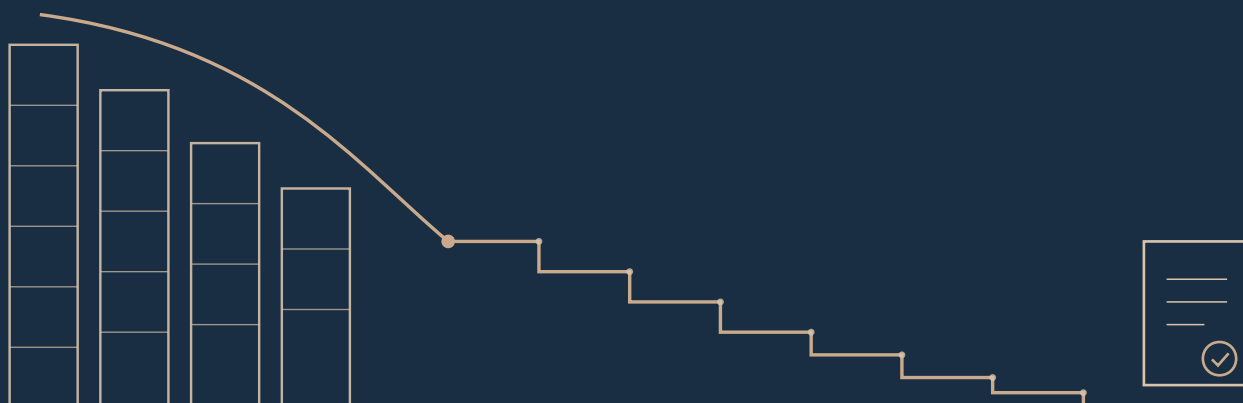


REESTRUTURAÇÃO DE DÍVIDAS · PARCELAMENTO · GARANTIAS

GUIA DA TRANSAÇÃO TRIBUTÁRIA FEDERAL

Como negociar o passivo com a União preservando o
caixa e a operação da empresa





||||| APRESENTAÇÃO

A DÍVIDA TRIBUTÁRIA COMO **PASSIVO A SER GERIDO**

Durante décadas, a empresa que acumulava débitos com a União tinha, na prática, duas alternativas: parcelar o valor integral, com multas e juros, ou aguardar o próximo programa especial de parcelamento, sem saber quando ele viria nem em que condições. Esse cenário mudou. Desde a Lei n.º 13.988/2020, a transação tributária passou a ser um instrumento permanente, e a negociação com a Fazenda Nacional deixou de depender da conveniência política do momento.

A mudança não é apenas de nome. Na transação, as condições oferecidas dependem da capacidade de pagamento do devedor e do grau de recuperabilidade do crédito, e o acordo pode combinar descontos, prazos longos, substituição de garantias e o uso de créditos de prejuízo fiscal e de base negativa da CSLL. Bem estruturada, uma negociação desse tipo reduz o passivo, devolve à empresa a certidão de regularidade fiscal e libera o caixa para a operação.

Foi por isso que o **De Léo, Paulino e Machado Advogados** decidiu reunir neste material o que a experiência no contencioso e na negociação de passivos tributários federais nos ensinou. Estas páginas explicam onde está cada débito e com quem ele se negocia, como a Fazenda mede a capacidade de pagamento, quais modalidades estão disponíveis, o que a empresa assume ao celebrar o acordo e como comparar, com números, os caminhos possíveis.

O ano de 2026 trouxe mudanças relevantes. A Lei Complementar n.º 236/2026 incluiu no Código Tributário Nacional a proposta de transação aceita entre as causas de suspensão da exigibilidade do crédito; o Tribunal de Contas da União reconheceu a validade do uso de prejuízo fiscal nos acordos; e a Lei Complementar n.º 225/2026 definiu a figura do devedor contumaz, a quem a transação é vedada.

A premissa que orienta todo o texto é que reestruturar dívidas tributárias é, ao mesmo tempo, uma decisão financeira e uma decisão jurídica. Transacionar significa confessar o débito e desistir de discuti-lo, e essa escolha só deve ser feita depois de avaliar, débito a débito, o que vale a pena pagar e o que vale a pena contestar.

Esperamos que este material seja útil tanto para a empresa que enfrenta hoje execuções fiscais quanto para aquela que quer organizar o passivo antes que ele comprometa a operação.

Boa leitura!

DLPM ADVOGADOS

O QUE VOCÊ VAI **ENCONTRAR**

01	Do Refis à transação	4
02	O mapa do passivo	5
03	O parcelamento ordinário e seus limites	6
04	A capacidade de pagamento e a classificação da dívida	7
05	A transação por adesão	9
06	A transação individual	10
07	Prejuízo fiscal, base negativa e precatórios	11
08	Litigar ou transacionar	13
09	Recuperação judicial e passivo fiscal	14
10	O que a empresa assume ao transacionar	15
11	A mesma dívida em três cenários	17
12	Roteiro de decisão e glossário	19

O Brasil conviveu, por mais de vinte anos, com programas especiais de parcelamento instituídos por leis específicas: o Refis, em 2000; o Paes, em 2003; o Paex, em 2006; o chamado Refis da Crise, em 2009; e o Pert, em 2017, entre outros. Todos seguiam a mesma lógica: uma janela de adesão limitada no tempo e reduções de multas e juros iguais para qualquer devedor, independentemente de sua real situação econômica.

