AS OPÇÕES DO EXPORTADOR NAS VENDAS AOS CLIENTES INTERNACIONAIS

ANDRÉ RICARDO PASSOS DE SOUZA*

É muito importante sabermos como estruturar os empreendimentos voltados para o mercado externo diante do tratamento jurídico-fiscal dado pela legislação a esse tipo de negócios.

TODOS OS que atuam na cadeia ampla do agronegócio sabem da importância do mercado internacional e das políticas de Estado que garantem aos produtores/vendedores acesso ao mercado e ao crédito internacionais, sem os quais o Brasil não conseguiria ser bem-sucedido na tarefa de alimentar quase 1 bilhão de indivíduos por ano.

Muitas vezes, o que muitos produtores deixam de atentar é para o correto aproveitamento da legislação na hora de estruturarem seus negócios na cadeia de produção, especialmente aqueles voltados primordialmente para a exportação de produtos agropecuários.

Desde os idos da década de 1970, quando o lema do governo era "Exportar é o que importa", as políticas de Estado produziram um encadeamento de marcos regulatórios que incentivavam a estruturação de negócios voltados para a exportação. Isso gerou uma sobreposição de normas e regulações, que permeiam desde o segmento antes da porteira até o depois da porteira e que ajudam na dinâmica dessas relações, promovendo segurança jurídica, além da necessária desoneração fiscal sobre a venda de produtos agrícolas aos clientes no exterior.

Tais regras e políticas visam não só a proteção da renda dos entes brasileiros envolvidos nessa cadeia – já que os preços nesse mercado são formados a partir das cotações dos produtos agropecuários em bolsas internacionais –, mas, principalmente, a preservação de empregos e a arrecadação local em detrimento da contraparte compradora/importadora no exterior.

A tabela demonstra, para dois cenários (mercado interno e exportação), o resultado de uma venda de produtos agropecuários em que são comparados os resultados líquidos para o produtor/vendedor a partir do preço final de uma nota fiscal de venda de R$ 1.000.000,00.

Tanto para o produtor que realiza as suas vendas por meio de um CNPJ, quanto para o produtor que o faz por meio do seu CPF, é sempre mais vantajoso

COMPARATIVO DE VENDA NO MERCADO INTERNO X VENDA NO MERCADO EXTERNO CONSIDERANDO UM VALOR FINAL DE VENDA DE R$ 1.000.000,00

ITEM	Venda para o mercado interno (A)	Venda para o mercado externo (exportação) (B)	Diferença (B/A)	Empresa/ pessoa física	
Preço de venda da mercadoria	R$ 930.000,00	R$ 1.000.000,00	7,53%	CPF	CNPJ
(+) ICMS (7,00% do valor da nota fiscal)	R$ 70.000,00	R$ 0			
(+) IPI	R$ 0	R$ 0			
(=) Preço final de venda (nota fiscal)	R$ 1.000.000,00	R$ 1.000.000,00	0%		
(-) ICMS	-R$ 70.000,00	R$ 0			
(-) IPI	R$ 0	R$ 0			
(-) INSS; GIIL-RAT; SENAR (2,85%)	-R$ 28.500,00	R$ 0			
(-) PIS/PASEP (0,65%)	-R$ 6.500,00	R$ 0			
(-) COFINS (3,00%)	-R$ 30.000,00	R$ 0			
(=) Resultado líquido de vendas	R$ 865.000,00	R$ 1.000.000,00	15,61%		

ICMS: Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços; IPI: Imposto sobre Produtos Industrializados; INSS: Instituto Nacional do Seguro Social; GIIL-RAT: Grau de Incidência de Incapacidade Laborativa decorrente dos Riscos Ambientais do Trabalho; SENAR: Serviço Nacional de Aprendizagem Rural; PIS/PASEP: Programa de Integração Social/Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público; COFINS: Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social; CPF: Cadastro de Pessoa Física; CNPJ: Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
Fonte: Sticca, 2011

vender para o mercado externo do que para o mercado interno, pois não há cobrança de impostos na venda externa.

Para o produtor que vende os seus produtos agropecuários para exportação a partir de um CNPJ – por meio de uma sociedade comercial exportadora, de uma *trading company* conforme o Decreto-Lei nº 1.248/72 ou, até mesmo, de sociedades cooperativas com inscrição de exportador no Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX) –, a diferença de resultado líquido das vendas, quando em comparação à venda para o mercado interno, é de +15,61%.

