

# MANHA

*Eng. Revista*

ANO 7 - Nº 7 - AGOSTO 1999

## INFRA-ESTRUTURA

Ritmo das obras acelera,  
mas não o suficiente

## INFRASTRUKTUR

Die Zahl der Bauten steigt  
aber nicht ausreichend

## FUSÕES E AQUISIÇÕES

Regras claras  
determinam o sucesso

## FUSIÖNEN UND ÜBERNAHMEN

Klare Regeln  
bestimmen den Erfolg



## Capa

6

As perspectivas para o setor de infraestrutura brasileiro são as melhores possíveis. Atualmente, existem nada menos do que 588 empreendimentos sendo executados no país, alcançando a cifra de US\$ 72,4 bilhões. Até 2004, esse valor pode chegar a US\$ 229 bilhões, se forem concretizados os projetos previstos.



Foto Divulgação

## Titelbericht

Die Perspektiven für die brasilianische Infrastruktur sind hervorragend. Nicht weniger als 588 Projekte im Wert von US\$ 72,4 Mrd. werden derzeit im Land ausgeführt. Sollten alle geplanten Vorhaben konkretisiert werden, könnte das Volumen bis 2004 auf US\$ 229 Mrd. steigen.

## Reportagem

24

Estudo demonstra que, entre 1994 e 1998, realizaram-se 1.438 fusões e aquisições no Brasil, mais da metade delas envolvendo investimentos estrangeiros. Com a globalização da economia, não existe outro caminho. Mas há regras e condutas corretas para o sucesso. Os presidentes de duas empresas alemãs instaladas no Brasil - Henkel e Degussa - dão depoimentos sobre suas experiências.



Sebastião Moreira / AE

## Reportage

Zwischen 1994 und 1998 wurden in Brasilien 1.438 Fusionen und Übernahmen durchgeführt, über die Hälfte davon mit ausländischen Investitionen. Damit folgt das Land der weltweiten Tendenz. Der Erfolg dieser Transaktionen hängt jedoch von Regeln und Vorkehrungen ab. Die Präsidenten der brasilianischen Tochtergesellschaften von Henkel und Degussa berichten über ihre Erfahrungen.

## Editorial

Questões estratégicas, acerca de fusões e aquisições na economia global

5

## Reportagem

Hospital Alemão e Interclínicas: 30 anos de sucesso

12

## Meio Ambiente

Congresso sobre energias renováveis e recursos hídricos, em Fortaleza

16

## Empresas

Pirelli amplia instalações no Sul, com investimentos de US\$ 200 milhões

20

## Prêmio Personalidade

Brasil-Alemanha elege personalidades de 1999

32

## Atualidades

Nova lei postal abre espaço para iniciativa privada

34

## Acontece São Paulo

Empresários debatem perspectivas econômicas brasileiras

44

## Acontece Rio de Janeiro

Babcock Borsig discute possibilidade de investimentos no Brasil

45

## Acontece Rio Grande do Sul

Cervejaria Kaiser recebe empresários para visita técnica

48

## Feiras

Hotelaria, turismo, arquitetura e decoração, em simpósio na Equipotel

52

## Comentário Econômico

O cenário externo e o Brasil

53

## Artigo

Considerações sobre as regras brasileiras de transfer pricing

59

## Negócios e Oportunidades

Empregos, ofertas e serviços

57

## Editorial

Strategische Fragen zu Fusionen und Übernahmen

## Reportage

Deutsches Krankenhaus und Interclinicas: 30-jährige Erfolgsgeschichte

## Umwelt

Kongress über erneuerbare Energien und Wasserressourcen

## Unternehmen

Pirelli: Erweiterungsinvestitionen von US\$ 200 Mio.

## Persönlichkeits-Preis

Deutsch-Brasilianische Persönlichkeiten 1999

## Aktuelles

Neues Postgesetz schafft Raum für Privatwirtschaft

## Kammerversammlung São Paulo

Unternehmer erörtern brasilianische Wirtschaftsperspektiven

## Kammerversammlung Rio de Janeiro

Babcock Borsig sieht Investitionschancen in Brasilien

## Kammerversammlung Rio Grande do Sul

Riograndenser Unternehmer bei der Bierbrauerei Kaiser

## Messen

Equipotel-Symposium: Hotellerie, Tourismus, Architektur und Dekoration

## Wirtschaftskommentar

Brasilien und die internationale Lage

## Geschäfte und Gelegenheiten

Stellen, Angebote, Dienstleistungen

## Geschäfte und Gelegenheiten

Stellen, Angebote, Dienstleistungen

Capa: Foto - Donovan Reese / Tony Stone

# Regras brasileiras de "transfer pricing": principais reflexos para as empresas de capital alemão

Por Luís Eduardo Schoueri\*

Introduzida em nosso ordenamento jurídico no final de 1996, a legislação brasileira sobre preços de transferência ganhou novo destaque quando a recém-criada Delegacia de Assuntos Internacionais, da Secretaria da Receita Federal, deu início a procedimentos fiscalizatórios, exigindo que contribuintes demonstrassem sua conformidade às exigências da lei.

