

Revista Brasileira de **Comércio Exterior**

Ano XXVI • outubro/dezembro de 2012

113

DOSSIÊ: ACORDOS DE BITRIBUIÇÃO E PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

**Os desafios da concorrência internacional
ao sistema tributário brasileiro**

**Impactos da legislação na competitividade
das empresas brasileiras**

**A opinião da Receita Federal
e dos especialistas brasileiros**

FUNCEX



**fundação
centro de estudos
do comércio
exterior**

Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

Revista Brasileira de Comércio Exterior

Ano XXVI • Nº 113 • outubro/dezembro de 2012

SUMÁRIO

- 3 EDITORIAL**
Tratados para evitar a dupla tributação e a questão dos preços de transferência:
questões e sugestões
José Augusto Coelho Fernandes
- 6 BITRIBUTAÇÃO E PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA**
Globalização, investimentos e tributação:
desafios da concorrência internacional ao sistema tributário brasileiro
Luís Eduardo Schoueri
- 14 Impactos do modelo brasileiro de tributação do lucro de subsidiárias estrangeiras
sobre a competitividade das empresas brasileiras**
Bernard Appy, Marcos Ross e Lorreine Messias
- 26 Acordos para evitar a dupla tributação: a especificidade brasileira**
Pedro da Motta Veiga
- 34 O Tratado para evitar a bitributação entre Brasil e os EUA**
Agostinho Toffoli Tavoraro e Antonio Carlos Florêncio de Abreu e Silva
- 48 A nova legislação de preços de transferência e as melhorias
para o fisco e para os contribuintes**
Sandro de Vargas Serpa e José Ivan Cavalcanti Ramos
- 54 Preço de transferência no Brasil e os bens do intangível — discussão perante a OCDE**
Ordélio de Azevedo Sette e Mauricio Pernambuco Salin
- 70 Comércio internacional e o controle de preços de transferência**
Elen Peixoto Orsini e Daniel G. P. Orsini Marcondes

Globalização, investimentos e tributação: desafios da concorrência internacional ao sistema tributário brasileiro

Luís Eduardo Schoueri

A globalização não aumentou apenas a concorrência entre empresas. Os próprios sistemas tributários entraram em campo, oferecendo diversas vantagens, nem sempre transparentes. O dogma da soberania tributária se desfez ao se constatar que um país não pode fixar seus tributos sem ter em conta o que outros países oferecem. Não só o capital financeiro é móvel: reflexo da crise internacional, torna-se comum ver indústrias inteiras mudando-se de um país para o outro. Como é inútil proibir tais movimentos, cada país procura moldar seu sistema jurídico — inclusive o tributário — às práticas comuns, sob o

risco de isolamento. O contexto globalizado exige que um país ofereça aos seus contribuintes um sistema tributário que se revele competitivo e consistente perante os padrões internacionalmente vigentes.

Em tal cenário, desafiador é compreender como o Brasil se insere: o País deixa de ser uma nação em desenvolvimento e desponta como um *player* cada vez mais ativo no âmbito internacional. Necessita de recursos para aumentar sua competitividade, o que vai desde a infraestrutura até a capacitação da mão de obra, o que exige

Prof. Dr. Luís Eduardo Schoueri é professor Titular de Direito Tributário da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo e sócio de Lacaz Martins, Pereira Neto, Gurevich & Schoueri Advogados.

redução de desigualdades sociais. Novos desafios são impostos ao sistema tributário brasileiro. Medidas adotadas por um país vizinho, por exemplo, passam a ter repercussão imediata na realidade brasileira e, caso contramedidas não sejam tomadas de pronto, a competitividade do sistema brasileiro estará, por certo, comprometida.

Diversos são os países que, aproveitando o atual cenário concorrencial, incentivam o desempenho de suas empresas. É o que se podia ver, com relativa facilidade, na Europa pré-crise, onde a baixa carga tributária adotada pela Irlanda acabou por atrair diversas empresas multinacionais àquele país. Na América do Sul, a Colômbia seguiu trilha semelhante, oferecendo aos investimentos ali realizados a baixa tributação e a estabilidade legislativa tão procuradas pelo capital internacional (basta ver, a este respeito, lei colombiana que assegura ao investidor o congelamento de seu regime jurídico, inclusive tributário, por até vinte anos).

