



**MINISTÉRIO DA FAZENDA**  
Conselho Administrativo de Recursos Fiscais



**Processo nº** 10314.722542/2016-22  
**Recurso** Especial do Contribuinte  
**Acórdão nº** 9101-006.862 – CSRF / 1ª Turma  
**Sessão de** 07 de março de 2024  
**Recorrente** MULTIPLUS S/A  
**Interessado** FAZENDA NACIONAL

**ASSUNTO: IMPOSTO SOBRE A RENDA DE PESSOA JURÍDICA (IRPJ)**

Ano-calendário: 2011

RECONHECIMENTO DA RECEITA. DIFERIMENTO. PROGRAMAS DE FIDELIZAÇÃO OPERADOS POR TERCEIRO. REGIME DE COMPETÊNCIA.

A dependência material entre o Direito Contábil e o Direito Tributário, no Brasil, implica na relevância normativa das regras contábeis para qualificação, imputação temporal e valoração de fatos econômicos. No regime de competência, a regra é o reconhecimento simultâneo da receita e da despesa relacionada a uma transação o que pressupõe a confiabilidade na determinação de ambos.

O montante recebido em uma transação cuja obrigação de performance não se encontra plenamente determinada deve ser reconhecido como receita diferida, ocorrendo o reconhecimento da receita apenas quando atendidas as obrigações assumidas.

Vistos, relatados e discutidos os presentes autos.

Acordam os membros do colegiado, por unanimidade de votos, em conhecer do Recurso Especial, e, no mérito, dar-lhe provimento. Prejudicado o exame da segunda matéria. Votou pelas conclusões a conselheira Edeli Pereira Bessa.

(documento assinado digitalmente)

Fernando Brasil de Oliveira Pinto – Presidente e Relator

Participaram do presente julgamento os Conselheiros: Edeli Pereira Bessa, Luis Henrique Marotti Toselli, Luiz Tadeu Matosinho Machado, José Eduardo Dornelas Souza (substituto), Guilherme Adolfo dos Santos Mendes, Heldo Jorge dos Santos Pereira Júnior, Jeferson Teodorovicz (substituto) e Fernando Brasil de Oliveira Pinto (Presidente em exercício). Ausentes o Conselheiro Luciano Bernart, substituído pelo Conselheiro Jeferson Teodorovicz, e a Conselheira Maria Carolina Maldonado Mendonça Kraljevic, substituída pelo Conselheiro José Eduardo Dornelas Souza.

Fl. 2 do Acórdão n.º 9101-006.862 - CSRF/1ª Turma  
Processo nº 10314.722542/2016-22

## Relatório

Trata-se de Recurso Especial interposto por MULTIPLUS S/A em face do Acórdão nº 1201-002.302 (26/07/2018), e Acórdão de Embargos nº 1201-002.717 (19/02/2019).

A ementa e respectivo dispositivo do Acórdão nº 1201-002.302 restou assim redigida:

**ASSUNTO: IMPOSTO SOBRE A RENDA DE PESSOA JURÍDICA (IRPJ)**

Ano-calendário: 2011

RECONHECIMENTO DA RECEITA. ESFORÇO PARA SUA OBTENÇÃO. TRANSFERÊNCIA DOS BENS OU SERVIÇOS. ANUÊNCIA DOS CLIENTES. REALIZAÇÃO DE PAGAMENTO.

A receita deve ser reconhecida, nas transações com terceiros, quando o esforço para sua obtenção já tiver sido desenvolvido, com a transferência dos bens ou a prestação dos serviços, mediante anuência dos clientes e realização de pagamento ou compromisso firme de efetivá-lo.

PROVISÃO PARA CUSTOS DE RESGATES FUTUROS. ADMISSÃO DE DEDUTIBILIDADE APENAS QUANDO EXPRESSAMENTE AUTORIZADA PELA LEGISLAÇÃO TRIBUTÁRIA.

Assumida a obrigação quanto ao futuro resgate de prêmios no âmbito do programa de fidelização de clientes, com a exigência de recursos financeiros para tal fim, e a possibilidade de se estimar o valor desses gastos futuros com suficiente segurança, cabe constituir-se provisão para custos dos gastos futuros, com base em fundamentação estatística, levando-se em consideração os prêmios com maior probabilidade de resgate e a expectativa de pontos não resgatados (breakage), entretanto não dedutível por não se encontrar dentre as expressamente autorizadas pelos artigos 335 a 338 do RIR de 1999.

**ASSUNTO: CONTRIBUIÇÃO SOCIAL SOBRE O LUCRO LÍQUIDO CSLL**

Ano-calendário: 2011

CSLL. TRIBUTAÇÃO REFLEXA.

O decidido quanto ao IRPJ deve ser aplicado à tributação reflexa (CSLL no caso) decorrente dos mesmos elementos e fatos.

Vistos, relatados e discutidos os presentes autos.

Acordam os membros do colegiado, por voto de qualidade, em negar provimento ao Recurso Voluntário, vencidos o conselheiro Luis Henrique Marotti Toselli (relator) e Rafael Gasparello Lima, Gisele Barra Bossa e Leonam Rocha de Medeiros (conselheiro convocado em substituição a Luis Fabiano Alves Penteado). Designado para redigir o voto vencedor o conselheiro Paulo Cezar Fernandes de Aguiar.

E a ementa e respectivo dispositivo do Acórdão n.º 1201-002.717, por sua vez, restou assim redigida:

**ASSUNTO: IMPOSTO SOBRE A RENDA DE PESSOA JURÍDICA (IRPJ)**

Ano-calendário: 2011

OMISSÃO NO ACÓRDÃO, SANEAMENTO PELA VIA DOS EMBARGOS DE DECLARAÇÃO.

Constatada a omissão quanto à análise de argumentos subsidiários invocados pelo contribuinte na defesa e no recurso voluntário, cabível sua apreciação pela via dos embargos de declaração.

POSTERGAÇÃO DE PAGAMENTO. MULTA DE MORA. EXIGIBILIDADE

A multa de mora é exigível por força do artigo 61 da Lei n.º 9.430/1996 e deve ser considerada no cálculo da compensação entre o tributo devido e o tributo postergado.

POSTERGAÇÃO DE PAGAMENTO. MULTA DE MORA. DENÚNCIA ESPONTÂNEA. INOCORRÊNCIA.

Na postergação de pagamento, o contribuinte não declara o tributo devido e não recolhe os juros de mora exigíveis pelo atraso, de forma que não se caracteriza a denúncia espontânea prevista no artigo 138 do CTN.

CSLL POSTERGADA. TRIBUTAÇÃO REFLEXA.

O decidido quanto à infração de IRPJ em face da postergação do pagamento deve ser aplicado à tributação reflexa (CSLL no caso).

MULTA DE OFÍCIO. JUROS DE MORA SELIC. INCIDÊNCIA.

Sobre a multa de ofício lançada incidem juros de mora à taxa SELIC. Aplicação da Súmula CARF n.º 108.

Vistos, relatados e discutidos os presentes autos.

Acordam os membros do colegiado, por voto de qualidade, em acolher os embargos, sem efeitos infringentes. Vencidos os Conselheiros Luis Henrique Marotti Toselli (Relator), José Roberto Adelino da Silva (Suplente Convocado), Gisele Barra Bossa e Breno do Carmo Moreira Vieira (Suplente Convocado) que acolhiam os embargos, com efeitos infringentes parciais para determinar o descabimento da imputação de multa de mora no método da imputação proporcional, nos termos do voto do relator. Designado para redigir o voto vencedor o conselheiro Neudson Cavalcante Albuquerque.

Trata-se de autos de infração de IRPJ e CSLL, relativos ao ano-calendário de 2011, e decorrentes da acusação de inobservância do regime de reconhecimento das receitas oriundas da “*comercialização de pontos de fidelidade*” pela fiscalizada, com postergação de receitas da atividade da empresa.

De acordo com o TVF, a MULTIPLUS S/A nasceu em 2009, como controlada integral da TAM S/A, tendo a ela sido transferido o negócio de fidelização de clientes, antes exercido por outra controlada da TAM S/A, no caso, pela Tam Linhas Aéreas (TLA).

A fiscalização registrou que a Recorrente, nas suas Notas Explicativas das Demonstrações Financeiras Padronizadas (DFP) de 2009, reproduzindo o que consta também no art. 3º de seu Estatuto Social (fl. 735), informa que se dedicava, entre outras, às seguintes atividades: **(i)** “o desenvolvimento e gerenciamento do programa de fidelização de clientes em razão do consumo de bens e serviços oferecidos por parceiros da Companhia” e **(ii)** “a comercialização de direitos de resgate de prêmios no âmbito do programa de fidelização de clientes” (TVF, fl. 660).

Nos contratos apresentados pela empresa à fiscalização, esta observou haver o recebimento de receitas oriundas de duas atividades: **(i)** uma, de prestação de serviços, pela *administração do Programa TAM Fidelidade*, pelo qual recebia uma parcela fixa, e que encerrou-se em 16/09/2013, quando a administração do programa retornou à TLA, e **(ii)** outra, oriunda da dita *comercialização de pontos Multiplus*, que a fiscalizada vendia “tanto para a parte relacionada (TLA, empresa controlada pela TAM S/A), como para as instituições financeiras e demais parceiros”.