É interesse das administrações fiscais apurar toda a renda imputável aos contribuintes sob sua jurisdição. Neste sentido, especial atenção se dá aos casos em que empresas multinacionais negociam com empresas pertencentes ao mesmo grupo, já que, conforme as condições acertadas na negociação de um bem, serviço ou direito, variará o próprio lucro de cada uma dessas empresas. Custos mais elevados ou receitas mais reduzidas implicam, em síntese, redução do lucro sujeito à tributação. Daí que os países passam a "corrigir" os lucros de seus contribuintes, de modo a afastar as distorções das práticas fora do mercado. Ocorre que esses ajustes nos lucros não são neutros, do ponto de vista tributário, já que quando se acresce a receita de uma empresa, acaba-se por se imputar a este lucro que contabilmente foi alocado a outra empresa (e nesta tributado). Daí que ao ajuste no lucro de uma empresa deve corresponder idêntico ajuste noutro país, sob pena de dois países tributarem o mesmo lucro (bitributação).

Mundialmente, adotou-se o princípio *arm's length* que implica devam os preços de transferência ser fixados como se faria não fossem as partes pertencentes a um mesmo grupo econômico. Para tanto, empregam-se métodos desenvolvidos pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico - OCDE e adotados no Brasil, com pequenas (conquanto relevantes) mudanças, pela Lei nº 9.430/96. Saliente-se desde já que também foi o princípio acima que orientou o acordo de bitributação assinado entre o Brasil e a Alemanha. Daí que, no caso do investidor alemão, tem ele plenamente assegurada a aplicação do princípio *arm's length*, mesmo nos casos em que a legislação interna o pretende restringir. É que os tratados internacionais prevalecem sobre a lei interna, conforme o artigo 98 do Código Tributário Nacional.

A Lei nº 9.430/96 foi regulamentada pela Instrução Normativa SRF nº 38/97, cujas regras inflexíveis acabaram por se desviar ainda mais do princípio *arm's length*, impossibilitando, como se exemplificará na seqüência, sua aplicação por parte de um grande número de empresas aqui localizadas.

O legislador brasileiro adotou três dos métodos aceitos no âmbito internacional, estipuladas nas *guidelines* da OCDE: (i) o dos



preços independentes comparados; (ii) o do preço de revenda, diminuído do lucro; e (iii) o do custo de produção, acrescido de lucro. O contribuinte pode escolher o parâmetro que mais lhe convenha. Embora os três métodos pressuponham uma comparação, nos dois últimos nosso legislador optou por arbitrar parâmetros absolutos

(margens de lucro pré-determinadas), facultando ao contribuinte ou ao fisco proporem outras margens, desde que se comprove sua necessidade, diante das circunstâncias do caso concreto. Em nosso entendimento, isso implica que se adotarem margens diversas das pré-determinadas, nos casos em que se constate que o *mark up* usual naquele mercado específico diverge daquele previsto na lei.

Na aplicação do método dos preços independentes comparados, as dificuldades são imediatas: descartados os casos de *commodities*, é quase impossível encontrar-se produtos idênticos ou similares - muito mais difícil é, ainda, que se encontrem produtos idênticos ou similares negociados em condições comparáveis. A dificuldade é ainda maior nos casos em que se negociam partes, peças e componentes a serem montados no Brasil. Via de regra, os grupos multinacionais não vendem tais produtos a terceiros. Ainda que se

\*Advogado, mestre em direito tributário pela Universidade de Munique, doutor e livre-docente da cadeira de direito tributário na Universidade de São Paulo

encontrem terceiros fabricando partes, peças e componentes idênticos ou similares, de regra também estes terceiros negociam seus produtos com partes a eles ligadas, tornando, destarte, viciado o parâmetro de comparação.

