

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ – UNIOESTE
CAMPUS DE TOLEDO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS – CCSA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA -
MESTRADO

FERNANDO LUIZ PERIN

A SEGURANÇA JURÍDICA NO NOVO CÓDIGO COMERCIAL: ANÁLISE DOS
CONTRATOS DE INTEGRAÇÃO AVÍCOLA

TOLEDO

2016

FERNANDO LUIZ PERIN

A SEGURANÇA JURÍDICA NO NOVO CÓDIGO COMERCIAL: ANÁLISE DOS
CONTRATOS DE INTEGRAÇÃO AVÍCOLA

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação Mestrado em Economia, da Universidade Estadual do Oeste do Paraná - UNIOESTE/Campus de Toledo, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre.

Orientador: Professor Dr. Jeferson Andronio Ramundo
Staduto

TOLEDO

2016

FICHA CATALOGRÁFICA

P 445s Perin, Fernando Luiz.

A segurança jurídica no novo código comercial: Análise dos contratos de integração avícola. / Fernando Luiz Perin. – Toledo, 2016.
67 f.: il

Orientador: Professor Doutor. Weimar Freire da Rocha Junior.
Coordenador: Jefferson Andronio Raimundo Staduto.

Dissertação (Mestrado em Economia) Universidade Estadual do Oeste do Paraná - UNIOESTE – Centro de Ciências Sociais Aplicadas – Programa de Pós-Graduação em Economia - Mestrado.

Inclui bibliografia

A SEGURANÇA JURÍDICA NO NOVO CÓDIGO COMERCIAL: ANÁLISE DOS CONTRATOS DE INTEGRAÇÃO AVÍCOLA

Dissertação apresentado ao Programa de Pós-Graduação em Economia - Mestrado, da Universidade Estadual do Oeste do Paraná - UNIOESTE/Campus de Toledo, como requisito à obtenção do título de Mestre em Economia.

Orientador: Professor Dr. Jefferson Andronio Ramundo Staduto

COMISSÃO EXAMINADORA

Professor Dr. Jefferson Andronio Ramundo Staduto (orientador)
Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE *Campus* de Toledo

Professor Dr. Christian Luiz da Silva
Universidade Tecnológica Federal do Paraná

Professor Dr. Weimar Freire da Rocha Júnior
Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE *Campus* de Toledo

Toledo, 30 de novembro de 2016.

PERIN, Fernando Luiz. **A Segurança Jurídica No Novo Código Comercial: Análise Dos Contratos De Integração Avícola**. Dissertação (Mestrado em Economia) – Programa de Pós-Graduação *Strictu Sensu* em Economia da Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE), Toledo. PR, 2016.

RESUMO

O objetivo deste trabalho é analisar a relação contratual na avicultura sob a regulamentação do novo projeto do código comercial, que criará regras específicas para relação entre pessoas jurídicas e físicas do agronegócio, por meio da melhor regulamentação dos contratos. Esse setor carece de atenção pela ausência de regramento legal, por outro lado é uma das maiores fontes de riquezas para economia do país, portanto deveria ter uma melhor regulamentação, O trabalho apontou que, sob a ótica da literatura consultada, bem como sob a perspectiva dos entrevistados, o projeto do novo código comercial deve ter um designo de modernização de todos os setores do agronegócio, necessitando discutir a matéria em nível nacional para evitar prejuízos aos pequenos produtores, garantindo maior cumprimento nos contratos que até então são processados de forma costumeiras, aumentando a segurança jurídica para todas as partes envolvidas, incentivando maior investimento e diminuição de demandas judiciais e seus custos.

Palavra-Chave: Segurança Jurídica, Projeto do Novo Código Comercial, Contratos de integração avícola.

PERIN, Fernando Luiz. **Legal Certainty In The New Commercial Code: Analysis Of Poultry Integration Contracts**. Dissertação (Mestrado em Economia) – Programa de Pós-Graduação *Strictu Sensu* em Economia da Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE), Toledo. PR, 2016.

ABSTRACT

The objective of this work is to analyze the contractual relationship in poultry farming under the regulation of the project to the new commercial code, which will create specific rules for the relationship between legal and physical agribusiness, through better regulation of contracts. This sector lacks attention due to the absence of legal regulation, on the other hand it is one of the greatest sources of wealth for the country's economy, therefore it should have a better regulation. The work pointed out that, from the perspective of the literature consulted, as well as from the perspective of the interviewees, the project of the new commercial code must have a modernization designation of all the agribusiness sectors, needing to discuss the matter at the national level to avoid damages to the small producers, guaranteeing greater compliance in contracts that until then have been processed customarily, increasing legal certainty for all parties involved, encouraging greater investment and decreasing legal demands and their costs.

Keyword: Legal Security, New Commercial Code Project, Poultry Integration Contracts

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ART - Artigo

ABEF - Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Frango

ABPA - Associação Brasileira de Proteína Animal

ECT - Economia dos Custos de Transação

HA – Alqueires

NEI - Nova Economia Institucional

PIB - Produto Interno Bruto

PLS - Projeto de Lei do Senado

PRONAF - Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar

SAG - Sistema Agroindustrial

VBP - valor bruto da produção

CADEC - Comissões para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Valor Bruto da Produção (VBP) apurado segundo a variável do estudo FAO/INCRA em 1995/96 e em 2006 dos Estabelecimento Familiares E Patronais.....	29
---	----

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	9
1.1	OBJETIVOS	14
1.1.1	– Objetivo Geral.....	14
1.1.2	– Objetivo Específico.....	14
2	NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL, INSEGURANÇA JURÍDICA E PAPEL DOS CONTRATOS.....	15
2.1	OS PROJETOS DE LEI PARA O CÓDIGO COMERCIAL.....	20
2.1.1	Justificativa Para Proposta Do Novo Código Comercial.....	20
2.1.2	Da Grande Empresa Agrícola.....	25
2.1.3	Da Agricultura Familiar.....	27
2.2	OS CONTRATOS.....	31
2.3	OS NOVOS PROJETOS PARA O CÓDIGO COMERCIAL.....	39
3	PROCEDIMENTO METODOLÓGICO.....	45
4.	DISCUSSÃO E RESULTADOS.....	48
4.1	ANALISANDO DOIS CONTRATOS ANTERIORES AO NOVO CÓDIGO COMERCIAL.....	51
4.1.1	Do Primeiro Contrato.....	51
4.1.2	Do Segundo Contrato.....	52
4.2	ANÁLISE DO PROJETO DO NOVO CÓDIGO COMERCIAL.....	54
5.	CONCLUSÕES.....	60
6	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	62
	ANEXOS.....	66

1 INTRODUÇÃO

Durante o período medieval, formado a partir da decadência do império romano, a vida econômica era ainda extremamente intuitiva, em assim sendo, as estruturas jurídicas, regulamentações e sistemas de pesos e medidas eram essencialmente locais e consuetudinários. No entanto, a discussão sobre comércio, em termos históricos muda dramaticamente com a inclusão dos conceitos de terra (no sentido de propriedade vendável), trabalho (também como item vendável) e capital (obtido a partir de lucro, antes pecaminoso), como atributos do que vem a formar a estrutura que hoje se denomina mercado (GONÇALVEZ, *et al*, 1998).

Na abordagem dos mercantilistas, o tema comércio e sua regulação se tornam central e de vital importância para as sociedades, e atualmente já na forma dos Estados nações. O poder e a riqueza (basicamente na forma de ouro ou prata) passam a se centralizar na figura do Estado e do Monarca. Há uma defesa veemente do poder do Estado (garantindo e regulando contratos), da unificação econômica, jurídica e administrativa nacional, e como garantia de poder, a defesa dos interesses contra “ameaças externas”. Com essa configuração o Estado necessita adotar medidas para um maior controle das atividades da sociedade, então surge uma legislação específica para regular o comércio, descrevendo com detalhes deveres e direitos, a qual se desenvolve no período que o mainstream econômico era dominado pela pelos mercantilistas (POSNER, 1998).

O avanço do mercantilismo contribuiu para a concentração econômica em para algumas regiões do mundo, grupos empresariais e políticos, o processo de “industrialização” se acelera, e questionamentos ao modelo excessivamente concentrador passam a se acentuar.

Adam Smith o principal autor e fundador da escola clássica estrutura uma teoria com vários contrapontos em relação aos mercantilistas, a iniciativa individual, a redução da intervenção do Estado na economia e na produção. A busca do próprio interesse levaria a economia ao equilíbrio, e o papel do Estado se restringiria em investir nas atividades necessárias à sociedade, mas onde o lucro fosse inviável (segurança) e, considerado muito essencial, o papel de garantir os contratos, (SMITH, 1997).

De acordo com HUNT (2005), a abordagem clássica da teoria econômica, baseada inicialmente em Adam Smith, visa incentivar a concorrência como forma de estímulo à inovação e ao crescimento econômico. A intervenção do Estado considerada mais importante seria a de garantir as condições para que as pessoas realizassem seus negócios com estabilidade. É sob este ponto de vista que avançam as ideias de Estados menos interventores e por que não, democráticos. Torna-se necessário um sistema de leis e contratos estáveis, que garantissem a vida civil como um todo (SMITH, 1997).

No Início do século XIX, na França, Napoleão, com a ambição de regular a totalidade das relações sociais, patrocina a edição de dois importantíssimos códigos jurídicos: o Código Civil (1804) e o Comercial (1808). A partir de então, inaugurou-se um sistema para disciplinar as atividades dos cidadãos, que repercutiu em todos os países de tradição romana, inclusive o Brasil. Para cada código, estabeleceram-se regras diferentes sobre contratos, obrigações, prescrição, prerrogativas, prova judiciária e foros. (COELHO, 2003). A delimitação do campo de incidência do Código Comercial é feita, no sistema francês, pela *teoria dos atos de comércio*. Sempre que alguém explora atividade econômica que o direito considera ato de comércio (mercancia), submete-se às obrigações do Código Comercial (escrituração de livros, por exemplo) e passa a usufruir da proteção por ele liberada (direito à concordata) (COELHO, 2003).

O sistema francês dos atos de comércio gerou indefinições quanto à natureza mercantil de algumas delas. Na época de sua definição pelo legislador, apenas foi considerada a natureza comercial dos atos que já eram realizados pelos comerciantes, ou seja, baseando exclusivamente na tradição histórica do comércio, essa foi a razão de algumas atividades não terem sido consideradas atos de comércio, tais como: A prestação de serviços, a agricultura e o negócio imobiliário, uma vez que, essas atividades não eram tradicionalmente desenvolvidas pelos comerciantes da época. Essa teoria foi primeiramente positivada Código Comercial, guiada pelos ideários da Revolução Francesa, que declarou em seu artigo 1º que “são comerciantes os que exercem atos de comércio e deles fazem profissão habitual.” (MARTINS, 2007, p. 25).

O Brasil adotou o Código Comercial de 1850, mas, verificando que este Código havia delimitado em disciplinar a atividade comercial, sem definir o seu

conceito, concluiu a necessidade desta regulamentação. Para solucionar esta dificuldade, também em 1850, foi editado o Regulamento 737, norma de cunho processual que acabou por enumerar quais eram aqueles atos que objetivamente identificavam a mercancia, adotando-se, desta forma, a teoria objetiva dos atos de comércio (BERTOLDI, 2014). Esta disposição legal vigorou até a extinção dos Tribunais do Comércio em 1875 e a unificação da jurisdição civil e comercial em uma só, ocasião em que, a distinção entre a condição jurídica do comerciante e a do não comerciante, perdeu muito a sua importância. A partir de então, o elenco do artigo 19 do Regulamento 737 acabou por tornar-se mero indicativo para a definição da atividade mercantil, perdendo sua força legal imperativa. Comerciante deixa de ser aquele que pratica determinados atos delimitados pela lei, e passa a ser aquela pessoa que, profissionalmente, pratica a mercancia considerada como a atividade de intermediação entre o produtor e o consumidor, exercida com fim lucrativo. (BERTOLDI, 2014).

Com o descrédito da teoria dos atos de comércio, modernamente se tem discutido a criação de um critério científico para a caracterização da matéria comercial que atenda às necessidades do atual estágio do desenvolvimento econômico. A doutrina identifica a unificação da matéria comercial e civil procedida pelo Código Civil italiano de 1942 como um passo importante para a construção de uma teoria eficaz em delinear a matéria pertinente ao direito comercial. Este Código deixa de lado a figura tradicional do comerciante e se preocupa em definir, em seu artigo 2.082, o empresário como “aquele que exercita profissionalmente uma atividade econômica organizada com o fim da produção ou da troca de bens ou de serviços”. A amplitude do direito comercial passa a ser medida por meio da identificação da atividade desenvolvida por uma organização empresarial. (BERTOLDI, 2014).

Nessa concepção, a unidade de análise passa a ser a transação entre os agentes econômicos e o conceito de firma é expandido, pela ótica Coaseana, como um local onde se gerenciam as redes de contratos. Ademais, no contexto da transação, identificam-se três princípios: o conflito, a mutualidade e a ordem, eles estão presentes na estrutura de governança que a ordena, no conflito que ocorre entre as partes para a distribuição do lucro e na oportunidade de ganhos mútuos entre elas (ROCHA JR., *et al*, 2015).

Dentre esses enfoques para se analisar as relações comerciais, identificadas como contratos destacam-se estudos que utilizam a Nova Economia Institucional (NEI) como o arcabouço teórico analítico ajustado aos estudos dos setores agropecuários, obtendo um papel de destaque e visibilidade entre as teorias utilizadas aos estudos desse segmento. (ROCHA JR., 2004). Os contratos passam a ser uma modalidade de estrutura de governança adotada pelos agentes econômicos no agronegócio, a qual poderá deter uma coordenação mais compatível com suas particularidades. Para isso, é necessário a elaboração de contratos específicos que atenda às mais variadas demandas existentes no sistema agroindustrial, com o objetivo de facilitar as trocas de produtos ou serviços entre esses agentes, além de resguardar as partes envolvidas (ROCHA JR., *et al*, 2015).

Para Farina, Azevedo e Saes (1997) e Azevedo (2000), os sistemas agroindustriais podem ser objeto de análise da NEI em dois níveis distintos: macro instituições, o qual é formado pelo ambiente institucional, e é aplicado nos estudo das interações entre os agentes; e micro instituições, em que a análise são realizadas sobre as estruturas de governança, que regulam uma transação específica entre os agentes, empresas, associações ou cooperativas.

Nesse sentido, há como pressuposto que os contratos, sob a ótica da ECT apresentam-se como um eficiente mecanismo de coordenação dos sistemas agroindustriais. Visto sob este prisma, define-se como objeto de análise do presente estudo as relações contratuais no SAG de frango de corte, especificamente, aquelas estabelecidas entre agroindústria e avicultores. Na realidade atual, todos os contratos estão sendo celebrado de forma atípica, sem qualquer regra específica, e, embora essa espécie de contrato não seja disciplinada pelo ordenamento jurídico, ele é lícito, pois está sujeito às normas gerais do contrato.

Por essa razão, e com a finalidade de disciplinar a matéria, desde o ano de 2011, está tramitando na Câmara dos Deputados o Projeto de Lei n° 1572 composto de 670 artigos e nos mais de 30 meses de tramitação, o Projeto já recebeu 194 emendas e houve alterações nas divisões dos livros, tendo como último andamento o pedido de reabertura de prazo para apresentação de emendas, sendo certo que ainda estão pendentes requerimentos de realizações de audiências públicas para discutir este Projeto.

Ocorre que, no dia 22 de novembro de 2013, o Senado Federal também iniciou o processo legislativo do novo Código Comercial, através do PLS 487/2013, sendo que este projeto de lei é composto de 1.102 artigos. Ambos os Projetos discutem a mesma matéria, que tem como objetivo reformar o antigo Código Comercial, simplificando e modernizando a legislação empresarial e a segurança jurídica no ambiente dos negócios no Brasil, incluindo, pela primeira vez, os princípios do direito do agronegócio em um diploma legal, onde o aplicador do direito geralmente buscava no direito empresarial e em outras leis esparsa as regras para aplicar nos litígios do agronegócio, cujas particularidades diferem em muito de empresas do comércio ou da indústria.

Diante deste contexto, justifica-se aprofundar os estudos sobre a estrutura de governança, especificamente na relação contratual para produção de aves, os quais podem revelar, não somente as particularidades, mas, sobretudo, de expor eventuais problemas na relação estabelecida entre produtores e agroindústrias, sob a regulação do novo código comercial a ser implementado. Indiretamente, esse estudo, também contribuirá para melhorar a compreensão do papel desempenhado pelos contratos, além de contribuir para aperfeiçoar a coordenação do SAG de frango de corte, e por fim, pode fornecer ferramental teórico que auxilie a compreensão de aspectos fundamentais existentes nesse sistema.

O estudo buscará responder a seguinte indagação contida na seguinte pergunta de pesquisa: os Contratos no Agronegócio, no segmento avícola, terão mais segurança jurídica após a vigência do Novo Código Comercial?

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 Geral

O objetivo central desse estudo é analisar as propostas para o novo código comercial e seus desdobramentos no contexto do agronegócio nacional, em especial sob o sistema agroindustrial de avicultura.

1.1.2 Específico:

- a) Investigar e analisar junto aos operadores especializados em direito comercial e produtores, quais serão os principais impactos do novo Código Comercial sobre os contratos do setor avícola.
- b) Estudar e analisar os contratos no agronegócio avícola sob a ótica do novo código comercial.
- c) Analisar os aspectos da segurança jurídica na viabilização do segmento produtor avícola.

2 NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL, INSEGURANÇA JURÍDICA E O PAPEL DOS CONTRATOS

A partir do artigo *The Nature of Firm*, de Coase (1937), tornou-se corrente o pensamento de que as empresas são locais onde uma rede de contratos se estabelecem para gerar a produção. E essa teoria passou a adquirir maior robustez a partir dos estudos de Williamson (1975; 1985; 1996), que estabeleceu atributos e dimensões às transações. Tais estudos corroboram e complementam a teoria de Coase, fortalecendo e disseminando os preceitos da NEI, que deve ser caracterizada em um contexto, na qual as transações são consideradas o principal foco de análise.

Essas relações contratuais não podem ser avaliadas apenas com base no sistema de preços de troca, pois devem igualmente relevar os custos de transação. Nessa linha, os custos de transação é a principal unidade analítica para a eficiência ou ineficiência contratual, e para a realização ou não de transações econômicas, cujas opções impactam diretamente na vida empresarial.

De acordo com a análise econômica dos contratos, para uma empresa as formas de governança são adotadas para aumentar a eficiência de suas transações. São três formas de governança: mercado, híbrida e hierárquica. (WILLIAMSON, 2011).

A governança de mercado é caracterizada pelo elevado nível de incentivos que atribuem aos agentes econômicos, são adotadas, normalmente, em transações não específicas e mais eficazes em situações de transações recorrentes, justo porque, possuem menor poder de adaptação e menor custo. WILLIAMSON, 2011).

A governança hierárquica ou integração vertical, onde uma única firma realiza toda a transação, obtendo ganhos em relação à coordenação das transações. Assim, ativos com baixa especificidade têm o mercado estrutura de governança adequada, porque não existem muitos custos de transação e há estímulo para produzir. Entretanto, ativos altamente específicos, que podem ter perdas maiores ou elevação de seus custos de transação para o mercado precisam ser mais controlados, por isso, optam pela integração vertical como forma de redução dos custos de transação (ROCHA JR., 2004).

Para Williamson (2011) a governança de híbrida é caracterizada pela preservação da autonomia dos agentes e por possuir custos de transação intermediários entre as formas hierárquicas e mercados. Nesse sentido, abrange uma diversidade de arranjos, tais como contratos de longo prazo, os acordos entre empresas, as alianças, os acordos de licença de fabricação, dentre outros.

A correlação entre às distintas estruturas de governança aliada às dimensões das transações possibilitam a elaboração de contratos mais completos, reduzindo as possibilidades de mudanças imprevistas e de inserção de cláusulas de adaptação. Por consequência, minimizam eventuais lacunas para a ocorrência de ações oportunistas, reduzindo os custos de transação. A busca de maior eficiência produtiva reflete-se nos padrões de conduta dos agentes e na forma pela qual as atividades econômicas são organizadas e coordenadas (ROCHA JR., 2004).

