

**XIV ENCONTRO INTERNACIONAL
DO CONPEDI BARCELOS -
PORTUGAL**

DIREITO TRIBUTÁRIO E FINANCEIRO

Todos os direitos reservados e protegidos. Nenhuma parte destes anais poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados sem prévia autorização dos editores.

Diretoria - CONPEDI

Presidente - Profa. Dra. Samyra Haydêe Dal Farra Naspolini - FMU - São Paulo

Diretor Executivo - Prof. Dr. Orides Mezzaroba - UFSC - Santa Catarina

Vice-presidente Norte - Prof. Dr. Jean Carlos Dias - Cesupa - Pará

Vice-presidente Centro-Oeste - Prof. Dr. José Querino Tavares Neto - UFG - Goiás

Vice-presidente Sul - Prof. Dr. Leonel Severo Rocha - Unisinos - Rio Grande do Sul

Vice-presidente Sudeste - Profa. Dra. Rosângela Lunardelli Cavallazzi - UFRJ/PUCRio - Rio de Janeiro

Vice-presidente Nordeste - Prof. Dr. Raymundo Juliano Feitosa - UNICAP - Pernambuco

Representante Discente: Prof. Dr. Abner da Silva Jaques - UPM/UNIGRAN - Mato Grosso do Sul

Conselho Fiscal:

Prof. Dr. José Filomeno de Moraes Filho - UFMA - Maranhão

Prof. Dr. Caio Augusto Souza Lara - SKEMA/ESDHC/UFMG - Minas Gerais

Prof. Dr. Valter Moura do Carmo - UFERSA - Rio Grande do Norte

Prof. Dr. Fernando Passos - UNIARA - São Paulo

Prof. Dr. Edinilson Donisete Machado - UNIVEM/UENP - São Paulo

Secretarias

Relações Institucionais:

Prof. Dra. Claudia Maria Barbosa - PUCPR - Paraná

Prof. Dr. Heron José de Santana Gordilho - UFBA - Bahia

Profa. Dra. Daniela Marques de Moraes - UNB - Distrito Federal

Comunicação:

Prof. Dr. Robison Tramontina - UNOESC - Santa Catarina

Prof. Dr. Liton Lanes Pilau Sobrinho - UPF/Univali - Rio Grande do Sul

Prof. Dr. Lucas Gonçalves da Silva - UFS - Sergipe

Relações Internacionais para o Continente Americano:

Prof. Dr. Jerônimo Siqueira Tybusch - UFSM - Rio Grande do Sul

Prof. Dr. Paulo Roberto Barbosa Ramos - UFMA - Maranhão

Prof. Dr. Felipe Chiarello de Souza Pinto - UPM - São Paulo

Relações Internacionais para os demais Continentes:

Profa. Dra. Gina Vidal Marcilio Pompeu - UNIFOR - Ceará

Profa. Dra. Sandra Regina Martini - UNIRITTER / UFRGS - Rio Grande do Sul

Profa. Dra. Maria Claudia da Silva Antunes de Souza - UNIVALI - Santa Catarina

Educação Jurídica

Profa. Dra. Viviane Coêlho de Séllos Knoerr - Unicuritiba - PR

Prof. Dr. Rubens Beçak - USP - SP

Profa. Dra. Livia Gaigher Bosio Campello - UFMS - MS

Eventos:

Prof. Dr. Yuri Nathan da Costa Lannes - FDF - São Paulo

Profa. Dra. Norma Sueli Padilha - UFSC - Santa Catarina

Prof. Dr. Juraci Mourão Lopes Filho - UNICHRISTUS - Ceará

Comissão Especial

Prof. Dr. João Marcelo de Lima Assafim - UFRJ - RJ

Profa. Dra. Maria Creusa De Araújo Borges - UFPB - PB

Prof. Dr. Antônio Carlos Diniz Murta - Fumec - MG

Prof. Dr. Rogério Borba - UNIFACVEST - SC

D597

Direito tributário e financeiro [Recurso eletrônico on-line] organização CONPEDI

Coordenadores: Alexandre Naoki Nishioka; Cláudio Miguel de Sousa Cardoso; Francisco Nicolau Domingos; Raymundo Juliano Feitosa. – Barcelos, CONPEDI, 2025.

Inclui bibliografia

ISBN: 978-65-5274-217-9

Modo de acesso: www.conpedi.org.br em publicações

Tema: Direito 3D Law

1. Direito – Estudo e ensino (Pós-graduação) – Encontros Internacionais. 2. Direito tributário. 3. Financeiro. XIV Encontro Internacional do CONPEDI (3; 2025; Barcelos, Portugal).

CDU: 34



XIV ENCONTRO INTERNACIONAL DO CONPEDI BARCELOS - PORTUGAL

DIREITO TRIBUTÁRIO E FINANCEIRO

Apresentação

Os artigos a seguir exibidos são fruto do XIV Encontro Internacional do CONPEDI, realizado nos dias 10, 11 e 12 de setembro, na sempre receptiva cidade de Barcelos, com colaboração essencial do Instituto Politécnico do Cávado e Ave.

O agrupamento dos ramos de Tributário e Financeiro, no GT coordenado, é um convite ao desenvolvimento de trabalhos interdisciplinares, que articulam conceitos interligados em diversos ramos do Direito em busca de um aperfeiçoamento científico à altura exigida pelo Congresso Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Direito. Aliás, em homenagem e respeito à internacionalidade da casa do encontro, essa mencionada interdisciplinaridade traduziu-se, inclusive, no direito comparado, angariando produtividade no Direito Português (quanto à averiguação da constitucionalidade de concorrência fiscal entre profissionais) e Espanhol (em relação ao importe de soluções alternativas de conflitos tributários administrativo). Em todo caso, não somente as produções propriamente ditas, como também os diálogos proporcionados no evento com a participação total dos aprovados, foram de grande proveito aos seus adequados espaços de investigação.

Invariavelmente, as temáticas contemporâneas fizeram-se presentes, sobretudo no que diz respeito às novas conjunturas proporcionadas pela Reforma Tributária e sua indissociável regulamentação. Em um horizonte de observação com recorte voltado às alterações principiológicas, houve foco no incremento da cooperação no texto constitucional. Por sua vez, na análise da legislação conexa, a proeminência deu-se à responsabilidade – seja em um viés específico quanto às plataformas digitais, seja em uma perspectiva ampla quanto ao

fiscal e sua exigência para o funcionamento verdadeiro da ordem econômica nacional; e, para os adeptos de uma tradicional discussão doutrinária, uma crítica acerca de determinados posicionamentos quanto à isenção tributária.

Na mesma medida, a oportunidade da gestão conjunta do GT de Direitos Sociais, Seguridade e Previdência Social garantiu aos debates sua notória amplitude consagrada na Constituição Cidadã de 1988, de maneira que a investigação dessas garantias sempre se desdobra em temas instigantes, em decorrências não tão imediatamente previsíveis.

Nesse contexto, foram analisadas: as mudanças promovidas pela EC n.º 103/2019 no regime de previdência dos servidores públicos, agora com certa maturidade temporal, apontando para uma preferência estratégica de planos administrados por entidades fechadas de previdência complementar; a escolha do tipo da solidariedade e os reflexos dessa decisão no sistema da Seguridade Social; a urgência da transição de paradigma na definição de cidadania, optando por um método dialético, com o fito de acompanhar as transformações sociais que não são apropriadamente abarcadas em um conceito jurídico fixo; e, não menos relevante, a complexa associação entre a garantia à educação e a vulnerabilidade da pessoa autista no sistema de ensino.