A IN 38/97 impõe que a comparação se faça

por produto, direito ou serviço, isoladamente. Afasta-se, assim, ainda mais da realidade empresarial, quando se tem em conta que, muitas vezes, empresas independentes não efetuam negócios "por produto". É muito comum que se negociem pacotes de produtos, ou de produtos e serviços. Não há como comparar, por exemplo, uma venda de carpete com outra que inclui a instalação. Ademais, empresas independentes, quando negociam, estão dispostas a oferecer vantagens a seus parceiros, em troca de vantagens que estes lhes dêem em outras transações. Daí que uma análise isolada por produto cria um parâmetro artificial, que em nada ajuda num estudo cujo objetivo seja saber se a empresa multinacional age como terceiros independentes o fariam em iguais circunstâncias. De igual modo, quando a legislação brasileira impõe que se adote como parâmetro de comparação para uma transação a média anual dos preços independentes, esquece-se de que muitos produtos sofrem o fenômeno da sazonalidade. Resulta que a média anual pode ser muito inferior, ou muito superior, aos preços legitimamente praticados entre partes ligadas num dado momento. Muito mais saudável seria, assim, se tomassem, na medida do possível, apenas transações contemporâneas às examinadas.

Tomando o método do preço de revenda, a análise por produto isolado provoca resultados ainda mais distorcidos: quem não sabe que muitas vezes faz parte da estratégia mercadológica de uma empresa vender alguns produtos com prejuízo, quando o consumo desses provoca o incre-

mento de outros cuja margem de lucro é mais que compensatória? Acaso terceiros independentes agem diferentemente? Na rigidez da IN 38/97, o fisco dirá que o produto vendido com prejuízo deveria produzir lucros no País. Esquecerá o fisco de que, no caso, houve subfaturamento na venda interna, mais que compensado pelos lucros (tributáveis) das vendas que a primeira provocou.

### **"O princípio *arms's length* não foi privilegiado pela legislação brasileira"**

Outro grave problema a ser enfrentado é que a IN 38/97, restringindo o alcance da lei e desviando-se da prática internacional, apenas admite o método do preço de revenda quando inexistente qualquer processo produtivo local. No exagero daquele ato normativo, empresas multinacionais devem desistir de agregar, no Brasil, qualquer valor ao produto, com a consequência economicamente absurda de ser-lhes mais vantajoso importar produtos acabados do exterior, em vez de os produzir no Brasil, com empregados brasileiros e com investimentos em edifícios e equipamentos no País.

Como último método, oferece-se o do custo de produção, mais lucro. O grave limite da aplicação deste método está em que dificilmente se tem acesso aos custos de produção de um bem no exterior. Quando se obtêm os dados, ainda assim não podem ser imediatamente aplicados, já que importa interpretá-los e adaptá-los, trabalho este que requer muitos esforços, o que nem sempre é possível e em certos casos é, já por razões conceituais, impossível. Basta imaginar indústrias de alta tecnologia, que investem fortunas em pesquisa e desenvolvimento. Embora tais atividades sejam fundamentais para aquelas indústrias e, neste sentido, componham seu "custo total", raras são as vezes em que se consegue apurar o quanto se investiu na pesquisa e no desenvolvimento de cada produto, isolada-

mente considerado – muito menos os investimentos para os produtos atualmente vendidos. Estas inversões, ao longo de anos de trabalho e de pesquisa, são contabilizadas como despesas dos próprios exercícios em que incorridas, tornando-se irre recuperáveis, muitos anos depois, para a apuração do custo de produção.

A armadilha em que se colocou o fisco brasileiro, ao adotar os critérios rígidos acima apresentados, em lugar de privilegiar o princípio *arm's length*, revela-se nas hipóteses (não raras) em que nenhum dos métodos propostos se aplica. Isso ocorre com muita frequência na indústria química, por exemplo, onde, em diversas ocasiões, as substâncias ativas importadas têm formulação única, impossibilitando, daí os preços independentes comparados. Os custos, quando disponíveis, enfrentam as dificuldades relativas à pesquisa e ao desenvolvimento, acima relatadas. Internacionalmente, a solução vem sendo a adoção do método do preço de revenda menos lucro, que, entretanto, o fisco brasileiro insiste em recusar. Vítima da armadilha assim criada é o próprio fisco, que fica, por sua rigidez, impossibilitado de encontrar um parâmetro para a comparação dos preços de transferência, restando-lhe lançar mão de arbitramentos e outras medidas que, além de imediatamente contestáveis pe-

### **"A solução para as empresas de capital alemão é o reconhecimento do acordo de bitributação"**

rante o Judiciário, apenas contribuem para criar maior insegurança nas relações fisco-contribuinte, o que certamente não é desejável para um país que deseja incrementar os investimentos estrangeiros em seu território.