Ao presente recurso especial interessa apenas a segunda fonte de receitas.

Em apertadíssima síntese, concluiu a fiscalização que a Recorrente, por meio dos “*Contratos de Parceria*” firmados, vendia pontos Multiplus aos seus parceiros, em nome do cliente destes, por determinado valor preestabelecido em contrato. Após o pagamento feito pelos parceiros à MULTIPLUS, correspondente aos pontos Multiplus entregues ou “*atribuídos*” aos clientes dos parceiros (“*acúmulo de pontos*”), a MULTIPLUS passava a ser a única e exclusiva responsável pela definição das regras para Resgate de Pontos, bem como por quaisquer questionamentos ou reclamações relativas ao Programa Multiplus, por meio do qual os seus participantes, se atendidas as regras, podem vir a adquirir bens e serviços em qualquer empresa parceira da “*Rede Multiplus*” (“*resgate de pontos*”).

A Fiscalização observa que a forma de contabilização realizada pela MULTIPLUS S/A difere daquela que era antes adotada pela TAM S/A para a mesma atividade, na época em que havia apenas o programa *TAM Fidelidade*.

Utilizando as DFP de 2006 da TAM S/A como exemplo, demonstrou a fiscalização que a comercialização de pontos do Programa Fidelidade TAM, seja a parceiros, seja aos compradores de bilhetes aéreos, era caracterizada como *receita*, a qual era *imediatamente reconhecida*, de forma simultânea e concomitante às *despesas estimadas com o resgate futuro de pontos*. Transcreveu a fiscalização, inclusive, as informações contidas em Notas Explicativas às DFP de 2006, descrevendo os critérios utilizados pela empresa para a constituição da referida provisão, a qual incluía, entre outros, o cálculo da eventual “*quantidade de pontos expirados, não convertidos em bilhetes*” (*breakage*).

Contudo, conforme esclarecimentos da própria MULTIPLUS S/A, contidos no seu Relatório Anual 2011 (fls. 442 e seguintes), a contabilização das receitas e despesas, auferidas e incorridas, respectivamente, nas operações com os pontos Multiplus, é feita da seguinte forma (TVF, fl. 662):

### “VENDAS DE PONTOS

A Multiplus vende seus pontos para parceiros no momento em que o cliente os acumula ou, então, quando os participantes os convertem em pontos Multiplus. Com isso, é registrada a entrada de caixa. **Em um primeiro momento, porém, a rede não reconhece a receita em seu resultado, ficando tal valor computado em receita diferida, no passivo.**

Quando os pontos são resgatados em produtos ou serviços nos parceiros de resgate ou de coalizão, a Multiplus reconhece tanto o custo do resgate quanto a receita pela venda dos pontos.” (grifo nosso)

Por entender que a forma de contabilização adotada para as receitas e despesas oriundas do Programa Fidelidade TAM (que, em sua essência, não difeririam das receitas e despesas oriundas do Programa Multiplus) seria a forma *correta* - por estar em conformidade com as disposições da Resolução CFC 750/1993, no que diz respeito ao regime de competência e ao momento de reconhecimento das receitas, bem como de acordo com as disposições da Resolução CFC 1066/2005, no que toca às provisões - efetuou a fiscalização o lançamento ora em debate, por considerar que a MULTIPLUS S/A postergou indevidamente o reconhecimento das suas receitas.

Em razão da postergação das receitas, a autuação foi feita considerando-se “o cálculo do montante postergado, utilizando-se da regra prevista no artigo 273 do RIR/99 e seus incisos e §§, e de acordo com planilha de cálculo apresentada pelo próprio epigrafo”, conforme quadro constante do TVF (fl. 671).

Conforme esclarecido pela própria Recorrente, o presente recurso especial envolve, como discussão central, a questão relativa ao ***momento do reconhecimento da receita para fins de tributação do IRPJ e da CSLL***, e, como discussão subsidiária, a ***validade do método de imputação proporcional*** utilizado pela fiscalização para efetuar o lançamento.

Segundo a Recorrente, a forma de contabilização por ela adotada observa plenamente o regime de competência, “*nos termos dos arts. 177 e 187, parágrafo 1º, alínea ‘a’ da Lei n. 6404, 1976 (que fundamentam, dentre outros, o art. 274, parágrafo 1º, do RIR/99, aplicável à espécie)*”.

Ademais disso, entende a Recorrente que não há amparo legal para o procedimento de imputação proporcional adotado pelo fisco, tendo em vista que o art. 43 da Lei nº 9.430, de 1996, prevê expressamente a possibilidade de o fisco exigir isoladamente as multas e os juros de mora.

Ao discorrer sobre o seu modelo de negócios, a Recorrente ressalta o equívoco de premissa sobre o qual teria sido construído o raciocínio da fiscalização, ao lavrar os autos de infração em debate, qual seja, o de considerar que a atividade da MULTIPLUS implicaria a “*suposta existência de dois negócios jurídicos distintos: (i) a venda de pontos para as empresas parceiras; e (ii) uma eventual compra e venda de mercadorias e serviços aos beneficiários participantes da ‘Rede Multiplus’*”.

Há equívoco porque a MULTIPLUS “*não vende pontos, exercendo, isto sim, a administração e gerenciamento de diversos programas de fidelidade*”, consoante reiteradamente

afirma a Recorrente em diversas passagens de seu recurso, de modo a ressaltar o que chama de incompreensão, por parte da autoridade fiscal, da verdadeira natureza jurídica da operação desenvolvida pela MULTIPLUS. O excerto a seguir, do recurso especial, sintetiza o ponto:

“Não há venda de pontos aos parceiros, tampouco compra de mercadorias e serviços, mesmo porque a MULTIPLUS não é fabricante de pontos para serem comercializados junto a terceiros. Nem é empresa comercial, que compra pontos para revenda, mantendo depósito para estoque de pontos. A atividade da MULTIPLUS consiste no desenvolvimento e gerenciamento de programas de fidelização de clientes por meio de uma rede de coalização por ela criada.” (destaques do original)

Neste contexto, defende a Recorrente que os pontos constituem mera *“unidade de medida que viabiliza a operacionalização do modelo de negócios da MULTIPLUS”*, bastando a tanto conferir o art. 3º do seu Estatuto Social, cujo texto a Recorrente transcreve no recurso, conforme a seguir:

“Art. 3º - A Companhia tem por objeto:

I – o desenvolvimento e gerenciamento do programa de fidelização de clientes em razão do consumo de bens e serviços oferecidos por parceiros da Companhia;

II – a comercialização de direitos de resgate de prêmios no âmbito do programa de fidelização de clientes; (...)”

A propósito do seu Estatuto, argumenta a Recorrente que *“a mera utilização da expressão ‘comercialização’ no inciso II, do art. 3º do estatuto social, diferentemente do quanto arguido pela decisão recorrida, em nada sugere que o negócio jurídico praticado pela MULTIPLUS é de compra e venda”*.

Além disso, tampouco a utilização da expressão *“venda de pontos”* pela MULTIPLUS no seu Relatório Anual 2011 possuiria o condão de caracterizar o modelo de negócio da MULTIPLUS, *“seja porque não é o instrumento jurídico adequado (como o estatuto social e o contrato de parceria), seja porque a informação nele ventilada não tem caráter jurídico, mas sim econômico e contábil”*.

Neste sentido, argumenta que a utilização da referida expressão no Relatório Anual 2011 visaria apenas a *“facilitar o entendimento das informações transmitidas aos interessados em suas demonstrações financeiras, notadamente por ser uma empresa de capital aberto”*.

Segundo a Recorrente, *“os direitos dos clientes aos benefícios oferecidos pela ‘Rede Multiplus’ decorrem não de um direito de crédito que eles detenham contra a MULTIPLUS, mas, sim, contra as parceiras, já que nascem de suas relações de consumo com elas estabelecidas [e,] para honrar estes compromissos das empresas parceiras, a MULTIPLUS recebe recursos de cada uma delas”*.

Os contratos de parceria firmados veiculam, portanto, no entender da Recorrente, uma operação que é descrita no Código Civil como *assunção de dívida* (art. 299), por meio da qual *“a MULTIPLUS assume a obrigação de seu parceiro, juntamente com um valor, em*

*dinheiro, que lhe é entregue, pelo mesmo parceiro, para que ela liquide essa obrigação no futuro”.*

Assim, a correta forma de contabilizar os seus resultados é justamente a que foi adotada, qual seja, aquela em que somente *“por ocasião do resgate de pontos pelo beneficiário, ou no momento da caducidade dos pontos, a Recorrente baixa o passivo em suas contas de resultado, tributando a respectiva receita”.*

Sobre o fato de o acórdão recorrido haver ressaltado que a *assunção de dívida*, tal qual descrita no art. 299 do Código Civil, demandaria o *“consentimento expresso do credor”* para a sua configuração - *cláusula esta ausente dos Contratos de Parceria firmados pela Recorrente, que sequer mencionam o referido instituto* - argumenta a Recorrente que *“pouco importa o nome ou título jurídico atribuído aos instrumentos formais que estabelecem relações entre as partes”*, mas, de todo modo, a Recorrente julga importante trazer à baila o contrato firmado entre ela e o Banco do Brasil, *“em cujo instrumento está dito de forma clara que a **MULTIPLUS assume os compromissos do banco**, firmados com seus clientes em programas de fidelidade”*, conforme cláusula daquele contrato que transcreve no recurso.

