

Borges e Altero: A negociação de dívidas federais e a pandemia

31/03/2020



Com pouco mais de um ano da regulamentação do

Negócio Jurídico Processual (NJP), direcionado para equacionamento de dívidas tributárias no âmbito da PGFN, e com o advento em meados de Outubro de 2019 da Medida Provisória 899 (MP do Contribuinte Legal, ainda em tramitação no Congresso), que finalmente materializou no âmbito federal a tão ansiada “transação tributária”, regulamentada apenas pela PGFN por meio da Portaria PGFN nº 11.596 de 2019, muitos têm se perguntado o que de fato já mudou nas relações entre os representantes do erário federal e os contribuintes e principalmente que aprimoramentos ocorrerão na nova ordem instaurada em consequência do gravíssimo cenário pandêmico, que colocará a prova o estado democrático de direito no Brasil em vários aspectos.

Já tivemos a oportunidade de participar de tratativas destas duas modalidades de composição junto ao Erário Federal, ficando absolutamente claro que a opção da Transação Tributária, com suas benesses relativas a descontos, moratória, flexibilizações para prestação de garantias e constrição de bens, e uso de precatórios federais, não será oportunizada a empresas que na visão da PGFN tenham condições financeiras de adimplir integralmente seu passivo tributário de forma parcelada, por se entender que é titular de patrimônio e liquidez que possa fazer frente a dívida, razão pela qual os procedimentos ordinários de cobrança ainda seriam eficazes.

Aos contribuintes considerados solventes tem sido ofertada apenas a alternativa do NJP, que além de não propiciar qualquer redução sobre o débito negociado, demanda obrigações mais rígidas, relativas a parcela de entrada, prestação de garantias, que pode em alguns casos, inclusive, atingir os administradores, e levar a constrição parcial do faturamento ou de recebíveis, obrigatoriedade de adimplência futura de tributos, dentre outros pontos, sob pena de rescisão do acordo.

Nos NJP's em que atuamos, a Fazenda tratou a situação dos devedores de forma casuística e metódica, buscando inúmeras informações financeiras dos contribuintes por meio de seus balanços, bem como o histórico do passivo tributário a ser negociado, inclusive no Poder

Judiciário, para a partir destes elementos determinar uma métrica negocial passível de aceitação, principalmente em relação ao valor de entrada e número de parcelas que em condições específicas podem superar o teto ordinário de 120 vezes.

Assim, não basta simplesmente o devedor bater as portas do Poder Público intencionado o parcelamento de seus débitos tributários, é preciso levar em mãos um plano de pagamento satisfatório aos olhos do credor, lembrando que as negociações de grandes dívidas passam por variados crivos no âmbito da PGFN, que por sua vez conta com suporte da RFB para uma série de análises.

Temos nos deparado com a situação de empresas, e não são poucas, que se encontram com endividamentos tributários tão desproporcionais aos seus patrimônios e capacidade de pagamento, que a realização de NPJ fica descartada pela PGFN logo no primeiro encontro, vez que a vedação a concessão de descontos aliada ao curto prazo de pagamento já descartam de forma cartesiana qualquer início de negociação.

De outro lado, tem se percebido um engajamento cada vez maior deste órgão, em alguns casos de forma desmedida e desarrazoada, em obter junto ao Poder Judiciário, decisões de reconhecimento de grupo econômico ou desconsideração da personalidade jurídica para estender a cobrança das dívidas a terceiros, com determinações totalitárias de bloqueio de bens, causando prejuízo a negócios completamente alheios ao passivo tributário para qual se busca o adimplemento.

A constatação é de que na prática o NPJ tem se revelado um mecanismo de eficácia muito limitada, albergando perfis muitos específicos de devedores, além de ser dotado de alta carga de subjetividade para sua concessão.

A Transação Tributária por sua vez, ainda encontra-se ainda em fase inicial de implantação, estando seu formato final a depender da votação do projeto de lei de conversão da MP 899 pelo Senado, destacando-se desde já que algumas das ementas propostas e aprovadas pela Câmara podem tornar mais estreitas as condições para sua concessão, como a que veda o acesso a devedores contumazes, expressão cuja abrangência, de acordo com o projeto de lei de conversão, ainda será definida em diploma normativo futuro.

No caso da PGFN o que mais preocupa não são as propostas por adesão de sua autoria, afinal as situações elegíveis encontram-se pré-definidas, com regras de caráter objetivo, como as constantes do Edital PGFN nº 01/2019, cujo prazo para adesão, se nada mudar, expira neste mês de março, mas os filtros que serão aplicados às propostas de transação de iniciativa dos contribuintes.

Mesmo nas propostas por adesão, há receio quanto ao ritmo da publicação de novos editais pela PGFN e as categorias por eles contemplados, principalmente em face do novo desafio econômico e sem precedentes, decorrente do cenário pandêmico, e também sobre os critérios que serão estabelecidos no tocante ao percentual de parcelas de entrada, aplicação de descontos escalonados por número de parcelas concedidas e outros pontos inerente a transação, dentro dos limites do projeto de lei de conversão em curso.



Cabe destacar que andou bem a representação do erário ao editar em 18 de março a Portaria PGFN 7.820, deliberando sobre a transação tributária extraordinária em razão dos efeitos do COVID -19 e seus impactos na capacidade de geração de resultados, com condições mais facilitadas para adesão pelos contribuintes.

Contudo, por se tratar de ato feito seguramente às pressas, culminou em redação que gerou dúvidas quanto ao seu campo de abrangência, se aplicável a todos os contribuintes, ou se apenas para os determinados pelo Edital PGFN nº 01/2019, isso sem falar da estreitíssima janela para referida adesão no novo formato.

Perceba que nem se está a abordar aqui a forma de uso da novel ferramenta pela Receita Federal do Brasil, haja vista ainda não ter ocorrido qualquer regulamentação do tema por parte deste. Espera-se que sua versão deste instituto seja imbuída do verdadeiro escopo de dirimir os litígios antes do acionamento do Poder Judiciário, pautando-se nos princípios da razoabilidade, boa-fé, lealdade, transparência, eficiência, e preservação do ambiente de negócios.

Mais do que nunca é hora de arrefecer os ânimos e egos institucionais, e aproveitar este momento de união e solidariedade para estabelecer uma relação mais equilibrada e produtiva entre os administrados e os órgãos de cobrança de tributos federais, que pode vir a se tornar um modelo para os demais agentes do pacto federativo.

Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2020-mar-31/negociacao-dividas-federais-pandemia/>