O modelo recebeu críticas consistentes. Como os benefícios eram uniformes, a empresa com plena capacidade de pagamento obtinha os mesmos descontos que a empresa em crise. E a expectativa de um novo programa estimulava o adiamento do pagamento, com prejuízo para quem mantinha os tributos em dia.

UMA PREVISÃO ANTIGA, UMA LEI RECENTE

A transação está no Código Tributário Nacional desde 1966. O art. 171 autoriza a lei a facultar ao Fisco e ao contribuinte a celebração de acordo que, mediante concessões mútuas, ponha fim ao litígio e extinga o crédito tributário. Faltava, na esfera federal, a lei que tornasse essa previsão aplicável. Ela veio com a Medida Provisória n.º 899/2019, convertida na Lei n.º 13.988/2020.

A Lei n.º 14.375/2022 ampliou o instituto: autorizou a Receita Federal a transacionar créditos em contencioso administrativo, elevou os limites de desconto e de prazo e permitiu o uso de prejuízo fiscal, de base negativa da CSLL e de precatórios. Em 2026, a Lei Complementar n.º 236/2026 levou a transação para o próprio CTN: a proposta aceita pela administração passou a suspender a exigibilidade do crédito (art. 151, VIII), e o novo art. 171-C estabeleceu que a transação, a mediação e a arbitragem tributária não caracterizam renúncia de receita para os fins da Lei de Responsabilidade Fiscal.

O QUE A FAZENDA CONCEDE

Condições ajustadas à capacidade de pagamento

- Descontos sobre multas, juros e encargos, nunca sobre o principal.
- Prazos de até 120 meses (145 para pessoas físicas, microempresas e empresas de pequeno porte).
- Substituição ou flexibilização de garantias.
- Uso de prejuízo fiscal, base negativa da CSLL e precatórios, quando admitido.

O QUE A EMPRESA ASSUME

Confissão, desistência e conduta

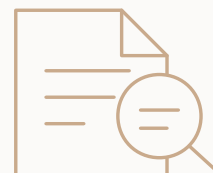
- Confissão irrevogável e irretratável dos débitos incluídos.
- Desistência das impugnações, recursos e ações, com renúncia ao direito discutido.
- Manutenção da regularidade fiscal durante o acordo.
- Compromissos de conduta, sob pena de rescisão e perda dos benefícios.

A diferença essencial em relação aos antigos programas é a calibragem. Os descontos dependem do grau de recuperabilidade do crédito, medido pela Fazenda a partir da situação econômica de cada devedor, e só alcançam os créditos considerados irre recuperáveis ou de difícil recuperação. A empresa saudável que deixou de pagar por opção obtém, quando muito, prazo; a empresa que enfrenta dificuldade real pode obter descontos expressivos.

A política se consolidou. Segundo dados apresentados no Tribunal de Contas da União em abril de 2026, a PGFN havia celebrado, até dezembro de 2023, cerca de 2,8 milhões de acordos, que somavam R\$ 718 bilhões em créditos transacionados.

A transação não é um novo Refis. É um instrumento permanente, cujas condições variam conforme a situação de cada devedor e de cada débito.

02 | DIAGNÓSTICO O MAPA DO PASSIVO



Antes de escolher um caminho, é preciso saber onde está cada débito. O passivo tributário federal de uma empresa raramente é homogêneo: parte dele está declarada e não paga, parte está em discussão administrativa, parte já foi inscrita em dívida ativa e parte está sendo cobrada em execução fiscal. Cada fase tem um órgão responsável e um conjunto próprio de instrumentos de negociação.

FASE 1	FASE 2	FASE 3	FASE 4
Declarado e não pago	Contencioso administrativo	Inscrito em dívida ativa	Execução fiscal
RECEITA FEDERAL	RECEITA FEDERAL	PGFN	PGFN E JUDICIÁRIO
• Débitos confessados em DCTF, PER/DCOMP não homologada, guias em aberto. • Parcelamento ordinário ou simplificado. • Ainda não admite transação.	• Autos de infração impugnados (DRJ e CARF). • Transação no contencioso, por adesão ou individual. • Editais de relevante controvérsia e de pequeno valor.	• Transação por adesão, individual e individual simplificada. • Parcelamentos da PGFN. • Negócio jurídico processual.	• Os mesmos instrumentos da fase 3. • Garantias: depósito, seguro garantia, fiança, penhora. • Embargos e exceção de pré-executividade.

Débitos discutidos judicialmente podem estar em qualquer fase. Para inclui-los na transação, a empresa deve desistir da ação.

O mapa revela um ponto que costuma surpreender: o débito declarado e não pago, que ainda não foi inscrito, só pode ser parcelado. A Receita Federal transaciona créditos em contencioso administrativo, e a PGFN transaciona créditos inscritos em dívida ativa. O débito que está entre as duas fases não tem, nesse momento, acesso aos descontos da transação.

Isso não significa que convenha esperar a inscrição. A inscrição em dívida ativa acrescenta o encargo legal ao débito e expõe a empresa ao protesto da certidão de dívida ativa, à inclusão no Cadin, à execução fiscal e à perda da certidão de regularidade, com efeitos sobre contratos, financiamentos e licitações. A escolha entre parcelar desde logo ou negociar depois da inscrição é uma decisão que precisa considerar esses custos e o horizonte de cada débito.

