



# Guia tributário

---

## da Venda Direta

 (11) 5042 0587

 (11) 96413 2924

 /associacaoabevd

 /company/abevd

 /abevdiretas

 /abevdonline



Conheça os Tratamentos Tributários da Venda Direta

Parceiros:

**Angelozzi**  
ADVOCADOS



  
GAIA SILVA GAEDE  
ADVOCADOS

GONÇALVES  
& GUERRA  
ADVOCADOS ASSOCIADOS

 **MACHADO**  
ASSOCIADOS

 **SCHARLACK**

abevd.org.br

A Associação Brasileira das Empresas de Vendas Diretas – ABEVD no cumprimento da sua missão em promover e desenvolver as Vendas Diretas no Brasil, diante da complexidade do sistema tributário brasileiro e sua importância na estruturação dos negócios para otimizar eficiência, reduzir riscos e prevenir litígios, elaborou em conjunto com escritórios parceiros de advocacia e profundos conhecedores do nosso mercado o presente Guia Tributário das Vendas Diretas.

Este material não tem a intenção de oferecer uma análise exaustiva, mas fornecer observações gerais sobre as questões tributárias que nos deparamos no dia-a-dia. Lembramos que todo negócio merece uma análise que aborde as especificidades de cada empresa, de sorte que as orientações aqui contidas não eximem a busca de um aconselhamento tributário apropriado.

Por fim, registramos nossos sinceros agradecimentos aos advogados que gentilmente compartilharam seu conhecimento, tornando possível a elaboração desse guia.

## Conheça o vocabulário das Vendas Diretas utilizado neste material:

### • Vendas Diretas:

Modelo comercial em que as empresas utilizam parceiros comerciais autônomos (Empreendedores Independentes) para realizar as vendas de produtos ou serviços ao consumidor final, fora de um estabelecimento comercial fixo;

### • Empresa de Venda Direta:

Empresas que distribuem seus produtos pelo canal de Vendas Diretas;

### • Empreendedor Independente:

São autônomos, pessoa física ou jurídica, que comercializam produtos ou serviços por meio do canal de Vendas Diretas, seja comprando para posterior revenda, indicando clientes ou patrocinando novos empreendedores para se juntarem à equipe.

Cada empresa adota uma denominação: consultor, distribuidor, divulgador, revendedor, representante, autônomo etc., mas a denominação oficial é Empreendedor independente.

### • Margem de Valor Agregado (MVA):

É o percentual calculado pelas secretarias de fazenda para apuração da base de cálculo do ICMS-ST (por substituição tributária). Como nas operações de ICMS-ST o imposto é devido antecipadamente, as autoridades fazendárias projetam nesse percentual por quanto a mercadoria será comercializada ao consumidor final, fixando-se a base de cálculo desse imposto. No caso das Vendas Diretas, o cálculo da MVA normalmente parte do preço sugerido constante nos catálogos, deduzindo-se descontos comerciais e o percentual adquirido para uso e consumo.

### • Regime Especial:

Os regimes especiais são acordos firmados a critério das autoridades fazendárias visando facilitar o cumprimento de obrigações principais e acessórias pelos contribuintes.

## No presente Guia Tributário abordaremos modalidades diferentes de atuação no canal de Vendas Diretas.

Iniciaremos com o modelo tradicional, no qual os Empreendedores Independentes compram com desconto para posterior revenda, passando para as modalidades mais recentes que permeiam a intermediação ou uso combinado de franquias. Veremos que não importa a modalidade adotada, os negócios nas Vendas Diretas são sempre formais, com incidência de imposto em todas as fases da operação.

# SUMÁRIO

Página 05

I

## Modelo Tradicional / Compra para Posterior Revenda

Página 07

II

## Vendas Diretas por Indicação (Intermediação) e Agenciamento

Página 08

III

## Combinação de Vendas Diretas e Franquias

Página 10

IV

## Das Comissões dos Empreendedores Independentes

Página 13

V

## Cobrança por treinamentos, materiais de marketing e eventos

Página 14

VI

## Regime Especial também para Obrigações Acessórias

## I - Vendas Diretas por compra para posterior revenda

Esse é o modelo tradicional das Vendas Diretas, no qual os Empreendedores Independentes adquirem os produtos das empresas com desconto e os revendem para os consumidores finais fora de um estabelecimento comercial fixo (loja), ou seja, as vendas são realizadas em seus locais de trabalho, residência do cliente ou de um amigo.