Nesta linha de argumentação, conclui a Recorrente que:

“No caso específico da MULTIPLUS, só se pode falar em receita e, pois, em tributação pelo IRPJ e pela CSL, quando da extinção ou redução da obrigação registrada no passivo. Somente neste momento é que há receita realizada, é dizer, há receita passível de tributação.

[...]

O critério de reconhecimento de receitas adotado pela MULTIPLUS, portanto, está rigorosamente de acordo com o regime de competência, previstos nos art. 177 c/c art. 187, parágrafo 1º, alínea “a” da Lei n. 6404, que estabelecem que as receitas devem ser reconhecidas quando auferidas (é dizer, quando o direito ao seu recebimento estiver definitivamente adquirido) e os custos e despesas devem ser lançados na contabilidade quando incorridos (é dizer, quando a obrigação de pagamento estiver definitivamente constituída). Este critério de reconhecimento de receitas é adotado pela legislação tributária, nos termos do art. 274 do RIR/99.”

Como paradigmas de divergência, a Recorrente apresentou os acórdãos nº 1201-002.120, e nº 3402-004.146, contudo, o primeiro não foi admitido pelo Despacho de Admissibilidade de fls. 1494-1512, por se tratar de acórdão proferido pelo mesmo colegiado.

O recurso obteve seguimento, portanto, somente em face do acórdão paradigma nº 3402-004.146, no qual se discutia a incidência de PIS e de COFINS em face da mesma Recorrente (MULTIPLUS S/A) e no mesmo ano calendário de 2011, e cuja ementa está assim redigida, no que diz respeito a ambas as contribuições:

RECONHECIMENTO DE RECEITA. DIFERIMENTO. PROGRAMAS DE FIDELIZAÇÃO OPERADOS POR TERCEIRO. REGIME DE COMPETÊNCIA.

A dependência material entre o Direito Contábil e o Direito Tributário, no Brasil, implica na relevância normativa das regras contábeis para qualificação, imputação temporal e valoração de fatos econômicos. No regime de

competência, a regra é o reconhecimento simultâneo da receita e da despesa relacionada a uma transação o que pressupõe a confiabilidade na determinação de ambos.

O montante recebido em uma transação cuja obrigação de performance não se encontra plenamente determinada deve ser reconhecido como receita diferida, ocorrendo o reconhecimento da receita apenas quando atendidas as obrigações assumidas.

No que diz respeito à segunda matéria divergente alegada (método de imputação proporcional), defende a Recorrente, conforme dito, a inexistência de base legal que o sustente, pois *“esse procedimento perdeu completamente a sua função desde a introdução do art. 43 da própria Lei n. 9430, que autoriza a lavratura de auto de infração exclusivamente para exigir a multa e juros de mora”*. Assim, os lançamentos deveriam ser cancelados também por esta razão.

Como paradigmas de divergência com relação a esta matéria, a Recorrente apresentou os acórdãos n.º 9101-001.233, e n.º 1802-001.407, cujas ementas são, respectivamente, as seguintes, naquilo que importa ao presente caso, e já com os destaques feitos pela Recorrente:

Acórdão n.º 9101-001.233:

POSTERGAÇÃO. PAGAMENTOS EFETUADOS NA VIGÊNCIA DA LEI Nº 9.430/1996. IMPUTAÇÃO PROPORCIONAL. INAPLICABILIDADE.

A partir da vigência da Lei nº 9.430/1996, que instituiu nova disciplina para exigência dos pagamentos em atraso sem os acréscimos de juros e multa de mora, é inaplicável o método da imputação proporcional.

Na apuração do quantum devido, deve-se considerar, como valor do imposto ou contribuição postergados, a totalidade dos valores pagos no período subsequente, sem a dedução dos juros e multa de mora.

Acórdão n.º 1802-001.407:

POSTERGAÇÃO DO IMPOSTO

A partir da vigência da Lei nº 9.430, de 27 de dezembro de 1996, incabível a aplicação do método da imputação proporcional, dada a nova disciplina para a exigência dos pagamentos realizados em atraso, sem a identificação dos acréscimos legais. O pagamento realizado deve considerar a extinção de seu principal, na forma em que recolhido, dada a própria conceituação dos institutos tributários. Incabível também a imposição da multa de ofício, pela relação de causa e efeito, e por carência de previsão legal.

O recurso foi admitido, no ponto, em face de ambos os paradigmas apresentados.

Os autos foram encaminhados à PGFN em 16/03/2020 (fl. 1513) e a Fazenda Nacional apresentou em 29/05/2020 (fl. 1332) as Contrarrazões de fls. 1514-1533, nas quais não oferece resistência ao conhecimento do apelo, pugnando apenas pela manutenção, no mérito, da decisão recorrida.

De todo modo, contudo, afigura-se manifesta a intempestividade das contrarrazões oferecidas, as quais devem ser conhecidas tão somente como meros memoriais.

Em seguida, os autos foram submetidos a sorteio, cabendo-me o seu relato.

É o relatório.

## Voto

Conselheiro Fernando Brasil de Oliveira Pinto, Relator.

## 1 CONHECIMENTO

O recurso é tempestivo e foi admitido pelo despacho da Presidência da Câmara recorrida, não havendo questionamentos quanto ao nele exposto.

Da mesma forma, não vejo óbices ao conhecimento do recurso, nos exatos termos em que admitido pelo presidente da Câmara recorrida. A similitude fática entre os casos, assim como a divergência entre as decisões, restou bem demonstrada pela Recorrente, em face dos paradigmas apresentados (acórdão n.º 3402-004.146, com relação ao momento de reconhecimento da receita, e acórdãos n.º 9101-001.233, e n.º 1802-001.407, com relação ao método de imputação proporcional).

O recurso, portanto, deve ser conhecido.

## 2 MÉRITO

### 2.1 MOMENTO DE RECONHECIMENTO DAS RECEITAS

O modelo de negócio da Recorrente foi bem demonstrado pela Recorrente, e pode ser assim sintetizado.

A MULTIPLUS disponibiliza aos seus parceiros um sistema de pontos, que funcionam como um *fator de referência* de valor comum a toda rede. Os clientes das empresas parceiras acumulam pontos quando da aquisição de seus produtos e/ou serviços, ou em virtude dos respectivos programas de fidelização. Esses pontos podem ser posteriormente resgatados, pelos beneficiários, em produtos e/ou serviços disponibilizados na 'Rede Multiplus', sujeitando-se, entretanto, a um sistema de prescrição.

Operacionalmente, tem-se que todo mês a parceira informa à MULTIPLUS o montante de pontos acumulados por seus clientes 'beneficiários', e então a Recorrente emite uma fatura contra a parceira contendo o valor devido referente a esses pontos acumulados, recebe o valor correlato da parceira, em dinheiro, e disponibiliza, em contrapartida, à parceira, o equivalente em 'Pontos Multiplus'. Posteriormente, quando do eventual resgate dos pontos acumulados no programa, na forma de produtos ou serviços adquiridos pelo beneficiário junto

aos parceiros da ‘Rede Multiplus’, é a parceira quem emite uma fatura contra a MULTIPLUS, contendo o valor devido referente aos produtos ou serviços resgatados.

Os valores que irão compor a relação de trocas entre pontos e dinheiro estão estabelecidos nos contratos de parceria firmados, sendo que os eventuais *ganhos* que a Recorrente auferir no desempenho desta atividade, consoante as suas próprias razões recursais, consistem em:

- (i) **spread**: que consiste na diferença entre o valor recebido de seus parceiros, quando da disponibilização dos ‘Pontos Multiplus’ aos beneficiários, e o custo dos resgates dos benefícios; e
- (ii) **breakage**: quando os ‘Pontos Multiplus’ disponibilizados não são resgatados pelo beneficiário dentro de seu prazo de validade.

Este é, em síntese, o modelo de negócio da Recorrente. A questão em discussão é saber qual o momento correto no qual devem ser reconhecidas as receitas e os custos oriundos desse modelo de negócios.

No entender da Recorrente a receita dessa operação deve ser oferecida à tributação somente por ocasião do *resgate dos pontos* pelos beneficiários, ou então da *perda do direito* de utilização dos pontos por decurso de prazo (*breakage*).

No entender do Fisco e da decisão recorrida, por sua vez, a receita dessa operação deve ser oferecida à tributação quando do recebimento dos valores contidos nas faturas emitidas contra as parceiras, correspondentes aos pontos disponibilizados.

A Recorrente defende o seu ponto de vista argumentando, em síntese, que: (i) o valor recebido não configura receita, mas apenas mera *expectativa* de que tal receita venha a ocorrer no futuro; (ii) os contratos de parceria firmados veiculam uma *assunção de dívida* (a MULTIPLUS assume a obrigação de seu parceiro, juntamente com um valor entregue em dinheiro pelo parceiro, para que ela liquide essa obrigação do parceiro no futuro); (iii) a Recorrente *não comercializa pontos*.