Com efeito, certos da qualidade e pertinência dos trabalhos apresentados, é com grande satisfação que a coordenação do GT deseja uma boa leitura!

Prof. Dr. Alexandre Naoki Nishioka – Universidade de São Paulo.

Profa. Dra. Cláudia de Sousa Cardoso - Instituto Politécnico do Cávado e do Ave.

Prof. Dr. Francisco Nicolau Domingos - Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa.

PERSPECTIVAS JURÍDICO-ECONÔMICAS DA TRANSAÇÃO TRIBUTÁRIA EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL DE EMPRESAS

JURIDICAL-ECONOMIC PERSPECTIVES OF TAX SETTLEMENTS IN CORPORATE JUDICIAL REORGANIZATION

Mateus Ferreira de Almeida Lima
Ângela Carolinne Alves Leal Borges
Ana Paula Basso

Resumo

A crise das empresas é um fenômeno característico da economia de mercado. Embora o mercado, em teoria, funcione sem falhas, a realidade é diferente. Na prática, ele não é uma entidade perfeita, e crises empresariais ocorrem devido a diversos fatores que afetam os agentes econômicos. Para restauração da atividade econômica da empresa, adota-se a recuperação judicial. Durante muitos anos, o crédito tributário foi um obstáculo no procedimento recuperacional brasileiro, sendo este "relativizado" com a instituição da transação tributária. Este estudo analisa a transação tributária na recuperação judicial de empresas, sob o prisma jurídico-econômico, como alternativa estratégica para resolver o impasse entre contribuinte e fisco. A pesquisa é explicativa, baseada no método hipotético-dedutivo, com abordagem qualitativa e técnicas documental/bibliográfica. Analiticamente, confirma-se a hipótese, momentaneamente, diante das especificidades do artigo, de que a transação tributária é uma alternativa estratégica para solução dos débitos tributários das empresas em recuperação judicial. Em conclusão, todos os objetivos deste artigo foram alcançados, apesar da existência de possíveis lacunas que poderão ser abordadas em pesquisas futuras.

Palavras-chave: Empresa, Fisco, Estratégia, Equilíbrio, Métodos alternativos

Abstract/Resumen/Résumé

Corporate crisis is a characteristic phenomenon of the market economy. Although the market is theorized to function without failures, reality differs. In practice, it is not a perfect entity,

resolution of tax debts for companies undergoing judicial reorganization. In conclusion, all of this article's objectives were achieved, despite the existence of potential gaps that may be addressed in future research.

Keywords/Palabras-claves/Mots-clés: Company, Tax authorities, Strategy, Equilibrium, Alternative methods

1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Conforme Carvalhosa (2022), a crise das empresas é fenômeno característico da economia de mercado. Embora o mercado, em teoria, funcione sem falhas, a realidade é diferente. Na prática, ele não é uma entidade perfeita, e crises empresariais ocorrem devido a diversos fatores que afetam os agentes econômicos. Tais crises podem ocasionais ou definitivas. No caso das primeiras, aplica-se, no Brasil, Lei nº 11.101, de 9 de fevereiro de 2005 (LREF). Contudo, durante muitos anos, o crédito tributário foi um empasse no procedimento recuperacional brasileiro, sendo este “relativizado” apenas com a promulgação da Lei nº 14.112, de 24 de dezembro de 2020 e a instituição da transação tributária.

Nesse sentido, objetiva o presente artigo analisar a transação tributária em recuperação judicial de empresas, sob o prisma jurídico-econômico, como alternativa estratégica para satisfação do empasse entre contribuinte e fisco. Para tanto, subsidiariamente, expor-se-á a teoria microeconômica, com ênfase na teoria da decisão e dos jogos, a fim de disponibilizar instrumentos precisos para análise estratégica, bem como o estado da arte acerca do entrave da recuperação judicial e o crédito tributário; e a introdução da transação tributária ao ordenamento jurídico.

Para satisfazer os objetivos, o presente artigo pertence a categoria de pesquisa explicativa, afinal, além de registrar e analisar os fenômenos estudados, buscar identificar suas causas, através de especulações obtidas teoria microeconômica, com ênfase na teoria da decisão e dos jogos. Outrossim, optou-se pelo método hipotético-dedutivo, porquanto, tratando-se de especulações, não existe precisão para afirmar que a conjectura corresponde inteiramente a realidade, mas que esta não fora falseada durante a especulação (princípio da falseabilidade). Com efeito, supõe-se, hipoteticamente, que a transação tributária é a melhor alternativa estratégica para solução dos débitos tributários das empresas em recuperação judicial. Ademais, o artigo reputa a abordagem qualitativa, afinal, analisar as perspectivas jurídico-econômicas da transação tributárias em recuperações judiciais. Não obstante, o presente artigo faz emprego de pesquisa documental (leis) e bibliográfica (livros).

Subdivide-se o artigo em 4 (quatro) seções. Na primeira, abordará, sob o prisma microeconômico, a teoria da decisão, enfatizando os axiomas da racionalidade, e a teoria dos jogos, destacando os elementos, os tipos de jogos e a aplicação deles ao Direito Tributário. Na segunda, mostrar-se-á o empasse entre empresa e fisco no que tange ao crédito tributário na recuperação judicial. Lecionar-se-á na terceira acerca da transação tributária como forma negocial de extinção do crédito. Por fim, a última seção discutirá as inovações propostas pela

lei de transação tributária e pela reforma na recuperação judicial, enfatizando a primeira como melhor alternativa para empresas em crise, sob a ótica do Direito e da Economia.

2 DECISÃO E JOGOS: UMA APLICAÇÃO DA TEORIA MICROECONÔMICA APLICADA À TRIBUTAÇÃO

Nas palavras de Mas-Colell, Whinston e Green (1995), teoria microeconômica se destaca por modelar a atividade econômica como um processo de interação entre agentes individuais, cada um buscando seus próprios interesses. No entanto, no contexto social, cada agente reconhece que os resultados que obtém não dependem exclusivamente de suas próprias decisões, mas também das escolhas feitas por outros indivíduos (Mas-Colell; Whinston; Green, 1995).

Assim, afirma o autor que uma decisão nada mais é que qualquer comportamento racional de um indivíduo descritivo por uma função de utilidade (preferências por resultados ou prêmios) e uma distribuição de probabilidade subjetiva (crenças). Não obstante, as escolhas racionais dos decisores, Myerson (2007) destaca que estas seguem uma série de axiomas, como:

- a) **Completeness:** para qualquer par de alternativas f e g , deve sempre ser possível compará-las. Isso significa que ou f é preferível ou indiferente a g , ou g é preferível ou indiferente a f . Assim, as escolhas do decisor são completas, pois ele sempre consegue estabelecer uma relação de preferência ou indiferença entre duas alternativas. Sem essa possibilidade de comparação, não há decisão racional possível. Formalmente: $f \geq g$ e $g \geq f$
- b) **Transitivity:** se uma alternativa f é preferível ou indiferente a g e g é preferível ou indiferente a h , então f também deve ser preferível ou indiferente a h . Esse princípio assegura a consistência lógica nas preferências do decisor. Formalmente: se $f \geq g$ e $g \geq h$, então $f \geq h$.
- c) **Relevance:** se duas alternativas f e g produzem os mesmos resultados em todos os estados possíveis, então devem ser consideradas indiferentes. Em síntese, a escolha entre elas é irrelevante. Formalmente: se $f(\cdot | t) = g(\cdot | t)$, $\forall t \in S$, então $f \sim g$.
- d) **Monotonicity:** se f é estritamente preferível a h , então qualquer combinação convexa entre f e h com maior peso para f será estritamente preferível a uma combinação com menor peso para f . Esse princípio orienta a busca por alternativas

de menor risco intrínseco. Formalmente: se $f > h$ e $0 \leq \beta < \alpha \leq 1$, então $\alpha f + (1 - \alpha)h > \beta f + (1 - \beta)h$.