O ganho dos Empreendedores Independentes se dá pela margem de lucro na revenda do produto.

Diversas empresas adotam uma remuneração adicional ao lucro na revenda decorrente de uma porcentagem de vendas realizadas por pessoas que compõem sua rede. É o chamado marketing multinível ou marketing de rede. Trataremos sobre esse tipo de remuneração e seus efeitos tributários em capítulo próprio.



Conforme se depreende do fluxograma acima, há duas principais operações: (i) venda da mercadoria para os Empreendedores Independentes e (ii) venda do Empreendedor Independente para o consumidor final.

A primeira operação está sujeita aos tributos incidentes numa compra e venda ordinária, quais sejam: ICMS, PIS e COFINS. Em relação às contribuições sociais do PIS e COFINS importante se atentar ao regime aplicável à operação se monofásico, cumulativo ou não-cumulativo.

Além disso, é preciso que as empresas de vendas diretas estejam atentas à possibilidade de incidência do IPI: seja por serem fabricantes dos produtos que comercializam, seja por se enquadrarem em alguma das hipóteses de equiparação a industrial previstas na legislação (por exemplo os estabelecimentos importadores de produtos de procedência estrangeira, que derem saída a esses produtos).

A segunda operação merece atenção especial posto que há norma específica para o canal de Vendas Diretas instituindo ICMS por Substituição Tributária (ICMS-ST): Convênio ICMS 45/99.

Ao contrário do que ocorre normalmente com a substituição tributária que é imposta para determinados setores da economia, no nosso mercado, a imposição é para o canal de vendas. Ou seja, qualquer produto que seja comercializado pelo canal de Vendas Diretas está sujeito à incidência do ICMS-ST independente do setor a que pertence.

Recomendamos que as empresas de vendas diretas avaliem junto a seus consultores tributários a necessidade de se firmar um regime especial com a Secretaria da Fazenda do estado em que irá operar para esclarecer a base de cálculo nessa operação, pois as autoridades fazendárias podem tentar exigir o ICMS-ST calculado com base no chamado "preço sugerido" constante no catálogo dos produtos., que, em muitos casos, não reflete adequadamente o efetivo preço de venda a consumidor final praticado pelos Empreendedores Independentes.

A ABEVD defende que preço sugerido como base de cálculo do ICMS-ST representa uma tributação excessiva, posto que o pressuposto legal dessa exigência seria que as operações praticadas pelos Empreendedores Independentes adotem sempre o preço sugerido, o que sabemos não ser verdade.

Os Empreendedores Independentes muitas vezes adotam o preço sugerido, mas também concedem descontos comerciais e adquirem produtos para consumo próprio e para demonstração, nos dois últimos casos, sequer são revendidos e, portanto, não deveriam estar sujeitos à incidência do ICMS-ST.

