Phillips & Plesko, 2010).

Ressalta-se que existem diferenças entre as duas métricas de agressividade fiscal (BTD e ETR) decorrentes da própria forma de mensuração, pois enquanto a agressividade fiscal mensurada pela ETR leva em consideração os impactos trazidos pelos incentivos fiscais, demonstrando a alíquota efetiva de tributação, o que, por sua vez, dificultaria a verificação da relação de práticas agressivas decorrentes de gerenciamento de resultados das práticas decorrentes do aproveitamento de incentivos fiscais; a BTD apenas capta os impactos das diferenças entre o lucro contábil e o tributário (Tang, 2005; Nossa & Teixeira, 2018).

Como existem estudos internacionais preliminares que relacionam as variações da BTD e ETR como *proxies* de agressividade fiscal, embora, existam muitas discussões sobre a efetividade de tais métricas, sendo algumas dessas *proxies* também utilizadas em cenário nacional, pois se adaptam mais a realidade local que contam com incentivos locais, podendo corroborar para o aumento de práticas fiscalmente agressivas, também foram abordadas nessa pesquisa as seguintes variações da BTD e ETR: GAAP ETR, ETR corrente, ETR diferida e BTD temporária (Dyrenge, Hanlon & Maydew, 2008; Rego & Wilson, 2011; Chen, Dhaliwal & Trombley, 2012; Rezende, Dalmácio & Rathk, 2018).

A agressividade fiscal mensurada pela GAAP ETR é uma das variações da ETR que demonstra o total de despesas incorridas com os tributos sobre o lucro (IRPJ/CSLL), considerando tanto o total de despesas correntes como as despesas diferidas, sendo essa *proxy* associada a agressividade fiscal pois impacta diretamente na lucratividade das empresas (Dyrenge, Hanlon & Maydew, 2008; Silva, 2016). A ETR corrente é uma *proxy* de agressividade fiscal muito utilizada em pesquisas sobre planejamento tributário, porque capta as diferenças entre as alíquotas nominal e efetiva das empresas, demonstrando o total de despesas efetivas com tributos sobre o lucro (Silva, 2016) e a BTD temporária demonstra os impactos do diferimento da tributação que atua reduzindo os tributos a recolher, sendo o diferimento da tributação uma ferramenta bastante utilizada no planejamento tributário e que tem relação com a agressividade fiscal, pois impacta diretamente nos rendimentos tributáveis (Silva, 2016; Minnick & Noga, 2010; Draker, 2015).

Há ainda alguns fatores organizacionais que guardam relação com a agressividade fiscal como o tamanho das empresas, grau de alavancagem, gastos com pesquisas e desenvolvimento, nível de lucratividade e nível de operação no exterior (Silva, 2016).

Como fatores organizacionais, a literatura preliminar relaciona a agressividade fiscal ao tamanho das empresas, trazendo evidências de que as maiores empresas possuem em média menores custos com planejamento tributário, o que alavancaria seu grau de agressividade fiscal, pois as empresas estariam mais susceptíveis de participar de acordos com preços agressivos sendo ainda o tamanho utilizado como *proxy* de custos reputacionais ou custos políticos, o que ajudaria no controle desses impactos nos modelos de regressão (Mills, Erickson & Maydew, 1998; Bernard, Jensen, & Schott, 2006; Silva, 2016).

Também há evidências de que a rentabilidade das empresas esteja relacionada com a agressividade fiscal, pois as grandes empresas poderiam aproveitar as diferenças na rentabilidade entre as entidades locais e as demais entidades do grupo não locais, reduzindo ainda os custos com planejamento tributários, pois há indícios de que quanto maiores os lucros, menor o planejamento o que impactaria diretamente nos custos reputacionais das empresas (Jacob, 1996; Gupta & Newberry (1997).

A estrutura de capital, por sua vez, também é outro fator organizacional que pode impactar na carga tributária efetiva das empresas, pois quanto mais alavancadas forem as empresas, maiores serão as oportunidades para aproveitamento das dedutibilidades trazidas pelos juros e taxas de empréstimos, até o nível da capacidade de pagamento das empresas, sendo esse um *trade off* a ser observado pelos gestores, o que também tornaria as empresas mais

agressivas tributariamente (Gupta & Newberry, 1997; Bernard et al., 2006; Dyreng et al., 2008; Blouin, Huizinga, Laeven & Nicodème, 2014; Pohlmann & Iudícibus, 2010; Santos & Rodrigues, 2013; Newberry & Dhaliwal, 2001; Rego, 2003).

2.2 Multinacionalidade e Agressividade Fiscal

A literatura internacional sobre multinacionalidade relata que a tributação das empresas em uma economia fechada é relativamente simples, tornando-se mais complexas quando as empresas, denominadas de multinacionais, operam em diferentes países, devido à ausência de tratados internacionais específicos para regulação dos impostos corporativos e as diversas regras tributárias que estarão sujeitas, sendo ainda a multinacionalidade estudada em um contexto ligado ao comércio internacional, onde são discutidos pontos acerca das vantagens, custos, mercados para a expansão dos negócios e vantagens e desvantagens para instalação das empresas em outros países. (Zucman, 2014; Markusen, 1995).

As multinacionais são empresas que precisam se esforçar para gerenciar seus diversos canais enfrentando várias demandas da matriz, subsidiárias estrangeiras e parceiros, o que demonstra a complexidade dos mercados, pois estas empresas precisam encontrar oportunidades para tornar suas operações mais lucrativas, o que por outro lado colocam as colocam sob o radar das autoridades fiscais, pois uma parte substancial do comércio internacional corresponde às vendas ou transações comerciais entre unidades da mesma empresa, dentro ou além das fronteiras nacionais da matriz (Grewal, Saini, Kumar, Dwyer & Dahlstrom, 2018).

Blouin (2012) sugere que quando as multinacionais atingem a maturidade (condição na qual as empresas possuem ganhos acumulados adequados para financiar seus investimentos) elas deslocam seu foco marginal de investimento, analisando se devem repatriar ou não os ganhos acumulados. Atualmente, as empresas multinacionais transferem lucros de países com impostos mais altos para países com impostos baixos ou com mais incentivos fiscais como uma tentativa de reduzir seu passivo fiscal, sendo essa uma questão desafiadora, resultado da globalização no comércio intra-firma e dos fluxos de fundos além das fronteiras, que trazem impactos significativos para a tributação das empresas (Keuschnigg & Devereux, 2013; Usmen, 2012).