Na decisão recorrida, por sua vez, prevaleceu o entendimento, em síntese, de que: (i) a única *expectativa* existente é quanto aos custos (expectativa quanto aos prêmios com maior probabilidade de resgate, ou mesmo quanto ao efetivo resgate ou não dos pontos no futuro, em decorrência da eventual perda de sua validade – *breakage*, etc), mas as receitas já estão perfeitamente definidas e recebidas; (ii) não há nenhuma alusão nos contratos de parceria firmados com relação a eventual *assunção de dívida* por parte da MULTIPLUS, e, ademais, para a sua caracterização, nos termos alegados, exige-se o expresso consentimento do devedor, inexistente, no caso; (iii) há diversos documentos da própria Recorrente que afirmam que ela *comercializa pontos*, tais como o Estatuto Social, o Relatório Anual 2011, as Demonstrações Financeiras de 2011, e os próprios contratos de parcerias.

Em primeiro lugar, devo registrar que, a rigor, tanto na visão da Recorrente quanto na visão do Fisco, ocorre o *emparelhamento* entre as receitas e os custos, contudo, cada um em momento distinto, a saber: segundo o Fisco, as receitas seriam imediatamente reconhecíveis quando do recebimento em caixa dos valores pagos pelos parceiros, e os custos estimados neste mesmo momento (com caráter de provisão, e, portanto, indedutíveis nesse

momento), enquanto para a Recorrente a confrontação entre despesas e receitas somente poderia ser realizada quando do efetivo resgate ou caducidade dos pontos.

Compulsando os autos, entendo assistir razão à Recorrente.

Veja-se que, pela tese do Fisco, o contribuinte deveria reconhecer imediatamente as receitas, mas *provisionar* custos, baseados em estimativas, que seriam indedutíveis. Com a devida vênia, antes mesmo de adentrar nos demais pontos controvertidos, tal entendimento, de antemão, já causa certa resistência ao tornar indedutíveis, sem sombra de dúvidas, os custos mais vultosos do contribuinte, custos esses sequer incorridos, que não poderiam ser confrontados com as receitas geradas a partir deles.

A esse respeito, examinando esse aspecto abordado na decisão recorrida, assim asseveram Eduardo Alves e Gisele Sterzeck<sup>1</sup>:

Nesse acórdão [1201-002.302, de 26/07/2018<sup>2</sup>], existem argumentos propondo o registro de provisão para custos ou despesas com prêmio. Trata-se de mecanismo artificial para forçar o confronto de receita com sua respectiva despesa. A proposta é estimar estatisticamente as despesas de modo a antecipar sua apropriação contábil e consequentemente seu registro. Esse registro se daria apenas com a finalidade de antecipar o reconhecimento de receita no resultado da empresa de pontos ou da empresa que é unidade geradora de pontos, para que ocorra a incidência dos tributos.

Esse mecanismo artificial deixa de considerar a natureza e o propósito econômico da operação para simplesmente antecipar o recolhimento de tributos. ***Essa proposta não condiz com as normas contábeis.*** Note que as razões para determinar o registro de uma provisão artificial é ideia de que a receita diferida não pode ser reconhecida como renda em sua integralidade. [destaques ora inseridos]

No momento em que a transação geradora de pontos se perfaz, parte da receita decorrente dessa venda não deve ser reconhecida, já que fica atrelada a obrigação de *performance*. Essa obrigação de *performance* é consubstanciada pelos créditos de prêmio, ou seja, pontos. Sob a perspectiva contábil, a receita diferida fica assim determinada, já que, economicamente, é o que de fato ocorre.

---

<sup>1</sup> ALVES, Eduardo; STERZECK, Gisele. Programa fidelidade: reconhecimento de receita e tributação. In: PINTO, Alexandre Evaristo; SILVA, Fábio Pereira; MURCIA, Fernando Dal-Ri; VETTORI, Gustavo Gonçalves. Controvérsias Jurídico Contábeis. São Paulo, Atlas, 2019, p. 57 e 58.

<sup>2</sup> RECONHECIMENTO DA RECEITA. ESFORÇO PARA SUA OBTENÇÃO. TRANSFERÊNCIA DOS BENS OU SERVIÇOS. ANUÊNCIA DOS CLIENTES. REALIZAÇÃO DE PAGAMENTO. A receita deve ser reconhecida, nas transações com terceiros, quando o esforço para sua obtenção já tiver sido desenvolvido, com a transferência dos bens ou a prestação dos serviços, mediante anuência dos clientes e realização de pagamento ou compromisso firme de efetivá-lo. PROVISÃO PARA CUSTOS DE RESGATES FUTUROS. ADMISSÃO DE DEDUTIBILIDADE APENAS QUANDO EXPRESSAMENTE AUTORIZADA PELA LEGISLAÇÃO TRIBUTÁRIA. Assumida a obrigação quanto ao futuro resgate de prêmios no âmbito do programa de fidelização de clientes, com a exigência de recursos financeiros para tal fim, e a possibilidade de se estimar o valor desses gastos futuros com suficiente segurança, cabe constituir-se provisão para custos dos gastos futuros, com base em fundamentação estatística, levando-se em consideração os prêmios com maior probabilidade de resgate e a expectativa de pontos não resgatados (breakage), entretanto não dedutível por não se encontrar dentre as expressamente autorizadas pelos artigos 335 a 338 do RIR de 1999.

Embora na unidade geradora de pontos ou na empresa de pontos a liquidação financeira dessa receita esteja ligada a transação geradora, o reconhecimento da receita não estará. O aspecto controverso, aqui, está no fato de a disponibilidade financeira da receita ocorrer antes da disponibilidade jurídica ou econômica<sup>3</sup>.

***Existe disponibilidade financeira na medida em que os recursos financeiros já foram percebidos pela empresa de pontos ou pela unidade geradora de pontos. Não existe disponibilidade jurídica da parcela de receita, a qual foi diferida, já que ela está atrelada a uma obrigação de performance futura.*** Sob a perspectiva econômica da transação, a parcela da receita ainda não pode afetar a medida de desempenho da empresa de pontos ou da unidade geradora de pontos, pois parte da receita está atrelada a uma determinada obrigação futura. Muito embora não possa ocorrer o confronto da receita com a despesa ou custo, resta a discussão sobre a disponibilidade econômica da receita diferida. [destaques ora inseridos]

Como bem pontuado no referido artigo, com a devida vênia, o entendimento firmado pela autoridade fiscal, e corroborado pela decisão recorrida, acaba por trazer um tratamento artificial visando, a fórceps, o confronto de receita com sua respectiva despesa, por meio de antecipação do registro da receita em confronto com despesa sequer incorrida, e ainda assim em hipótese que poder-se-ia falar em disponibilidade financeira, mas não, naquele momento, de disponibilidade jurídica ou econômica da renda.

Além disso, a meu ver, resta evidente que a atividade da Recorrente não é a comercialização de “pontos”. Se tal tese fosse válida, seria imperioso concluir que não teria qualquer fundamento a adoção da IFRIC<sup>4</sup> 13 pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis, ao editar o Pronunciamento Técnico CPC-30, no âmbito do processo de convergência da contabilidade brasileira às Normas Internacionais de Contabilidade (IAS), que passou a regular a forma de contabilização das receitas, especificamente no âmbito dos Programas de Fidelidade com o Cliente, tema que abordarei com mais vagar no decorrer de meu voto.

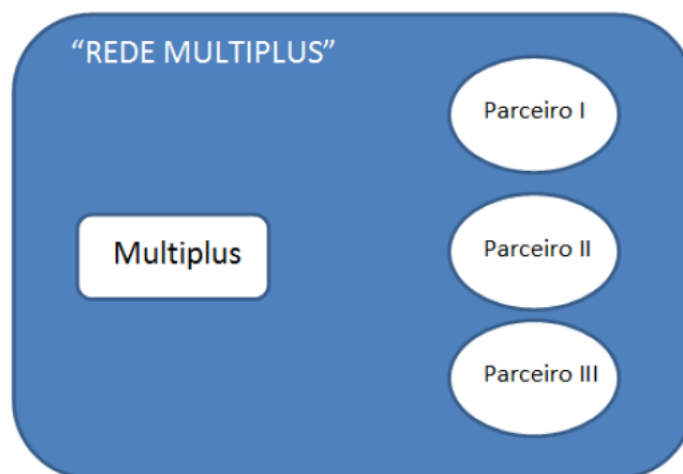
Saliento que me alinho ao voto condutor do paradigma admitido como divergente, Acórdão nº 3402-004.416, de lavra do então Conselheiro Carlos Augusto Daniel Neto, e peço vênia para reproduzir seu voto acerca do tema:

Trata o presente caso acerca da tributação da receita auferida pela Recorrente nas operações da Rede Multiplus, uma rede de coalizão dedicada à fidelização de clientes e estímulo ao consumo junto às empresas parceiras, através da manutenção de uma conta de “pontos” - a unidade de medida adotada pela Multiplus para efeitos de acúmulo e resgate dos benefícios oferecidos pela rede.

Para simplificar a exposição do modelo de negócios praticado, dividimos a mesma em três momentos distintos, com base na análise do contrato de parceria de fls. 723-736 e com base nas descrições constantes nos autos.