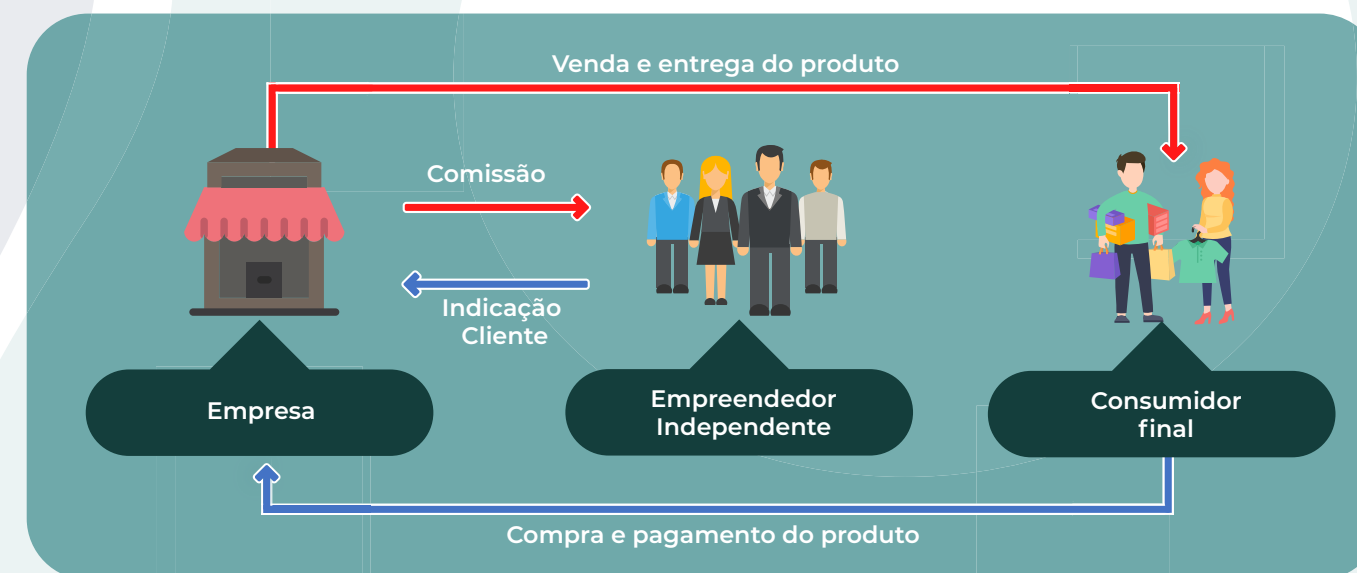
Na defesa das Vendas Diretas, a ABEVD sempre atuou perante as Secretarias de Fazenda dos estados e distrito federal visando assegurar uma base de cálculo mais justa por meio de uma Margem de Valor Agregado (MVA) calculada pelas autoridades fazendárias com a nossa participação.

Note-se que a maioria dos entes federativos indica em suas normas de ICMS a MVA aplicada às operações de Vendas Diretas, mas, mesmo nessas hipóteses, recomendamos que avaliem atentamente o regramento do ICMS a fim de identificar a necessidade de se firmar um regime especial não só para definição da base de cálculo, mas também para outras obrigações acessórias afeitas às operações de Vendas Diretas, conforme trataremos em capítulo próprio.

## II - Vendas Diretas por indicação (intermediação) e agenciamento

Sabemos que, com a evolução do mercado e as mudanças no comportamento do consumidor, as Vendas Diretas têm se transformado, reforçando a sua característica de proporcionar a experiência de vendas por meio do relacionamento, em que essencialmente os Empreendedores Independentes conhecem e recomendam produtos e/ou serviços, independentemente do modelo de negócios escolhido por cada empresa.

Nesse modelo de Vendas Diretas, os Empreendedores Independentes não compram as mercadorias para posterior revenda, mas indicam os consumidores finais para as empresas que finalizam a operação diretamente com eles.



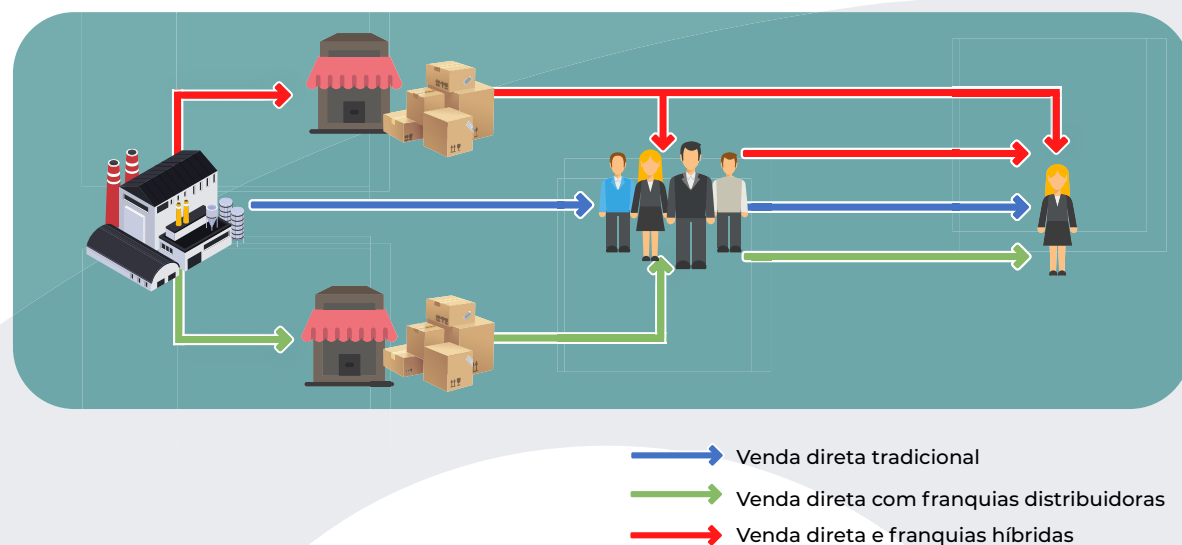
Depreende-se do fluxograma que estamos diante de uma operação de compra e venda ordinária, sendo devido pelas empresas de vendas diretas os tributos normalmente incidentes numa operação de venda: ICMS, PIS e COFINS, aplicando-se as mesmas ressalvas da primeira parte da operação das vendas diretas tradicional: atenção para incidência do IPI na hipótese de se configurar industrialização ou sua equiparação e ao regime aplicável das contribuições sociais (monofásico, cumulativo ou não-cumulativo).