Há indícios demonstrados em pesquisas anteriores de que a multinacionalidade tem relação direta com a agressividade fiscal, isso porque a arrecadação efetiva das empresas em seus países de origem diminuiu em consequência do aumento da transferência de lucros para jurisdições com baixa tributação ou que possuem atrativos fiscais, pois ao efetuarem os reinvestimentos dos lucros em países estrangeiros, as empresas evitam a tributação dos ganhos no país de origem da matriz ou controlador, tornando-se mais agressivas tributariamente, sendo essa agressividade utilizada como ferramenta estratégica de planejamento tributário, que variam a depender do ambiente legal e da convicção dos gestores das empresas de que os benefícios gerados por essas estratégias (planejamentos tributários) são superiores aos custos de assumir tais práticas, pois as autoridades fiscais podem interpretar mal os altos preços de transferência e os baixos *royalties* como resultados da mudança de lucro induzidos por redução de tributos (Zucman, 2014; Taylor et al., 2015; Harvey, 2014; Blouin, 2012; Harvey, 2014; Keuschnigg & Devereux, 2013).

Observa-se ainda que quando as entidades operam em países diferentes, o preço praticado entre elas determina o quanto dos rendimentos auferidos pelos esforços conjuntos do grupo é tributado em cada país formando uma estrutura de centros de lucros que requer que os cedentes e cessionários se comportem como fornecedores e clientes independentes, cada um querendo conquistar o melhor negócio (Waegenare, Sansing & Wielhouwe, 2013).

No Brasil, as empresas também adequam o valor das transações entre as subsidiárias localizadas em diferentes países para redução de impostos, em virtude da possibilidade de

aproveitamento de maiores incentivos fora de sua jurisdição, por meio da exploração de lacunas na legislação para evitar ou reduzir impostos ao escolher cuidadosamente a localização de seus afiliados, alocando a renda tributável, o que afeta consequentemente a provisão tributária por meio do impacto nos lucros não repatriados (Gasparetto et al., 2017; Zucman, 2014; Gravelle, 2013).

Estudos como os realizados por Baldenius, Melumad e Reichelstein (2004); Hyde e Choe (2005); Shunko, Debo e Gavirneni (2014) confirmam que a decisão ótima dos preços praticados pelas empresas multinacionais maximiza seus lucros após os impostos. Bartelsman e Beetsma (2003) calcularam que mais de 60% da receita adicional resultante de um processo unilateral que gerariam, consequentemente, aumento de impostos são perdidos devido à mudança de renda do país de origem.

Por isso, a agressividade fiscal nas multinacionais pode ser associada a maior disponibilidade de recursos para aplicação em planejamento tributário, inclusive, por meio do aproveitamento das lacunas na legislação, pois ao obterem lucros maiores do que as unidades domésticas em países com baixos impostos ou com incentivos fiscais, as empresas estrangeiras pagam tributos mais baixos em comparação aos pagos por empresas domésticas em países com alta tributação ou sem incentivos (Egger, Eggert & Winner, 2010; Rego, 2003).

Quanto a forma de identificação da multinacionalidade, algumas pesquisas preliminares consideram apenas a diversificação geográfica das empresas, como Allayannis e Weston (2001). Nessa pesquisa, a multinacionalidade foi estudada em um contexto relacionado ao comércio internacional, que é uma abordagem mais atual introduzida por Markusen (1995), sendo criada uma metodologia própria para identificação da multinacionalidade a partir da definição introduzida por este autor, o qual considera o controle substancial exercido por uma empresa estrangeira ou a existência de subsidiária em um país estrangeiro fatores determinantes para a identificação da multinacionalidade. Os termos "empresa multinacional" e "investimento estrangeiro direto" também foram utilizados como sinônimos nesta pesquisa, conforme sugerido por Markusen (1995). Por isso, espera-se que haja relação entre a multinacionalidade das empresas e a agressividade fiscal no mercado nacional, que possui alguns incentivos fiscais, sendo um terreno fértil para práticas de planejamento tributário (Rezende, Dalmácio & Rathk, 2018). Desta forma, apresenta-se a primeira hipótese testada neste estudo. H_1 : Existe relação entre a agressividade fiscal e a multinacionalidade nas empresas do mercado brasileiro listadas na B3.

2.3 Ativos Intangíveis e a Agressividade Fiscal

O nível de ativos intangíveis, responsáveis por elevados desempenhos econômicos, é um fator economicamente relevante devido a sua alta subjetividade de mensuração que dificulta a verificação dos preços praticados nas transações entre afiliados e que geram benefícios fiscais decorrentes do aproveitamento das amortizações, trazendo vantagem competitiva devido à dificuldade de replicar tais itens, o que pode ter relação direta com o grau de agressividade fiscal das empresas (Taylor et al., 2015; Silva, 2016; Perez & Famá, 2006; Oliveira & Beuren, 2003; Kaplan & Norton, 2009).

Nos últimos anos com o crescimento das transações envolvendo transferência de ativos intangíveis entre afiliados de um mesmo grupo empresarial e devido às características desses itens, que geram oportunidades de planejamento tributário trazidas pela dedutibilidade das amortizações, as autoridades locais começaram a observar mais de perto o cumprimento do princípio do *arm's length*, (respeito as regras tributárias) pelas empresas (Ocean Tomo, 2017; Taylor et al., 2015; Markham, 2005; Hiemann & Reichelstein, 2012).

Como os ativos intangíveis são itens organizacionais com valor de mercado próprio, que contribuem para a geração de valor às empresas, do qual se espera a geração de benefícios econômicos futuros por um longo período, podem ter relação com a agressividade fiscal, pois

as empresas podem escolher várias formas alternativas para seu reconhecimento, gerenciando os resultados para aproveitamento das amortizações que atuam reduzindo o lucro, base para a tributação, sendo isso um tipo de planejamento tributário (Upton, 2001; Taylor et al., 2015; Silva, 2016; Kayo, 2002; Hiemann, Reichelstein, 2012; Ferreira et al., 2012; Silva 2016).

Essas práticas de planejamento tributário determinarão o qual agressivas as empresas podem ser e o quanto das estratégias de planejamento influenciarão no desempenho organizacional, devendo os ativos intangíveis ser registradas pela contabilidade de forma fidedigna para reduzir o risco da descaracterização da legitimidade quanto a forma de reconhecimento e conseqüentemente da tributação desses itens, o que pode ocorrer pelas dificuldade para comprovação da dedutibilidade das elevadas amortizações (Silva, 2016; Perez & Famá, 2006; Hiemann & Reichelstein, 2012; Silva, 2016).

