

INT-1428

LC/BRS/NT.037
Julho 1995
Original: Português

CEPAL
COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE
Escritório no Brasil

**PREÇO TRANSFERÊNCIA: ALGUNS PRINCÍPIOS E CONCEITOS
IMPLÍCITOS NAS REGULAMENTAÇÕES EXISTENTES E
SUGESTÕES PARA A LEGISLAÇÃO BRASILEIRA**


900012935 - BIBLIOTECA CEPAL

28 MAR 1996

Nota preparada por Felipe Ohana, Oficial de Assuntos Econômicos do Escritório da CEPAL no Brasil. As opiniões aqui expressas são pessoais do autor, e podem não coincidir com as da Instituição.

PREÇO TRANSFERÊNCIA: ALGUNS PRINCÍPIOS E CONCEITOS IMPLÍCITOS NAS REGULAMENTAÇÕES EXISTENTES E SUGESTÕES PARA A LEGISLAÇÃO BRASILEIRA

Versão Preliminar

E. Felipe Ohana
CEPAL/ Brasília
julho 1995

Introdução

As autoridades fiscais brasileiras têm desenvolvido, recentemente, esforços para criar uma regulamentação legal sobre preço transferência. Em sentido estrito, a lei contra abusos no estabelecimento de preços internos às empresas, especialmente naquelas com ramificações internacionais, pode ser resumida a um par de artigos, onde fique garantido o poder das autoridades fiscais para reestimar as rendas tributáveis das empresas, geradas em território nacional.

A complexidade desta matéria não está nas letras da lei, mas na aplicação dos métodos de avaliação dos preços transferência (PTr) e, principalmente, nas interpretações dos fatos econômicos a que os controles se referem. Em trabalho anterior, grande parte destas dificuldades foram apresentadas, juntamente com uma explanação detalhada dos métodos de avaliação da adequação dos PTr ao princípio do preço sem interferência (PSI) - *arm's length price*.¹

O crescimento da participação das empresas multinacionais (EMN) no fluxo internacional de comércio e de negócios em geral, a partir da década de 60, fez aumentar as preocupações dos países quanto à possibilidade de realocação internacional das bases tributárias, através da manipulação dos PTr. Em decorrência da rápida e crescente introdução de diversas legislações nacionais específicas sobre PTr, a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) teve que atualizar, em 1995, o relatório preparado em 1979 pelo Comitê de Assuntos Fiscais sobre o assunto. De fato, o relatório de 1979 já havia sido uma reação às regulamentações da seção 482 do Internal Revenue Service (IRS) norte-americano, de 1968. A OCDE procura, em sua neutralidade, coordenar os países membros e ajustar as diversas inovações apresentadas em uma proposta de princípios metodológicos que seja aceita por todos.² Não obstante, por convite da própria OCDE, são

¹Ohana, E.F. Anotações sobre preço transferência e observações sobre o caso brasileiro. Documento Técnico CEPAL 03. Brasília, setembro de 1994.

²Em janeiro de 1980, o Governo francês editou o artigo 209B. Em setembro do mesmo ano, foi a vez do Governo italiano com a carta circular 9. 2267. Em janeiro de 1981, as autoridades inglesas publicaram o *Inland Revenue Guidance Notes on Transfer Pricing and Multinational Enterprise*. Em fevereiro de 1983, as autoridades alemãs editaram os Princípios Administrativos Alemães sobre Alocação de Renda. Em 1986, o Japão emendou o artigo 66-4 da lei n. 26 de 1957 e publicou a Ordem do Gabinete n. 81. O Canadá publicou, em 1987, a Carta de Informação sobre preço transferência n. 87-2. Em janeiro de 1990, as autoridades coreanas publicaram os regulamentos sobre preço transferência n.1062. A Austrália, em 1994,

severas as críticas dos países membros a alguns desses princípios constantes do relatório da organização, como se apresentará abaixo.

Os países exportadores de capital desenvolvem as regulamentações para controle dos preços transferência com o principal propósito de garantir que as EMNs, em suas operações internacionais, paguem o justo tributo sobre a renda gerada nos respectivos países. Com esta perspectiva, a principal motivação para as autoridades fiscais envolvidas com a legislação de PTr é conhecer o potencial de arrecadação desta iniciativa. Há um óbvio viés defensivo das autoridades fiscais em todos os países, o que justifica a participação de coordenação da OCDE e o incentivo a acordos bilaterais sobre tributação.

