

TRANSAÇÃO TRIBUTÁRIA

ROTEIRO PARA NEGOCIAÇÕES

NOS ÂMBITOS FEDERAL, ESTADUAL, DISTRITAL
E MUNICIPAL



MARCELO ALVARES VICENTE

e-book ECOJURIS

SUMÁRIO

O QUE VOCÊ VAI ENCONTRAR NESSE EBOOK

As transações tributárias devem ser objeto de um estudo preliminar a fim de serem encaminhadas as soluções mais adequadas aos contribuintes.

Demonstraremos os principais elementos que devem ser levados em conta para a formalização de qualquer negociação, seja ela no âmbito **federal, estadual, distrital ou municipal**.

01. AVALIAÇÃO PRELIMINAR

02. CUIDADOS

03. BENEFÍCIOS

04. COMPROMISSOS

05. ACOMPANHAMENTO

06. ANTES DE OPTAR

07. FAZENDO A OPÇÃO

08. SAIBA MAIS

09. SOBRE O AUTOR



AValiação Preliminar

O QUE DEVE SER AVALIADO PARA A TOMADA DE DECISÃO QUANTO A ADESÃO A UMA NEGOCIAÇÃO?



A opção por uma negociação implica, de uma maneira geral, na confissão destes débitos de forma irrevogável. É dizer: o contribuinte abre mão de discutir eventuais exigências indevidas e assume o compromisso de liquidá-las, ainda que de forma parcelada, o que deve ser avaliado de forma criteriosa.

Não menos importante é a avaliação quanto a real intenção do contribuinte em fazer uma negociação:

- se é a necessidade de administração de seu passivo fiscal de forma temporária ou permanente;
- se pretende a liquidação do débito total, ainda que a longo prazo;
- se o objetivo é a mera e imediata regularização fiscal do contribuinte (obtenção de CND ou CPD-EN);
- ou ainda outras razões particulares.

Nada obstante as negociações costumarem trazer diversos benefícios, tais como o alongamento da dívida, a redução de juros, multas, honorários e outros encargos, além do retorno à situação de “regularidade fiscal” do contribuinte com a obtenção da CPD-EN, é essencial avaliar se a adesão não acaba por prejudicar o contribuinte.

Dentre os entraves mais comuns estão:

- Métodos ilegais de aplicação de juros antes e depois da negociação
- Obrigações de desistência de ações e renúncia a direitos disponíveis do contribuinte
- Necessidade de prestação de garantias, informações e outros elementos objeto de sigilo do contribuinte, contrariamente à lei tributária (Código Tributário Nacional)
- Procedimentos administrativos de exclusão que não respeitam os direitos fundamentais do contribuinte (ampla defesa, contraditório, publicidade, legalidade etc.)
- Assunção da dívida pelos sócios, gestores ou administradores

Diante desses aspectos, recomenda-se cautela antes da efetivação de qualquer negociação, sendo necessário conhecer a legislação aplicável a fim de serem evitadas surpresas no futuro.

CUIDADOS

QUAIS OS CUIDADOS QUE DEVEM SER TOMADOS?

Antes de efetivar uma negociação é necessário apurar quais débitos deverão ser incluídos na negociação, através da “Pesquisa da Situação Fiscal”.

Com base no resultado da pesquisa e em sua avaliação, pode-se evitar a confissão de débitos desnecessários e obter uma real (e lícita) economia.

ALÉM DISSO, É IMPORTANTE VERIFICAR:

- as condições da negociação
- o prazo para sua adesão
- os valores estimados das prestações do parcelamento
- a qual taxa de juros as prestações e o saldo devedor estarão submetidos
- as consequências de eventual inadimplência e exclusão do programa
- o tempo em que o contribuinte deverá permanecer submetido a negociação
- a capacidade financeira do contribuinte para assumir um novo compromisso pelo período de tempo determinado (longo, em geral)
- a necessidade de serem prestadas garantias e se o contribuinte possui patrimônio suficiente para fazer frente a esta condição
- eventual risco de comprometimento do patrimônio da empresa e dos sócios e administradores (importante)



Eventuais débitos atingidos pela decadência ou prescrição – que é a perda do direito de serem cobrados pela Fazenda Pública – e ainda juros e multas aplicados indevidamente acabam sendo incluídos, o que pode ser evitado através de procedimentos preliminares à negociação.