Uma participação elevada de ativos intangíveis não contabilizados, por sua vez, como os gerados internamente, poderiam explicar as diferenças existentes entre o valor de mercado e o valor demonstrado nos relatórios contábeis, auxiliando os gestores no gerenciamento de uma posição mais competitiva para a entidade, decorrentes do aproveitamento de oportunidades gerados pela ausência de mercados bem estabelecidos e pela subjetividade dos intangíveis, possibilitando ainda a exploração dos benefícios fiscais entre afiliados para o aproveitamento da dedutibilidade das amortizações, o que alavancaria os resultados organizacionais com impactos no valor a recolher dos tributos sobre o lucro (Perez & Famá, 2006; Kaplan & Norton, 2009; Hiemann & Reichelstein, 2012; Shackelford, Slemrod & Sallee, 2011; Dyreng, Hanlon & Maydew, 2008; Silva, 2016). Por isso, pretende-se verificar se existe relação entre agressividade fiscal e os ativos intangíveis testando a seguinte hipótese:

H₂: Existe relação entre a agressividade fiscal e o nível de ativos intangíveis das empresas brasileiras listadas na B3.

Há ainda trabalhos preliminares, como o realizado Taylor et al. (2015), no mercado americano, que relacionam a interação da multinacionalidade e dos ativos intangíveis a agressividade fiscal, no contexto específico da agressividade dos preços de transferência. Para Silva (2016) os preços de transferências refletem algum grau de agressividade fiscal. Em sua pesquisa Taylor et al. (2015) encontraram relação significativa entre a interação das variáveis ativo intangível e multinacionalidade com a agressividade do *transfer pricing*, por isso, também foi testada nesta pesquisa o efeito conjunto dessa nova variável na agressividade fiscal no cenário local, sendo formulada a terceira hipótese da pesquisa, qual seja:

H₃: Existe relação entre a agressividade fiscal e a interação das variáveis multinacionalidade e o nível de ativos intangíveis das empresas brasileiras listadas na B3.

3 METODOLOGIA DA PESQUISA

Esta pesquisa caracteriza-se como empírica com a utilização de dados secundários, dos demonstrativos financeiros divulgados pelas empresas, sendo ainda uma pesquisa documental, quantitativa, descritiva que utilizou a técnica da análise de conteúdo para inferir acerca da multinacionalidade das empresas (Gil, 2016).

Para verificar a relação entre a agressividade fiscal e as variáveis explicativas do modelo foram utilizadas as técnicas estatísticas como percentuais, médias, medianas, desvios-padrões, curtose, assimetria, mínimo e máximo, contagem, coeficientes de correlação e análises de regressão, seguindo a metodologia utilizada por Martinez e Dalfior (2015).

A população é o mercado de ações brasileiro, das quais foram analisados os dados referentes ao período de 2010 a 2017 das empresas listadas na B3, excluindo da amostra as instituições financeiras e as empresas do setor de seguros, sendo a escolha desse período decorrente da obrigatoriedade do envio dos formulários de referência (Instrução da Comissão de Valores Monetários - CVM nº 480/2009) a partir de 2010 para as empresas listadas na B3 e o ano de 2017 o último período que contém as informações financeiras divulgadas pelas

empresas. A amostra é, de acordo com Martins (2010), não probabilística; os dados foram coletados no banco de dados da Economática® e dos formulários de referência das empresas divulgados na B3, bem como também identificados por meio de palavras chaves nos sítios das empresas, sendo os *outliers* winsorizados ao nível de 1%.

As empresas que não apresentavam dados (*missing values*) também foram excluídas da amostra no período em que não constavam na Economática®, nos formulários de referência e que não foi possível a identificação precisa das informações requeridas diretamente nos sítios das empresas. Foi utilizado no estudo a regressão linear com análise longitudinal em MQO, comparando os resultados das *proxies* de agressividade fiscal. E para verificar as hipóteses da pesquisa foi estimado o seguinte modelo de regressão com as *proxies* para agressividade fiscal já mencionadas anteriormente, quais sejam: BTD, BTD temporária e as variações da ETR.

$$AGRESS_{it} = \beta_0 + \beta_1(DMULT_{it}) + \beta_2(INTANG_{it}) + \beta_3(DMULT_{it} * INTANG_{it}) + \beta_4(TAM_{it}) + \beta_5(ROA_{it}) + \beta_6(ALAV_{it}) + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Na Tabela 2 são descritas as variáveis da Equação 1. A multinacionalidade (DMULT), os ativos intangíveis (INTANG) e a variável de interação entre a multinacionalidade e os ativos intangíveis (DMULT*INTANG) são as variáveis explicativas do modelo. A (MULT) é uma variável *dummy* igual a 1 se a empresa for uma multinacional e zero, caso contrário, criada a partir da definição trazida por Markusen (1995), controle substancial exercido por empresa estrangeira, existência de subsidiária em país estrangeiro e existência de investimentos estrangeiros diretos, representada por três *dummies*, 1) variável *dummy* identificada pelo controle substancial de uma empresa estrangeira com identificador 1 e zero nos demais casos.

Pelos motivos já expostos no referencial teórico, como a equiparação do preço de transferência à agressividade fiscal e pela relação significativa entre a variável criada pela interação da multinacionalidade e dos ativos intangíveis em pesquisas preliminares, também foi verificado o efeito adicional da interação dessas duas variáveis na agressividade fiscal para as empresas participantes da pesquisa. As variáveis de controle do modelo foram representadas pelo tamanho da empresa (TAM), pela rentabilidade (ROA) e pela alavancagem (ALAV) conforme já fundamentado na segunda seção deste trabalho. A variável (TAM) foi mensurada como o logaritmo natural do ativo total, seguindo Stickney e McGee (1982) para o qual espera-se que as maiores empresas sejam mais agressivas tributariamente. A variável de controle (ROA) foi mensurada, conforme Ramalho e Martinez (2014), como lucro operacional dividido pelo ativo total do ano anterior e se espera que (ROA) tenha um sinal positivo. Outra variável de controle presente no modelo foi a alavancagem (ALAV) medida pela razão da dívida de longo prazo pelo ativo total, conforme Gupta e Newberry (1997). Também se espera que a alavancagem tenha um sinal positivo (Tabela 1).

A variável *dummy* identificada pela existência de subsidiária em país estrangeiro; e 3) variável *dummy* identificada pela existência de investimentos estrangeiros diretos, sendo essa uma nova métrica para identificação da multinacionalidade, que poderá ser replicada em outras pesquisas sobre esta temática. O nível dos ativos intangíveis, variável contínua, foi mensurada pelo valor dos ativos intangíveis dividido pelo ativo total, como usado por S. Chen et al. (2010). Espera-se que (MULT) e (INTANG) tenha um sinal positivo. A descrição das variáveis presentes na Equação 1, forma de mensuração, fonte, autores, hipótese relacionada e sinal esperado do β estão demonstrados na Tabela 1.

