



**MINISTÉRIO DA FAZENDA**  
**CONSELHO ADMINISTRATIVO DE RECURSOS FISCAIS**  
**SEGUNDA SEÇÃO DE JULGAMENTO**

**Processo n°** 11831.001894/2007-73  
**Recurso n°** 157.299 Voluntário  
**Acórdão n°** 2301-00.380 – 3ª Câmara / 1ª Turma Ordinária  
**Sessão de** 02 de junho de 2009  
**Matéria** Salário Indireto - Premiação de Incentivo  
**Recorrente** VICTOIRE AUTOMÓVEIS LTDA.  
**Recorrida** DRJ-SÃO PAULO I/SP

**Assunto: Contribuições Sociais Previdenciárias**

Período de apuração: 01/03/2005 a 01/05/2006

**Ementa:**

PREMIAÇÃO DE INCENTIVO. SEGURADOS EMPREGADOS. NATUREZA REMUNERATÓRIA. INTEGRACAO AO SALÁRIO-DE-CONTRIBUIÇÃO. INCIDENCIA DA EXACAO PREVIDENCIÁRIA.

As premiações de produtividade devem ser compreendidas no conceito de remuneração de empregados, integrando, para efeito de incidência de contribuições previdenciárias, o salário de contribuição

CONTROLE DE CONSTITUCIONALIDADE. INCRA. SEBRAE . SENAI. TAXA SELIC. INCONSTITUCIONALIDADE. AFASTAMENTO DE NORMAS LEGAIS. VEDAÇÃO.

**SÚMULA 2**

O Segundo Conselho de Contribuintes não é competente para afastar a aplicação de normas legais e regulamentares sob fundamento de inconstitucionalidade.

JUROS DE MORA. TAXA SELIC. APLICAÇÃO À COBRANÇA DE TRIBUTOS.

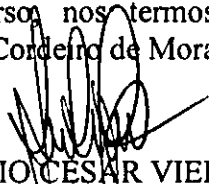
**SÚMULA 3**


É cabível a cobrança de juros de mora sobre os débitos para com a União decorrentes de tributos e contribuições administrados pela Secretaria da Receita Federal do Brasil com base na taxa referencial do Sistema Especial de Liquidação e Custódia - SELIC para títulos federais.

Recurso Voluntário Negado.

Vistos, relatados e discutidos os presentes autos.

ACORDAM os membros da 3ª câmara / 1ª turma ordinária do Segunda Seção de Julgamento, por unanimidade de votos, rejeitar as preliminares suscitadas e no mérito negar provimento ao recurso, nos termos do voto do Relator. Ausente, justificadamente, o Conselheiro Damião Cordeiro de Moraes.

  
JULIO CÉSAR VIEIRA GOMES  
Presidente

  
EDGAR SILVA VIDAL  
Relator

Participaram, ainda, do presente julgamento os Conselheiros: Marco André Ramos Vieira, Damião Cordeiro de Moraes, Marcelo Oliveira, Edgar Silva Vidal (Suplente), Liége Lacroix Thomasi, Adriana Sato, Manoel Coelho Arruda Junior e Julio Cesar Vieira Gomes (Presidente).



## Relatório

Trata-se de Recurso Voluntário Interposto por Victoire Automóveis Ltda. contra o Acórdão 16-14.934, de 27 de setembro de 2007, da 13ª Turma da DRJ/SPOI, que manteve procedente o lançamento do crédito tributário contido na NFLD 37.084.775-0, relativo às contribuições previdenciárias relativas à parte patronal – FPAS, ao Seguro de Acidente de Trabalho – SAT, ao financiamento dos benefícios concedidos em razão do grau de incidência de incapacidade laborativa decorrente dos riscos ambientais do trabalho – GILRAT, às outras entidades: Salário Educação, INCRA, SENAC, SESC e SEBRAE, e as devidas pelos segurados empregados.

Os fatos geradores dos tributos lançados são os valores pagos aos segurados por meio de cartão de premiação, fornecidos por intermediação da prestadora Salles, Adan e Associados Marketing de Incentivos S/C Ltda., conforme faturas emitidas no período de 03/2005 a 05/2006. Como não foi possível identificar o tipo de cartão, a modalidade de premiação e os segurados premiados, toda a base de base de cálculo foi considerada como remuneração paga aos segurados empregados e o levantamento do débito foi feito por aferição indireta. Do valor de cada Nota Fiscal, foi deduzida a taxa de serviço cobrada pela empresa (anexo II – folhas 30/32).