O contraste do exemplo colombiano com o sistema tributário brasileiro é, infelizmente, imediato: no Brasil, além da alta carga tributária, defrontam-se os investidores com custos de conformidade (*compliance costs*) verdadeiramente descontrolados. Atestando o descompasso da realidade brasileira com o

contexto mundial, figura o Brasil, em estudo elaborado pelo Banco Mundial e pela PwC, como o país em que as empresas gastam a maior quantidade de tempo para cumprir com suas obrigações fiscais.¹

Não há como negar, assim, que, de instrumento essencial para o controle das atividades do contribuinte, as “obrigações acessórias” tornaram-se hoje encargo equivalente ao próprio tributo. As pesadas multas por seu descumprimento assustam os contribuintes, que se veem forçados a contratar consultorias especializadas, apenas para dar informações ao fisco.

Assim é que, além de pagar seus tributos, resta ao empresário brasileiro o drama de pagar para pagar tributos. Embora se possa crer que da brutal quantidade de deveres instrumentais atribuídos aos contribuintes derivem resultados positivos em termos de arrecadação — algo que não se comprova — afastam-se investimentos produtivos, contribuindo para o atraso da nação.

Não é difícil encontrar, na extensa e complexa legislação tributária brasileira, outros exemplos claros de descompasso entre o sistema atualmente em vigor no País e os padrões internacionais. É com tal espírito de crítica que se passa a apresentar alguns desafios impostos ao sistema tributário brasileiro pelo atual cenário globalizado.

A LEGISLAÇÃO CFC E OS INVESTIMENTOS BRASILEIROS NO EXTERIOR

À semelhança do que era então vigente em diversos países latino-americanos, o imposto de renda brasileiro adotou, historicamente, a territorialidade pura para a tributação de pessoas jurídicas. Em outras palavras, a renda auferida por empresas brasileiras a partir de fontes estrangeiras não se sujeitava à tributação no Brasil.

No entanto, em 1995, seguindo a tendência mundial, o Brasil adotou o critério da universalidade (*world-wide income basis*) para a tributação de suas pessoas jurídicas, fazendo com que as multinacionais com sede no País passassem a ser tributadas pelo lucro auferido por suas empresas controladas e coligadas no exterior. O abandono do princípio da territorialidade pelo País deveu-se ao combate à evasão fiscal: não raro, empresas brasileiras desviavam suas operações para subsidiárias localizadas em paraísos fiscais ou países de baixa tributação; com a nova legislação CFC — *Controlled Foreign Company* —, tais operações poderiam ser tributadas no Brasil.

Quando comparada com o padrão internacional das regras CFC, a legislação brasileira apresenta infame peculiaridade: as multinacionais brasileiras são *sempre* tributadas em sua renda mundial sob um regime

¹ PwC e World Bank, *Paying taxes 2012: the global picture*, p. 49, disponível em <http://www.pwc.com>.

Ao não fazer qualquer restrição e estender-se a todos os investimentos, a lei pátria acaba por exportar a tributação brasileira aos alvos dos investimentos nacionais. Ao dirigir-se ao exterior, o investimento brasileiro leva consigo o imposto brasileiro

de transparência fiscal, isto é, o lucro das controladas e coligadas será tributado, *em qualquer ocasião*, nas mãos da matriz brasileira, quer ele tenha sido distribuído a esta ou não. Sem qualquer pudor, a norma vigente atinge lucros que sequer foram disponibilizados à empresa brasileira, que, por sua vez, paga o imposto no País mesmo que não tenha direito a qualquer centavo, porque os lucros não foram a ela distribuídos.

O abismo entre a disciplina dada pelo Brasil ao tema e a prática internacional é enorme. Para longe do que faz a regra brasileira, dirige-se a legislação CFC encontrada em praticamente todos os sistemas jurídicos modernos a situações específicas e relacionadas, via de regra, a casos de abuso, cujo exemplo notório é o de empresas constituídas em paraísos fiscais. O regime de transparência fiscal é, assim, excepcional e utilizado como instrumento de combate à evasão fiscal.