A grande diferença entre o sistema de mercado e o de integração vertical é o fato de que, fora das empresas, às escolhas de produção é pautada pelo sistema de preços, e dentro delas o sistema de preços é substituído pela coordenação do empreendedor quem dirige a produção (COASE, 1937).

Isso leva a dizer que mercados e empresas são mecanismos alternativos de organização da atividade econômica, sendo que, enquanto o sistema de preços é conduzido pela mão invisível do mercado, a empresa é conduzida pela mão visível do empreendedor (CAVALLI, 2012 *in* GALINO CASSI, 2014).

Frente à possibilidade de integração vertical, Williamson (2011) afirma que a escolha de um agente econômico por uma das estruturas de governança depende dos custos de transação envolvidos em cada uma delas.

A existência dos custos de transação, portanto, são responsáveis pela adoção ou não de uma determinada estrutura de governança. Sucintamente os custos de transação são os custos de relacionamento entre os agentes econômicos que estão transacionando.

Os custos de transação estão relacionados à coleta de informações por parte dos agentes econômicos envolvidos no acordo e também à negociação e ao estabelecimento dos contratos (COASE, 1937).

Farina (1997) consegue melhor definir os custos de transação em quatro níveis: o primeiro nível refere-se aos custos de se negociar e elaborar os contratos; o segundo relaciona-se às expensas realizadas pelos agentes em medir e monitorar

os direitos de propriedade; o terceiro, aos custos de se fazer manter e executar os contratos internos e externos da firma e, por último; o quarto, que faz menção aos custos dos agentes em se adaptar às mudanças ambientais.

Rocha Jr, *et al*, (2015) complementam com mais um quinto nível que seriam as falhas de Estado, quando este não consegue fornecer serviços públicos e ações que sejam adequados para a sociedade, o que eleva severamente os custos dos agentes econômicos.

Dois fatores comportamentais influenciam os custos de transação, que indiretamente também irão definir as estruturas de governança, o oportunismo e racionalidade limitada.

Muitas pessoas não conseguem identificar os custos de transação, que está relacionado com o comportamento dos agentes envolvidos. Nesse sentido, para a existência de custos de transação é o reconhecimento de dois elementos, o primeiro, os agentes econômicos agem racionalmente, mas de modo limitado, empenhando-se em obter aquilo que considera melhor para si, mas, a obtenção de informações necessárias às decisões que levem a esse objetivo são limitadas ou, na melhor das hipóteses, custosas (FARINA, 1997).

A racionalidade limitada não se reduz ao custo de processamento e coleta de informações, mas também se refere à impossibilidade de se lidar com problemas complexos, mesmo que bem-estruturados (informacionalmente) (POSNER, 1998).

Em outras palavras, o recurso “racionalidade” é escasso, implicando custos à sua utilização. Dessa forma, os indivíduos não conseguem desenvolver de forma plena a sua capacidade cognitiva. O empresário (tanto avicultor como também dono de agroindústria ou qualquer outra atividade) age tomando decisões que para ele, no âmbito de sua racionalidade limitada, são satisfatórias. Entretanto, ele poderia tomar decisões diferentes caso seu nível de racionalidade fosse pleno.

O segundo elemento é que os agentes econômicos são oportunistas, agem aeticamente de modo a obter aquilo que considerará melhor para si, agindo de modo contrário a economia ortodoxa, e segundo Posner (1998), as pessoas são maximizadoras, racionais de suas próprias satisfações, todas as pessoas, em todas as suas atividades que implicam uma escolha.

Entretanto, nem todos têm atitudes oportunistas, mas basta que um deles o faça para que sejam necessárias medidas de controle das atitudes dos agentes.

Este pressuposto é oposto aos preceitos da economia ortodoxa, pois esta, segundo Farina (1997, p. 78), “*não prevê a possibilidade de comportamento aético, seja por uma restrição moral ou, mais comumente, pela premissa de que as cláusulas são sempre cumpridas.*”

Em um mundo em que as informações são perfeitas, inteiramente disponíveis aos agentes, que por sua vez possuem racionalidade plena, e um aparato judicial preciso, sem custos e instantâneo, seria razoável assumir o cumprimento contratual, como fizeram os ortodoxos. Entretanto, no mundo real, tais condições não ocorrem e, portanto, os agentes agem ou têm a capacidade de agir de maneira oportunista, visando se beneficiar em detrimento de terceiros. (ROCHA JR, *at al*, 2012).

O oportunismo é classificado temporalmente em duas classes: oportunismo *ex-ante*, também conhecido como seleção adversa, no qual o comprador ou o vendedor de um determinado bem age aeticamente antes de efetuar-se a transação; ou *ex-post*, chamado de risco moral, no qual, depois que a transação é dada, uma das partes se aproveita para conseguir ganhos oportunistas (ROCHA JR, *at al*, 2012).

Destarte, a limitação cognitiva humana e a possibilidade de um dos agentes realizar atitudes aéticas em proveito próprio dão origem a lacunas ou falhas contratuais. Como consequência, temos a criação de instituições que servem de apoio em situações conflituosas, nas quais os direitos de propriedade são questionados, portanto, mas é necessário criar mecanismos que limitem a liberdade pessoal para que os compromissos sejam estabelecidos e não haja ações oportunistas que viole a boa-fé dos outros, fornecendo segurança às transações para coibir condutas indesejadas. (ROCHA JR, *at al*, 2012).

Nesse aspecto devem observar-se os estudos da NEI sob o enfoque dos trabalhos de Douglas North, os quais abordam o papel das instituições, que são as regras do jogo, as restrições construídas pelos seres humanos com a finalidade de estruturar as interações sociais, econômicas e políticas. Essa concepção abrange as restrições informais, tais como sanções, tabus, costumes, tradições e códigos de conduta, além das regras formais, compostas por constituições, leis e direitos de propriedade. Assim, na visão de North, a eficiência em um sistema econômico só é

possível com a presença de instituições que regulem, formalizem e normatizem as relações econômicas. (NORTH, 1994).

Na Nova Economia Institucional, as instituições podem ser analisadas tanto sob a ótica das macro instituições, que tem nos trabalhos de Douglas North a principal base de sustentação, quanto na perspectiva da análise micro institucional, embasada principalmente nos estudos de Oliver Williamson. Independente da abordagem macro ou micro analítica, ambos os níveis da NEI têm como referência os pressupostos teóricos estabelecidos por Coase em sua Teoria da Firma. No entanto, as contribuições de Williamson, para o desenvolvimento NEI foram fundamentais, por propiciarem um elo entre ambiente institucional e estruturas de governança (FARINA, AZEVEDO; SAES 1997).

Para Williamson (2011), as duas correntes teóricas são consideradas complementares, embora tratem de níveis analíticos distintos, uma vez que, o objeto de estudo é o mesmo da economia com custos de transação. Essa noção de complementaridade permitiu a composição de uma agenda comum de pesquisa, consolidando na formalização em 1997, da *International Society of New Institutional Economics*.

As transações diferem uma da outra, esse é o motivo fundamental para explicar a existência de diferentes estruturas de governanças para reger cada transação, por exemplo uma transação realizada entre empresa agroindustrial abatedora de aves e um avicultor integrado encarregado de engordar os animais é diferente de uma transação entre a mesma empresa e uma produtora de rações especializadas para aves. Nas palavras de Williamson (1985), a Economia dos Custos de Transação (ECT) afirma que essa diversidade contratual é explicada, sobretudo, pelas diferenças básicas nos atributos das transações, uma vez que, esses atributos das transações explicam a existência de diferentes estruturas de governança. Cada atributo representa uma diferente dimensão das transações, sendo os custos de transação uma função no espaço n-dimensional definido por esses atributos, mantida constante a estrutura de governança construída para reduzir tais custos. (WILLIAMSON, 2011 *in* FARINA, AZEVEDO E SAES, 1997).

Assim sendo, os atributos são importantes para a caracterização das transações, adequando formas de governança que possibilitem aos agentes a redução dos custos de transação.

Consideradas como aspectos fundamentais das transações, as estruturas de governança, em linhas gerais, podem ser definidas como “o arcabouço institucional no qual a transação é realizada, isto é, o conjunto de instituições e tipos de agentes diretamente envolvidos na realização da transação e na garantia de sua execução” (FIANI, 2002).

Na definição de Farina, Azevedo e Saes (1997, p. 284), as estruturas de governança são “um conjunto de regras (instituições) – tais como contratos entre particulares ou normas internas às organizações – que governam uma determinada transação”. Para Williamson (1985), a transação é a unidade básica de análise e a governança é o meio pelo qual a ordenação é efetuada, sendo, portanto, estruturada de forma a minimizar os custos de transação.

Assim, as estruturas de governança são necessárias para melhor organizar as transações comerciais, no intuito de reduzir os custos de transação e são consideradas como parte do problema de minimização de custos, uma vez que, para determinadas transações, mudanças em sua estrutura podem permitir um aumento ou diminuição em seus custos.

2.1 OS PROJETOS DE LEI PARA O CÓDIGO COMERCIAL

2.1.1 Justificativa Para Proposta Do Novo Código Comercial

O Código Comercial vigente no direito brasileiro conserva, atualmente, disposições relativas apenas ao que outrora se costumava chamar direito comercial marítimo (Parte Segunda). Não é preciso muito argumento para demonstrar que esta lei, editada em 1850, quando o país era uma monarquia imperial, não fornece os fundamentos para a tarefa axiológica com que se depara, hoje, o direito comercial brasileiro. Ao contrário do que ensinam os manuais, o direito não é uno. Suas divisões não têm serventia meramente didática. Cada ramo jurídico assenta-se em valores próprios, traduzidos pelos seus princípios. Cada especialidade, assim, cultiva sua axiologia. Os valores do direito comercial não serão recosidos se simplesmente

insistirmos em repetir sua formulação originária, acentuadamente individualista. (COELHO, 2011).

O processo de rever os valores do direito comercial receberia substancial impulso se fosse aprovado um novo Código Comercial. A elaboração de uma codificação o quanto possível sistematizada a partir de princípios gerais da disciplina e de princípios específicos de seus desdobramentos serviria para criar não somente um significativo momento de profunda reflexão da comunidade jurídica sobre os valores nele encetados, como também proporcionaria a renovação da produção doutrinária e jurisprudencial, com a superação de muitos conceitos velhos, anacrônicos e arejamento dos que ainda têm operacionalidade (COELHO, 2011).

A regulamentação específica dos contratos no agronegócio pode representar um avanço expressivo para a atividade avícola brasileira, traria mais segurança jurídica quando da interpretação e aplicação dos contratos pelo Poder Judiciário. Desta forma, tramitam no congresso Nacional dois Projetos de Lei que propõem a instituição de um novo Código Comercial.

Na Câmara dos Deputados, o Projeto de Lei n.º 1572/2011 com 670 artigos e na Câmara do Senado o Projeto de Lei n.º 487/2013 com 1.102 artigos, que tem como objetivo reformar o antigo Código Comercial, justamente para aumentar a segurança jurídica, a simplificação, a modernização da legislação empresarial e o aprimoramento no ambiente de negócios no Brasil (PERSECHINI, 2009), incluindo, inclusive, pela primeira vez, os princípios do direito do agronegócio em um diploma legal, onde o aplicador do direito geralmente buscava no direito civil e em outras leis esparsas as regras para aplicar nos litígios do agronegócio, cujas particularidades diferem em muito de empresas do comércio ou da indústria.

A Emenda nº 33/12, como já mencionado anteriormente, sugere a inclusão de 113 artigos ao Projeto de Lei nº 1.572/11, é constituída de um único título: Da Atividade Empresarial no Agronegócio. O Título I divide-se em três Capítulos: (I) – Dos conceitos fundamentais; (II) Dos contratos do agronegócio; e (III) Dos títulos de crédito do agronegócio. A inovação legislativa, ao agregar um título dedicado exclusivamente ao agronegócio, deixa claro que a atividade deve ser regida por normas mais específicas do que as normas gerais de direito empresarial.

Para o doutrinador Fábio Ulhoa Coelho (2011), o principal fundamento para a elaboração de um “novo” Código Comercial, é o fato de os valores do Direito

Comercial estarem “esgarçados” e a necessidade de os mesmos serem “recosidos”, de forma a limitar os riscos, modernizar a legislação e contribuir para o “barateamento dos produtos e serviços oferecidos ao mercado consumidor”.

O autor do Projeto de Lei sustenta também que a unificação legislativa promovida pelo Código Civil, ao entrar em vigor em 2003, foi um erro, uma vez que ignorou as especificidades do Direito Comercial e seus princípios (EIZIRIK, 2012).

O Projeto de Lei justifica-se sob a alegação de que o Código Comercial é do tempo do império, tendo sofrido inúmeras mutilações com o passar dos anos. Por esse motivo, as matérias de Direito Comercial encontrar-se dispersas em várias leis, o que impediria o tratamento sistemático das relações de Direito Comercial. E a criação de um Novo Código Comercial seria mais compatível com a ordem constitucional e não a inclusão da matéria no Código Civil, uma vez que constituem disciplinas distintas (EIZIRIK, 2012).

Há três os principais objetivos da propositura do Projeto de Lei: (i) a reunião dos princípios e das regras próprios de Direito Comercial em um único diploma legal, de forma a criar um microssistema do Direito Comercial; (ii) a simplificação das normas sobre a atividade econômica, de forma a atrair investimentos e diminuir custos; e (iii) a superação de lacunas na ordem jurídica nacional, dentre as quais cresce a inexistência de preceitos legais que confirmam inquestionável validade, eficácia e executividade à documentação eletrônica, possibilitando ao empresário brasileiro que elimine toneladas de papel. Trata-se, portanto, de uma propositura que se justifica também sob o ponto de vista da sustentabilidade ambiental. (EIZIRIK, 2012).

O Novo Código Comercial pretende contribuir para a criação de um ambiente propício à segurança jurídica e previsibilidade das decisões judiciais, indispensáveis à atração de investimentos, desenvolvimento das micro e pequenas empresas, aumento da competitividade dos negócios brasileiros e desenvolvimento nacional, em proveito de todos os brasileiros (EIZIRIK, 2012).

As relações comerciais brasileiras são regidas pelo Código Civil, o mesmo que regula as transações entre pessoas físicas. A proposta do novo Código Comercial brasileiro é criar regras específicas para as relações entre pessoas jurídicas e com maior limitação na revisão dos contratos empresariais, as consequências econômicas na anulabilidade dos contratos empresariais serão

maiores do que no caso das relações particulares. Existe a possibilidade, inclusive, de haver o fechamento da empresa e a perda de postos de trabalho (JUSBRASIL, 2015).

O produtor rural avícola, com esse grande crescimento, no âmbito jurídico e econômico, o estabelecimento de contratos claros e coerentes garante o sucesso do agronegócio. O contrato é um instrumento jurídico que confere segurança para toda e qualquer atividade econômica. Assim, a regulamentação específica desse tipo de contrato (e de outros no agronegócio) pode representar um avanço significativo para a atividade agropecuária brasileira, pois asseguraria uma remuneração adequada ao produtor e traria mais segurança jurídica quando da interpretação e aplicação dos contratos pelo Poder Judiciário.

Quanto aos Princípios do agronegócio receberam primordial atenção no Livro o princípio da integração e a proteção ao meio ambiente. O da integração é aquele que tutela a cadeia das atividades econômicas relacionadas ao agronegócio, em detrimento dos interesses individuais dos empresários que nela operam. Justifica-se tal preocupação, vez que o adequado funcionamento da cadeia interessa à economia brasileira como um todo, de sorte que se torna de pouca relevância à vontade e o benefício individual (COMISSÃO ESPECIAL DESTINADA A PROFERIR PARECER AO PROJETO DE LEI n° 1.572, 2011).

No Brasil, a alocação de risco entre os participantes da cadeia do agronegócio tem sido objeto de muito litígio. Em geral, em vez de aceitarem uma diferença desfavorável de preços resultantes de operação cuja origem foi justamente a proteção da parte, o acordo acaba sendo levado à decisão dos tribunais. Fica, portanto, a alocação de riscos sem possibilidade de alteração, uma vez pactuada, o que traz maior segurança jurídica ao mercado de transferência de riscos no âmbito do agronegócio (COMISSÃO ESPECIAL DESTINADA A PROFERIR PARECER AO PROJETO DE LEI n° 1.572, 2011). A matéria de contrato de integração agroindustrial reputa-se de extrema importância, tendo em conta representar grande parcela de produtores da cadeia agroindustrial e de ser responsável pelo provimento de grande parcela das exportações do País (COMISSÃO ESPECIAL DESTINADA A PROFERIR PARECER AO PROJETO DE LEI n° 1.572, 2011).

A disciplina carece de atenção não apenas por suas especificidades, em coerência com a fundamentação para sua existência, mas pela ausência de

regramento legal. (COMISSÃO ESPECIAL DESTINADA A PROFERIR PARECER AO PROJETO DE LEI n° 1.572, 2011), e o agronegócio, por ser uma das maiores riquezas para a economia do país, não pode viver sem a falta de regulação dos seus setores.

A busca por uma resposta se justifica pelo impacto dessa alteração nas relações de todo o segmento que constitui o agronegócio e alavanca o PIB do país, ano após ano, deve ser muito bem apreciada e avaliada, para todos os segmentos que pertence ao agronegócio, que deve ser protegido pelas mesmas regras por Lei Específica, e não protegendo apenas a questão financeira de grandes produtores e empresários.

O Agronegócio é um setor estratégico para a economia brasileira e, especialmente em 2015, foi um grande condicionante do seu desempenho, representando 23% do PIB brasileiro. A carne de frango ganhou competitividade em 2015, e a ABPA estima que as exportações brasileiras de carne de frango somarão 4,3 milhões de toneladas em 2015, alta de 4% em relação ao obtido em 2014. Em receita, o saldo previsto em reais é de R\$ 23,7 bilhões, 25% superior ao de 2014. (AVEWORLD, 2015).

Quanto à produção de carne de frango, essa deverá subir 3,5% em 2015, para 13,1 milhões de toneladas, resultado que poderá colocar o Brasil no segundo lugar no ranking dos maiores produtores de carne de frango, superando a China. (AVEWORLD, 2015). E o consumo per capita de carne de frango do brasileiro deverá fechar em 43 kg/ano, alta de 1,05% segundo os cálculos da ABPA. (AVEWORLD, 2015).

E para assim se manter é de suma importância observar e assegurar que nos contratos realizados neste setor, mantenham-se sempre a credibilidade e eficiência nos negócios, protegendo o agricultor, mas não deixar de observar também o desenvolvimento econômico da agroindústria, justamente para o agronegócio manter o seu crescimento e que não crie dificuldades do lado da inflação, nem do lado das exportações.

2.1.2 Da Grande Empresa Agrícola

Depois de várias tentativas frustradas de reunir a matéria civil e a comercial, o Projeto de Código Civil, que tramitava no congresso Nacional desde 1975 foi sancionado em 10 de janeiro de 2002 e dentre os diversos dispositivos, traz em seu Livro II, Título I da Parte Especial “Do Direito de Empresa”, tendo como artigo inicial (artigo 966 a 971) a definição de empresário, nos seguintes termos: considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços. Muito embora não haja uma definição direta do que seja empresa, mas, sim, definição indireta e subjetiva, mediante a configuração do que seja o empresário, não resta dúvida de que nosso direito passa a adotar definitivamente a teoria da empresa. (BERTOLDI, 2014).