QUEM NEGOCIA O QUÊ

A divisão de competências também importa para a estratégia. Na Receita Federal, a transação pressupõe crédito em contencioso administrativo, regulado pela Portaria RFB n.º 555/2025, e alcança au-

tos de infração em julgamento nas Delegacias de Julgamento ou no CARF. Na PGFN, a transação alcança os créditos inscritos, inclusive os executados, e é regulada pela Portaria PGFN n.º 6.757/2022. Os editais de transação de teses tributárias, quando publicados, costumam ser conjuntos e alcançam débitos nas duas esferas.

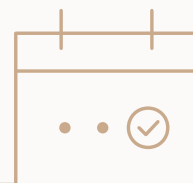
■ NA PRÁTICA

O ponto de partida é o relatório de situação fiscal emitido no e-CAC, cruzado com a consulta das inscrições no portal Regularize e com a relação dos processos administrativos e judiciais da empresa. É comum que esse levantamento revele débitos que a área financeira desconhecia, inscrições em nome de responsáveis e garantias já prestadas que podem ser aproveitadas na negociação.

03

PARCELAMENTO

O PARCELAMENTO ORDINÁRIO E SEUS LIMITES



O parcelamento ordinário, previsto no art. 155-A do CTN e, na esfera federal, na Lei n.º 10.522/2002, é o instrumento mais antigo e mais simples de regularização. Permite dividir o débito em até 60 parcelas mensais, corrigidas pela taxa Selic, sem qualquer redução de multas ou juros. O pedido importa confissão da dívida, suspende a exigibilidade do crédito (art. 151, VI, do CTN) e permite a emissão de certidão positiva com efeitos de negativa.

Há limitações relevantes. Tributos retidos na fonte ou descontados de terceiros sofrem restrições ao parcelamento. O reparcelamento de débitos já parcelados exige entrada maior. E a falta de pagamento de três parcelas consecutivas ou seis alternadas leva à rescisão, com a retomada imediata da cobrança.

Ainda assim, o parcelamento ordinário tem lugar na estratégia. É a única alternativa disponível para débitos declarados e ainda não inscritos, e pode ser o melhor caminho para a empresa cuja dívida é classificada como de alta ou média perspectiva de recuperação, para a qual a transação ofereceria apenas prazo, sem desconto.

	Parcelamento ordinário	Programas especiais (Refis)	Transação tributária
Fundamento	Art. 155-A do CTN; Lei n.º 10.522/2002	Lei própria de cada programa	Art. 171 do CTN; Lei n.º 13.988/2020
Descontos	Não há	Uniformes, fixados na lei do programa	Sobre multas, juros e encargos, conforme a recuperabilidade do crédito; nunca sobre o principal
Prazo máximo	60 parcelas	Definido em cada lei	120 meses (145 para pessoa física, ME e EPP)
Disponibilidade	Permanente	Janela única, definida em lei	Permanente, com condições fixadas em editais ou em negociação individual
Critério	Pedido do devedor	Adesão aberta a todos	Capacidade de pagamento e grau de recuperabilidade
Outros instrumentos	Não há	Variam	Prejuízo fiscal, base negativa, precatórios, substituição de garantias

Quadro simplificado. As contribuições previdenciárias sobre a folha e as devidas pelos trabalhadores estão sujeitas ao limite de 60 meses do art. 195, § 11, da Constituição, em qualquer modalidade.

Parcelamento e transação não são excludentes. Débitos parcelados podem migrar para a transação, mediante desistência do parcelamento, sempre que as condições do acordo forem mais vantajosas.

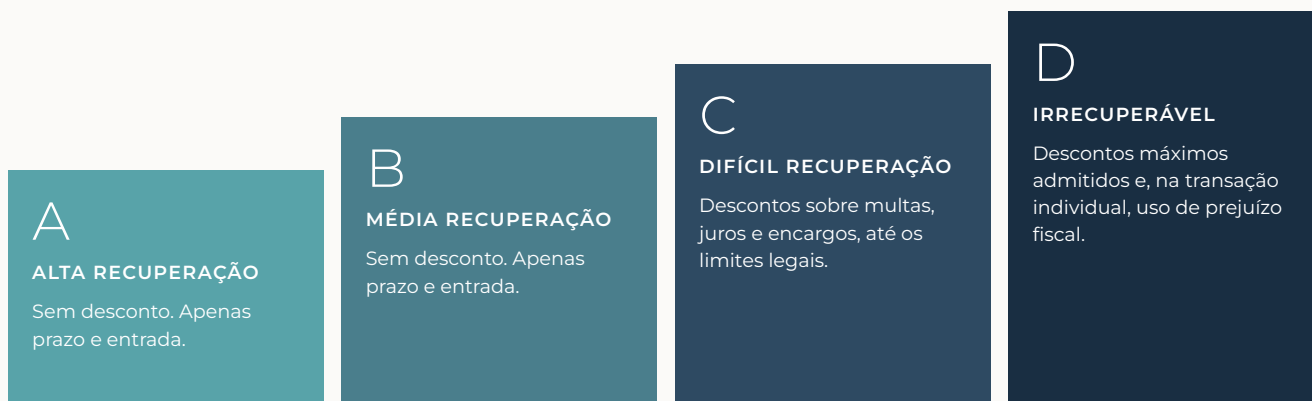
04 | CAPACIDADE DE PAGAMENTO

A CAPACIDADE DE PAGAMENTO E A CLASSIFICAÇÃO DA DÍVIDA

Na transação, o desconto não é uma escolha do devedor nem um benefício uniforme. A lei só autoriza reduções de multas, juros e encargos para créditos classificados como irrecuperáveis ou de difícil recuperação (art. 11, I, da Lei n.º 13.988/2020). Saber como essa classificação é feita é, portanto, o centro de qualquer negociação.