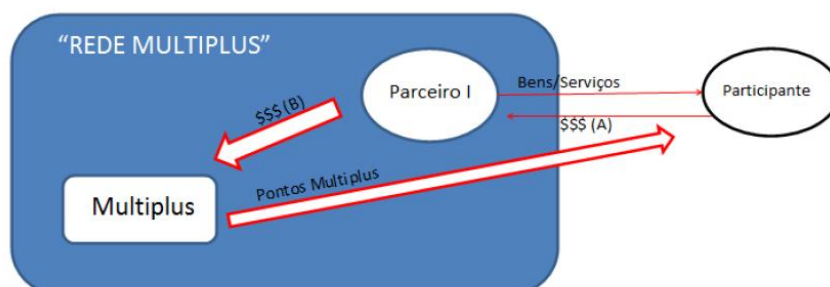
<sup>3</sup> Apud, OLIVEIRA, Eduardo Alves de. Disponibilidade econômica do fair value. São Paulo: Quartier Latin, 2018.

<sup>4</sup> O IFRIC – International Financial Reporting Interpretations Committee é um grupo da fundação International Accounting Standards Committee Foundation (IASC), considerada a organização jurídica do International Accounting Standards Board (IASB).

**1º Momento: Assinatura do contrato de parceria de fls. 723-736**

No primeiro momento, os Parceiros assinam um contrato de parceria com a Recorrente, passando a compor a "Rede Multiplus" e, assim, estarem sujeitas à concessão de "pontos" para os participantes (pessoas físicas cadastradas no programa de fidelização), bem como passam a compor também a Rede de Resgate, estando sujeitas ao fornecimento de bens e serviços mediante o resgate de pontos pelos participantes junto a Recorrente.

**2º Momento: Aquisição de bens e serviços por "Participantes" (PF) junto aos Parceiros.**



Em um segundo momento, o participante adquire bens e serviços junto às empresas parceiras da Rede Multiplus, através do pagamento direto por tal consumo [\$\$\$ (A)]. Ato contínuo, na forma e prazo estabelecido no contrato, o Parceiro é **obrigado** a informar à Multiplus que um montante \$\$\$ (A) foi gasto pelo participante, e **entregar** à Recorrente um valor \$\$\$ (B), de acordo com o valor pré-estabelecido contratualmente, por pontos a serem creditados por esta na conta do Participante. Assim, o participante passa a ter em sua "conta multiplus" pontos de fidelidade equivalentes ao montante \$\$\$ (B) entregues pelo parceiro à Recorrente.

Assim, a contrapartida da obrigação de entrega do valor pelo parceiro à Multiplus é a **obrigação** desta de creditar os "pontos" na conta do participante, bem como garantir o resgate dos mesmos nas condições regulamentares (fl. 731):

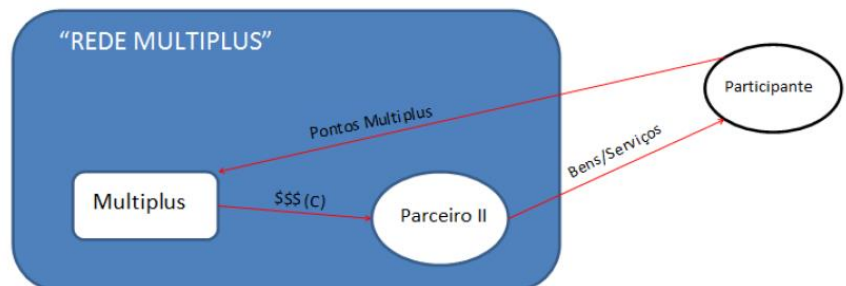
**1. ACÚMULO**

- 1.1 O Acúmulo de Pontos pelos Participantes da **PARCEIRA** deverá estar vinculado à contratação dos serviços e/ou aquisição de produtos oferecidos pela **PARCEIRA**, ou ainda, à participação do referido Participante nos programas e/ou promoções de incentivo à fidelidade comercial promovidos pela **PARCEIRA**. Fica desde já estabelecido ser expressamente vedado o comércio, venda, cessão ou permuta de Pontos, sob pena da aplicação das penalidades previstas no Contrato e apuração de eventuais perdas e danos.
- 1.2 A informação acerca do Acúmulo de Pontos, após ter sido encaminhada pelos Participantes à **PARCEIRA**, deverá ser enviada para a **MULTIPLUS**, na forma ajustada entre as Partes.
- 1.3 Após receber tais informações, a **MULTIPLUS** concederá os Pontos respectivos a cada Participante, na quantidade informada pela **PARCEIRA**.
- 1.4 A partir da concessão consideram-se acumulados os Pontos, os quais ficarão disponíveis aos Participantes para utilização imediata perante os Parceiros Multiplus.

É importante frisar, aqui, que a Recorrente é que concede os pontos em prêmio para os participantes, mediante informação prestada pela Parceira, conforme o item 1.3 do contrato, citado acima (tal ponto é relevante para deixar clara a sujeição da presente situação ao alcance da "Interpretação A" do CPC 30, como será abordado adiante).

No momento em que a Recorrente recebe o valor \$\$\$ (B) para disponibilizar os "pontos" ao participante, os recursos ingressados são registrados como **receita diferida** no passivo.

3º Momento: Resgate de pontos, pelo "Participante" junto aos Parceiros.



No terceiro momento, o participante que acumulou "pontos" suficientes pode solicitar o resgate dos mesmos, integral ou parcialmente, para a aquisição de bens ou serviços junto a um dos parceiros da Rede de Resgate.

O resgate é realizado junto à própria Recorrente, como descrito na fl. 733:

**1. RESGATE**

- 1.1 O Resgate de Pontos será realizado mediante a conversão dos Pontos acumulados pelos Participantes na contratação de serviços e/ou aquisição de produtos oferecidos pela **PARCEIRA**.
- 1.2 A solicitação de Resgate de Pontos deverá ser realizada diretamente pelo Participante, pelos canais de atendimento disponibilizados pela **MULTIPLUS**, obrigando-se a **PARCEIRA** a orientar o Participante neste sentido, sempre e quando esta informação lhe for solicitada.

Mediante a solicitação do resgate, a Recorrente é contratualmente obrigada a pagar o valor \$\$\$ (C) para a Parceira que prestará os bens ou serviços objeto do resgate de "pontos", utilizando-se para isso dos ingressos ocorridos no 2º

momento, cujo ingresso era *ab initio* condicionado à obrigação da Multiplus de arcar com o custo financeiro do resgate junto a uma parceira da Rede.

Além disso, o regulamento prevê que caducam os "pontos" acumulados após o transcurso de 2 anos, momento em que a Recorrente deixa de ter a obrigação de utilizar os recursos decorrentes do ingresso \$\$\$ (B) para arcar com o ônus financeiro do resgate junto aos parceiros.

Parece-nos fora de qualquer dúvida o fato de que os ingressos correspondentes a \$\$\$ (B), decorrentes da aquisição de pontos pelo parceiro, junto à Recorrente, para creditamento na conta do participante, não podem ser reconhecidos no momento do ingresso como receita, visto que os mesmos vêm acompanhados da **obrigação** da Recorrente de fazer frente às despesas financeiras do resgate dos pontos pelo participante, na forma do regulamento estabelecido.

Através da leitura do CPC 30, especialmente no item 14, resta absolutamente pacífico na seara contábil que um dos requisitos inerentes ao reconhecimento de receita é a possibilidade de **mensuração com confiabilidade**, bem como que **"as despesas incorridas ou a serem incorridas, referentes à transação, possam ser mensuradas com confiabilidade"**.

Fica claro nos dispositivos do CPC 30 que a regra é o reconhecimento simultâneo da receita e da despesa relacionada a uma transação, como decorrência do próprio regime de competência, o que pressupõe a possibilidade de determinar com confiabilidade o montante de ambos. Nos casos em que as despesas não puderem ser determinadas, os ingressos recebidos devem ser reconhecidos como receitas diferidas, na conta do passivo - a instrução é clara.

O caso em tela é exatamente este. A Recorrente, ao receber o valor \$\$\$ (B) da parceira para a atribuição de pontos ao participante, assume também a obrigação de resgate desses pontos, na forma do regulamento, por aquele participante. É dizer, da transação entre a Recorrente e a Parceira decorrem direitos e deveres - direito da Multiplus ao recebimento do valor pelos pontos creditados ao participante, e dever da Multiplus de garantir o resgate dos pontos, arcando financeiramente com os seus custos frente ao parceiro de resgate.

Naturalmente, não há como antecipar o valor da despesa que deverá ser arcada pela Recorrente até o momento em que ocorra efetivamente o resgate, ou até que caduquem os pontos creditados àquele participante, momento este em que passa a ser possível, de forma confiável, determinar tanto o ingresso quanto as despesas da transação, para fins de **reconhecimento da receita** auferida pela Multiplus e tributação das mesmas pelas contribuições sociais.

Duas situações são possíveis, nesse caso: i) no caso de resgate efetuado pelo participante, o valor da receita bruta a ser reconhecida será A \$\$\$ (B-C), isto é, a diferença entre o valor \$\$\$ (B) e o valor \$\$\$ (C) - denominado **spread**; ou ii) no caso de decaírem os pontos do participante (**breakage**), a receita bruta será igual ao valor \$\$\$ (B). Em ambos os casos, o reconhecimento da receita somente poderá ser realizado quanto se precisar de forma confiável a efetiva despesa decorrente da transação.