- e) **Continuidade:** se f é preferível ou indiferente a g e g é preferível ou indiferente a h , então deve existir um valor γ tal que g possa ser representado como uma combinação convexa de f e h . Isso significa que o decisor tende a preferir combinações ponderadas de alternativas a escolhas extremas. Formalmente: se $f \geq g$ e $g \geq h$, então existe γ tal que $g = \gamma f + (1 - \gamma)h$.
- f) **Substituição Objetiva:** se e é preferível ou indiferente a f e g é preferível ou indiferente a h , então qualquer combinação convexa entre e e g deve ser preferível ou indiferente à mesma combinação entre f e h . Formalmente: se $e \geq f$ e $g \geq h$, e $0 \leq \alpha \leq 1$, então $\alpha e + (1 - \alpha)g \geq \alpha f + (1 - \alpha)h$.
- g) **Substituição Subjetiva:** se f é preferível ou indiferente a g e a h em dois conjuntos disjuntos, então f deve ser preferível ou indiferente ao máximo entre g e h . Formalmente: se $f \geq g$, $f \geq h$, e $S \cap T = \emptyset$, então $f \geq \max(g, h)$.
- h) **Interesse:** Em $T \subseteq \Omega$, devem existir valores y e z tais que $[y] > [z]$. Em outras palavras, é necessário haver ao menos um resultado preferível a outro para que se configure uma decisão racional. Formalmente: em $T \subseteq \Omega$, existem y e z tal que $[y] > [z]$.
- i) **Estado Neutro:** se as distribuições de resultados de f e g são idênticas sob dois estados e se f é preferível ou indiferente a g em um deles, essa preferência deve se manter no outro. Formalmente: se $f(\cdot | r) = f(\cdot | t)$, $g(\cdot | r) = g(\cdot | t)$ e $f \geq_{(s)} g$, então $f \geq_{(t)} g$.

Embora exaustivos, os axiomas descritos por Myerson (2007) são fundamentais para a teoria da escolha racional, alicerce da teoria dos jogos. Ademais, nota-se que os axiomas da teoria da escolha racional são válidos para escolhas em grupo. Entretanto, não significa dizer que as escolhas individuais reflitam no grupo, vice-versa.

Tratando-se de a teoria dos jogos, Osborne e Rubinstein (1994), destacam que esta é um conjunto de ferramentas analíticas concebidas para compreender os fenômenos que observamos quando tomadores de decisão interagem. Neste sentido, Osborne e Rubinstein (1994) assinalam que os pressupostos básicos subjacentes à teoria dos jogos são que os decisores prosseguem objetivos exógenos bem definidos, ou seja, racionais e possuam conhecimento ou expectativas do comportamento de outros decisores – realizem raciocínios estratégicos.

Não obstante, conforme Gibbons (1992), um jogo normal é representado por: a) jogadores; b) as estratégias c) os *payoffs* ou os resultados.

Nas palavras de Nicholson e Snyder (2017), cada tomador de decisão em um jogo é denominado jogador. Tais jogadores podem ser indivíduos, empresas (como em mercados com poucas firmas) ou nações inteiras. Pode-se um jogador pela capacidade de escolher entre um conjunto de ações possíveis. Assim, os jogos podem ser classificados com base no número de participantes, como jogos individuais (1), dois jogadores (1 e 2), ou n -jogadores, representados por i (Nicholson; Snyder, 2017).

Leciona Nicholson e Snyder (2017) que cada curso de ação disponível para um jogador durante o jogo é chamado de estratégia. Dependendo do tipo de jogo analisado, uma estratégia pode ser uma ação simples ou um plano de ação mais complexo, condicionado a jogadas anteriores no jogo. Com efeito, tem-se que S_1 é o conjunto de estratégias disponíveis para o jogador 1, S_2 o conjunto de estratégias disponíveis para o jogador 2 e, de forma mais geral, S_i o conjunto de estratégias disponíveis para n -jogadores. Além disso, verifica-se que $s_1 \in S_1$ é uma estratégia específica escolhida pelo jogador 1, $s_2 \in S_2$ a estratégia escolhida pelo jogador 2, e, não obstante, $s_i \in S_i$ para n -jogadores. Assim, um perfil de estratégia refere-se à listagem das estratégias específicas escolhidas por cada um dos jogadores de um grupo (Nicholson; Snyder, 2017).

Tratando-se dos *payoffs*, ou resultados, tem-se que este é o retorno final de cada jogador ao término de um jogo. Os *payoffs*, ou resultados, são medidos em termos de utilidade obtida pelos jogadores (Nicholson; Snyder, 2017). Em um jogo de dois jogadores, $U_1(s_1, s_2)$ representa o pagamento do jogador 1, dado que ele escolhe s_1 e o outro jogador escolhe s_2 . Da mesma forma, $U_2(s_2, s_1)$ representa o pagamento do jogador 2. Assim, o fato de o pagamento do jogador 1 depender da estratégia do jogador 2 (e vice-versa) evidencia a interdependência estratégica no jogo. Em um jogo com n -jogadores, o pagamento de um jogador genérico i pode ser expresso como $U_i(s_i, s_{-i})$, onde o resultado depende da estratégia própria i e das escolhas dos demais jogadores S_i .

Diante das múltiplas estratégias, Jehle e Reny (2021), afirmam que, ao longo do tempo, estas convergem ao equilíbrio. Em teoria dos jogos, uma estratégia conjunta $\hat{s} \in S$ caracteriza um Equilíbrio de Nash sempre que cada jogador, ao compreender plenamente o comportamento dos demais, não encontra razão para modificar sua própria estratégia. Assim, em outras palavras, esse equilíbrio representa uma condição em que nenhum participante consegue melhorar seu próprio resultado por meio de uma mudança unilateral de decisão (Jehle; Reny,

2021). Formalmente, o equilíbrio de Nash é um perfil de estratégias $(s_1^*, s_2^*, \dots, s_n^*)$ em que, para cada jogador $i = 1, 2, \dots, n$. Assim, a estratégia s_i^* representa a melhor resposta às estratégias de equilíbrio escolhidas pelos demais jogadores, s_{-i}^* . Consequentemente, cada modalidade de jogo possui estratégias e equilíbrios condizentes com as regras.

Nas palavras de Mashler, Solan e Zamir (2013), um dos jogos mais comuns é o dilema do prisioneiro. Neste jogo, 2 (dois) indivíduos que cometeram um crime grave são capturados. Como a acusação não tem provas suficientes, a única maneira de condená-los é persuadindo um (ou ambos) a confessar o crime (Mashler; Solan; Zamir, 2013). Os interrogadores oferecem a cada prisioneiro – que estão isolados em celas separadas, sem poder se comunicar – as seguintes opções:

- a) Se A confessar e B não confessar, A será libertado e receberá imunidade por colaborar com a justiça;
- b) Se A se recusar a confessar, mas B confessar, A receberá a pena máxima de 10 (dez) anos de prisão.
- c) Se ambos permanecerem em silêncio e não confessarem, a acusação usará provas de sonegação de impostos para garantir que cada um cumpra 1 (um) ano de prisão.
- d) Se ambos confessarem, isso será considerado uma atenuante, e cada um terá sua pena reduzida para 6 (seis) anos de prisão.

