

RESUMO INFORMATIVO.

OPERAÇÃO “RECEITA ADITIVADA”

*Este é seu guia definitivo, criado pela **QS** e trazido até você por:*



O que é a Operação Receita Aditivada?

O que é Contrato de Bonificação?

Estou em risco?

Quais cuidados devo tomar?

Sumário:

Aspectos Introdutórios

1. Entendendo o tema.....03
2. O Contrato de Bonificação.....04

As Distorções do Contrato de Bonificação

3. Contratos de Mútuo.....05
4. Falta de Compliance (ECD)06
5. Omissão de Receitas.....07
6. Tributação via Holding ou PJ no Lucro Presumido.....08
7. Receita tratada como de Instituição Financeira (4,65% PIS/COFINS).....09
8. Bonificação Repassada Ilegalmente a Sócio Pessoa Física da Revendedora.....10
9. Tributação Apenas ao Final do Contrato - Diferimento.....11

O Cenário Ideal

10. Distribuidora Apenas Concede Desconto na Cobrança ao Revendedor.....12

Fechamento

11. Perguntas e Respostas.....13
12. Conclusão.....14
13. Sobre os Autores.....15

1. ENTENDENDO O TEMA

A Operação “**Receita Aditivada**” é uma ação fiscalizatória deflagrada pela Receita Federal após a verificação de indícios de *fraudes tributárias* entre Distribuidoras e Revendedores de Combustível por meio dos amplamente conhecidos Contratos de Bonificação, que chamou a atenção dos Revendedores de todo o país.

Em 19/08/2021, a Abrilivre realizou Webinar dedicado ao tema, com participação do Dr. Erick Neves, advogado tributarista e CEO da QS Consultoria Tributária, parceira institucional da Associação. A pedido do Presidente da Abrilivre, Dr. Rodrigo Zingales, a QS Consultoria preparou este Resumo Informativo, com o objetivo de esclarecer aspectos gerais dos Contratos de Bonificação e orientar as Associadas quanto ao que pode ser

feito para redução de riscos fiscais e não criação de passivos tributários.

Por se tratar de um tema extremamente denso e extenso, apenas a análise de cada caso (cada Contrato e seus desdobramentos fiscais) é capaz de diagnosticar e recomendar, com viés orientativo específico, o que o Revendedor, na condição de Contribuinte deve realizar para estar regular perante a RFB.

Comentaremos, portanto, alguns dos cenários constatados pela Receita Federal e outros ainda vislumbrados como possíveis, de modo que os Associados possam visualizar de maneira mais prática as possíveis irregularidades e, conseqüentemente, facilitar sua busca a caminho da regularização.



2. O CONTRATO DE BONIFICAÇÃO

O que é: Contrato firmado entre Distribuidoras e Revendedores com o objetivo de recompensar os Revendedores que mantenham performance de vendas planejada ou determinada recorrência em compras.

Por que existe: As Distribuidoras desejam conceder **descontos** a clientes regulares e/ou exclusivos; porém, os descontos condicionados (aqueles que precisam atender a requisitos para serem concedidos) não são considerados para fins de tributação; logo, as Distribuidoras que concedem descontos por regularidade de compra ou exclusividade na aquisição não podem reduzir a tributação nas vendas.

Por exemplo: se a Distribuidora desejasse vender R\$ 100 em combustíveis por R\$ 90 por conta da regularidade ou exclusividade, precisaria

pagar tributos sobre os R\$ 100, e não sobre os R\$ 90 cobrados nesta operação.

Logo, o principal motivo para o Contrato de Bonificação é justamente: a tentativa das Distribuidoras de fugir desta tributação. Desta forma, já que elas precisarão tributar os mesmos R\$ 100, passam a conceder o efeito de desconto por meio da bonificação.

Desta forma, em vez de suportarem o ônus de darem o desconto condicional, invertem a operação e passam a se beneficiar da dedutibilidade das Bonificações pagas, reduzindo em até 34% seu IRPJ e CSLL.

Os efeitos colaterais são os riscos e custos velados para os Revendedores. Comentaremos a seguir as principais práticas e suas consequências, que podem ser cumulativas.



3. CONTRATOS DE MÚTUO

Resumo da Prática: As Distribuidoras firmavam contratos de mútuo para que os Revendedores não precisassem pagar tributos ao receber a Bonificação, como forma de mascarar este ingresso de Receita. Em muitos casos, este mútuo era baixado contabilmente nas próximas compras do Revendedor, gerando, assim, um astuto círculo vicioso, no qual o mútuo era pago pelo Revendedor à Distribuidora de tempos em tempos.

