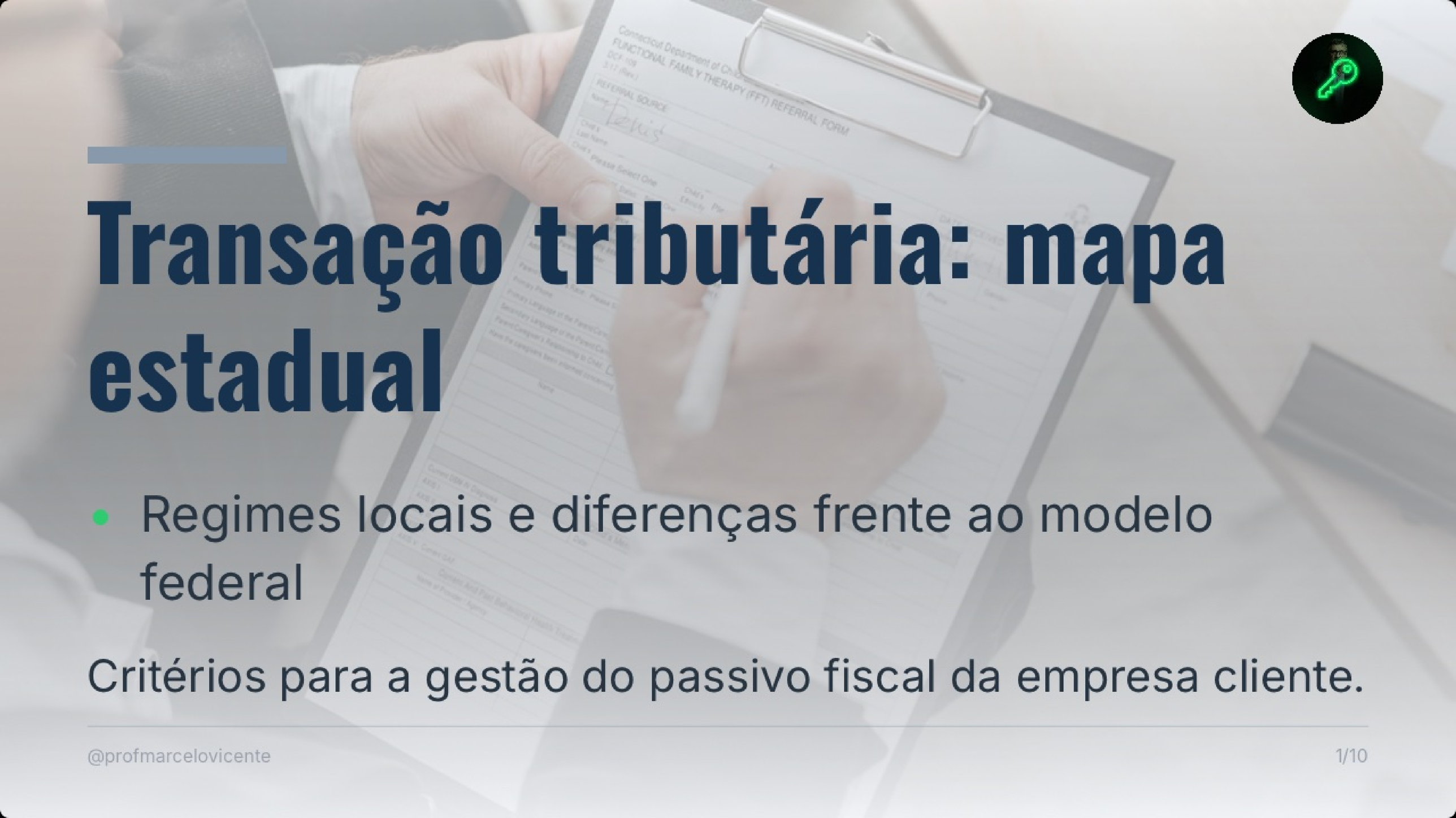


Transação tributária: mapa estadual

- Regimes locais e diferenças frente ao modelo federal

Critérios para a gestão do passivo fiscal da empresa cliente.

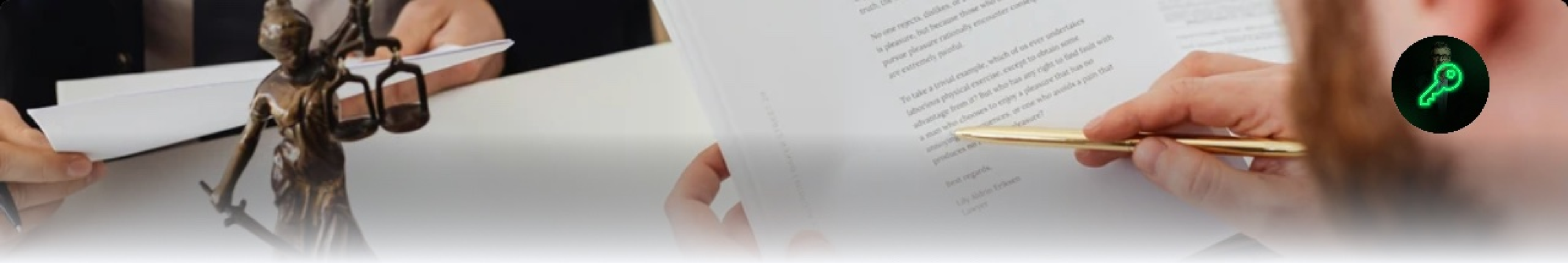


A autorização não encerra a análise

- A transação permite negociar passivos com descontos e prazos sujeitos às regras de cada regime.
- Para concessões sobre o ICMS, o aval unânime do CONFAZ condiciona o avanço dos estados.
- Lei estadual, regulamentação da PGE e edital integram a análise da disponibilidade da negociação.
- A autorização do CONFAZ não equivale, isoladamente, à abertura de adesão para o contribuinte.

