

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ – UNIOESTE
CAMPUS DE TOLEDO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO
REGIONAL E AGRONEGÓCIO
MESTRADO**

JULIANA KARINA FEIL GAFFURI

**AS RELAÇÕES CONTRATUAIS NA
COMERCIALIZAÇÃO ANTECIPADA DA SOJA: UM
ESTUDO COM OS PRODUTORES DO MUNICÍPIO DE
TOLEDO – PARANÁ**

TOLEDO

2021

JULIANA KARINA FEIL GAFFURI

**AS RELAÇÕES CONTRATUAIS NA
COMERCIALIZAÇÃO ANTECIPADA DA SOJA: UM
ESTUDO COM OS PRODUTORES DO MUNICÍPIO DE
TOLEDO – PARANÁ**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Regional e Agronegócio, da Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE, *Campus* de Toledo, como requisito para a obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Regional e Agronegócio.

Orientador: Prof. Dr. Weimar Freire da Rocha Jr.

Coorientadora: Profa. Dra. Ivanete Daga Cielo

TOLEDO

2021

Ficha de identificação da obra elaborada através do Formulário de Geração Automática do Sistema de Bibliotecas da Unioeste.

Gaffuri, Juliana Karina Feil

As relações contratuais na comercialização antecipada da soja: um estudo com os produtores do município de Toledo - Paraná / Juliana Karina Feil Gaffuri; orientador Weimar Freire da Rocha Junior; coorientador Ivanete Daga Cielo. -- Toledo, 2021.

117 p.

Dissertação (Mestrado Acadêmico Campus de Toledo) -- Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional e Agronegócio, 2021.

1. Sistema Agroindustrial da Soja. 2. Comercialização. 3. Contratos Antecipados. I. Rocha Junior, Weimar Freire da, orient. II. Cielo, Ivanete Daga, coorient. III. Título.

JULIANA KARINA FEIL GAFFURI

**AS RELAÇÕES CONTRATUAIS NA
COMERCIALIZAÇÃO ANTECIPADA DA SOJA: UM
ESTUDO COM OS PRODUTORES DO MUNICÍPIO DE
TOLEDO – PARANÁ**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Regional e Agronegócio, da Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE, *Campus* de Toledo, como requisito para a obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Regional e Agronegócio.

COMISSÃO EXAMINADORA

Prof. Dr. Weimar Freire, da Rocha Jr.
Universidade Estadual do Oeste do Paraná

Profa. Dra. Ivanete Daga Cielo
Universidade Estadual do Oeste do Paraná

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

Prof. Dr. Alcido Elenor Wander
Empresa Brasileira de Pesquisa
Agropecuária

Profa. Dra. Mirian Beatriz Schneider
Universidade Estadual do Oeste do Paraná

Toledo, 24 de novembro de 2021.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, pelo dom da vida e por me acompanhar nessa jornada em busca de conhecimento.

Agradeço ao Professor Weimar pela oportunidade de estar no mestrado e por colocar um anjo como coorientadora. MUITÍSSIMO obrigada a Professora Ivanete, não tenho palavras para expressar, apenas GRATIDÃO. Agradeço aos demais professores do PGDRA pelos ensinamentos repassados e a Rose, uma pessoa maravilhosa e sempre disposta a nos ajudar. Obrigado a Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior pelos recursos financeiros disponibilizados.

Meu muito obrigada a minha família, que não me deixou desistir nos momentos de fraqueza. Ao meu amado esposo e meu melhor amigo, Fernando, e a luz dos nossos dias, nossa filha Mariana, um anjo iluminado que traz sentido a nossa vida. Aos meus amados pais, Hélio e Rosângela, por sempre me guiarem pelo caminho do bem, sou eternamente grata por ser filha de vocês. Aos meus sogros, Osvaldo e Marilena, muito obrigada por todo o carinho e pelas muitas conversas no porão da casa da nona acompanhadas de bons conselhos. Não posso deixar de agradecer aos meus irmãos, Rafael e Patrícia, amo vocês. Obrigada ao Leandro e ao Renato, que muito me ajudaram disponibilizando alguns de seus contatos para participar desta pesquisa. Bom, participar de uma grande família faz com que não consiga nomear a todos aqui, porém sintam-se abraçados.

Gostaria de agradecer aos colegas de mestrado, em especial minha vizinha que acabou se tornando uma grande amiga, Andréia, serei eternamente grata pelas incontáveis caronas, almoços, discussões sobre todas as teorias discutidas em sala e algumas aventuras, como encarar a disciplina de matriz insumo-produto do Professor Carlos, do Mestrado em Economia. Às amigas, Joseli e Luciane, muito obrigada pelas palavras de apoio para não desistir.

Agradeço, também, aos 108 produtores que disponibilizaram um pouco do seu preciso tempo para responder ao questionário e àqueles que disponibilizaram seus contratos de venda antecipada da soja para a análise. Tais contratos podem ser considerados uma boa opção para comercializar o grão, mas dá um aperto no coração entregar o produto ao preço fixado em R\$80,00 no momento em que as cotações se

elevaram para algo em torno dos R\$160,00. Agradeço às empresas e às cooperativas pelo fornecimento dos modelos de contratos.

Gostaria de prestar minha homenagem a uma pessoa muito especial que marcou minha vida profissional, o Sr. Nelson Natalino Paludo. O Seu Nelson nos deixou neste 2021, vítima da Covid-19. Lembro-me quando fui ao Sindicato Rural de Toledo pela primeira vez em 2008 me candidatar para a vaga de estágio na sala de agronegócios e o Seu Nelson me indagou sobre o meu conhecimento a respeito do mercado de produtos agropecuários, respondi que conhecia o que estudava nos livros da faculdade, no curso de Administração em Agronegócios. Dito isso, ele me encarou e comentou: “lhe falta o que acontece no dia a dia dos negócios”, prática que aprendi e comecei a ficar encantada com o passar dos anos e dos cursos que ele sempre me incentivou a participar, após iniciar o estágio. Quando resolvi entrar no Mestrado, o Seu Nelson assinou minha carta de recomendação e sempre deixou claro que poderia lhe perguntar e discutir qualquer assunto. Para tanto, esta pesquisa tem um pouco de sua influência, fiquei com o coração bem apertado no dia que a Jéssica (sua filha) me ligou contando de seu falecimento, tinha tantas perguntas e dúvidas a serem sanadas, as quais não deram tempo. Compreendo que não temos o total conhecimento dos desígnios de Deus, buscamos aceitar e agradecer pelo tempo que podemos passar com as pessoas especiais que marcam nossa vida. Muito obrigada por tudo, Seu Nelson.

