AS OPÇÕES PARA A FORMATAÇÃO DOS NEGÓCIOS NO AGRO

ANDRÉ RICARDO PASSOS DE SOUZA*

Como aplicar os marcos regulatórios estruturais para a boa governança nos negócios no campo? Qual é a melhor formatação jurídica para a gestão dos empreendimentos dentro e fora da porteira?

PARTINDO DA legislação existente, podemos desenvolver o tema sob um olhar focado nas características de cada empreendimento existente na cadeia do agronegócio, tomando por base não só as especificidades das atividades, mas também a existência dos riscos a serem administrados em prol da continuidade dos negócios no campo e na cadeia ampla do agronegócio, entre outros fatores.

E como o gestor dos negócios no campo – tanto de dentro da porteira, como de fora – pode valer-se da legislação para escolher o melhor formato para as suas atividades? Existem muitas variáveis a serem exploradas e avaliadas, mas, certamente, alguns direcionamentos que dizem respeito ao próprio negócio são fundamentais nessa compreensão sobre a melhor formatação do negócio no campo.

Podemos começar, portanto, com a avaliação do que denominamos como "superestrutura" para a realização dos negócios. Fazer os negócios por meio da pessoa física (PF) do produtor rural ou por meio de um produtor rural pessoa jurídica (PJ)? Qual das duas formas de atuação se deve utilizar se o negócio é dentro da porteira? E nos negócios fora da porteira, como comercialização, exportação, financiamento, logística, tecnologia, serviços, entre tantos outros?

Mais perguntas do que respostas assaltam a mente do leitor neste exato momento, mas os marcos regulatórios existentes para o que denominamos como "eixo de gestão estrutural e de governança" nos dão algumas pistas importantes para a definição em primeira mão do que utilizar para embasar juridicamente o modelo de negócios praticado no campo.

Assim é que, combinando os marcos regulatórios existentes para os diversos eixos de gestão, mas, avaliando-se, principalmente, as questões que envolvem as necessidades de governança, financiamento (alavancagem, inclusive) e foco no mercado, podemos inferir, conforme o Quadro 1, algumas correlações mais imediatas para a definição da superestrutura a ser utilizada pelo gestor na realização de negócios no campo dentro e fora da porteira.



SHUTTERSTOCK

Notem que, numa simples análise do Quadro 1, podemos inferir, de pronto, que, a depender da atividade a ser praticada pelo empreendedor do campo (de dentro ou fora da porteira) ou a depender do mercado a ser atingido ou da atividade a ser desenvolvida, a superestrutura jurídica (ou seja, a forma de o empresário e/ou o próprio produtor rural atuar) – se por meio do seu próprio Cadastro de Pessoa Física (CPF) ou por meio da criação de um Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) – deverá obedecer à regulação do Código Civil e às demais normas e regulamentos existentes para a prática da respectiva atividade.

Em um segundo momento, ainda em se tratando de superestrutura, a depender do mercado a ser atingido – como, por exemplo, nas atividades de exportação direta de produtos adquiridos no mercado ou, até mesmo, de produção própria, que só admitem realização por meio de um CNPJ devidamente autorizado e inscrito no Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX) –, o empreendedor, certamente, vai precisar optar pela constituição de uma empresa comercial exportadora, sob a forma de sociedades por ações, por quotas de responsabilidade limitada.

Além disso, esse empreendedor poderia optar, nessa atividade ou ramo (comercialização para o exterior e/ou importação de insumos para revenda no mercado nacional), por constituir, até mesmo, uma *trading company*. Esta, segundo o que consta no Decreto-Lei nº 1.248/72, deve necessariamente ser criada como uma sociedade anônima – a chamada "S/A", que é regida no Brasil pela Lei nº 6.404/76 e pelas suas respectivas atualizações.

Assim, percebe-se que muito da formatação da superestrutura jurídica dos negócios na cadeia ampla do agronegócio vai derivar, em primeiro lugar, do quanto está disposto e/ou permitido na legislação.

Por outro lado, entre as hipóteses pelas quais o empreendedor no campo (dentro ou fora da porteira) pode optar, podemos trabalhar com uma espécie de *checklist* prática para saber de qual superestrutura vai se utilizar esse empreendedor e/ou aplicar aos seus negócios. Ele pode fazê-lo tanto a partir da legislação vigente que regula os tipos de atividades e as suas respectivas formatações, quanto a partir do *benchmark* de mercado a depender do negócio e/ou do mercado de colocação dos produtos.

É muito importante, ainda, que o gestor tenha em mente, considerando as duas situações, outras variáveis para estabelecer a melhor formatação do negócio no âmbito da cadeia ampla do agronegócio, conforme indicado no Quadro 2.

Desta forma, podemos concluir que, para a definição da superestrutura jurídica a ser utilizada ao realizar negócios no campo, é de suma importância que o gestor se atente aos marcos regulatórios em primeiro lugar e que, a partir deles, possa aplicar as variáveis existentes conforme a *checklist* do Quadro 2. O gestor deve observar, também, as possibilidades a serem manejadas no campo a fim de obter a melhor formatação para o seu negócio em termos de, por exemplo, custos transacionais, estruturais e/ou fiscais.

Por outro lado, é importante dizer que continuaremos abordando o tema sob a perspectiva da gestão e dos marcos regulatórios estruturais e de governança, além de combiná-los com os modelos de negócios existentes, custos transacionais e fiscais e aspectos de governança. O objetivo é que o gestor no campo possa sempre aplicar a legislação de regência do Direito Empresarial do Agronegócio, da melhor forma possível, em prol dos seus negócios e da sociedade. Até lá e bons negócios! ■

QUADRO 1 – GUIA PARA A FORMATAÇÃO DO NEGÓCIO

NEGÓCIO/MERCADO	Empresa/produtor rural	
Atividades desempenhadas antes ou depois da porteira	Empresa agropecuária (PJ)	Pessoa física (PF)
Produção agropecuária, florestal, piscicultura etc.	SIM	SIM
Comercialização, logística e industrialização	SIM	NÃO
Exportação direta	SIM	NÃO
Prestação de serviços em geral	SIM	SIM
Instituições financeiras (financiadores)	SIM	NÃO

Nota: "SIM" significa que se pode optar por essa formatação para os negócios e "NÃO" significa que não se pode optar por essa formatação, tudo com base na legislação vigente

QUADRO 2 – *CHECKLIST*: VARIÁVEIS ADICIONAIS PARA A DEFINIÇÃO DA SUPERESTRUTURA DE NEGÓCIOS

Custos fiscais e transacionais: tributos incidentes e alíquotas, custos de registro, transacionais e *compliance* (conformidade)
Governança e sucessão: nível de governança exigido e aplicável, além de potenciais questões sucessórias que podem interferir na continuidade do negócio e na gestão de risco
Captação de recursos: obtenção de linhas de financiamento, utilização de capitais de terceiros via emissões no mercado de capitais, potenciais novos sócios e formação de *joint ventures* (contratos de associação) etc.
Mercadológico: *benchmarks* de mercado, flexibilidade de atuação e adaptação às condicionais conjunturais, além de formas de atração de recursos humanos

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