A CAPAG

Na dívida ativa, a PGFN estima a capacidade de pagamento de cada devedor (a CAPAG) a partir de informações cadastrais, patrimoniais e econômico-fiscais que constam das bases da administração tributária, como receitas declaradas, massa salarial e bens registrados. Da comparação entre essa capacidade estimada e o volume da dívida resulta a classificação dos créditos em quatro tipos, previstos na Portaria PGFN n.º 6.757/2022.



Graus de recuperabilidade dos créditos inscritos em dívida ativa da União (Portaria PGFN n.º 6.757/2022).

Alguns créditos são tratados como irrecuperáveis ou de difícil recuperação independentemente da CAPAG. É o caso dos créditos de empresas em recuperação judicial, liquidação ou falência, de inscrições muito antigas sem garantia nem suspensão da exigibilidade e de devedores com cadastro baixado ou declarado inapto, entre outras hipóteses previstas no regulamento.

A REVISÃO DA CLASSIFICAÇÃO

A CAPAG é uma estimativa feita a partir de dados agregados, e por isso nem sempre retrata a situação real da empresa. A receita bruta elevada de uma operação com margens comprimidas, por exemplo, tende a produzir uma capacidade estimada alta, que não corresponde ao caixa efetivamente disponível. O contribuinte pode pedir a revisão da CAPAG pelo portal Regularize, apresentando as informações que demonstrem a sua capacidade efetiva. Na transação individual, a PGFN examina diretamente as demonstrações financeiras e o fluxo de caixa projetado.

Na Receita Federal, a lógica é semelhante. Os editais de transação no contencioso administrativo classificam os créditos em ratings que também vão de A a D, e só os créditos classificados como C ou D recebem descontos e admitem o uso de prejuízo fiscal.

■ NA PRÁTICA

Em muitas negociações, o resultado é decidido na revisão da CAPAG, antes de qualquer discussão sobre prazos. Uma classificação que passa de B para C significa sair de um acordo sem desconto para um acordo em que multas, juros e encargos podem ser reduzidos substancialmente. A revisão exige documentação consistente e coerente com as declarações já entregues ao Fisco.



Na transação por adesão, a Fazenda publica um edital com condições previamente definidas e o contribuinte que se enquadra pode aderir, sem negociação individual. É a modalidade de maior alcance prático, operada pela PGFN, para a dívida ativa, e pela Receita Federal, para o contencioso administrativo.

OS EDITAIS DA PGFN

Os editais da PGFN para débitos inscritos alcançam, em regra, devedores com dívida de até R\$ 45 milhões e reúnem modalidades que variam conforme o perfil do débito. O quadro abaixo toma como referência o Edital PGDAU n.º 6/2026, cujo prazo de adesão terminou em 30 de setembro de 2026. As condições de cada novo edital devem ser conferidas no momento da adesão.

Modalidade	Para quem	Condições de referência (Edital PGDAU n.º 6/2026)
Capacidade de pagamento	Débitos inscritos, com descontos calculados conforme a CAPAG	Desconto de até 65% do total (70% para pessoas físicas, ME, EPP e entidades equiparadas); entrada de 6%; saldo em até 114 meses (133 para os perfis diferenciados)
Difícil recuperação ou irrecuperáveis	Créditos classificados como C ou D, inclusive de empresas em recuperação judicial	Desconto de até 65% (70% nos casos diferenciados); entrada de 5% em até 12 parcelas; saldo em até 108 meses (133 para os perfis diferenciados)
Pequeno valor	Pessoas físicas, ME e EPP, com débitos de até 60 salários mínimos	Descontos escalonados conforme o prazo escolhido
Débitos garantidos	Inscrições garantidas por seguro garantia ou carta fiança	Sem descontos; entrada de 30% a 50%, conforme o prazo, com liberação da garantia ao final

Os percentuais de desconto são tetos e incidem apenas sobre multas, juros e encargos. Contribuições previdenciárias permanecem limitadas a 60 meses.

Algumas regras são comuns às modalidades. A adesão deve abranger a totalidade das inscrições elegíveis, ressalvadas as garantidas, parceladas ou suspensas por decisão judicial; débitos em parcelamento só entram mediante desistência prévia; a empresa deve comprovar, no prazo do edital, a desistência das ações judiciais relativas aos débitos incluídos; e é vedada a adesão de quem teve transação rescindida nos últimos dois anos. Nos editais recentes, também tem sido vedado o uso de prejuízo fiscal e de base negativa da CSLL na adesão.

OS EDITAIS DA RECEITA FEDERAL

No contencioso administrativo, o Edital RFB n.º 9/2026 alcança débitos de até R\$ 50 milhões por contencioso, com adesão até 30 de outubro de 2026. Para créditos classificados como C ou D, admite descontos e o uso de prejuízo fiscal e base negativa apurados até 31 de dezembro de 2025 para amor-

tizar até 30% do saldo remanescente, inclusive o principal. Créditos A ou B não recebem desconto, mas podem ser parcelados. O Edital RFB n.º 10/2026 trata do contencioso de pequeno valor.