TABELA 1: DESCRIÇÃO DAS VARIÁVEIS

	Descrição das Variáveis	Fundamentação na Literatura
Variáveis Explicadas		
BTD _{i,t}	Variável Contínua. Mensurada pelo LAIR menos o Lucro Real dividido pelo Ativo Total da empresa i no ano t. Os dados para gerar a variável foram coletados da Economática®.	Noga e Schnader (2013)
BTD TEMP _{i,t}	Variável Contínua. Mensurada pelo total das despesas de IRPJ e CSLL diferidos dividido pelas alíquotas do IRPJ e CSLL (34%) sobre o ativo total da empresa i para o ano t. Os dados para gerar a variável foram coletados da Economática®.	Fonseca e Costa (2017)
GAAP ETR _{i,t}	Variável Contínua. Mensurada pela despesa total de IRPJ e CSLL dividido pelo (LAIR) da empresa i para o ano t. Os dados para gerar a variável foram coletados da Economática®.	Silva (2016)
ETR CORR _{i,t}	Variável Contínua. Mensurada pelo (IRPJ e CSLL correntes) dividido pelo (LAIR) da empresa i para o ano t. Os dados para gerar a variável foram coletados da Economática®.	Martinez e Dalfior (2015)
ETR DIF _{i,t}	Variável Contínua. Mensurada pelo (IRPJ e CSLL diferidos) dividido pelo (LAIR) da empresa i para o ano t. Os dados para gerar a variável foram coletados da Economática®.	Silva (2016)
Variáveis Explicativas		
MULTI _{i,t}	Variável <i>dummy</i> que assume o valor de 1 quando há controle substancial por empresa estrangeira, subsidiária em um país estrangeiro ou investimentos estrangeiros diretos e 0 caso contrário da empresa i para o ano t. Os dados para gerar essa variável foram coletadas dos Formulários de Referência disponíveis na B3 e nos sites das empresas.	Markusen (1995)
INTANG _{i,t}	Variável Contínua. Mensurada pelo total de ativos intangíveis dividido pelo ativo total da empresa i para o ano t. Dados para gerar essa variável foram coletados da Economática®.	S.Chen et al. (2010)
MULT _{i,t} * INTANG _{i,t}	Variável Contínua. Mensurada pela interação das variáveis MULT _{i,t} * INTANG _{i,t} da empresa i para o ano t.	Taylor et al. (2015)
Variáveis de Controle		
TAM _{i,t}	Variável Contínua. Mensurada pelo logaritmo natural do ativo total da empresa i para o ano t. Dados para gerar essa variável foram coletados da Economática®.	Stickney e McGee (1982)
ALAV _{i,t}	Variável Contínua. Mensurada pela Dívida de longo prazo dividido pelo ativo total da empresa i para o ano t. Dados para gerar essa variável foram coletados da Economática®.	Gupta e Newberry (1997)
ROA _{i,t}	Variável Contínua. Mensurada Lucro Operacional dividido pelo ativo total da empresa i para o ano t-1. Dados para gerar essa variável foram coletados da Economática®.	Ramalho e Martinez (1997)
ALAV _{i,t}	Variável Contínua. Mensurada pela Dívida de longo prazo dividido pelo ativo total da empresa i para o ano t. Dados para gerar essa variável foram coletados da Economática®.	Gupta e Newberry (1997)
ε _{it}	Erro do Modelo.	

Fonte: Dados da pesquisa

Tabela elaborada pela autora

4 RESULTADOS DA PESQUISA

Foram realizados o levantamento dos dados referentes ao período de 2010 a 2017 para as empresas brasileiras listadas na B3, partindo-se de 5.246 observações iniciais para finalizar com uma amostra de 1.974 observações, cuja composição e formação está demonstrada na tabela 3 e a estatística descritiva de cada *proxy* de agressividade fiscal está evidenciada na Tabela 4.

TABELA 2: COMPOSIÇÃO DA AMOSTRA

Descrição	Quantidade
Quantidade de Observações Iniciais	5.246
(-) Exclusão das Empresas do setor financeiros e seguros	(478)
(=) Total após a exclusão	4.768
(-) Exclusão das Empresas com PL negativo e sem informações de PL	(2.094)
(-) Exclusão de Empresas sem informação	(700)
(=) Quantidade de Observações Final da Amostra	1.974

Fonte: Dados da pesquisa

Tabela elaborada pela autora

A BTB e a BTB temporária apresentaram uma média negativa de 0,04 e 0,003, respectivamente. Para a GAAP ETR, ETR corrente, ETR diferida a média foi positiva em 0,17; 0,11 e 0,05, respectivamente, conforme evidenciados na Tabela 3. A BTB negativa demonstra que, em média, as empresas brasileiras são tributariamente agressivas. Analisando-se as variações da ETR também se percebe que, em média, as empresas brasileiras são tributariamente agressivas, pois mesmo apresentando uma média positiva, o percentual de tributação efetivo ainda é inferior ao percentual adotado no país pela legislação fiscal.

A estatística descritiva, evidenciada na Tabela 3, também indica que todas as *proxies* de agressividade fiscal, com exceção da ETR diferida, apresentam uma assimetria negativa, ou seja, há uma maior concentração de frequência de empresas com BTB e ETR mais elevadas (mais agressivas tributariamente). As variáveis explicativas do modelo, quais sejam, a multinacionalidade, o ativo intangível e a interação da multinacionalidade e com os ativos intangíveis, apresentam uma assimetria levemente positiva, ou seja, há uma concentração de frequência de agressividade fiscal (mensurada pela BTB, BTB temporária e pelas variações da ETR) com multinacionalidade e intangíveis mais reduzidos (Tabela 3). A assimetria positiva para as variáveis explicativas do modelo sinaliza que a agressividade fiscal das empresas brasileiras é impactada pela redução nos níveis de multinacionalidade e intangibilidade, fato este que pode ser consequência da elevada carga tributária e existência de incentivos fiscais regionais que tendem a uniformizar a tributação das empresas nacionais e multinacionais, conforme visualizado na Tabela 3. Os resultados da estatística descritiva das *proxies* de agressividade fiscal, evidenciadas na Tabela 4, indicam que a agressividade fiscal se comporta inversamente ao que era esperado inicialmente, devido as características do mercado brasileiro, principalmente, no tocante a política de incentivos fiscais que tendem a diminuir as diferenças do valor a recolher de tributos sobre o lucro entre as empresas locais e as multinacionais.