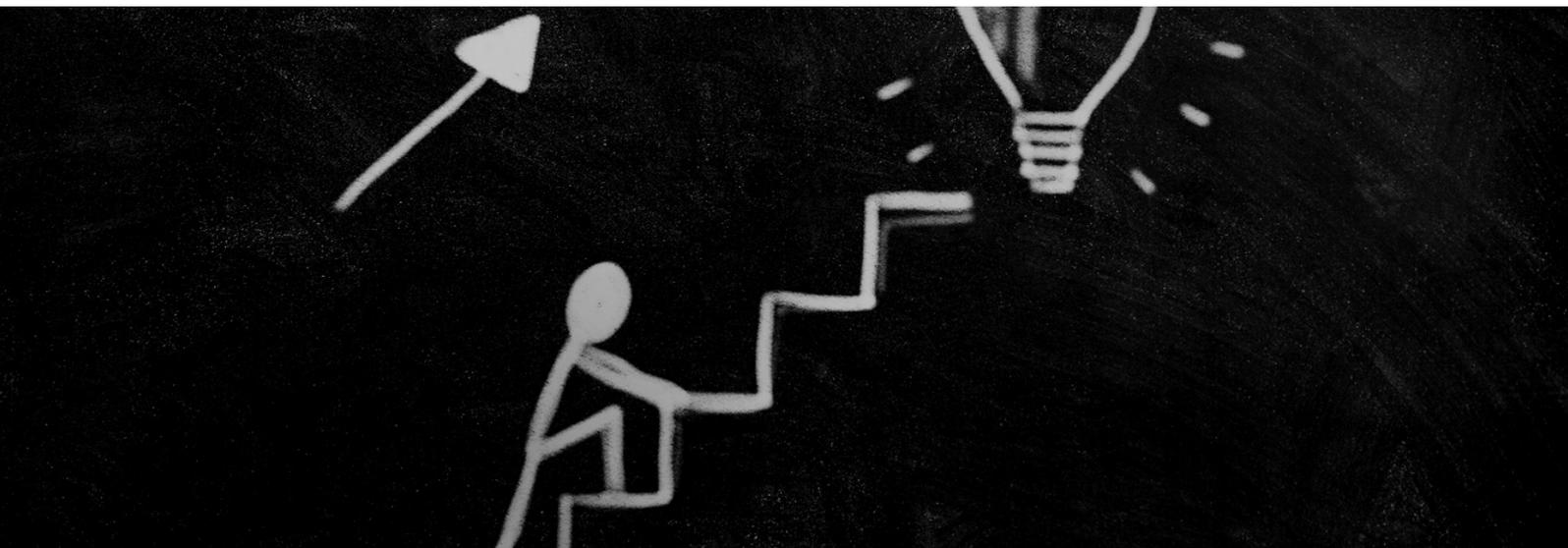
Finalmente, deve-se enfatizar que a negociação é apenas uma das diversas formas de administração do passivo fiscal existentes e que estão à disposição dos contribuintes.

BENEFÍCIOS

QUAIS SÃO OS BENEFÍCIOS GERALMENTE CONCEDIDOS NAS NEGOCIAÇÕES?

Os benefícios vão depender do órgão fazendário que os está negociando e geralmente comporta:

- Concessão de moratória e ou diferimento
- Suspensão da exigibilidade do débito
- Suspensão de ações de execução
- Parcelamento em até 145 vezes, de todos ou de alguns dos débitos, a critério do contribuinte
- Prestação inicial em valor reduzido e paga de forma parcelada
- Redução significativa dos juros
- Redução significativa das multas punitiva e moratória, ou mesmo a sua anistia
- Regularização da situação fiscal do contribuinte, permitindo a emissão de Certidão Negativa de Débito - CND (ou Positiva com Efeitos de Negativa - CPD-EN)
- Dispensa de prestação de garantias, arrolamento ou penhoras
- Possibilidade de utilização de créditos do contribuinte (p. ex. precatórios, prejuízos fiscais, créditos acumulados etc.) na amortização dos débitos
- Aplicação de taxas de juros mensais razoáveis (em relação às taxas de mercado) sobre os valores das parcelas
- Outros benefícios ainda poderão ser concedidos, dependendo da regulamentação de cada programa.