Enfim, muito obrigada a todos que colaboraram para a finalização desta pesquisa. OBRIGADA DO FUNDO DO MEU CORAÇÃO!

"A menos que modifiquemos a nossa maneira de pensar, não seremos capazes de resolver os problemas causados pela forma como nos acostumamos a ver o mundo".

Albert Einstein

GAFFURI, J. K. F. **AS RELAÇÕES CONTRATUAIS NA COMERCIALIZAÇÃO ANTECIPADA DA SOJA: UM ESTUDO COM OS PRODUTORES DO MUNICÍPIO DE TOLEDO PARANÁ.** Dissertação (Mestrado) – Desenvolvimento Regional e Agronegócios – Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE, *Campus Toledo*.

RESUMO

A soja consolidou-se como um dos principais produtos agrícolas produzidos no Brasil e no mundo nas últimas décadas. O cenário de expressiva valorização das cotações na safra 2020/2021 gerou incertezas em relação às estruturas de governança adotadas entre os produtores e os agentes compradores da produção. Dessa forma, o objetivo desta pesquisa foi analisar as relações contratuais estabelecidas na comercialização antecipada de soja entre os produtores, as cooperativas e as empresas privadas do município de Toledo – PR. Para isso, com base nos conceitos e nos pressupostos da Nova Economia Institucional, com enfoque na Economia dos Custos de Transação, além da Tese de Toulemon, a qual relaciona os contratos com as crises e a confiança, estruturou-se o delineamento teórico desta pesquisa. Metodologicamente, optou-se por uma abordagem qualitativa e quantitativa. Os dados do estudo foram coletados, primeiramente, com a análise de cinco modelos de contratos de venda antecipada, firmados entre os produtores, as empresas e as cooperativas do município analisado. Em uma segunda etapa, foram aplicados 108 questionários com os produtores de soja. Os principais resultados apontam que, mesmo em um cenário de expressiva valorização das cotações da soja, a estrutura de governança foi respeitada e não ocorreram quebras contratuais por parte dos produtores. Contudo, ao observar a significativa disparidade entre os preços ajustados na contratação antecipada com o momento da liquidação dos contratos, apontam que esse mecanismo reduziu a possibilidade de maiores receitas aos produtores. Além disso, identificou-se que nos contratos antecipados os produtores assumem todos os riscos que possam vir a acontecer com a produção da soja em casos fortuitos e de força maior, mesmo intempéries climáticas, assim, torna-se dispendioso a quebra contratual por qualquer motivo.

Palavras-chave: Sistema Agroindustrial da soja; Comercialização; Contratos antecipados.

GAFFURI, J. K. F. THE CONTRACTUAL RELATIONS IN THE SOYBEAN ANTICIPATED COMMERCIALIZATION: A STUDY WITH FARMERS IN THE CITY OF TOLEDO, PARANÁ. Dissertation. Master in Regional Development and Agribusiness – Center of Applied Social Sciences, State University of Western Paraná – UNIOESTE, Campus Toledo.

ABSTRACT

Soybean has been consolidated as one of the main agricultural products produced in Brazil and in the world in the last decades. The scenario of significant price appreciation in the 2020/2021 harvest has generated uncertainties regarding the governance structures adopted between producers and the agents that buy their production. Thus, the objective of this research was to analyze the contractual relationships established in the anticipated commercialization of soybean between producers and cooperatives and private companies in the municipality of Toledo - PR. To this end, based on the concepts and assumptions of the New Institutional Economics, with a focus on Transaction Cost Economics, besides Toulemon's Thesis, which relates contracts to crises and confidence, the theoretical outline of this research was structured. Methodologically, a qualitative and quantitative approach was chosen. The study data were collected first with the analysis of five models of anticipated sales contracts, signed between the producers and the companies and cooperatives of the analyzed municipality. In a second stage, 108 questionnaires were applied to the soy producers. The main results indicate that even in a scenario of a significant appreciation of soybean prices, the governance structure was respected and no breaches of contract by producers occurred. However, when observing the significant disparity between the prices adjusted in the advance contracting and the moment of contract settlement, they point out that this mechanism reduced the possibility of higher revenues for producers. Furthermore, it was found that in the anticipated contracts the producers assume all the risks that may happen with the soybean production in cases of unforeseen circumstances and force majeure, even weather conditions, thus making it expensive to break a contract for any reason.

Key-words: Soybean agribusiness system; Commercialization; Advance contracts.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Estrutura da pesquisa.	20
Figura 2 – Esquema contratual simplificado.....	26
Figura 3 – Esquema simplificado de um Sistema Agroindustrial.....	34
Figura 4 – Sistema Agroindustrial da soja.....	35
Figura 5 – Principais tipos de formatação do bundling de insumos e da soja.	40
Figura 6 – Esquema metodológico da pesquisa.....	54
Figura 7 - Área de abrangência da pesquisa em Toledo.....	55
Figura 8 – Distribuição espacial das unidades de cooperativas e empresas privadas em Toledo (2021).	65