Naturalmente, o potencial de arrecadação explica as iniciativas de regulamentação no mundo. Por exemplo, em 1981, o *Internal Revenue Service* dos EUA propôs um ajuste de renda no total de US\$ 4,4 bilhões, ligados à questão de PTr, perante um comércio intrafirma que somava US\$ 160,0 bilhões (35% do total de comércio de mercadorias naquele ano). Para países como o Brasil, a motivação a partir do potencial de arrecadação deveria ser subordinada ao interesse de corrigir os efeitos de desvio de preço ocasionados pela existência de fiscalização e controle nos países com que mantemos comércio. O efeito arrecadação foi importante para a instauração de legislações nos denominados países centrais. Se em outros países, inclusive o Brasil, não houver o acompanhamento de legislação, as EMNs serão estimuladas a arbitrar renda em favor dos países fiscalizadores. Assim, no Brasil, a questão é saber quanto da renda das EMNs deixará de ser alocada no exterior em função da existência de legislação e de fiscalização de PTr. A ação fiscalizadora fará com que as EMNs pratiquem os preços sem interferência no comércio intrafirma, o que, por hipótese, resultaria em uma reduzida arrecadação fiscal sobre ajustes de PTr. Portanto, o sucesso da iniciativa de fiscalização dos preços transferência não deverá ser avaliado pela arrecadação decorrente mas, ao contrário, pela constatação de preços intrafirma sem desvios. O Brasil precisa desta iniciativa para que a arrecadação fiscal não se altere.³

Identificada a importância básica do projeto de fiscalização dos preços no comércio intrafirma, esta nota discute alguns conceitos subjacentes na regulamentação do controle de PTr que se têm tornado fontes de problemas em alguns países.

O significado de Preço sem Interferência (*Arm's length Price*) .

O artigo 9 do Model Tax Convention da OCDE, de setembro de 1992, é considerado o ponto de partida da justificativa de ajuste de renda entre empresas associadas. Diz o artigo que se o lucro de uma empresa associada for menor do que o lucro de uma outra empresa independente, operando em condições semelhantes de mercado, só pelo fato de ser

publicou normas sobre empréstimos (TR92/11) e sobre acordos de preços antecipados (TR 94/4). Os EUA, após a edição do denominado *White Paper*, em janeiro de 1993, publicou as regras temporárias à seção 482 que se transformaram, ao final de 1994, nas regulamentações finais sobre preço transferência.

³A percepção deste ponto é muito importante para os cálculos de custo-benefício, elaborados pela SRF, do projeto de fiscalização de PTr.

associada, as autoridades fiscais devem ajustar o lucro da associada e tributá-lo. Em nenhum momento, o relatório da OCDE faz menção ao volume de lucro de qualquer empresa.

A parte II do relatório da OCDE sobre preço transferência, de 1995, afirma na seção 80 que existem circunstâncias nas quais empresas independentes não realizam lucro em algumas atividades, sugerindo como exemplo o caso em que os custos superam os preços de mercado e a empresa segue operando como estratégia comercial de complementação de sua linha de serviços. Portanto, afirma o relatório, o preço sem interferência não necessita sempre resultar em lucro em todas as atividades. Não seria apropriado ajustar os preços transferência sempre quando a comparação com outros preços praticados por empresas independentes não resultar em lucro. Este procedimento estaria fora do princípio de preço sem interferência.

Um outro problema conceitual é confundir o PSI (arm's length price) com preço "justo" ou preço em concorrência. O princípio de PSI refere-se ao preço que seria praticado entre empresas não associadas, em condições semelhantes de mercado. Portanto, se uma EMN possui poder de monopólio, os preços elevados cobrados nas relações intrafirma não devem ser questionados à luz do princípio de PSI, desde que a empresa pratique os mesmos preços em transações com outras empresas não associadas. A contestação aos preços dos monopolistas deve ser feita em outro ambiente legal e com outros propósitos, que não o tributário.⁴

Em resumo, os métodos de cálculo do PSI têm o objetivo de estimar (da forma mais fiel possível) os preços de mercado, sem se preocupar com a margem de lucro implícita em tais preços.

Os critérios e a alçada para definição dos PSI.

