

O PAPEL DA GESTÃO TRIBUTÁRIA NA PROFISSIONALIZAÇÃO E CRESCIMENTO DO NEGÓCIO RURAL



scadi
agro

Software de Gestão para o Produtor Rural

O papel da gestão tributária na profissionalização e crescimento do negócio rural	3
Sobre o Autor	13



Muito se fala na necessidade da evolução dos controles gerenciais por parte dos produtores rurais, o que é, de fato, de suma importância para a profissionalização e crescimento do negócio rural. **O resultado da fazenda precisa ser medido para ser mantido ou melhorado**, para auferir a capacidade técnica dos colaboradores, estipular metas, bônus e até para prestação de contas para familiares/sócios que não estão no dia a dia da atividade. Mas, o que as vezes passa despercebido é que a **parte tributária do negócio também é integrante da gestão de custos**, impacta no resultado e deve ser gerenciada, monitorada e controlada, fornecendo mais um indicador a ser analisado pelo gestor nas tomadas de decisão, sejam elas estratégicas ou táticas.

Sob a ótica gerencial, como a tributação do imposto de renda da atividade rural das pessoas físicas **é limitada em 20% da receita bruta, e a alíquota máxima é de 27,5%, o valor máximo que poderá se pagar de imposto de renda é 5,5% sobre a receita bruta ou 27,5% sobre o resultado.** Sendo a receita bruta mais fácil de mensurar do que o resultado, que depende de um acompanhamento mais crítico de projeções de despesas, pode-se fazer uma provisão de que em **cada nota fiscal emitida, 5,5% é o valor de imposto de renda que se pagará no ano seguinte.** Essa provisão pode evitar surpresas, preparando o fluxo de caixa e fornecendo um indicador de imposto a pagar nos relatórios de resultado e, caso em abril o imposto seja menor do que o projetado (o que ocorrerá na maioria dos casos), **sobrará mais dinheiro do que o previsto e não o contrário.**

Essa provisão é um ótimo mecanismo de controle da tributação, mas por ser uma provisão conservadora, **deve ser vista como um primeiro passo para a gestão mais fina dos números.** Resolve na questão gerencial do negócio, mas ainda não dá subsídios para redução de carga tributária. É eficaz em um ambiente de margens altas, mas perde um pouco da eficiência em um cenário mais competitivo, onde o controle necessita ser mais preciso.





Para a evolução da gestão tributária, ou seja, o segundo passo, o produtor precisa **acompanhar o resultado fiscal mais a fundo para saber o quanto realmente está pagando de imposto de renda**, porque o cálculo é extremamente complexo. Além de ter alíquotas que variam de 0 a 27,5% de acordo com as faixas de resultado, ainda possui variáveis como deduções de despesas médicas e educação, desconto simplificado, parcela a deduzir, tributação sobre o resultado ou 20% da receita bruta, sem contar as interpretações de operações que podem ser dedutíveis para o imposto de renda sem ainda ter saído o dinheiro do caixa ou aquelas em que sai o dinheiro, diminuindo o resultado real, mas que por não serem dedutíveis perante a legislação, não diminuem o imposto a pagar.

Em suma: O resultado fiscal, aquele para fins de imposto de renda, diverge do resultado real e também do fluxo de caixa da fazenda, fazendo com que, em alguns casos, independentemente de se ter ou não dinheiro sobrando, ter-se um alto imposto a pagar em abril do ano seguinte.



MAS O QUE É, DE FATO, A GESTÃO TRIBUTÁRIA E COMO SE DÁ A IMPLEMENTAÇÃO?

A gestão tributária nada mais é do que **o acompanhamento dos números de imposto de renda durante todo o decorrer do ano** e a sua implementação depende apenas de uma mudança de mentalidade do produtor, incluindo-a na rotina da gestão e compreendendo que essa mudança pode maximizar os resultados e garantir a segurança do negócio, ou em outras palavras, visualizando que esse tempo gasto se transforma em investimento ao longo do tempo.

