

Tema 1.412/STJ: nem toda bonificação é receita tributável

O Tema 1.412 do Superior Tribunal de Justiça coloca em julgamento discussão que, à primeira vista, parece restrita à técnica tributária: bonificações e descontos concedidos por fornecedores devem compor a base de cálculo do PIS/Cofins do adquirente?

A pergunta, embora simples na formulação, é complexa nas consequências. O que está em debate não é apenas a classificação jurídica de descontos ou bonificações. A questão em debate é saber se determinada vantagem comercial representa, para quem a recebe, receita nova ou apenas a redução do custo de aquisição da mercadoria.

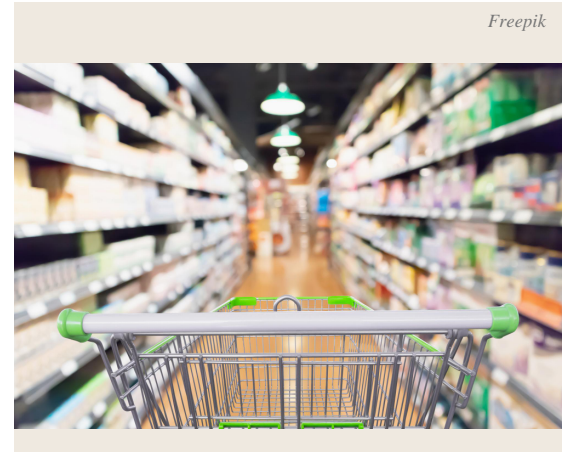
Essa distinção é essencial. O PIS/Cofins incide sobre receita. Redução de custo, por sua vez, não é receita. Quando uma empresa compra mercadorias em condições comerciais mais vantajosas, recebe bonificação em mercadoria ou obtém abatimento por volume, ela não necessariamente está faturando mais. Em muitos casos, está apenas comprando melhor.

A controvérsia é relevante porque cadeias econômicas modernas não operam apenas com preços lineares. Varejo, atacado, distribuição, farmácias, supermercados, material de construção, alimentos, bebidas, eletroeletrônicos, plataformas digitais e outros setores organizam suas relações comerciais por meio de descontos por volume, bonificações, rebates, políticas promocionais, acordos de abastecimento e ajustes de preço. Esses instrumentos não são exceções artificiais. São parte da organização econômica dos mercados.

A forma como o STJ resolver o Tema 1.412 poderá, portanto, produzir efeitos para além dos processos concretos. A tese fixada indicará como o Direito Tributário brasileiro pretende qualificar benefícios comerciais em relações econômicas sofisticadas: se a partir de leitura formal e presuntiva, ou se a partir da substância econômica da operação.

A preocupação da Fazenda Nacional não deve ser descartada. Há situações em que valores recebidos pelo adquirente podem, de fato, configurar receita tributável. Isso ocorre quando a vantagem remunera prestação autônoma ao fornecedor — por exemplo, publicidade, exposição privilegiada de produtos, campanhas promocionais específicas, serviços de trade marketing, uso de estrutura comercial ou cumprimento de obrigação destacável da compra e venda.

Nesses casos, a empresa adquirente não está apenas comprando mercadorias em melhores condições. Está prestando algo ao fornecedor e recebendo remuneração por isso. A tributação pode ser discutida em bases mais consistentes, porque há ingresso patrimonial próprio, associado a atividade autônoma.



Freepik

Spacca

O problema está em transformar essa possibilidade em presunção geral.

Nem toda bonificação remunera serviço. Nem todo desconto condicionado a volume representa receita. Nem toda política comercial vinculada a metas, escala ou abastecimento transforma o comprador em prestador de serviço do fornecedor. Muitas vezes, esses elementos apenas definem o preço efetivo da mercadoria adquirida.

A distinção prática pode ser explicada de forma simples. Se um supermercado compra mil unidades de determinado produto e recebe outras cem unidades bonificadas, a consequência econômica imediata é a redução do custo médio de aquisição. Se uma rede varejista obtém preço menor porque compra em maior volume, antecipa pedidos ou organiza melhor o abastecimento, também há redução de custo. Não há, por isso apenas, receita nova.