Segundo Feijó E Valente (2004), a firma é vista como um agente que interfere no meio onde atua e é afetada por ele. Essa possibilidade de interação entre a firma e o meio ambiente torna a firma marshalliana um agente ativo e não apenas reativo a mudanças externas. Ainda, segundo os autores, basicamente, a relação da firma com seu meio ambiente se dá pela forma como Marshall define o papel do empresário, por um lado, e pela identificação de economias internas e externas na organização da produção, de outro. Nessa mesma perspectiva o empresário tem papel de destaque no processo produtivo, pois deve assumir os riscos, além de organizar a produção. Marshall vê o empresário agindo em um contexto dinâmico e sendo agente de mudanças, o que torna sua colocação bastante apropriada quanto ao papel da firma em economias, que tem incertezas quanto ao futuro desconhecido.

As economias internas são as que associamos atualmente ao conceito de economias de escala oriundas basicamente de uma maior especialização do trabalho e do emprego de máquinas e equipamentos, ou seja, dizem respeito à firma e mais especificamente aos métodos de produção. As economias externas são as dependentes do desenvolvimento de produção, são as dependentes do desenvolvimento geral da indústria, ou seja, das vantagens da maior concentração de firmas similares numa mesma localidade. Mas após a morte de Marshall, o consenso acerca do aspecto legal da firma se desfez, e observou-se um crescente

interesse pelo estudo das atividades econômicas com emprego de funções matemáticas, neste contexto, a firma passou a ser identificada com uma função de produção (FEIJÓ E VALENTE, 2004).

Coase, a partir da publicação do artigo "*The nature of the firm*", em 1937, ao investigar a existência da firma enriqueceu a visão desta para além de uma mera função de produção, Nesse ambiente em que os constructos são criados, mas estão desordenadamente expostos, Coase reúne-os e fornece a mais importante contribuição para a Nova Economia Institucional (NEI). A firma, para Coase, deixa de ser tratada como uma função de produção em que os insumos transformam-se em produtos e passa a ser tratada como uma organização de coordenação dos agentes econômicos. Dessa forma, a estrutura de governança adotada pelos agentes econômicos, pendendo entre mercado e hierarquia (firma), será o mecanismo de coordenação que for mais eficiente, ou melhor, que reduza os custos de transação (ZYLBERSZTAJN, 2000 *in* FREIRE DA ROCHA, 2001).

Rachel Sztajn esclarece :

Diferentes técnicas são empregadas pelos agentes econômicos para exercer domínio sobre a informação e o conhecimento disseminados em ambiente social que muda rapidamente. Por isso, para superar essas dificuldades, reduzir riscos e custos inerentes à produção de bens e serviços destinados a mercados, os agentes optam por criar uma outra estrutura, destinada a facilitar o tráfico negocial, organização essa que é a empresa, estrutura hierárquica em que se procura harmonizar esses diversos interesses, ao mesmo tempo em que se diminuem custo de transação. (SZTAJN, 2010, p. 188).

A partir desta concepção é que sobreveio a Teoria da Firma que estuda o comportamento da unidade do setor da produção, procurando explicar a forma de proceder da sociedade empresária quando esta desenvolve a sua atividade produtiva, para a produção de bens ou de serviços com mais eficiência.

Nesta perspectiva, uma firma existe porque pode mediar transações econômicas a custos mais baixos que o mecanismo de mercado. De um lado, os mercados são mais eficientes porque funcionam sem o custo da burocracia interna à firma. De outro lado, o mecanismo de mercado envolve os custos identificados por Coase, sendo então menos eficiente que a burocracia. Daí, as firmas nascem e aumentam suas funções de coordenação quando o custo de organizar estas funções internamente é menor do que o custo de usar o mercado (FEIJÓ E VALENTE, 2004).

2.1.3 Da Agricultura Familiar

A agricultura familiar é sempre lembrada pela importância na absorção de emprego e na produção de alimentos, especialmente voltada para o autoconsumo, ou seja, são destacados mais o caráter social do que o econômicos de suas funções, tendo em vista sua menor produtividade e incorporação tecnológica. (GUILHOTO, 2012).

É necessário destacar que a produção familiar, além de fator redutor do êxodo rural e fonte de recursos para as famílias com menor renda, também pode contribuir expressivamente para a geração de riqueza, pois sua importância não se restringe apenas ao âmbito rural, cabendo-lhe a denominação mais ampla referente ao agronegócio, por englobar não apenas as atividades rurais, mas, também, todas as suas relações com os outros setores que abastecem e são abastecidos pela produção das propriedades familiares (GUILHOTO, 2012).

Neste sentido, a agricultura familiar vem ganhando força nos últimos tempos, justamente pelo crescente debate sobre desenvolvimento sustentável, geração de emprego, renda e segurança alimentar. E com a elevação do número de agricultores assentados pela reforma agrária e a criação do Pronaf (Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar) refletem e alimentam este debate na sociedade (GUANZIROLI; CARDIM, 2000).

Os conceitos e a importância relativa da “agricultura familiar” também é intenso, produzindo inúmeras concepções, interpretações e propostas, oriundas das diferentes entidades representativas dos “pequenos agricultores”, dos intelectuais que estudam a área rural e dos técnicos governamentais encarregados de elaborar as políticas para o setor rural brasileiro (GUANZIROLI; CARDIM, 2000).

Com as mudanças na dinâmica da agricultura no último século, a discussão sobre beneficiamento da produção primária pelos próprios agricultores passou despercebida nas últimas décadas, uma vez que os estudos se concentraram nas atividades agrícolas (modernização, relações de trabalho, etc.) e na integração dos produtores com as grandes agroindústrias. (WESZ JUNIOR; TRENTIN; FILIPPI, 2008).

O processo de modernização da agricultura acabou provocando bruscas mudanças no meio rural brasileiro. Se por um lado a alteração da base técnica incrementou a produção e a produtividade de muitas cultivares, em especial das *commodities* destinadas fundamentalmente para a manutenção do modelo de crescimento econômico pautado nos mercados externos; por outro acabou causando sérios problemas para a população que permanecia em pequenas propriedades e que não conseguiu se inserir na dinâmica implementada pela mecanização, quimificações e tecnificação das atividades agropecuárias (WESZ JUNIOR; TRENTIN; FILIPPI, 2008).

Assim, a organização econômica que estava na maior parte dos casos vinculada com uma economia de subsistência passa a se encontrar inserida nas diferentes escalas do mercado, através da indústria (local, regional, nacional e até internacional), o que tem permitido acumular e reproduzir significativos recursos dentro da agricultura familiar (BOUCHER & RIVEROS, 1995 *in* WESZ JUNIOR; TRENTIN; FILIPPI, 2008).

Esse contexto tem propiciado um significativo acréscimo dos estudos sobre a atividade, que passa a ser tratada por diferentes denominações: agroindústria familiar, agroindústria rural, unidades de beneficiamento, agroindústria de pequeno porte, agroindústria artesanal e/ou colonial. Embora a maioria dos trabalhos não tenha se preocupado com essas diferenciações, essas terminologias apontam para diferentes dimensões: a localização do empreendimento (rural), o processo de produção (artesanal), o tipo de produto (colonial) e a escala de produção (pequeno porte) (WESZ JUNIOR; TRENTIN; FILIPPI, 2008).

Os vários tipos de produtores são portadores de racionalidades específicas que, ademais, se adaptam ao meio no qual estão inseridos, fato que reduz a validade de conclusões derivadas puramente de uma racionalidade econômica única, universal, e atemporal que, supostamente, caracterizaria o ser humano. Dai a importância de identificar os principais tipos de produtores (GUANZIROLI; CARDIM, 2000).

Segundo o Censo Agropecuário 2006, em 1995/96, o estudo FAO/INCRA identificou 4.139.369 estabelecimentos familiares ocupando 107.768.450 ha no Brasil. Em 2006, tabulações especiais do IBGE seguindo este mesmo critério apontaram a existência de 4.551.967 estabelecimentos em 106.761.753 ha. Isto

revela 412.598 novas unidades de produção, ou 10% a mais que na pesquisa anterior.

O estudo FAO/INCRA calculou a Renda Total (RT) dos estabelecimentos familiares a partir da soma do Valor Bruto ajustado da Produção, da Receita Agropecuária indireta e do Valor da Produção da Indústria Rural e da subtração do Valor Total das Despesas. A RT obtida em 1995/96 foi de R\$ 2.717 por estabelecimento familiar e R\$ 19.085 por estabelecimento patronal (não inclui unidades de instituições religiosas e governamentais). A RT por unidade de área alcançou R\$ 104/ha/ano para os estabelecimentos familiares e R\$ 44/ha/ano para os patronais 23. A relação entre a RT dos familiares e a dos patronais foi de 1:7 e a relação da RT por hectare foi de 2,4:1 para os mesmos tipos de estabelecimentos.

É possível comparar o Valor Bruto da Produção (VBP) apurado segundo a variável do estudo FAO/INCRA em 1995/96 e em 2006, conforme demonstra a tabela a seguir.

	1995/96	1995/96 corrigido * (A)	2006 (B)
Família (C)	18.117.725	35.734.898	57.572.210
Patronal (D)	29.139.850	57.474.631	84.680.660
(C) + (D)	47.257.575	93.209.529	142.252.870

* índice de correção IPC-A (IBGE): 1,9724

Fonte: INCRA e IBGE

A tabela acima mostra que o VBP da produção familiar cresceu 61% em termos reais (descontada a inflação). Este crescimento foi bastante superior ao da agricultura patronal (47%). No entanto, algumas receitas obtidas na pesquisa FAO/INCRA de 1995/96 não foram encontradas na FAO/INCRA 2006 para seu devido comparativo, pois a maior eficiência da agricultura familiar sobre a patronal ocorre em todas as regiões brasileiras. No Nordeste, os agricultores familiares produzem em média R\$ 70/ha contra R\$ 37/ha dos patronais, no Centro-Oeste produzem uma média de R\$ 48/ha contra R\$ 25/ha dos patronais. Na região Sul, os agricultores familiares produzem R\$ 241/ha contra R\$ 99/ha dos agricultores patronais. Na região Norte, os agricultores familiares obtêm uma média de R\$ 52/ha de Renda Total, valor quase cinco vezes superior à dos agricultores patronais, que obtêm uma média de apenas R\$ 12/ha/ano. (GUANZIROLI; CARDIM, 2000).

Os agricultores concentram seu trabalho entre os membros da família do próprio agricultor. Do total de Unidades de Trabalho utilizadas na agricultura familiar, apenas 4% são contratadas, sendo todo o restante do trabalho desenvolvido por membros da família. Os agricultores patronais apresentam uma relação inversa, sendo que 78,5% do total das unidades de trabalho utilizadas no estabelecimento são contratadas (GUANZIROLI; CARDIM, 2000).

Os investimentos realizados na agricultura somaram R\$ 7,7 bilhões na safra 1995/96, sendo que os agricultores familiares foram responsáveis por R\$ 2,5 bilhões ou 32% de todos os investimentos realizados. As regiões que mais investiram foram o Sul (44,2%) e Sudeste (23,2%), representando juntas 67,4% de todos os investimentos realizados pelos agricultores familiares brasileiros. Os agricultores patronais investiram R\$ 5,1 bilhões ou 66,1% do investimento total realizado na safra 1995/96, sendo que as regiões Sudeste (28,4%) e Centro-Oeste (36,4%) foram juntas responsáveis por 64,8% dos investimentos realizados por estes agricultores (GUANZIROLI; CARDIM, 2000).

Convém registrar que, em que pese à pequena propriedade rural ter importância econômica no encaminhamento da questão agrícola, a produção de alimentos é altamente industrializada e que mesmo assim se concentra em grandes empresas processadoras de alimentos. Os produtores agropecuários se relacionam com as empresas processadoras dessa produção por meio de vários contratos. As seguranças jurídicas desses contratos são muito importante para ter um ambiente de negócios virtuoso.

Atendo a esta realidade, o Código Civil de 2002, reservou para as pessoas que exercem atividade rural um tratamento específico (art. 971). Se ele requerer sua inscrição no registro das empresas (junta comercial), será considerado empresário e submeter-se-á às normas de Direito Comercial. Esta deve ser a opção do agronegócio. Caso, porém, não requeira a inscrição neste registro, não se considera empresário e seu regime será o do Direito Civil. Esta última deverá ser a opção predominante entre os titulares de negócio rurais familiares (COELHO, 2003).

No âmbito jurídico, pela ausência de regras específicas para o próprio agronegócio, os produtores avícolas estão celebrando negócios através de contratos interpretados das mais variadas formas, nem sempre nas mais adequadas na perspectiva dos produtores rurais.

Qualquer denominação que se qualifica o agricultor, seja agricultura familiar ou patronal, a essência das comercializações serão pactuadas através das relações contratuais, sempre observando o sistema de preços e o interesse do lucro.

2.2 OS CONTRATOS

O contrato é um acordo bilateral de coordenação de condutas, ato ou negócio jurídico bilateral, que envolve duas ou mais partes. E no contexto do presente trabalho, contrato é um conceito jurídico que envolve uma série de princípios e regras do Direito que instrumentaliza as transações, uma roupagem jurídica formal para atingir os seus fins econômicos (GOMES, 2002).

Contudo, sob o viés econômico, os contratos podem ser definidos como mecanismos de coordenação da produção, permitindo que os agentes, de forma independente, obtenham incentivos através de esforços conjuntos de produção. (ZYLBERSZTAJN; 2000 *in* ROCHA JR, *et al*, 2012).

O contrato é o objeto reconhecidamente capaz de prover uma estrutural útil e altamente ajustável para praticamente todo tipo de organização de grupo e para todo tipo de relação passageira ou permanente entre indivíduos. (LLEWELLYN, 1931 *in* GALINO CASSI, 2014).

No momento da elaboração contratual, para a eficiência do contrato, o elemento configurador para o integral cumprimento do contrato são os comportamentos dos contratantes, pois são estes que irão tomar as decisões nas escolhas das cláusulas que serão impostas no contexto contratual, e que irão auferir o ideal benefício de ambos na negociação.

O pressuposto da formação do negócio jurídico não é a vontade psicológica do agente que contrata, e sim a vontade declarada, aquela fixada pela parte contratante, e em um sistema caracterizado pela produção, distribuição e consumo de massa é necessário garantir a celeridade das contratações, a segurança e a estabilidade das relações, sejam disciplinadas com objetividade (GALINO CASSI, 2014). Diante dessa realidade econômica, o direito afastou o contrato da teoria da vontade, em que o interesse mental era essencial à produção de efeitos jurídicos e aproximou-o ao conceito da teoria da declaração, onde prevalece o comportamento

exterior objetivo das partes e o significado impessoal que a esse seria atribuído pela generalidade dos homens. (GALINO CASSI, 2014).

O Código Civil brasileiro adota esta linha contemporânea, tanto que, para objetivar as transações econômicas e resguardar os interesses dos destinatários da declaração, dispõe que a manifestação de vontade deve ser considerada mesmo que o promitente haja realizado a reserva mental de não querer o que manifestou.

O consentimento mútuo é assim requisito essencial para a formação do contrato, porém, diferente de outros requisitos impostos pela legislação, sua ausência não implica de plano na nulidade do negócio jurídico, mas em sua anulabilidade. Por desejo da legislação, a existência de má-formação sobre a vontade manifestada pelo contratante é motivo para que o negócio jurídico seja passível de anulação, isto é, torna possível que os interessados aleguem o *vício ao consentimento* para obter a declaração judicial de invalidação do contrato e, conseqüentemente, de seus efeitos. Diferente da nulidade plena que recai, por exemplo, à contratação com um agente absolutamente incapaz ou à inobservância de requisito legal, o direito à anulabilidade de negócios jurídicos decai pelo desuso no tempo e não pode ser pronunciado de ofício pelo juiz ou pelo Ministério Público.

A estrutura de governança contrato, além de ter o propósito de formalizar e explicitar informações e restrições com a finalidade de harmonizar as partes tem outra característica interessante que é a formalização das condutas no sentido de registrar a forma como os agentes devem coordenar seu negócio, assume, assim, a função de uma lista de checagem que deve ser seguida (lembrando e reiterando as condutas) e, pela sua formalização, estabelece a continuidade das práticas estabelecidas. (ROCHA JR, *et al*, 2015).

No presente estudo, o contrato é destacado com ênfase na Economia de Custo de Transação (ECT), por ser um facilitador da circulação de mercadorias e serviços, pois, através dele, as partes exercem seus interesses, possibilitando a liberdade de escolha da negociação dos termos, atendendo de maneira eficiente os interesses dos agentes, podendo ser um redutor de riscos por permitir que os agentes se adequem a suas necessidades comuns, criando ambiente propício para a redução de custos de transação. (ROCHA JR, *et al*, 2015).

Cada estrutura de governança detém uma forma de combinação entre os agentes que minimizam os custos de transação. Em determinadas circunstâncias, o

contrato pode ser uma forma mais compatível aos atributos de transação, proporcionando maior eficiência ao processo produtivo, motivo pelo qual é considerado um eficiente mecanismo de governança do agronegócio.

Este relacionamento bilateral (contrato) traduzido na unidade analítica transação contém os princípios de conflito, mutualidade e ordem, os quais são organizados e equilibrados no contrato para uma melhor compreensão das demandas de cada agente, relacionando-as de maneira satisfatória, melhor que outras estruturas de governança de mercado, que podem conter efeitos de interesse difusos e não atenderem de maneira eficiente os interesses dos agentes pelo incentivo; também a integração vertical por não oferecer um grau de satisfação entre os agentes econômicos por tornar o controle um tanto elevado a ponto de não satisfazer os agentes econômicos. Assim, a estrutura de governança contrato é uma situação intermediária híbrida que abarca características que conseguem, dentro de um ambiente institucional, atender os interesses dos agentes que estão se relacionando e ordenar a transação. (ROCHA JR, *et al*, 2015).

Como mecanismos de governança, os contratos têm a peculiaridade de conseguir coordenar a produção de forma mais eficiente do que outras estruturas de governança. Isso ocorre porque através do contrato é possível descrever um relacionamento idiossincrático “sob medida” para os contratantes, capacitando-os a suprir as demandas das partes de forma satisfatória e atendendo de maneira eficiente os interesses dos agentes (WILLIAMSON, 2005 *in* CIELO, 2015).

Entre os fatores que determinam a crescente utilização dos contratos na produção agropecuária, estão a redução de riscos, redução de custos de transação, facilidade de acesso ao crédito e a necessidade de maior eficiência ao longo do sistema produtivo, facilitando as trocas de produtos ou serviços entre esses agentes. Além disso, os contratos preveem vínculos muito mais estreitos entre os produtores e compradores específicos do que outros métodos de transferência, o que pode gerar maior controle da produção agropecuária e das decisões. (MACDONALD; KORB 2006 *in* CIELO, 2015).

Estudos sobre a importância do uso de contratos nas transações agropecuárias apontam que em 2007, de acordo com Brewer (2007), 90% da produção avícola americana era realizada através de contrato entre agroindústrias e produtores; 9,5% produzido em granjas de propriedade das próprias agroindústrias

(integração vertical) e apenas 0,5% produzida de forma autônoma. (BREWER 2007 in CIELO, 2015).

Embora com informações estatísticas sobre o uso de contratos, percebe-se que a avicultura brasileira segue a mesma tendência encontrada nos EUA no que concerne à relação contratual, permanecendo num alto patamar de produção via contratos de integração. Dados da Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Frango ABEF (2010), indicam que 59,5% da produção direcionada à exportação provêm de empresas integradas. No entanto, acredita-se que o número é subestimativo, uma vez que, no sul do país os contratos entre produtores e empresas integradoras chegam próximos aos 100%, mantendo a mesma tendência nos estados do Centro-Oeste. Apenas no estado de São Paulo se tem conhecimento de significativa participação de produção avícola, de forma autônoma (FRANCO, 2011 in CIELO, 2015).

A estrutura de governança contrato é vantajosa tanto para produtores quanto para agroindústrias. Para os produtores, a contratação pode reduzir os riscos de variabilidade de preço e renda, garantir acesso ao mercado e proporcionar retornos mais elevados para produtos agrícolas diferenciados. Para processadores e outros compradores, a coordenação por meio de contratação é uma forma de garantir o fluxo de produtos e obter produtos diferenciados, garantir a qualidade, a quantidade, a maior padronização e a rastreabilidade, evitando assim, eventuais problemas (MACDONAL, 2006 in CIELO, 2015).