Quando preços comparáveis entre empresas independentes não estão disponíveis, as legislações existentes no mundo, inclusive o relatório da OCDE, definem diversos critérios para o cálculo do PSI. Como apresentado em nosso trabalho de 1994, estes métodos se dividem em métodos baseados em transações (preço comparável não controlado, preço de revenda e preço com base nos custos), métodos de lucros (divisão de lucros e lucros comparáveis) e métodos arbitrários, consistindo na alocação de renda entre empresas através de fórmulas definidas antecipadamente.

O relatório da OCDE de 1995 (seção 85 da parte I), contrária à definição da legislação norte-americana, afirma que os preços intrafirma só precisam ser consistentes com um dos critérios e que a escolha de tais critérios depende do caso em questão e deve ser discutido

⁴Ficou famoso o caso da Comissão de Monopólios da Inglaterra contra o laboratório Hoffmann La Roche, da Suíça, sobre o alegado superfaturamento dos componentes químicos dos tranquilizantes Valium e Librium para os laboratórios La Roche na Inglaterra. O laboratório respondeu que praticava os preços que o mercado estava disposto a pagar e que parte deste preço cobria os custos de P&D. O desenrolar deste processo levou as autoridades fiscais (distintas daquelas encarregadas da Comissão) a reverem os lucros da La Roche inglesa com base em preços transferência mais reduzidos. Segundo os princípios de PSI, este procedimento é arbitrário, a menos que se provasse que a cobertura dos custos com P&D foi indevida.

com a própria empresa. Assim, sugere a OCDE que o trabalho de avaliação deve ser no sentido de encontrar um critério suficiente para justificar os preços praticados. Outras legislações, mais defensivas, como a norte-americana, comportam-se em desacordo com esta proposta e procuram um método que desaprove os preços praticados. Com certeza, esta estratégia provoca nas empresas uma reação de defesa que resulta no desvio de renda para esses países cujas legislações são defensivas. No limite, quando todas as legislações adotarem a mesma postura defensiva, a bitributação só seria evitada através de negociações bilaterais entre autoridades governamentais, configurando um aumento na estatização da atividade de comércio internacional.

O método de cálculo do PSI depende da análise de caso e a OCDE recomenda que os fiscais tenham a flexibilidade necessária para aceitar as especificidades de cada caso. Neste sentido, as legislações devem deixar para as autoridades fiscais o espaço necessário para negociações e entendimentos junto às empresas. Com isso, evita-se que as empresas, sob uma rígida determinação legal, sejam forçadas a medidas distorcivas na prática de comércio para atender valores virtualmente preconcebidos em lei. Por exemplo, para cobrir custos de R&D, com critérios preestabelecidos na legislação para a alocação de custos, a empresa seria forçada a vender assistência técnica inexistente, o que causaria mais transtorno para a atividade de fiscalização. Os critérios de preços são de ordem econômica, não legal.

O debate sobre os propósitos do controle e da fiscalização dos preços transferência.

Em julho de 1993, a *Canadian Tax Foundation*, em Toronto, realizou uma conferência para se discutir o relatório da OCDE, então pendente. Vários profissionais de inúmeros países, com especializações diferentes, participaram da conferência.

Os relatórios indicam ter ficado claro nas reuniões que o objetivo amplo das regras sobre preço transferência é garantir a alocação da renda e das despesas das EMNs entre seus componentes (filiais ou associadas), de forma razoável. Da perspectiva de cada país, o efeito desta alocação é a determinação da participação de cada um na base tributável das empresas.

Apesar das concordâncias, não houve acordo sobre a estratégia mais eficiente para se evitar o desvio das bases tributárias. A questão básica refere-se aos propósitos das regras para preço transferência. Devem essas regras servir ao combate à evasão ou à medição da renda das empresas?. Se as regras são instrumentos contra evasões, só deveriam ser aplicadas em casos claros de abuso, geralmente envolvendo os paraísos fiscais. Se instrumentos de medição de renda, são aplicáveis a todas as transações que envolvam empresas associadas.

Acontece que a posição de cada país com relação à fiscalização de PTr depende do perfil da economia, isto é, se exportador ou importador de capital. Os exportadores têm mais informações para exercer o controle segundo os princípios do PSI. Já os importadores, restritos na capacidade de obtenção de dados sobre as empresas controladas por não residentes, acabam por serem arbitrários na avaliação.