Em que pesem os padrões internacionais, o legislador brasileiro ignorou o fato de que nem sempre uma subsidiária está localizada em um paraíso fiscal. A legislação CFC brasileira, distanciando-se das experiências norte-americana e europeia, simplesmente desconsiderou a possibilidade de que uma empresa controlada esteja servindo, no exterior, a propósitos econômicos legítimos. Aos olhos da lei nacional, investimentos ativos e produtivos possuem o

mesmo tratamento dado a casos de evasão e paraísos fiscais; tomou-se por regra aquilo que foi desenvolvido para casos patológicos e excepcionais.

Ao não fazer qualquer restrição e estender-se a todos os investimentos, a lei pátria acaba por exportar a tributação brasileira aos alvos dos investimentos nacionais. Ao dirigir-se ao exterior, o investimento brasileiro leva consigo o imposto brasileiro.

Tome-se o exemplo de uma empresa brasileira que se estabelece em determinado mercado e concorre, ali, com empresas locais e com outras multinacionais. Todas se submetem, naquele mercado, à mesma tributação. Entretanto, se a concorrente possuir capital europeu, os dividendos não serão tributados no país da controladora, já que os europeus adotam a territorialidade (*participation exemption*). No caso de investidores oriundos dos Estados Unidos, os dividendos só serão tributados quando e se distribuídos e, ainda assim, compensando-se os tributos pagos no exterior, inclusive em outros países.² Ou seja, só a multinacional brasileira que auferir lucros por meio de sua subsidiária no exterior e os reinveste ali paga imposto no país de sua sede. Caso a controladora apure lucro em uma subsidiária e prejuízo em outro investimento no exterior, este não se compensa com o

² Há notícia de que o governo norte-americano pretende isentar os dividendos auferidos em participações societárias ativas no exterior, seguindo a tendência europeia.

lucro do primeiro país: o imposto brasileiro incide, mesmo que, ao fim e ao cabo, haja prejuízo nas atividades internacionais.

Logo se vê que a atual legislação CFC estabelece regime de transparência fiscal amplíssimo que, além de não possuir paralelo conhecido no mundo, é altamente nocivo aos investimentos brasileiros no exterior, comprometendo a competitividade de multinacionais brasileiras em relação às suas pares estrangeiras.

A constitucionalidade de tal tributação é discutível e está sendo examinada pelo Supremo Tribunal Federal. Independentemente do resultado do julgamento, é hora de se revogar essa verdadeira aberração jurídica e de se adotar, no País, o padrão seguido pelas nações onde se situam as empresas que concorrem com as brasileiras, de modo a dar às últimas o mínimo de fôlego para enfrentar a concorrência internacional.

PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

Fruto da globalização, o comércio entre empresas vinculadas cresceu a partir dos anos 50, chamando atenção dos diversos fiscos para os preços de transferência, já que o alto custo nas importações de partes ligadas (ou baixo preço de exportação) pode reduzir o lucro e, por isso, o imposto pago. Daí ter-se desenvolvido um critério, amplamente aceito, segundo

o qual partes ligadas devem praticar preços e condições semelhantes a terceiros independentes (*arm's length*). Se há consenso quanto a este, difícil é sua concretização, com o risco de o preço mínimo exigido no Estado vendedor ultrapassar o custo máximo no Estado importador. Ciente desse problema, a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) busca aproximar tais práticas.

Em sintonia com a tendência então corrente, o Brasil veio a adotar, em 1996, regras sobre preços de transferência. Apesar de inspirado pela prática internacional, o sistema brasileiro de preços de transferência apresenta diversas particularidades, que surgem em parte devido ao próprio texto legal, em parte como resultado de uma interpretação equivocada da lei pelas autoridades fiscais.

Como se sabe, o Brasil não é membro da OCDE e — verdade seja dita — os critérios sugeridos pela Organização não são adequados à realidade de um país em desenvolvimento. Não se pode criticar, assim, a decisão do legislador brasileiro de adaptar a prática internacional ao contexto econômico do País. Por outro lado, houve, por certo, exagero na simplificação. Tal é o caso das margens predeterminadas, impostas sem a necessária flexibilização.

De fato, internacionalmente, o método do preço de revenda e o do custo partem de dados

de determinada transação para adicionar ou subtrair margens de lucro obtidas a partir de uma análise comparativa no mercado. Assim é que, após acurada análise prática, chega-se à margem de lucro apropriada para ser adicionada ao custo ou subtraída do preço de venda, de modo a obter-se o preço a ser tomado por parâmetro de comparação com aquele praticado na transação controlada.