Quanto ao ICMS, importante destacar que se o consumidor estiver localizado em outra unidade federativa será devido:

- ICMS (próprio), em favor do Estado de origem da operação
- ICMS correspondente ao diferencial entre alíquotas ("DIFAL"), a ser recolhido em favor do Estado de destino da operação (conforme a Emenda Constitucional nº 87/2015).

A substituição da revenda pela indicação/intermediação acaba por implicar a não incidência do ICMS-ST, posto que não há venda posterior pelos Empreendedores Independentes, os quais são remunerados por meio de uma comissão, cuja tributação será tratada em capítulo próprio.

### III – Combinação de Vendas Diretas e Franquias



A combinação dos modelos de Franquias com as Vendas Diretas pode se mostrar uma ótima alternativa, inclusive sob a perspectiva logística, para ampliar a capilaridade e a redução do prazo de entrega das mercadorias, assim como para otimizar a promoção de produtos e o engajamento dos Empreendedores Independentes, uma vez que os franqueados também podem atuar de forma mais próxima a estes, oferecendo treinamento, conselhos de venda e disseminação da cultura da marca.

Importante citar que a legislação tributária, especialmente do ICMS, não trata de forma clara e direta a combinação dos dois modos de comercialização (Vendas Diretas e Franquias).

**As possibilidades de combinação de modelos podem ser as mais diversas, mas em geral são as seguintes:**

**(a)** Lojas franqueadas como exclusivos distribuidores para os Empreendedores Independentes;

**(b)** Lojas franqueadas, além de operarem como varejistas, vendendo para consumidores finais, atuam também como fornecedores para os Empreendedores Independentes;

**(c)** Lojas franqueadas como ponto de coleta dos Empreendedores Independentes, de forma que a empresa de vendas diretas remete os produtos aos franqueados para serem retirados pelos Empreendedores Independentes.

Um primeiro ponto a se atentar é que o modelo de franquias, além de requerer a observância das disposições da Lei de Franquia (Lei nº 13.966/2019), implica a incidência do Imposto sobre Serviços (ISS) sobre as chamadas taxas de franquia, além da regular tributação do próprio ICMS.

Sobre a tributação dos produtos comercializados, é necessário se atentar para a legislação do ICMS de cada Unidade da Federação. Isso porque, para o sistema de Vendas Diretas, como já citado, utiliza-se a sistemática de substituição tributária, ICMS-ST. Assim, da mesma forma que ocorre no modelo tradicional de Vendas Diretas recomendamos que se avalie a necessidade de se firmar regime especial para regular a operação, não só da obrigação principal, mas também das acessórias que trataremos em capítulo próprio.

De qualquer forma, é fundamental analisar a legislação de cada Unidade da Federação acerca das hipóteses de concessão de regimes especiais, suas condições e procedimentos específicos a serem observados.

No modelo citado **(a)**, onde o franqueado é um exclusivo fornecedor dos revendedores, é recomendável avaliar a necessidade de regime especial de ICMS específico. A legislação dos Estados nem sempre é clara quanto ao regime de substituição tributária do ICMS para operações no sistema de Vendas Diretas em que há a interposição de um contribuinte regularmente inscrito (franqueado), podendo surgir controvérsias quanto à aplicabilidade do regime, definição de substituto tributário, base de cálculo e dispensa de obrigação acessória para os Empreendedores Independentes. O regime especial, portanto, pode proporcionar maior segurança acerca das regras para o modelo específico.