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Produção Mundial e Consumo da Soja (2011/12 – 2020/2021).	44
Gráfico 2 – Principais países produtores de soja (2011/2012 – 2020/2021).	45
Gráfico 3 – Principais países exportadores de soja e total mundial (2011/2012 – 2020/2021).	45
Gráfico 4 – Principais países compradores de soja e total mundial (2011/2012 – 2020/2021).	46
Gráfico 5 – Área, produção e produtividade de Soja do Brasil (2011/2012 – 2020/2021).	47
Gráfico 6 - Principais estados produtores de soja no Brasil (2011/2012 – 2020/2021).	49
Gráfico 7 – Área, produção e produtividade de soja do Paraná (2011/2012 – 2020/2021).	50
Gráfico 8 – Comercialização de soja pelos produtores no Paraná, em % da produção estimada (2016/2017 – 2020/2021).	50
Gráfico 9 – Preços médios nominais mensais recebidos pelos produtores no Paraná (2016 – 2021).	51
Gráfico 10 – Área, produção e produtividade da soja em Toledo (2011/2012 - 2020/2021).	62
Gráfico 11 – Comercialização de soja pelos produtores no Núcleo Regional de Toledo, em % da produção estimada (2016/2017 – 2020/2021).	63
Gráfico 12 – Escolaridade dos produtores de soja.	78
Gráfico 13 – Tamanho da propriedade em hectares.	79
Gráfico 14 – Produtividade da soja por hectare Safra 2020/2021.	80
Gráfico 15 – Meios de comunicação utilizados para obtenção de informações sobre o mercado da soja.	81
Gráfico 16 – Formas de pagamento dos insumos para a safra 2020/21	82
Gráfico 17 – Principais fatores que motivaram o produtor a firmar contrato de venda antecipada da soja na safra 2020/2021.	83
Gráfico 18 – Principais critérios para a escolha da empresa e/ou da cooperativa. ...	85
Gráfico 19 - Principais razões para o cumprimento do contrato.	88
Gráfico 20 – Principais motivos de não realizar contratos de venda antecipada da soja na safra 2020/2021.	91

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Modalidade e Características da Comercialização da Soja no mercado à vista.	37
Quadro 2 – Modalidade e características da comercialização da soja no mercado futuro.	38
Quadro 3 – Questões norteadoras para análise dos contratos.	57
Quadro 4 – Questões da pesquisa para análise dos questionários aplicado aos produtores de soja.	59
Quadro 5 – Características dos contratos.	67
Quadro 6 – Atribuições das cooperativas e das empresas privadas que comercializam antecipadamente a soja de acordo com as cláusulas contratuais.	69
Quadro 7 – Atribuições dos produtores que comercializam antecipadamente a soja de acordo com as cláusulas contratuais.	71
Quadro 8 – Condições de pagamento dos contratos de venda antecipada da soja safra 2020/2021.	73
Quadro 9 – Fatores para a rescisão e penalidades destinado ao produtor.	75
Quadro 10 - Opinião dos produtores de soja em relação aos contratos.	89
Quadro 11 – Resumo dos resultados da pesquisa em relação à teoria.	92

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	15
1.1 OBJETIVO GERAL E ESPECÍFICOS	19
1.2 ESTRUTURA DA PESQUISA	19
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	21
2.1 NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL (NEI)	21
2.1.1 Pressupostos comportamentais	23
2.1.2 Dimensão das transações	24
2.3 ASPECTOS GERAIS DO CONTRATO, ABORDAGEM ECONÔMICA E FUNÇÃO SOCIAL	27
2.4 TESE DE TOULEMON (1945): CONTRATOS E CONFIANÇA.....	30
3 SISTEMA AGROINDUSTRIAL DA SOJA.....	33
3.1 SISTEMA AGROINDUSTRIAL DA SOJA: ABORDAGEM SISTÊMICA	33
3.2 O PAPEL DOS CONTRATOS NO SISTEMA AGROINDUSTRIAL DA SOJA.....	35
3.2.1 Operações de troca ou “barter”	39
3.3 CONTRATOS NO SISTEMA AGROINDUSTRIAL DA SOJA: ESTUDOS EMPÍRICOS	41
3.4 PANORAMA DA SOJA.....	43
3.4.1 Cenário mundial da soja: produção e consumo	43
3.4.2 A soja no Brasil	47
3.4.3 A participação da soja no Paraná.....	49
4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	53
4.1 TIPO DE PESQUISA, ABORDAGEM E PROCEDIMENTO TÉCNICOS.....	53
4.2 UNIVERSO DA PESQUISA E AMOSTRA	54
4.3 PROCEDIMENTOS DA COLETA DE DADOS E QUESTÕES DE PESQUISA ..	56
5 RESULTADOS E DISCUSSÕES	61
5.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO SAG DA SOJA EM TOLEDO.....	61
5.2 ANÁLISE DOS CONTRATOS DE VENDA ANTECIPADA DA SOJA FIRMADOS ENTRE OS PRODUTORES E OS COMPRADORES DO MUNICÍPIO DE TOLEDO – PR	64
5.2.1 Caracterização dos contratos de venda antecipada da soja	67
5.2.2 Atribuições e prerrogativas dos contratos de venda antecipada da soja.....	69

5.2.3 Estabelecimento do volume de produção contratado e as formas de pagamento dos contratos de venda antecipada da soja	73
5.2.4 Especificidades técnicas existentes nos contratos de venda antecipada da soja	74
5.2.5 Rescisão contratual e penalidades nos contratos de venda antecipada da soja	75
5.3 ANÁLISE DOS QUESTIONÁRIOS DESTINADOS AO PRODUTOR DE SOJA DE TOLEDO – PR.....	77
6 CONCLUSÃO.....	94
REFERÊNCIAS.....	97
ANEXOS	105
ANEXO 1 – MONITORAMENTO AGRÍCOLA	105
ANEXO 2 – PARECER DO COMITÊ DE ÉTICA	106
APÊNDICE	110
APÊNDICE 1 - QUESTIONÁRIO DESTINADO AO PRODUTOR RURAL.....	110

1 INTRODUÇÃO

A soja é um produto que se destaca no Brasil e no mundo. A economia nacional tem registrado a cada safra novos recordes de produção. Atualmente, o Brasil assumiu a posição de maior produtor e exportador mundial dessa *commodity*, produzindo 137 milhões de toneladas e movimentando 50,2% da soja transacionada mundialmente na safra 2020/2021 (UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE – USDA, 2021).