A lei brasileira de preços de transferência, por outro lado, dispensou a busca pelas referidas margens: no lugar de uma análise detalhada, o legislador optou por fixar, ele mesmo, as margens a serem consideradas na aplicação dos métodos. Se tal opção tem a seu favor a praticabilidade, por transformar o controle dos preços de transferência em um processo muito mais simples, torna-se óbvia a possibilidade de que as margens fixadas não sejam apropriadas em diversos casos, dadas as incontáveis variáveis que podem influenciar a formação de uma margem adequada.

A utilização de margens predeterminadas requer, assim, que tais margens não se afastem das margens médias de mercado, sob pena de desconsideração do princípio *arm's length*. Não por outra razão, as regras brasileiras contemplaram a possibilidade de que o contribuinte, diretamente ou através de uma associação representativa de seu setor, questione a margem de lucro legal e pleiteie a sua substituição. Contudo,

Novas perspectivas surgem, entretanto, com a edição da Lei nº 12.715/12, que, entre outras alterações, deu nova conformação ao método PRL

tamanha é a complexidade da documentação exigida no procedimento a que se deve submeter o contribuinte para pleitear a alteração das margens que, até o momento, não se tem notícia de um pedido que tenha sido bem sucedido.

Difícil negar que a legislação de preços de transferência, apresentando margens fixas e praticamente inalteráveis, somada a uma leitura errônea por parte das autoridades fiscais, desestimula os investimentos no Brasil e os investimentos brasileiros no exterior.

Basta mencionar, neste sentido, o caso do método mais corriqueiro de apuração de preços de mercado — o PRL (Preço de Revenda menos o Lucro). A concepção do método é singela: o preço de mercado de um bem importado deve partir do preço de revenda, deduzido de uma margem predeterminada de 20%. Quando o bem era aplicado na produção de outro bem, o fisco pretendia vedar a aplicação do PRL, como se não houvesse revenda, o que acabou sendo rechaçado pela jurisprudência.

A lei nº 9.959, de 2000, expressamente admitiu o PRL na importação de insumos. Em vez da margem de 20%, entretanto, previu margem variável segundo o valor agregado no país. Ou seja, se o bem tivesse pouco valor local, exigir-se-ia margem de 60%; quanto maior o valor agregado no país, menor a margem. É o que se chama norma tributária

indutora: por meio do tributo, estimula-se a economia.

O fisco, no início, adotou esse entendimento (Instrução Normativa nº 32, de 2000), mas lamentavelmente voltou atrás, editando a Instrução Normativa nº 243, de 2001, que exigiu que o fabricante no país tivesse sempre 60% de lucro sobre seu preço de revenda. O raciocínio não tem substrato econômico e fere os parâmetros da razoabilidade.

Lamentavelmente, há decisões administrativas e judiciais confirmando tamanho absurdo. Sinaliza-se com forte incentivo à desindustrialização do país: quem se disporá a fabricar um bem no país, se tiver que tributar lucro (inexistente) de 60% do preço de venda? Muito mais conveniente revender produtos acabados, quando a margem exigida é só de 20%.

Em outras palavras, exige o PLR que exista, no preço de revenda da empresa que adquire produtos acabados de outra pessoa ligada no exterior, margem de lucro de 20%. Se a mesma empresa optar por adquirir matérias-primas e industrializá-las no País, aquela margem saltará, no mínimo, para 60%.

Assim, para um custo de R\$ 40, exige-se um lucro de R\$ 60 (correspondente à bruta margem de 150%) só porque a empresa industrializa bens no Brasil. Em síntese, a interpretação canhestra da lei, imposta pela Receita Federal do Brasil, implica penalizar a empresa que decide importar componentes

e produzir no País, no lugar de simplesmente importar produtos acabados.

Novas perspectivas surgem, entretanto, com a edição da Lei nº 12.715/12, que, entre outras alterações, deu nova conformação ao método PRL. A referida lei, além de indicar a intenção de se facilitar o procedimento para a alteração das margens legais, previu novas margens para o método PRL, que não mais chegam aos insustentáveis 60% do preço de venda, mas variam entre 20% (regra geral) e 40% (setores específicos). Resta ver se esses percentuais serão revistos, diante de pleitos dos contribuintes, já que, em muitos casos, mesmo esses menores percentuais revelar-se-ão insustentáveis.