■ ATENÇÃO

Os editais têm prazo certo, e a sucessão entre eles nem sempre é imediata. Nos últimos anos, a PGFN prorrogou editais mais de uma vez e abriu novos em seguida, mas não há garantia de que as condições se repitam. Quem pretende aderir deve organizar a documentação e as assistências com antecedência, porque pendências de última hora podem custar a janela inteira.

06

||||| NEGOCIAÇÃO

A TRANSAÇÃO INDIVIDUAL



Para empresas de maior porte, a transação individual costuma ser o caminho mais relevante. Nela, as condições não estão prontas em um edital: são negociadas entre a empresa e a Fazenda, a partir da situação concreta do devedor e do conjunto de seus débitos.

QUEM PODE PROPOR

Na dívida ativa, a Portaria PGFN n.º 6.757/2022 admite a transação individual para devedores com débitos inscritos acima de R\$ 10 milhões, para devedores falidos, em recuperação judicial ou extrajudicial, em liquidação ou em intervenção, e em outras hipóteses previstas no regulamento. Para débitos entre R\$ 1 milhão e R\$ 10 milhões, existe a transação individual simplificada, com análise mais padronizada. A proposta pode partir da empresa ou da própria PGFN, e é apreciada pela unidade da Procuradoria do domicílio fiscal da matriz.

O QUE A PROPOSTA PRECISA DEMONSTRAR

Uma proposta de transação individual é, na essência, um plano de reestruturação apresentado a um credor muito particular. Deve qualificar a empresa e o grupo, explicar as causas da crise ou da inadimplência, demonstrar a capacidade efetiva de pagamento com base nas demonstrações financeiras e no fluxo de caixa projetado e apresentar um plano de pagamento compatível com essa capacidade, indicando as garantias oferecidas.

O QUE PODE SER NEGOCIADO

Um acordo sob medida

- Descontos para créditos C e D, até 65% do total.
- Prazo de até 120 meses, com entrada e escalonamento das parcelas.
- Uso de prejuízo fiscal e base negativa para até 70% do saldo.
- Substituição, flexibilização ou alienação de garantias.
- Exclusão de inscrições garantidas, parceladas ou suspensas por decisão judicial.

O QUE A FAZENDA EXAMINA

A coerência do plano

- A correspondência entre a capacidade declarada e as informações de que o Fisco dispõe.
- O histórico de parcelamentos e transações anteriores.
- A movimentação patrimonial do grupo e a distribuição de resultados durante a inadimplência.
- A suficiência das garantias e a viabilidade do fluxo projetado.

Enquanto não aceita pela PGFN, a proposta não suspende a cobrança. A partir da Lei Complementar n.º 236/2026, porém, a aceitação da proposta pela administração passou a ser causa expressa de suspensão da exigibilidade do crédito, o que dá segurança à empresa entre a assinatura do termo e o cumprimento integral do acordo.

QUANDO A TRANSAÇÃO NÃO ESTÁ DISPONÍVEL

Se a dívida não comporta desconto ou se a empresa ainda não preenche os requisitos da transação individual, o negócio jurídico processual, regulado pela Portaria PGFN n.º 742/2018, permite ajustar com a Procuradoria um plano de amortização, a calendarização da execução e a forma de garantia. Não há desconto, mas há previsibilidade, e a LC n.º 236/2026 passou a reconhecer que o seguro garantia ou a fiança aceitos pelo credor, inclusive em negócio jurídico processual, suspendem a exigibilidade (art. 151, X, do CTN).

07

MEIOS DE PAGAMENTO

PREJUÍZO FISCAL, BASE NEGATIVA E PRECATÓRIOS



Muitas empresas que chegam a uma situação de inadimplência fiscal relevante acumularam, ao longo dos anos de crise, saldos expressivos de prejuízo fiscal do IRPJ e de base negativa da CSLL. Em condições normais, esses saldos só podem ser compensados com lucros futuros, e ainda assim limitados a 30% do lucro de cada período. Na transação, eles podem se converter em meio de pagamento da dívida.

COMO FUNCIONA

A Lei n.º 13.988/2020 (art. 11, IV) permite que, após a aplicação dos descontos, até 70% do saldo remanescente seja liquidado com créditos de prejuízo fiscal e de base negativa. Os créditos podem ser da própria empresa, do responsável tributário ou de sociedades controladoras, controladas ou sob controle comum, o que abre espaço para o aproveitamento de saldos de outras empresas do grupo.

A conversão em reais se faz pela aplicação das alíquotas dos tributos: em regra, 25% para o prejuízo fiscal do IRPJ e 9% para a base negativa da CSLL. A quitação ocorre sob condição resolutória, isto é, fica sujeita à posterior confirmação, pela Receita Federal, da existência e do valor dos créditos utilizados.

■ UM EXEMPLO

Uma empresa com R\$ 20 milhões de prejuízo fiscal e R\$ 20 milhões de base negativa da CSLL dispõe de **R\$ 6,8 milhões** em créditos para a transação: R\$ 5 milhões (25% sobre o prejuízo fiscal) e R\$ 1,8 milhão (9% sobre a base negativa). Se o saldo da dívida após os descontos for de R\$ 12 milhões, o limite legal de 70% (R\$ 8,4 milhões) comporta o uso integral desses créditos, e restam R\$ 5,2 milhões a pagar em dinheiro.