Essa situação define um jogo estratégico de dois jogadores, no qual cada um tem duas estratégias: *D* (de *Defection*, ou "traição", representando a decisão de confessar e delatar o parceiro) e *C* (de *Cooperation*, ou "cooperação", representando a decisão de permanecer em silêncio e não confessar). Veja-se a matriz:

	B	
	D	C
A	6, 6	0, 10
C	10, 0	1, 1

Com efeito, único equilíbrio de Nash é (D, D), em que ambos os prisioneiros confessam o crime, resultando no payoff (6, 6). Não obstante, o equilíbrio de Nash não significa necessariamente a estratégia mais vantajosa, afinal, (C, C) tem um payoff (1, 1) é mais vantajoso. Contudo, não seria a estratégia s_i^* que representa a melhor resposta às estratégias de equilíbrio escolhidas pelos demais jogadores, s_{-i}^* .

Aplicando à Teoria dos Jogos ao Direito Tributário, pode-se simular o dilema do prisioneiro ao contribuinte e ao fisco. Contudo, a natureza do conflito tributária é diversa do

jogo proposto, afinal, pode-se facilmente achar um *focal point* no qual se possa firmar uma negociação de acordos e compromissos, permitindo que as partes resolvam conflitos de maneira mais eficiente e eficaz (Camelo; Carvalho, 2024). Especificamente, como objeto deste artigo, o *focal point* será a transação tributária para empresas em recuperação judicial.

3 RECUPERAÇÃO JUDICIAL E CRÉDITO TRIBUTÁRIO: O ENTRAVE DA REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA EM CRISE

A crise empresarial pode ser classificada em econômica, financeira ou patrimonial, sendo possível que uma origine a outra. Coelho (2021) define a crise econômica como a considerável retração do desenvolvimento no ambiente de negócios da sociedade empresária. A crise financeira, por sua vez, ocorre quando a empresa não consegue cumprir suas obrigações. Já a crise patrimonial, segundo o autor, caracteriza-se pela insolvência, ou seja, pela insuficiência de bens no ativo para satisfazer o passivo.

Quanto à evolução da crise, pode-se avaliá-la como irreversível ou reversível. Sobre a primeira, Sacramone (2024a) esclarece que a falência corresponde à arrecadação dos bens do devedor para o pagamento dos credores, seguindo as classes de preferência previstas em lei. Já a crise reversível, conforme Sacramone (2024b), não é definitiva, podendo ser temporária e passível de recuperação, seja pela insolvência momentânea ou pelo encerramento das atividades menos rentáveis. O primeiro caso é denominado "Falência", enquanto o segundo é conhecido como "Recuperação Judicial".

Legalmente, a Lei nº 11.101, de 2005, no âmbito do art. 47, define que a recuperação judicial tem por objetivo viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira do devedor, permitindo a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, desta maneira, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica (Brasil, 2005b). destaca que nem toda empresa deve ou merece ser recuperada, pois a reorganização das atividades econômicas envolve custos significativos. Alguém sempre arcará com esses custos, seja por meio de investimentos no negócio em crise ou pela perda parcial ou total de créditos. O exame de viabilidade realizado em juízo, segundo o autor, considera os seguintes fatores: a) a importância social da empresa; b) a mão de obra e tecnologia empregadas; c) o volume de ativos e passivos; d) a idade da empresa; e) o porte econômico ou tamanho do negócio. Tomazette (2024), por sua vez, enfatiza que, diante da impossibilidade de recuperação da empresa, a única alternativa restante é a liquidação patrimonial, sendo a falência um dos mecanismos para esse fim.

Igualmente, do art. 47, da LREF, segundo Tomazette (2024), os 2 (dois) princípios fundamentais da recuperação judicial: a) função social da empresa e b) preservação da empresa. Quanto à função social da empresa, tem-se esta como intrínseca à atividade empresarial, não devendo ser exercida apenas para o benefício de seu titular. Assim, a empresa possui um papel mais amplo, que transcende os interesses individuais do empresário ou dos sócios da sociedade empresária (Campinho, 2024). Com efeito, as atividades empresariais devem considerar os interesses dos empregados, do fisco e da comunidade em geral. Quanto a preservação da empresa, tem-se este como princípio mais relevante na interpretação da recuperação judicial. Nesse sentido, destaca-se que a recuperação judicial não visa a salvar o empresário, seja ele individual ou uma sociedade, mas sim a garantir a continuidade da atividade empresarial (Campinho, 2024). Assim, a preservação da empresa se sobrepõe aos interesses particulares dos empresários, sócios e dirigentes.

Nesse diapasão, para preservação da empresa, o deferimento do processamento da recuperação judicial implica, nos termos do art. 6º, da LREF:

- I - suspensão do curso da prescrição das obrigações do devedor sujeitas ao regime desta Lei;
 - II - suspensão das execuções ajuizadas contra o devedor, inclusive daquelas dos credores particulares do sócio solidário, relativas a créditos ou obrigações sujeitos à recuperação judicial ou à falência;
 - III - proibição de qualquer forma de retenção, arresto, penhora, sequestro, busca e apreensão e constrição judicial ou extrajudicial sobre os bens do devedor, oriunda de demandas judiciais ou extrajudiciais cujos créditos ou obrigações sujeitem-se à recuperação judicial ou à falência.
- (Brasil, 2005b)

Contudo, até a reforma promulgada pela Lei n.º 14.112, de 24 de dezembro de 2020, as execuções de natureza fiscal não eram suspensas pelo deferimento da recuperação judicial ou falência, ressalvada a concessão de parcelamento nos termos do Código Tributário Nacional e da legislação ordinária específica (Brasil, 2005b). Tampouco se habilitava o fisco na recuperação judicial, visto cobrança judicial do crédito tributário não é sujeita a concurso de credores ou habilitação em falência, recuperação judicial, concordata, inventário ou arrolamento (Brasil, 2005a). Ademais, concorrendo contra a preservação da empresa, o art. 57, da LREF, exigia que, para o deferimento do plano de recuperação judicial, a firma deveria apresentar certidões negativas de débito tributário.

Nas palavras de Carvalhosa (2022), o dispositivo legal busca incentivar que o devedor regularize suas pendências fiscais antes de ingressar com o pedido de recuperação judicial, seja por meio do pagamento integral ou do parcelamento conforme as normas tributárias vigentes.

Contudo, destaca o autor, essa exigência dificultava a recuperação de diversas empresas em crise econômico-financeira, pois, na maioria dos casos, os encargos fiscais e as dívidas decorrentes de financiamentos bancários figuram entre os principais fatores que contribuem para sua situação crítica. Assim, relativizou o art. 57, da LREF.

O Superior Tribunal de Justiça (STJ), no Recurso Especial n.º 1.187.404 – MT, relatado pelo Min. Luis Felipe Salomão, disciplinou que descumprimento do art. 57, da LREF, somente poderia ser atribuído à ausência de legislação específica que discipline o parcelamento em sede de recuperação judicial, não constituindo ônus do contribuinte, enquanto se fizer inerte o legislador, a apresentação de certidões de regularidade fiscal para que lhe seja concedida a recuperação (Brasil, 2013). Destravava-se, assim, o procedimento de recuperação judicial.

Sob as perspectivas da Fazenda, caso optasse pelo ajuizamento da execução fiscal, esbarrava na questão do juízo universal da recuperação judicial suscitada pelo STJ. Assim, ainda que as execuções fiscais movidas contra a empresa em recuperação judicial não sejam suspensas pelo deferimento do processamento da recuperação judicial ou pela homologação do plano aprovado, a concessão da recuperação judicial para uma empresa em crise econômico-financeira não interfere na cobrança judicial dos tributos por ela devidos (Brasil, 2012).