Um ponto a esclarecer é que quando se fala em gestão tributária na pessoa física, foca-se muito no imposto de renda, justamente por ser de mais difícil mensuração e também por ter mecanismos que possibilitam a economia tributária dentro do próprio ano. **Já o outro imposto incidente para o produtor, o Funrural, com a possibilidade de contribuição sobre a folha de pagamento ou sobre a receita bruta, não deve ser ignorado**, mas exige muito mais um planejamento prévio do que um acompanhamento mensal, visto que a opção se consolida em fevereiro e vale para todo o ano, sem a possibilidade de mudança de rumos. Em suma, **de novembro a janeiro é a hora de planejar o recolhimento do Funrural, ao passo que, quanto ao imposto de renda, o acompanhamento deve ser feito de janeiro a dezembro.**

Nessa época de final de ano e de preços altos, em relação a parte tributária, podemos **classificar os produtores em 03 grupos distintos:**

- 1.** Aquele que vende toda a produção e deixa para o contador resolver o imposto de renda em abril;
- 2.** O que morre de medo do imposto de renda e vira o ano com o produto em estoque para não pagar imposto de renda, sem consultar o contador;
- 3.** O que acompanha mensalmente os números do negócio junto ao contador, sabe o impacto tributário das vendas e toma a decisão com todos os elementos possíveis em mãos.

Nota-se, claro, que **o terceiro perfil é o mundo ideal e quem está nessa fase possui uma gestão tributária eficaz.** É um perfil que faz o “meio termo” entre os demais: não perde preços bons e não tem medo do leão, pois todas as decisões tributárias são tomadas com base em números, da mesma forma que as decisões do dia a dia do negócio são tomadas através de ferramentas gerenciais, como o fluxo de caixa, por exemplo.



E por falar em fluxo de caixa, **o produtor que se encaixa no segundo perfil precisa possuir esse controle gerencial muito bem elaborado**, pois para tomar a decisão de virar o ano com produto em estoque, devem ser muito bem avaliados, tanto o fluxo de caixa projetado pra frente, verificando se não faltará dinheiro em caixa, quanto os fluxos passados, para que se tenha uma ideia da média histórica de preços. Caso contrário, pode acontecer de se perder um ótimo preço e logo depois faltar dinheiro em caixa, necessitando contrair um financiamento bancário, pagando-se juros que, somados ao dinheiro que se deixou de ganhar com a venda em alta, pode representar uma perda até maior do que o imposto de renda que se pensou economizar.

Já no caso do **primeiro perfil**, vendendo sem consultar o contador, nem analisando os números fiscais ou as ferramentas gerenciais, **a chance de se ter um imposto alto a pagar em abril é grande e, virado o ano, não há mais nenhuma estratégia lícita para a redução do imposto de renda a pagar.**

Claro que nenhum dos perfis é errado e todo o produtor tem a opção de não querer se importar com a parte tributária, seja por não ter o interesse no assunto ou por ter algum contador de confiança e que tenha toda a técnica e conhecimento necessário para lidar com as situações.

No entanto, o produtor precisa estar ciente dos **benefícios de ser parte ativa da gestão tributária e os possíveis riscos em caso de uma terceirização total da tarefa.** O maior benefício é a possibilidade de redução da carga tributária e aumento da segurança das informações prestadas ao fisco. Por quê? Porque ninguém sabe mais do negócio do que o próprio produtor. Uma nota fiscal enviada para a contabilidade é apenas um documento. Já o produtor sabe exatamente como, quando, onde e sob quais condições foi aplicado ou recebido tal recurso, facilitando interpretações que reduzam a carga tributária e minimizando a chance de erros.



Nesse quesito da segurança, é fundamental que o produtor **conheça os mecanismos que a Receita Federal do Brasil possui para encontrar irregularidades, seja por erro ou sonegação de informações.** Da mesma forma que os produtores estão evoluindo em estratégias e investindo em softwares para aumentar a lucratividade, a RFB evoluiu em mecanismos para o aumento e controle da arrecadação. **Da implementação da nota fiscal eletrônica até o livro caixa digital do produtor rural (LCDPR), que é a última e maior inovação em termos de fiscalização do agronegócio, são diversas as declarações acessórias que os contribuintes devem prestar ao fisco.** Nessas declarações, os bancos informam a movimentação bancária do contribuinte, o próprio contribuinte precisa informar quando recebe mais de R\$ 30.000,00 em dinheiro em espécie e todas essas informações disponíveis no banco de dados da receita são confrontadas automaticamente com a declaração do imposto de renda, fornecendo indicadores pra que os auditores possam constatar inconsistências.