No modelo híbrido **(b)**, onde o franqueado atua como varejista e também como fornecedor dos revendedores, é bastante recomendável avaliar a obtenção de regime especial. Aqui, o tratamento de ICMS pode ser diferente para os canais de distribuição, de forma que eventual incompatibilidade pode gerar distorções na tributação do ICMS.

No modelo (c), no qual se utiliza os franqueados como simples ponto de coleta, requer-se uma disciplina específica por meio de regime especial. Isso porque, em regra, não seria possível vender os produtos para os Empreendedores Independentes e entregar em estabelecimento comercial de terceiro. Além disso, haveria o risco de o Fisco entender que o franqueado é quem efetuará as vendas para os Empreendedores Independentes, sujeitando-o à possível tributação e emissão de notas fiscais.

Também nesse modelo, poderá ser combinada à remuneração dos Empreendedores Independentes as comissões decorrentes da sistemática do marketing multinível que será tratada em capítulo próprio.

Ante o exposto, depreende-se que é necessário sempre avaliar:

- (a) a necessidade de regime especial para operar no sistema de vendas diretas, objetivando a simplificação da tributação mediante substituição tributária para o ICMS e dispensa de cadastro e emissão de notas fiscais pelos revendedores (vide Capítulo sobre Regime Especial também para Obrigações Acessórias);
- (b) a existência de substituição tributária para os produtos comercializados fora do sistema de vendas diretas;
- (c) eventual diferença de substituição tributária para as vendas diretas e para o varejo (franquia) e necessidade de regime especial para compatibilizar as duas sistemáticas.

## IV – Das Comissões dos Empreendedores Independentes

Com relação à força de vendas autônoma, formada pelos milhões de Empreendedores Independentes, a empresa de vendas diretas usualmente adota duas formas de remuneração: (i) lucro na revenda (abordado no capítulo do modelo tradicional de vendas diretas / compra para revenda) e (ii) comissões, muitas vezes denominadas de bônus, sobre as vendas decorrentes da intermediação ou do chamado marketing multinível (também conhecido como marketing de rede). Aqui abordaremos apenas a remuneração sobre comissões/bônus.

As comissões na intermediação decorrem normalmente de um percentual sobre as vendas realizadas por cada Empreendedor Independente. Já na sistemática do Marketing Multinível, apesar de variar muito do plano de negócio de cada empresa, podemos sintetizar que os Empreendedores Independentes são estimulados a expandir sua atuação por meio de outros Empreendedores Independentes, apresentando-lhes o negócio e treinando-os para as vendas. Assim, compõem uma rede de Empreendedores Independentes, passando a ganhar um percentual sobre o volume de vendas realizado por eles.

A tributação varia de acordo com o fato de o Empreendedor Independente atuar como pessoa física, pessoa física equiparada a jurídica para fins fiscais (MEI), empresário com CNPJ optante pelo simples nacional, ou pessoa jurídica (CNPJ).

### Empreendedor Independente Pessoa Física:

Para fins de contribuição previdenciária (INSS), o Empreendedor Independente pessoa física é considerado contribuinte individual. Desse modo, no pagamento das comissões, a empresa deve reter o INSS devido pelo Empreendedor Independente apurado à alíquota de 11% (onze por cento), limitado ao valor do teto máximo vigente (teto da aposentadoria), além do INSS patronal apurado à alíquota de 20% (vinte por cento) sobre o valor da comissão.

A empresa deve reter também o imposto de renda (IRRF) e o Imposto sobre Serviços (ISS), quando o município assim exigir.