Do ponto de vista do fornecedor, o desconto pode reduzir a receita da venda. Do ponto de vista do adquirente, o mesmo fato reduz o custo de aquisição. A perspectiva importa. O erro está em presumir que toda vantagem concedida pelo fornecedor se converte, automaticamente, em receita tributável do comprador.

Essa confusão alarga indevidamente a base de cálculo das contribuições. Receita é ingresso patrimonial positivo, próprio e autônomo. Redução de custo é menor sacrifício econômico para adquirir mercadorias ou insumos. São categorias distintas, com efeitos tributários distintos.

Por isso, o Tema 1.412 exige solução que vá além do rótulo contratual. As expressões “bonificação”, “desconto”, “rebate”, “verba comercial” ou “incentivo” não bastam para definir a incidência tributária. O que importa é a função econômica da vantagem.

A pergunta correta deve ser: a vantagem está vinculada à compra da mercadoria ou remunera obrigação autônoma do adquirente? Reduz o custo médio de aquisição ou representa ingresso desvinculado da operação de compra? Decorre de política de preço, volume e abastecimento ou de publicidade, exposição, marketing e performance? Há verdadeira contraprestação ou apenas melhor condição comercial?

Esse critério permite separar situações que não devem ser tratadas de forma igual.

Quando a vantagem estiver vinculada à operação de compra e venda, sem remuneração por serviço autônomo, o tratamento adequado é de redução de custo. Quando houver prestação de serviço, publicidade, exposição comercial, campanha específica ou obrigação destacável, poderá haver receita tributável.

Essa solução é mais aderente à realidade econômica e mais compatível com a segurança jurídica. Ela preserva a capacidade do Fisco de tributar receitas efetivas, mas impede que reduções de custo sejam convertidas em receita por presunção.

Tese ampla de tributação produziria efeitos relevantes

Em primeiro lugar, aumentaria o custo das cadeias de distribuição. Se bonificações e descontos que apenas reduzem o custo de aquisição passarem a sofrer PIS/Cofins no adquirente, parte do ganho comercial desaparecerá em custo fiscal. Esse custo poderá ser absorvido por margens menores, por redução de promoções ou pelo aumento do preço ao consumidor.

Em segundo lugar, haveria incentivo à alteração artificial de modelos de negócio. Empresas poderiam abandonar mecanismos legítimos de bonificação, rebate e desconto por volume não por ineficiência econômica, mas por risco tributário. A tributação passaria, assim, a interferir na forma como fornecedores e adquirentes organizam suas relações comerciais.



Em terceiro lugar, a insegurança jurídica aumentaria. Empresas teriam dificuldade de prever quando uma política comercial será tratada como redução de preço e quando será requalificada como receita tributável. Em setores de margens estreitas, alta escala e forte competição, essa incerteza tem efeito econômico expressivo.

Em quarto lugar, haveria impacto concorrencial. Empresas com maior capacidade de redesenhar contratos, notas fiscais e sistemas de apuração poderiam se adaptar melhor. Empresas menores tenderiam a suportar proporcionalmente mais custo e risco. A interpretação tributária, nesse cenário, deixa de ser neutra e passa a interferir na estrutura competitiva dos mercados.

A discussão dialoga diretamente com a neutralidade tributária. Neutralidade não significa ausência de tributação. Significa que a tributação não deve desorganizar, sem razão suficiente, escolhas econômicas eficientes. Se bonificações e descontos são instrumentos legítimos de formação de preço, ganho de escala, gestão de estoque e eficiência da cadeia, o sistema tributário não deve desestimular seu uso por meio de qualificação automática.

Essa preocupação ganha ainda mais relevância no contexto da reforma tributária. O novo sistema de tributação do consumo foi construído sob os princípios da simplicidade, transparência, justiça tributária, cooperação e neutralidade. Esses princípios não podem ser tratados como enunciados abstratos. Eles devem orientar a forma como a Administração Tributária e os tribunais classificam operações econômicas concretas.