COMPROMISSOS

QUAIS OS COMPROMISSOS QUE PODERÃO SURTIR COM A EFETIVAÇÃO DE UMA NEGOCIAÇÃO?

Ao optar por uma negociação, o contribuinte geralmente deve assumir alguns compromissos, a depender da legislação que regulamenta a negociação pela qual aderiu.

Dentre estes compromissos, destacamos alguns:

- Necessidade de pagamento de “parcela inicial” ou “de antecipação”, de 5% a 20% do valor total do débito (em alguns casos, como por exemplo no antigo “Refis da Copa” ou em casos de reparcelamento); tal parcela, contudo, poderá ser exigida em valor reduzido (1% ou 2%, por exemplo)
- Obrigação de se manter adimplente no programa – parcelas em aberto podem acarretar sua exclusão, com a perda dos benefícios
- Obrigação de prestar garantias
- Obrigação de prestar as informações necessárias sobre o débito corretamente e no prazo
- Obrigação de abrir o “sigilo financeiro” e prestar diversas informações muitas vezes estratégicas para o negócio
- Providenciar a desistência de discussões administrativas e judiciais sobre os débitos incluídos no programa
- Obrigatoriedade de se manter adimplente com as obrigações fiscais (principais e/ou acessórias) correntes
- Manutenção de garantias já prestadas anteriormente nos âmbitos administrativo e judicial, se houver
- Cumprimento das obrigações que possam surgir no decorrer do programa.

Alguns dos compromissos relacionados acima podem não ser exigidos e ainda outros podem ser aplicáveis, dependendo da regulamentação de cada negociação.

ACOMPANHAMENTO

COMO DEVE SER FEITO O ACOMPANHAMENTO DA NEGOCIAÇÃO?

A quantidade de contribuintes que vêm perdendo as negociações por falta de administração e de atendimento das exigências legais é bastante significativa, e costuma estar relacionado com a ausência de profissionais capacitados no seu acompanhamento.

A “vida” do contribuinte na negociação por ser longa, daí a necessidade do acompanhamento de todos os procedimentos que deverão ser adotados, desde o início até o fim, por quem tenha experiência no assunto.

Essa atividade pressupõe:

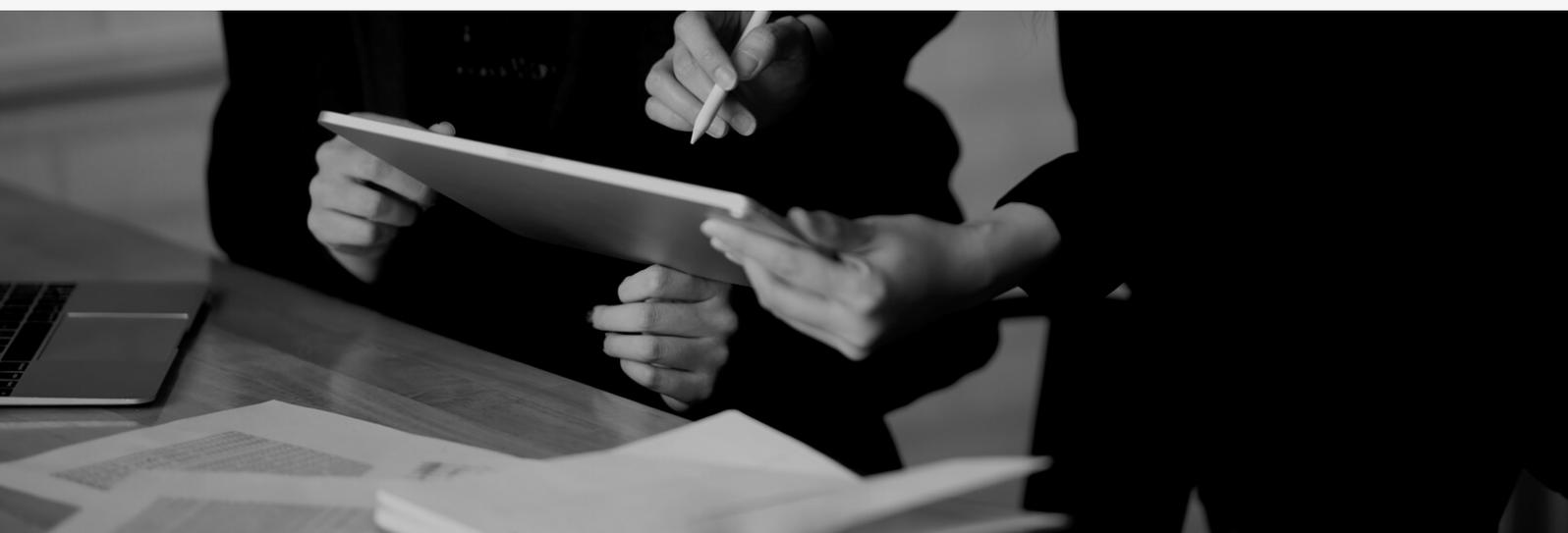
- Avaliações permanentes sobre a evolução da negociação e dos valores das parcelas, emissões de documentos de recolhimento, correção dos valores etc.
- Acompanhamento legislativo objetivando a busca por condições vantajosas para a amortização antecipada ou liquidação dos débitos
- Avaliações quanto ao cumprimento de exigências em procedimentos administrativos e / ou judiciais
- Cumprimento das obrigações acessórias e demais deveres relacionados ao programa – este procedimento, em diversos casos, depende de acesso ao sistema eletrônico do órgão fiscal através de certificado digital
- Aproveitamento tempestivo de créditos disponíveis na contabilidade (prejuízos fiscais, créditos acumulados etc.)
- Adoção de procedimentos objetivando a proteção patrimonial da empresa e dos sócios e a minimização de riscos
- Elaboração de relatórios periódicos sobre a evolução do programa, do saldo devedor e demais itens de interesse
- Procedimentos objetivando a manutenção da regularidade fiscal

Outras medidas de acompanhamento podem ser aplicáveis, dependendo da regulamentação de cada negociação.



ANTES DE OPTAR

O QUE DEVE SER AVALIADO ANTES DE FAZER UMA NEGOCIAÇÃO?



Para que a negociação seja feita SEM RISCOS, desde ser feita uma avaliação preliminar.

Antes de efetuar a negociação, o contribuinte deverá:

- Solicitar a CND (Certidão Negativa de Débitos) ou a CPD-EN (Certidão Positiva com Efeitos de Negativa): esse documento poderá identificar se o contribuinte se encontra em situação irregular perante o Fisco e quais são as possíveis irregularidades

Caso esse documento seja negado, será necessário o contribuinte:

- Solicitar a Pesquisa da Situação Fiscal: com o resultado, será possível identificar os débitos passíveis de inclusão negociações e mesmo aqueles que não mais sejam exigíveis pela Fazenda, o que pode gerar uma economia significativa (por exemplo, por não incluir débitos já atingidos pela decadência ou pela prescrição, ou que tenham sido considerados indevidos por nossos tribunais).

Tanto a CND quanto a Pesquisa da Situação Fiscal podem ser solicitadas diretamente pelo interessado junto aos órgãos fiscais e as Procuradorias da Fazenda Federal, Estaduais, Municipais e do Distrito Federal ou através do [REGULARIZE.ONLINE](https://www.regularize.gov.br/).

É a partir dos resultados obtidos nessas pesquisas e das avaliações sobre eles elaboradas que será possível traçar uma estratégia para a administração do passivo fiscal, que poderá contar com a adesão do contribuinte a alguma negociação disponível ou mesmo ser encaminhada outra solução, muitas vezes mais econômica.

FAZENDO A OPÇÃO

COMO DEVO PROCEDER PARA FAZER A NEGOCIAÇÃO?

A negociação poderá ser feita diretamente pelo contribuinte interessado, no entanto é prudente que conte com um especialista para acompanhar todos os procedimentos, que na maioria das vezes depende do atendimento de diversas regras legais e bem assim de saber interpretá-las corretamente.