O IRRF deve ser apurado conforme tabela do imposto de renda, cujas alíquotas oscilam de 7,5% a 27,5%, conforme a tabela abaixo vigente para o exercício de 2023:

TABELA PROGRESSIVA MENSAL

| Base de cálculo (R\$)    | Alíquota | Parcela a deduzir do imposto (R\$) |
|--------------------------|----------|------------------------------------|
| Até 1.903,98             | -        | -                                  |
| De 1.903,99 até 2.826,65 | 7,5%     | 142,80                             |
| De 2.826,66 até 3.751,05 | 15%      | 354,80                             |
| De 3.751,06 até 4664,68  | 22,5%    | 636,13                             |
| Acima de 4664,68         | 27,5%    | 869,36                             |

O ISS é um imposto municipal e sua alíquota, que pode variar de 2% a 5%, deve ser analisada caso a caso, a depender do município em que estiverem situados a empresa e o Empreendedor Independente, assim como a obrigatoriedade de reter ou não o ISS, assim como a necessidade de eventual cadastro específico ou regime próprio para o empreendedor individual

A título exemplificativo, cita-se a legislação do Município de São Paulo, que desobriga a empresa de reter o ISS, entre outras hipóteses, no caso de o Empreendedor Independente ser cadastrado na Prefeitura como autônomo ou MEI.

## Empreendedor Independente MEI:

Nesse caso, a empresa está dispensada de reter o INSS e, regra geral, o ISS. O INSS incide apenas na hipótese de pagamentos efetuados pela pessoa jurídica à pessoa física. Pressupõe-se que o empreendedor independente MEI recolhe o ISS por valores fixos mensais. Relembre-se, entretanto, que em relação ao ISS é necessário confirmar a informação de acordo com a legislação do município.

Com relação ao INSS patronal, o artigo 18-B da Lei Complementar 123/06 exige apenas sobre determinados serviços contratados por intermédio de MEI e, em linhas gerais, entendemos que não haverá a prestação desses serviços no contexto das Vendas Diretas.

O MEI é isento do IR, de modo que a empresa de vendas diretas não deve fazer a retenção do imposto quando do pagamento das comissões. Deve-se efetuar a retenção do IR à alíquota de 1,5% quando o Empreendedor Individual estiver cadastrado como ME ou EPP.

Quanto à emissão de nota fiscal de prestação de serviços (obrigação acessória), o Empreendedor Independente pessoa física ou MEI deve emitir nota fiscal, salvo na hipótese de recolher o ISS por valor fixo mensal, quando fica dispensado da emissão do documento fiscal.

## Empreendedor Independente Pessoa Jurídica:

A empresa de vendas diretas deve fazer a retenção do IR apurado à alíquota de 1,5%. Usualmente não há obrigatoriedade de retenção do ISS em pagamentos para pessoa jurídica, contudo recomendamos sempre a avaliar a legislação municipal. Não há incidência do INSS quando do pagamento de pessoa jurídica para outra pessoa jurídica.

# V - Cobrança por treinamentos, materiais de marketing e eventos

Os treinamentos e eventos são tributados como prestação de serviços e a venda de materiais de marketing (como folhetos, folders, kits de amostras de produtos, livros etc.) é tributada como venda de mercadoria. A tributação da receita recebida por treinamentos, eventos e materiais de marketing oferecidos será determinada de acordo com o Regime Tributário adotado pela empresa.

Para a empresa optante pelo Lucro Real, a tributação incidiria conforme os seguintes tributos e alíquotas<sup>1</sup>:

|                   | Serviços      | Mercadorias   |
|-------------------|---------------|---------------|
| IRPJ              | 15%           | 15%           |
| Adicional de IRPJ | 10%           | 10%           |
| CSLL              | 9%            | 9%            |
| PIS               | 1,65%         | 1,65%         |
| COFINS            | 7,60%         | 7,60%         |
| ISS               | 2% a 5%       | Não aplicável |
| ICMS              | Não aplicável | Variável      |
| IPI               | Não aplicável | Variável      |

Quando a empresa adota a tributação pelo Lucro Presumido, deve seguir o quadro a seguir, aplicando percentuais de presunção definidos em lei para chegar à base de cálculo do IRPJ e da CSLL. Importante notar que o percentual varia para a atividade de comércio de produtos ou prestação de serviços (treinamento e eventos):

|                                                | Serviços      | Mercadorias   |
|------------------------------------------------|---------------|---------------|
| Percentual de presunção / base de cálculo IRPJ | 32%           | 8%            |
| IRPJ                                           | 15%           | 15%           |
| Adicional de IRPJ                              | 10%           | 10%           |
| Percentual de presunção / base de cálculo CSLL | 32%           | 12%           |
| CSLL                                           | 9%            | 9%            |
| PIS                                            | 0,65%         | 0,65%         |
| COFINS                                         | 3,00%         | 3,00%         |
| ISS                                            | 2% a 5%       | Não aplicável |
| ICMS                                           | Não aplicável | Variável      |
| IPI                                            | Não aplicável | Variável      |

<sup>1</sup> Não considerada a tributação de PIS e COFINS de forma cumulativa pela alíquota global de 3,65%, que recai sobre as empresas de organização de feiras e eventos que sejam previamente cadastradas no Ministério do Turismo.