O período de apuração são os meses de março/2005 a maio de 2006.

A recorrente foi cientificada do Acórdão em 11 de abril de 2008.

Preliminarmente, a recorrente alega, sem síntese:

I – o lançamento contido na NFLD combatida decorre de equívoco do agente fiscal, que deixou de analisar os fatos geradores segundo a contabilidade, que tudo contabilizou como despesa de propaganda, bem como deixou de analisar todos os documentos que lhe foram apresentados;


II – a fiscalização poderia ser finalizada até a data de 30/04/2007, contudo a Auditora Fiscal encerrou os trabalhos em 17/04/2007, deixando de apurar e analisar toda a documentação que já estava em poder da recorrente e os que, por questão de logística e de sistema, estavam em processamento;

III – a empresa permaneceu privada do exercício do seu direito à ampla defesa e ao contraditório, vez que não teve tempo hábil para apresentar os documentos solicitados. E, após o término da ação fiscal, não teve igual oportunidade;

IV – a Auditora fiscal declarou que o lançamento foi efetuado por aferição indireta, vez que não houve apresentação da relação das pessoas e dos valores individualizados;

V- o lançamento é nulo, pois não se encontra devidamente motivado;

VI – de acordo com o artigo 28, §9º, alínea “e”, item 7, da Lei 8.212/91, as importâncias recebidas a título de ganhos eventuais e os abonos expressamente desvinculados do salário não integram o salário de contribuição;



VII – na NFLD combatida foram incluídas as contribuições relativas à parte patronal (FPAS), SAT, que a recorrente considera absurdos, pois não houve a individualização por parte da Auditora da parte da remuneração sobre a qual fez incidir a alíquota;

VIII – As contribuições ao SEBRAE e SENAI são inconstitucionais, o mesmo se aplicando ao INCRA;

IX – aplicação da multa de 24%, percentual muito alto, certamente inviabilizará qualquer pagamento por parte da recorrente, devendo ser aplicado o critério da multa mais benéfica, independentemente da data da ocorrência do fato gerador;

X – o Acórdão combatido manteve a cobrança dos juros de mora calculados com base na taxa SELIC, criado por ato do Banco Central. Um vez que não foi criada por Lei, ela inexistente no campo tributário e sua aplicação esbarra no princípio da legalidade esculpido no art. 150-I, da Constituição Federal., devendo ser aplicada linearmente a taxa de 1% ao mês, de acordo com o previsto no artigo 161 §1º do CTN;

XI – a decisão recorrida entendeu correta a base de cálculo para apuração das contribuições, qual seja o valor total das Notas Fiscais emitidas pela empresa prestadora de serviços, sem considerar os pagamentos dos salários aos seus empregados no período de 03/2005 a 05/2006, que no entender da recorrente deveriam ser compensados; e

XII – de acordo com a auditora, a recorrente teria, em tese, praticado o crime de sonegação fiscal previsto no artigo 337-A do Código Penal, por deixar de informar o fato gerador de contribuição previdenciária em GFIP.

Pede a nulidade da NFLD e o conseqüente cancelamento dos débitos reclamados.

É o relatório.

## Voto

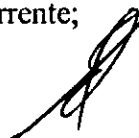
Conselheiro EDGAR SILVA VIDAL, Relator

O Recurso foi interposto tempestivamente e preenchidos os requisitos para sua admissibilidade, dele conheço.

### DAS PRELIMINARES

I – embora os valores das notas fiscais tenham sido contabilizados como propaganda, a afirmação da empresa, confirmada pelo contrato de prestação de serviços apresentado na impugnação, de que se trata de prêmios, torna-os sujeito à contribuição previdenciária;

II – encerrar a fiscalização antes do prazo estipulado pelo MPF não significa que os documentos não foram analisados. A auditora só não alisou os documentos que, embora solicitados em TIADs, não foram apresentados pela recorrente;



III – não procede a alegação da recorrente de que não teve direito à ampla defesa e ao contraditório, tanto é que apresentou, tempestivamente, impugnação à NFLD e Recurso Voluntário ao Acórdão da DRJ;

IV – embora intimada a apresentar a relação discriminada dos valores pagos por segurado e por competência, o documento não foi apresentado, o que resultou no arbitramento pelo valor das notas fiscais de serviço da empresa Salles, Adan e Associados Marketing de Incentivos S/C Ltda.;

V – o lançamento não pode ser considerado nulo, pois revestido de todas as formalidades legais e tanto o procedimento fiscal realizado quanto a Auditora Fiscal que o realizou estavam autorizados pelo MPF constante da fls. 17, do qual a recorrente tomou ciência em 05/03/2007;

VI – De acordo com o Relatório Fiscal (fls. 24), os valores pagos aos segurados por meio de cartão de premiação, fornecidos por intermediação da prestadora, foram considerados como remuneração paga, dada a impossibilidade de identificar o tipo de cartão, a modalidade da premiação e os segurados empregados.

