COMO FERRAMENTAS FINANCEIRAS PODEM AUMENTAR A RENDA DO PRODUTOR?

ANDRÉ RICARDO PASSOS DE SOUZA*

*Em continuidade à temática da boa gestão tributária e legal no campo (iniciada em edições anteriores da **Agroanalysis**), este artigo aborda a questão da combinação das ações de gestão fiscal com as potencialidades derivadas da "alavancagem financeira" proporcionada pelas novas modalidades e opções de financiamento privado no agronegócio, tudo sempre visando à maximização dos resultados do produtor rural na gestão dos seus negócios no campo.*

NO ARTIGO publicado na última edição da **Agroanalysis**, tratamos do que denominamos como "hibridização" do produtor rural: a combinação de forma harmônica – e absolutamente legal – dos CNPJs e CPFs envolvidos no processo produtivo de um determinado produtor rural ou da sua família com o intuito de maximizar o resultado da atividade produtiva em questão.

Nesse contexto, é possível, também, utilizar as novas ferramentas financeiras disponíveis no agro para alavancar financeiramente os negócios no campo. Tais ferramentas, que serão objeto de discussão mais aprofundada em futuros artigos, derivam de mecanismos de financiamento privado já consagrados e muito utilizados pelos produtores rurais, como Cédulas de Produto Rural (CPRs), e envolvem até outros mecanismos mais sofisticados de securitização, via fundos de investimento, como os Fundos de Investimento nas Cadeias Produtivas Agroindustriais (Fiagro), introduzidos pela Lei nº 14.130/21 e regulamentados pela Instrução da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) nº 39, editada em 13 de julho último.



SHUTTERSTOCK

Assim, diante dessas ferramentas, como poderia o produtor rural combinar uma gestão fiscal eficiente com a utilização desses mecanismos de financiamento privado para a sua produção no campo visando maximizar os seus resultados e aproveitar a melhora da governança e das suas estruturas de gestão que a implementação e a gestão desses mecanismos requerem?

Daremos a resposta a essa tão complexa questão a seguir – e, como sempre, o faremos numericamente –, mas é importante salientar, desde já, que se pressupõe, é claro, a obediência estrita aos ditames da legislação vigente, de forma a não se configurar qualquer abuso, tão somente apoiando-se a aplicação da legislação por meio dos instrumentos próprios para a boa gestão dos negócios do produtor rural no campo. Esse, aliás, é o intuito da legislação ao estabelecer tais mecanismos de financiamento privado

TABELA 1: APURAÇÃO FISCAL DO PRODUTOR RURAL PESSOA FÍSICA COM FINANCIAMENTO PRÓPRIO

RUBRICAS DO LIVRO-CAIXA	Valor (R$)
(A) Receitas	1.000.000,00
(B) Despesas/custos	-500.000,00
(C) RESULTADO (A - B)	**500.000,00**

APURAÇÃO FISCAL DO PRODUTOR RURAL PESSOA FÍSICA	Custo fiscal (R$)
Imposto a pagar na opção Lucro Real (C x 27,5%*)	**137.500,00** (500.000,00 x 27,5%)
Imposto a pagar na opção Lucro Presumido (A x 5,5%**)	**55.000,00** (1.000.000,00 x 5,5%)

*Alíquota máxima do Imposto de Renda da Pessoa Física (IRPF)
**20,0% x 27,5% referentes à alíquota máxima do IRPF

TABELA 2: APURAÇÃO FISCAL DO PRODUTOR RURAL PESSOA FÍSICA COM FIAGRO IMOBILIÁRIO

RUBRICAS DO LIVRO-CAIXA	Valor (R$)
(A) Receitas	1.000.000,00
(B) Despesas/custos	-1.000.000,00
(C) RESULTADO (A - B)	**ZERO**

APURAÇÃO FISCAL DO PRODUTOR RURAL PESSOA FÍSICA	Custo fiscal (R$)
Imposto a pagar na opção Lucro Real (C x 27,5%)	**Zero**
Imposto a pagar na opção Lucro Presumido (A x 5,5%)	**55.000,00** (1.000.000,00 x 5,5%)

do agronegócio, qual seja, o de carrear mais recursos privados para o campo, recursos de terceiros poupadores e do próprio produtor rural, "desafogando" os mecanismos oficiais de financiamento e, assim, liberando recursos orçamentários para investimentos em atividades típicas do Estado, e não para o fomento de negócios privados.

Feitos esses necessários parênteses, examinemos, a seguir, a situação hipotética de um produtor rural membro de uma cooperativa de produtores rurais que atua na sua pessoa física e que se financia com recursos próprios. Considerando uma receita anual de R$ 1.000.000,00 e um total de custos e despesas de R$ 500.000,00, a Tabela 1 apresenta o imposto a pagar por esse produtor nos enquadramentos tributários do Lucro Real e do Lucro Presumido.

Imaginemos, agora, que esse mesmo produtor rural aporte as suas terras em um contrato de Fiagro Imobiliário constituído pela cooperativa de que faz parte e cujo objetivo é ajudar na organização e no financiamento das atividades dos seus cooperados em questão. Nesse caso, o produtor, que passaria a ser financiado em parte pelo contrato de Fiagro constituído pela cooperativa, receberia em arrendamento as terras que eram de sua propriedade, pagando por esse arrendamento R$ 500.000,00 por ano-safra (Tabela 2).

Ora, se esse produtor que aportou as suas terras no Fiagro em troca de quotas do próprio Fiagro – as quais serão registradas na sua declaração de rendimentos como "investimentos em quotas de fundos de investimento" – optar por recolher o Imposto de Renda (IR) da sua atividade rural na modalidade Lucro Real, deduzindo as despesas que teve com a sua atividade, acabará por não recolher IR no ano-safra, conforme o exemplo expresso na Tabela 2.

Os R$ 500.000,00 que redundaram no não pagamento do IR na modalidade Lucro Real foram registrados como "despesa necessária". Por essa razão, ao receber de volta para o seu CPF os mesmos R$ 500.000,00 pagos de arrendamento pelas terras utilizadas para o Fiagro do qual é um dos quotistas, esse valor é tratado fiscalmente como rendimento de aplicação financeira, com o benefício de isenção de IR – se os rendimentos desse Fiagro forem elegíveis para isenção na forma da Lei nº 14.130/21. Assim, essa quantia está pronta para ser novamente investida no negócio do produtor rural, retornando como "despesa necessária" ao livro-caixa desse mesmo produtor rural para o financiamento da próxima safra.

Assim, tais mecanismos combinados acabam por gerar um círculo virtuoso de financiamento do agronegócio, contribuindo significativamente para a continuidade dos negócios no campo de todos os produtores quotistas desse Fiagro e membros da cooperativa que o instituiu. Além de, principalmente, maximizar as margens, contribui na governança, confere transparência para os negócios em atendimento à legislação e gera outro sem-número de situações "ganha-ganha" a serem exploradas pelos produtores rurais envolvidos e por outros produtores rurais e entes do que denominamos "cadeia ampla do agronegócio". Mas essa é outra história, que contaremos mais adiante... Até lá! ■

* Professor da Fundação Getulio Vargas (FGV) e sócio-fundador do Passos e Sticca Advogados Associados (PSAA)