Já para o produtor/vendedor que realizar os seus negócios por meio do seu CPF, a desoneração da exportação será de +7,53%. Nesse caso, pode não haver diferença entre a venda para o mercado interno e para o externo a depender da incidência ou não do ICMS sobre as vendas para o mercado interno no seu estado de domicílio. Tais simulações só reforçam a importância da definição da forma jurídica para os negócios voltados majoritariamente para a exportação.

No entanto, é importante saber que somente o produtor/vendedor que realiza os seus negócios por meio de um CNPJ pode vender diretamente para um cliente no exterior – modalidade de exportação chamada de "direta" – e, portanto, capturar os benefícios fiscais da desoneração da exportação na integralidade. Na outra situação, o produtor/vendedor que opera como pessoa física só pode realizar as suas vendas ao mercado externo por meio da modalidade "indireta". A diferença entre os dois tipos de transação de produtos destinados ao mercado internacional é demonstrada na figura.

Na figura, a isenção (que deriva da legislação) e a imunidade (que deriva da Constituição) são tratadas como neutras do ponto de vista fiscal (ou seja, igual a zero) de maneira intencional. Isso porque a ideia central deste artigo é demonstrar as opções de estruturação de negócios voltados ao mercado internacional e a desoneração fiscal existente sobre elas.

Mais uma vez, é importante notar que, tanto sobre as vendas de produtos agropecuários por meio de CPFs (vendas indiretas), quanto sobre aquelas realizadas por empresas exportadoras (vendas diretas), não haveria a cobrança de impostos. Mas isso aconteceria apenas se cumpridos os requisitos da legislação de regência para se usufruir das isenções e/ou das imunidades aplicáveis nessas transações.

Assim, as possibilidades para o produtor rural que vende os seus produtos para o mercado externo são:

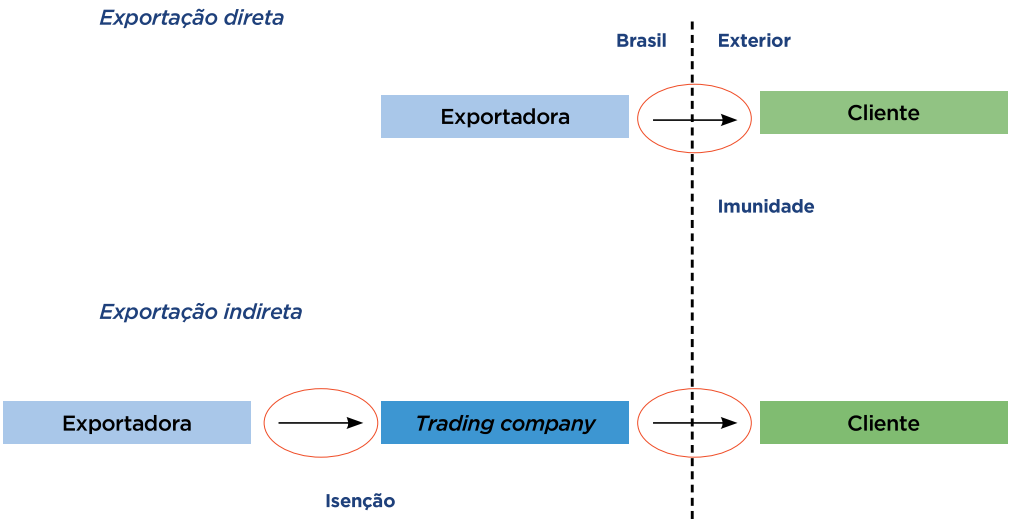
- utilizando do seu CPF, transacionar com o exterior por meio de empresas que possuam as devidas autorizações para realizar essas operações; ou

- estruturar os seus negócios por meio de um CNPJ de empresa exportadora devidamente registrada nas autoridades aduaneiras, o que possibilitaria a venda direta para clientes no exterior.

Por fim, além das vantagens apresentadas nas operações realizadas a partir de pessoas jurídicas exportadoras, há, também, vantagens na captação de recursos destinados ao financiamento de suas atividades. Mas essa já é outra história, que podemos voltar a explorar mais adiante. ■

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

EFEITOS TRIBUTÁRIOS DAS EXPORTAÇÕES DIRETA E INDIRETA



Fonte: elaboração pelo autor