Esta matéria já foi enfrentada por esta Eg. Câmara, conforme Acórdão 205-1.185, de 07/10/2008, cujo brilhante voto de autoria do em. Conselheiro Manoel Coelho Arruda Junior adoto:

“De início, a Recorrente observa que as contribuições previdenciárias instituídas pelo art. 22, I, da Lei nº 8.212/91 não poderiam incidir sobre os ganhos auferidos pelos segurados empregados por intermédio dos “cartões de incentivo” fornecidos pela INCENTIVE HOUSE S.A, vez que tais verbas seriam concedidas aos vendedores apenas eventualmente, por mera graciousidade da empresa, quando assim lhe aprouvesse, o que ocorria, por exemplo, durante as campanhas de divulgação de produtos.

Salienta que a eventualidade característica desses prêmios faz com se subordinem ao figurino legal descrito na Lei nº 8.212/91 como “ganhos eventuais”, excluídos das imposições previdenciárias por previsão expressa do art. 28, § 9º, alínea “e”, item 7, o que imporia o reconhecimento da improcedência dos lançamentos formalizados a esse título.

O inconformismo da Recorrente centra-se, portanto, nos predicativos habitualidade e liberalidade, que, a seu ver, adjetivariam as premiações pagas por intermédio dos cartões de incentivo, retirando-lhes qualquer vocação remuneratória.

Tais alegativas, no entanto, não possuem o condão de infirmar a regularidade do lançamento posto em exame. Para justificar essa conclusão permito-me uma breve digressão sobre o tema dos prêmios pagos por ocasião de campanhas de “marketing de incentivo”.

Valho-me, para esse mister, das preleções de certa doutrina ainda incipiente, mas em defesa da qual se têm associados nomes com alguma proeminência no cenário do direito previdenciário, dentre os quais o de Wagner Balera<sup>1</sup>, que se aventura a reconhecer nas premiações de incentivo a categoria civilista da promessa de recompensa, preconizada nos arts. 854 e seguintes do Código Civil.

<sup>1</sup> Balera, Wagner; Kerbauy, Luis Rodrigues. Marketing de incentivo e contribuição ao INSS. Artigo Publicado na edição de 09.02.2007 do Valor Econômico, Legislação e Tributos, p. E2. Disponível em: <<http://www2.senado.gov.br/bdsf/bitstream/id/77668/1/noticia.htm>>. Acesso em: 23. 05. 2008

Essa doutrina apregoa que o “marketing de incentivo”, como método de exortação de produtividade, é hoje uma exigência mercadológica inarredável, utilizada “para estimular e/ou motivar equipes internas, distribuidores e revendedores a atingirem objetivos e metas estabelecidas, oferecendo premiação e reconhecimento para as melhores performances<sup>2</sup>”.

Na instituição desses programas motivacionais e de suas premiações não haveria, segundo essa tese, um acordo entre as vontades da empresa e do empregado ou do colaborador, mas tão somente uma promessa de pagamento futuro, condicionada ao cumprimento de certas condições regulamentares. Essa promessa não se integraria ao contrato de trabalho, mas se sustentaria como uma figura obrigacional autônoma, oriunda de um ato unilateral da empresa, cujo adimplemento seria garantido pelo art. 854 do Código Civil, que tem o seguinte teor:

Art. 854. Aquele que, por anúncios públicos, se comprometer a recompensar, ou gratificar, a quem preencha certa condição, ou desempenhe certo serviço, contrai obrigação de cumprir o prometido.

O enquadramento da campanha de motivação no conceito de promessa de recompensa, contudo, estaria subordinado ao atendimento de certas exigências de forma, sem o que não seria possível retirar da premiação sua carga salarial. Dentre as condições a serem observadas, estariam a elaboração de um regulamento com a descrição detalhada do plano de incentivo, a ser publicado e colocado à disposição de todos os participantes da campanha.