Especificamente no caso das empresas de capital alemão, a armadilha apresentada poderá ser solucionada com o reconhecimento da prevalência do acordo de bitributação sobre a legislação interna, que implicará o afastamento de todas as restrições impostas à plena aplicação do princípio *arm's length*. Desta forma, o Brasil estará, a um mesmo tempo, privilegiando seu compromisso internacional e garantindo aos investidores estrangeiros a segurança de seu capital.

# Die brasilianischen

## “Transferpricing”: Grundsätzliche Überlegungen für deutschem Kapital

von Luís Eduardo Schoueri\*

Eingeführt in unser Rechtssystem Ende 1996, gewann die brasilianische Gesetzgebung zum “Transferpricing” an Bedeutung, als die jüngst geschaffene Abteilung für internationale Angelegenheiten (*Delegacia de Assuntos Internacionais*) beim Staatssekretariat für Finanzen ihre Tätigkeit aufnahm und die Steuerpflichtigen aufforderte, die Einhaltung der gesetzlichen Regelungen darzulegen.

Ziel der Steuerbehörden ist die Ermittlung aller besteuerten Einkünfte der Steuerpflichtigen, wobei besondere Aufmerksamkeit den Fällen geschenkt wird, in denen international tätige Unternehmen Geschäfte mit verbundenen Unternehmen abwickeln, da die in diesen Geschäften ausgehandelten Konditionen für ein Gut, eine Leistung oder ein Recht die Gewinne beider Unternehmen erheblich beeinflussen können. Da höhere Kosten oder niedrigere Einkünfte zu niedrigeren Gewinnen führen, “korrigieren” die Staaten die Gewinne ihrer Steuerpflichtigen, indem sie Gewinnverzerrungen ausschließen, die durch Praktiken außerhalb der freien Marktgesetze entstehen. Diese Gewinnkorrekturen sind jedoch aus steuerrechtlicher Sicht oft nicht neutral, da eine Gewinnerhöhung Gewinn in dieses Unternehmen fließen läßt, der bereits einem anderen Unternehmen zugewiesen ist (und dort versteuert wird). Daher muß bei einer Gewinnkorrektur in einem Unternehmen der Gewinn des im anderen Staat befindlichen Unternehmens entsprechend korrigiert werden, um eine doppelte Besteuerung desselben Gewinns zu vermeiden (Doppelbesteuerung).

Weltweit hat sich das sog. *arm's length* Prinzip durchgesetzt, demzufolge die Transferpreise so festzusetzen sind, wie sie zwischen unabhängigen Dritten festgelegt würden. Zur Ermittlung dieser unabhängigen Preise werden Methoden herangezogen, die von der *Organization for Economic Cooperation and Development* – OECD entwickelt wurden. Diese Methoden wurden in Brasilien mit geringfügigen (jedoch entscheidenden) Änderungen durch Gesetz Nr. 9.430/96 übernommen. An dieser Stelle soll dabei betont werden, daß es dieses Prinzip ist, das das Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Deutschland und Brasilien prägt. So ist dem deutschen Investor in Brasilien die uneingeschränkte Anwendung des “*arm's length*”-Prinzips selbst in den Fällen zu gewährleisten, in denen der brasilianische Gesetzgeber versucht hat, dieses Prinzip einzuschränken. Grund ist der Vorrang internationaler Abkommen vor den internen brasilianischen Gesetzen gemäß Art. 98 des brasilianischen Steuergesetzbuches.

Gesetz Nr. 9.430/96 wurde durch die Gesetzesanordnung des Finanzministeriums Nr. 38/97 konkretisiert, wobei sich die darin zum Ausdruck kommenden starren Regelungen soweit vom “*arm's length*” Prinzip entfernt haben, daß sie auf eine große Anzahl hier ansässiger Unternehmen nicht mehr anwendbar sind, wie im folgenden dargelegt werden wird.

Der brasilianische Gesetzgeber hat drei der in den *guidelines* der OECD aufgeführten und international anerkannten Methoden übernommen: (1) die Preisvergleichsmethode, (2) die Wiederverkaufs-/Absatz-

preismethode und (3) die Kostenaufschlagsmethode. Der Steuerpflichtige hat dabei die Möglichkeit, frei unter diesen Methoden zu wählen.