Como se sabe, quando a opção for pelo regime do Simples Nacional, a tributação é feita de forma unificada para os diversos tributos incidentes. Isto é, a alíquota indicada abrange, os seguintes tributos: IRPJ, CSLL, PIS, COFINS, IPI, ICMS e ISS. Além disso, as alíquotas do Simples Nacional variam conforme a faixa de receita da empresa e o tipo de atividade. Dessa forma, a tributação para a atividade de comércio é diferente da tributação da atividade de prestação de serviços, por exemplo.

| Receita Bruta em 12 meses (em R\$) |                                | Prestação de serviços |            | Comercio de mercadorias |            |
|------------------------------------|--------------------------------|-----------------------|------------|-------------------------|------------|
|                                    |                                | Alíquota              | A deduzir  | Alíquota                | A deduzir  |
| 1ª faixa                           | Até 180.000,00                 | 6,00%                 | -          | 4,00%                   | -          |
| 2ª faixa                           | De 180.000,01 a 360.000,00     | 11,20%                | 9.360,00   | 7,30%                   | 5.940,00   |
| 3ª faixa                           | De 360.000,01 a 720.000,00     | 13,50%                | 17.640,00  | 9,50%                   | 13.860,00  |
| 4ª faixa                           | De 720.000,01 a 1.800.000,00   | 16,00%                | 35.640,00  | 10,70%                  | 22.500,00  |
| 5ª faixa                           | De 1.800.000,01 a 3.600.000,00 | 21,00%                | 125.640,00 | 14,30%                  | 87.300,00  |
| 6ª faixa                           | De 3.600.000,01 a 4.800.000,00 | 33,00%                | 648.000,00 | 19,00%                  | 378.000,00 |

## VI – Regime especial também para Obrigações Acessórias

Além da recomendação de se firmar regime especial com as Secretarias de Fazenda para esclarecimento da base de cálculo do ICMS-ST, conforme abordamos em capítulos anteriores, ressaltamos que, por vezes, as operações de Vendas Diretas apresentam peculiaridades que não estão previstas nas normas e regulamento do ICMS.

Trataremos nesse capítulo algumas peculiaridades mais comuns nas operações de Vendas Diretas e a possibilidade de negociar com as Secretarias de Fazenda regime especial para regulamentar a atipicidade.

Lembramos que a concessão de regime especial é ato discricionário das autoridades fazendárias.

### (a) Tentativa de entrega dos produtos para os Empreendedores Independentes

São milhares de Empreendedores Independentes capilarizados por todo território nacional. Atuam diretamente de suas casas, escolas/faculdades, escritórios ou de qualquer outro local onde desenvolvam outras atividades.

Mesmo as empresas de vendas diretas tendo uma excelente logística de distribuição, muitas vezes ocorre de o Empreendedor Independente (e qualquer outra pessoa por ele autorizada)

não estar no local constante em seu cadastro, de sorte que a empresa não consegue realizar a entrega da mercadoria.

Nessa hipótese, o que fazer com as mercadorias? Retornar para a empresa de vendas diretas diante da impossibilidade da entrega?

Por vezes as autoridades fazendárias concedem regime especial para autorizar que o transportador faça mais algumas tentativas de entrega dos produtos com base na mesma nota fiscal, permitindo que não seja automaticamente devolvido, reduzindo-se custos de logística e possibilitando que os Empreendedores Independentes recebam a mercadoria em menor prazo, atendendo mais satisfatoriamente seus clientes.

### (b) Nota Fiscal para devolução total ou parcial das mercadorias pelos Empreendedores Independentes para as empresas

Os Empreendedores Independentes quando atuam como pessoas físicas ou MEI não são obrigados a emitir nota fiscal em relação às vendas para os consumidores finais, já que a legislação determina a obrigatoriedade da emissão quando a outra parte for pessoa jurídica.