ACORDOS DE BITRIBUTAÇÃO

Atualmente, o Brasil possui pouco menos de trinta acordos de bitributação em vigor. O número é pífio quando comparado à prática internacional. Basta ver o caso dos países que compõem, ao lado do Brasil, o grupo dos BRICs: China, Índia e Rússia possuem, cada um, cerca de oitenta acordos para evitar a dupla tributação.

Longe de serem instrumentos de renúncia fiscal, os tratados reconhecem haver mais de uma legítima pretensão tributária sobre um fato, disciplinando seus efeitos e encorajando as trocas internacionais ao conferir

mínima segurança e estabilidade aos investimentos. O tema dos acordos de bitributação ganha especial relevância quando se constata que o Brasil deixa, gradualmente, de ser apenas alvo de investimentos estrangeiros para se tornar sede de multinacionais que investem no exterior.

Nada obstante, os negociadores brasileiros devem ter em mente a razão para se celebrar um acordo de bitributação.

O fato de o Brasil não possuir um acordo com seu principal parceiro comercial — os Estados Unidos — logo traz a questão: um tratado fiscal é, realmente, necessário? Diz-se que os tratados asseguram os investimentos, mas a ausência de um acordo entre Brasil e Estados Unidos não impede o substancial fluxo financeiro entre os dois países. Afirma-se, então, que um eventual acordo traria muito mais investimentos. O caso da Alemanha revela ser tal assertiva pura especulação: com a denúncia do acordo Brasil-Alemanha, em 2005, não houve qualquer retração nos investimentos. Ao contrário, os investimentos alemães no País até mesmo aumentaram nos anos seguintes.

Do mesmo modo, tampouco a bitributação parece ser razão definitiva para a celebração de um acordo. Hoje em dia, a maioria dos países já prevê, em sua legislação interna, medidas que afastam ou aliviam em boa parte a bitributação sobre rendimentos empresariais (e.g. crédito do imposto recolhido

no exterior). De grande obstáculo ao fluxo de investimentos internacionais, a dupla tributação da renda passou a ser fenômeno residual.

Volta-se, assim, à questão: para que celebrar um acordo de bitributação? Além de garantir alguma segurança aos investimentos, celebra-se um tratado para assegurar aos investidores algo que estes não possuíam na ausência do acordo. É a partir de tal perspectiva que se compreende a razão da inexistência de um acordo com os Estados Unidos. Explica-se.

Tome-se, como exemplo, a tributação brasileira sobre *royalties*, de 15%, na fonte. Mesmo na ausência de um acordo entre Brasil e Estados Unidos, quando *royalties* são remetidos aos EUA, a legislação norte-americana garante um crédito relativo ao imposto recolhido no Brasil. Significa que credita-se, do imposto norte-americano, o valor do imposto brasileiro. Se algum acordo de bitributação fosse celebrado, o que mudaria neste cenário? Na perspectiva norte-americana, absolutamente nada: o mesmo crédito seria dado. Para que, então, um acordo? Este seria irrelevante para evitar a bitributação. Garante-se o crédito quer com o tratado, quer sem este.

A situação é bastante diferente quando se considera, por exemplo, o acordo entre Brasil e Canadá. Quando *royalties* são remetidos por fontes brasileiras ao Canadá, um crédito também

Não se pode perder de vista, entretanto, que, caso se aceite a exclusão do *tax sparing*, conceder-se-á a outro Estado o poder de impedir que o Brasil ofereça incentivos fiscais

será dado pelo último. Entretanto — e aqui reside a diferença fundamental para o caso dos EUA —, nos termos do acordo Brasil-Canadá, um crédito de 20% (portanto, 5% maior que o imposto efetivamente pago na fonte) será dado pelo Canadá. É o *matching credit*, ou seja, o governo canadense concordou com o governo brasileiro que haveria uma diferença entre o montante pago no Brasil e o valor do crédito no Canadá.

O governo do Japão, por sua vez, concordou com o governo brasileiro que, caso o Brasil, a título de incentivo fiscal, reduza o seu imposto na fonte, o Japão confere o crédito fiscal como se não houvesse qualquer redução. Tal mecanismo é o *tax sparing*.