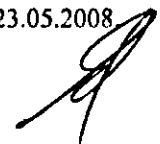
Wagner Balera e Luis Rodrigues Kerbauy identificam quatro elementos mínimos à caracterização das campanhas motivacionais como promessa de recompensa:

“Somente com a fixação de parâmetros claramente definidos e do mais amplo acesso de todos os possíveis participantes às regras adrede estipuladas será possível a caracterização da verdadeira natureza, desvinculada do conceito de remuneração. São, portanto, elementos mínimos comuns às diversas campanhas: a) público-alvo; b) condição; c) termo; d) premiação. A seleção do grupo deve estar baseada exclusivamente em critérios objetivos, relevantes para o funcionamento da campanha, que prestigiem as finalidades pretendidas com a implantação do programa. A condição, critério a ser nitidamente especificado na campanha, lhe confere caráter condicional, somente aperfeiçoando-se o negócio jurídico quando preenchidos os parâmetros específicos, divulgados previamente na campanha. Tem-se, ainda, que a proposta de atuação encontra-se demarcada pela sua natureza excepcional, de sorte que o programa de incentivo deve ter duração limitada e periodicidade eventual. Trata-se, deste modo, de sazonal situação com fixação de prazos para que os interessados manifestem sua intenção de participar da disputa bem como mediante estipulação do momento em que será considerada implementada a condição.”

Moacir Fregonesi Júnior<sup>3</sup> sublinha ainda um outro aspecto fundamental, referente aos efetivos beneficiários das campanhas motivacionais. Para ele, o pagamento de recompensa não pode ser estendido indiscriminadamente a todos os funcionários e colaboradores da empresa promotora da campanha de *marketing*, devendo ser reservado

<sup>2</sup> Fregonesi Júnior, Moacir. Aspectos Fiscais-Previdenciários do Marketing de Incentivo. Disponível em: <[http://www.cbsg.com.br/resultado\\_publicacoes.php?action=2&tipo=3](http://www.cbsg.com.br/resultado_publicacoes.php?action=2&tipo=3)>. Acesso em: 23.05.2008.

<sup>3</sup> Fregonesi Júnior, Moacir. Aspectos Fiscais-Previdenciários do Marketing de Incentivo. Disponível em: <[http://www.cbsg.com.br/resultado\\_publicacoes.php?action=2&tipo=3](http://www.cbsg.com.br/resultado_publicacoes.php?action=2&tipo=3)>. Acesso em: 23.05.2008.



somente àqueles participantes que obtiverem os desempenhos mais destacados. A propósito, convém transcrever algumas de suas ponderações:

“Por fim, entre as características apontadas acima, dissemos que, no marketing de incentivo, premia-se o desempenho alcançado pelo participante (alínea iv). Na realidade, em geral, premia-se o melhor ou melhores desempenho(s) alcançado(s) pelo(s) participante(s) entre todos os envolvidos, segundo as metas estipuladas. Em outras palavras, não se trata de premiar distintamente todos os participantes, segundo o desempenho que cada um teve. Em regra, somente os participantes de melhor desempenho são premiados, o que financeiramente justifica, aliás, a utilização desse tipo de campanha de marketing (custo de campanha x resultados obtidos). Daí porque campanhas de marketing de incentivo serem muitas vezes chamadas de concurso gincana ou promoção.”

Ao discorrer sobre a natureza jurídica da premiação de incentivo, distinguindo-a das gorjetas, das gratificações e das comissões, o mencionado articulista reitera a advertência antes feita sobre o número de participantes a serem efetivamente contemplados, obtemperando o seguinte:

Além disso, a premiação dessas campanhas normalmente não se vincula apenas à consecução de uma meta pré-estabelecida (a concretização de um determinado volume de vendas ou faturamento, por exemplo) pelos participantes. Trata-se, na verdade, de uma promessa de pagamento futura àquele que, de acordo com seu desempenho, obtiver melhor colocação entre todos os participantes em um dado período, de acordo com os critérios de classificação previamente estabelecidos.

Assim, os pagamentos em questão, antes de representar retribuição direta pelas metas alcançadas, são de fato uma recompensa pelo implemento de duas condições conjuntas: (i) a classificação do participante segundo os critérios de desempenho previstos; e (ii) sua colocação entre os primeiros de todos os participantes da campanha.