ONDE É ADMITIDO

Na PGFN, o uso de prejuízo fiscal fica restrito, pelo regulamento, à transação individual e a créditos classificados como C ou D, a critério da Procuradoria; os editais de adesão recentes o têm vedado. Na Receita Federal, o Edital RFB n.º 9/2026 admite o uso para amortizar até 30% do saldo remanescente nos créditos C ou D, inclusive o principal.

O EPISÓDIO DO TCU

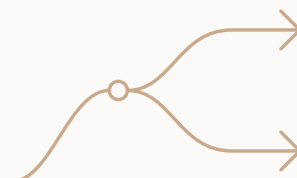
No Acórdão n.º 2.670/2025, o Tribunal de Contas da União entendeu que o uso de prejuízo fiscal, somado aos descontos, deveria observar o teto de 65% e não poderia alcançar o principal. A PGFN passou a aplicar a restrição por cautela enquanto recorria. Em abril de 2026, no Acórdão n.º 990/2026, o Tribunal reviu a posição e reconheceu que o uso desses créditos não se confunde com os descontos sujeitos ao teto legal, o que restabeleceu a aplicação da lei.

PRECATÓRIOS

A lei admite também o uso de precatórios federais, próprios ou adquiridos de terceiros, para amortizar a dívida transacionada (art. 11, V). Para empresas que tenham créditos judiciais contra a União, ou que avaliem adquiri-los com deságio, o instrumento pode reduzir de forma significativa o desembolso em dinheiro.

■ NA PRÁTICA

O uso de prejuízo fiscal tem efeitos contábeis que precisam ser antecipados: se a empresa reconhece ativo fiscal diferido sobre esses saldos, a utilização na transação implica a sua baixa. A decisão deve considerar também a perspectiva de lucros futuros, já que o crédito utilizado no acordo deixa de estar disponível para compensação.



Para empresas com débitos em discussão, a transação impõe uma escolha que não admite volta. Aderir significa desistir da impugnação, do recurso ou da ação e renunciar ao direito em que se fundam. Se a tese viesse a prevalecer depois, o acordo não seria desfeito. Por isso, antes de incluir um débito discutido na transação, é preciso comparar o que se ganha com o acordo e o que se perde com a desistência.

OS INSTRUMENTOS DO CONTENCIOSO

Transação no contencioso administrativo. Desde a Lei n.º 14.375/2022, a Receita Federal pode transacionar créditos em discussão nas Delegacias de Julgamento e no CARF (art. 10-A da Lei n.º 13.988/2020), por adesão a edital ou por proposta individual.

Relevante e disseminada controvérsia jurídica. O Ministro da Fazenda pode propor, por edital, transação sobre teses que se repetem em grande número de processos (arts. 16 a 22). O edital define a tese, os períodos e as fases processuais abrangidos e pode exigir que o contribuinte adote, dali em diante, o entendimento pactuado. Temas como a amortização de ágio, a participação nos lucros e os preços de transferência já foram objeto de editais.

Contencioso de pequeno valor. Débitos de até 60 salários mínimos de pessoas físicas, microempresas e empresas de pequeno porte podem ser transacionados com desconto de até 50% e prazo de até 60 meses (arts. 23 a 27).

Vale lembrar ainda que, quando o julgamento no CARF é decidido pelo voto de qualidade em favor da Fazenda, a Lei n.º 14.689/2023 afasta as multas e permite, em certas condições, o pagamento com exclusão de juros e em parcelas, o que deve ser considerado antes de qualquer adesão.

OS CRITÉRIOS DA ESCOLHA

A decisão combina dois eixos. O primeiro é a chance de êxito, medida pelos precedentes vinculantes, pela posição do CARF e dos tribunais e pelas particularidades da prova. O segundo é o custo de manter a discussão: a garantia exigida, a correção pela Selic, o impacto da provisão no balanço e a dificuldade de obter certidão de regularidade.

CHANCE DE ÊXITO	Alta chance · custo baixo Manter a discussão. A tese tem respaldo em precedentes, e o custo de garantia e de espera é suportável.	Alta chance · custo alto Avaliar caso a caso. Negócio jurídico processual, seguro garantia ou transação parcial podem reduzir o custo sem abrir mão da tese.
	Baixa chance · custo baixo Acompanhar editais de teses e de contencioso. A transação tende a ser mais vantajosa que o resultado provável do processo.	Baixa chance · custo alto Transacionar. Cada mês de discussão aumenta a dívida, imobiliza garantias e afasta a certidão de regularidade.
	CUSTO DE MANTER A DISCUSSÃO: BAIXO	CUSTO DE MANTER A DISCUSSÃO: ALTO

09

RECUPERAÇÃO JUDICIAL

RECUPERAÇÃO JUDICIAL E PASSIVO FISCAL



Os créditos tributários não se submetem ao plano de recuperação judicial. Não são votados em assembleia nem sofrem os deságios negociados com os demais credores, e as execuções fiscais continuam a tramitar, ainda que os atos de constrição sobre bens essenciais dependam do juízo da recuperação. Isso faz do passivo fiscal um dos pontos mais sensíveis de qualquer processo de reestruturação.

AS REGRAS ESPECÍFICAS

A Lei n.º 14.112/2020 criou instrumentos próprios para empresas em recuperação. A Lei n.º 10.522/2002 passou a prever parcelamento especial de débitos federais em até 120 parcelas escalonadas (art. 10-A) e transação proposta pela empresa em recuperação, com descontos de até 70% e prazo de até 120 meses (art. 10-C). Além disso, os créditos de empresas em recuperação judicial são considerados, por lei, irrecuperáveis ou de difícil recuperação, o que lhes dá acesso aos maiores descontos das demais modalidades de transação, e o regulamento da PGFN admite que, nesses casos, o prejuízo fiscal amortize também o principal.