Mas por que ainda há informalidade no setor? Porque falta mão de obra para analisar todos esses dados disponíveis. É humanamente impossível. E é aí que entra a inteligência da Receita Federal do Brasil. Mecanismos como o **Bônus de Produtividade dos auditores fiscais**, instituído em 2016 e as **delegacias de Grandes Contribuintes** a partir de 2010, **contribuíram significativamente para uma maior efetividade do processo de fiscalização do imposto de renda**. Para se ter uma ideia, nos anos de 2015 e 2016, cada auditor recuperava para a receita em autuações, em média, aproximadamente 50 milhões de reais.

Coincidência ou não, após a implementação do bônus, em 2017, 2018 e 2019 cada auditor recuperou, respectivamente, 85, 87 e 98 milhões de reais. Já sobre as delegacias de Grandes Contribuintes, o plano de 2020, por exemplo, foi monitorar 6.488 contribuintes, o que representa apenas 0,01% do total de contribuintes brasileiros, mas que são responsáveis por 61% da arrecadação total. Ou seja, o fisco consegue, intensificando seus esforços em apenas 0,01% dos contribuintes, controlar 61% da arrecadação. Esse aumento da produtividade e efetividade da fiscalização da Receita Federal se comprova em números: de acordo com o relatório plurianual 2019/2020, o grau de acerto nas fiscalizações da receita federal em 2019 foi de mais de 91%.



E por falar no plano de fiscalização da Receita Federal, que é divulgado em todo o começo de ano, estava previsto em 2020 o confronto das notas eletrônicas, tanto de compras quanto de vendas, com as declarações de imposto de renda de produtores rurais para identificação de possíveis aumentos de despesas e/ou omissões de receitas.

Indo para a parte prática, recentemente a superintendência regional da Receita Federal emitiu uma nota sobre a **operação “Declara Grãos”**, deflagrada no Rio Grande do Sul. A operação teve origem justamente na análise das notas fiscais eletrônicas emitidas por pessoas jurídicas adquirentes de produção rural e vendedoras de insumos. Nesses cruzamentos de informações, **foram identificados mais de 12 mil contribuintes com irregularidades entre os anos de 2016 a 2019, resultando em uma omissão de receita na casa de 17,8 bilhões de reais.**



Sabendo-se que em um uma autuação fiscal derivada de um processo como este, comprovada a fraude ou sonegação fiscal, além do imposto que se deixou de recolher, também poderá haver uma multa de 150% sobre esse valor, vamos supor que um produtor rural que, em determinado ano, teve um resultado fiscal de um milhão de reais utilizou-se de uma omissão de receita ou aumento de despesa para “zerar” esse resultado. Basicamente, esse seria o cálculo do passivo tributário gerado:

Resultado	R\$1.000.000,00
IRPF sonegado (27,5%)	R\$ 275.000,00
Multa (150%)	R\$ 412.500,00
Passivo tributário	R\$ 687.500,00

Nesse exemplo, um produtor que pensou estar economizando 27,5% do resultado, acabou comprometendo 68,75% desse resultado.

Portanto, **a complexidade do tema tributário, aliada à evolução da fiscalização da receita federal e exemplificada com esse impacto tributário de quase 70% do resultado em uma autuação, demonstra o tamanho da importância da gestão tributária para a profissionalização, crescimento e segurança do negócio rural** e evidencia que, sim, a gestão tributária, além de ser uma excelente ferramenta para redução da carga tributária, é gestão de custos e deve estar no dia a dia do produtor.





Software de Gestão para o Produtor Rural



SOBRE O AUTOR

Hugo Monteiro da Cunha Cardoso

Contador, Consultor Contábil e Tributário, professor de Direito Tributário e Planejamento Tributário.

Confira a participação de Hugo Monteiro no podcast Gestão Rural com o tema **“Gestão Tributária em Propriedades Rurais”**

OUÇA O PODCAST

A SCADI Agro é uma empresa com mais de 30 anos de mercado, presente em quase todo o território brasileiro e disponibiliza um software de gestão completo focado exclusivamente no produtor rural, que auxilia toda a gestão econômica, do planejamento até a colheita!

O time trabalha diariamente com o compromisso de garantir aos produtores rurais informações corretas e cruciais que tornem a gestão econômica e fiscal de suas propriedades mais sustentável e eficiente.