

Francisco Gaiga: Negociar é sempre a melhor saída

05/04/2021

Uma ação do Comitê Interinstitucional de Recuperação de Ativos do Rio Grande do Sul (Cira-RS), formado pela Secretaria da Fazenda, por meio da Receita Estadual, pela Procuradoria-Geral do Estado (PGE) e pelo Ministério Público, ganhou os noticiários por ter devolvido aos cofres públicos do estado mais de R\$ 100 milhões.



O passivo tributário de ICMS da empresa do setor

farmacêutico se arrastava havia uma década — e já passava dos R\$ 150 milhões — sem que as execuções fiscais tivessem êxito na penhora de bens ou em qualquer outra iniciativa que quitasse a dívida. Uma análise profunda do devedor pela Receita Federal concluiu pelo suposto uso de intermediários para desvio do fluxo de caixa e de diversos outros esquemas para fraudar o Fisco. O caso passou, então, a ser acompanhado pelo Cira-RS e o Ministério Público ajuizou medidas cautelares criminais, ofereceu denúncias pelos indícios de atividade criminosa e determinou o sequestro de bens.

A preocupação com as repercussões da análise do Cira e a implementação de planejamento de recuperação do negócio levaram a empresa a negociar com o estado. Para isso, a Gaiga Advocacia foi contratada por essa empresa. Em tratativas que levaram um ano, as partes chegaram a um acordo que envolve penhora de faturamento, compensação de precatórios e outorga de garantias, assim como pagamentos dos impostos regularmente. Houve, também, ajuste do valor efetivamente devido, limitado a R\$ 127 milhões, com exclusão de empresas e pessoas físicas que não possuíam vínculo com a operação da empresa.

Embora o caso descrito envolva um passivo elevado, não houve a prática de crimes ou a fraude, apenas o descumprimento sistemático de obrigações tributárias. Atualmente, boa parte das empresas brasileiras que se encontram em condição de devedoras não chegou a isso por vontade própria ou má-fé, mas por dificuldades inerentes ao seu setor de atividade, pela própria condição econômica do país ou até por conjunturas pessoais. O que elas precisam saber, no entanto, é que não é preciso chegar ao ponto de inviabilizar suas operações para quitar os



débitos — atitude extrema que não beneficia nenhum dos envolvidos no processo.

Nos últimos anos, a PGE tem feito um grande esforço para promover ações conjuntas entre as instituições e garantir efetividade na recuperação de ativos pertencentes ao estado. Com ajuda especializada, as empresas devedoras podem se beneficiar dessa postura e se antecipar a quaisquer medidas mais drásticas. É possível negociar as dívidas, continuar operando e gerar caixa sem desguarnecer nenhum dos atores envolvidos. Ganha a empresa, ganham os funcionários e ganha o estado.

Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2021-abr-05/francisco-gaiga-negociar-sempre-melhor-saida/>