A REGULARIDADE FISCAL COMO CONDIÇÃO

A Lei de Recuperação Judicial condiciona a concessão da recuperação à apresentação de certidões de regularidade fiscal (art. 57). Durante anos, a exigência foi dispensada pelos tribunais, sob o argumento de que não havia meios adequados de regularização. Com a criação desses instrumentos, a jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça passou a exigir a regularização fiscal, por parcelamento ou transação, como condição para a homologação do plano.

ANTES DO PEDIDO

Dimensionar o passivo fiscal

O fluxo de caixa do plano deve comportar as parcelas da transação ou do parcelamento. Um plano viável para os credores privados pode se tornar inviável se ignorar o passivo tributário.

DURANTE O PROCESSO

Negociar em paralelo

A transação com a PGFN deve caminhar junto com a negociação do plano, com relatório do administrador judicial e proposta compatível com as condições oferecidas aos demais credores.

DEVEDOR CONTUMAZ E RECUPERAÇÃO

A Lei Complementar n.º 225/2026 vedou ao devedor contumaz o pedido de recuperação judicial e autorizou a Fazenda a requerer a convolação em falência quando o processo já estiver em curso. Para empresas com passivo fiscal elevado, a regularização prévia deixou de ser apenas uma exigência do art. 57 e passou a ser condição de acesso ao próprio instituto.

10

||||| OBRIGAÇÕES E RISCOS

O QUE A EMPRESA ASSUME AO TRANSACIONAR



A transação é um contrato, e os benefícios que ela oferece têm contrapartidas que acompanham a empresa durante todo o prazo do acordo. Conhecê-las é tão importante quanto conhecer os descontos.

OS COMPROMISSOS

Ao aderir ou firmar o termo, a empresa confessa os débitos de forma irrevogável e irretratável (art. 3.º, § 1.º, da Lei n.º 13.988/2020); desiste das impugnações, recursos e ações relativos a eles, renunciando ao direito em que se fundam; compromete-se a não utilizar a transação de forma abusiva, a não ocultar bens por meio de pessoas interpostas e a comunicar a alienação ou oneração de bens quando exigido; e deve manter a regularidade fiscal, quitando no prazo fixado os débitos que vencerem após o acordo. As garantias já prestadas e os gravames existentes, em regra, são mantidos até o cumprimento.

A RESCISÃO

O acordo é rescindido, entre outras hipóteses, pelo descumprimento das condições, pela constatação de esvaziamento patrimonial em fraude ao acordo, pela decretação de falência e pela comprovação de dolo, fraude ou simulação (art. 4.º). Antes da rescisão, a empresa é notificada e pode, em 30 dias, impugnar o ato ou sanar o vício. Rescindido o acordo, os descontos são perdidos, a dívida volta a ser cobrada pelo saldo, deduzidos os valores pagos, e a empresa fica impedida de celebrar nova transação por dois anos, ainda que para outros débitos.

■ O DEVEDOR CONTUMAZ

A Lei n.º 13.988/2020 sempre vedou a transação com o devedor contumaz, mas a vedação dependia de definição legal. A Lei Complementar n.º 225/2026 a forneceu: é devedor contumaz o sujeito passivo cuja inadimplência é substancial, reiterada e injustificada. No âmbito federal, a inadimplência substancial pressupõe débitos irregulares superiores a R\$ 15 milhões e a 100% do patrimônio conhecido. A caracterização depende de procedimento com notificação prévia e oportunidade de regularização. Como só os débitos irregulares entram no cálculo, manter os débitos parcelados, garantidos ou transacionados em dia é a forma mais direta de afastar o enquadramento.

OS EFEITOS FISCAIS E CONTÁBEIS

Os descontos obtidos na transação não são computados nas bases de cálculo do IRPJ, da CSLL, do PIS e da Cofins, por expressa disposição legal. Com o acordo em dia, a exigibilidade fica suspensa e a empresa obtém certidão positiva com efeitos de negativa.

No balanço, a confissão transforma em obrigação débitos que antes podiam ser tratados como contingência, o que exige revisar provisões e notas explicativas. O ganho decorrente dos descontos deve ser reconhecido com atenção ao fato de que se perde em caso de rescisão, e o uso de prejuízo fiscal pode exigir a baixa de ativo fiscal diferido.

A transação também interessa aos sócios e administradores: a regularização do passivo reduz a exposição pessoal a redirecionamentos e à responsabilização tratada no material Responsabilidade de Sócios e Administradores, do DLPM.

A MESMA DÍVIDA EM TRÊS CENÁRIOS



Para ilustrar o efeito de cada caminho, considere uma indústria com **R\$ 40 milhões** inscritos em dívida ativa da União: R\$ 16 milhões de principal, R\$ 9,6 milhões de multas e R\$ 14,4 milhões de juros e encargos. Após a revisão da CAPAG, os créditos foram classificados como de difícil recuperação (C). A empresa acumula R\$ 30 milhões de prejuízo fiscal e R\$ 30 milhões de base negativa da CSLL.