O CPC 30 corrobora essas conclusões ao reproduzir o teor do *Internacional Financial Reporting Interpretations Committee* (IFRIC) 13, que trata exatamente dos *Customers Loyalty Programmes* ou Programas de Fidelidade

com o Cliente, em seu tópico "Interpretação A", que alcança "a contabilização [de receitas] pela entidade que concede os créditos [pontos] em prêmio".

Antes de abordar as conclusões do pronunciamento a este respeito, cabe frisar que a partir de 2018 passará a vigor no Brasil o IFRS 15, aprovado pelo Comitê de Normas Internacionais de Contabilidade (IASB), que unificará as regras relativas ao reconhecimento de receitas de contratos com clientes.

O modelo do IFRS 15 consistirá em cinco passos: i) identificação do contrato com o cliente; ii) identificação das obrigações de desempenho (Performance Obligation - PO) previstas no contrato; iii) determinação do preço da transação; iv) alocar o preço da transação às obrigações de desempenho previstas no contrato; e v) reconhecer a receita quanto (ou conforme) a entidade atenda cada obrigação de desempenho.

Na legislação contábil que já vige internacionalmente e que passará a valer no Brasil em 2018, a regra é alocar no preço de transação os ingressos recebidos e o custo das obrigações de desempenho assumidas na operação, determinando que o reconhecimento de receita se dará apenas à medida que as POs sejam cumpridas. Não nos parece que discrepe da regra que o CPC 30 consagre, como se viu anteriormente e como o texto aprovado relativo ao IFRIC 13 deixa claro.

Em primeiro lugar, a "Interpretação A" aponta como ponto a ser tratado a forma de reconhecimento das receitas, apontando haver dúvida entre: a) aplicação do Item 13 do CPC 30, com alocação de parte da contraprestação recebida ou a receber proveniente da transação de venda aos créditos de prêmio, com o diferimento do reconhecimento da receita; ou b) aplicação do item 19 do CPC 30, com constituição de provisão para custos futuros estimados para fornecer os prêmios. Em seguida, soluciona a questão:

**5. A entidade deve aplicar o item 13 do Pronunciamento Técnico CPC 30-Receitas e deve contabilizar os créditos em prêmio como componente separadamente identificável da transação de venda em que eles são concedidos (venda inicial). O valor justo da contraprestação recebida ou a receber em relação à venda inicial deve ser alocado entre os créditos em prêmio e os outros componentes da venda.**

Para que não restem dúvidas, vejamos o teor do item 13 do CPC 30:

#### **Identificação da transação**

**13. Os critérios de reconhecimento neste Pronunciamento devem ser geralmente aplicados separadamente a cada transação. Entretanto, em certas circunstâncias pode ser necessário aplicar os critérios de reconhecimento aos componentes separadamente identificáveis de uma única transação, com o objetivo de refletir a essência econômica da transação. Um exemplo de tal situação ocorre quando o preço da venda de um produto inclui valores identificáveis, correspondentes a serviços a serem executados posteriormente. Para esses casos, tais valores devem ser diferidos e reconhecidos como receita durante o período em que o serviço vier a ser executado. Inversamente, os critérios de reconhecimento devem ser aplicados a duas ou mais transações conjuntas quando elas estiverem ligadas de tal maneira que o efeito comercial não possa ser compreendido sem visualizar as transações como um todo. Por exemplo: a entidade pode vender bens e, ao mesmo tempo, firmar um contrato separado para recomprá-los em data posterior, descaracterizando assim a**

*essência econômica da transação. Em tais casos, as duas transações devem ser tratadas conjuntamente.*

É literal o dispositivo quanto a necessidade de diferir o reconhecimento da receita apenas para o momento em que a obrigação de performance seja realizada ou para o momento do *breakage*, pois apenas neste momento é que transparece a essência econômica da transação.

E prossegue a "Interpretação A", em seu item 8, ao abordar o reconhecimento de receita no caso em que terceiro fornece os prêmios do resgate:

*8. Se um terceiro fornecer os prêmios, a entidade deve avaliar se está cobrando a contraprestação alocada aos créditos em prêmio por sua própria conta (ou seja, como principal na transação) ou em nome do terceiro (ou seja, como agente do terceiro).*

*(a) se a entidade estiver cobrando a contraprestação em nome do terceiro, ela:*

*(i) deve mensurar sua receita pelo valor líquido retido por sua própria conta, ou seja, a diferença entre a contraprestação alocada aos créditos em prêmio e o valor pagável ao terceiro pelo fornecimento dos prêmios; e*

*(ii) deve reconhecer esse valor líquido como receita quando o terceiro for obrigado a fornecer os prêmios e tiver direito a receber uma contraprestação por fazê-lo. Esses eventos podem ocorrer tão logo os créditos em prêmio sejam concedidos.*

*Alternativamente, se o cliente puder escolher entre reivindicar os prêmios da entidade ou de terceiro, esses eventos podem ocorrer somente quando o cliente escolher reivindicar os prêmios de terceiro;*

*(b) se a entidade estiver cobrando a contraprestação por sua própria conta, ela deve mensurar sua receita como a contraprestação bruta alocada aos créditos em prêmio e deve reconhecer a receita quando cumprir suas obrigações com relação aos prêmios.*

Portanto, resta clara a errônea da premissa adotada pela fiscalização de que a Recorrente seria empresa com a atividade de **venda de pontos** - não se trata de simples venda, mas de um complexo sistema de gestão de programa de fidelização, através do acúmulo e resgate de pontos na forma de bens e serviços. A prova cabal de que não se trata de mera venda é a obrigação de performance que vem atrelada ao fornecimento de pontos para os participantes, devendo a Recorrente garantir e arcar com o ônus financeiro do resgate, posteriormente. Fosse essa operação simples "compra e venda de pontos", não teria a Recorrente qualquer obrigação em relação aos participantes, visto que o negócio jurídico estaria exaurido com o registro dos pontos.

Outra irrefutável evidência de que o ingresso \$\$\$ (B), o montante recebido do Parceiro pelos pontos creditados pela Recorrente ao participante, não constitui

receita por não se incorporar definitivamente ao patrimônio até que a obrigação de performance seja cumprida ou que ocorra o *breakage*, é a **possibilidade do spread ser negativo**, como mencionado no item 9 da "Interpretação A":

*9. Se a qualquer momento houver a expectativa de que os custos inevitáveis de cumprir as obrigações de fornecer os prêmios excedam a contraprestação recebida e a receber em relação a eles (ou seja, a contraprestação alocada aos créditos em prêmio no momento da venda inicial que ainda não foi reconhecida como receita acrescida de qualquer outra contraprestação a receber quando o cliente resgatar os créditos de prêmio), a entidade terá contratos onerosos. O passivo deve ser reconhecido pelo excedente de acordo com o Pronunciamento Técnico CPC 25-Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes. **A necessidade de reconhecer esse passivo pode surgir se os custos esperados para fornecer os prêmios aumentarem.** Por exemplo, se a entidade revisar suas expectativas sobre a quantidade de créditos em prêmio que serão resgatados*

Isso pode ocorrer nos casos em que o produto/serviço escolhido pelo beneficiário tiver valor superior aos montantes recebidos pela Recorrente de seus parceiros, como no caso do resgate de pontos convertidos em passagens aéreas internacionais, comercializadas em moeda estrangeira e, portanto, sujeitas a oscilações de câmbio, surgindo para a Recorrente a obrigação contábil de reconhecer como passivo a diferença negativa entre \$\$\$ (B) e \$\$\$ (C).

Sobre essa metodologia de reconhecimento de receitas se pronunciou recentemente a Receita Federal na Solução de Consulta COSIT nº 70/2016, que aduz:

**"É que receita, nos termos das ciências contábeis e da legislação tributária e comercial (arts. 251 a 274 do Regulamento do Imposto de Renda, Decreto nº 3000, de 26 de Março de 1999; art. 176 e seguintes, da Lei nº 6.404, de 15 de Dezembro de 1976), não pode ser definida simplesmente como ingresso ou disponibilização de valores que aumenta o patrimônio da pessoa jurídica.**

*Essa é uma definição incompleta, que fornece apenas uma primeira aproximação e pode levar a conclusões equivocadas (...)*

*Nem poderia ser diferente, tendo em vista que o que realmente aumenta o patrimônio da pessoa jurídica é o lucro e não a receita. Daí a imprestabilidade desse critério para conceituar esta última, se não se observar que é preciso, para individualizar a receita, fazer a abstração da despesa, de tal forma que, como disse o autor acima, o aumento de patrimônio provocado por aquela é 'considerado separadamente da diminuição do ativo (ou do acréscimo do passivo) e do patrimônio líquido provocados pelo esforço em produzir tal receita'.*

*De tal modo que os ingressos ou disponibilização de numerário representam, em regra, receitas. Essa regra, entretanto, admite exceção naqueles casos em que houver, ao mesmo tempo em que se ganha o numerário, nascimento de obrigações.*"

Novamente, sob risco da redundância, fica claro que o montante recebido pela Recorrente, do parceiro, não pode ser reconhecido como receita por vir acompanhado do nascimento de obrigações de performance da Recorrente em relação aos participantes, quando do resgate dos pontos - somente à partir daí, com a apuração de *spread* (ou ocorrência do *breakage*), pode ser reconhecida a receita, pois não haverá mais obrigações relacionadas àquela transação, podendo ser determinada seu custo de forma confiável.