Embora a execução fiscal não seja formalmente suspensa, exceto com o parcelamento, tinha-se como vedada a prática de atos judiciais que comprometessem a recuperação judicial, mesmo que isso acabe resultando, de maneira indireta, na interrupção do procedimento executivo fiscal devido à ausência de garantia de juízo (Brasil, 2012). Tal juízo, segundo Sacramone (2024c), foi desenvolvido pela jurisprudência com base no art. 47, da LREF, que estabelece o princípio da preservação da empresa, e consolidado com o art. 6º, § 7º-B, na qual, consolidou-se a competência do juízo da recuperação judicial para determinar a substituição dos atos de constrição que recaiam sobre bens de capital essenciais à manutenção da atividade empresarial até o encerramento da recuperação judicial, implementada mediante a cooperação jurisdicional.

Todavia, antes da reforma promulgada pela Lei n.º 14.112, de 24 de dezembro de 2020, inexisteriam outras formas de exclusão do crédito tributário para empresas em crises diversas do pagamento. Nota-se, o parcelamento apenas suspendia a exigência do crédito tributário, nos termos do art. 151, VI, do CTN. Assim, a onerosidade desde, ao longo do tempo, poderia comprometer a atividade econômica, visto que este concorreria com o plano de recuperação judicial. Não existiam formas de negociação do crédito tributário até a revitalização de um instituto esquecido no art. 171, do CTN: a transação tributária.

4 TRANSAÇÃO TRIBUTÁRIA: A EXTINÇÃO NEGOCIAL DO CRÉDITO TRIBUTÁRIO

Segundo Costa (2025), a extinção da obrigação tributária principal marca o fim do vínculo entre o Fisco e o contribuinte, tendo como objeto o pagamento do tributo. Com efeito, o crédito tributário não pode ser extinto sem que ocorra a extinção da própria relação obrigacional. Em outras palavras, ao extinguir-se a obrigação tributária principal, também se extinguem o crédito e o débito correspondentes (Costa, 2025).

Conforme o art. 156, do Código Tributário Nacional, o crédito tributário pode ser extinto através do pagamento, da compensação, da transação, da remissão, da prescrição e da decadência, da conversão de depósito em renda, do pagamento antecipado e da homologação do lançamento, da consignação em pagamento, da decisão administrativa irreformável, da decisão judicial passada em julgado e, por fim, da dação em pagamento em bens imóveis (Brasil, 1966). Para o presente escopo, a modalidade de extinção do crédito tributária mais importante é a transação.

Segundo Schoueri (2024), a transação é uma forma de extinção de obrigações que, no direito privado, encontra-se regulada entre os arts. 840 e 850, do Código Civil de 2002. No âmbito do Direito Privado, tem-se como lícito aos interessados prevenirem ou terminarem o litígio mediante concessões mútuas (Schoueri, 2024).

Conforme estabelece o art. 171, do CTN, a legislação pode permitir que os sujeitos ativo e passivo da obrigação tributária realizem uma transação, desde que respeitadas as condições previstas (Machado Segundo, 2025). Tais transações, baseada em concessões mútuas, tem por objetivo encerrar o litígio e extinguir o crédito tributário. Não obstante, embora prevista no art. 171, do CTN, a utilização da transação no contexto das obrigações tributárias tem sido historicamente objeto de controvérsia (Costa, 2025). Com efeito, a contenda decorre da concepção amplamente difundida de que tal instituto é incompatível com o regime de direito público, dado o princípio fundamental da indisponibilidade do interesse público, o que, em tese, implicaria na impossibilidade de realização de transações relacionadas a tributos. Contudo, anota Costa (2025), a objeção não procede, pois, a transação, nesse contexto, só pode ser realizada dentro dos parâmetros estabelecidos pela Constituição e pela lei, respeitando o princípio mencionado, mostrando-se um instrumento de praticabilidade tributária mais benéfica ao interesse público do que a perpetuação ou o prolongamento do conflito. Felizmente, a regulação da transação tributária ocorreu através da Lei n.º 13.988, de 14 de abril de 2020.

Conforme o art. 1º, §1º, da Lei de Transação Tributária, a União, em juízo de oportunidade e conveniência, poderá celebrar transação em quaisquer das modalidades de que trata esta Lei, sempre que, motivadamente, entender que a medida atende ao interesse público (Brasil, 2020). Outrossim,

§ 4º Aplica-se o disposto nesta Lei:

I - aos créditos tributários não judicializados sob a administração da Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil do Ministério da Economia;

I - aos créditos tributários sob a administração da Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil do Ministério da Economia;

II - à dívida ativa e aos tributos da União, cujas inscrição, cobrança e representação incumbam à Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional, nos termos do art. 12 da Lei Complementar nº 73, de 10 de fevereiro de 1993; e

III - no que couber, à dívida ativa das autarquias e das fundações públicas federais, cujas inscrição, cobrança e representação incumbam à Procuradoria-Geral Federal, e aos créditos cuja cobrança seja competência da Procuradoria-Geral da União, nos termos de ato do Advogado-Geral da União e sem prejuízo do disposto na Lei nº 9.469, de 10 de julho de 1997 .

III – no que couber, à dívida ativa das autarquias e das fundações públicas federais cujas inscrição, cobrança e representação incumbam à Procuradoria-Geral Federal ou à Procuradoria-Geral do Banco Central e aos créditos cuja cobrança seja competência da Procuradoria-Geral da União, nos termos de ato do Advogado-Geral da União e sem prejuízo do disposto na Lei nº 9.469, de 10 de julho de 1997.
(Brasil, 2020a).

Não obstante, o art. 2º, da Lei de Transação Judicial, disciplina que as formas de transação abrangem as realizadas por meio de proposta individual ou adesão na cobrança de créditos registrados na dívida ativa da União, suas autarquias e fundações públicas, além da cobrança de créditos sob a responsabilidade da Procuradoria-Geral da União ou em disputas administrativas fiscais (Brasil, 2020a). Ademais, a transação pode se dar por adesão em outras situações de litígio judicial ou administrativo tributário, bem como no litígio tributário de valor reduzido.

Ademais, nos termos do art. 3º, do supracitado diploma, a proposta de transação deve detalhar os meios para extinguir créditos e exige do devedor: não usar a transação para prejudicar a concorrência; não ocultar origem ou destino de bens; comunicar ao órgão competente antes de alienar bens; desistir de impugnações administrativas e renunciar a direitos sobre essas impugnações; renunciar a direitos que fundamentem ações judiciais, solicitando a extinção do processo conforme o Código de Processo Civil (Brasil, 2020a).

Acerca da rescisão da transação tributária, dispõe o art. 4º:

I - o descumprimento das condições, das cláusulas ou dos compromissos assumidos;

II - a constatação, pelo credor, de ato tendente ao esvaziamento patrimonial do devedor como forma de fraudar o cumprimento da transação, ainda que realizado anteriormente à sua celebração;

- III - a decretação de falência ou de extinção, pela liquidação, da pessoa jurídica transigente;
 - IV - a comprovação de prevaricação, de concussão ou de corrupção passiva na sua formação;
 - V - a ocorrência de dolo, de fraude, de simulação ou de erro essencial quanto à pessoa ou quanto ao objeto do conflito;
 - VI - a ocorrência de alguma das hipóteses rescisórias adicionalmente previstas no respectivo termo de transação; ou
 - VII - a inobservância de quaisquer disposições desta Lei ou do edital.
- (Brasil, 2020a)

Por fim, terminando a parte geral, o art. 5º afirma que é vedada a transação que envolva a redução de multas de natureza penal, a concessão de descontos a créditos relativos ao Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Simples Nacional), enquanto não houver lei complementar autorizativa, ou ao Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), enquanto não houver autorização do seu Conselho Curador. Além disso, a transação não pode envolver devedor contumaz, conforme definição estabelecida em lei específica (Brasil, 2020a).