Consequências da Prática: A princípio, não haveria propósito negocial no mútuo entre a Distribuidora e o Revendedor pois, se este fosse realmente o caso, a Distribuidora estaria financiando significativamente a operação de seu cliente. Qual seria a justificativa para o mútuo? Logo, a RFB pode descaracterizar o mútuo, obrigando o

Revendedor à tributação da Bonificação mascarada, adicionada a multa punitiva de 75% a 150% sobre o valor devido, além de Selic.

Recomendação: O Revendedor deve refletir nas declarações contábeis e fiscais a verdade dos fatos; logo, se assumir que se trata, de fato, de uma bonificação, então deve submeter à tributação a Bonificação recebida, tratando-a com presunção de 100% no lucro presumido e como receita bruta no lucro real, independente de como a informação vier a constar na Distribuidora. O Revendedor deve estar atento aos potenciais impactos comerciais desta regularização.



4. FALTA DE COMPLIANCE (ECD)

Resumo da Prática: A Distribuidora e o Revendedor não combinam de que forma tratarão as informações do Contrato de Bonificação nas suas declarações contábeis e fiscais.

Consequências da Prática: O descasamento de informações potencializa o risco de constatação da irregularidade por parte da Receita Federal.

Recomendação: O Revendedor deve refletir nas declarações contábeis e fiscais a verdade dos fatos; logo, se assumir que se trata, de fato, de uma bonificação, então deve submeter à tributação a Bonificação recebida,

tratando-a com presunção de 100% no lucro presumido e como receita bruta no lucro real, independente de como a informação vier a constar na Distribuidora. O Revendedor deve estar atento aos potenciais impactos comerciais desta regularização.



5. OMISSÃO DE RECEITAS

Resumo da Prática: O Revendedor sequer declara o recebimento dos valores a título de Bonificação, deixando, assim, de levá-lo à tributação.

Consequências da Prática: A omissão de Receitas estará sujeita a multas punitivas, usualmente de 150% sobre o valor do débito, além de Selic.

Recomendação: O Revendedor deve refletir nas declarações contábeis e fiscais a verdade dos fatos; logo, se assumir que se trata, de fato, de uma bonificação, então deve submeter à tributação a Bonificação recebida,

tratando-a com presunção de 100% no lucro presumido e como receita bruta no lucro real, independente de como a informação vier a constar na Distribuidora. O Revendedor deve estar atento aos potenciais impactos comerciais desta regularização.



6. TRIBUTAÇÃO VIA HOLDING OU PJ NO LUCRO PRESUMIDO

Resumo da Prática: O Revendedor, possuindo uma Holding ou outra pessoa jurídica no Lucro Presumido, assina o Contrato e/ou recebe a Bonificação através desta outra empresa, na tentativa de submetê-la a uma tributação reduzida (via percentual de presunção de lucro).

Consequências da Prática: Esta outra pessoa jurídica é absolutamente estranha à operação; dessa forma, caso a irregularidade seja constatada pela RFB, a tributação será arbitrada com base no fato gerador em questão, com multas punitivas que podem variar entre 75% e 150%, além de Selic.

Recomendação: A Receita de Bonificação deve ser tratada como tal por meio da pessoa jurídica que, de fato, adquiriu os combustíveis.



7. RECEITA TRATADA COMO DE INSTITUIÇÃO FINANCEIRA (4,65% PIS/COFINS)

Resumo da Prática: O Revendedor reconhece a Bonificação como uma Receita Financeira, buscando reduzir o débito de 9,25% de PIS (1,65%) e COFINS (7,6%) para 4,65% de PIS (0,65%) e COFINS (4%).

Consequências da Prática: caso a irregularidade seja constatada pela RFB, a tributação será arbitrada com base no fato gerador em questão, com multas punitivas que podem variar entre 75% e 150%, além de Selic.

Recomendação: A Receita de Bonificação deve ser tratada como receita não operacional, o que não significa que se trate de uma receita financeira – que estaria sujeita a alíquotas diferenciadas de PIS/COFINS.



8. BONIFICAÇÃO REPASSADA ILEGALMENTE A SÓCIO PESSOA FÍSICA DA REVENDEDORA

Resumo da Prática: A Distribuidora repassa, sem qualquer formalização, os valores de Bonificação à pessoa física dos sócios da Revendedora, visando à não incorporação dos valores ao patrimônio do Revendedor.

Consequências da Prática: caso a irregularidade seja constatada pela RFB, a tributação será arbitrada com base no fato gerador em questão, com multas punitivas que podem variar entre 75% e 150%, além de Selic.

Recomendação: A Receita de Bonificação deve ser tratada como receita da própria pessoa jurídica, sendo sujeita à tributação por IRPJ e CSLL, no Lucro Real ou Presumido.



