



GUIA DAS NEGOCIAÇÕES TRIBUTÁRIAS

MODALIDADES DE NEGOCIAÇÃO



PROF. MARCELO VICENTE

INTRODUÇÃO

Na medida em que as negociações pareçam ser, à primeira vista, uma solução para o devedor resolver seus problemas com a Fazenda Pública, deve ser avaliado se elas podem mesmo ser compreendidas como uma estratégia de administração do passivo fiscal favorável. Ou mesmo se é necessária.

Isso porque, diante de uma situação de crise, qualquer oferta que traga alguma espécie de redução ou facilitação para o pagamento de um débito pode parecer sempre vantajosa, no entanto devem ser avaliados os diversos critérios exigidos para que o acordo possa ser firmado com segurança e, no futuro, mantido.

Neste e-book, eu vou apresentar as diversas modalidades disponíveis de Negociação aplicáveis em âmbito federal, estadual, do DF e municipal, abordando os principais aspectos de cada uma.

Além disso, vou abordar as razões que me levam a defender a necessidade do envolvimento de profissionais especializados em administração do passivo fiscal para que seja desenvolvida a melhor estratégia, que deve ser iniciada com o trabalho de avaliação de viabilidade.

Prof. Marcelo Vicente

PASSIVO FISCAL: O QUE É

Passivo Fiscal é aquele formado à partir de dívidas contraídas com as Fazendas Públicas Federal, Estaduais, do DF e Municipais.

As dívidas têm sua origem na inadimplência de tributos e encargos sobre eles incidentes ou ainda por conta da aplicação de multas decorrentes do descumprimento de obrigações fiscais principais e acessórias (penalidades).

Os tributos podem ter sido objeto de “auto lançamento”, que é quando o próprio contribuinte declara que houve sua incidência – a grande maioria dos tributos é assim – e, não tendo sido efetuado o respectivo pagamento, irá compor o passivo fiscal.

Igualmente no caso de ter havido a lavratura de um auto de infração pela Fazenda, em que é efetuado o lançamento do tributo e dos encargos sobre ele incidentes, tais como juros e multas.

Dependendo do momento, a dívida pode estar na “fase administrativa”, quando ainda está sendo cobrada no âmbito do órgão fiscal de origem – por exemplo, Receita Federal, Secretaria da Fazenda do Estado de SP etc. – ou já perante a Procuradoria da Fazenda, situação em que já está inscrita em “Dívida Ativa”.

A fase subsequente, quando a dívida já está inscrita, poderá ser o protesto da respectiva certidão em cartório ou mesmo o ingresso de uma ação de Execução Fiscal objetivando a constrição de bens ou de dinheiro do devedor para fazer frente ao valor da dívida.

Em todas essas fases poderá ser feito um acordo objetivando a negociação da dívida, em que alguns benefícios costumam ser concedidos, a depender do órgão que estiver negociando. Se a proposta de acordo não for favorável, existem outras estratégias de administração do passivo fiscal que poderão ser desenvolvidas.

NEGOCIAÇÕES TRIBUTÁRIAS

VOCÊ SABE QUAIS SÃO AS ESPÉCIES DE NEGOCIAÇÃO DISPONÍVEIS?

A dívidas com a Fazenda podem ser negociadas.

As negociações estão disponíveis junto aos órgãos fazendários da União Federal - Receita Federal, Procuradoria Geral da Fazenda Nacional, dentre outros -, dos Estados, do DF e dos municípios - nas Secretarias de Fazenda e Procuradorias respectivas.

As modalidades de negociação são as seguintes:

- **Transações Tributárias**
- **Parcelamentos Especiais**
- **Parcelamentos (ordinários e simplificados)**
- **Negócio Jurídico Processual**
- **Dação em pagamento em bens imóveis**

As adesões às negociações devem ser feitas dentro dos prazos definidos nas leis de regência ou em seus respectivos regulamentos, devendo igualmente serem respeitados todos os critérios definidos naquelas normas.

Ainda que em algumas modalidades haja a possibilidade de concessão de benefícios tais como o alargamento no prazo para pagamento, o pagamento em parcelas e a redução nos juros, nas multas e nos demais encargos, além da expectativa de pagamento de parte do valor com moedas alternativa, é essencial que seja feita uma avaliação rigorosa de todas as implicações que decorrerão da adesão do contribuinte devedor.

Tal avaliação deve ser feita previamente à adesão, de modo que seja possível elaborar um mapa apresentando todas as expectativas com a execução da estratégia definida, além da previsão de valores, prazos, vantagens e riscos envolvidos.