Obwohl die drei Methoden einen Vergleich voraussetzen, entschied sich der brasilianische Gesetzgeber, bei letzteren zwei Methoden feste Kriterien einzuführen (festgelegte Gewinnspannen), wobei dem Steuerpflichtigen wie auch den Steuerbehörden die Möglichkeit eingeräumt wurde, andere Gewinnmargen vorzutragen, sofern dies im Einzelfall notwendig ist. Nach unserem Verständnis impliziert dies die Annahme anderer als der vorab festgelegten Margen für die Fälle, in denen der übliche

*mark up* eines bestimmten Marktes von dem gesetzlich vorab festgelegten abweicht.

### Das “*arm's length*”-Prinzip wurde vom brasilianischen Gesetzgeber eingeschränkt

Bei der Anwendung der Preisvergleichsmethode liegen die

Schwierigkeiten auf der Hand: Abgesehen von den Fällen der “*commodities*” ist es nahezu unmöglich, identische oder ähnliche Produkte zu finden - wobei es noch viel schwieriger ist, identische oder ähnliche Produkte zu finden, die unter vergleichbaren Konditionen gehandelt werden. Auf ebenso große Schwierigkeiten stößt man bei Teilprodukten, Ersatzteilen oder Komponenten, die in Brasilien hergestellt werden. Gewöhnlicherweise verkaufen international tätige Unternehmen diese Produkte nicht an Dritte. Auch wenn sich also Dritte fänden, die gleiche oder ähnliche Produkte herstellen, läßt sich ein Vergleich auf dieser Ebene nicht durchführen, da diese Teile nur innerhalb derselben Gruppe weiterverkauft werden.

\*Steueranwalt L.L.M. Universität München, Doktor und habilitiert für Steuerrecht an der Universität São Paulo

Die Gesetzesanordnung Nr. 38/97 bestimmt, daß der Vergleich getrennt nach jedem einzelnen Produkt, Recht oder Dienstleistungsangebot zu erfolgen hat. Diese Regel entfernt sich weit von der unternehmerischen Wirklichkeit, wenn man bedenkt, daß voneinander unabhängige Unternehmen Geschäfte oftmals nicht "je Produkt" tätigen. Vielmehr ist der Handel ganzer Produktgruppen oder Produkte und Dienstleistungen im Paket üblich. So kann z.B. der Verkauf eines Teppichs nicht mit dem Verkauf eines Teppichs, bei dem die Legung mit im Preis inbegriffen ist, verglichen werden. Darüber hinaus muß bedacht werden, daß sich unabhängige Unternehmen gegenseitig Preisvorteile gegen Vorteile bei anderen Geschäften und umgekehrt bieten. Damit ist klar, daß die isolierte Betrachtung jedes einzelnen Produktes einen unrealistischen Vergleichsmaßstab schafft, der bei der Frage, ob ein international tätiges Unternehmen wie gegenüber Dritten handelt, nicht weiterhilft. In der gleichen Weise ist, wenn bei einem Vergleich der durchschnittliche Jahrespreis heranzuziehen ist, zu berücksichtigen, daß viele Produkte saisonalen Schwankungen ausgesetzt sind. Im Jahresdurchschnitt kann der Preis viel höher oder viel niedriger liegen als der in dem Moment des Geschäftsabschlusses vereinbarte Preis, der zum Zeitpunkt des Geschäftsabschlusses durchaus dem aktuellen Marktpreis entsprechen kann. Besser wäre es daher, Transaktionen nur innerhalb eines zeitlich begrenzten Rahmens zu untersuchen, soweit dies möglich ist.

Bei Anwendung der Wiederverkaufspreis-/Absatzpreismethode führt die isolierte Betrachtung einzelner Produkte zu noch größeren Verzerrungen: Wem ist nicht bekannt, daß es oftmals Teil einer Marktstrategie ist, einige Produkte mit Verlust zu verkaufen, während der Verbrauch dieser Produkte zu einem erhöhten Absatz anderer Produkte führt, deren Gewinn den vorab gemachten Verlust mehr als wettmacht? Würden unabhängige Dritte in diesem Fall anders handeln? Bei strikter Anwendung der Gesetzesanordnung Nr. 38/97 müßten die Steuerbehörden unterstellen, daß das in Brasilien mit Verlust verkaufte Produkt in Wirklichkeit Gewinn gemacht hat. Es wird

dabei jedoch übersehen, daß der Verlustverkauf zwischen den beiden Unternehmen durch die dadurch erst möglichen Verkaufsgewinne mehr als wettgemacht wurde.