Os EUA, a exemplo dos países com forte fluxo tanto de importação como de exportação de capital, objetivam reduzir a sonegação com regras excessivamente complexas. Esta complexidade, por estar fora do alcance das empresas (elas não conseguem se auto-avaliar), confere à fiscalização e ao controle um caráter de arbitrariedade, contra a qual as empresas têm poucos recursos, dando margem à bitributação.

Na maioria dos casos, quando uma autoridade tributária ajusta a renda de uma empresa com transações junto a uma associada em um terceiro país, a bitributação é evitada pelos procedimentos de acordos mútuos, através dos quais o terceiro país efetua o ajuste correspondente, reduzindo a sua participação na base tributária da EMN. No caso dos ajustes feitos nos EUA, o acordo é mais fácil quando as autoridades estrangeiras aceitam as regras norte-americanas contidas na seção 482. Sem este reconhecimento e sem uma tradição de entendimentos, o acordo junto às autoridades norte-americanas pode ser muito difícil.

A aplicação das regras nacionais de controle dos PTr não é independente da estrutura do comércio mundial. Os objetivos do controle, assim como a natureza das regras são fortemente determinadas pela posição dos países mais importantes na corrente de comércio.

A disputa sobre o método de lucros.

O princípio do PSI, como argumentado acima, procura seguir o conceito de preço de mercado. Contudo, transações intracompanhias muito frequentemente ocorrem em situações diferentes daquelas constatadas em um mercado transparente. Enquadram-se nesta categoria de transações as transferências de intangíveis, os produtos industriais com desenhos específicos, as matérias-primas exclusivas de um grupo empresarial monopolista de um produto final, entre outras.

Recente pesquisa realizada nos EUA revelou a seguinte estrutura de utilização dos métodos na definição de preços internos das empresas:⁵

- Preços comparáveis não controlados	27%
- Preço de revenda	12%
- Adicional de custos	25%
- Outros métodos (inclusive de lucros)	36%

Outros métodos, portanto, são aplicados em maior número de vezes. Todos os métodos são empregados buscando preservar o princípio de PSI, mas nem todos são aceitos em todos os países. Por exemplo, países europeus rejeitam o método dos lucros comparáveis.⁶

⁵Ver Helmut Becker. The New OECD Report on Transfer Pricing - A First Overview and Comment. Intertax. setembro de 1994.

⁶Este método determina o nível de lucros que resultaria de uma transação controlada, se o retorno sobre esta transação (medido de acordo com diversos indicadores) fosse igual ao retorno obtido por uma empresa independente comparável.

A parte I do relatório da OCDE de 1994 aceita o método de lucros como uma aproximação do princípio de PSI. Embora adotando uma postura muito defensiva a este respeito, conclui por uma posição muito vaga, segundo a qual os métodos de lucro devem ser empregados com muito cuidado e numa estratégia de caso a caso.

A experiência com o método de lucros comparáveis é muito limitada no mundo. Tem sido mais frequente a utilização do método de divisão de lucros.⁷ A reação da Associação das Câmaras de Comércio e Indústria da Alemanha e da Federação das Indústrias Alemãs, no documento contendo comentários sobre o relatório da OCDE de 1995, foi fortemente contrária à adoção dos métodos de lucro para avaliação dos preços de transferência:

"We reject all attempts to establish profit comparison or profit split as methods of transfer pricing".⁸

A argumentação alemã é muito clara ao defender que não há tal coisa como expectativa de lucro conjunto entre empresas independentes. Portanto, as empresas não podem se guiar por um conceito tão abstrato como este.

A aceitação da OCDE dos métodos de lucro procura acolher a decisão da legislação americana em favor do método dos lucros comparáveis. Os EUA têm sido um definidor de tendências em matéria de PTR. Contudo, a reação negativa de outros países membros da OCDE tem provocado uma menor utilização deste método. Não obstante, o método continua aplicável e caberá aos EUA demonstrar que sua utilização é tão apropriada quanto a de qualquer outro.

Aos demais países, com menor poder de barganha, cabe adotar uma posição mais flexível sobre esta matéria controvertida. Não é de interesse das autoridades fiscais brasileiras entrar em disputa aberta com a legislação americana, dado que isto prejudicaria os acordos bilaterais, afetando adversamente a posição das empresas. Contudo, o Brasil, assim como outros países, deve adotar uma postura negociadora, uma vez que o tamanho da arbitrariedade em mãos das autoridades norte-americanas, via instrumento da comparação de lucros, significa uma situação de desacordo permanente.