Tendo em vista esse cenário, na hipótese de, eventualmente, desistirem de ficar com as mercadorias, como fariam a devolução para as empresas de vendas diretas, posto que são pessoas jurídicas e, portanto, operação sujeita à emissão de nota fiscal? Como devolver os produtos para as empresas?

Autoridades fazendárias têm concedido regime especial autorizando que o transporte no retorno das mercadorias e sua contabilização na entrada das empresas seja feito com a mesma nota fiscal da venda. Adicionalmente, em relação à devolução parcial, quando somente parte das mercadorias retorna, junto com a nota fiscal deve, normalmente, ser anexado um documento emitido pela própria empresa declarando quais produtos retornaram.

### (c) Brindes

Quanto à distribuição de brindes<sup>1</sup>, instrumento importante para motivação dos Empreendedores Independentes, abordaremos as operações que constam na legislação do ICMS e outra que pode ser objeto de regime especial.

<sup>1</sup> De acordo com o Decreto nº 45.490/2000 (RICMS/SP), Artigo 455 - Considera-se brinde a mercadoria que, não constituindo objeto normal da atividade do contribuinte, tiver sido adquirida para distribuição gratuita a consumidor ou usuário final.

Primeiramente, quanto às constantes nas normas, importante que seja analisada em cada Estado que a empresa pretenda atuar, mas, como referência, no Estado de São Paulo, os procedimentos estão descritos no artigo 456 do RICMS/SP.

Alguns Estados concedem isenção do ICMS para amostras grátis, podendo ser previsto que o valor referente aos mesmos não integrará a base de cálculo do imposto. Em regra, é necessário que haja a indicação no produto da expressão “distribuição gratuita”, além da quantidade não exceder a 20% do conteúdo ou do número de unidades da menor embalagem de apresentação comercial do mesmo produto.

Fora desses parâmetros, há as amostras tributadas (pelo ICMS e pelo IPI, conforme o caso) – muitas vezes produtos inteiros (“full size”) distribuídos gratuitamente, como parte de ações comerciais.

No contexto de ações promocionais, vale mencionar, ainda, as bonificações – que consistem na entrega de maior quantidade do produto vendido (concessão de descontos incondicionais). Note que a não inclusão dos valores de mercadorias bonificadas na base de cálculo do ICMS-próprio foi confirmada pelo Superior Tribunal de Justiça – STJ, no julgamento do Tema Repetitivo 144.

Destaque-se que, em se tratando de empresas optantes do Simples Nacional, somente serão tributadas as receitas auferidas, de modo que, sendo a operação relativa a brinde ou amostra grátis, remetida a título gratuito, não há que se falar em tributação de ICMS. Nesta hipótese, apenas se emite documento fiscal para dar suporte à circulação da mercadoria.

Por fim, há empresas que entendem ser interessante não indicar o valor do brinde na nota fiscal posto que se trata de um prêmio para os Empreendedores Independentes e algumas autoridades fazendárias já concederam regime especial autorizando que a nota fiscal de remessa do brinde vá sem indicação do seu valor.

## Atuação ABEVD

A ABEVD é a legítima e única entidade representante das empresas que utilizam o canal das Vendas Diretas para distribuição dos seus produtos. Há 40 anos a ABEVD trabalha na promoção e defesa desse segmento, lutando constantemente para garantir um ambiente comercial com condições seguras, saudáveis e sustentáveis para as empresas e para os seus Empreendedores Independentes.

Na área tributária, a ABEVD mantém diálogo constante com as autoridades fazendárias federais, estaduais e municipais visando assegurar uma tributação adequada e eliminar a burocracia.

Nosso time é formado por colaboradores com grande conhecimento do canal de vendas diretas e suas atipicidades podendo ajudar no esclarecimento de informações gerais, além de propiciar um foro isento no qual é possível discutir as boas práticas diante de um sistema tributário tão complexo como o nosso.

Parceiros:

Angelozzi  
ADVOCADOS



GAIA SILVA GAEDE  
ADVOCADOS

GONÇALVES  
& GUERRA  
ADVOCADOS ASSOCIADOS

MACHADO  
ASSOCIADOS

SCHARLACK