Esse crescimento pode ser explicado por diversos fatores, tais como: o desenvolvimento e a estruturação de um amplo e sólido mercado internacional; a consolidação da demanda dos sistemas agroindustriais de proteína animal; além do desenvolvimento de novas tecnologias que viabilizaram o plantio da soja em várias regiões do Brasil (HIRAKURI; LAZZAROTTO, 2014).

Contudo, a produção de soja está sujeita a inúmeros fatores de riscos e incertezas, os quais incidem sobre seus custos produtivos e a lucratividade de todos os agentes envolvidos. Para Waquil, Miele e Schultz (2010), esses riscos e incertezas estão relacionados com a produção, o crédito e os preços. Para mitigá-los existem estratégias de financiamento e comercialização da soja, como exemplo o caso de estabelecimento de contratos, que auxiliam os participantes desse mercado a proteger sua rentabilidade (RODRIGUES *et al.*, 2010).

Todavia, Rezende e Zylbersztajn (2012) alertam para a existência de potenciais problemas na estrutura de governança contratos, pelo fato desses não serem honrados em algumas regiões produtoras, afetando as estratégias adotadas pelos agentes do Sistema Agroindustrial da Soja (SAG Soja) no Brasil e instigando as organizações a criarem salvaguardas e outros mecanismos para mitigarem os conflitos e falta de confiança que decorrem dessa situação.

De modo geral, não se pode compreender a dinâmica dos negócios agroalimentares sem a análise sistêmica das relações entre seus segmentos. Segundo Zylberstajn (2000), o Sistema Agroindustrial pode ser analisado como um conjunto de relações contratuais e, para Goldberg (2015), cada sistema agroindustrial é único devido aos aspectos biológicos dos produtos agrícolas e pecuários. Nesse sentido, pode-se afirmar que cada safra também é única e que as incertezas climáticas, os problemas logísticos, as oscilações dos preços, a insegurança política,

as guerras comerciais, entre outros fatores influenciam a eficiência dos negócios agroalimentares.

Assim sendo, a safra 2020/2021, iniciada em setembro de 2020 e com término em setembro de 2021, merece atenção. Isso porque, ao longo desse período, apresentaram-se problemas climáticos que reduziram a estimativa inicial de produção de soja dos Estados Unidos e da Argentina, além do adiamento do plantio no Brasil, que resultou em atrasos na colheita e nas exportações brasileiras. Como consequência, a relação de oferta e demanda do grão no mundo esteve mais limitada, devido a que, por um lado, os estoques norte-americanos se encontraram em um dos menores patamares da história e, por outro lado, à forte demanda da China, influenciando na alta das cotações no mercado internacional (COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO – CONAB, 2021; USDA, 2021).

Ademais, segundo Kreter *et al.* (2020), a alta de preços no mercado internacional, somada a elevação dos prêmios nos portos brasileiros e a desvalorização do real, influenciaram no aumento das exportações e resultaram em uma expressiva alta da cotação da soja na safra 2020/2021 no Brasil.

Como a soja é uma das principais *commodities* agrícolas produzidas em todo o mundo, seus preços são regulados no mercado internacional. Desse modo, convém apresentar, por exemplo, o movimento das cotações da soja na Bolsa de Valores de Chicago – CBOT (2021). Isso porque o contrato futuro com vencimento em março/2021, que oscilava em torno US\$18,30 por saca de 60kg em março de 2020, alcançou o patamar de US\$30,00 por saca de 60kg em fevereiro de 2021, uma alta superior a 60%. Do mesmo modo, as cotações da soja no mercado interno brasileiro, segundo o Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada – CEPEA (2021), também apresentaram altas expressivas. A média do indicador da soja CEPEA/ESALQ – Paraná para março/2020 estava cotado a R\$88,00 por saca de 60kg, porém, em março/2021, o valor médio da soja estava em R\$164,00, resultando uma alta de 86%.

Nesse contexto, a valorização das cotações favoreceu o avanço da comercialização antecipada da safra 2020/2021 pelos produtores de soja no Brasil. Essas vendas são consideradas antecipadas por serem efetuadas antes do início da colheita entre os produtores e compradores, pactuadas, geralmente, em contratos. No Estado do Mato Grosso – maior produtor da oleaginosa no país –, os produtores comercializaram antecipadamente 69% de sua produção, estimada em 37,2 milhões

de toneladas até dezembro/2020 (INSTITUTO MATO-GROSSENSE DE ECONOMIA AGROPECUÁRIA – IMEA, 2021). No Paraná, por sua vez, essa comercialização foi menor. Conforme dados da Secretaria da Agricultura e do Abastecimento/Departamento de Economia Rural – SEAB/DERAL (2020), as vendas antecipadas até dezembro/2020 tinham alcançado o patamar de 42,9% da produção, estimada em 20,3 milhões de toneladas.

Ainda em relação ao Paraná, observa-se que a produção de alimentos é destaque no país. Em 2020, o estado foi o segundo maior produtor de grãos, além de ser o maior produtor de carne de frango, responsável por 33% da produção nacional, e o segundo maior produtor de carne suína, com 21% da produção brasileira (CONAB, 2021b; INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE, 2021).

O município de Toledo, localizado na região Oeste do Paraná, possui destaque na participação na produção agropecuária paranaense. A soma das atividades agrícolas e pecuárias do município geraram o maior Valor Bruto da Produção (VBP) referente a agropecuária, em comparação aos demais municípios do Paraná, no período de 2013 a 2020 (SEAB/DERAL, 2020). Em 2020, os estabelecimentos rurais movimentaram R\$3,8 bilhões, com a suinocultura e a avicultura em evidência, participando com 43,98% e 20,64% do valor bruto total. Já os grãos como a soja e o milho apresentaram participação de 11,27% e 6,87%, respectivamente. Os dados do Censo Agropecuário de 2017 (IBGE, 2021) mostram que Toledo possui o maior rebanho suíno paranaense e nacional, são 955 mil cabeças, o equivalente a 15,4% do total do estado e 2,4% do país. Além disso, o município possui o maior plantel de frango de corte do Paraná, são 9,7 milhões de cabeças, ou seja, 2,9% do total do Estado.