A limitação do pagamento da premiação de incentivo apenas aos primeiros colocados da campanha/concurso é traço característico que irá individualizar as premiações como verdadeiras promessas de recompensa, desvinculando-as, definitivamente, do brio remuneratório geralmente atribuído pela doutrina aos prêmios. As anotações de Moacir Fregonesi Júnior são, mais uma vez, de grande valor elucidativo:

Do mesmo modo, tais promessas de pagamento também não se enquadram perfeitamente no conceito de comissão, pois inexistente retribuição automática do participante pelo desempenho que alcançou no decorrer da campanha. O desempenho é sim fundamental, mas para classificá-lo em um ranking que abrange todos os participantes, de acordo com critérios de apuração estabelecidos, para que apenas os primeiros colocados sejam elegíveis à premiação. Assim, na hipótese sob análise, seria comissão se todos os participantes que tivessem tido algum desempenho de venda do produto incentivado, por exemplo, recebessem um tipo de retribuição ao final da campanha, ainda que de forma escalonada, segundo faixas distintas de vendas.

Como se vê, mesmo para essa doutrina as premiações de incentivo somente se afastaram da fisionomia salarial quando administradas de acordo com um regulamento detalhado, de publicação obrigatória, segundo o qual apenas um seletivo grupo de funcionários ou colaboradores fará jus a uma bonificação excepcional após o atingimento de uma determinada meta de produtividade.



Deveras, esse modelo de premiação é bem diverso daquele que está retratado nos autos. Isso porque os anexos acostados ao Relatório Fiscal de fls. revelam que os prêmios pagos pela Recorrente totalizavam somas significativas, distribuídas a um número também expressivo de funcionários e contribuintes individuais vinculados à empresa. Não há, portanto, como reconhecer-lhes a natureza de promessa de recompensa, que poderia colocá-los a salvo da exigência dos recolhimentos previdenciários.

Com efeito, o anexo I, acostado ao pré-falado Relatório Fiscal, denuncia que no ano de 2005 as ditas campanhas motivacionais foram promovidas no decorrer de diferentes meses, contemplando, em alguns casos, até 30 segurados empregados vinculados a um mesmo estabelecimento.

Evidente, portanto, que não se trata de distribuição de premiação eventual, mas de pagamento de caráter remuneratório, que se formalizou impropriamente, por intermédio de cartões de incentivo, escriturados sob a rubrica contábil de pagamento a terceiros ou de despesa com campanhas de publicidade, a dificultar sobremaneira a fiscalização dos valores transferidos como premiação.

Para além dessas observações, para as quais tomei de subsídio a doutrina antes sintetizada, convém retificar certa distorção interpretativa que tem sido invocada por contribuintes que pretendem, à luz do critério da habitualidade, desconstituir lançamentos previdenciários efetuados sobre essas premiações de incentivo.

Isso porque, de acordo com as alegações da Recorrente, a base de cálculo para a exação previdenciária seria integrada apenas por verbas remuneratórias concedidas com habitualidade, eximindo-se dela, por correspondência, os ganhos não habituais. Nesse diapasão, para incidir contribuição previdenciária o pagamento feito pelas empresas deveria reunir, a um só tempo, o qualificativo remuneratório e o habitual.

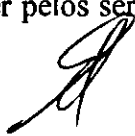
Advirta-se, contudo, que essa não é a exegese correta a ser extraída da legislação previdenciária. Com efeito, os arts. 22, I e 28, I, da Lei nº 8.212/91 preconizam o seguinte:

Art. 22. A contribuição a cargo da empresa, destinada à Seguridade Social, além do disposto no art. 23, é de:

I – 20% (vinte por cento) sobre o total das remunerações pagas, devidas ou creditadas a qualquer título, durante o mês, aos segurados empregados e trabalhadores avulsos que lhe prestem serviços, destinadas a retribuir o trabalho, qualquer que seja a sua forma, inclusive as gorjetas, os ganhos habituais sob a forma de utilidades e os adiantamentos decorrentes de reajuste salarial, quer pelos serviços efetivamente prestados, quer pelo tempo à disposição do empregador ou tomador de serviços, nos termos da lei ou do contrato ou, ainda, de convenção ou acordo coletivo de trabalho ou sentença normativa;”

Art. 28. Entende-se por salário-de-contribuição:

I – para o empregado e trabalhador avulso: a remuneração auferida em uma ou mais empresas, assim entendida a totalidade dos rendimentos pagos, devidos ou creditados a qualquer título, durante o mês, destinados a retribuir o trabalho, qualquer que seja a sua forma, inclusive as gorjetas, os ganhos habituais sob a forma de utilidades e os adiantamentos decorrentes de reajuste salarial, quer pelos serviços efetivamente prestados, quer pelo tempo à



disposição do empregador ou tomador de serviços nos termos da lei ou do contrato ou, ainda, de convenção ou acordo coletivo de trabalho ou sentença normativa;

Depreende-se da leitura dos dispositivos que o texto legal não cuidou de instituir a habitualidade como uma condicionante indispensável à caracterização das parcelas de natureza salarial sobre as quais incidirá a contribuição a cargo da empresa. Pelo contrário. A mensagem legal é muito mais abrangente. Quis o legislador dizer que mesmo os ganhos auferidos sob a forma de utilidades, desde que habituais, integram o conceito de remuneração. Não se objetivou, com essa especificação, excluir do conceito de remuneração as parcelas pecuniárias não habituais.

A variação linguística assumida pelo enunciado tem o propósito de ampliar a hipótese de incidência da exação – abarcando também os ganhos consubstanciados em utilidades –, e não de restringi-la às remunerações pagas com habitualidade. Por isso empregou-se o advérbio “inclusive” na fórmula legal. A norma se antecipou a uma possível controvérsia sobre a natureza remuneratória de determinados pagamentos e lhes reconheceu esse caráter de forma explícita e bastante clara.

Não é diferente a leitura que se deve fazer do inciso III do art. 22 e do inciso III do art. 28 da Lei de Custeio, quando disciplinam que:

Art. 22. A contribuição a cargo da empresa, destinada à Seguridade Social, além do disposto no art. 23, é de:

...

III – vinte por cento sobre o total das remunerações pagas ou creditadas a qualquer título, no decorrer do mês, aos segurados contribuintes individuais que lhe prestem serviços;

Art. 28. Entende-se por salário-de-contribuição:

...

III – para o contribuinte individual: a remuneração auferida em uma ou mais empresas ou pelo exercício de sua atividade por conta própria, durante o mês, observado o limite máximo a que se refere o § 5.º ;

As restrições à incidência da contribuição previdenciária devida pelas empresas em ambos os casos são unicamente aquelas elencadas na norma do art. 28, § 9.º, alínea “e”, da Lei n.º 8.212/91, dentre às quais a do item 7, que assim dispõe:

“Art. 28. Entende-se por salário-de-contribuição:

...

§ 9.º. Não integram o salário-de-contribuição para os fins desta Lei, exclusivamente:

...



e) as importâncias:

...

7 – recebidas a título de ganhos eventuais e os abonos expressamente desvinculados do salário;”

Todavia, os ganhos eventuais enunciados na regra isentiva detalhada acima devem ser interpretados de forma estrita, por imposição do art. 111 do CTN, segundo o qual:

“Art. 111. Interpreta-se literalmente a legislação tributária que disponha sobre:

I – suspensão ou exclusão do crédito tributário;

II – outorga de isenção;

III – dispensa do cumprimento de obrigações tributárias acessória.”

Isso quer dizer que mesmo os ganhos eventuais devem ser considerados na base de cálculo das contribuições previdenciárias, salvo quando evidentemente esporádicos – recebido uma única vez no ano ou semestralmente, em épocas variáveis – ou quando expressamente desvinculados da remuneração dos empregados/contribuintes individuais, é dizer, quando alijados do salário-de-contribuição por explícita disposição legal, o que não ocorre na espécie, em que a natureza remuneratória dos prêmios de incentivo é bastante manifesta, tendo em vista a frequência com que foram pagos.

Na verdade, as premiações motivacionais, notadamente quando pagas mediante cartões de incentivo, somente poderiam ser excluídas do âmbito de incidência das contribuições previdenciárias se houvesse regramento legal a fixar limites e exigências formais para seu pagamento, de forma a permitir a sua fiscalização pelas autoridades previdenciárias e fiscais, inibindo-se com isso uma via convidativa para práticas sonegatórias.

É o que se sucede, por exemplo, com as bonificações recebidas pelos segurados empregados a título de participação nos lucros das empresas. Somente os pagamentos que se façam nos moldes preconizados na Lei n 10.101/00, que resultou da conversão da MP n 1.982-77/00, é que estarão isentos da incidência das imposições previdenciárias, nos termos do art. 28, § 9º, alínea “e”, item “j”, da Lei nº 8.212/91. Descumpridas as exigências enunciadas em lei, deverão ser constituídos os créditos sobre as verbas de premiação como se fossem parcelas remuneratórias comuns.