Já os resultados da regressão no modelo comparativo das *proxies* de agressividade fiscal trabalhadas nesta pesquisa (Tabela 4), quais sejam: BTB, BTB temporária, ETR corrente, ETR diferida e GAAP ETR, demonstraram que a agressividade fiscal, mensurada pela BTB apresentou relação linear e positiva com a multinacionalidade, identificada pelo controle estrangeiro, com o tamanho da empresa e com o ROA. Para as outras variáveis que representam a multinacionalidade, quais sejam: existência de subsidiária em país estrangeiro e existência de investimentos estrangeiros direto, para o nível de intangível e para a alavancagem essa relação foi linear e negativa. Tais resultados indicam que a multinacionalidade pode influenciar na agressividade fiscal por meio da realocação de resultados entre as empresas de um mesmo grupo empresarial, sendo o controlador quem direciona como esses resultados são alocados.

Também é possível inferir que as reduções de intangíveis, que podem ser resultado das amortizações são responsáveis pelo aumento da agressividade fiscal nas empresas brasileiras, sendo as maiores empresas as mais agressivas tributariamente por possuírem maior capacidade para realização de planejamento tributário e conseguirem diluir esses custos entre todos os seus afiliados.

TABELA 3: ESTATÍSTICA DESCRITIVA

Variáveis	N	Média	Mínimo	P25	Mediana	P75	Máximo
BTD	1,974	-0,04	-3,07	0,00	0,03	0,07	0,42
GAAP ETR	1,974	0,17	-3,94	0,00	0,21	0,32	3,41
ETR Corrente	1,974	0,11	-2,86	0,00	0,12	0,28	2,24
ETR Diferida	1,974	0,05	-2,85	-0,02	0,00	0,10	2,93
BTD Temporária	1,974	-0,003	-0,202	-0,012	0,000	0,008	0,142
Niv. Intangível	1,974	0,12	0	0	0,02	0,18	0,80
Dmultcont	1,974	0,13	0	0	0	0	1
Dmultsubsi	1,974	0,15	0	0	0	0	1
Dmultinvest	1,974	0,37	0	0	0	1	1
ROA	1,974	0,18	-0,02	0,05	0,14	0,25	0,84
Tamanho	1,974	13,96	3,66	12,81	14,58	15,64	18,71
Alavancagem	1,974	0,17	0	0,02	0,15	0,27	0,57
Dmultcont*Intang	1,974	0,02	0	0	0	0	0,80
Dmultsubsi*Intang	1,974	0,01	0	0	0	0	0,52
Dmultinvest*Intang	1,974	0,05	0	0	0	0,01	0,80

O benefício fiscal gerado pela alavancagem, por sua vez, é o aproveitamento da dedutibilidade dos juros. No tocante a BTD, os resultados demonstram que as reduções na alavancagem são responsáveis pelo aumento na agressividade fiscal, pois aumentam as diferenças entre lucro contábil e lucro fiscal, enquanto o aumento no ROA estaria diretamente relacionado ao aumento da agressividade fiscal, pois alavancaria a diferença entre a rentabilidade e o lucro tributável (Tabela 4).

Para a agressividade fiscal, mensurada pelo GAAP ETR a relação encontrada foi linear e positiva, com o intangível, com a alavancagem e com o ROA, pois, essa métrica de agressividade leva em consideração o total das despesas com tributos (correntes e diferidas).

Aumentos nos intangíveis, gerariam conseqüentemente aumentos nas amortizações desses itens e redução na alíquota efetiva de tributação. A dedutibilidade dos juros, benefício gerado por aumentos na alavancagem, também são responsáveis pela redução na alíquota efetiva de tributação das empresas. Analisando-se o ROA, pode-se inferir que quanto maior a rentabilidade das empresas, menor será a taxa efetiva de tributação, ou seja, mais agressivas fiscalmente as empresas brasileiras se tornam (Tabela 4).

Para a agressividade fiscal mensurada pela ETR corrente, os resultados apontam que existem apenas relação entre o nível de intangíveis e o ROA pelos mesmos motivos já explicados anteriormente, aumentos em intangíveis, aumentariam conseqüentemente as amortizações que diminuem a alíquota efetiva de tributação; e quanto maior a diferença entre a rentabilidade e a despesa efetiva com tributos, mais agressivas tributariamente as empresas brasileiras se tornam (Tabela 4). A ausência de relação entre a multinacionalidade e a agressividade fiscal mensurada pela GAAP ETR e ETR corrente deve-se a existência de incentivos fiscais regionais que reduzem a alíquota efetiva dos tributos sobre o lucro. É por isso que Tang (2005) defende a ideia de que é difícil verificar se a redução da ETR se dá pelo gerenciamento de resultado ou devido ao aproveitamento de incentivos fiscais, que tendem a equiparar as empresas, independentemente do tamanho e da forma de atuação no mercado (existência de subsidiárias, estrutura societária e composição de capital) (Tabela 4). Para Newberry e Gupta (1997), a ETR não guarda relação com o tamanho das empresas, podendo ser associadas a estrutura de capital, a diversidade de ativos e ao desempenho organizacional. Stickney e McGee (1982) também encontraram evidências neste sentido.

TABELA 4: RESULTADOS DA ESTIMAÇÃO ESTUDADA

Variável	ETR				
	BTD	GAAP ETR	Corrente	ETR Diferida	BTD Temporária
Dmult controle	0,066650*	0,058039	-0,019519	0,084992*	0,002561
Dmult subsidiária	-0,092041***	-0,058384	-0,05365	-0,013467	0,001949
Dmult investimento	-0,099092***	0,060261	0,003758	0,0318	-0,000416
Intangível	-0,178992***	0,192282**	0,245244***	-0,124576	0,009860*
Dmult cont*Intangível	0,00117	-0,213486	0,108233	-0,219648	0,000495
Dmult subsi*Intangível	-0,000529	0,345101	0,063493	0,337096	-0,022711***
Dmult invest*Intangível	0,106517	-0,038941	-0,14072	0,085806	0,014216***
Tamanho	0,101711***	0,001785	0,000558	0,001363	0,037194**
Alavancagem	-0,382075***	0,285779**	0,012192	0,238556**	-0,035383
ROA	0,429868***	0,290497***	0,254828***	0,048572	-0,037976**
Constante	-1,4191***	0,002707	0,04092	-0,03042	-0,008516**

Fonte: Dados da Pesquisa

Tabela elaborada pela Autora

Para a ETR diferida e para a BTD temporária a relação foi linear e significativa entre a agressividade fiscal e a multinacionalidade, identificada pelo controle estrangeiro e entre a agressividade fiscal e a alavancagem. Isso porque essas *proxies* de agressividade levam em consideração os benefícios trazidos pelas despesas temporárias, que são redutoras dos tributos a recolher. Os resultados da BTD temporária indicam ainda que há relação entre a agressividade fiscal e o ROA e entre a agressividade fiscal e a variável que representa a interação dos intangíveis e da multinacionalidade, identificada pelo controle estrangeiro (Tabela 4).