Salienta-se, por oportuno, que o CPC-30 somente foi aprovado pelo CPC em 19/10/2012, conforme se verifica na informação contida no site [www.cpc.org.br](http://www.cpc.org.br). Embora o IFRIC-13, ao que se consulta na internet, tenha sido editado em junho de 2007, tratava-se, até antes do advento do CPC-30, de norma que não possuía alcance no âmbito da legislação contábil pátria, guiada que era, conforme dito, pela Resolução CFC nº 750/93 e pela Resolução CFC 1066/2005, ao tempo dos fatos aqui discutidos.

Sobre o tema, assim consta no voto condutor do Acórdão nº 1201-002.120, de relatoria do então Conselheiro Luis Fabiano Alves Penteado:

A autoridade fiscal entendeu que a receita deveria ser reconhecida no momento em que a Recorrente recebe o caixa (correspondente aos pontos) da empresa parceira e fez isso por considerar que a atividade da Recorrente correspondente à operação constituída por 02 etapas: i-) "venda de pontos" às empresas terceiras e ii-) compra e venda de mercadorias.

Seguindo tal racional, a fiscalização considerou que as "vendas de pontos" ocorridas em 2010, deveriam ter sido registradas como receita e oferecidas à tributação neste mesmo ano. Isso explica também o fato da fiscalização ter utilizado o argumento de que a ora Recorrente não poderia ter postergado a tributação com base nos mandamentos do CPC 30 por estar obrigada, para fins de tributação, a utilizar os métodos e critérios contábeis vigentes em 31/12/2007.

Contudo, entendo aqui que toda a discussão acerca do CPC 30, RTT e critérios contábeis anteriores a 31/12/2007 são irrelevantes para o deslinde da presente discussão. Isso porque, discordo do entendimento do fiscal acerca da natureza da operação perpetrada pela Recorrente e passo agora a explicar minhas razões.

Me parece claro nos autos que a atividade da Recorrente está longe de ser a de venda de pontos.

Isso porque, está claro aqui que a atividade da Recorrente é a manutenção e operacionalização de um ambiente jurídico e tecnológico que permite que diversos parceiros de negócios (redes varejistas, companhias aéreas, postos de gasolina e etc...) ao mesmo tempo ofereçam benefícios adicionais aos seus clientes (pontos a serem trocados por bens/serviços) e utilizem uma plataforma adicional para venda de seus produtos (para a troca por pontos).

É possível tirar esta conclusão através da análise de diversos documentos juntados aos autos: i-) Estatuto Social; ii-) CNPJ; iii-) informações publicadas na CVM; iv-) contratos firmados pela Recorrente com seus parceiros.

A viabilização desta operação demanda a utilização de uma unidade de medida que seja utilizada como referência para os participantes da operação. Os pontos Multiplus representam tal unidade de medida.

Assim, a atividade da Recorrente não pode ser resumida à venda de pontos, pois, tais pontos são mero instrumento utilizado para viabilizar o objetivo final que é o oferecimento aos clientes de benefícios que são representados por pontos que podem ser convertidos em bens e serviços. O objetivo não é vender pontos, mas sim fidelizar o cliente e criar um ambiente adicional para oferecimento de produtos.

Quando a Recorrente recebe o caixa das empresas parceiras, há uma assunção de obrigação representada pela futura utilização dos Pontos Multiplus pelos clientes que obrigará a Recorrente a fazer um desembolso de caixa para o pagamento de bens e serviços.

Em outras palavras, a Recorrente recebeu determinado caixa de seu parceiros, converteu tal caixa numa certa quantidade de pontos e creditou tais pontos aos clientes. Tais pontos serão utilizados no futuro para a compra de bens e serviços.

Fica claro aqui que nesta etapa da operação, a Recorrente não possui disponibilidade jurídica sobre os valores recebidos, pois, tais valores serão utilizados para satisfazer as "trocas" solicitadas pelos clientes.

Vemos que nesta etapa da operação ocorre não uma receita, mas uma assunção de dívida, conforme previsto no art. 299 do Código Civil:

***Art. 299.** É facultado a terceiro assumir a obrigação do devedor, com o consentimento expresso do credor, ficando exonerado o devedor primitivo, salvo se aquele, ao tempo da assunção, era insolvente e o credor o ignorava.*

A assunção de dívida corresponde a negócio jurídico que implica a transferência de uma obrigação a uma terceira pessoa que assume o polo passivo da relação jurídica obrigacional se obrigando perante o credor a cumprir a respectiva obrigação.

Os julgadores da DRJ entenderam ser inaplicável a classificação da operação como assunção de dívida, tendo em vista a inexistência de consentimento expresso do credor, que no caso é o cliente participante.

Não concordo com tal abordagem, vejam: o cliente ao comprar um bem/serviço junto à empresa participante, o faz, muitas vezes, em razão da possibilidade de acumular pontos e trocar tais pontos por bens e serviços. Assim, após efetuar sua compra, já pode exigir, como consumidor, os seus pontos, no caso os Pontos Multiplus. Ao mesmo tempo, o cliente é sabedor que tais pontos serão disponibilizados não pela empresa onde fez sua compra, mas pela própria Multiplus. Em outras palavras, quem efetua o crédito dos pontos é a Recorrente - Multiplus e não a empresa vendedora.

Em suma, a empresa vendedora do bem/serviço é quem origina a operação, ao prometer aos seus clientes a disponibilização de pontos em razão da compra efetuada, contudo, a Recorrente assume tal obrigação em contrapartida ao pagamento em dinheiro feito pela empresa parceira da Recorrente - não há dúvida de que trata-se de assunção de obrigação.

Por outro lado, identifiquei razoáveis dúvidas quanto a tratar tal etapa da operação como uma venda de pontos da Recorrente para a empresa parceira.

Primeiro, porque este não é o objeto social da empresa, conforme se verifica de seu Estatuto Social.

Além disso, não consegui identificar em qualquer um dos contratos firmados pela Recorrente com seus parceiros, qualquer menção à "venda de pontos", e não poderia ser diferente, pois, tais os Pontos Multiplus serve apenas como instrumento de medida de valor para mensurar o valor dos pagamentos entre as partes.

Ora, se os pontos são vendidos pela Recorrente para as empresas participantes, por qual razão é que são entregues aos clientes? Temos aqui que a tradição no sentido jurídico é feita à pessoa diversa do que seria o real adquirente.

A tradição da coisa comprada para pessoa diversa do comprador até poderia ser aceita. Para tanto, partiríamos do racional que a empresa parceira efetuou a compra do bem (pontos) e solicitou que a entrega fosse a terceiro, ainda assim restaria inexistente um elemento indispensável de qualquer operação de compra e venda que é a transferência do domínio da coisa, conforme previsto no art. 481 do Código Civil que assim dispõe:

*Art. 481. Pelo contrato de compra e venda, um dos contratantes se obriga a transferir o domínio de certa coisa, e o outro, a pagar-lhe certo preço em dinheiro.*

Ora, como defender que houve transferência do domínio dos pontos da Recorrente para a empresa parceira se, em momento algum, a empresa parceira, recebe, usa, goza ou dispõe dos pontos. Aqui, cabe transcrever o art. 1228 do Código Civil:

*Art. 1.228. O proprietário tem a faculdade de usar, gozar e dispor da coisa, e o direito de reavê-la do poder de quem quer que injustamente a possua ou detenha.*

E a mesma análise serve também para o participante (cliente), pois, lhe é contratualmente vedado a comercialização (disponibilização) dos pontos. Isso ocorre, exatamente pelo fato do participante receber seus pontos não em razão de uma relação de compra e venda de pontos com a Recorrente mas sim pela relação de consumo anterior que manteve com a empresa parceira.

Em suma, entendo que se não há transferência de domínio, não há que se falar em compra e venda.

### **Do Regime de Competência na atividade da Recorrente**

Feitas as considerações necessárias para conceituar a natureza de cada uma das etapas da operação da Recorrente, cabe aqui efetuar a consequente análise sobre

o momento em que a receita deve ser reconhecida segundo do Regime de Competência.

No tópico acima, entendo ter restado claro que a primeira etapa da operação não tem natureza de compra e venda de pontos mas sim de assunção de obrigações por parte da Recorrente que recebe caixa das empresas parceiras correspondente aos pontos que serão creditados aos clientes e compromete-se a adquirir os bens e serviços escolhidos pelos clientes participantes.

A Recorrente recebe um caixa e uma obrigação correspondente. Assim, seu patrimônio não sofre qualquer alteração neste momento e, portanto, não há receita a ser reconhecida.

A receita da Recorrente se concretizará apenas no momento do resgate/utilização dos pontos. Essa é a correta aplicação do Regime de Competência feita pela Recorrente e não vejo como necessária a aplicação do CPC 30 para tanto, o que levantaria intensa discussão sobre a relação da contabilidade com a tributação e o RTT que entendo totalmente irrelevante para o presente caso.