Verifico que sobre o tema das premiações de incentivo há, inclusive, projeto de lei (PL nº 6746/2006<sup>4</sup> de autoria do deputado Júlio Redecker) em processamento na Comissão de Finanças e Tributação da Câmara dos Deputados. A finalidade do projeto é justamente a criação de um regime legal diferenciado apto a desonerar o pagamento de premiações concedidas por empresas públicas ou privadas numa triplíce perspectiva (fiscal-previdenciária-trabalhista).

<sup>4</sup> Projeto de Lei nº 6746/2006. Disponível em: <[http://www.abdir.com.br/pj\\_lei/pl\\_abdir\\_4\\_1\\_07\\_1.pdf](http://www.abdir.com.br/pj_lei/pl_abdir_4_1_07_1.pdf)>. Acesso em: 23.05.2008.

O texto original do Projeto de Lei nº 6746/2006 cuidou justamente de alinhar formalidades e limites para permitir a desoneração dessas parcelas sem prejudicar a arrecadação fiscal e previdenciária. Avultam, por exemplo, as disposições contidas nos artigos 1º, 2º e 5º do PL 6746/2006, que peço vênia para transcrever:

Art. 1º Os valores espontaneamente pagos pelas pessoas jurídicas a título de prêmio por desempenho pessoal em projetos e metas pré-estabelecidos, não serão considerados salário para qualquer efeito e não integrarão a base de cálculo de encargos trabalhistas ou sociais, para incidência de contribuições previdenciárias ou do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS).

Art. 2º Considera-se prêmio por desempenho os valores não pecuniários concedidos ao beneficiário individual ou em grupo que se destine a proporcionar aumento de produtividade, eficiência, qualidade ou quantidade de bens e serviços produzidos, vendidos ou prestados pela pessoa jurídica concedente de acordo com metas ou projetos previamente definidos, observadas as demais exigências contidas na presente Lei.

...

Art. 5º Os valores referentes à premiação de que trata esta lei apenas gozarão do respectivo regime se não excederem 20% (vinte por cento) do valor total da remuneração anual ou vencimentos anuais percebidos pelos seus beneficiários pessoas físicas empregados do setor público ou privado, limitado a 100 (cem) salários mínimos anuais.”

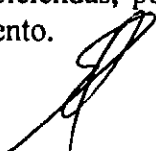
O teor deste Projeto de Lei é um exemplo de que a desoneração dos pagamentos de premiações, ainda fora da realidade jurídico-positiva brasileira, deverá ser implementada com temperança (apenas sobre valores não pecuniários, desde que não excedam a 100 salários mínimos anuais), após amplo debate político-legislativo.

Evidencia-se, portanto, que a controvérsia sobre a incidência de contribuições previdenciárias sobre pagamentos de premiações motivacionais derivadas da prática do “marketing de incentivo”, conquanto instigante, envolve questões de renúncia fiscal cuja apreciação refoge aos limites da quadratura institucional cometida a este Conselho de Contribuintes.

Acertada, portanto, a NFLD que reconheceu o brio remuneratório das premiações recebidas pelos segurados empregados por meio de cartões de incentivo, fazendo incidir sobre elas as exações previdenciárias de estilo.

Também não acudirá êxito à alegação da Recorrente segundo a qual não se teriam concretizados os fatos geradores previstos no art. 22, III, da Lei nº 8.212/91, tendo em vista que as notas fiscais juntada aos autos por ocasião da defesa (fls. ) demonstrariam realidade diversa, referente a pagamentos creditados a pessoas jurídicas, e não a pessoas físicas.

Na verdade, a própria Recorrente admite que, por motivos operacionais, os pagamentos retratados nas notas fiscais foram destinados a gerentes ou representantes comerciais das pessoas jurídicas listados no anexo II do Relatório Fiscal. Indubitável e fora de discussão, portanto, que houve base fática compatível com a hipótese de incidência do art. 22, III, da Lei nº 8.212/91. Despiciendas, portanto, maiores considerações sobre as insurgências enunciadas com esse fundamento.



Diante da regularidade do lançamento que constituiu os referidos créditos previdenciários, vislumbra-se a ocorrência de comportamento a ser sancionado com as cominações do art. 34 da Lei nº 8.212/91, não havendo que se falar em nulidade da imposição de multa.