Especificamente, a Lei de Transação Tributária nada dispõe sobre as condições especiais para empresas em crise, concedendo apenas descontos nas multas, nos juros e nos encargos legais relativos a créditos a serem transacionados que sejam classificados como irrecuperáveis ou de difícil recuperação, nos termos do art. 11, §5º, Lei n.º 13.988, de 14 de abril de 2020.

5 PERSPECTIVAS JURÍDICO-ECONÔMICAS DA TRANSAÇÃO TRIBUTÁRIA NAS EMPRESAS EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL

O cenário das empresas em crises com débitos tributário se altera significativamente com transação tributária (Lei n.º 13.988, de 14 de abril de 2020) e com a reforma da LREF (Lei n.º 14.112, de 24 de dezembro de 2020), bem como pela Portaria PGFN nº 2382, de 26 de fevereiro de 2021. Elencando os princípios da negociação de débitos tributários para empresas em crise, tem-se:

- I - presunção de boa-fé do contribuinte;
- II - preservação da atividade empresarial;
- III - concorrência leal entre os contribuintes;
- IV - estímulo à autorregularização e conformidade fiscal;
- V - redução de litigiosidade;
- VI - razoável duração do processo;
- VII - menor onerosidade dos instrumentos de cobrança;
- VIII - adequação dos meios de cobrança à capacidade de pagamento dos contribuintes em processo de recuperação judicial;
- IX - autonomia de vontade das partes na celebração do acordo de transação;
- X - atendimento ao interesse público;

XI - publicidade e transparência ativa, ressalvada a divulgação de informações protegidas por sigilo.
(Brasil, 2021)

Quando aos objetivos, destaca-se, primeiramente, a necessidade de garantir que empresas em crise econômico-financeira tenham condições de recuperação, permitindo a continuidade de suas atividades, a preservação de empregos e o estímulo à economia (Brasil, 2021). Além disso, busca-se equilibrar os interesses da União e dos contribuintes na cobrança de créditos inscritos em dívida ativa, tornando o processo menos oneroso e viabilizando a retomada do cumprimento voluntário das obrigações tributárias.

Com a Lei n.º 14.112, de 24 de dezembro de 2020, criou o art. 10-C, que instituiu a transação tributária para empresas em recuperação judicial. *In verbis*:

Art. 10-C. Alternativamente ao parcelamento de que trata o art. 10-A desta Lei e às demais modalidades de parcelamento instituídas por lei federal porventura aplicáveis, o empresário ou a sociedade empresária que tiver o processamento da recuperação judicial deferido poderá, até o momento referido no art. 57 da Lei nº 11.101, de 9 de fevereiro de 2005, submeter à Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional proposta de transação relativa a créditos inscritos em dívida ativa da União, nos termos da Lei nº 13.988, de 14 de abril de 2020, observado que:

I - o prazo máximo para quitação será de até 120 (cento e vinte) meses, observado, no que couber, o disposto no § 3º do art. 11 da Lei nº 13.988, de 14 de abril de 2020;

II - o limite máximo para reduções será de até 70% (setenta por cento);

(Brasil, 2020b)

Não obstante, conforme o art. 10-C, III, da Lei nº 10.522, de 19 de julho de 2002, a apresentação ou análise da proposta de transação formulada pelo devedor será de competência da Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional, conforme juízo de conveniência e oportunidade. Esse procedimento deve seguir os requisitos estabelecidos nesta Lei e em atos regulamentares, de forma motivada, considerando o interesse público e respeitando princípios como isonomia, capacidade contributiva, transparência, moralidade, livre concorrência, preservação da atividade empresarial, razoável duração dos processos e eficiência, entre outros parâmetros (Brasil, 2002). Assim,

a) a recuperabilidade do crédito, inclusive considerando eventual prognóstico em caso de falência;

b) a proporção entre o passivo fiscal e o restante das dívidas do sujeito passivo; e

c) o porte e a quantidade de vínculos empregatícios mantidos pela pessoa jurídica;

IV - a cópia integral do processo administrativo de análise da proposta de transação, ainda que esta tenha sido rejeitada, será encaminhada ao juízo da recuperação judicial;

V - os seguintes compromissos adicionais serão exigidos do proponente, sem prejuízo do disposto no art. 3º da Lei nº 13.988, de 14 de abril de 2020:

- a) fornecer à Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional informações bancárias e empresariais, incluídas aquelas sobre extratos de fundos ou aplicações financeiras e sobre eventual comprometimento de recebíveis e demais ativos futuros;
 - b) manter regularidade fiscal perante a União;
 - c) manter o Certificado de Regularidade do FGTS;
 - d) demonstrar a ausência de prejuízo decorrente do cumprimento das obrigações contraídas com a celebração da transação em caso de alienação ou de oneração de bens ou direitos integrantes do respectivo ativo não circulante;
- VI - a apresentação da proposta de transação suspenderá o andamento das execuções fiscais, salvo oposição justificada por parte da Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional, a ser apreciada pelo respectivo juízo;
(Brasil, 2020b)

Para tanto, art. 10-C, VII, da Lei nº 10.522, de 19 de julho de 2002, a rescisão da transação por inadimplemento de parcelas será aplicada apenas em determinadas situações específicas, sendo elas:

- a) falta de pagamento de 6 (seis) parcelas consecutivas ou de 9 (nove) parcelas alternadas; e
 - b) falta de pagamento de 1 (uma) até 5 (cinco) parcelas, conforme o caso, se todas as demais estiverem pagas.
- (Brasil, 2020b)

Assim, juridicamente, o instrumento da transação tributária se apresenta como alternativa mais econômica para empresa em crise que o parcelamento do crédito. Contudo, faz-se mister averiguar, es

Economicamente, a abordagem de Camelo e Carvalho (2024) sugere que a Teoria dos Jogos pode ser aplicada à fase de negociação na transação tributária nas empresas em recuperação judicial, permitindo uma análise estratégica das interações entre as partes envolvidas. Sob essa perspectiva, a negociação se assemelha a um jogo, no qual cada parte busca maximizar seus interesses, avaliando diferentes possibilidades e estratégias.

No contexto da Teoria dos Jogos, afirma Camelo e Carvalho (2024), a solução do jogo de negociação entre dois jogadores é representada pelo par (F, v) , onde F corresponde ao conjunto viável e v define o ponto de desacordo. Nesse contexto, F engloba todas as alocações possíveis, sendo um subconjunto convexo e fechado de $\mathbb{R}^2$. Por outro lado, o ponto de desacordo, denotado por $v = (v_1, v_2) \in \mathbb{R}^2$, indica a distribuição de pagamentos para ambos os jogadores em caso de impasse nas negociações, determinando os valores que cada um receberia se não chegassem a um acordo (Camelo; Carvalho, 2024). Notadamente, os valores, no caso de empresas em recuperação, corresponderiam ao montante integral do crédito ou o parcelamento deste. Tais valores não são submetidos a negociação, conforme destacado anteriormente.