Embora defenda a estrutura de governança de contratos, como forma de atender a uma boa produtividade, melhorar a qualidade da produção e reduzir custos de transação, os contratos, nem sempre são mutuamente benéficos para a empresa e para os agricultores, pois, quase sempre apresenta vantagens superiores às empresas.

Nesta esteira, os contratos no setor do agronegócio, na realidade atual, estão sendo celebrado de forma atípico, sem qualquer regra específica, aproveitando de normas já existentes nos contratos tradicionais de prestação de serviço, de compra e venda, entre outros, e, mesmo que o contrato atípico não esteja disciplinado pelo ordenamento jurídico, ele é lícito, pois lhe foi atribuída normas gerais do contrato, não contrariando a lei, mas de uma forma ou de outra, deixando os pequenos e médios produtores nas mãos de cooperativas ou empresas

da área, por não ter qualquer possibilidade de questionar ou opinar nos contratos que celebram, tendo que aceitar e assinar da forma que as empresas impõem as cláusulas no contrato.

Como por exemplo, na realidade atual, que é vivida pelos produtores rurais, atribui-se com base no Contrato para produção avícola integrada - Frangos, em que a indústria fornece as normas técnicas, insumos, medicamentos e vacinas, normas de biossegurança, ambiental, sanitária, e o produtor rural, em contra partida, é responsável pela manutenção da propriedade, instalações, equipamentos e mão de obra, estando proibido de vender, desviar ou ceder a terceiros, ou seja, após a engorda são devolvidos para a empresa contratante com o fito de comercialização.

Estes contratos de parceria avícola não possuem quaisquer espécies de regulamentação legal, e para confeccioná-lo e interpretá-lo, por exemplo, são observada regras, além do Código Civil, as diversas leis esparsas do nosso sistema jurídico, por exemplo, Lei 4.504/64 que regula os direitos e obrigações concernentes aos bens imóveis rurais; Lei nº 2.666/55 que dispõe sobre o penhor dos produtos agrícolas; Lei nº 5.709/71 que regula a aquisição de imóvel rural por estrangeiro residente no país ou pessoa jurídica estrangeira autorizada a funcionar no Brasil; Lei nº 8.929/94 que institui a cédula de produto rural; Lei 9.514/97 que dispõe sobre o sistema de financiamento imobiliário, institui a alienação fiduciária de coisa imóvel; Lei 9.973/00 que dispõe sobre o sistema de armazenagem dos produtos agropecuários; Lei 11.033; Lei nº 8.629/93 que regulamenta e disciplina disposições relativas à reforma agrária, e neste ponto é que surge o problema, pois, no agronegócio há diversos setores que se distinguem e envolvem particularidades próprias.

Em 1834 foi apresentado ao Congresso Nacional um projeto de Código Comercial elaborado por uma comissão de comerciantes, e que após uma tramitação de aproximadamente 15 anos resultou no Código Comercial de 1850, que foi inspirado nos Códigos de Comércio de Portugal, da França, e da Espanha, mas também, sem qualquer artigo ou regimento que pudesse ser aplicado a qualquer setor do agronegócio, nem mesmo nas produções rurais.

Ademais, mesmo sendo baseado na teoria dos atos de comércio francês, o Código Comercial de 1850 não apresenta em nenhum de seus artigos a enumeração tácita dos atos de comércio como é o caso do Código Comercial

Francês de 1807 (art. 632, 633), o que se deu de maneira propositada face aos inúmeros problemas já existentes na Europa, vez que havia divergência jurisprudencial e doutrinária quanto a classificação da atividade em civil ou comercial.

Ainda em 1850, o legislador viu-se obrigado a apresentar uma regulamentação que tratasse do processo comercial e uma enumeração dos atos de comércio, o que foi feito por meio do Regulamento nº 737 de 1850, que então apresentou um *roll* similar ao Código de Comércio Francês, mas sem qualquer similitude com o agronegócio. (COELHO, 2003).

Tal classificação, ou enumeração dos atos de comércio se fazia útil na delimitação da matéria comercial para fim jurisdicional e também para qualificar a pessoa como comerciante. Porém, em 1875 tais Tribunais de Comércio extinguíram-se e assim unificaram-se os processos deixando então de ser relevante a diferenciação jurisdicional da atividade comercial da civil. (COELHO, 2003).

Nesse contexto, a teoria dos atos de comércio é utilizada apenas para diferenciar o comerciante do não comerciante, na qualidade de pessoa, pois que a lei previa um tratamento especial, ou diferenciado para que os que desenvolviam atividades econômicas de natureza comercial, como é o caso da Lei de Falências (Dec.-Lei. Nº 7.661/45), onde estipulava-se que apenas gozam dos benefícios da concordata e submissão à falência aqueles cuja atividade é de natureza comercial. (COELHO, 2003).

Em meio a esta nebulosa legislação, na Itália ocorria em 1942 à unificação da matéria comercial e civil em um mesmo *código*, qual seja o Código Civil Italiano de 1942. Neste diploma deixa-se de lado o papel do comerciante e passa a definir a pessoa do empresário (art. 2082) como sendo: *“aquele que exercita profissionalmente uma atividade econômica organizada com o fim da produção ou da troca de bens ou de serviços”*. (COELHO, 2003).

O direito brasileiro seguiu os mesmos passos. De acordo com Bertoldi, em 1867, Teixeira de Freitas já havia proposto a elaboração de um código que compreendesse toda a matéria civil e comercial, que:

Segundo os comercialistas brasileiros, mesmo antes da edição do atual Código Civil (Lei 10.406/2002), que adota a teoria da empresa, embora contasse com um Código Comercial inspirado no sistema objetivo dos atos de comércio, com a revogação do Regulamento 737, o direito brasileiro demonstrava estar se aproximando do

sistema subjetivo italiano, tanto que a doutrina voltou suas preocupações para a conceituação jurídica da empresa como atividade econômica apta a gerar direitos e obrigações. (BERTOLDI, 2014, p. 144).

A adoção da teoria da empresa em padrões similares ao do sistema italiano vem se popularizando paulatinamente em nosso sistema jurídico vigente atualmente, como é o caso do Código de Defesa do Consumidor (Lei 8.078/90), Lei das Sociedades Por Ações (Lei 6.604/76), a Lei de Registros Públicos (Lei 8.934/94) entre outras.

Porém, como se pode observar, quando da vigência do código de 1850 as atividades que ocorrem com os negócios oriundos da agropecuária não estava compreendido como uma atividade comercial, e assim não gozava das prerrogativas e regulamentações inerentes aos comerciantes. Porém, tudo mudou com o advento do Novo Código Civil (Lei 10.604/2002).

O Código Civil vigente desde 2002 possui um livro específico e exclusivo para tratar do Direito de Empresa que teve por base o Código Civil Italiano de 1942, conhecidamente famoso por disciplinar as atividades econômicas, o que revogou e substituiu com grande avanço a imprecisa e ultrapassada teoria dos atos de comércio, e materialmente revogou a primeira parte do Código Comercial de 1850, permanecendo vigente apenas a parte tratante do Direito Marítimo.

Mas, o Livro II da Parte Especial do Código Civil, que trata do Direito de empresa, contendo 229 artigos não trata de importantes temas comerciais, como a falência e a concordata, títulos de crédito em espécie fazendo a remissão à lei especial da sociedade anônima, não trata aos bens industriais (marcas, serviços, desenho, invenção e modelos de utilidades), tampouco trata da concorrência empresarial ou os mais importantes contratos empresariais.

Em decorrência dessa lacuna não abordada pelo diploma vê-se em evidência a fragmentariedade do Direito Comercial, que acaba por resultar na existência de uma grande quantidade de leis especiais.

O direito comercial é, portanto, marcado por ser um ramo do direito privado que adota o método indutivo, ou seja, acompanha o desenvolvimento das atividades econômicas, tornando seus regramentos dinâmicos, exigindo do operador do direito um vasto e amplo conhecimento legal e capacidade de atualização.

Também em decorrência da dinamicidade do direito comercial sua codificação torna-se mais dificultosa e complicada, pois, um código tem suas normas mais estáticas e de características conservadoras, elaborado a partir do método dedutivo, valorizador das tradições sociais e pouco receptivo às inovações.

O Código Civil de 2002, em seu Livro I, Título VIII (Dos Títulos de Crédito) veio a organizar a disciplina legal dos títulos de crédito, como à letra de câmbio e à nota promissória, essencialmente utilizada no Direito Comercial. Porém, o fez de maneira genérica, não adentrando nas espécies de títulos e texto legal referente aos títulos de crédito e tem sua importância reduzida pelo próprio art. 903 do Código que dispõe: *Artigo 903. Salvo disposição diversa em lei especial, regem-se os títulos de crédito pelo disposto neste Código.*

Neste aspecto, sob o direito cambiário, o Código Civil de 2002 nada acrescenta de relevante, tanto o é, que Fábio Ulhoa Coelho (2003, p.23) afirma que: *“as normas cambiárias presentes no Código Civil de 2002 são normas quase supletivas, sendo aplicáveis somente quando há normas compatíveis com a lei especial.”*

Relativo ao Livro II da Parte Especial do código, este se destina, entre outros, a disciplinar a caracterização para classificação como empresário, e assim com artigo 966, o novo Código Civil, insere no sistema jurídico brasileiro de forma definitiva a definição de empresário que já vinha se cristalizando no Brasil durante o essa transição legislativa. De acordo com o referido artigo, o empresário é aquele que exerce profissionalmente uma atividade econômica organizada para a produção ou circulação de bens ou de serviços, sendo que em seu parágrafo único, exclui da definição de empresário quem exerce atividade intelectual, de natureza literária, artística ou científica, salvo se o exercício da profissão constituir elemento de empresa.

Desta forma, restam afastados da definição de empresário, a princípio estão excluídos do regime comercial os profissionais liberais (médico, dentista, engenheiro advogado), mas que podem ingressar no regime se fizerem do exercício da profissão um elemento de empresa, ou seja, se inserirem sua atividade em uma organização empresarial, qual seja uma sociedade empresária.

Em decorrência da caracterização feita pelo diploma legal, restam excluídas diversos setores que foram considerados de menor importância pelo legislador,

como é o caso dos agricultores, por exemplo. Para esse setor o artigo 971 do Código Civil diz ser facultativa a opção pelo regime comercial: *“O empresário, cuja atividade rural constitua sua principal profissão, pode, observadas as formalidades de que tratam o artigo 968 e seus parágrafos, requerer inscrição no Registro Público de Empresas Mercantis da respectiva sede, caso em que, depois de inscrito, ficará equiparado, para todos os efeitos, ao empresário sujeito a registro”*.

O artigo 970 também dispõe que: *“A lei assegurará tratamento favorecido, diferenciado e simplificado ao empresário rural ao pequeno empresário, quanto à inscrição e aos efeitos daí decorrentes”*. (ANGHER, 2014, pág. 171).

Como já se pode perceber, para regulamentar a atividade rural nos seus mais diversos setores, a legislação civil equiparou o empresário tal profissional, o que acabou por deixar diversas lacunas e áreas nebulosas com relação à atividade rural e ao agronegócio, por não tratar das especificidades do setor em particular, obrigando ao coletivo socorrer-se da legislação esparsa e uso de analogia para dissolução de eventuais conflitos.

2.3 OS NOVOS PROJETOS PARA O CÓDIGO COMERCIAL

E já no Novo Código Comercial, o elaborador do projeto, deputado Vicente Cândido, buscou acrescentar no livro o agronegócio, entendendo ser um absurdo o produtor rural ainda não ter tratamento de empresário pela legislação pátria. (MARTINS, 2012).

Além da regulamentação de todo um setor que até o presente momento não conta com leis específicas para a área, se objetiva a preservação de toda a cadeia produtiva do agronegócio por meio da interferência estatal, no caso através do Poder de legislar.

Com a intenção de dar ao setor econômico a dimensão compatível com sua grandiosidade o Deputado Federal Arthur Maia apresentou duas emendas (nº 33 e 34) ao projeto de lei que tratam do agronegócio, acrescentando o livro específico “Do Agronegócio”. (BARRETO, 2014).

Nos primeiros artigos da Emenda 33 conceitua-se o agronegócio como “a rede de negócios, contratos e títulos que promovem a integração das atividades

econômicas organizadas de fortalecimento de insumos, produção, comercialização, armazenamento, logística e distribuição, para consumo interno e internacional, de bens agrícolas, pecuários, de reflorestamento e pesca”.

Note-se que faz-se exceção à exploração da terra por grupo familiar sem caráter profissional e organizado, ainda que se comercialize o excedente, bem como as atividades de caráter extrativista. (BARRETO, 2014).

A emenda em questão também é inovadora ao trazer para o debate aqueles que seriam os princípios do regime jurídico do agronegócio e dos sistemas agroindustriais, como sendo eles a função social da cadeia agroindustrial, integração das atividades de cadeia agroindustrial, proteção da cadeia agroindustrial e desenvolvimento agroindustrial sustentável.

Com relação à função social, versou-se acerca da proteção do meio ambiente, produção de gêneros alimentícios e bioenergia destinado ao enfrentamento dos desafios decorrentes do constante crescimento global.

A diante, a Emenda insere os capítulos “Dos Contratos do Agronegócio” e “Dos Títulos do Agronegócio”, que é enfatizada uma abordagem do setor agroindustrial como uma cadeia concatenada.

Disciplina-se acerca de quatro contratos específicos, quais sejam, o contrato de monitoramento agroindustrial, que possui como objeto a prestação de serviços de levantamento inicial de lavoura, de cria ou recria de animais, de reflorestamento, além de análise econômica agroindustrial; a administração fiduciária dos estoques, no qual se trata acerca da gestão de produtos e subprodutos até resíduos que possuem valor econômico, dado em garantia, ou entregues pelo produtor da agroindústria; depósito de produtos agropecuários, que obriga aquele que recebe o bem a guardar e conservar os produtos recebidos de acordo com a certificação de cada empresário; e por fim o contrato de integração agroindustrial que nada mais é o dever de conjugação de esforços e recursos para a exploração de uma atividade agroindustrial através da integração de sistemas.

O segundo projeto é o PLS n. 487/2013 que tramita no Senado Federal tem por intuito a reforma legislativa e elaboração de um novo código comercial, o que se faz com o argumento de reforço à segurança jurídica, modernização da legislação empresarial e simplificação do sistema, vez que toda a legislação referente ao tema estaria basicamente contida em um único *códex*.

Atualmente, o operador do direito vê-se obrigado a buscar no direito empresarial e demais leis esparsas as regras para solucionar os litígios advindos da seara do agronegócio, porém este setor possui características e particularidades que diferem e muito das empresas, comércios ou indústrias.

Sendo assim, no anteprojeto de lei sob análise, mais especificamente do artigo 26 ao 31, trata acerca dos princípios aplicáveis ao agronegócio, que são de extrema importância, pois serão o alicerce interpretativo de todas as normas apresentadas, e caminho para solucionar eventuais lacunas legais encontradas a partir da aplicação do novel instituto.

Porém, justamente nesta inovação legislativa, por meio de uma distinção entre classes e aplicação de critérios de diferenciação é que se deixa à mercê quem se deveria proteger. Veja-se o artigo 30:

Art. 30. Os participantes da rede do agronegócio são profissionais e possuem condição econômica e técnica suficiente para negociar e assumir obrigações relativas às atividades que exercem. (COELHO, 2014, pág. 88)

Veja-se que o legislador no artigo sob análise coloca em um mesmo nível de expertise, condição econômica e técnica para fazer negociações e contrair obrigações desde o produtor rural que planta 10 hectares de soja em seu sítio até a multinacional exportadora de bilhões que quilos grãos de soja, e grandes bancos financiadores nacionais e internacionais da atividade.

Esse entendimento é reforçado pelo disposto no inciso IV do art. 26 do mesmo projeto de lei, vez que ao tratar dos princípios aplicáveis ao agronegócio e sistema agroindustrial dito inciso dispõe existir a “*parassuficiência dos que inserem sua atividade no agronegócio*”. Em outras palavras, para o legislador às partes da relação econômica estariam em pé de igualdade, o que se saber ser irreal.

A cadeia do agronegócio, antes de sua finalidade econômica, possui uma finalidade social e protegida pela Constituição Federal, que garante não só o desenvolvimento da atividade como a sua manutenção, visando à ordem pública, a paz social e a livre iniciativa.

Por isso, os participantes da rede do agronegócio são diferentes e devem ser tratados na medida de sua desigualdade. Aos pequenos e médios produtores rurais não se deve dar o mesmo tratamento jurídico dado às grandes multinacionais que comercializam suas aves. Cada qual deve ter as normas que lhe protejam, mas

a base da produção, esta sim deve ser a mais protegida. Tratar os desiguais segundo sua desigualdade, e os iguais com igualdade, é o parâmetro de interpretação aceito pela doutrina e jurisprudência do princípio da igualdade descrito no artigo 5º do texto constitucional.

Outro artigo a ser observado que se aplica diretamente ao agronegócio, é a redação do artigo 29, que diz:

Art. 29. A intervenção jurisdicional na solução de conflitos de interesse no contexto do agronegócio é medida de caráter excepcional, limitada no tempo e no escopo, visando preservar as condições originalmente estabelecidas. (COELHO, 2014, pág. 88).

Tal artigo decorre do artigo 26, inciso III que estabelece “*intervenção mínima nas relações do agronegócio*” e se forem assim aprovados irão criar barreiras ao acesso judiciário para solução de conflitos, vez que pela redação literal do artigo, se transferiria ao julgador a definição de excepcionalidade, o que seria uma clara inconsistência diante da subjetividade do critério.

Ainda tratando do agronegócio no anteprojeto, procedesse a leitura dos artigos 28 e 31, que dizem:

Art. 28. Na solução judicial ou arbitral de conflitos de interesses surgidos no contexto do agronegócio, deve ser observada e protegida a finalidade econômica desta rede de negócios, ainda que em detrimento dos interesses individuais das partes que nela operam.

Art. 31. A cadeia do agronegócio é bem jurídico protegido em razão do interesse nacional. (COELHO, 2014, pág. 88)

Ao se fazer uma leitura do artigo 31 de forma isolada visa no favorecimento do agronegócio como o bem jurídico protegido. Porém, ao realizar uma leitura e interpretação em conjunto com os demais artigos do anteprojeto, a conclusão é bastante diversa, onde se vê um legislador visando à proteção da cadeia exclusivamente financeira e econômica do agronegócio, de exportação e de contratos futuros.

Para tanto basta analisar o artigo 28 supracitado onde orienta o julgador a priorizar “*a finalidade econômica desta rede de negócios*” ao solucionar os conflitos, em detrimento de solucionar os conflitos da forma menos prejudicial às partes. Ainda, a expressão cadeia de agronegócios faz referência aos contratos financeiros

exclusivamente, como é o caso do financiamento da atividade, venda futura da produção, importação e exportação.

Cabe lembrar, que antes de qualquer finalidade econômica ou financeira, a cadeia produtiva do agronegócio possui uma finalidade social, sendo esta protegida pela Constituição Federal, o que resulta na garantia não apenas do desenvolvimento da atividade, mas sua manutenção ao longo do tempo. É o que Lutero de Paiva Pereira chama de “*caminho verde*” do texto constitucional. (PEREIRA, 2014).