Essa diferença entre os modelos que utilizam a BTD e a ETR pode ser explicada, pois enquanto a BTD leva em consideração o lucro real das empresas sem influência dos incentivos fiscais (receitas excluídas do lucro real), a ETR, por sua vez, sofre a influência dos incentivos fiscais que atuam como redutores do valor dos tributos a recolher, ou seja, os incentivos fiscais atuam diretamente como redutores da alíquota efetiva do IRPJ e da CSLL no Brasil. Ressalta-se ainda que a existência de vários incentivos regionais pode impactar na detecção da verdadeira taxa efetiva de tributação das empresas brasileiras, sendo responsável pela ausência de relação entre a multinacionalidade e a agressividade fiscal mensurada pela ETR, pois criam um cenário homogêneo no país, independente do porte das empresas ou da abrangência de sua atuação e localização.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve como objetivo analisar a relação entre a agressividade fiscal e a multinacionalidade das empresas; os ativos intangíveis, analisando ainda a relação entre a agressividade fiscal e a interação dos intangíveis com a multinacionalidade nas empresas brasileiras listadas na B3, pois há indícios na literatura preliminar de que as interações dessas variáveis pudessem ter relação com a agressividade fiscal. Para isso foi realizada uma pesquisa quantitativa com a utilização de regressão, onde a agressividade fiscal foi mensurada pela BTD, BTD temporária, GAAP ETR, ETR corrente e ETR diferida no período de 2010 a 2017. O resultado encontrado aponta que, em média, as empresas brasileiras são tributariamente agressivas. A estatística descritiva da BTD e BTD temporária evidenciaram que as empresas brasileiras apresentam lucro tributável inferior ao lucro contábil (mensurado pelo Lair), sinalizando práticas de gerenciamento tributário, conforme demonstrado no trabalho realizado por Felipe et al. (2012). A agressividade fiscal mensurada pelas variações da ETR também apontou que as empresas brasileiras são tributariamente agressivas, corroborando com os achados de Ramalho e Martinez (2014), que encontraram práticas fiscalmente agressivas no Brasil até em empresas familiares, diferentemente dos resultados encontrados em nível internacional no trabalho desenvolvido por S. Chen et al. (2010) em que as práticas fiscalmente agressivas não são a realidade encontrada no mercado analisado (empresas participantes do

índice S&P 1500) devido à preocupação com a reputação e as penalidades que essas práticas podem acarretar para as empresas.

Os resultados indicam ainda que há relação entre a multinacionalidade e agressividade fiscal como também entre a agressividade fiscal e o nível de intangibilidade para a BTD e BTDT temporária, sendo a relação da multinacionalidade identificada pelo controle estrangeiro diretamente proporcional ao nível de agressividade fiscal. Tais resultados corroboram com as evidências apontadas por Martinez e Dalfior (2015), onde as controladoras são tributariamente mais agressivas que as controladas, direcionando a agressividade fiscal das empresas sob seu controle, confirmando ainda a afirmação de Blouin (2012) de que a alteração da localização e das características da tributação das empresas são capazes de reduzir as despesas com tributos. Diferentemente dos resultados encontrados por Taylor et al. (2015) no mercado americano para *transfer pricing*, que encontrou relação positiva entre a agressividade do preço de transferência e os ativos intangíveis, os resultados desta pesquisa apontam que a relação entre o nível dos intangíveis e a agressividade fiscal para as empresas brasileiras listadas na B3 é negativa, confirmando que as altas amortizações (que atuam como redutores dos intangíveis) influenciam nos aumentos da agressividade fiscal (Silva, 2016). Como foram mensurados apenas o impacto dos ativos intangíveis na agressividade fiscal não levando em consideração as operações entre partes relacionadas, o resultado encontrado no mercado brasileiro para essa relação entre a agressividade fiscal e os ativos intangíveis foi negativa, considerando a BTDT como *proxy* e positiva considerando a GAAP ETR e a ETR corrente, pois as elevadas amortizações atuam reduzindo a alíquota efetiva. Isso significa que as variações nos ativos intangíveis estão relacionadas com o grau de agressividade fiscal nas empresas brasileiras. Ressalta-se que apenas foi encontrada relação entre a agressividade fiscal e a interação da multinacionalidade, identificada pelo controle estrangeiro e o ativo intangível com a BTDT temporária, o que poderia ratificar mais uma vez os resultados evidenciados por Martinez e Dalfior (2015) de que o controlador apresenta uma agressividade tributária mais elevada e direciona a agressividade fiscal entre as empresas do grupo por meio de práticas de planejamento tributário que impactam diretamente no nível de agressividade fiscal das empresas, sendo considerados atributos relevantes para as estratégias das empresas que influenciam o desempenho organizacional (Silva, 2016).

Em geral, os resultados encontrados também apontam que o Brasil tem um cenário propício à implantação de estratégias de *income shifting* (transferência de renda) para a redução da tributação, pois apesar da elevada carga tributária, o Brasil apresenta incentivos fiscais que propiciam a implantação de práticas de planejamento tributário que reduzem a tributação sobre o lucro, tornando as empresas brasileiras mais agressivas. A multinacionalidade, variável já relacionada na literatura preliminar ao grau de agressividade das empresas, pode ser mensurada utilizando outras técnicas como o índice de internacionalização identificada pela presença de ativos, quantidade de funcionários e participação de receita no exterior não aplicadas nesta pesquisa pela dificuldade de identificação dessas informações nos relatórios contábeis/financeiros divulgados pelas empresas.

Para futuras pesquisas recomenda-se a inclusão de outras variáveis como a utilização do prejuízo fiscal, dos benefícios fiscais locais, a fim de comparar os resultados encontrados, identificando apenas o efeito da agressividade fiscal nas empresas locais. Recomenda-se ainda a comparação dos efeitos da agressividade fiscais no cenário local com a agressividade encontrada em outros mercados para criação de perfis das empresas fiscalmente agressivas de forma mais global, bem como também a replicação em outros estudos da nova métrica, introduzida nesta pesquisa, para identificação da multinacionalidade.

