

» Entrevista | **RAÍSSA CABÚS** | PROCURADORA-CHEFE DA PGFAZ/PGDF
MÁRCIO WANDERLEY | SUBPROCURADOR-GERAL DO DF

Ao CB. Poder os representantes do GDF detalharam como funciona a nova política pública de negociação de dívidas para pessoas físicas e jurídicas. Parcelamentos podem chegar a 145 meses para empresas

Negocia-DF permite desconto de até 65%

» BRUNA PAUXIS

Em entrevista ao CB.Poder de ontem, a procuradora-chefe da Procuradoria Especializada em Transação da PGFAZ/PGDF, Raíssa Cabús, e o subprocurador-geral do DF, Márcio Wanderley, deram detalhes sobre o programa Negocia-DF às jornalistas Ana Maria Campos e Mila Ferreira. A nova política pública, que será contínua e permanente, possibilitará a negociação de dívidas de pessoas físicas e jurídicas com descontos de até 65% e prazo de quitação de até 145 meses.

Qual é a diferença entre esse programa Negocia-DF e o programa Refis, que também é uma política pública do GDF para negociação de dívidas?

Raíssa Cabús: A transação, por meio do nosso programa Negocia-DF, é uma política pública contínua e permanente, e ela vai poder conceder diversos benefícios, dentre os descontos em multas, juros e acréscimos legais, bem como aproveitamento de créditos de ICMS, de precatórios, a possibilidade de conceder benefícios de prazos estendidos, de prazos de parcelamento, moratória, e deferimento. Então, é uma medida contínua e permanente que estará à disposição do devedor. Diferentemente do Refis, que é temporário, unilateral e não negocial. Existe uma lei que vai divulgar esse Programa de Recuperação Fiscal e vai impor aquelas regras definidas na legislação. Diferentemente, a transação tributária não é temporária, não é unilateral. São concessões mútuas. Há a negociação entre o devedor e o credor, e que poderão ser concedidos diversos benefícios para além do desconto.

Como funcionará o programa? Quem pode ser atendido?

Márcio Wanderley: Em linhas gerais, é um programa, uma política pública permanente, em que o poder público possibilita às pessoas a regularização de sua situação de eventual inadimplência. Isso permite o ingresso de recursos para o Distrito Federal. Será objeto de transação tanto tributos quanto débitos de natureza não tributária. Essa transação tributária pode se dar individualmente, para, por exemplo, pessoas que tenham débitos — pessoas físicas ou jurídicas —, superiores a R\$ 3 milhões, ou empresas que estejam em situação de falência ou em recuperação judicial. Outra modalidade de transação será a chamada transação por adesão, em que a Procuradoria do Distrito Federal e/ou a Secretaria de Economia lançará editais, e esses editais especificarão as condições para que os eventuais devedores possam sanar suas dívidas. Nesse caso, são dívidas menores, do cidadão comum mesmo. Serão dívidas que serão especificadas no edital. Poderão ser de pequeno valor — e aqui no Distrito Federal a gente considera dívida de pequeno valor dívidas abaixo de R\$ 39 mil —, mas poderão ser, por exemplo, débitos em que haverá um corte do que será objeto da transação. Eu posso, por exemplo, estipular que sejam débitos de ISS a partir de um determinado valor ou débitos de IPVA de outro valor, de algum período. Então, o edital é que vai dizer, na hipótese de transação por adesão, as condições de transação.

Que outras dívidas não tributárias podem ser quitadas nesse programa?

Raíssa Cabús: O programa Negocia-DF instrumentaliza a transação tributária e não tributária aqui no âmbito do Distrito Federal. A operação do Programa Negocia DF é a política pública concedida pelo Governo do Distrito Federal que vai possibilitar negociações entre credor, que inclui o Distrito Federal, suas autar-

Marcelo Ferreira/CB/D.A Press



Aponte a câmera do celular para assistir à entrevista completa



Márcio Wanderley deu detalhes de como funcionará o programa Negocia-DF

quias, fundações públicas e outros entes distritais, e o devedor, que pode ser pessoa física ou jurídica. Terão por objeto tanto débitos de natureza tributária quanto não tributária, mas esses débitos devem estar inscritos na dívida ativa do Distrito Federal.

Só quem não está inscrito na dívida ativa pode se inscrever?

Raíssa Cabús: Isso. A transação só pode ocorrer para créditos de natureza tributária e não tributária desde que eles estejam inscritos em dívida ativa, mas a nossa legislação permite e faculta ao devedor que possua débitos que já estejam vencidos requerer no órgão de origem essa inscrição em dívida ativa para que possa consolidar os demais débitos já inscritos em dívida ativa e fazer a transação de todos esses débitos.