Simplicidade não autoriza simplificação artificial da realidade. Transparência não se compatibiliza com a desconsideração do preço efetivo da operação. Justiça tributária não se realiza pela ampliação presumida de bases de cálculo. E neutralidade não convive bem com a tributação de custos como se fossem receitas.

Tema pode irradiar efeitos para outros debates tributários

Embora a controvérsia tenha origem em relações entre fornecedores e adquirentes, a lógica de qualificação econômica aparece em diversos mercados.

Em setores regulados, por exemplo, é comum que preço, prazo, risco, flexibilidade e benefícios comerciais componham a mesma arquitetura de oferta. Telecomunicações oferece exemplo ilustrativo. Em certas contratações, o consumidor pode escolher entre aparelho avulso, plano sem permanência, plano com permanência, benefícios digitais e ofertas integradas de aparelho e serviço. A leitura apressada poderia tratar a diferença de preço como desconto condicionado. Mas, em muitos casos, trata-se de produto econômico distinto, com preço próprio, risco próprio e lógica regulatória própria.

Esse exemplo não é o centro do Tema 1.412, mas ajuda a revelar o problema metodológico. O Direito Tributário não pode qualificar uma operação complexa apenas comparando preços nominais ou aplicando rótulos tradicionais. Uma passagem aérea não reembolsável não é o mesmo produto econômico que uma passagem flexível. Uma diária de hotel pré-paga não é idêntica a uma tarifa com cancelamento gratuito. Um plano anual de software não é equivalente a uma assinatura mensal. Preço, prazo, risco e flexibilidade também compõem o produto.

A mesma lógica se aplica às cadeias comerciais. Uma mercadoria adquirida em contexto de volume, bonificação, rebate ou política de abastecimento pode ter preço econômico diferente daquele de uma operação isolada. A diferença não significa, necessariamente, receita do adquirente. Pode significar apenas o preço real da operação.

O STJ tem, portanto, a oportunidade de fixar uma tese equilibrada. Não se trata de afirmar que toda bonificação é sempre não tributável. Também não se deve concluir que toda bonificação ou todo desconto condicionado é automaticamente receita. A solução mais adequada está na distinção.

Bonificações, descontos e rebates concedidos por fornecedores ao adquirente não devem integrar a base de cálculo do PIS/Cofins quando estiverem vinculados à operação de compra e venda e representarem redução do custo de aquisição. Somente devem ser tributados quando configurarem ingresso patrimonial autônomo, decorrente de prestação de serviço, publicidade, exposição comercial, performance ou outra contraprestação própria do adquirente.

Essa formulação tem três virtudes

A primeira é jurídica: preserva a materialidade do PIS/Cofins, que incide sobre receita, não sobre redução de custo.

A segunda é econômica: respeita a forma como cadeias comerciais organizam preço, volume, escala e abastecimento.



A terceira é institucional: reduz litigiosidade, evita presunções amplas e fornece critérios mais objetivos para contribuintes, administração tributária e Poder Judiciário.

O debate do Tema 1.412 não é disputa entre arrecadação e planejamento tributário. É discussão sobre método de qualificação jurídica da realidade econômica. E esse método importa. Em mercados complexos, categorias tributárias tradicionais precisam ser aplicadas com cuidado, sob pena de transformar instrumentos comerciais legítimos em fatos geradores artificiais.

A tributação deve alcançar receita. Quando há remuneração por serviço, publicidade, exposição, performance ou obrigação autônoma, a incidência pode ser justificada. Mas quando há apenas redução do custo de aquisição, ajuste de preço ou política comercial vinculada à compra e venda, falta o elemento essencial para a incidência do PIS/Cofins.

Nem toda vantagem comercial é receita. Nem toda bonificação é faturamento. Nem todo desconto é condicionado. E nem toda condição negocial transforma a compra mais barata em ingresso tributável.

O desafio do STJ, no Tema 1.412, é reconhecer essa diferença e evitar que a busca por simplicidade resulte em simplificação indevida da realidade econômica.

Às vezes, o que se pretende tributar como receita é apenas o preço real da operação.

Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2026-jun-15/tema-1-412-stj-nem-toda-bonificacao-e-receita-tributavel/>