TRANSAÇÕES TRIBUTÁRIAS

MODALIDADE NOVA DE NEGOCIAÇÃO QUE PODE TRAZER BENEFÍCIOS DEPENDENDO DA SITUAÇÃO

A Transação Tributária é uma espécie de negociação nova, introduzida em 2020 no ordenamento jurídico brasileiro.

No âmbito federal, foi a Lei 13.988/2020 que instituiu as regras aplicáveis, ficando a critério das demais unidades federadas (Estados, DF e Municípios) a criação das transações para os créditos tributários sob suas responsabilidades.

Nas transações poderão ser concedidos benefícios, tais como descontos sobre juros, multas e demais encargos, assim como o parcelamento dos débitos em quantidades de prestações maiores do que costuma ser concedido nos parcelamentos comuns.

Outros benefícios poderão ser concedidos a depender da capacidade econômica dos devedores, que deverá ser analisada quando da realização da proposta de transação.

Além de as transações poderem ser feitas com a União Federal, com os Estados e o DF e com os Municípios, também os débitos do Simples Nacional poderão ser negociados.

Algumas modalidades de transação costumam vigorar de forma temporária, sendo assim é importante ficar de olho nos prazos de adesão.

PARCELAMENTOS ESPECIAIS

MODALIDADE BASTANTE DIFUNDIDA E QUE VEM SENDO PRATICADA NO DECORRER DOS ÚLTIMOS ANOS, DESDE 2000

Os Parcelamentos Especiais compõem uma modalidade de negociação que, assim como as transações, costumam vigorar por tempo determinado, de modo que também é essencial ficar de olhos nos prazos.

Abrange os programas de parcelamento REFIS, PAES, PAEX, PERT, PEP, PPI, REFAZetc. em que concedidos alguns benefícios, tais como descontos sobre juros, multas e demais encargos, e o parcelamento em quantidades de prestações maiores que nos parcelamentos convencionais, além de outros benefícios.

Existem diversas modalidades de parcelamentos especiais regulamentados no âmbito da União Federal, dos Estados e do DF, e dos Municípios. Os débitos do Simples Nacional também poderão ser negociados.

No caso dos Estados e do DF, para que sejam oferecidos parcelamentos especiais de débitos de ICMS, será necessário que a unidades federadas interessadas firmem um acordo no CONFAZ. São os chamados Convênios ICMS, em que são estabelecidas as regras gerais para a concessão dos benefícios e dos prazos de adesão.

Já os municípios obedecem a regras próprias e podem instituir os programas de parcelamento especiais de acordo com suas respectivas leis.

PARCELAMENTOS ORDINÁRIOS

MODALIDADE DE PARCELAMENTO DISPONÍVEL PERMANENTEMENTE, TAMBÉM ENCONTRADA NA FORMA “SIMPLIFICADA”

Os parcelamentos ordinários e simplificados costumam ficar disponíveis de forma permanente.

No geral, o prazo de parcelamento vai até 60 meses, e o valor da parcela é de, no mínimo, R\$ 100,00 (ou R\$ 300,00 nos casos de ME e EPP).

Na hipótese de reparcelamento, poderá ser exigida uma entrada de, no mínimo, 10% ou 20% do valor do débito.

Existem diversas modalidades de parcelamento ordinário e simplificado regulamentadas no âmbito da União Federal, dos Estados e do DF e dos Municípios. Os débitos do Simples Nacional também poderão ser negociados diretamente com a União.

Como nesses parcelamentos não existe a previsão de concessão de benefícios de redução de juros, multas e demais encargos, no caso dos Estados e do DF não haverá a necessidade de ser firmado acordo junto ao CONFAZ

Esta modalidade comporta duas submodalidades: uma SIMPLIFICADA, que pode ser feita diretamente através dos portais das Fazendas, sem burocracia e independentemente da prestação de garantias (geralmente para valores baixos de dívida, como por exemplo R\$ 1 milhão no caso de débitos inscritos em dívida ativa da União); e uma não simplificada, que vai depender de o contribuinte prestar informações, apresentar documentos, assumir alguns compromissos formalmente e eventualmente prestar garantias.

NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL

MODALIDADE EM QUE NÃO HÁ CONCESSÃO DE BENEFÍCIOS DE REDUÇÃO DE JUROS, MULTAS E DEMAIS ENCARGOS

O Negócio Jurídico Processual – NJP é uma modalidade recentemente regulamentada pela lei e pode ser formalizado no âmbito da PGFN (débitos com a União, já inscritos em dívida ativa).