Diante desse cenário e considerando o destaque econômico da soja na economia brasileira e no município de Toledo, apresenta-se a seguinte questão de pesquisa: Como ocorrem as relações contratuais na comercialização antecipada dos produtores de soja do município de Toledo – PR?

A justificativa para a realização desta pesquisa ampara-se em um dos principais desafios dos produtores rurais: a comercialização de seus produtos. Além dos riscos inerentes a produção, o produtor rural tem a comercialização como uma das etapas mais importantes, pois buscar um preço que cubra os custos de produção e lhe proporcione margem de lucro são fatores preponderantes à sua permanência na atividade (OLIVEIRA, 2001).

Ademais, de acordo com a Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais – ABIOVE (2021), o cenário de expressiva alta dos preços da soja no mercado internacional e nacional, que afetou as cotações da safra 2020/2021, gerou insegurança entre agentes do SAG da soja no Brasil quanto ao cumprimento dos contratos de venda antecipada, devido à solicitação de revisão desses contratos por parte de produtores em várias regiões do país. Ao verificar esse desequilíbrio entre o preço pré-fixado e o preço praticado no período de liquidação dos contratos da safra 2020/2021, torna-se relevante analisar tais contratos.

Para Rezende e Zylbersztajn (2012), as quebras contratuais podem aumentar as incertezas e ampliar os custos de transação para todos os agentes. Assim, contratos bem desenvolvidos e cumpridos podem favorecer um ambiente confiável para a coordenação das atividades agrícolas. Ademais, a existência de lacunas sobre pesquisas que abordam a temática dos contratos de venda antecipada da soja em municípios com expressiva produção, a exemplo de Toledo, torna esta pesquisa relevante.

Convém ressaltar, também, o tamanho das propriedades no município, as quais são, em sua maioria, consideradas como pequenas e médias¹, diferenciando a dinâmica dos negócios de outras regiões já estudadas. Portanto, analisar a relação contratual estabelecida de forma antecipada pode revelar particularidades e possíveis problemas na relação existente entre os produtores, as empresas fornecedoras de insumos e as compradoras da produção. Assim sendo, esta pesquisa pretende contribuir com aspectos práticos vivenciados cotidianamente nas negociações entre os produtores e as empresas e/ou cooperativas compradoras da soja no município de Toledo, identificando as modalidades e as características dos contratos, bem como os fatores que influenciam os produtores a firmar o contrato de venda antecipada. Isso posto, no próximo tópico serão apresentados o objetivo geral e os específicos desta investigação.

¹ Para melhor caracterizar os produtores rurais em tamanho de área, segue abaixo a delimitação do Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (BRASIL, 1993):

1. Minifúndio, até 1 módulo fiscal (18 ha);
2. Pequena Propriedade – o imóvel de área superior a 1 e até 4 (quatro) módulos fiscais (18 ha a 72 ha);
3. Média Propriedade – o imóvel rural de área superior a 4 (quatro) e até 15 (quinze) módulos fiscais (72 ha a 270 ha);
4. Grande Propriedade – o imóvel rural de área superior a 15 (quinze) módulos fiscais (270 ha ou mais).

Dessa forma, e de acordo com o INCRA, um módulo fiscal em Toledo é de 18 hectares.

1.1 OBJETIVO GERAL E ESPECÍFICOS

O objetivo geral do estudo é analisar as relações contratuais estabelecidas na comercialização antecipada de soja entre os produtores, as cooperativas e as empresas privadas do município de Toledo – PR.

Os objetivos específicos para esta pesquisa são:

- a) Verificar as modalidades de contratos de venda antecipada realizadas pelos produtores de soja;
- b) Identificar os fatores que influenciam o uso (ou não) dos contratos de venda antecipada pelos produtores de soja;
- c) Avaliar o conjunto de informações contidas nos contratos de venda antecipada de soja, apontando as principais salvaguardas e as estruturas de incentivo e controle para os atores envolvidos;
- d) Verificar se ocorreram assimetrias informacionais na relação contratual e quebras contratuais por parte dos agentes.

1.2 ESTRUTURA DA PESQUISA

Para atingir os objetivos propostos, este trabalho está estruturado em quatro partes, seguidas das discussões e conclusões dos resultados. Dessa forma, na primeira parte são apresentados uma visão panorâmica das relações existentes no Sistema Agroindustrial da Soja, o problema de pesquisa, a justificativa, os objetivos e a delimitação da estrutura da pesquisa.

Na segunda parte se apresenta a revisão teórica, na qual serão abordados os conceitos da Nova Economia Institucional e sua principal linha de pesquisa: a Economia dos Custos de Transação. Ademais, consta nessa revisão os aspectos gerais dos contratos, a abordagem econômica e a função social, e por fim, a tese de Toulemon sobre os contratos e confiança.

A terceira parte é composta por uma abordagem sistêmica do Sistema Agroindustrial da Soja, objetivando, assim, contextualizar as transações que ocorrem entre os agentes via contratos. Na sequência, apresenta-se a relação de oferta e demanda da soja no Brasil, além da importância econômica da soja no Paraná e em Toledo, local do estudo. Para finalizar, apresentam-se, ainda na terceira parte, alguns

estudos sobre o uso dos contratos no mercado de soja brasileiro.

Na quarta parte constam os procedimentos metodológicos utilizados para responder o problema de pesquisa, os quais englobam o método de análise, o universo e a amostra do estudo, bem como os procedimentos utilizados para a coleta dos dados em campo. Posterior a exposição das quatro partes que compõem esse trabalho, são expostos os resultados e a discussão dessa pesquisa. Por último, são apresentadas as conclusões desta pesquisa.

A estrutura deste trabalho é detalhada na Figura 1, conforme visualizado a seguir.