9. TRIBUTAÇÃO APENAS AO FINAL DO CONTRATO - DIFERIMENTO

Resumo da Prática: O Revendedor oferece a Bonificação à tributação como Receita não operacional; todavia, reconhece este impacto em sua contabilidade apenas ao final do Contrato de Bonificação, e não nos períodos-base em que, de fato, obteve tais rendimentos.

Consequências da Prática: A RFB poderá autuar o Contribuinte pelos recolhimentos em atraso, com multas punitivas que podem variar entre 75% e 150%, além de Selic, visto que não haveria embasamento legal para o diferimento do tributo.

Recomendação: Estes valores devem ser reconhecidos e tributados quando de seu efetivo recebimento, obedecendo-se ao Princípio Contábil da Competência.



10. DISTRIBUIDORA APENAS CONCEDE DESCONTO NA COBRANÇA AO REVENDEDOR

Resumo da Prática: A Distribuidora emite nota fiscal com o valor efetivo do combustível, refletindo na nota fiscal ou no boleto/cobrança o desconto ao Revendedor.

Consequências da Prática: Não há consequências. Salvo melhor juízo, este é o único cenário adequado, no qual o Revendedor não absorve os efeitos colaterais do desconto concedido.

Não se bonifica cliente, mas sim colaboradores, vendedores e representantes.

Assim, a bonificação obviamente não é natural na relação entre Distribuidor e Revendedor.

Portanto, a Bonificação deveria, na verdade, ser mero desconto comercial concedido e, por este motivo, neste cenário, o Revendedor não possui qualquer responsabilidade e estaria seguro, pois quem arcaria com o ônus do desconto condicional concedido seria a própria Distribuidora.

Recomendação: O Revendedor deve estar atento aos aspectos da nota fiscal e das cobranças, rejeitando, sempre que necessário e possível, qualquer distorção da realidade.



11. PERGUNTAS E RESPOSTAS

1. MINHA EMPRESA ESTÁ EM UMA DAS HIPÓTESES PREVISTAS NESTE RESUMO. E AGORA?

É essencial buscar orientação especializada para a regularização quanto a fatos geradores antigos, bem como ajustar os procedimentos em relação ao futuro. É igualmente importante interagir de maneira consciente junto à Distribuidora para que não haja novos riscos.

2. A RECEITA FEDERAL VAI FISCALIZAR OS REVENDEDORES?

É provável que sim. A maior parte das ações fiscalizatórias da RFB acontece “por lote”. Isso quer dizer que, mediante evidências de uma prática supostamente ilegal e difundida por empresas de determinado CNAE, este grupo de empresas passa a ser objeto de fiscalização. Além disso, a RFB dispõe de um dos mais sofisticados sistemas de cruzamento de informações fiscais no mundo, corroborando com a celeridade das autuações.

3. O QUE DEVO FAZER JUNTO À DISTRIBUIDORA?

Muitas Distribuidoras, ao saberem da repercussão fiscal gerada pela RFB, já optaram por regularizar a relação de Bonificação com algumas redes de postos de combustível. Neste caso, é provável que a relação passe a estar ajustada e deixe de gerar riscos mais significativos às partes envolvidas.

Todavia, sempre que o Revendedor interagir com a Distribuidora em relação ao Contrato de Bonificação, é essencial ter em mente as repercussões econômicas que podem ocorrer mediante uma repactuação ou rediscussão do modo como este vínculo se dá; acima de tudo, é necessário lembrar do poder de barganha que a Distribuidora detém em relação ao Revendedor, por decorrência de como esta indústria está caracterizada e organizada.

12. CONCLUSÃO

Este breve informativo procurou detalhar e evidenciar os principais aspectos que permeiam o tema “Contrato de Bonificações”, sobretudo no âmbito da Operação “Receita Aditivada”, deflagrada pela Receita Federal em 2021.

No entanto, é mister pontuarmos, mais uma vez, que é imprescindível o auxílio profissional de assessorias contábil e jurídica de qualidade para que o Revendedor compreenda os possíveis impactos e distorções causados pela prática de Bonificação junto às Distribuidoras.

Cabe ressaltar ainda que, a despeito dos sólidos embasamentos constantes no presente Resumo Informativo, há a possibilidade de entendimentos divergentes.

13. SOBRE OS AUTORES



A AbriLivre – Associação Brasileira de Revendedores de Combustíveis Independentes e Livres – representa os interesses comuns de revendedores de combustíveis líquidos (bandeirados ou sem bandeira) de todo país. Para isso, tem como missão garantir um mercado livre e competitivo que tenha eficiência e tratamentos isonômicos como seus princípios norteadores.



A QS Consultoria Tributária é pioneira na realização de Diagnóstico Tributário, com metodologia e tecnologia próprias e otimizadas para apurar oportunidades de recuperação fiscal contábil, tendo auxiliado milhares de empresas brasileiras a conquistar eficiência tributária.