Faço afastadas, portanto, as alegações que pretendiam ver excluídas do lançamento presentemente examinado as contribuições previdenciárias do art. 22, I e III e do art. 34, todos da Lei nº 8.212/91.”

VII – o lançamento foi feito por aferição indireta, com base no art. 33, §3º da Lei 8.212/91, pois a recorrente não apresentou a documentação exigida pela fiscalização. Do valor de cada Nota Fiscal foi excluído o valor da taxa de serviço da empresa prestadora (fls. 30/32). As contribuições previdenciárias devidas pelos segurados empregados foram aferidas pela alíquota mínima, conforme art. 599 da IN-SRP nº 03/2005, visto que a impugnante não apresentou a relação de beneficiários juntamente com as folhas de pagamento, impossibilitando a apuração dos valores reais. Saliente-se, ainda, que o desconto da contribuição do segurado é obrigação da empresa, prevista no art. 33, §5º da Lei 8.212/91;

VIII – Quanto à inconstitucionalidade da cobrança das contribuições para o SEBRAE, SENAI e INCRA, observo que, de acordo com entendimento consagrado na Súmula nº 2 deste Segundo Conselho de Contribuintes na Sessão Plenária de 18/09/2007, este Colegiado administrativo não detém prerrogativa jurisdicional que o habilite a reconhecer a incompatibilidade de determinada norma com o ordenamento jurídico vigente por meio da aferição de inconstitucionalidade. Nesse sentido,

“Súmula nº 2

O Segundo Conselho de Contribuintes não é competente para se pronunciar sobre a inconstitucionalidade de legislação tributária.”

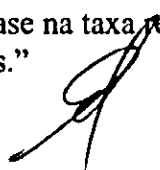
Além disso, o Regimento Interno do Conselho de Contribuintes – aprovado pela Portaria nº 147 do MF em 25.06.2007 – vincula, em seu art. 53, todos os Conselhos e respectivas Turmas à aplicação cogente de seus enunciados.

IX – a multa aplicada, de 24%, é a prevista no art. 35, II da Lei 8.212/91, nada havendo a reparar na NFLD;

X – no que diz da pretensão de ver afastada a aplicação da taxa SELIC, vez que o art. 161 do CTN, em seu § 1º, ressalva de forma expressa a possibilidade de lei prescrever juros de mora em percentual diverso do de 1% (um por cento) ao mês, fixado genericamente pelo CTN. O art. 34 da Lei nº 8.212/91 apenas fixou a aplicação da taxa SELIC para correção das contribuições sociais pagas com atraso, no que não incorreu em qualquer ilegalidade.

Nesse sentido, aliás, o conteúdo da Súmula nº 3 deste Segundo Conselho de Contribuintes, aprovada em sessão plenária de 18.09.2007, que assim recomenda:

“Súmula nº 3 – É cabível a cobrança de juros de mora sobre os débitos para com a União decorrentes de tributos e contribuições administrados pela Secretaria da Receita Federal do Brasil com base na taxa referencial do Sistema Especial de Liquidação e Custódia – Selic para títulos federais.”



Fica afastada, portanto, a alegação de inconstitucionalidade de aplicação da taxa SELIC.

XI- entendo não haver valores a serem compensados, pois a própria recorrente afirma que recolheu as contribuições devidas sobre os salários pagos aos seus empregados, que não incluem os valores pagos em prêmios. O crédito tributário constante da NFLD refere-se apenas aos prêmios pagos, que a própria impugnante defende não serem base de contribuição previdenciária;

XII – embora a recorrente alegue que os valores pagos a título de prêmios não constituem base de cálculo de contribuições previdenciárias e, portanto não havia dados a serem informadas em GFIP, não restaram dúvidas que aqueles valores integram a base de cálculo de referidas contribuições . A omissão dos dados em GFIP, caracteriza, em tese, sonegação de contribuição previdenciária, nos termos art. 337-A, do Código Penal (DL nº 2.848/40, com a redação dada pela Lei nº 9.983, de 14 de julho de 2000), o que motivou a Representação Fiscal para Fins Penais. A decisão sobre a matéria compete exclusivamente ao Ministério Público e/ou ao Poder Judiciário.

À vista do exposto, rejeito todas as preliminares.

No mérito, nego provimento ao recurso.

#### CONCLUSÃO

Em razão do exposto,

Voto por CONHECER do Recurso e NEGAR-LHE provimento..

É como voto

Sala das sessões, em 02 de junho de 2009

  
EDGAR SILVA VIDAL