

Visão do Direito



Vitor Fantaguci Benvenuti

É advogado da área tributária no escritório Diamantino Advogados Associados

Duplo pagamento de honorários em processos de regularização fiscal desestimula adesão

O Superior Tribunal de Justiça (STJ) afetou para julgamento, sob o rito dos repetitivos, uma importante questão envolvendo processos fiscais. Com o Tema 1.317, a Corte decidirá se o contribuinte pode ser condenado ao pagamento de honorários advocatícios em Embargos à Execução Fiscal quando o processo é extinto por renúncia ou desistência, com o objetivo de incluir os débitos em programa de regularização fiscal que já abrange os honorários da Procuradoria.

A decisão final deverá ser obrigatoriamente aplicada por todos os juízes e tribunais do país. Para entender a controvérsia e seu enorme impacto financeiro sobre as empresas brasileiras, é preciso uma breve contextualização.

É comum que, durante a tramitação dos Embargos à Execução Fiscal, apresentados pelo contribuinte para contestar a cobrança de determinado tributo, seja editada uma lei que permita a regularização fiscal com benefícios (como redução de multas e juros, além de pagamento parcelado). Geralmente, um dos requisitos para adesão ao programa é a desistência de ações judiciais e a renúncia ao direito discutido nelas.

Uma vez tomada essa providência pelo contribuinte, o juiz deverá homologar a

desistência ou renúncia e extinguir o processo com resolução de mérito (artigo 487, III, “c”, do Código de Processo Civil).

De acordo com o artigo 90 do Código de Processo Civil, a extinção do processo por desistência ou renúncia implica condenação da parte desistente ao pagamento dos ônus de sucumbência. No entanto, os próprios programas de regularização fiscal costumam prever que o pagamento com os benefícios já abrange os honorários da Procuradoria.

Surge, então, a controvérsia: o contribuinte deve ser condenado ao pagamento de honorários nos Embargos à Execução Fiscal mesmo quando esses já foram quitados no âmbito do programa?

Em relação ao tema, vale lembrar que já existe precedente vinculante do STJ, que analisou a questão no âmbito federal. No julgamento do REsp 1.143.320/RS, sob o rito dos repetitivos (Tema 400), foi fixada a seguinte tese: “A condenação, em honorários advocatícios, do contribuinte que formula pedido de desistência dos embargos à execução fiscal de créditos tributários da Fazenda Nacional, para fins de adesão a programa de parcelamento fiscal, configura inadmissível bis in idem, tendo em vista o encargo estipulado no Decreto-Lei 1.025/69”.

A lógica desse julgamento foi que, especificamente no âmbito federal: (i) a Certidão de Dívida Ativa (CDA) já inclui “encargos legais/honorários” no percentual de 20% sobre o valor dos débitos; e (ii) existe previsão legal de que tais encargos/honorários substituem a condenação do contribuinte ao pagamento de verba honorária nos embargos (artigo 3º do Decreto-Lei 1.645/1978 e Súmula 168 do extinto Tribunal Federal de Recursos).

A jurisprudência dos Tribunais de Justiça é oscilante, embora existam decisões aplicando o mesmo entendimento do Tema 400/STJ às execuções fiscais de estados e municípios, nos casos em que a própria lei instituidora do programa de regularização fiscal deixa claro que os honorários estão incluídos.

Contudo, as procuradorias vêm sustentando que os honorários abrangidos pelos programas de regularização se referem apenas à execução fiscal, e não aos embargos. Isso porque, ao contrário das CDAs federais, que já incluem honorários, as CDAs estaduais e municipais, via de regra, referem-se apenas aos débitos principais. Os honorários da execução são fixados pelo juiz no despacho de citação do executado.

Por isso, as procuradorias argumentam ser possível cumular os honorários da execução (quitados via programa) com os dos embargos (fixados na sentença de homologação da desistência), desde que respeitado o teto previsto no CPC — conforme tese firmada no Tema 587 do STJ.

O problema é que, na maioria das vezes, as legislações estaduais e municipais não especificam claramente quais honorários estão abrangidos pelo programa de regularização fiscal (apenas os da execução ou também os dos embargos), induzindo o contribuinte ao erro.

Essa indefinição gera grave insegurança jurídica. É inadmissível que o contribuinte, agindo de boa-fé e com base na interpretação razoável da norma, seja surpreendido com nova cobrança de honorários não prevista expressamente na legislação do benefício fiscal.

Diante desse cenário, é essencial que o STJ forneça uma solução clara e célere para a controvérsia, garantindo segurança jurídica. Caso contrário, haverá desestímulo à adesão aos programas de regularização, prejudicando tanto os contribuintes quanto a arrecadação dos próprios entes federativos.



Lucca Mendes

Especialista em gestão de negócios

Consultório jurídico

Tarifaço do Trump: como as grandes empresas podem se preparar para os possíveis efeitos das disputas comerciais?

As tarifas impostas pelo governo dos Estados Unidos começam a revelar seus efeitos na economia global. Com medidas recíprocas sendo adotadas por outros países,

grandes empresas já sentem os primeiros sinais de alerta. Esse é um momento estratégico para se antecipar aos desafios que esse cenário pode trazer.

É essencial acompanhar os acontecimentos ao redor do mundo: novas tarifas, alterações legislativas ou mudanças no comportamento dos stakeholders do seu mercado. Tudo isso pode impactar diretamente os negócios. No entanto, apenas observar não basta. A verdadeira vantagem competitiva está na capacidade de

adaptação. Enxergar a mudança e manter as mesmas práticas é ineficaz. Durante a pandemia, muitos profissionais viram seus eventos presenciais desaparecerem. Aqueles que migraram para o digital hoje alcançam públicos que antes pareciam inalcançáveis.

Reserve tempo para estudar tendências. Ao longo da semana, dedique momentos para analisar o mercado de interesse. Observe os comentários de clientes, as mudanças de comportamento e as movimentações da concorrência.

Identifique padrões: comportamentos

que se repetem com o tempo ajudam a prever tendências. Use a pergunta do “e se?”: a cada decisão estratégica, questione-se — “E se o cenário X mudar, como isso afetará nossa estratégia?” Essa reflexão permite reagir com agilidade e consistência.

O cenário atual exige vigilância e flexibilidade. Empresas que esperam a mudança bater à porta podem ser surpreendidas. Já aquelas que se preparam com antecedência têm mais chances de prosperar, mesmo em tempos de incerteza.