As razões para a adoção de tal expediente são claras: qual seria o sentido de se criar um incentivo fiscal no Brasil para reduzir a tributação dos *royalties*, caso a isenção implicasse maior tributação no Japão? O mecanismo revela-se essencial, assim, para que o exercício pleno da soberania tributária brasileira, dentro dos limites do acordo, seja assegurado e reconhecido pelo outro Estado.

Os Estados Unidos, no entanto, não aceitam o *tax sparing*. O governo norte-americano reconhece que o Brasil pode tributar, na fonte, até 15% dos *royalties* remetidos. Por outro lado, caso o Brasil, por razões de política fiscal, deixe de tributar, os EUA passam a tributar aquilo que o Brasil decidiu

por bem isentar. Daí a grande discordância entre os dois países em relação aos termos de um eventual acordo de bitributação.

Não se pode perder de vista, entretanto, que, caso se aceite a exclusão do *tax sparing*, conceder-se-á a outro Estado o poder de impedir que o Brasil ofereça incentivos fiscais. Se o País deve implementar e zelar por uma política de incentivos setoriais, como celebrar um acordo que irá, ao fim e ao cabo, anular os benefícios dados? Melhor solução parece ser a ausência do tratado.

Espera-se que os negociadores brasileiros considerem tal perspectiva quando da celebração de um tratado, assim como enfrentem, com igual cautela, diversos outros desafios apresentados pela prática internacional dos acordos. Os exemplos são os mais diversos.

Deve o País decidir como pretende tratar, em seus acordos, os serviços, que são, hoje, importantíssima fonte de renda. Há disposição para se isentarem os serviços prestados por não residentes no Brasil em um contexto marcado pela internet e pelos serviços virtuais? Ou seja, admite-se a não tributação pelo fato de o prestador de serviço não estar fisicamente instalado no País, embora esteja concorrendo com os prestadores nacionais? Como se fará a divisão da tributação nesta era digital, em que a presença física não é mais necessária para a prestação de

um serviço ou a venda de um bem? Basta ver quão corriqueiro é o *download* de um *software* para se compreender a dimensão das questões que se colocam.

Também cabe ao País decidir se está de acordo, ou não, em adotar arbitragem em caso de bitributação internacional. A arbitragem já existe na Convenção Modelo da OCDE e já há notícia de procedimentos arbitrais instaurados no âmbito de acordos. O Brasil, no entanto, ainda não celebrou nenhum acordo prevendo o mecanismo, e a discussão do tema não atingiu a profundidade que merece.

Para a OCDE, acordos de bitributação devem estabelecer possibilidade de amplíssima troca de informações entre autoridades fiscais. Deve o Brasil seguir a recomendação da Organização, que é patrocinada, também, pelo G20 (do qual o País é parte), quando gravíssimas questões constitucionais derivam do largo acesso garantido ao fisco, pela legislação vigente, aos dados bancários dos contribuintes? Espera-se, do Brasil, posicionamento sobre todas essas questões.

CONCORRÊNCIA INTERNACIONAL, TRIBUTAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

Repensar todo o modelo de tributação vigente é verdadeira exigência do atual cenário concorrencial internacional.

Deve o Brasil compreender sua posição de crescente destaque no contexto mundial e reconhecer que o sistema tributário é capaz de viabilizar ou inviabilizar o projeto do País de se tornar ator proeminente no jogo de influências global.

Neste processo, papel fundamental cabe aos próprios contribuintes, que precisam ter a coragem de levar sua mensagem ao governo brasileiro: não é correto desestimular a industrialização do País através de uma lei de preços de transferência que favorece a aquisição de produtos acabados; não é correto tributar, em bases globais, lucros não disponibilizados, de modo a exportar a carga tributária brasileira e comprometer a competitividade de multinacionais com sede no País; é preciso que os acordos de bitributação respeitem a realidade nacional e não abram mão da soberania do Brasil em decidir sua própria política de incentivos fiscais, tão caros ao desenvolvimento.

A soberania tributária deve ser exercida com inteligência, e boas soluções podem ser extraídas da experiência internacional. É hora, assim, de rever inexplicáveis barreiras tributárias que travam o desenvolvimento do Brasil. Os contribuintes merecem ambiente legislativo semelhante ao de seus concorrentes. ■