Na atuação interestadual, o tributarista precisa distinguir autorização normativa de oportunidade efetivamente disponível.

> *Convênios ICMS nº 210/2023 e 215/2023.*



Panorama estadual e marco temporal

- Regimes indicados como ativos: SP, RS, MG, ES, PR, MT, MS, GO, PA, AM, CE, PE, BA, SE e PI.
- Autorização ou implementação: SC, RJ, PB, DF, AC, AP, AL, MA e RN.
- TO, RR e RO são indicados sem transação vigente, com parcelamentos tradicionais ou Refis.
- Para o RJ, a transição é situada em 2026; o enquadramento exige conferência dos atos locais.

Sem uma data geral de atualização, a classificação não comprova que haja edital aberto no momento da análise.

> *Convênios ICMS nº 210/2023 e 215/2023.*



Base federal, disciplina estadual

- A Lei nº 13.988/2020 consolidou a transação federal e serve de referência para os regimes estaduais.
- Nos estados, a negociação depende de leis próprias e da regulamentação das respectivas PGEs.
- As concessões relativas ao ICMS também se submetem às balizas dos convênios do CONFAZ.
- O modelo federal não autoriza transportar automaticamente condições para a esfera estadual.

A análise jurídica deve separar a matriz federal das condições efetivamente incorporadas pelo ente competente.

> *Lei nº 13.988/2020; Convênios ICMS nº 210/2023 e 215/2023.*



Descontos e prazos: limites da comparação

- No panorama estadual, a referência geral é de até 65% sobre multas e juros e até 120 meses.
- Exceções e ampliações exigem exame do convênio e da disciplina local aplicáveis.
- Capacidade de pagamento e recuperabilidade orientam as concessões, não apenas o valor do débito.
- Percentuais máximos não significam desconto automático nem redução equivalente do passivo total.

Antes de comparar propostas, identifique a base do desconto, os créditos abrangidos e as condições de enquadramento.

> *Convênios ICMS nº 210/2023 e 215/2023.*



Prova: recuperabilidade e enquadramento

- No modelo federal, a Capag utiliza classificação de A a D para orientar a negociação.
- Nos estados, o rating de recuperabilidade também influencia as condições oferecidas.
- São Paulo utiliza inteligência fiscal própria para classificar a recuperabilidade.
- A análise do cliente deve confrontar sua classificação com as condições previstas na modalidade.

A classificação influencia a negociação, mas não substitui a verificação dos critérios de acesso. A documentação exigida depende do regime aplicável.

> *Lei nº 13.988/2020.*



Requisitos: modalidade e créditos

- Na União, há adesão, proposta da PGFN, litígios de pequeno valor e transação individual.
- Nos estados, predominam editais por adesão, gerais ou setoriais, com avanço das negociações individuais.
- Prejuízo fiscal e base negativa da CSLL aparecem no modelo federal, conforme as condições aplicáveis.
- Nos estados, destacam-se precatórios do próprio ente e créditos acumulados de ICMS.

A existência de créditos não basta para sua utilização: a admissibilidade deve ser conferida na disciplina da negociação.

> *Lei nº 13.988/2020.*



Gestão: uma matriz por ente federado

- Organize os passivos da empresa cliente por ente, tributo e modalidade disponível.
- Relacione autorização do CONFAZ, lei estadual, regulamentação e edital aplicável.
- Compare descontos, prazos, rating e possibilidades de utilização de créditos.
- Monitore diários oficiais e convênios para identificar abertura e alteração das condições de adesão.

O Regularize centraliza a operação federal. A atuação estadual exige acompanhamento descentralizado, especialmente para clientes com filiais em diferentes estados.

> *Lei nº 13.988/2020; Convênios ICMS nº 210/2023 e 215/2023.*



Comunicação: precisão antes da promessa

- Diferencie autorização, regulamentação e edital aberto ao comunicar oportunidades de negociação.
- Apresente descontos e prazos como condições sujeitas a enquadramento, nunca como resultado garantido.
- Informe o ente e a base de incidência do desconto para evitar comparações imprecisas.
- Associe a orientação ao cliente à atualização normativa e à análise técnica do passivo.

A autoridade do tributarista se sustenta na precisão: um teto normativo não demonstra a vantagem concreta disponível para determinado contribuinte.



Estratégia exige leitura local

- A referência federal orienta a análise, mas cada regime estadual exige validação própria.
- Formação técnica e monitoramento normativo sustentam a gestão responsável do passivo fiscal.

A oportunidade depende da norma vigente, do enquadramento e das condições da negociação.

> *Lei nº 13.988/2020; Convênios ICMS nº 210/2023 e 215/2023.*

Material de cunho exclusivamente educacional, sujeito a alterações e revisões periódicas. Este conteúdo não constitui, substitui ou garante assessoria jurídica, parecer legal ou consultoria para casos concretos. © 2026 Prof. Marcelo Vicente. Todos os direitos reservados.