REFERÊNCIAS

- Allayannis, G., & Weston, J. (2001). The use of foreign derivatives and firm market value. *The Review of Financial Studies*, 14(1), 243-276. Recuperado em 06 agosto, 2018, de http://www.ruf.rice.edu/~westonj/pub/2001_RFS.pdf
- Baldenius, T., Melumad, N. D. & Reichelstein, S. (2004). Integrating managerial and tax objectives in transfer pricing. *The Accounting Review*, 79(3), 591-615.
- Bartelsman, E.J., & Beetsma, R. M.W.J. (2003). Why pay more? Corporate tax avoidance through transfer pricing in OECD countries. *Journal of Public Economics*. Elsevier. (Vol. 87, issues 9-10, september 2003, 2225-2252). Recuperado em 27 outubro, 2018, de [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(02\)00018-X](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(02)00018-X)
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., & Schott, P. K. (2006). Transfer pricing by U.S.-based multinational firms. [Working Paper N° 12493]. *National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA*. Recuperado em 29 novembro, 2018, de <http://www.nber.org/papers/w12493>.
- Blouin, J. (2012). Taxation of multinational corporations. *Foundations and Trends® in Accounting*, 6(1), 1-64. Recuperado em 10 outubro, 2018, de <http://dx.doi.org/10.1561/14000000017>.
- Blouin, J., Huizinga, H., Laeven, L., & Nicodème, G. (2014). Thin capitalization rules and multinational firm capital structure. (CentER Discussion Paper; Vol. 2014-007). *Tilburg: Finance*. Recuperado em 04 novembro, 2018, de <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp1412.pdf>.
- Chen, L. H., Dhaliwal, D. S., & Trombley, M. A. (2012). Consistency of book-tax differences and the information content of earnings. *The Journal of the American Taxation Association: Fall*, 34(2), 93-116.
- Chen, S., Chen, X., Cheng, Q., & Shevlin, T. (2010). Are family firms more tax aggressive than non-family firms? *Journal of Financial Economics* 95, 41-61. Recuperado em 10 dezembro, 2018, de <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2009.02.003>.
- Colbert, G. J., & Spicer, B. H. (1995). A Multi-case investigation of a theory of the transfer pricing process. *Accounting, Organizations and Society*, 20(6), 423-456.
- Draker, K. D. (2015). Does firm life cycle inform the relation between book-tax differences and earnings persistence? *Social Science Research Network*. Recuperado em 20 junho, 2019, de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2547778.
- Dunbar, A., Higgins, D. M., Phillips, J. D., & Plesko, G. A. (2010). What do measures of tax aggressiveness measure? National Tax Association Proceedings. *Anais da Conferência Anual de Tributos*, Chicago, IL, EUA, 103.
- Dyreng, S., Hanlon, M., & Maydew, E. (2008). Long-run corporate tax avoidance. *The Accounting Review*, 83(1), 61-82.
- Egger, P., Eggert, W., & Winner, H. (2010). Saving taxes through foreign plant ownership. *Journal of International Economics*, 81, 99-108.
- Ferreira, F. R., Martinez, A. L., Costa, F. M., & Passamani, R. R. (2012). Book-tax differences e gerenciamento de resultados no mercado de ações do Brasil. *RAE*, 52(5), 488-501.
- Fonseca, K. B. C., & Costa, P.S. (2017). Fatores determinantes das book-tax differences. *Revista de Contabilidade e Organizações* 29(2017) 17-29. DOI: <http://dx.doi.org/10.11606/rco.v11i29.122331>
- Gasparetto, V., Schafer, J. D., Schnorremberger, D., & Lunkes, R. J. (2017). 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*, Rio de Janeiro, 22(2), 3-19.
- Gil, A. C. (2016). *Como elaborar projetos de pesquisa* (5a ed.). São Paulo: Atlas.
- Gravelle, J. G. (2013). Tax havens: International tax avoidance and evasion. *CRS Report for Congress R4062*. Recuperado em 02 agosto, 2018, de <http://www.crs.gov>

- Grewal, R., Saini, A., Kumar, A., Dwyer, F. R., & Dahlstrom, R. (2018). Marketing channel management by multinational corporations in foreign markets. *Journal of Marketing. American Marketing Association*, 82, 49–69. Doi: 10.1509/jm.16.0335.
- Guenther, D., Matsunaga, S., & Williams. (2013). *Tax avoidance and firm risk* [Work paper]. University of Oregon, Eugene, OR.
- Gupta, S., & K. Newberry. (1997). Determinants of the variability in corporate effective tax rates: Evidence from longitudinal data. *Journal of Accounting and Public Policy*, 16(1), 1-34.
- Hamamura, J. (2018). The impact of an information linkage system on a firm's organization structure, transfer price, and profit. *Asia-Pacific Management Accounting Journal*, 13.
- Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A review of tax research. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2010), 127–178.
- Harvey, J. R. Jr. (2014). Corporate tax aggressiveness – recent history and policy options. *National Tax Journal*, 67(4), 831-850.
- Hiemann, M., & Reichelstein, S. (2012). Preços de Transferência em Corporações Multinacionais: Uma Perspectiva Integrada de Gestão e Impostos. *Fundamentos de Preços de Transferência Internacional em Direito e Economia*, 3-18. W. Schön e K. Konrad. Heidelberg (Ed.). Springer-Verlag.
- Hirshleifer, J. (1956). On the economics of transfer pricing. *The Journal of Business*, 29(3), 172-184.
- Hyde, C. E., & Choe, C. (2005). Keeping two sets of books: The relationship between tax and incentive transfer prices. *Journal of Economics and Management Strategy*, 14(1), 165–186.
- Instrução normativa CVM n. 480, de 07 de dezembro de 2009. *Dispõe sobre o registro de emissores de valores mobiliários admitidos à negociação em mercados regulamentados de valores mobiliários*. Recuperado de <http://www.cvm.gov.br/legislacao/instrucoes/inst480.html>
- Jacob, J. (1996). Taxes and transfer pricing: Income shifting and the volume of intrafirm transfers. *Journal of Accounting Research*, 34(2), 301–313.
- Joint Committee on Taxation (JCT). (2010). *Present law and background related to possible income shifting and transfer pricing*. Washington, DC: House Committee on Ways and Means.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2009). Measuring the Strategic Readiness of Intangible Assets, *Harvard Business Review*. Recuperado em 30 junho, 2018, de <http://web.b.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=3&sid=0871c7e8-50e6-46e3-a192-8e78be2157cb%40sessionmgr103>
- Kayo, E. K. (2002). *A estrutura de capital e o risco das empresas tangível e intangível-intensivas: uma contribuição ao estudo da valoração de empresas* (Tese de Doutorado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, SP, Brasil.
- Keuschnigg, C., & Devereux, M. P. (2013). The arm's length principle and distortions to multinational firm organization. *Journal of International Economics*, 89(2013), 432-440.
- Koester, A. (2011). Investor Valuation of Tax Avoidance Through Uncertain Tax Positions. In American Accounting Association Annual Meeting -Tax Concurrent Sessions. *Social Science Research Network*: Recuperado em 10 outubro, 2018, de <https://ssrn.com/abstract=1905210>.
- Markham, M. (2005). Tax in a changing world: The transfer pricing of intangible assets. *Tax Notes International*, 40, 895–906.
- Markusen, J. R. (1995). The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade. *Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 169 -189.
- Martinez, A. L., & Dalfior, M. D. (2015). Agressividade fiscal entre companhias controladoras