A Carta Magna diz que:

Art. 3º Constituem objetivos fundamentais da República Federativa do Brasil:

I - construir uma sociedade livre, justa e solidária;

II - garantir o desenvolvimento nacional;

III - erradicar a pobreza e a marginalização e reduzir as desigualdades sociais e regionais;

IV - promover o bem de todos, sem preconceitos de origem, raça, sexo, cor, idade e quaisquer outras formas de discriminação. (ANGHER, 2014, pág. 20)

O legislador constituinte tinha plena consciência do potencial agrícola nacional, e também estava ciente de que essa característica seria fundamental para o alcance dos objetivos fundamentais, e por isso elaborou o artigo da forma acima citada. Também em decorrência disso é que no art. 187 da Constituição determinou a implantação de uma Política Agrícola da seguinte forma:

Art. 187. A política agrícola será planejada e executada na forma da lei, com a participação efetiva do setor de produção, envolvendo produtores e trabalhadores rurais, bem como dos setores de comercialização, de armazenamento e de transportes, levando em conta, especialmente:

I - os instrumentos creditícios e fiscais;

II - os preços compatíveis com os custos de produção e a garantia de comercialização;

III - o incentivo à pesquisa e à tecnologia;

IV - a assistência técnica e extensão rural;

V - o seguro agrícola;

VI - o cooperativismo;

VII - a eletrificação rural e irrigação;

VIII - a habitação para o trabalhador rural. (ANGHER, 2014, pág. 68).

Devida à obrigação constitucional supracitada, importância e complexidade é que elaborou-se a Lei Agrícola (Lei 8.171/91) onde garantiu-se em seu artigo 2º, inciso IV, que diz: “o adequado abastecimento alimentar é condição básica para

garantir a tranquilidade social, ordem pública e o processo de desenvolvimento econômico-social”. (ANGHER, 2014, pág. 1668).

Após toda a análise do capítulo que versa sobre os princípios a serem aplicados ao agronegócio, são as bases para a interpretação de todas as demais normas contidas no instituto referente ao tema, pode-se concluir que, a elaboração do capítulo destinado ao agronegócio além de ser contrária aos princípios e garantias constitucionais poderá ser extremamente prejudicial para o setor produtivo da cadeia, em detrimento das garantias ofertadas ao setor financeiro também inserido no sistema.

Os custos empresariais podem ser prejudicados nesse ambiente de incerteza, pois a ausência de regras mais específicas, sem qualquer coparticipação dos produtores rurais na confecção dos contratos de parceria pode gerar insegurança jurídica e colocar em risco a celebração dos próprios negócios agropecuários. Com o aumento da participação do agronegócio são criados mais novos arranjos contratuais cada vez mais complexos, uma vez que as atividades econômicas do setor em sua modernização, os contratos atípicos não são mais suficientes para anteder à necessidade jurídica.

3 PROCEDIMENTO METODOLÓGICO

Em termos de estrutura metodológica, o trabalho se divide em duas grandes fases, a primeira, considera-se bibliográfica, exploratória e descritiva; já quanto à natureza é qualitativa; quanto à escolha do objeto de estudo, será o estudo de caso. Já a segunda parte do trabalho será caracterizada pela pesquisa de campo, por intermédio da entrevista de questionário aberto. Em princípio a meta era a construção de um Delphi, cujo metodologia basicamente requer um grupo de operadores do direito para construir uma percepção de consenso sobre o projeto do novo Código Comercial. É mister destacar a dificuldade de obter entrevistas com os advogados especializados, considerou-se extremamente baixo o número dos mesmos que se consideraram habilitados a discutir a questão da relação entre o novo código comercial e os produtores avícolas, uma vez que a região Oeste é um polo na produção agroindustrial de aves.

Assim sendo, após o contato com dezenas de profissionais do setor, procedeu-se à entrevista com apenas 4 advogados atuantes e com conhecimento da área de agronegócio que se declararam aptos para responder sobre o tema da pesquisa. Portanto, após várias tentativas, optou-se por aplicar o questionário individualmente, deixando que o entrevistado explana-se com bastante liberdade suas impressões sobre a temática abarcada na pesquisa.

Para avaliar a insegurança jurídica dos contratos de aves com as empresas processadoras foram analisados dois contratos que terminaram em processos na justiça e os seus julgados.

Para complementar a análise de forma mais ampla, foram entrevistas produtores e representantes de produtores do setor abarcado no estudo.

A entrevista, que é uma das técnicas utilizadas para captação de dados nesse trabalho, uma vez empregada em profundidade confere flexibilidade à pesquisa, uma vez que o pesquisador tem a possibilidade de esclarecer as perguntas e de se adaptar as circunstâncias da entrevista. (GIL, 2010), Esse tipo de entrevista dá a liberdade ao entrevistador de direcionar a conversação à situação adequada, assim, ele consegue explorar mais amplamente alguma questão e pode-se fazer uso de um roteiro para tal (MARCONI; LAKATOS, 2003).

Para Marconi e Lakatos (1996), um questionário constitui um meio de coleta de dados composto por uma série ordenada de perguntas, que devem ser respondidas por escrito e sem a presença do pesquisador, permitindo alcançar um maior número de pessoas; a padronização das questões permite uma interpretação homogênea das respostas, facilitando a análise dos resultados. Este estudo possui natureza qualitativa em relação à coleta de dados e aos resultados que se pretende apresentar, nesta pesquisa possibilitará uma melhor visão e compreensão do contexto do problema e pode ser usada para explicar os resultados obtidos.

Assim sendo, de forma resumida essa aplicação de questionários, realizada por meio de entrevistas, teve como foco central identificar qual será o grau de influência/interação negativa ou positiva sobre os contratos pactuados no agronegócio com a aplicação das regras do novo código comercial.

O questionário abaixo foi aplicado previamente os operadores do direito, especializados em Direito comercial:

- 1) Em sua opinião, o novo código comercial contribuirá para a redução da insegurança jurídica no agronegócio. De que forma?
- 2) Quais os pontos positivos e negativos do Novo Código Comercial, em relação ao agronegócio?
- 3) Como o novo código comercial afetará a relação pequena/grande empresa agrícola?
- 4) A insegurança jurídica nos contratos do agronegócio irá diminuir com o novo Código Comercial?
- 5) A alocação do risco entre as partes contratantes sofrerá alterações? Quais?

No entanto, a partir da exploração das interpretações, constatou-se a necessidade de ampliar as questões, bem como a necessidade de entrevistar produtores e não somente advogados, para obter uma visão suficientemente abrangente do tema. Como consequência a estrutura do questionário também teve que ser modificada, para o que segue:

- 1) Qual a importância do novo código comercial para as relações contratuais na agricultura?

- 2) O que ele traz de diferente às relações entre as partes contratantes?
- 3) Quais seriam os desdobramentos do novo código comercial sobre os contratos do setor avícola especificamente?
- 4) Como o novo código comercial afetará a relação pequena/grande empresa agrícola?
- 5) Em sua opinião, o novo código comercial contribuirá para a redução da insegurança jurídica no agronegócio. De que forma?
- 6) A insegurança jurídica nos contratos do agronegócio irá diminuir com o novo Código Comercial?
- 7) Quais os pontos positivos e negativos do Novo Código Comercial, em relação ao agronegócio?
- 8) A alocação do risco entre as partes contratantes sofrerá alterações? Quais?

É mister destacar a dificuldade de obter entrevistas com os advogados especializados, considerou-se extremamente baixo o número dos mesmos que se consideraram habilitados a discutir a questão da relação entre o novo código comercial e os produtores avícolas, uma vez que a região Oeste é um polo na produção agroindustrial de aves.

Assim sendo, após o contato com dezenas de profissionais do setor, procedeu-se à entrevista com 4 advogados atuantes e com conhecimento da área de agronegócio, e 2 (dois) avicultores, sendo um deles também atuante na comercialização dos implementos para o setor, e o outro gerente de uma associação de avicultores a empresa AVICASP da região oeste do Paraná, que representa mais de 500 produtores. No próximo capítulo estão apresentadas as discussões a partir dos resultados das entrevistas e também da análise de um contrato de integração oferecido por um dos produtores sob garantia de preservação do anonimato tanto do produtor quanto da empresa.

4 DISCUSSÃO E RESULTADOS

Na fase aplicada do presente trabalho foram entrevistados quatro advogados atuantes, junto aos produtores avícolas, e com conhecimento, da área de agronegócio (entrevistas em anexo). Além destes, foram entrevistados dois avicultores, um deles gerente de uma associação de avicultores da região oeste do Paraná, que conta com aproximadamente 500 filiados, de uma população de aproximadamente 800 produtores na região, e; outro grande produtor que também é atuante na comercialização dos implementos para o setor, e portanto, profundo conhecedor de toda a cadeia do frango na região.

A prospecção de operadores jurídicos mostrou de que existem poucos advogados realmente aptos a entender as questões do setor avícola no oeste do Paraná, apesar do grande número de produtores do setor. Essa situação relevou pontencialmente muita insegurança jurídica considerando as possíveis mudanças previstas no Código Comercial ou mesmo sob a égide do atual código. Talvez o número de pequeno de processos abertos justifique o número pequeno de advogados.

O questionário aberto apresentado aos entrevistados, com base nas respostas fornecidas pelos mesmos, é a de que existem opiniões comuns sobre alguns temas, no entanto, em outras temáticas existe uma profunda divergência de opinião, entre produtores e juristas.

Os advogados foram questionados sobre como se ocorre o funcionamento da cadeia de negócios no setor avícola. As suas repostas foram convervirem de forma unânime no entendimento de que, para que as empresas possam produzir derivados da carne de frango é necessário que primeiro exista a criação destes animais, e que, para uma empresa seria economicamente inviável produzir todas as etapas do processo, por isso, as empresas firmam contratos de parceria com os avicultores, estes fornecem a estrutura física, e aqueles fornecem os materiais e insumos para a atividade. Assim, a empresa tem um controle mínimo de com quantos animais terá para trabalhar, e com isso poderá fazer seu planejamento estratégico e financeiro. Da mesma forma, o produtor terá garantido, no prazo de

vigência do contrato com a empresa, salvo força maior, a venda daquilo que produz, no caso os frangos.

Assim, em termos operacionais, a cadeia produtiva é dividida em diversas etapas, sendo responsabilidade dos avicultores em si, a parte de criação dos pintainhos e a fase de engorda. Nestes casos, o avicultor já recebe o pintainho com alguns dias de vida, e sua função é alimentá-lo e mantê-lo em temperatura e condições adequadas e propícias para seu crescimento e engorda. Para tanto, o avicultor vinculado à empresa recebe desta a ração, as vacinas, outros remédios, e tudo o que mais for necessário para a alimentação e crescimento do animal, ficando o avicultor obrigado a fornecer o ambiente físico adequado (água, luz, temperatura, acompanhar horário de alimentação), e exercer o cuidado da produção.

Quando os pintainhos estão com o peso e tempo de vida próprio para o abate (pode variar de uma empresa para a outra, mas em média é de 45 a 60 dias), um caminhão da empresa contratada dirige-se a propriedade, recolhe os animais e faz a contagem, sendo esta utilizada para fins de remuneração, não respondendo o produtor pelas baixas ocorridas durante o transporte.

Ao serem questionados sobre os prejuízos existentes nos casos de quebra de alguma etapa da cadeia, para os avicultores, esta, quando ocorre, deriva de força maior, como a falta de luz, corte no fornecimento de água, doença trazida pelo vento entre outras.

Nestes casos, tradicionalmente, o risco e o prejuízo corriam por conta do produtor, responsável pela estrutura e condições físicas da produção. No entanto, de alguns anos para cá, as empresas tem dividido os prejuízos com os produtores, pois muitas vezes a quebra de um lote pode acarretar inclusive a falência do produtor, o que prejudica por consequência a empresa, que contava com o número de animais fornecidos pelo produtor para cumprir com a demanda do mercado que ocupa. A quebra em uma etapa, principalmente se for na base da cadeia, gera danos e prejuízos financeiros em efeito cascata, motivo para a solidariedade empresarial na divisão dos ônus.

Em casos extremos, cujo financiamento ainda não foi quitado, uma quebra na produção pode levar o atraso dos pagamentos das parcelas, execução pela instituição financeira, penhora e até perda da propriedade. Já em casos menos

graves, o avicultor tem sua renda reduzida drasticamente, mas não tem sua atividade inviabilizada.

Caso a quebra da produção ocorra em decorrência do não fornecimento dos insumos (comida, remédios) fornecidos pelas empresas, o prejuízo corre por conta desta, recebendo o avicultor como se houvesse entregado toda a produção. No entanto, a ocorrência destes descumprimentos da empresa são bastante raros e quando ocorrem, comumente são sinais que esta se encontra em processo de falência.

Ainda, para estimular os avicultores a preocuparem-se também com o aumento da produção, as empresas pagam uma porcentagem por frango entregue, em forma de bônus, e existe ainda uma classificação do produtor, e conforme melhor essa classificação, maior o pagamento feito pelo lote de animais.

Desta forma, para que possam ter aumentada a renda, os avicultores tentam, de todas as formas, prevenir qualquer possibilidade de imprevisto, instalando geradores para evitar a falta de luz, constroem um local para armazenamento de água, realizam benfeitorias para isolar o aviário de eventuais enfermidades trazidas pelo ar como é o caso do muro verde (árvores ao redor do aviário que faz bloqueio físico de bactérias e vírus), zela pela higienização e controle rigoroso daqueles que acessam e frequentam o aviário e entre outros.

Neste contexto é comum celebrar contrato de parceria, que estabelece corresponsabilidade entre empresa e produtores nos danos causados por força maior, e caso alguma das partes dê causa aos danos, esta mesma responde pelos prejuízos.

O problema realmente surge quando o contrato não foi bem claro ou omissivo ou ainda quando ocorrem divergências quanto à causa do fato gerador do prejuízo e quem o provocou, sendo que nestas situações, grande parte das divergências resolve-se no judiciário.

Nesse contexto, os advogados ao serem indagados se tinham conhecimento de alguma legislação eficaz, capaz de resolver ou ao menos regulamentar o setor, constatou-se que apenas os profissionais da área jurídica tinham conhecimento de “eventuais” normas. Pode-se registrar nas falas desses atores jurídicos de que ocorria e ainda ocorre insegurança dos produtores, pois para cada dificuldade existe uma divergência interpretativa, sendo sempre necessário a força negocial de uma

cooperativa e seu corpo jurídico ou um advogado contratado particularmente, para que o produtor tivesse orientação de como proceder em cada situação contraditória. Constatando-se assim, uma clara insegurança jurídica no campo do agronegócio como um todo.

4.1 ANALISANDO DOIS CONTRATOS ANTERIORES AO NOVO CÓDIGO COMERCIAL

4.1.1 Do Primeiro Contrato

Saindo da esfera de entrevistas, a título de enriquecimento da discussão, foram examinados dois contratos para ilustrar e analisar o debate jurídico, e sobretudo as inseguranças causadas pela falta de legislação mais específica e clara (em anexo)

O primeiro contrato trata-se de um processo judicial que já foi encerrado, onde se discutiu em juízo a responsabilidade do avicultor e da empresa Kaefer envolvida no contrato, sendo que, a empresa, por sua vez, em sua defesa, anexou no processo à vigência de outro contrato onde o avicultor havia celebrado com uma terceira empresa (Sadia), se eximindo de qualquer responsabilidade.

O avicultor, por sua vez, entrou com processo contra a empresa que havia pensado ter realizado o contrato de parceria avícola, onde o objeto era a criação de aves de corte, destinada a posterior abate, cabendo ao criador Criar e da fornecedora em fornecer os seguintes Itens: a) **instalações adequadas**; b) mão de obra; c) **criação das aves de acordo com as recomendações da assistência técnica da integradora**, os medicamentos, a ração, assistência técnica e o transporte das aves até a propriedade, e desta até o seu frigorífico, **atribuições estas conforme estabelecido na CLÁUSULA SEGUNDA.**

E de acordo com este contrato, com vigência até 08/01/2007, nos termos do Parágrafo terceiro da Cláusula Primeira, as aves eram fornecidas pela própria empresa Kaefer, devendo o criador devolver as aves que recebeu

na mesma quantidade e linhagem, ou seja, a própria empresa Kaefer fornecia as aves e após a engorda recebia as mesmas aves que forneceu ao criador.

4.1.2 Do Segundo Contrato

E já no segundo contrato, também com vigência até 08/01/2007, o qual a empresa Kaefer apresentou na sua defesa no processo judicial acima citado, trata-se de um contrato de Produção Avícola Integrada , que até mesmo apresenta confusão, pois, neste contrato também informa o mesmo criador, mas dessa vez com a empresa Sadia, no entanto, informa no contrato que esta é uma empresa dedicada a industrialização e comercialização de carne de aves e pretende utilizar-se das aves criadas pelo criador como matéria prima e sua indústria, e na sequencia apresenta no contrato que a empresa Sadia e a empresa Kaefer firmaram contrato de prestação de serviço de industrialização.

Este contrato também informa que, *o criador atua na atividade avícola e atualmente possui suas instalações através de contrato com a empresa Kaefer Avicultura, e a empresa Sadia, por sua vez, necessita da matéria prima (aves) para a industrialização, portanto, fica claro que, as aves criadas pelo criador são fornecidas e de propriedade da empresa kaefer.*

Por mais que este contrato informa a empresa Sadia e o mesmo criador do primeiro contrato, torna-se confusa a vinculação, pois, o criador não poderia celebrar dois contratos, além do que, este segundo contrato é claro e expresso ao dizer que o criador tem vinculação com a Kaefer e que necessita somente da matéria prima (aves).

Por tal fato, a empresa Sadia sabia do contrato firmado entre o criador e a outra empresa Kaefer, e com este contrato de Produção Avícola buscou utilizar dos produtos criados pelo avicultor para suprir a necessidade de sua industrialização e compensar a quantidade exata das aves que revendia a terceiros, deixando clara esta situação no contrato que diz: *“A Sadia e a empresa Kaefer Avicultura Ltda firmaram Contrato de Prestação de Serviços de Industrialização e Outras Avenças por um período de 02 (dois) anos, podendo ser renovado por mais 12 (doze) meses”.*

Assim, conclui-se a confusão do avicultor ter assinado dois contratos, sendo que, obedecia às normas de melhoria de uma única empresa (Kaefer), denota que, diante de dois contratos, deixou o avicultor totalmente inseguro e sem nenhuma garantia do seu trabalho e de sua propriedade, pois não sabia qual contrato respeitar, além do que, na discussão do processo judicial foi apresentado que somente os técnicos da empresa Kaefer visitavam o avicultor para exigir melhorias ou qualquer outra situação para continuarem alojando os pintainhos em seu aviário.

Essa insegurança transparece, ainda mais após a sentença do juiz que julgou dizendo, que no presente caso não deve ser aplicado, nem mesmo o Estatuto da Terra, pois o contrato de parceria avícola representa ajuste com cláusulas e objeto que não se amoldam às disposições da mencionada legislação, pois o caso trata de contrato atípico regido pelas regras do Código Civil, ou seja, autonomia da vontade em ter celebrado o contratado, alegando ao final que a própria vontade do avicultor extingue a anterior relação jurídica com a Kaefer, após ter realizado o contrato posterior com a empresa Sadia, não podendo aquela ser responsável por eventual desrespeito contratual que vinculava apenas o avicultor e a empresa Sadia.

Em síntese, verifica-se que o avicultor está totalmente inseguro de suas relações jurídicas pactuadas com empresas agroindustriais, pois, como se observa no caso, o avicultor estava ciente de sua obrigação com a empresa Kaefer, até porque, somente esta empresa acompanhava e exigia mudanças na propriedade para continuar alojando os pintainhos, sendo que, a outra empresa (Sadia) nunca apareceu na propriedade do avicultor, o vínculo das duas empresas, para o avicultor era para receber a matéria prima de uma para outra, permanecendo seu vínculo somente com a Kaefer, sendo que, na verdade, se concluiu que seu vínculo estava somente relacionado à outra empresa (Sadia), concluindo total insegurança ao avicultor com relação aos contratos pactuados, totalmente desamparado de informações e assistência jurídica para compreender a real situação vivenciada.

Da análise deste contexto acima alinhavado, o setor do agronegócio necessita de garantias nos contratos, que até o presente momento são apenas costumeiras, atípicas, e verificou-se que somente as empresas celebraram os contratos, sem dar qualquer margem de atenção ao avicultor para que este pudesse alterar qualquer cláusula, ou seja, o Novo Código Comercial deve ser inserido com mais harmonia em relação a toda cadeia do agronegócio, justamente para evitar

prejuízos aos pequenos produtores que representa um percentual elevado para o PIB do País, ou seja, essa nova legislação deve ser aprimorada com maior cautela para assegurar e garantindo a relação jurídica contratual a todas as partes envolvidas, com o fito de incentivar o investimento no setor e diminuição demandas judiciais por ausência de legislação específica.