Figura 1 – Estrutura da pesquisa.

<p>Capítulo 1 Introdução ao Estudo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introdução • Objetivo Geral e específicos • Estrutura da Pesquisa
<p>Capítulo 2 Fundamentação Teórica</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nova Economia Institucional <ul style="list-style-type: none"> • Pressupostos comportamentais • Dimensão das transações • Teoria Geral dos Contratos, Abordagem Econômica e Função Social • Tese de Toulemon (1945): Confiança e contrato
<p>Capítulo 3 Revisão de Literatura</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sistema Agroindustrial da Soja: abordagem sistêmica • O papel dos contratos no Sistema Agroindustrial da Soja • Contratos no SAG Soja: estudos empíricos • Panorama da Soja <ul style="list-style-type: none"> • Cenário mundial da Soja: produção e consumo • A soja no Brasil • A participação da soja no Paraná
<p>Capítulo 4 Procedimentos Metodológicos</p>
<p>Capítulo 5 Resultados e discussões</p>
<p>Capítulo 6 Conclusão</p>

Fonte: Elaboração própria.

A seguir será apresentada a fundamentação teórica na qual esta pesquisa está elaborada.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste capítulo será apresentada a fundamentação teórica, abordando os conceitos e os fundamentos da Nova Economia Institucional (NEI) e da Economia dos Custos de Transação; os aspectos gerais da Teoria Geral dos Contratos e sua abordagem econômica; além da Tese de Toulemon (1945), a qual relaciona os contratos com a confiança.

2.1 NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL (NEI)

Os primeiros passos teóricos da Nova Economia Institucional (NEI) foram apresentados no início no século XX, período marcado por discussões a cerca de políticas públicas em razão da concentração do poder econômico das empresas (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997). Segundo Conceição (2002), a NEI têm como principais expoentes os estudos de Ronald H. Coase, Oliver E. Williamson e Douglass C. North.

O ponto de partida da nova abordagem econômica das instituições foi publicado em 1937, por Coase, em seu clássico artigo "*The Nature of the firm*". Nesse estudo, Coase questiona a existência da firma ao reconhecer que os mercados não são capazes de funcionar a custo zero, muito menos a organização interna da firma. Além disso, Coase (1937) afirma que o tamanho da firma é limitado devido a existência de custos nas inúmeras transações estabelecidas entre os agentes econômicos, os quais envolvem os custos de coleta de dados e informações e também o estabelecimento e o monitoramento das relações contratuais, que são denominados de custos de transação. A natureza da firma deixa de ser tratada apenas como um local de produção e passa a ser vista como um local de coordenação dos agentes econômicos.

Apesar de Coase ter cunhado um pensamento atual para a época, suas ideias foram deixadas de lado por trinta anos, devido ao fato de que os custos de transação não serem facilmente mensuráveis (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997). Após a década de 1970, Oliver E. Williamson deu continuidade as ideias Coaseanas ao dimensionar as transações (WILLIAMSON; MASTEN, 1999). À vista disso, estruturou-se a Economia dos Custos de Transação (ECT), principal vertente da NEI.

Outro aspecto fundamental para a NEI vem do reconhecimento de que as

instituições são as “regras do jogo” e as organizações, metaforicamente, seriam os “jogadores”, sendo considerado nesse segmento agrupamentos e classes sociais, econômicas e políticas, as quais estão envolvidas por uma matriz de regras e regulamentos que ordenam a sociedade para harmonizar e criar limites para o bom desempenho dessas organizações (NORTH, 1994).

Assim sendo, a NEI surgiu para complementar à teoria microeconômica, ao propor duas correntes complementares aos estudos das organizações. A primeira configura-se de natureza macroinstitucional, orientada pelos estudos de Douglas North, voltada a analisar como a origem, a estruturação e as alterações das instituições influenciam no comportamento dos indivíduos. Já a segunda se concebe com enfoque microinstitucional, baseada nos trabalhos de Oliver Williamson, com o objetivo de analisar como se desenvolvem as estratégias e as estruturas internas das organizações (ZYLBERSZTAJN, 2005).

Para Farina, Azevedo e Saes (1997), os estudos de Williamson foram fundamentais para o desenvolvimento da NEI, pois a partir deles se estabeleceu uma ligação entre o ambiente institucional e as estruturas de governança, as quais se desenvolvem por meio dos limites propostos pelo ambiente institucional e pelos pressupostos comportamentais dos indivíduos.

A Economia dos Custos de Transação (ECT), principal linha teórica da NEI, pode ser definida como uma teoria que estuda as transações com uma abordagem microanalítica, a qual se dispõe a analisar as diferentes formas contratuais como as estruturas de governança das transações, ou seja, a ECT busca analisar como os agentes econômicos interagem ao se relacionarem. De acordo com Farina, Azevedo e Saes (1997), a ECT estuda como os parceiros em uma transação protegem-se dos riscos associados às relações de troca. Para Zylbersztajn (1995), a ECT também analisa as características dos custos de transação como motivadores de formas alternativas de estrutura de governança e arranjos institucionais, os quais envolvem áreas de conhecimento da Economia, da Administração, do Direito e da Sociologia, mas com enfoques distintos.

Cabe destacar, também, que ECT foi estruturada com base no pressuposto da existência de custos de transação. Assim, evidencia-se que Coase (1937), dividiu esses custos em dois tipos: os custos de coleta de informações; e o custo de negociação e estabelecimento do contrato. Em geral, os custos de transação foram definidos como custos de se utilizar o sistema econômico (FARINA; AZEVEDO;

SAES, 1997).

De acordo com Williamson (1996), os custos de transação podem ser definidos como sendo os custos *ex-ante* e os *ex-post* de um contrato. Para o autor, os custos considerados como *ex-ante* são os custos de preparar, negociar e estabelecer salvaguardas em um acordo. Já os custos *ex-post* são aqueles relativos aos ajustes e à má-adaptação que possam ocorrer devido a fatores inesperados na relação. Ainda, os custos *ex-post* podem ser considerados como arranjos institucionais alternativos ao mercado, os quais Williamson nomeou de hierarquia e híbridas (FIANI, 2013).