Ein weiteres großes Problem, das einer Lösung bedarf, ist die Tatsache, daß die Gesetzesanordnung Nr. 38/97 die Reichweite des Gesetzes einschränkt und sich so von der internationalen Praxis entfernt, indem sie die Anwendung der Wiederverkaufs-/Absatzpreismethode nur dann zuläßt, wenn keine Produktion in Brasilien erfolgt. In letzter Konsequenz bedeutet dies, daß es international tätige Unternehmen vermeiden sollten, in Brasilien einen Mehrwert an einem Produkt zu schaffen, mit der ökonomisch absurden Folge, daß es sinnvoller wäre, Produkte im Ausland herzustellen und zu importieren, als diese mit brasilianischen Arbeitnehmern und mit Investitionen in Gebäude und Maschinen in Brasilien herzustellen.

Als dritte und letzte Methode wurde die sog. Kostenaufschlagsmethode übernommen. Diese Methode wird in ihrer praktischen Anwendung dadurch sehr eingeschränkt, daß es in der Regel nicht möglich ist, Informationen über Herstellungskosten von im Ausland hergestellten Produkten zu erlangen. Sollten diese Daten dennoch zur Verfügung stehen, können diese jedoch nicht unmittelbar verwendet werden, sie müssen vielmehr erst „übersetzt“ und interpretiert werden, was aber nicht immer möglich, in einigen Fällen, aus konzeptionellen Gründen, sogar unmöglich ist. Man denke etwa an die High-Tech Industrie, die große Mengen Geld in Forschung und Entwicklung investiert. Obwohl Forschung und Entwicklung für diese Industrien überlebensnotwendig sind und einen großen Teil der „Kosten“ ausmachen, sind die Fälle dennoch selten, in denen man den Anteil von Forschung und Entwicklung an den Kosten für jedes einzelne Produkt – geschweige denn den Anteil an aktuell verkauften Produkten – ermitteln kann. Diese Investitionen für jahrelange Entwicklung werden als Betriebsausgaben in den betreffenden Wirt-

schaftsjahren verbucht und sind viele Jahre später für die Ermittlung der Produktionskosten nicht mehr verwendbar.

Die Falle, in die sich der brasilianische Fiskus begeben hat, indem er die oben einschränkenden Kriterien eingeführt hat, anstatt das *arm's length* Prinzip zu übernehmen, zeigt sich in den (nicht seltenen)

### Falle kann durch Anerkennung des Vorrangs des Doppelbesteuerungsabkommens umgangen werden

Fällen, in denen keine der oben dargestellten Methoden angewendet werden kann. So oftmals in der chemischen Industrie, zum Beispiel, wo mit großer Regelmäßigkeit die importierten Kompo-

nenten völlig individuell zusammengesetzt sind und es daher unmöglich ist, unabhängige Marktpreise zu ermitteln. Bei der Ermittlung der Kosten, sofern zugänglich, stellt sich, wie oben dargestellt, das Problem, daß der Anteil von Forschung und Entwicklung an den Produktkosten nicht ermittelt werden kann. International wird diesem Problem durch Anwendung der Wiederverkaufspreismethode begegnet, was jedoch nach Ansicht des brasilianischen Fiskus nicht zulässig ist. Opfer dieser so geschaffenen Falle ist der Fiskus selbst, dem es aufgrund seiner strikten Haltung nicht gelingt, einen geeigneten Parameter für den Vergleich der Transferpreise zu finden. Folge sind Entscheidungen und Maßnahmen von Seiten des Fiskus, die, abgesehen davon, daß sie keinen Bestand vor Gericht haben können, nur zu einer größeren Rechtsunsicherheit zwischen Steuerbehörden und Steuerpflichtigen führen, was für ein Land, das darum bemüht ist, den Anteil ausländischer Investitionen zu erhöhen, nicht sehr wünschenswert ist.

Insbesondere bei Unternehmen mit deutschem Kapital könnte diese Falle durch die Anerkennung des Vorrangs des Doppelbesteuerungsabkommens vor den internen Gesetzesregelungen umgangen werden, mit der Folge, daß alle das "*arm's length*" Prinzip einschränkenden Regelungen als rechtswidrig anzusehen sind. Somit würde Brasilien seine internationalen Verpflichtungen einhalten und gleichzeitig ausländischen Investoren Kapitalsicherheit bieten.