4.2 – ANÁLISE DO PROJETO DO NOVO CÓDIGO COMERCIAL

A partir de 2016 ocorre relevante inovação legislativa, que pode trazer novo ânimo aos produtores do setor com a tramitação do projeto do novo código comercial, pois pode assegurar, ainda que relativamente, como devem funcionar as atividades do setor do agronegócio por meio da Lei da Integração.

Restam dúvidas, porém, na opinião dos juristas e produtores entrevistados, acerca da efetividade da norma, pois, de qualquer maneira, o avicultor terá que celebrar os contratos diretamente com as empresas e a lei da integração carece ainda da elaboração de outras leis para regulamentar mais especificamente cada etapa da cadeia produtiva.

Para os produtores, uma regulamentação maior por parte do Estado, com relação aos setores, iria assegurar que o produtor avícola tivesse maiores garantias para embasar e orientar suas ações. Considera-se assim, a lei da integração como ponto de partida para o avanço legislativo em relação ao setor.

Ao tratar-se do tema com os advogados entrevistados, estes tinham conhecimento dos mecanismos utilizados analogicamente para o setor do agronegócio, porém é unânime a informação de que inexistem, até o momento da entrevista, qualquer legislação específica para o setor avicultor. De acordo com os advogados entrevistados, o setor do agronegócio, como um todo, ainda é regido por legislação esparsa e de certa forma antiga, como é o caso do antigo código comercial, estatuto da terra entre outras.

Sendo que, em nenhuma destas legislações têm-se capítulos específicos destinados às peculiaridades do agronegócio, fazendo uso da analogia para equiparar os agro-produtores aos empresários, e, desta forma, garantir-lhes

condições e segurança jurídica. No entanto, ao utilizar-se da analogia deixa-se de cuidar de características próprias da atividade, o que seria suprido apenas por elaboração de legislação específica direcionada ao setor, promessa do novo código comercial em análise na presente pesquisa.

Ainda, foi neste contexto de insegurança jurídica e utilização excessiva de analogias em busca de amparo legal que surgiu a lei da integração, que, na prática, transformou em texto legal, o que já era costumeiramente praticado entre produtores avícolas e empresas do setor. Aliás, referida lei já nasceu precisando de outras que a regulamentem, o que acaba por limitar a eficácia imediata da legislação em comento.

O resultado de tantas interpretações por analogia foi a insegurança jurídica, e surgimento de legislação de eficácia limitada, que acaba resultando ao produtor uma inerente dependência do sistema judiciário, pois, quando ocorre um conflito de interesses, é preciso recorrer ao judiciário e fazer análise das decisões dos tribunais, para então decidir a forma de aplicação da norma mais coerente e segura para ambas às partes envolvidas.

De certa forma, há uma insegurança jurídica desnecessária, pois, caso existisse legislação específica regulamentando a atividade ou pelo menos o setor, haveria uma redução do volume de questionamentos, dúvidas e até mesmo de ações judiciais sobre a matéria. Lembrando que uma maior insegurança jurídica implica em custos maiores em termos de contratos e proteção, afetando assim a rentabilidade do setor.

No que concerne à forma como os negócios são firmados dentro da cadeia produtiva, surgiram duas informações de suma relevância. A primeira diz respeito às associações que tem por hábito tratar as cláusulas contratuais para todos seus associados de maneira una, e, desta forma, mesmo tendo o avicultor menor poder de negociação, garante melhores preços, condições de trabalho e entrega do produto, mesmo nesses casos onde o avicultor tem menos poder de negociação.

A segunda diz respeito ao avicultor não associado a tais instituições, que possui maior opção com relação aos preços, pois ele não está vinculado a nada, e vende a quem o pagar melhor, porém, em caso de prejuízo, estes correm total e exclusivamente às suas expensas, tendo assim um risco maior para os negócios.

Porém, em ambos os casos, após definidas as regras gerais, usualmente se fazem contratos de parceria entre a empresa que fornece a matéria prima e o produtor associado que entra com a mão de obra. Destes contratos derivam-se muitos outros, ainda que não diretamente com as empresas. Por exemplo, após firmar contrato com a empresa, onde se pactua a adequação do aviário, o produtor realiza contrato de financiamento para realizar tais adequações, contratos de trabalho para funcionários, e dependendo do tamanho do aviário, contrata também acessória tributária, contábil e jurídica, entre outros.

Existem casos em que, dependendo da empresa com quem está sendo feito o contrato, consegue, inclusive, que própria empresa seja a fiadora do produtor ou ainda como é o caso da SADIA/BR FOODS, a própria empresa financia os valores para adequações necessárias, e o produtor faz o pagamento a esta, e não para a instituição bancária, tudo para diminuir a intervenção de terceiros na relação empresa e produtor.

Os representantes da associação ao serem questionados sobre eventuais benefícios advindos da existência de legislação regulamentando o setor, no caso o novo código comercial, os produtores informaram que seria benéfico para a cadeia, e ainda melhor para o produtor e, conseqüentemente, para o setor, porque despertaria maior interesse para quem queira ingressar na atividade.

Porém, constatou-se que, tanto para a lei da integração como para o novo código comercial não existe a busca de um contato direto com os produtores, sejam eles avícolas, de suínos ou qualquer outro, para elaboração do texto legal. E, em virtude dos parlamentares contatarem direta e unicamente a opinião dos grandes produtores ou às vezes até mesmo apenas das empresas, ao final, a lei pouco ajuda o pequeno e médio produtor, que é o que acreditam estar acontecendo com relação ao novo código comercial, porque até o momento da entrevista, não tinham os produtores qualquer conhecimento de que estava em discussão dois projetos de lei sobre o novo código comercial.

E assim, concluem que, caso ocorra uma elaboração justa e correta para todos os envolvidos no setor, a lei seria extremamente benéfica para o coletivo como um todo, porém, se seguir a publicação nos termos atuais, pouco mudará para o produtor, pois a seu ver, a legislação ainda é direcionada somente ao grande produtor e empresas do setor.

Já os advogados divergiram em suas opiniões. Para um deles, inicialmente, é preciso analisar que o produtor avícola, para o novo código comercial, será equiparado por vias legais a um empresário, e, portanto, é preciso quebrar o paradigma que o produtor atual tem as mesmas condições que os produtores do século passado.

Atualmente, ter uma propriedade rural lucrativa exige que o produtor gerencie a mesma como uma empresa, mas do setor agroprodutivo, fazendo balancete financeiro, prospecção de lucro etc, tudo igual a qualquer outro empresário comerciante. Assim, quando o produtor passa a gerenciar a sua propriedade como uma empresa, ele deixa de ser hipossuficiente para equiparar-se ao empresário do setor de alimentos com quem contrata, até porque, aquele produtor do século passado, que pratica agricultura de subsistência, não teria condições financeiras ou materiais (espaço, e recursos financeiros) para ingressar no setor avícola e tornar-se empresário rural, sendo, portanto, não enquadrado nos termos do novo código comercial.

Para os advogados, em relação à existência de uma legislação específica regulamentando o setor, independe de qual setor seja, é sempre benéfica, porque coloca todas as partes em pé de igualdade, cientes de quais são seus limites de atuação e até que ponto tem assegurada a legalidade de seus atos.

Ademais, quando existe uma legislação regulamentando a atividade, proporciona maior segurança a todos os profissionais que prestam algum tipo de serviço relacionado ao referido setor. O contador, advogado, administrador, sabem exatamente como pode proceder dentro da legalidade, o que hoje é um pouco confuso, tendo em vista a grande quantidade de leis esparsas e diversidade de entendimentos sobre as mesmas.

A lei da integração já trouxe para a prática grandes garantias, porém ela ainda carece de regulamentação em alguns aspectos, e por isso, seria interessante um aprofundamento maior do novo código comercial em relação aos setores do agronegócio, pois, com a redação atual, ainda tem-se presentes algumas lacunas legais importantes sem a devida atenção.

Para os outros dois advogados entrevistados, os produtores do setor do agronegócio não podem ser equiparados aos empresários do setor de alimentos, uma vez que, embora gerenciem a atividade na propriedade de forma similar a uma

empresa, estes não possuem as condições de superioridade econômica, e, em virtude disto, encontram-se em desigualdade com a outra parte contratante.

Entendem ainda que a regulamentação seria extremamente benéfica, para todas as partes, em especial para os hipossuficientes. Não caberia alegar então o desconhecimento do diploma legal ou o uso de artifícios para obter maiores vantagens, o que atualmente ocorre em alguns casos, como por exemplo, em casos de falências das empresas entre outros e a preferência dos credores, que neste último caso são os produtores, face inexistência de vinculação trabalhista.

No na mesma harmonia de entendimento é necessário que a lei realmente trate diretamente sobre o setor do agronegócio, e não faça apenas remissões a leis regulamentadoras que deverão ser elaboradas após a promulgação de um novo código.

No que refere, exclusivamente, ao conhecimento acerca do novo projeto código comercial e suas especificidades, os avicultores tomaram conhecimento a partir da entrevista, do texto da redação atual da proposta e breves esclarecimentos sobre o tema e objetivo da entrevista.

Já os advogados, todos tinham conhecimento, conheciam suas principais inovações considerando estarem preparados para a acessória, porém, concordam que o texto atual é bastante vago, e que irá causar muitas dúvidas para os produtores, justamente pelo fato de poucos, efetivamente, saberem da existência de tal proposta de lei.

A todos os entrevistados, quando questionados sobre a possibilidade de alteração ou inclusão de algum detalhe em referido projeto, obteve-se três respostas diferentes, sendo elas: a) a regulamentação trabalhista da atividade, respectiva jornada de trabalho, jornada noturna, insalubridade e equipamentos de segurança; b) a inclusão das associações entre as partes do setor, porque atualmente o código fala apenas dos produtores, e a forma de negociação é diferenciada, conforme já afirmado em questões anteriores; e c) que o título relativo ao agronegócio fosse composta por uma parte com subtítulos e outras com regras gerais e subtítulos relativos a cada um dos ramos atuais, com dispositivos bem detalhados acerca do setor a fim de diminuir a necessidade de leis e normas regulamentadoras a serem feitas posteriormente ao código.

Com relação à lei de integração (Lei 13.288/16) mencionada pelos entrevistados, “dispõe sobre os contratos de integração vertical nas atividades agrossilvipastoris, estabelece obrigações e responsabilidades gerais para os produtores integrados e os integradores, institui mecanismos de transparência na relação contratual, cria fóruns nacionais de integração e as Comissões para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração - CADEC, ou similar, respeitando as estruturas já existentes.”¹.

Em resumo para a maioria dos atores analisados, constatou-se que uma regulamentação específica para o setor do agronegócio seria saudável e afirmaria garantias que até o momento são apenas costumeiras, bem como a necessidade de discussão da matéria a nível nacional para evitar prejuízos aos pequenos produtores ou mesmo retrocesso das garantias já incorporadas como costumeiras nos contratos do setor. Outra consequência seria o aumento da segurança jurídica para todas as partes envolvidas, acarretando incentivo ao investimento no setor e diminuição de demandas judiciais prevenidas em face de previsão legal das condutas a serem adotadas em grande maioria dos eventos dentro da cadeia produtiva.

1 Art. 1º da Lei 13.288/16, http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2016/Lei/L13288.htm, acessado em 20/09/2016.

5 CONCLUSÕES

O objetivo central desse estudo é analisar as propostas para o novo código comercial e seus desdobramentos no contexto do agronegócio nacional, em especial sob o sistema agroindustrial de avicultura. Foram entrevistadas quatro advogados e o presidente da associação dos produtores de aves.

Os resultados das análises realizadas conduzem a duas grandes conclusões: A primeira, e mais preocupante, é a falta de quadros qualificados de advogados para a defesa dos interesses dos produtores rurais, esses em grande número em uma região grande produtora, referência nacional no setor. Essa falta de profissionais que se consideram habilitados se deve tanto a ambiguidade na lei, quanto a insegurança jurídica, já que a interpretação dos contratos se dava usando legislações variadas, não havendo uma estabilidade na interpretação dessas leis.

A segunda constatação é a de que os produtores realmente não têm segurança jurídica garantida em seus contratos, sendo, mesmo no caso de grandes produtores, a parte fragilizada na execução dos mesmos.

No entanto, o novo projeto de lei, tema central dessa pesquisa, não parece trazer grande alento aos produtores e advogados do setor. O texto atual do projeto é bastante vago, e irá causar muitas dúvidas para os produtores, justamente pelo fato de poucos, efetivamente, saberem da existência de tal proposta de lei, que foi esta opinião extraída também dos próprios entrevistados.

Aqui vemos mais uma insegurança quanto ao que está sendo discutido e imposto no novo código comercial e a realidade dos profissionais que vivem do setor do agronegócio, que algumas vezes lhes são mostradas informações que não coincidem com o contexto real, ocasionando formação de opiniões equivocadas e impactando, muitas vezes, de forma negativa sobre tal conotação.

O fato é que o agronegócio necessita de um novo código comercial para definir e assegurar situações práticas que atualmente acaba se resolvendo somente no judiciário, por analogia, com diversas leis esparsas, o avanço da economia brasileira no agronegócio e em especial a avicultura, nos últimos anos, com a soma de operações comerciais, em suas mais diversas propensões, não pode deixar passar mais despercebido, necessita de um tratamento na proporção das condições de cada produtor do setor avícola para maior segurança e crescimento, até porque,

a exportação do produto coletado do agricultor familiar representar um valor grandioso para o Brasil.

Posto isso, o novo código comercial deve ter um designo nutrir uma harmonia e modernização com todos os setores do agronegócio, observando não somente o grande produtor e empresas, mas também os pequenos produtores, obtendo uma estrutura de governança mais vantajosa para todos os setores do agronegócio e garantir a qualidade, quantidade na segurança dos contratos, evitando assim, eventuais problemas.

6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABPA, Associação Brasileira de Proteína Animal. **O Brasil Avícola**. Disponível em: <<http://abpa-br.com.br/setores/avicultura/resumo>>. Acesso em: 08 dez. 2015.

ANGHER, A. J. **Vade Mecum Acadêmico de Direito**, 18° ed., São Paulo: Rideel, 2014.

AZEVEDO, P. F. **Nova Economia Institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura**. *Agricultura em São Paulo*, v. 47, n. 1., São Paulo: 2000.

BARRETO, D. **Novo Código Comercial e sua influência no agronegócio**, 2014. Disponível em <<http://www.ojornaldacidade.com.br/empregos1/item/2875%ADnovo%ADcodigo%ADcomercial%ADe%ADsua%ADinfluencia%ADno%ADagronegocio/2875%ADnovo%ADcodigo%ADcomercial%ADe%ADsua%ADinf...1/4>>. Acessado em 20/01/2016.

BERTOLDI, M. M.; RIBEIRO, M. C. P. **Curso avançado de direito comercial** 8. Ed. Ver. e atual. E ampl., São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2014.

CASSI, G. H. G. **Análise Econômica Do Direito Aplicada Ao Contrato De Integração Avícola E Sua Importância Para O Desenvolvimento Socioeconômico**, 2014. Programa de Pós-Graduação em Direito. (Tese de Mestrado) – Pontifícia Universidade Católica do Paraná, Curitiba.

CIELO, I. D. **O Sistema De Integração Da Avicultura De Corte Na Mesorregião Oeste Paranaense: Uma Análise Sob A Ótica Da Nova Economia Institucional**. 2015. Programa De Pós-Graduação Em Desenvolvimento Regional E Agronegócio (Tese de Doutorado); Universidade Estadual Do Oeste Do Paraná, Toledo, Paraná.

COASE, R. H. **The nature of firm**. *Economica*, New Series, vol. 4, n. 16, nov.1937. Disponível em: <<http://www.colorado.edu/ibs/es/alston/econ4504/readings/The%20Nature%20of%20the%20Firm%20by%20Coase.pdf>>. Acessado em: 20/01/2016.

COELHO, F. U. **Manual de direito comercial**, 14. Ed. Rev. e atual. de acordo com o novo código civil e alterações da LSA, e ampl. com estudo sobre o comércio eletrônico, São Paulo: Saraiva, 2003.

COELHO, F. U. **O futuro do direito comercial**, são Paulo, saraiva, 2011.

COELHO, F. U. **Os Desafios do Direito Comercial: com anotações ao Projeto de Código Comercial**, São Paulo, Saraiva, 2014.

COMISSÃO ESPECIAL DESTINADA A PROFERIR PARECER AO PROJETO DE LEI n° 1.572 de 2011 do Sr. Vicente Cândido, que “institui o Código Comercial”;

EIZIRIK, N., **Projeto de Novo Código Comercial. Fragilidades e Deficiências**, Rio de Janeiro; 2012. Disponível em <http://www.ibrademp.org.br/UserFiles/P_NE_EstudoProjetoNovoC_digoComercial_01112012_CNF_ANBIMA.pdf>. Acessado em 21 jan. 2016.

FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. M. **Competitividade: mercado, estado e organizações**. São Paulo: Editora Singular, 1997.

FARINA, E. M. M. Q. **Competitividade: mercado, estado e organizações**. São Paulo: Ed. Singular, 1997.

FEIJÓ, C. A.; VALENTE, E. **A Firma na Teoria Econômica e como Unidade de Investigação Estatística**, Rev. Econ. Contemp., Rio de Janeiro, jul./dez. 2004.

FIANI, R. **A teoria dos custos de transação**. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. Economia industrial. Rio de Janeiro: Campus. 2002.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GONÇALVES, R; BAUMANN, R; PRADO, L. C. D & CANUTO, O. **A nova Economia Internacional: uma perspectiva Brasileira**. Rio de Janeiro. Ed Campus, 1998.

GOMES, O. **Contratos**. Rio de Janeiro: Forense, 2002. 25ª Edição.

GUANZIROLI, C. E.; CARDIM, S. E. de C.S., **Novo Retrato da Agricultura Familiar**, Projeto de Cooperação Técnica INCRA/FAO, 2000.

GUILHOTO, J. J. M. **A participação da Agricultura Familiar no PIB do Nordeste – Fortaleza**, Banco do Nordeste do Brasil, 2012.

HUNT, E. K., **História do Pensamento Econômico**, Rio de Janeiro, Ed. Campus, 2005.

IBGE – **INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA**. Disponível em:

http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/agropecuaria/censoagro/agri_familiar_2006_2/default.shtm. Acessado em 18/11/2016

INCRA - **INSTITUTO NACIONAL DE COLONIZAÇÃO E REFORMA AGRÁRIA**, Disponível no site: <http://www.incra.gov.br/fao>, acessado em 18/11/2016

MARTINS, D., **Código Comercial focará agronegócio**, 2012. Disponível em: <<http://alfonsin.com.br/cdigo-comercial-focar-agronegocio/>>. Acessado em 20/01/2016.

MARTINS, FRAN. **Curso de Direito Comercial**, 31 ed., rev. atual. Rio de Janeiro: Forense, 2007;

MARCONI, M. A. de. ; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MARCONI, M. A; LAKATOS, E. M. **Técnicas de pesquisa**: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração e interpretação de dados. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1996.

NORTH, D. **Custos de transação, instituições e desempenho econômico**. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1994. 38 p.

PEREIRA, L. de P. **Legislação especial do direito do agronegócio – LEDA**: doutrina, notas, jurisprudência. Colaboração de Tobias Marini de Salles Luz. 2º ed., Curitiba: Juruá Editora, 2014.

PERSECHINI, S. F. **Teoria da Firma: uma relação entre a empresa e o mercado**, 2009. Disponível em: <<http://www.migalhas.com.br/Quentes/17,MI190662,11049Concluido+texto+do+ante+projeto+do+novo+Codigo+Comercial>>. Acessado em 28/12/2015.