O princípio de PSI e os intangíveis.

A segunda parte do relatório da OCDE de 1995 classifica os intangíveis comercializáveis em intangíveis de produção (patentes, know-how, desenhos e modelos), usados na produção ou manutenção de um produto, e de comercialização (*marketing*), onde se incluem as marcas, canais de distribuição, lista de clientes e símbolos que ajudam na exploração comercial de um produto ou serviço.

⁷O método da divisão de lucros procura eliminar os efeitos sobre os lucros causados pela condição de transação controlada (intrafirma) através da determinação do lucro que empresas independentes esperaríamos obter na transação.

⁸Association of German Chambers of Industry and Commerce e Federation of German Industries. Letter of 28 October 1994 to Mr. Jeffrey Owens, Head, Fiscal Division OECD. "Comments on OECD Transfer Pricing Guidelines. Part I - Discussion Draft". Intertax. 1995. 2.

O conceito de PSI (*arm's length*) prevalece quando o valor da transação intracompanhia (ou controlada) reflete aquele valor que uma empresa independente cobraria para repassar a outra o ativo intangível. Da mesma forma, o valor deve corresponder ao que uma empresa independente pagaria pelo mesmo ativo.

Alguns fatores afetam a comparabilidade das transações controladas com as efetuadas entre empresas independentes. Estes fatores são a restrição geográfica para uso do intangível pela controlada, restrições de exportação de produtos produzidos com a utilização dos direitos cedidos, as despesas de implantação do projeto, entre outras. Em outras palavras, as condições de cessão de um direito a uma controlada são, por natureza do risco, diferentes daquelas observadas entre empresas independentes.

Além destas diferenças quase que naturais, existe a dificuldade, inerente a ambos os tipos de empresas, referente à estimativa dos lucros futuros. Por exemplo, a Final Regulation da seção 482 dos EUA, com o endosso do relatório da OCDE, propõe o denominado ajuste periódico. Se um determinado direito transferido resultou em um sucesso comercial maior do que o previsto, seu valor para as empresas aumentou e, portanto, cabe às autoridades fiscais procederem ao ajuste no valor pago pela empresa beneficiária (*royalty*).

A justificativa está na suposição que, perante a incerteza do sucesso, empresas independentes celebrariam um acordo de transferência de direitos de curto prazo, com cláusulas de revisão. Como atenuante desta regra, a OCDE propõe que a majoração dos *royalties* não seja retroativa por um período em que, razoavelmente, as empresas independentes acordariam.

A transferência de tecnologia e de intangíveis em geral tem sido uma via de mão única, a partir de alguns países da OCDE. As regras de ajuste periódico criam, portanto, dois tipos de problemas para os países importadores de tecnologia. O primeiro consiste no fato de as regras não serem simétricas, vale dizer, se o sucesso do projeto envolvendo o intangível for inferior ao esperado, não haverá reajuste de renda em favor do importador. O segundo é o efeito direto sobre as finanças públicas dos países importadores, mesmo que para o sucesso do projeto exista alguma participação da política oficial de governo do país importador, o que não é raro de acontecer.

Este ponto da legislação norte-americana, aprovada pelo Comitê de Assuntos Fiscais da OCDE, não tem provocado protestos dos alemães nem dos japoneses, como fazem em relação a muitos outros aspectos da legislação. A questão dos ajustes periódicos é uma das mais relevantes para a definição da legislação e para a pauta de negociação com os principais países parceiros comerciais do Brasil.

Conclusão

As legislações e regras de controle de preço transferência evoluíram, muito rapidamente, desde a década de 60 e especialmente nos últimos quinze anos. Essa evolução ocorreu a partir dos principais exportadores de capital, sendo os EUA o principal definidor das tendências deste processo.

A crescente importância e a agilidade das EMNs no fluxo internacional de bens e serviços tornaram as legislações tributárias dos países vulneráveis à arbitragem das empresas. Por não conseguirem coordenar e ajustar as diferenças nas legislações tributárias nacionais, os principais países da OCDE passaram a regulamentar o grau de arbitragem das empresas, arriscando elevar o grau de bitributação internacional.