O tratamento contábil e consequente fiscal adotado pela Recorrente independe do CPC 30, entendo aqui uma relação maior o art. 43 do CTN e o conceito de que a disponibilidade da renda é alcançada apenas quando o direito correspondente é definitivamente incorporado ao patrimônio da pessoa.

Trata-se, a meu ver, da correta aplicação do art. 43 do CTN ao caso em tela, o que independe da aplicação do CPC 30.

O Parecer Normativo CST 58/77 também nos ajuda a entender a definição do Regime de Competência:

*"4.3 - Finalmente, regime de competência costuma ser definido, em linhas gerais, como aquele em que as receitas ou despesas são computadas em função do momento em que nasce o direito ao rendimento ou a obrigação de pagar a despesa".*

No caso em tela, o caixa recebido pela Recorrente não pode ser incorporado ao seu patrimônio no momento do recebimento, pois, ainda existe obrigação íntima e diretamente relacionada a este recebimento que ainda precisa ser liquidada e isso somente ocorrerá quando o cliente utilizar seus pontos na troca por bens ou serviços e a Recorrente souber quanto terá que desembolsar ao final e o fizer.

Cabe ressaltar que na documentação acostada aos autos é possível perceber que o passivo registrado nos livros da Recorrente tem como base um controle individual que identifica nome, CPF e quantidade de pontos referente a cada um dos clientes participantes. Até o momento em que a Recorrente honra sua obrigação e paga os bens que foram trocados pelos clientes, a Recorrente mantém um passivo com milhões de pessoas, passivo este correspondente ao direito adquirido pelo cliente na relação de consumo com as empresas parceiras e que fora transferido à Recorrente, junto com o caixa correspondente.

Nesta situação, não há que se falar em acréscimo patrimonial.

Assim, apenas após vencidas tais etapas, o resultado por fim obtido pela Recorrente poderá ser definitivamente incorporado ao seu patrimônio. Neste momento nasce a renda que deve ser reconhecida pela Recorrente.

Neste sentido, destaco aqui trecho muito esclarecedor do Parecer Técnico assinado pelos Professores Eliseu Martins e Carlos Alberto Pereira que fora juntado aos autos:

### **I. CONCLUSÃO**

Sim. Levando-se em consideração a diferenciação existente entre os conceitos de influxo de caixa e reconhecimento de receita, bem como os fundamentos dispostos no Pronunciamento IBRACON NPC nº 14 e 22, nas Resoluções CFC nº 750 (e alterações), 1.121 e 1.374, na Deliberação CVM nº 29, no CPC 30 e no CPC 47, conclui-se que a receita somente deve ser reconhecida quando for possível mensurar com confiabilidade as obrigações a elas atreladas. Devem ser observados os conceitos gerais de prudência/confiabilidade de informações, regime de competência, reconhecimento e mensuração de elementos das demonstrações contábeis, dentre outros fundamentos constantes nas normas previamente citadas.

Assim, em situações nas quais não seja possível mensurar a efetiva receita, não deve haver reconhecimento. Tal procedimento tem como objetivo principal o de informar os usuários das informações contábeis da forma mais precisa possível a respeito da real situação da entidade. Assim, busca-se evitar a superavaliação de itens do ativo e subavaliação de itens do passivo. Essa meta tem seu valor redobrado no caso de companhias cujas ações são negociadas em bolsas de valores, tendo em vista que suas demonstrações contábeis servem como um dos principais parâmetros para a tomada de decisões por parte dos diversos agentes que compõem o ambiente social, econômico, competitivo, regulador e fiscal, dentre outros interessados na informação sobre o desempenho dessas companhias. Partindo-se do pressuposto de que todos esses agentes, de acordo com os seus respectivos objetivos, possuem interesse em informações fidedignas, confiáveis e que representem adequadamente a verdadeira situação econômica, financeira e patrimonial da entidade sob análise - papel fundamental da contabilidade.

No caso específico da Multiplus, é possível o reconhecimento da efetiva receita relacionada aos pontos acumulados pelos clientes em duas oportunidades distintas:

- (i) No momento do resgate dos pontos: uma vez que, nesse instante, a real receita auferida pela Multiplus torna-se mensurável em bases confiáveis, sendo possível sua confrontação com os correspondentes itens de despesa. Vê-se assim, a observância dos princípios fundamentais que norteiam a contabilidade empresarial, dentre os quais o regime de competência e a confrontação entre receitas e despesas a elas correspondentes.
- (ii) No momento de expiração dos pontos: nesse instante, é também possível a mensuração da efetiva receita auferida

pela Multiplus, derivada da não efetivação do resgate de pontos acumulados pelos Clientes dentro do prazo estipulado para a sua utilização. Nota-se que, como informado e diante da razoável previsibilidade da expiração de pontos, a Multiplus reconhece mensalmente essa receita por estimativa (utilizando-se de modelos estatísticos de regressão linear), constituindo uma "Provisão de Breakage", a qual é ajustada por baixas de pontos e alterações das previsões mensais. Tal procedimento atende aos preceitos do regime de competência, estando também em perfeita harmonia com os fundamentos contábeis brasileiros.

Ressalte-se que a Interpretação A do CPC 30 e o CPC 47 acabaram por confirmar, expressamente, o entendimento de que, no âmbito dos programas de fidelização, o reconhecimento da receita deve ocorrer no momento de resgates dos pontos. No entanto, tais confirmações não inovaram sob o ponto de vista contábil, servindo unicamente de reforço ao posicionamento já indiretamente exarado por meio dos Pronunciamentos IBRACON NPC nº 14 e 22, das Resoluções CFC nº 750, 1.121 e 1.374 e da Deliberação CVM nº 29.

Portanto, com base nas normas elencadas acima, conclui-se que é correto o procedimento da Multiplus de contabilizar a receita oriunda do desenvolvimento e gerenciamento do programa de fidelização no momento do resgate dos pontos pelo cliente e/ou no momento da expiração dos pontos.

Ou seja, conforme se observa, embora possa se considerar que a adoção dos CPC 30 e CPC 47 explicitaram, em detalhes, qual o melhor método para *Contabilização de Programas de Passageiros Frequentes*, os pressupostos de tal entendimento não divergiam dos procedimentos contábeis já aplicáveis no Brasil, conforme dispunham os Pronunciamentos IBRACON NPC nº 14 e 22, das Resoluções CFC nº 750, 1.121 e 1.374 e da Deliberação CVM nº 29.

Ainda sobre o reconhecimento da receita, sob o aspecto da realização da renda, Roberto Salles Lopes<sup>5</sup>, citando Bulhões Pedreira, assim vaticina:

É por intermédio principalmente do princípio da realização da renda que os aspectos material e temporal do fato gerador do IRPJ se comunicam. Este princípio, ao mesmo que informa o aspecto material pelo conceito de disponibilidade, afeta o aspecto temporal, pela alocação da renda a determinado período.

Em princípio, que tem, no caso IRPJ, uma proximidade muito grande com um princípio de nome semelhante ao da contabilidade – princípio da realização das receitas – foi muito bem estudado por Bulhões Pedreiras, para quem

---

<sup>5</sup> LOPES, Roberto Salles. *Conceito de renda para fins tributários e IFRS*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2017, p. 160-161.

A opinião predominante define como requisitos para que se caracterize a realização do lucro (a) a sua conversão em direitos que acresçam ao patrimônio da pessoa jurídica, (b) que essa conversão se processe mediante troca no mercado, (c) que a pessoa jurídica já tenha cumprido as obrigações que para ela nascem dessa troca e (d) que os direitos recebidos na troca tenham valor mensurável e liquidez.<sup>6</sup>

Os requisitos colocados por BULHÕES, não por acaso, são muito semelhantes aos requisitos que se encontram integrados ao conceito de disponibilidade que foi desenvolvido ao longo do tópico 2.4.2.

A comparação demonstra que:

a) [...]

c) o requisito de que a pessoa jurídica já tenha cumprido as obrigações decorrentes da troca equivaleria à exigência de que houvesse razoável certeza do direito ao recebimento de moeda; [...]

No caso concreto, a lição de Bulhões Pedreira, e de Roberto Salles Lopes encaixam-se à perfeição: no momento em que a parceira transfere os recursos à Multiplus, em contrapartida ao débito para com os clientes dos parceiros, não há qualquer espécie de cumprimento de obrigações por parte da Multiplus, o que inviabilizaria o registro de receitas.

Diante do exposto, voto por dar provimento ao Recurso Especial quanto a essa matéria, e considerar prejudicado o exame quanto à segunda (método da imputação proporcional).

### 3 CONCLUSÃO

Pelo exposto, voto por CONHECER do Recurso Especial e, no mérito, DAR-LHE PROVIMENTO quanto à matéria “*momento de reconhecimento das receitas*”, e considerar prejudicado o exame de mérito da matéria “*método da imputação proporcional*”.

(documento assinado digitalmente)  
Fernando Brasil de Oliveira Pinto

---

<sup>6</sup> PEDREIRA, Bulhões. *Imposto Sobre a Renda - Pessoas Jurídica*. Rio de Janeiro: Justec/ADCOAS, 1979, vol. 1, p. 279 apud LOPES, Roberto Salles, op. cit., p. 161.