POSNER, RICHARD A. *El análisis económico del Derecho*. Fondo de Cultura Económica, México. 1998

SMITH, A. **A Riqueza das Nações: investigação sobre sua natureza e causas**. In CARNEIRO, Ricardo (org.) Os Clássicos da Economia, vol 1. São Paulo: Editora Ática. 1997, pág. 148.

SZTAJN, R. **Teoria jurídica da empresa: atividade empresária e mercados**. São Paulo: Atlas, 2004.

WESZ JÚNIOR, V. J.; TRENTIN, I. C. L.; FILIPPI, E. E. **Os Reflexos das Agroindústrias Familiares para o Desenvolvimento das Áreas Rurais no Brasil**, V Congresso Internacional de la Red SIAL; Argentina, Mar del Plata, 27 al 31 de Outubro de 2008.

WILLIAMSON, Oliver. **As instituições econômicas do capitalismo**: firmas, mercados relações contratuais. São Paulo: Ed. Pezco, 2011.

ROCHA JUNIOR, W. F.; BITTENCOURT, M. V. L.; RIBEIRO, M. C. P., **Análise Das Características Dos Contratos No Agronegócio Do Brasil Analysis Of The Characteristics Of Contracts In Agribusiness Brazil**, Rev. Bras. Planej. Desenv., Curitiba, v. 4, n. 2, p. 94-118, jul./dez. 2015, disponível em <https://periodicos.utfpr.edu.br/rbpd/article/view/3569/2776>, acessado em 20/01/2016.

ROCHA JUNIOR, W. F.; SILVA, C. L.; BITTENCOURT, M. V. L.; MACENA, C. M., **Transações Entre Suinocultores E Agroindústrias No Estado De Santa Catarina (Brasil): Um Exame De Contratos Sob Enfoque Institucional**, - Rev. Des. Regional, Santa Cruz do Sul, v. 17, n. 2, p. 229 - 248, maio/ago 2012.

ROCHA JUNIOR, W. F. **A nova economia institucional revisada**. Revista de Economia e Administração. São Paulo. v.3, n.4, p.301-319, out/dez 2004.

ROCHA JUNIOR, W. F., **análise do agronegócio da erva-mate Com o enfoque da nova economia institucional e o uso da matriz estrutural prospectiva**, 2001, Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção da Universidade Federal de Santa Catarina como parte dos requisitos para obtenção do título de Doutor em Engenharia de Produção, Universidade Federal De Santa Catarina Programa De Pós-Graduação Em Engenharia De Produção, Florianópolis, Santa Catarina.

WILLIAMSON, O. E. **Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust implications: A Study in the Economics of Internal Organization**. New York: The Free Press, 1975.

WILLIAMSON, O. E. **The Economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational**. New York: The Free Press, 1985.

WILLIAMSON, O. E. **The Mechanisms of governance**. New York: Oxford University Press, 1996.

Revista Aveworld, nº 77, dezembro 2015/janeiro 2016; 2013. Disponível em: <http://www.aveworld.com.br/noticia/producao-de-carne-de-frango-no-brasil-deve-crescer-de-3-a-5-em-2016>. Acessado em 15/01/2016.

JUSBRASIL, **Jurista entrega Relatório final do Código Comercial ao Plenário do CRCSC**, disponível em: <http://crc-sc.jusbrasil.com.br/noticias/114240573/jurista-entrega-relatorio-final-do-codigo-comercial-ao-plenario-do-crcsc>. Acessado em 28/12/2015.

http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2016/Lei/L13288.htm, acessado em 20/09/2016.

ANEXOS

ANEXO 1 – ENTREVISTAS

ANEXO 2 – CONTRATO PARCERIA AVÍCOLA – PRIMEIRO CONTRATO

ANEXO 3 – CONTRATO DE PRODUÇÃO INTEGRADA- SEGUNDO CONTRATO

ANEXO 4 – DECISÃO JUDICIAL

Entrevistados:

ENTREVISTADO 1) LUIZ ARI – PRESIDENTE AAVIOPAR

ENTREVISTADO 2) FERNANDO GRANDO – GERENTE DA AVICASP E AVICULTOR

ENTREVISTADO 3) LEONILDO BAGIO – ADVOGADO

ENTREVISTADO 4) OSCAR NASHIGIL – ADVOGADO

ENTREVISTADO 5) SUZANA RODRIGUES - ADVOGADA

QUESTIONÁRIO REFLEXIVO DOS CONTRATOS AVÍCOLAS NO NOVO CÓDIGO COMERCIAL

1) Como funciona a cadeia de negócios no setor avícola?

RESPOSTA ENTREVISTADO 1: Depende da função do produtor na cadeia. Se ele for matriz, a responsabilidade dele é cuidar das poedeiras e garantir que os ovos sejam fecundados e chocados. Já o produtor que é responsável pelo crescimento e engorda, recebe da empresa os pintainhos, e deve cuidar dos horários de alimentação, temperatura, e medicação que cada empresa exige para suas aves. Para fazer isso o produtor recebe os insumos e medicamentos da empresa a que esta vinculado. Quando os pintainhos já tem peso e idade de vida suficientes para o abate, o caminhão da empresa dirige-se a propriedade e faz a coleta e contagem dos animais, e com base nesta contagem o produtor recebe a sua porcentagem da produção.

RESPOSTA ENTREVISTADO 2: A cadeia produtiva é dividida em diversas etapas, mas os avicultores em si ficam com a parte de criação dos pintainhos e a fase de engorda.

Nestes casos, o avicultor já recebe o pintainho com alguns dias de vida, e sua função é alimentar-lo e manter-lo em temperatura e condições adequadas e propicias para seu crescimento e engorda. Para tanto, o avicultor vinculado à empresa recebe desta a ração, as vacinas, outros remédios, e tudo o que mais for necessário para a alimentação e crescimento do animal, ficando o avicultor obrigado a fornecer o ambiente físico adequado (água, luz, temperatura, acompanhar horário de alimentação), e exercer o cuidado da produção.

Quando os pintainhos estão com o peso e tempo de vida próprio para o abate (pode variar de uma empresa para a outra, mas em média é de 45 a 60 dias), um caminhão da empresa contratada dirige-se a propriedade, recolhe os animais e faz a contagem, sendo esta contagem a utilizada para fins de remuneração, não respondendo o produtor pelas baixas ocorridas durante o transporte.

RESPOSTA ENTREVISTADO 3: Para que as empresas possam produzir derivados da carne de frango, é necessário que primeiro exista a criação destes animais. E para uma empresa seria economicamente inviável

produzir todas as etapas do processo, por isso, as empresas firmam contratos de parceria com os avicultores, onde estes fornecem a estrutura física, e aqueles fornecem os materiais e insumos para a atividade.

Assim, a empresa tem um controle relativo mínimo de quantos animais terá para trabalhar, e com isso poderá fazer seu planejamento estratégico e financeiro. Da mesma forma, o produtor terá garantido que pelo prazo de vigência do contrato, salvo força maior, a venda daquilo que produz, no caso os frangos. Nos contratos de parceria, o avicultor em virtude da garantia da venda dos frangos, diminui-se a possibilidade de prejuízo para o produtor.

RESPOSTA ENTREVISTADO 4: Os avicultores fecham contratos de parceria por tempo determinado, geralmente o tempo do financiamento do aviário, com as empresas, momento em que estas fornecem todos os meios para gerar uma produção satisfatória, e os produtores entram no contrato com a estrutura física para a produção. Desta forma todas as partes tem os riscos da atividade diminuídos.

RESPOSTA ENTREVISTADO 5: A cadeia de negócios decorre de diversos contratos individuais, a iniciar pelo contrato de parceria entre o avicultor e a empresa que fornecerá a matéria prima, que no caso é o frango. A partir destes contratos o avicultor tem uma noção de qual será sua renda, e então decide se necessário a contratação de funcionários, de financiamento par ampliação ou adequação das estruturas. Também para a empresa, que se encontra na etapa final da cadeia, faz seu planejamento de expansão e investimento com base no número de parcerias existentes no período analisado. Ou seja, de um contrato de parceria, derivam-se muitos outros, que podem ser formais, como verbais e indiretos.

2) Em caso de “quebra” em alguma etapa desta cadeia, quais são os maiores prejuízos?

RESPOSTA ENTREVISTADO 1: Para o avicultor, a quebra, quando ocorre, deriva de força maior, como a falta de luz, corte no fornecimento de água, doença trazida pelo vento entre outras. Nestes casos, tradicionalmente o risco e também o prejuízo corria por conta do produtor, pois que este era o responsável pela estrutura e condições físicas à produção. No entanto, de alguns anos para cá, as empresas tem dividido os prejuízos com os produtores, pois que, muitas das vezes a quebra de um lote pode acarretar inclusive a falência do produtor, o que prejudica por consequência a empresa, que contava com o numero de animais fornecidos pelo produtor para cumprir com a demanda do mercado que ocupa.

Caso a quebra da produção ocorre em decorrência do não fornecimento dos insumos (comida, remédios) fornecidos pelas empresas, o prejuízo corre por conta desta, recebendo o avicultor como se houvesse entregue toda a produção. No entanto, os casos em que esta falta da empresa ocorre são bastante raros.

Para estimular os avicultores a preocuparem-se também com o aumento da produção, as empresas pagam uma porcentagem por frango entregue, em forma de bônus, e existe ainda uma classificação do produtor, e conforme melhor a classificação, maior o pagamento feito pelo lote de animais.

Então para que possam ter aumentada a renda, os avicultores tentam de todas as formas prevenir qualquer possibilidade imprevisto, geralmente instalando geradores para evitar a falta de luz, constroem um local para armazenamento de água, realizam bem-feitorias para isolar o aviário de eventuais enfermidades trazidas pelo ar como é o caso do muro verde, zela pela higienização e controle rigoroso daqueles que acessam e freqüentam o aviário entre outros.

RESPOSTA ENTREVISTADO 2: Em caso de quebra da produção, os maiores prejuízos são sempre financeiros, podendo levar a falência do avicultor. Grande parte dos aviários é financiada, tendo em vista o elevado valor para realização das obras e adaptações e uma quebra na produção, seja por falta de fornecimento de insumos por parte da empresa, seja pela falta do fornecimento de água, luz, ou doenças vindas pelo ar, sempre irá gerar elevada taxa de mortalidade e conseqüentemente queda do faturamento, vez que este se dá com base no número de animais entregues.

Em casos extremos, onde o financiamento ainda não foi quitado, uma quebra na produção pode levar o atraso dos pagamentos das parcelas, execução pela instituição financeira, penhora e até perda da propriedade. Já em casos menos graves, o avicultor tem sua renda reduzida drasticamente, mas não tem sua atividade inviabilizada.

Para evitar eventuais prejuízos, os avicultores tentam prever os possíveis riscos à sua produção e instalam geradores de energia, tanques para armazenamento de água, fazem estoques de lâmpadas, pára-raios, ventiladores, lonas para barragem de qualquer risco trazido pelo ar entre outras. Cada produtor tenta de sua forma, reduzir as chances de uma quebra na produção.

Há pouco tempo as empresas têm passado a dividir os prejuízos com os produtores nos casos de quebra da produção por força maior, porém não tem nada que obrigue a empresa a agir dessa forma. Apenas estipulam em contrato tal divisão de prejuízos e quando este ocorre, ainda assim poderá haver discussão sobre a causa da quebra da produção.

RESPOSTA ENTREVISTADO 3: Ao que se sabe os prejuízo mais evidentes são os danos materiais, e prejuízos financeiros, pois que, em caso de força maior podem ocorrer danos para a estrutura do aviário, ou ainda causar a morte dos animais, reduzindo a remuneração do produtor, podendo inclusive acarretar a falência do mesmo.

Para evitar que os produtores rompam os contratos em decorrência da falência, quando o produtor não houver dado causa ao dano, as empresas têm arcado juntamente com aqueles a fim de evitar que os prejuízos venham inviabilizar toda a atividade.

Até mesmo, porque a falta no fornecimento de energia elétrica, por exemplo, geralmente afeta mais de um produtor, e se os danos inviabilizarem a atividade destes, a empresa ficará sem grande parte da matéria prima que necessita para atender suas demandas de mercado e isso seria geraria um efeito cascata.

RESPOSTA ENTREVISTADO 4: Os prejuízos seriam financeiros, porém o efeito destes na cadeia são sempre exponencialmente maiores. É comum, ao celebrar-se o contrato de parceria, que se estabeleça em co-responsabilidade entre empresa e produtos nos caso de danos causados por força maior, e caso alguma das partes dê causa aos danos, esta mesma responde pelos prejuízos.

O que gera problema são os casos em que o contrato não foi bem claro, e então ocorrem divergências quanto a causa do fato gerador do prejuízo e quem deu causa para tal, sendo que nestes casos, grande parte das divergências resolvem-se no judiciário.

RESPOSTA ENTREVISTADO 5: Os maiores prejuízos sempre são os financeiros e ambientais, pois tendo em vista que se trata de uma cadeia produtiva, em caso de descumprimento de um dos contratos, terá o setor um efeito cascata para os diretamente inseridos na cadeia, bem como, afetará por “ricochete” os vinculados indiretamente a cadeia.

3) Existe uma legislação capaz de resolver, ou regulamentar o funcionamento deste setor?

RESPOSTA ENTREVISTADO 1: Até pouco tempo atrás não existia qualquer legislação específica para a atividade e situações do agronegócio, e então utilizava-se de outros mecanismos legais.

O que acontecia é que os produtores sempre se sentiam inseguros, pois sempre existia um porém para cada dificuldade que lhe era apresentada e sempre era preciso a força de uma cooperativa e seu corpo jurídico, ou um advogado contratado particularmente para que o produtor tivesse orientação de como proceder em cada caso.

Neste ano (2016), entrou em vigor a lei da integração que promete resolver grande parte destes problemas, mais ainda não se sabe dizer quais serão os efeitos práticos dela.

RESPOSTA ENTREVISTADO 2: Não tem conhecimento de nenhuma legislação específica. Sempre é necessário fazer contrato para todas as formalidades. Leu em algum site que inicio deste ano entrou em vigor a lei da integração, mas ainda não sabe o quanto eficiente será, pois que, de qualquer maneira terá que celebrar os contratos diretamente com as empresas e a lei da integração precisa de outras leis para regulamentar mais especificamente cada etapa da cadeia produtiva.

Porém, não resta dúvida que uma regulamentação maior por parte do Estado com relação ao setor iria garantir que o produtor avícola tivesse maiores garantias para embasar suas ações, e até mesmo para quem orienta estes produtores. Talvez a lei da integração seja o ponta-pé inicial para o avanço legislativo em relação ao setor.

RESPOSTA ENTREVISTADO 3: O setor do agronegócio como um todo ainda é regido por legislação esparsa e de certa forma antiga, como é o caso do antigo código comercial, estatuto da terra entre outras.

Porém, em nenhuma destas legislações tem-se capítulos específicos destinados ao setor do agronegócio e suas pormenoridades, e em decorrência disso faz-se uso da analogia para equiparar os agro-produtores a empresários e garantir a eles condições e garantia mínimas de segurança jurídica. No entanto, ao utilizar-se da analogia ao invés de criar uma legislação própria para o setor, deixa-se de cuidar de características específicas da atividade.

Foi neste contexto que surgiu a lei da integração, que, na prática, colocou em forma de lei, o que já era costume entre produtores avícolas e empresas do setor, porém, referida lei já nasceu precisando de outras que a regulamentem, o que acaba por limitar a eficácia imediata da legislação. Em outras palavras, o produtor tem a garantia legal que possui um direito, mas não tem definido em lei como irá funcionar o exercício deste respectivo direito.

RESPOSTA ENTREVISTADO 4: Comumente se aplica legislações esparsas por meio da analogia, equiparando o produtor avícola ao empresário, celebrando contratos de parceria, de integração entre outros. Este tipo de adequação legal acaba resultando ao produtor uma dependência do sistema judiciário, pois que, quando ocorre um conflito de interesses ou recorre-se diretamente ao judiciário, ou é preciso fazer análise das decisões dos tribunais, para então saber como agir. De certa forma tem-se uma insegurança jurídica desnecessária. Caso existisse legislação específica regulamentando a atividade, ou pelo menos o setor, se teria uma redução do volume de questionamentos, dúvidas, e até mesmo de ações judiciais sobre a matéria.

No início de 2016 entrou em vigor a lei da integração, o que veio aclarar muitas dúvidas, porém existem alguns pormenores que necessitam regulamentação mediante novo diploma legal. Assim, ainda que a lei da integração represente avanço positivo com relação ao setor, entende-se que a regulamentação das atividades desenvolvidas no agronegócio seriam mais completas, efetivas e seguras se dispostas em um capítulo próprio, em legislação regendo o direito comercial. Neste caso a lei da integração seria complementar ao código, e não o contrário.

RESPOSTA ENTREVISTADO 5: Na prática não existe nenhuma legislação específica, destinada ao setor, e portanto, utiliza-se dos outros mecanismos legais aplicados ao agronegócio por meio da analogia. Os institutos mais utilizados são o código civil, a legislação empresarial, lei de falências, estatuto da terra, no que couber o antigo código comercial, código ambiental, CLT, e código tributário.

4) Como são firmados os negócios e contratos dentro desta cadeia produtiva?

RESPOSTA ENTREVISTADO 1: Primeiramente as associações fazem a intermediação entre os associados para fins de entabular cláusula justa a ambas as partes, obtenção de preço mais favorável entre outros pormenores. Após definidas estas padrões, usualmente se faz contratos de parceria entre a empresa que fornece a matéria prima, e o produtor associado que entra com a mão de obra. Destes contratos derivam-se muitos outros, ainda que não diretamente com as empresas. Por exemplo, após firmar contrato com a empresa, onde pactua-se a

adequação do aviário, o produtor realiza contrato de financiamento para realizar tais adequações, contratos de trabalho, entre outros.

Em algumas negociações, a depender da empresa, consegue-se inclusive que própria empresa seja a fiadora do produtor, ou a própria empresa(SADIA) financia os valores para adequações necessárias, tudo para diminuir a intervenção de terceiros na relação empresa e produtor.

RESPOSTA ENTREVISTADO 2: É preciso analisar os dois tipos de contratos avícolas existentes. Existe aquele que é celebrado entre as associações com as empresas, e aqueles celebrado entre os produtores individuais diretamente com as empresas.

Nos contratos que são celebrados entre as associações e as empresas, o produtor em si tem menos poder de negociação com relação aos preços, porém, em virtude do maior número de contratantes negociam-se mais garantias para o caso de prejuízos, e por vezes até preços melhores.

Já nos contratos celebrados entre particular e empresas, o avicultor possui maior opção com relação aos preços, pois ele não está vinculado a nada e vende a quem o pagar melhor, porém em caso de prejuízo, estes correm total e exclusivamente às suas expensas, tendo assim um risco maior para o negócio.

RESPOSTA ENTREVISTADO 3: Os contratos podem ser celebrados de maneira particular entre produtor e empresa, entre associações e empresa e o associado apenas assina ratificando a contratação, ou entre diversas associações e diversas empresas, o que é bem raro em face da peculiaridade de cada empresa.

Aquele produtor que contrata diretamente com a empresa assume para si maiores riscos, sejam eles positivos ou negativos, sem o apoio corporativo que a associação via de regra fornece.

RESPOSTA ENTREVISTADO 4: Os contratos são firmados em sua grande maioria entre produtor e empresa, e por vezes as associações fazem o elo intermediário entre os produtores e a empresa na busca de melhores condições para seus associados.

RESPOSTA ENTREVISTADO 5: Os negócios são firmados por meio de contratos, sejam eles entre particulares, de adesão, de parceria, de trabalho, de financiamento, acessórios vinculados a um contrato geral feito com a associação entre outras modalidades contratuais.

5) O Sr. acredita que a existência uma legislação protegendo a parte mais hipossuficiente, e regulamentando mais especificamente as transações do setor agroprodutivo, seria benéfico para o setor, ou continuaria da mesma forma?

RESPOSTA ENTREVISTADO 1: Com toda a certeza seria melhor para o produtor e conseqüentemente para o setor, porque despertaria maior interesse para quem queira ingressar na atividade. Considera-se uma grande conquista a própria lei da integração, quem dirá um capítulo todo sobre o setor!