O risco da bitributação é tão maior quanto maior for o grau de sofisticação das regras de controle de preço transferência, porque as empresas não têm como se precaver (estabelecendo preços adequados) de conceitos abstratos (por exemplo, comparação de lucros) por não terem acesso às informações utilizadas, para avaliação, pelas autoridades fiscais.

Conseqüentemente, a autodefesa empresarial faz com que as empresas se protejam em economias que não possuem capacidade de fiscalização ou mesmo legislação, transferindo maior parte de sua base tributária para os países fiscalizadores. A legislação e, mais importante, a arbitrariedade das autoridades fiscais dos países centrais na definição de conceitos de preço sem interferência criam sérios problemas fiscais para os demais países. Estes se vêm, portanto, obrigados a seguir na trajetória dos países centrais, com o objetivo de reduzir as distorções sobre suas bases tributárias, implantando um sistema de fiscalização dos preço transferência.⁹

Uma posição defensiva na legislação e nas regras destes países periféricos acarreta uma sobrecarga de demandas legais, distorce ainda mais os preços praticados e, por último, prejudica a prática de comércio, uma vez que as autoridades dos países centrais acabam por não reconhecer os motivos dos ajustes de preços propostos e não concedem os ajustes *correspondentes* (redução da carga tributária no país estrangeiro).

A verdade é que as regras nacionais de preço transferência têm sua aceitação internacional em função da importância comercial do respectivo país. Aos países periféricos cabe, pela definição de regras nacionais consistentes com a proposta do relatório da OCDE, participar deste processo de fiscalização e, através da experiência acumulada, negociar, bilateralmente ou no âmbito da OCDE, os termos adversos das demais regras.

⁹A atividade de fiscalização e controle de PTr exige, além de recursos para custeio e pessoal treinado e especializado, um substancial esforço na definição de regras e no processo de negociação internacional. Nos EUA, por exemplo, o IRS possui 15 000 inspetores de renda, sendo 700 exclusivamente encarregados da fiscalização de PTr internacional. Estes 700 fiscais são divididos em 600 especialistas setoriais e 100 economistas.

BIBLIOGRAFIA

- ARNOLD, Brian J. & MCDONNELL, Thomas E. The Allocation of income and expenses among countries: Report on the Invitational Conference on Transfer Pricing. **Australian Tax Forum**, 10(4):545-69, 1993.
- BECKER, Helmut. The New OECD Report on Transfer Pricing: a first overview and comment. **INTERTAX**, (8/9):356-65, Sept. 1994.
- BIRNKRANT, Henry J. & CROCKER JR., James E. Despite improvements, transfer pricing regs. Still carry a risk of double taxation. **The Journal of Taxation**, 81(6):332-36, Dec. 1994.
- CEPAL. Escritório no Brasil. **Anotações sobre o preço transferência e observações sobre o caso brasileiro**. Brasilia, 1994, 33p. (LC/BRS/DT.003 - Versão preliminar).
- COMMENTS on OECD Transfer Pricing Guidelines. Part I. Discussion Draft. **INTERFAX**, (2):93-105, Feb. 1995.
- HAMMER, Richard M. Will the arm's length standard stand the test of time? The specter of apportionment. In: ALPERT, Herbert H. & VAN RAAD, Kees; eds. **Essays on international taxation**. Boston, Kluwer Law and Taxation Publishers, 1993. (Series on International Taxation, 15).
- HAY, Diane; HORNER, Frances; OWENS, Jeffrey. Past and present work in the OECD on transfer pricing and selected issues. **Tax Notes International**, p.249-64, July 24, 1994.
- OECD. **Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrators**. Part I: Principles and Methods. Paris, 1994.
- -----, **Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrators**. Part II: Applications. Paris, 1995.
- PLASSCHAERT, Sylvain R. F. The Multiple motivations for transfer pricing modulations in multinational enterprises and governmental counter-measures: an attempt at clarification. **Management International Review**, (2):36-50, Special issue, 1994.
- SAMUELS, Leslie B. Remarks on revenue estimating and the OECD transfer pricing guidelines. **INTERTAX**, (2):64-68, Feb. 1995.
- TAX Management Transfer Pricing. Special Report. Washington, D.C. The Bureau of National Affairs/Tax Management, v.3, n.16, Dec. 1994. (Report n.15).