Ademais, Farina (1999, p. 156) cita que os custos de transação abordam um conceito mais amplo, os quais são apresentados da seguinte forma: “a) elaboração e negociação dos contratos; b) mensuração e fiscalização de direitos de propriedade; c) monitoramento de desempenho; d) organização de atividade; e, e) de problemas de adaptação”. Assim definidos, pode-se considerar que os custos de transação ocorrem em qualquer estrutura de governança, a qual se desenvolve por meio dos limites propostos pelo ambiente institucional e pelos pressupostos comportamentais dos indivíduos. Desse modo, a subseção seguinte visa descrever tais pressupostos.

2.1.1 Pressupostos comportamentais

A Economia dos Custos de Transação está alicerçada a partir de dois pressupostos comportamentais fundamentais relacionados à natureza humana, que são: a racionalidade limitada e o oportunismo. Dessa forma, assume-se que agentes econômicos possuem racionalidade limitada diante das inúmeras informações disponíveis, além de comportamento oportunista.

Conforme Simon (1972, 1980), a racionalidade é limitada pela falta de onisciência do indivíduo em conhecer as alternativas, pela incerteza dos fatores exógenos e pela inabilidade para calcular as consequências. Para o referido autor, a racionalidade limitada ocorre, também, em função da complexidade em calcular todos custos de uma transação e das restrições do ambiente para a escolha da melhor alternativa.

Para Williamson (1996), a definição de racionalidade limitada é baseada na ideia de um comportamento no qual os indivíduos não conseguem processar sua capacidade cognitiva. Diante disso, como os agentes econômicos possuem

racionalidade limitada, eles não possuem o conhecimento total para prever problemas. Portanto, há uma tendência à incompletude de contratos, motivo pelo qual surgem salvaguardas que visam resolver tais lacunas.

De acordo com Rocha Jr. (2004), o conceito de racionalidade limitada é um dos pontos mais divergentes entre o pensamento econômico tradicional e a Nova Economia Institucional, isso porque, apesar do indivíduo ser racional, ele é limitado quanto a sua capacidade de analisar todas as informações. Do mesmo modo, Cavalcante (2014) aponta que a racionalidade limitada não significa afirmar que os indivíduos são irracionais, apenas sugere que eles têm limitações cognitivas e informações incompletas ao tomar suas decisões de escolha.

O outro pressuposto comportamental, o oportunismo, pode ser conceituado como o auto interesse com a intenção de dolo. Entende-se que os indivíduos podem agir dependendo da situação e, se for de seu interesse, com mentiras, trapaças ou quebra de acordos (AZEVEDO, 2000). O comportamento aético não é observado em todos os indivíduos, contudo, basta a atitude de um deles para se torne necessário estabelecimento de contratos, resultando em uso do tempo e custos de monitoramento (ZYLBERSZTAJN, 1995).

Segundo Rocha Jr. (2004), ocorrem duas formas de oportunismo dos agentes: o *ex-ante* e o *ex-post*. Para o referido autor, essas situações acontecem pela existência de outro pressuposto relacionado a assimetria de informações entre os indivíduos, ou seja, quando umas das partes envolvidas detêm uma informação privilegiada e tira proveito em detrimento do prejuízo da outra parte. Ao considerar que os pressupostos comportamentais influenciam os custos de uma transação, cabe ressaltar que tais custos também podem ser influenciados pelas suas dimensões. Deste modo, a subseção seguinte objetiva conceituá-las.

2.1.2 Dimensão das transações

As diferenças das transações são explicadas por seus atributos, que por sua vez podem resultar em distintas estruturas de governança. Os atributos que influenciam as transações são: frequência, incerteza e especificidade de ativos (WILLIAMSON, 1996; FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997; AZEVEDO, 2000).

Segundo Williamson (1996), a frequência está relacionada com a regularidade e a recorrência em que a transação se efetiva. No entanto, Azevedo (2000) explica

que a frequência possui função dupla, pois quanto maior o número de vezes que os agentes econômicos se relacionam, menor será o custo fixo médio para a coleta de informações e a concepção de um contrato que proponha cláusula restritiva ao comportamento oportunista.

A regularidade de uma transação possibilita aos agentes econômicos as seguintes situações:

1) que as partes adquiram conhecimento uma das outras – o que reduz a incerteza; 2) que se construa uma reputação em torno de uma marca – o que cria um ativo específico; e, ainda mais importante, 3) que se crie, em alguns casos, um compromisso confiável (*Credible Commitment*) entre as partes em torno do objetivo comum de continuidade da relação (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997, p. 89).

O segundo atributo, a incerteza, se caracteriza pelo aumento das lacunas que um contrato pode não prever (AZEVEDO, 2000). Além disso, a incerteza está associada com a imprevisibilidade de atitudes após uma transação, na medida que não se prevê o que poderá acontecer no futuro (ROCHA JR., 2004). Diante disso, Farina, Azevedo e Saes (1997) argumentam que a dimensão da incerteza está na capacidade de apresentar os limites de racionalidade, além de contribuir para a incompletude dos contratos. Como consequência, abre-se espaço para ações oportunistas.

O outro atributo refere-se aos ativos específicos, sendo definidos como aqueles que não podem ser reutilizados a não ser com perdas de valor, ou seja, não podem ser aplicados em outra atividade a não ser aquela para qual foram planejados. Assim, quanto mais elevada a especificidade maiores são os riscos e as dificuldades de adaptação e, conseqüentemente, maior o custo de transação (FIANI, 2013).