- e controladas. *Revista da Receita Federal: estudos tributários e aduaneiros*, Brasília, 2(1), 344-362.
- Martins, G. A. (2010). *Manual para elaboração de monografias e dissertações* (23a ed.). São Paulo: Atlas, 2010.
- Mills, L., Erickson, M., & Maydew, E. (1998). Investments in tax planning. *Journal of the American Taxation Association*, 20(1), 1–20.
- Minnick, K., Noga, T. (2010). Do corporate governance characteristics influence tax management? *Journal of Corporate Finance*, 16, 103-718).
- Newberry, K. Y., & Dhaliwal, D. S. (2001). Cross-jurisdictional income shifting by U.S. multinationals: Evidence from international bond offerings. *Journal of Accounting Research*, 39(3), 643–662.
- Noga, T. J., & Schnader, A. L. (2013). Book-tax differences as an indicator of financial distress. *Accounting Horizons American Accounting Association*, 27(3), 469–489). Doi: 10.2308/acch-504812013pp.
- Nossa, V., & Teixeira, J.C. (2018). *Book-tax differences como indicador de previsão de insolvência* (Dissertação de Mestrado). Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças, Vitória – ES, Brasil.
- Ocean Tomo. *Intangible asset market value study*. Recuperado em 20 outubro, 2018, de <http://www.oceantomo.com/intangible-asset-market-value-study/>
- Oliveira, J. M. de., & Beuren, I. M. (2003). O tratamento contábil do capital intelectual em empresas com valor de mercado superior ao valor contábil. *Revista Contabilidade & Finanças*, (32), 81-98. Recuperado em 20 outubro, 2018 de <http://www.revistas.usp.br/rcf/article/view/34096/36828>.
- Perez, M. M., & Famá, R. (2006). Ativos intangíveis e o desempenho empresarial. *Revista de Contabilidade & Finanças*, 17(40), 7-24.
- Picciotto, S. (2018). International tax, regulatory arbitrage and the growth of transnational corporations. In *Transnational Corporations: Investments and International Taxation*, 25(3).
- Pohlmann, M. C., & Iudícibus, S. D. (2010). Relação entre tributação do lucro e estrutura de capital das grandes empresas no Brasil. *Revista de Contabilidade & Finanças*, 21(53), 1-25.
- Ramalho, G. C., & Martinez, A. L. (2014). Empresas familiares brasileiras e a agressividade fiscal. *Anais do Congresso USP Controladoria e Contabilidade*, São Paulo, SP, Brasil, 14. Recuperado em 20 novembro, 2018, de <https://www.congressosp.fipecafi.org>
- Ramos, M. C., & Martinez, A. L. (2018). Agressividade tributária e o refazimento das demonstrações financeiras nas empresas brasileiras listadas na B3. *Pensar Contábil*, Rio de Janeiro, 20(72), 04-15.
- Rego, S. O. (2003). Tax-avoidance activities of US multinational corporations. *Contemporary Accounting Research*, 20(4), 805–833.
- Rego, S. O., & Wilson, R. (2011). *Equity risk incentives and corporate tax aggressiveness* [Work paper]. University of Iowa. Recuperado em 20 setembro, 2018, de <http://ssrn.com/abstract=1337207>.
- Rezende, A. J., Dalmácio, F. Z., & Rathke, A. A. T. (2018). Avaliação do impacto dos incentivos fiscais sobre os retornos e as políticas de investimento e financiamento das empresas. *Revista Universo Contábil*, 14(4), p. 28-49. Recuperado em 20 junho, 2019, de www.furb.br/universocontabil
- Santos, M. A. C. D., Cavalcante, P. R. N., & Rodrigues, R. N. (2013). Tamanho da firma e outros determinantes da tributação efetiva sobre o lucro no Brasil. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 6(2), 179-2010.
- Shackelford, D. A., Slemrod, J., & Sallee, J. M. (2011). A unifying model of how the tax system and generally accepted accounting principles affect corporate behavior. *International Tax*

- and Public Finance*, 18(4), 461-494. Recuperado em 07 junho, 2019, de: <http://ssrn.com/abstract=1686036>
- Shunko, M., Debo, L., & Gavirneni, S. (2014). Transfer pricing and sourcing strategies for multinational firms. *Production and Operations Management*, 23(12), 2043-2057.
- Silva, J. M. (2016). *A influência do ciclo de vida organizacional sobre o nível de planejamento tributário*. Tese apresentada ao programa de pós-graduação em controladoria e contabilidade da faculdade de economia, administração e contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo FEA-RP/USP.
- Silva, R. F. & Martinez, A. L. (2016, setembro). Agressividade fiscal e o custo de capital de terceiros no Brasil. *Anais do Encontro da ANPAD*, Costa do Sauípe, BA, Brasil, 40.
- Stickney, C., & McGee, V. (1982). Effective corporate tax rates: The effect of size, capital intensity, leverage, and other factors. *Journal of Accounting and Public Policy*, 1(2), 125-152.
- Tang, T. (2005). Book-Tax differences, a proxy for earnings management - empirical evidence from China. *Social Science Research Network (SSRN). Electronic Journal*. Doi: 10.2139/ssrn.872389.
- Taylor, G; Richardson, G., & Lanis, R. (2015). Multinationality, tax havens, intangible assets, and transfer pricing aggressiveness: An empirical analysis. *Journal of International Accounting Research*, 14(1), 25-57.
- Upton, W. S. (2001). Business and financial reporting, challenges from the new economy. *Financial Accounting Series - Special Report*. USA: FASB.
- Usmen, N. (2012). Transfer prices: A financial perspective. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 23(1).
- Vancil, R. (1979). *Decentralization: Managerial ambiguity by design*. Homewood, Dow Jones Irwin.
- Warren, C. S., Reeve, M., & Fess, P. (2008). *Contabilidade Gerencial*. São Paulo: Thomson.
- Zucman, G. (2014). Taxing across borders: Tracking personal wealth and corporate profits. *Journal of Economic Perspective*, 28(4), 121-148. Recuperado em 25 setembro, 2018, de <http://dx.doi.org/10.1257/jep.28.4.121>