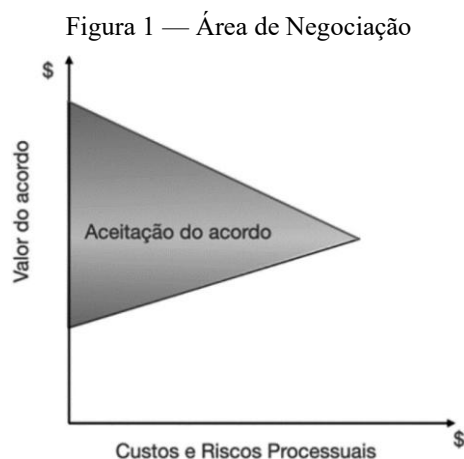
Assim, v é sempre selecionado como um elemento do conjunto viável F , embora isso não seja uma exigência técnica, bem como se espera que a interseção $F \cap \{(x_1, x_2) \in \mathbb{R}^2: x_1 \geq$

$v_1, x_2 \geq v_2\}$ seja não vazia e limitada, afinal, se vazia, inexistem x_1, x_2 que sejam viáveis satisfazendo a condição $x_1 \geq v_1, x_2 \geq v_2$, tal qual limitado, logo, infinitas formas de negociação não são praticamente viáveis (Camelo; Carvalho, 2024). Para tanto, se considerarmos o jogo estratégico $\Gamma = [1, 2, S_1, S_2, u_1, u_2]$ para 2 (dois) jogadores, em que as estratégias S podem ser formalmente estabelecidas por meio de contratos legalmente aplicáveis, um possível candidato para o conjunto viável F é o conjunto de todas as alocações derivadas de estratégias correlacionadas: $F = \{(u_1(\alpha), u_2(\alpha)) : \alpha \in \Delta(S_1 \times S_2)\}$.¹

Nas palavras de Camelo e Carvalho (2024), pode-se escolher um subconjunto de alocações de estratégias individuais racionalmente correlacionadas, garantindo que os pagamentos aos jogadores nessas estratégias sejam, no mínimo, os respectivos valores *minmax*. Ademais, caso as estratégias dos participantes não estejam sujeitas a contratos vinculativos, então F pode representar o conjunto de todas as alocações em equilíbrios correlacionados. Com efeito, $F = \{(u_1(\alpha), u_2(\alpha)) \mid \alpha \text{ seja equilíbrios correlatos de } \Gamma\}$. No caso de desacordo, tem-se: $v_1 = \min_{\sigma_2 \in \Delta(S_2)} \max_{\sigma_1 \in \Delta(S_1)} u_1(\sigma_1, \sigma_2), v_2 = \min_{\sigma_1 \in \Delta(S_1)} \max_{\sigma_2 \in \Delta(S_2)} u_2(\sigma_1, \sigma_2)$. Nesse sentido, o valor *minmax* para um jogador é a recompensa mínima assegurada ao jogador mesmo em um cenário estritamente competitivo onde o jogador oponente constantemente procura prejudicar esse jogador ao máximo.

Segundo Camelo e Carvalho (2024), o equilíbrio de Nash focal (σ_1, σ_2) do jogo Γ e definir os valores v_1 e v_2 como $v_1 = u_1(\sigma_1, \sigma_2)$ e $v_2 = u_2(\sigma_1, \sigma_2)$, sendo, para qualquer dilema de negociação (F, v) , uma teoria de negociação robusta deve ser capaz de identificar um vetor de alocação único em R^2 , escolhido como resultado da negociação ou arbitragem. Para tanto, um vetor único será designado como $f(F, v)$. Assim, o problema de negociação se resume a determinar uma função de solução apropriada $f(\cdot)$, considerando o conjunto de todos os dilemas de negociação entre duas partes dentro de R^2 , que representa o conjunto de alocações de recompensa. Assim, para negociação, tomando em consideração os valores e os encargos processuais, tem-se:

¹ O conjunto $F = \{(u_1(\alpha), u_2(\alpha)) : \alpha \in \Delta(S_1 \times S_2)\}$ representa todos os pares de utilidades alcançáveis por perfis de estratégias mistas em um jogo de dois jogadores com conjuntos de estratégias puras S_1 e S_2 . Aqui, $\Delta(S_1 \times S_2)$ denota o conjunto de todas as distribuições de probabilidade conjuntas sobre $S_1 \times S_2$, ou seja, todas as correlações possíveis entre as estratégias dos jogadores. As funções $u_1(\alpha)$ e $u_2(\alpha)$ são as utilidades esperadas dos jogadores 1 e 2, respectivamente, calculadas sob a distribuição conjunta α . No conjunto F , tem-se $u_i(\alpha) = \sum_{s \in S} \alpha(s) \cdot u_i(s)$. Nesse sentido, a equação $u_i(s)u_i(\alpha) = \sum_{s \in S} \alpha(s) \cdot u_i(s)$ representa a utilidade esperada de um indivíduo i em um cenário incerto, onde s é o conjunto de possíveis estados do mundo, $\alpha(s)$ é a probabilidade de ocorrência de cada estado s , e $u_i(s)$ é a utilidade do indivíduo naquele estado.



Fonte: Camelo e Carvalho (2024)

Com efeito, a negociação num contexto de litígio pode representar uma alternativa mais ágil, econômica e menos desgastante em comparação ao julgamento, que pode se estender por anos e gerar altos custos com honorários advocatícios e demais despesas processuais (Camelo; Carvalho, 2024). Dessa forma, conforme os autores, a negociação reduz o custo de oportunidade, promovendo uma alocação mais eficiente dos recursos públicos e privados.

Mas a transação, como vimos, não é a única opção da empresa em crise. Pode-se, por exemplo, optar pelo parcelamento. Num jogo entre empresa em crise (E) e fisco (F), tem-se que o objetivo da primeira é a sobrevivência, buscando regularizar seus débitos da forma menos onerosa possível para manter suas operações, enquanto do segundo é maximizar a arrecadação de tributos, seja no curto ou no longo prazo, levando em conta os custos administrativos da cobrança e o potencial de recuperação econômica do contribuinte, o que garantiria futuros pagamentos de impostos.

Especificamente, a E dispõe de 2 (duas) estratégias: parcelamento ($C + \Delta C$) e transação ($C - \Delta C$), onde C é o crédito tributário e ΔC são os encargos ou desconto. F pode simplesmente aceitar (S) ou negar (N) o pedido de parcelamento ou de transação tributária. Nos payoffs, tem-se a seguinte matriz:

	F	
	S	N
E	$C + \Delta C$	5, 8 0, 2
	$C - \Delta C$	8, 6 1, 1

No primeiro *payoff*, *E* propõe parcelamento $C + \Delta C$ e *F* aceita. Nesse caso, *E* tem um custo de sobrevivência elevado, o que pode ocasionar a falência (5), enquanto *F* tem arrecadação garantida a longo prazo, exceto se *E* falir (8).

No segundo *payoff*, *E* propõe parcelamento $C + \Delta C$ e *F* nega. Nesse cenário, *E* não consegue o deferimento de recuperação judicial, ocasionando a falência (0) e *F* terá que litigar judicialmente com uma empresa falida, o que reduz drasticamente a possibilidade de recuperação do crédito tributário (2). Trata-se do pior cenário possível.

No terceiro *payoff*, *E* propõe transação $C - \Delta C$ e *F* aceita. Nesse caso, *E* tem um custo de sobrevivência menos elevado que o pagamento do crédito tributário e o parcelamento, o que reduz consideravelmente os riscos de falência (8), enquanto *F*, embora receba menos que o crédito tributário e o parcelamento, tem arrecadação mais certa que os dois últimos, diante da menor possibilidade de insolvência da empresa (6).

No quarto *payoff*, *E* propõe transação $C - \Delta C$ e *F* nega. Nesse cenário, tem-se resultado parecido o segundo *payoff*, com *E* não conseguindo a recuperação judicial (1) e *F* tendo que litigar com uma empresa falida.