O que se sente, no entanto, é que, tanto para a lei da integração, como para o novo código comercial não existe a busca de um contato direto com os produtores, sejam eles avícolas, de suínos ou qualquer outro. Como sempre acontece, os parlamentares tem contato e acesso a opinião dos grandes produtores, ou as vezes até mesmo apenas das empresas, e ao final, a lei pouco ajuda o pequeno e médio produtor, que é o que acredita estar acontecendo com relação ao novo código comercial, porque até o momento da presente entrevista, não tinha qualquer conhecimento de que estava em discussão dois projetos de lei sobre o novo código comercial.

Na opinião do entrevistado, para que o legislador possa fazer uma boa lei, ele precisa conhecer a atividade, os pormenores e as dificuldades para todos os envolvidos do setor. Se não há dito conhecimento, ou sequer a busca em ouvir aqueles que serão por regidos por tal diploma legal, a lei será tendenciosa e protecionista daquele que conseguiu se fazer ser ouvido, no caso em análise os grandes produtores e empresas.

Portanto, caso ocorra uma elaboração justa, e correta para todos os envolvidos no setor, a lei seria extremamente benéfica para o coletivo como um todo, porém, se seguir-se a publicação nos termos atuais, pouco mudará para o produtor, pois que a seu ver, a legislação ainda é bastante vaga.

RESPOSTA ENTREVISTADO 2: Tudo depende, a legislação se for vaga e precisar de diversas leis complementares ao código para regulamentar cada parte, não vai mudar muita coisa, porque o nosso legislativo é bem devagar no que trata-se de atender as demandas. Caso, a lei venha completa, ou pelo menos que possa ser aplicada assim que entrar em vigor, sem precisar de tantas outras será benéfico. Sobre a atual discussão, não tem como dar opinião, porque sequer sabia que estava sendo debatido um novo código, e que dentro dele haveria a regulamentação do ser agroprodutivo, e isso provavelmente deve-se ao fato de que não busca-se entrar em contato com os hipossuficientes de fato, no caso os pequenos e médios produtores.

RESPOSTA ENTREVISTADO 3: Inicialmente, é preciso analisar que o produtor avícola para o novo código comercial será equiparado por vias legais a um empresário, e portanto, é preciso quebrar o paradigma que o produtor atual tem as mesmas condições que os produtores do século passado.

Hoje, ter uma propriedade rural lucrativa exige que o produtor gerencie a mesma como se uma empresa fosse, fazendo balancete financeiro, prospecção de lucro e etc, tudo igual a um empresário comerciante por exemplo.

Assim, quando o produtor passa a gerenciar a sua propriedade como uma empresa, ele deixa de ser hipossuficiente para equiparar-se ao empresário, até porque aquele produtor do século passado, que pratica

agricultura de subsistência, não teria condições financeiras, ou materiais (espaço, e verba) para ingressar no setor avícola e tornar-se empresário, sendo portanto não enquadrado nos termos do novo código comercial.

Quanto a existência de uma legislação específica regulamentando o setor, independe de qual setor seja, é sempre benéfica, porque coloca todas as partes em pé de igualdade, cientes de quais são seus limites de atuação, e até que ponto tem assegurada a legalidade de seus atos.

Além disso, quando existe uma legislação regulamentando a atividade, proporciona-se maior segurança à todos os profissionais que prestam algum tipo de serviço relacionado a dito setor. O contador, o advogado, o administrador, sabe exatamente como pode proceder dentro da legalidade, o que hoje é um pouco confuso tendo em vista a grande quantidade de leis esparsas.

A lei da integração já trouxe para a prática grandes garantias, porém ela ainda carece de regulamentação em alguns aspectos, e por isso, seria interessante um aprofundamento maior do novo código comercial em relação ao setor, pois, com a redação atual, ainda tem-se presentes algumas lacunas legais importantes sem a devida atenção.

RESPOSTA ENTREVISTADO 4: A regulamentação seria extremamente benéfica, para todas as partes. Não caberia alegar então o desconhecimento do diploma legal, ou usar-se de artifícios para obter maiores vantagens, o que atualmente ocorre em alguns casos, como por exemplo em casos de falências das empresas entre outros. No entanto, é necessário que a lei realmente trate diretamente sobre o setor, e não faça apenas remissões a leis regulamentadoras que deverão ser elaboradas após a promulgação de um novo código.

RESPOSTA ENTREVISTADO 5: Seria extremamente benéfico para o pequeno produtor, considerado como hipossuficiente pelo fato de não possuir as mesmas condições e poder de negociação que o grande empresário do final da cadeia produtiva, muito embora saiba gerenciar sua propriedade. A maior dificuldade jurídica do setor é justamente ter um entendimento pacificado e claro sobre a forma de proceder em cada caso decorrente exclusivamente aplicação analógica da vasta legislação pátria, que acaba por ser interpretada aos olhos de quem presta a orientação.

6) O Sr. Já ouviu falar sobre o projeto de lei do novo código comercial? O que sabe sobre ele?

RESPOSTA ENTREVISTADO 1: Não tinha qualquer conhecimento sobre ele. Apenas tinha informação sobre a lei da integração. Gostaria que o tema fosse mais amplamente divulgado e debatido com os produtores, pois serão diretamente afetados pelo código.

RESPOSTA ENTREVISTADO 2: Não tinha qualquer conhecimento. Apenas sabia da lei de integração. Desejaria uma discussão ampla com os produtores, para não ser surpreendido, sem estar preparado para a guinada dos negócios.

RESPOSTA ENTREVISTADO 3: Sabia da existência, tem conhecimento do conteúdo, e fez análise do capítulo que trata sobre o agronegócio pois, entre seus clientes estão muitos produtores rurais. Afirma que estes não tem consciência da existência de tais projetos e sempre que pode os informa, para que atentem-se ao que pode mudar.

RESPOSTA ENTREVISTADO 4: Sabia da existência, tem conhecimento do conteúdo, porém ainda não analisou os pormenores da legislação em debate pois que ainda poderá sofrer alterações. Acredita que o texto como está, é um tanto quanto vago, e portanto não provocará de imediato grandes alterações pois que a lei exige a formulação de normas regulamentadoras, o que em nosso país, é um processo bastante moroso.

RESPOSTA ENTREVISTADO 5: Sabia da existência pois que alguns de seus clientes trabalham no setor motivo pelo qual busca constante atualização, porém para seus clientes, grande maioria sequer imagina a existência da proposta legal discutida no trabalho.

7) Na sua opinião, qual é a vantagem da aprovação do projeto em relação ao contexto comercial avícola atualmente?

RESPOSTA ENTREVISTADO 1: Não tem completo conhecimento do diploma, mas entende que uma regulamentação específica para o setor seria benéfica para a “saúde” do setor, e afirmação de garantias até o momento apenas contratuais.

RESPOSTA ENTREVISTADO 2: Entende que a regulamentação do setor seria viável, porém teme que a falta de discussão ampla sobre o tema acarrete em prejuízos no que diz respeito às garantias conquistadas contratualmente ao longo do tempo, por privilegiar apenas uma parte da relação contratual.

RESPOSTA ENTREVISTADO 3: Maior segurança jurídica para todas as partes envolvidas, incentivo ao investimento no setor, e diminuição de demandas judiciais que poderão ser prevenidas face a previsão legal das condutas a serem adotadas em grande maioria dos eventos dentro da cadeia produtiva.

RESPOSTA ENTREVISTADO 4: Maior segurança jurídica, redução das ações judiciais, e mais facilidade para os profissionais auxiliares aos produtores no fornecimento de informação, ou mesmo de instrução em como proceder em cada caso. Além disso, iria proporcionar maior confiança do mercado no setor, que teria uma previsão de riscos reduzida.

RESPOSTA ENTREVISTADO 5: Definitivamente a segurança jurídica e clareza quanto aos deveres e obrigações de cada uma das partes vinculadas ao setor, que trariam por consequência a redução dos litígios ocasionados pela interpretação disforme e particular das possibilidades e garantias negociais.

8) Se pudesse fazer alguma alteração ou inclusão no projeto de lei do novo código comercial para assegurar uma maior proteção do setor avícola, qual seria?

RESPOSTA ENTREVISTADO 1: A Regulamentação da parte trabalhista do setor. Como regulamentar a atividade dos funcionários das granjas.

RESPOSTA ENTREVISTADO 2: A inclusão das associações entre as partes do setor, porque atualmente o código fala apenas dos produtores, e a forma de negociação é diferenciada conforme já afirmado em questões anteriores.

RESPOSTA ENTREVISTADO 3: Um capítulo mais bem detalhado a fim de diminuir a necessidade de leis e normas regulamentadoras a serem feitas posteriormente ao código.

RESPOSTA ENTREVISTADO 4: Dentro do capítulo do agronegócio, conter as regras gerais, e abrir um título para cada setor atual, a fim de tratar também das próprias diferenças existentes entre as ramificações do agronegócio, ao qual o setor da avicultura pertence.

RESPOSTA ENTREVISTADO 5: A divisão do capítulo em regras gerais atinentes a todos os setores do agronegócio, e após a inclusão de capítulos que tratassem individualmente cada um dos setores do agronegócio para que pudesse ser tratado de forma mais detalhada as nuances e peculiaridades de cada um dos setores.

CONTRATO DE PARCERIA AVÍCOLA

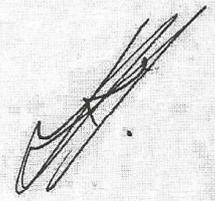
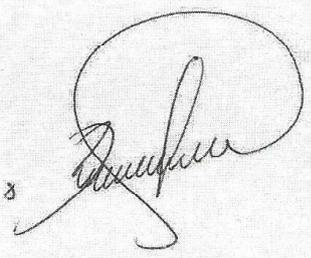
KAEFER AVICULTURA LTDA, pessoa jurídica de direito privado, estabelecida na Rod. BR-467, Km 03, na cidade de Cascavel, Estado do Paraná, inscrita no C.N.P.J. sob n.º 84.874.726/0003-05, representada na forma de seu contrato social, denominada simplesmente **PARCEIRO FORNECEDOR**;

Renaldo Souza Silva, brasileiro, casado, residente na Linha Bonita, no Município de Tolmo, Estado do PR, portador do CPF n.º 414.046.889-00 e do R.G. n.º 1575.606-6, denominado simplesmente **PARCEIRO CRIADOR**.

Considerando que o Parceiro Fornecedor deseja fomentar sua área de atuação junto ao meio rural e que o Parceiro Criador, proprietário de instalações avícolas adequadas, tem interesse em alojar e criar aves como forma de complementação de sua receita; resolvem de livre e espontânea vontade, firmar parceria para criação de aves de corte de acordo com as disposições a seguir:

Cláusula Primeira:

O objeto do presente contrato é a criação de aves de corte, destinadas a posterior abate, pelo Parceiro Criador em sua propriedade localizada na _____, de acordo com as cláusulas e condições estabelecidas neste contrato.



Parágrafo Primeiro – o Parceiro Fornecedor entregará na propriedade do Parceiro Criador, lotes de pintainhos de 01 (um) dia, de sua única e exclusiva propriedade, cuja quantidade constará na nota fiscal de remessa que fará parte integrante deste contrato, para os fins estabelecidos no “caput” desta cláusula.

Parágrafo Segundo – a capacidade de alojamento de aves pelo Parceiro Criador, será estabelecida pelo Parceiro Fornecedor de acordo com os seguintes requisitos: 1- o tamanho do aviário; 2- as condições de manejo e de instalações; 3- os resultados de desempenho, estabelecidos de acordo com os índices I.E.P. – Índice de Eficiência Produtiva e C.A.C – Conversão Alimentar Corrigida.

Parágrafo Terceiro – as aves fornecidas pelo Parceiro Fornecedor são identificadas e qualificadas de acordo com a sua linhagem, assim, fica terminantemente proibida a sua substituição. Deverá o Parceiro Criador devolver as aves que recebeu na mesma quantidade e linhagem, não podendo substituí-las por outras.

Cláusula Segunda:

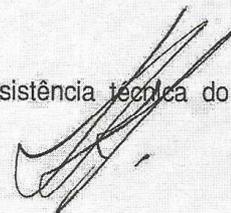
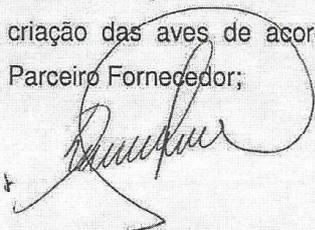
A presente parceria é estabelecida de comum acordo entre as partes, sendo que, cada uma terá atribuições específicas e pré-determinadas de acordo como estabelecido nesta cláusula.

Parágrafo Primeiro – Caberá ao Parceiro Fornecedor o fornecimento dos seguintes itens:

- a) das aves de um dia;
- b) os medicamentos;
- c) a ração;
- d) assistência técnica; e
- e) transporte das aves até a propriedade do Parceiro Criador, e desta até o seu frigorífico.

Parágrafo Segundo – Caberá ao Parceiro Criador o fornecimento dos seguintes itens:

- a) instalações adequadas;
- b) mão-de-obra;
- c) criação das aves de acordo com as recomendações da assistência técnica do Parceiro Fornecedor;



- d) utilização dos insumos fornecidos pelo Parceiro Fornecedor especificamente para os fins a que se destinam;
- e) descarregamento e carregamento das aves em sua propriedade.

Cláusula Terceira:

O Parceiro Criador promoverá o desenvolvimento das aves em seus aviários, construídos e equipados de forma a atender as necessidades técnicas de produção de aves, dependendo todos os cuidados necessários e indispensáveis para o bom desenvolvimento das aves, sendo de sua inteira responsabilidade o ônus de tais procedimentos.

Cláusula Quarta:

Além das atribuições enumeradas na cláusula segunda, caberá ao Parceiro Criador todas as despesas com a manutenção dos aviários, além das despesas com gás, maravalha, energia elétrica e outras necessárias para o desenvolvimento das aves.

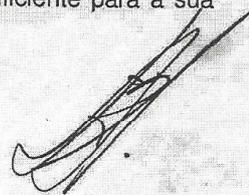
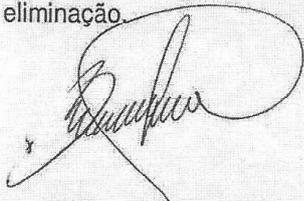
Cláusula Quinta:

Para atendimento da obrigação do item "b" do parágrafo segundo da cláusula terceira, o Parceiro Criador utilizará de pessoal habilitado, de sua livre escolha e sob sua exclusiva responsabilidade, cabendo-lhe arcar com as despesas e encargos incidentes de ordem trabalhista, previdenciária e fiscal, assim como seguros de acidentes de trabalho e danos causados a terceiros.

Cláusula Sexta:

As aves serão alojadas com 01 (um) dia de vida e criadas pelo Parceiro Criador até a idade variável de 30 (trinta) a 60 (sessenta) dias, de acordo com a necessidade comerciais de abate do Parceiro Fornecedor.

Parágrafo Único – entre o alojamento de um e outro lote de aves haverá um intervalo mínimo necessário para que o Parceiro Criador possa proceder as operações de preparo dos aviários para o próximo alojamento. Caso nas instalações do Parceiro Criador tenha havido problemas com doenças, o intervalo será suficiente para a sua eliminação.



Cláusula Sétima:

As partes de comum acordo estabelecem que a partilha da presente parceria seja feita através da apuração do custo total da criação das aves até a idade de abate. Desde já estabelecem as partes que, do custo apurado caberá ao Parceiro Fornecedor a proporção de 92% (noventa e dois por cento) ao Parceiro Fornecedor a proporção de 8% (oito por cento), percentuais estabelecidos de acordo com os custos decorrentes das obrigações assumidas por cada parte, estabelecidas na cláusula segunda.

Parágrafo Primeiro – considerando que as aves são de propriedade do Parceiro Fornecedor e que, depois de criadas pelo Parceiro Criador, permanecerão com o primeiro, os custos de produção do Parceiro Criador serão reembolsados pelo Parceiro Fornecedor de acordo com o percentual estabelecido no “caput” desta cláusula, porém, levando-se em consideração o I.E.P. – Índice de Eficiência Produtiva estabelecido no parágrafo segundo desta cláusula.

Parágrafo Segundo – O percentual estabelecido no “caput” desta cláusula é utilizado como base para a partilha considerando-se uma condição ideal de produção, ou seja, desconsiderando-se as perdas inerentes ao processo de criação. Assim, para auferir-se o valor exato a ser reembolsado pelo Parceiro Fornecedor ao Parceiro Criador, aplicar-se-á a o cálculo do I.E.P. – Índice de Eficiência Produtiva, que mede o desempenho alcançado pelo Parceiro Criador em cada lote. O cálculo baseia-se na seguinte fórmula:

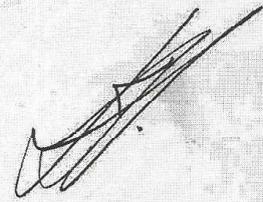
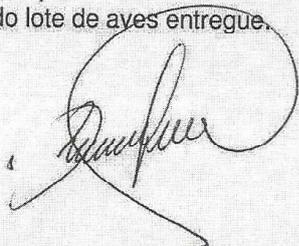
$$IEP = \left(\frac{GMD \times Viabilidade}{C.A.} \right) \times 10$$

Onde:

GMD = Ganho de Peso Diário, obtido através da divisão do peso da ave no dia do abate pela idade naquele mesmo dia;

Viabilidade = é o percentual de mortalidade de aves, calculado a partir da diferença entre o número de aves entregues e o número de frangos abatidos;

C.A. = Conversão Alimentar, calculada dividindo-se o consumo de ração pelo peso final do lote de aves entregues.



Parágrafo Terceiro – o resultado do I.E.P., obtido na fórmula supra mencionada, será comparado com o I.E.P. básico estabelecido pela Parceira Fornecedora, que é calculado e divulgado periodicamente de acordo com o sexo e linhagem das aves, bem como, através de eventuais alterações nos custos suportados pelas partes, decorrentes de variações de mercado.

Parágrafo Quarto – além da partilha efetuada através do I.E.P., de acordo com o mencionado nos parágrafos anteriores, o Parceiro Criador será avaliado com base no índice C.A.C. – Conversão Alimentar Corrigida, calculada de acordo com o mencionado na variável C.A. do parágrafo segundo, corrigida para o peso de abate de acordo com as Curvas de Crescimento Padrão disponíveis nos manuais das diferentes linhagens de aves e em literaturas específicas.

Parágrafo Quinto – O índice C.A.C. servirá de base para eventuais bonificações e/ou penalizações ao Parceiro Criador, já que este índice representa a variável de maior peso no custo de criação das aves, qual seja o custo de ração, que oscila entre 65% e 75% do custo total. Para a definição do C.A.C., será feita a comparação do índice C.A. do Parceiro Criador com a média da integração dos últimos três dias. Quando o índice C.A.C. do Parceiro Criador ficar acima da média haverá bonificação e em caso contrário haverá penalização, que incidirá diretamente sobre o valor a ser recebido pelo Parceiro Criador, estabelecido através do cálculo do I.E.P.

Parágrafo Sexto – considerando o disposto nos parágrafos desta cláusula, para a definição do valor da participação do Parceiro Criador será desenvolvido o seguinte cálculo:

1. O IEP obtido no lote criado pelo Parceiro Criador é comparado ao IEP básico o qual é definido de acordo com linhagem e sexo das aves, conforme parágrafo terceiro;
2. O Valor Básico da Participação é definido com base na apuração total de custos da criação conforme descrito nesta cláusula;
3. A diferença numérica entre o IEP básico e IEP obtido no lote será convertido em pontos percentuais que incidirão de forma positiva (acrescentando) ou negativa (descontando) sobre o Valor Básico de Participação. Esta operação origina o valor da participação por ave, que multiplicada pelo número de aves abatidas origina o valor parcial da participação devida ao Parceiro Criador no lote criado;