O [REGULARIZE.ONLINE](#) conta com o auxílio de profissionais altamente capacitados que conhecem a fundo todos esses procedimentos, desde a apuração inicial da situação fiscal até a implantação da melhor estratégia de administração do passivo fiscal, que poderá ser, ou não, uma negociação.

Com larga experiência em administração do passivo, esses profissionais contribuem ativamente na elaboração e atualização do portal e preparam as diversas apresentações e artigos disponibilizados, além de cursos e eventos tanto presenciais quanto online.

Sendo assim, convidamos você a acessar todo o conteúdo do portal, especialmente as orientações sobre as diversas espécies de negociação que estão disponíveis.

Para qualquer esclarecimento, fique à vontade para nos contatar.

SAIBA MAIS

ACOMPANHE OS VÍDEOS QUE
DISPONIBILIZAMOS NO PORTAL

REGULARIZEONLINE

ACESSE: WWW.REGULARIZE.ONLINE

- **SOBRE**

O REGULARIZE.ONLINE é a evolução do portal NOVOREFIS, que surgiu em 2003 quando da criação do “PAES” – Parcelamento Especial, reabertura do primeiro “Refis” – Programa de Recuperação Fiscal.

Desde então, o portal tem apresentado as principais orientações e dicas para os procedimentos de adesão aos programas com segurança, acompanhando as diversas reaberturas que ocorreram em 2006, 2009, 2013, 2014 e a última em 2017 (“PERT”).

Com a criação da “Lei do Contribuinte Legal” (Lei 13.988/2020), o portal ganhou novo formato e denominação, a fim de acompanhar a evolução legislativa e as novas estratégias de administração do passivo fiscal que surgiram e poderão ser implementadas.

Dada a crescente demanda por informações sobre as mais diversas espécies de negociação, o portal vem sendo aperfeiçoado para prestar um serviço de utilidade pública de informação aos contribuintes e de aproximação profissional de forma dinâmica e com excelente qualidade, contando com profissionais especialistas que contribuem ativamente com sua atualização.

Em constante evolução, já somos reconhecidos como o mais completo portal sobre negociações e administração do passivo fiscal, trazendo orientações, notícias, artigos, vídeos, cursos e eventos, tudo atualizado e disponível online 24 X 7!

Qualquer dúvida, fale com a gente.

Equipe do REGULARIZE.ONLINE



SOBRE O AUTOR

MARCELO ALVARES VICENTE é natural de Santos / SP, onde se tornou bacharel em Direito pela Universidade Católica de Santos - UniSantos. Advogado e professor universitário em cursos de graduação e pós-graduação desde 1999, e Mestre em Direito Tributário pela Pontifícia Universidade Católica - PUC/SP. Especializou-se na área do Direito Tributário e conta com mais de 20 anos de atuação exclusiva. Fundador e CEO da ECOJURIS – Educação Corporativa e Jurídica.

Você pode entrar em contato com ele em www.mvicente.adv.br/contato

CONFIRA O QUE A ECOJURIS – EDUCAÇÃO CORPORATIVA E JURÍDICA TEM PARA OFERECER.

ACESSE WWW.ECOJURIS.COM.BR.

Conheça os empreendimentos em que a ECOJURIS está envolvida:

- Contribuinte Legal: www.contribuinte.legal
- Regularize Online: www.regularize.online
- Tributário Profissional: www.tributario.pro.br

Declaração de autoria e de direitos autorais

Todo o conteúdo da presente obra / "e-book" é de propriedade da ECOJURIS – Educação Corporativa e Jurídica S/S Ltda. – ME, inscrita no CNPJ sob nº 23.076.051/0001-00. Proibida a reprodução total ou parcial em qualquer espécie de mídia, podendo ser citados trechos da obra desde que informada a fonte de acordo com as normas da ABNT: **VICENTE, Marcelo Alvares.**

Transação tributária. Roteiro para negociações. Disponível em <https://www.ecojuris.com.br/e-book/transacao-tributaria-roteiro-para-negociacoes/>. Acesso em (data).

Data da publicação: 26/10/2020

Criado e mantido com muito empenho e dedicação pela **ECOJURIS**. Acesse www.ecojuris.com.br.



Siga a gente nas redes sociais
e se inscreva em nosso canal