Diante dos resultados, vislumbra-se o Equilíbrio de Nash em *E* propondo transação $C - \Delta C$ e *F* aceitando (8,6), afinal, para a empresa em crise, a transação representa a possibilidade real de reestruturação financeira e tributária e continuidade das atividades, enquanto para o Fisco, embora implique em uma renúncia fiscal parcial, garante uma arrecadação mais célere e eficiente, minimizando os custos e os riscos de inadimplência total.

Portanto, numa perspectiva jurídico-econômica, a transação tributária é a melhor alternativa estratégica para solução dos débitos tributários das empresas em recuperação judicial.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ante o exposto, conclui-se que numa perspectiva jurídico-econômica, a transação tributária é a melhor alternativa estratégica para solução dos débitos tributários das empresas em recuperação judicial. Com o advento da Lei n.º 13.988, de 14 de abril de 2020, bem como da Lei n.º 14.112, de 24 de dezembro de 2020, o empenho causado pelo crédito tributário no procedimento de recuperação judicial fora significativamente minimizado, emergindo destes diplomas uma forma negocial eficaz de solução de conflitos: a transação tributária.

Analiticamente, confirma-se a hipótese, momentaneamente, diante das especificidades do artigo, que transação tributária é a melhor alternativa estratégica para solução dos débitos tributários das empresas em recuperação judicial.

Restam-se, sem mais delongas, cumpridos todos os objetivos do presente artigo, mesmo diante da existência de possíveis lacunas a serem corrigidas em estudos vindouros.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRASIL. **Lei Complementar n.º 118, de 9 de fevereiro de 2005**. Altera e acrescenta dispositivos à Lei no 5.172, de 25 de outubro de 1966 - Código Tributário Nacional, e dispõe sobre a interpretação do inciso I do art. 168 da mesma Lei. Brasília, 2005a. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp118.htm. Acesso em: 17 maio 2025.

BRASIL. **Lei n.º 10.522, 19 de Julho de 2002**. Dispõe sobre o Cadastro Informativo dos créditos não quitados de órgãos e entidades federais e dá outras providências. Brasília, 2002. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/2002/L10522.htm#art10c. Acesso em: 16 maio 2025.

BRASIL. **Lei n.º 5.172, de 25 de outubro de 1966**. Dispõe sobre o Sistema Tributário Nacional e institui normas gerais de direito tributário aplicáveis à União, Estados e Municípios. Brasília, 1966. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L5172Compilado.htm. Acesso em: 14 maio 2025.

BRASIL. **Lei n.º 11.101, de 9 de fevereiro de 2005**. Regula a recuperação judicial, a extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária. Brasília, 2005b. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2005/Lei/L11101.htm. Acesso em: 7 maio 2025.

BRASIL. **Lei n.º 13.988, de 14 de abril de 2020**. Dispõe sobre a transação nas hipóteses que especifica; e altera as Leis n.ºs 13.464, de 10 de julho de 2017, e 10.522, de 19 de julho de 2002. Brasília, 2020a. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2019-2022/2020/Lei/L13988.htm. Acesso em: 14 maio 2025.

BRASIL. **Lei n.º 14.112, de 24 de dezembro de 2020**. Altera as Leis n.ºs 11.101, de 9 de fevereiro de 2005, 10.522, de 19 de julho de 2002, e 8.929, de 22 de agosto de 1994, para atualizar a legislação referente à recuperação judicial, à recuperação extrajudicial e à falência do empresário e da sociedade empresária. Brasília, 2020b. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2019-2022/2020/Lei/L14112.htm. Acesso em: 14 maio 2025.

BRASIL. Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional. **Portaria PGFN n.º 2382, de 26 de fevereiro de 2021**. Disciplina os instrumentos de negociação de débitos inscritos em dívida ativa da União e do FGTS de responsabilidade de contribuintes em processo de recuperação judicial. 3 jan. 2021. Disponível em: <https://normasinternet2.receita.fazenda.gov.br/#/consulta/externa/115582>. Acesso em: 17 maio 2025.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Recurso Especial n.º 1.166.600 – RJ**. Recurso especial. Recuperação judicial. Transferência de valores levantados em cumprimento de plano homologado. Garantia de juízo de execução fiscal em trâmite simultâneo. Inviabilização do plano de recuperação judicial. Min. Nancy Andrighi, Brasília, 12 abr. 2012.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Recurso Especial n.º 1.187.404 – MT**. Direito empresarial e tributário. Recurso especial. Recuperação judicial. Exigência de que a empresa recuperanda comprove sua regularidade tributária. Art. 57 da lei n. 11.101/2005 (LRF) e art. 191-a do código tributário nacional (CTN). Inoperância dos mencionados dispositivos. Inexistência de lei específica a disciplinar o parcelamento da dívida fiscal e previdenciária de Empresas em recuperação judicial. Min. Luis Felipe Salomão, Brasília, 19 jul. 2013. Disponível em:
<https://www.stj.jus.br/websecstj/cgi/revista/REJ.cgi/ita?seq=1244591&tipo=0&nreg=201000540484&dt=20130821&formato=PDF&salvar=false>. Acesso em: 17 maio 2025.

CAMELO, B.; CARVALHO, C. **O Tributarista Estratégico: A teoria dos jogos no Direito Tributário**. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2024.

CAMPINHO, S. **Curso de Direito Comercial: Falência e Recuperação de Empresa**. 15. ed. São Paulo: SaraivaJur, 2024.

CARVALHOSA, M. **Tratado de Direito Empresarial: Recuperação empresarial e falência**. 3. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2022.

COELHO, F. U. **Comentários à Lei de Falências e de Recuperação de Empresas**. 5. ed. São Paulo, SP: Thomson Reuters Brasil, 2021.

COSTA, R. H. **Código Tributário Nacional Comentado**. 5. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2025.
GIBBONS, R. **Game Theory for Applied Economists**. Princeton: Princeton Univ. Press, 1992. (Princeton paperbacks).

JEHLE, G. A.; RENY, P. J. **Advanced Microeconomic Theory**. [S. l.]: Pearson Education Limited, 2021.

MACHADO SEGUNDO, H. de B. **Manual de Direito Tributário**. 15. ed. São Paulo: Editora Atlas Ltda, 2025.

MAS-COLELL, A.; WHINSTON, M. D.; GREEN, J. R. **Microeconomic Theory**. New York: Oxford University Press, 1995.

MASHLER, M.; SOLAN, E.; ZAMIR, S. **Game Theory**. Online-Ausged. Cambridge: Cambridge University Press, 2013.

MYERSON, R. B. **Game Theory: Analysis of Conflict**. Cambridge, Massachusetts London, England: Harvard University Press, 2007.

NICHOLSON, W.; SNYDER, C. **Microeconomic Theory: Basic Principles and Extensions**. Australia; Boston, MA: Cengage Learning, 2017.

OSBORNE, M. J.; RUBINSTEIN, A. **A Course in Game Theory**. Cambridge: MIT Press, 1994.

SACRAMONE, M. B. **Comentários à lei de recuperação de empresa e falência**. 5. ed. São Paulo: SaraivaJur, 2024a.

SACRAMONE, M. B. **Manual de Direito Empresarial**. 6. ed. São Paulo: SaraivaJur, 2024b.

SACRAMONE, M. B. **Recuperação Judicial: dos objetivos ao procedimento - Incentivos Regulatórios do Sistema de Insolvência Brasileiro**. São Paulo: SaraivaJur, 2024c.

SCHOUERI, L. E. **Direito Tributário**. 14. ed. São Paulo: SaraivaJur, 2024.

TOMAZETTE, M. **Curso de Direito Empresarial: Falência e Recuperação de Empresas**. 13. ed. São Paulo: SaraivaJur, 2024.