E como se dá a negociação envolvendo precatórios? Quem tem crédito para receber pode usar esse precatório para quitar a dívida?

Raíssa Cabús: Então, os benefícios concedidos por meio do nosso programa Negocia-DF podem ser descontos. Descontos se for de dívida tributária, de multas, de encargos legais e juros, assim como débitos que sejam classificados por ato da Secretaria da Economia como de difícil recuperação ou irrecuperáveis. Também, de débitos de natureza não tributária, possível desconto, inclusive, até no valor principal. Para além desses bene-

fícios de descontos, como eu mencionei, é possível a concessão de prazos diferenciados e especiais e é possível a utilização também por esses devedores, para quitar seus débitos, a utilização de créditos acumulados de ICMS, desde que homologados pela autoridade competente, e também a utilização de precatórios reconhecidos por decisão judicial transitada em julgado em desfavor do Distrito Federal. Então, o devedor que tenha esses precatórios em desfavor do Distrito Federal, ele vai poder requerer a utilização desses créditos para abater nas suas dívidas.

Quando se fala em parcelamento de dívidas e negociações, em relação ao Refis, o Ministério Público (MP) sempre aponta que esse programa pode ajudar a facilitar a vida de quem é um devedor contumaz, que espera o momento para negociar facilidades e acaba não pagando. Enquanto isso, aquela pessoa que sempre pagou certinho acaba sendo penalizada porque não tem os mesmos benefícios. Como funciona isso?

Márcio Wanderley: Os programas de recuperação de crédito são programas em que o Estado vê a dívida sob duas perspectivas: a possibilidade do contribuinte que, por alguma razão, passou por dificuldades e não pôde pagar seu tributo e, permitindo que, em condições específicas, aquela pessoa possa regularizar sua situação. Isso é muito importante de ser salientado: que esses programas per-

mitem não só a regularização, mas a continuidade da empresa e que as pessoas possam sair de uma condição em que estão impossibilitadas, eventualmente, de contratar. Seja no dia a dia, em crediários, prestações, ou seja, em contratar com a administração pública, federal ou municipal. Em outra perspectiva, é que os créditos que a gente considera como de difícil recuperação, eles vêm para o Estado, aqueles recursos ingressam e permitem que eles sejam utilizados em políticas públicas importantíssimas. Então, recursos como esses, que ingressam na administração, permitem a concessão de benefícios como o “Vai de Graça”, permitem que o poder público possa pagar as políticas sociais desenvolvidas pelo governo. É nessa perspectiva de recursos que o Estado esperava que não entrasse e nessa perspectiva de que as pessoas possam regularizar sua situação que, tanto a transação quanto o Refis precisam ser visualizados. Críticas existem, e pontualmente a gente vai conversando e dialogando. Esse projeto de transação tributária é um exemplo disso. É um projeto que foi construído no âmbito do governo e foi dialogado amplamente na Câmara Legislativa e está aí para ser implementado. Ainda é o começo. Alguns erros podem acontecer na tramitação de um processo e os ajustes acontecerão com a velocidade esperada.

Sobre as exigências, são muitos descontos e muitos prazos. Tem a modalidade de adesão e tem

a individual. Por favor, quais são as exigências para aderir a essa política pública?

Raíssa Cabús: A nossa legislação prevê que é possível ser exigida uma parcela mínima, uma entrada, além da apresentação de garantias pelo devedor e a conversão em renda de depósitos que estão vinculados em ações judiciais relativas àqueles créditos que estão sendo transacionados. Assim, eles são convertidos em favor do DF, bem como a manutenção de garantias prestadas em ações judiciais relativas a esses débitos que estão transacionados. Elas têm como exigência que haja essa manutenção das garantias para ser vinculada a essa transação, porque o efeito dessa transação, a extinção desses créditos, só ocorre com o cumprimento por completo dessa negociação. Então, enquanto isso, essas garantias e exigências podem estar vinculadas na negociação.

Com relação aos prazos e descontos, qual o máximo que podem ser parceladas essas dívidas e o máximo que pode ser conquistado nesse desconto?

Raíssa Cabús: De forma geral, o desconto pode chegar até 65%, inclusive até 70% para empresas que estejam em recuperação judicial e falência. Os prazos de parcelamento, em regra, são de até 120 parcelas, podendo chegar a até 145 parcelas em caso de empresas que se encontrem, também, em recuperação judicial e falência.