É o instrumento através do qual o devedor negocia as formas disponíveis para quitação de seus débitos inscritos em dívida ativa da União ou do FGTS.

A negociação poderá abranger:

- calendarização da execução fiscal;
- criação de um plano de amortização do débito fiscal;
- aceitação, avaliação, substituição e liberação de garantias;
- modo de constrição ou alienação de bens.

A lei não prevê a hipótese de concessão de benefícios de redução de juros, multas e demais encargos em um NJP.

Essa é mais uma das espécies de negociação disponíveis e que deve ser avaliada em conjunto com as demais, para que se possa ter certeza de que se trata de uma estratégia favorável ao contribuinte devedor.

DAÇÃO EM PAGAMENTO

MODALIDADE EM QUE O CONTRIBUINTE DEVEDOR OFERECE UM BEM IMÓVEL PARA LIQUIDAR SUA DÍVIDA COM A FAZENDA

A dação em pagamento consiste em oferecer bem imóvel, como pagamento, para débitos tributários inscritos em dívida ativa. O bem deve ser de propriedade do devedor, livre de ônus e abranger todo o débito – atualização, juros, multas e encargos legais, sem desconto.

Se a dívida for maior que o valor do bem imóvel ofertado, o devedor poderá complementar a diferença em dinheiro. Se o bem ofertado for avaliado em valor superior à dívida consolidada, deverá renunciar ao ressarcimento da diferença por meio de escritura pública.

Essa também é uma forma de negociação e deve ser avaliada com muita cautela para que sejam evitados prejuízos para o contribuinte devedor.

Mais recentemente, essa modalidade de negociação passou a ser possível de ser adotada conjuntamente com uma TRANSAÇÃO TRIBUTÁRIA para fins de liquidação do saldo do débito incluído em um parcelamento.

O que pode ser vantajoso na medida em que sobre o valor da dívida podem ter sido aplicados benefícios de redução de juros, multas e encargos legais, possibilitando que imóvel dado em pagamento liquide o crédito tributário integralmente, algo que seria improvável se estivéssemos tratando da dívida sem os descontos.

De todo modo, devé-se ter muita cautela nessa negociação.

AVALIAÇÃO DE VIABILIDADE

MAS SERÁ QUE ESSAS NEGOCIAÇÕES PODEM MESMO SER CONSIDERADAS COMO “A SOLUÇÃO” PARA O DEVEDOR RESOLVER SEUS PROBLEMAS COM A FAZENDA PÚBLICA?

É importante saber que, além dessas modalidades de negociação, outras estratégias de administração do passivo fiscal podem ser desenvolvidas em busca de uma maior economia e de mais segurança para possibilitar que o contribuinte devedor prossiga com seus negócios. Tudo a depender do que ele efetivamente pretende fazer.

Para isso, é essencial fazer uma ANÁLISE DE VIABILIDADE junto a um profissional qualificado, que possua larga experiência no desenvolvimento de estratégias de administração do passivo fiscal e possa buscar a solução mais adequada dentre as modalidades de negociação disponíveis ou mesmo outra que melhor se adeque à situação do contribuinte devedor.

Na análise, o profissional irá coletar todos os elementos da situação fiscal do contribuinte, identificar as possíveis estratégias aplicáveis e apontar aquelas mais adequadas para sua situação.

E o mais importante: esse mesmo trabalho tem por objetivo avaliar se é realmente necessário que o contribuinte faça uma negociação com a Fazenda ou se podem ser adotadas outras estratégias - sempre dentro da lei - que lhe permitam administrar esse passivo ou mesmo eliminá-lo em curto ou médio prazo.

Saiba mais sobre como isso pode ser feito em contribuinte.legal/preavaliacao



GUIA DAS NEGOCIAÇÕES TRIBUTÁRIAS - MODALIDADES DE NEGOCIAÇÃO



Neste *e-book*, o Professor e Advogado Tributarista Marcelo Vicente apresenta, de forma sintética, quais são as modalidades de negociação com a Fazenda que estão disponíveis.



O conteúdo desse *e-book* é de livre distribuição e citação desde que citada a fonte: **VICENTE, Marcelo Alvares. Guia das Negociações Tributárias - Modalidades de Negociação. São Paulo: ECOJURIS, 2022.**



Espero que você goste
deste e-book.

Me encontre nas redes
sociais,

um grande abraço do
Prof. Marcelo Vicente
fev'22

PROCURE NAS REDES SOCIAIS POR
REGULARIZE ONLINE CONTRIBUINTE LEGAL

