

## Marin e Borges: Transação tributária, uma nova realidade

Os impactos da pandemia na economia brasileira levaram a Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional (PGFN) a tomar medidas para ajudar os empresários no enfrentamento da crise. No início de março, foi anunciado o Programa de Retomada Fiscal (Portaria nº 2.381/2021), que incentiva os contribuintes a negociar a regularização dos débitos inscritos em dívida ativa da União. Foram colocadas à disposição as seguintes modalidades: transação extraordinária, transação excepcional, transação no contencioso administrativo e transação excepcional para débitos do Simples Nacional.



Além disso, o órgão publicou a Portaria nº 2.382/2021, que

regula a possibilidade de parcelamento dos débitos, incluindo o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) para empresas em recuperação judicial. Essa medida permite a regularização do passivo fiscal com ajuste de prazos e descontos. No entanto, é importante lembrar que as iniciativas se dão em um momento de limitações impostas por conta dos protocolos de distanciamento social — sobretudo ao comércio e aos prestadores de serviços —, que impactam diretamente no caixa das empresas. O objetivo é claro: evitar — ou, pelo menos, amenizar — a crise nos negócios e preservar milhares de empregos em risco.

Iniciativas excepcionais e temporárias, as duas portarias são modalidades de negociação que surgiram na esteira da transação tributária, criada em março de 2019 pela Medida Provisória do Contribuinte Legal (MP 899/2019) — convertida em lei no ano passado (13.988/2020). O mecanismo é considerado, hoje, como permanente e será utilizado para a negociação dos débitos inscritos em dívida ativa da União assim que a crise provocada pela Covid-19 for controlada. Portanto, em breve — assim esperamos — teremos uma nova realidade de negociação dos débitos fiscais federais. As empresas não terão mais acesso aos instrumentos de negociação excepcionais e poderão contar apenas com transação tributária para negociar suas dívidas fiscais.



O problema é que, no Brasil, identificamos dois perfis de empresas devedoras: as que não pagam tributos por incapacidade contributiva e aquelas que deixam de pagar por planejamento. Esse segundo perfil mostra um comportamento cultural bastante comum entre o empresariado brasileiro, que financia projetos com o endividamento fiscal. Deixam de pagar tributos por determinado tempo e aplicam esse dinheiro em outros negócios e investimentos. Quem escolhe — equivocadamente — essa estratégia é o empresário que enxerga a dívida tributária como menos onerosa, já que é corrigida pela Selic. Para ele, não faz sentido contratar empréstimos ou financiamentos, encarando juros altos, taxas e encargos.

Esse raciocínio é um erro! A multa por inadimplemento pode incrementar o valor da dívida em até 150%. Com o retorno à normalidade no pós-pandemia, a empresa saudável que continuar apostando nesse caminho gerará um passivo que, possivelmente, tornar-se-á impagável. Com a transação tributária, as empresas não poderão mais aderir aos recorrentes programas de refinanciamentos de dívidas (Refis), lançados pelo governo federal. O novo mecanismo concede benefícios fiscais somente em caso de comprovada necessidade e mediante avaliação da capacidade contributiva (econômico-financeira) de cada contribuinte — o que não acontecia com os habituais programas de refinanciamento. O "grande contribuinte", com alta capacidade de pagamento, não terá acesso a benefício algum (descontos em juros e multas e parcelas para equalizar o débito).

Especialmente em um cenário pós-crise, a transação tributária é uma evolução importante para o sistema brasileiro, pois considera o perfil do contribuinte. Ou seja: socorrerá quem não tem saúde financeira para pagar e estimulará as empresas saudáveis a continuar pagando os tributos rigorosamente. Financiar os investimentos da empresa com dívida tributária, não será — nem nunca foi — o melhor caminho para a defesa do caixa.

**Date Created**

29/03/2021