	Parcelamento ordinário	Transação por adesão	Transação individual
Desconto	Não há	R\$ 18 milhões, calculado sobre multas, juros e encargos conforme a CAPAG	R\$ 24 milhões (totalidade das multas, juros e encargos, 60% do total, abaixo do teto de 65%)
Saldo após descontos	R\$ 40 milhões	R\$ 22 milhões	R\$ 16 milhões
Prejuízo fiscal e base negativa	Não se aplica	Vedado nos editais recentes	R\$ 10,2 milhões (R\$ 7,5 milhões de IRPJ e R\$ 2,7 milhões de CSLL), dentro do limite de 70% do saldo
A pagar em dinheiro	R\$ 40 milhões	R\$ 22 milhões	R\$ 5,8 milhões
Prazo	60 meses	Entrada de 5% em 12 meses e saldo em até 108 meses	Até 120 meses, com entrada e escalonamento negociados

DESEMBOLSO TOTAL, EM R\$ MILHÕES

Parcelamento ordinário

60 meses - parcela média de R\$ 667 mil



Transação por adesão

entrada e 108 meses - parcela média de R\$ 185 mil



Transação individual

até 120 meses - parcela média de R\$ 48 mil



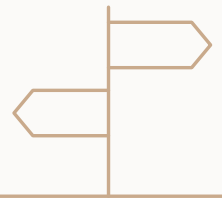
■ Pagamento em dinheiro

■ Prejuízo fiscal e base negativa da CSLL

Simulação hipotética, com valores nominais, sem a correção pela Selic incidente sobre as parcelas. Os descontos efetivos dependem da classificação atribuída pela Fazenda, das condições do edital vigente e, na transação individual, da negociação com a PGFN, a quem cabe admitir o uso de prejuízo fiscal. Contribuições previdenciárias estão limitadas a 60 meses.

O exemplo mostra por que a classificação da dívida e o estoque de prejuízo fiscal são as duas variáveis que mais pesam no resultado. A mesma dívida pode exigir um desembolso de R\$ 40 milhões ou de menos de R\$ 6 milhões, conforme o caminho escolhido e a forma como a negociação é conduzida.

Se a mesma empresa tivesse os créditos classificados como B, nenhuma das modalidades de transação ofereceria desconto, e a diferença entre os cenários se reduziria ao prazo.



- 1 **Levantar.** Relatório de situação fiscal, inscrições no Regularize, processos administrativos e judiciais, garantias prestadas e responsáveis incluídos.
- 2 **Classificar.** Separar os débitos por fase, órgão, natureza (previdenciários e demais) e chance de êxito das discussões em curso.
- 3 **Conferir a classificação.** Consultar a CAPAG e o rating de cada débito e, se não refletirem a situação real, pedir a revisão com documentação consistente.
- 4 **Decidir o que se discute e o que se negocia.** Manter as teses com boa chance e custo suportável; levar à negociação o restante.
- 5 **Simular os caminhos.** Parcelamento, adesão, transação individual, uso de prejuízo fiscal e precatórios, com os efeitos no caixa e no balanço.
- 6 **Formalizar e acompanhar.** Desistências nos prazos, pagamento das parcelas, manutenção da regularidade e controle das garantias até a quitação.

DIAGNÓSTICO RÁPIDO

1	A empresa conhece todos os seus débitos federais, inscritos e não inscritos?	2	Qual é a CAPAG atribuída pela PGFN, e ela reflete o caixa real?
3	Há discussões com baixa chance de êxito e alto custo de garantia?	4	Qual é o estoque de prejuízo fiscal e base negativa do grupo?
5	Há parcelamentos em curso que poderiam migrar para a transação?	6	Os débitos irregulares se aproximam dos parâmetros do devedor contumaz?

GLOSSÁRIO

CAPAG: capacidade de pagamento do devedor, estimada pela PGFN, que define a classificação dos créditos.

CDA: certidão de dívida ativa, título que embasa a execução fiscal.

Certidão positiva com efeitos de negativa: certidão de regularidade emitida quando os débitos estão com a exigibilidade suspensa ou garantidos.

Devedor contumaz: sujeito passivo com inadimplência substancial, reiterada e injustificada, nos termos da LC n.º 225/2026.

Editais: ato que torna pública a proposta de transação por adesão e suas condições.

Negócio jurídico processual: acordo com a PGFN sobre o andamento da execução, as garantias e a forma de pagamento, sem descontos.

Prejuízo fiscal e base negativa: resultados negativos acumulados do IRPJ e da CSLL, utilizáveis na transação para amortizar o saldo da dívida.

Rating: classificação do crédito de A (alta perspectiva de recuperação) a D (irrecuperável).

Regularize: portal da PGFN para consulta de inscrições, simulação e adesão às transações.

Transação individual: acordo negociado caso a caso com a PGFN ou a Receita Federal.

Transação por adesão: acordo com condições pré-definidas em edital, ao qual o contribuinte adere.

Este material tem caráter informativo e reflete a legislação, a regulamentação e os editais vigentes no momento de sua elaboração, em outubro de 2026. As condições das transações por adesão variam a cada edital. Não constitui parecer jurídico nem substitui a análise individual da situação fiscal de cada empresa.

DLPM

DE LÉO, PAULINO E
MACHADO ADVOGADOS

SÃO PAULO

Rua Jerônimo da Veiga, 164, 4.º andar
Itaim Bibi, 04536-900
(11) 3589-0341

BOTUCATU

Rua Dr. Ranimiro Lotufo, 27
Vila São Judas Thadeu, 18607-050
(14) 3813-3780

WWW.DLPM.COM.BR