Conforme Williamson (1996), as especificidades dos ativos são classificadas em seis tipos, sendo elas:

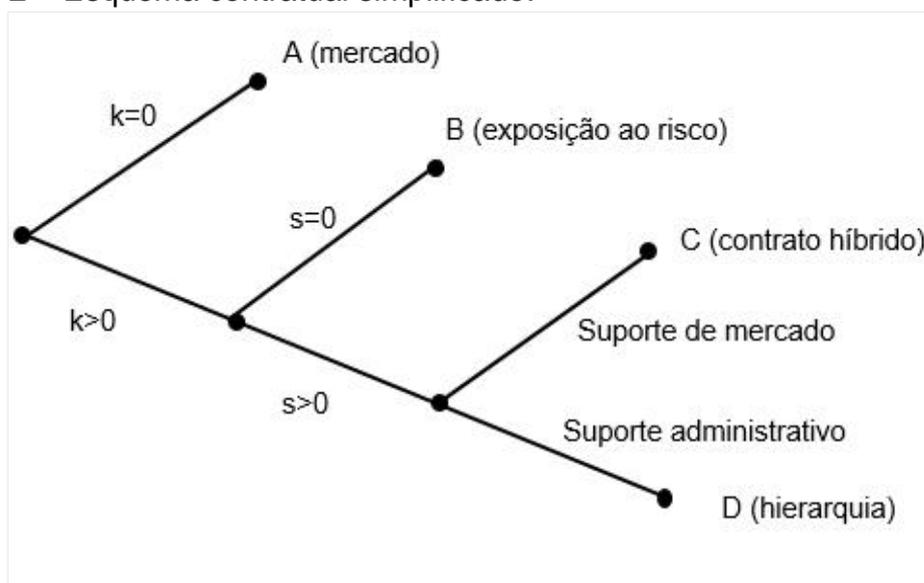
- a) especificidade locacional: que reflete a importância da proximidade geográfica entre firmas de uma mesma atividade;
- b) especificidade de ativos físicos: como as máquinas e os equipamentos destinados somente para uma atividade;
- c) especificidade dos ativos humanos: toda forma de capital humano específica a atividade (*learning by doing*);
- d) especificidade de marca: investimentos na marca do produto e/ou da empresa;

- e) ativos dedicados: quando são feitos sob encomenda;
- f) especificidade temporal: quando o valor da transação depende do tempo que o ativo leva para ser produzido, como é o caso dos produtos perecíveis.

Segundo Farina, Azevedo e Saes (1997), os pressupostos comportamentais e as dimensões das transações direcionam a escolha da forma organizacional que mais minimiza os custos da transação. Para isso, os contratos possuem um papel fundamental na abordagem da ECT.

Diante disso, Williamson (2007) estruturou um esquema contratual simplificado (Figura 2), o qual apresenta os contratos e as formas contratuais, que coordenam as estruturas de governança, denominadas como mercado, formas híbridas e hierarquia.

Figura 2 – Esquema contratual simplificado.



Fonte: Williamson (2007).

A Figura 2 apresenta as relações contratuais existentes entre as especificidades dos ativos (k) e as salvaguardas (s):

- a) o nó A corresponde à transação em que a dependência é nula ($k=0$), em que ocorre a ausência de especificidade dos ativos e a transação é via mercado;
- b) o nó B apresenta riscos contratuais, em que a especificidade dos ativos ($k>0$) para os quais não tem nenhuma salvaguarda ($s=0$);
- c) o nó C apresenta salvaguardas contratuais ($s>0$), à medida que amplia a especificidade dos ativos ($k>0$). Sendo que os custos de transação são

maiores em A e em B e menores em C, pois as salvaguardas resguardam o risco. Os contratos assumem a forma de garantias interfirmas (híbridas);
d) o nó D significa maior elevação de especificidade de ativos ($k > 0$), maior do que em C, apresentando salvaguarda ($s > 0$). Portanto, os contratos são mais complexos e as incertezas adicionais impõem uma capacidade de adaptação cooperativa. Quando a transação possui elevado grau de especificidade de ativo a forma assumida é hierárquica.

Dessa forma, quanto maior a especificidade dos ativos e mais recorrentes são as transações, a maneira mais adequada para coordenar as transações seria via integração vertical. As demais estruturas tornam-se menos eficientes na conjuntura de elevada confiança e maiores salvaguardas entre as partes do processo produtivo.

Assim sendo, as relações contratuais se tornam um objeto de análise importante nos estudos da Economia dos Custos da Transação, pois assumem a função de coordenar as transações. Diante de sua relevância, a subseção seguinte objetiva conceituar os aspectos gerais do contrato, sua abordagem econômica e sua função social.

2.3 ASPECTOS GERAIS DO CONTRATO, ABORDAGEM ECONÔMICA E FUNÇÃO SOCIAL

Na abordagem jurídica, o contrato é conceituado como um instrumento que incorpora uma série de princípios e regras do Direito (ROPPO, 2009). Também, como define Gomes (2009, p. 4), “o contrato é uma espécie de negócio jurídico que se distingue, na formação, por exigir a presença de pelo menos duas partes. Contrato é portanto, negócio jurídico bilateral, ou plurilateral”.

Nesse sentido, Tartuce (2013) condiciona a existência do contrato a partir do momento que as pessoas começaram a se relacionar e conviver em sociedade. Estando diretamente baseado na realidade social e nos interesses da coletividade, trata-se de um ato jurídico bilateral que precisa de duas ou mais declarações de vontades, em que se proponha a criação, a alteração ou a extinção de direitos e deveres. Assim, para o autor supracitado, contratos são todas as formas de convenções que vieram a existir pelo acordo de duas ou mais partes.

Pode-se afirmar, dessa forma, que o contrato está diretamente ligado com a

vivência econômica em sociedade. Neste contexto, para Roppo (2009, p. 19), o contrato está “[...] indissolúvelmente ligado ao de operação econômica [...]”, por se tratar de um instrumento do Direito que objetiva impor limites à atividade econômica.

Os contratos podem também ser conceituados como formas de se coordenar a produção, as quais envolvem incentivos e cooperação entre os agentes econômicos. Assim, Sztajn e Zylbersztajn (2005, p. 183) explicam que “a essência econômica do contrato é o da promessa”, refletindo quando o indivíduo assume o compromisso de uma transação com outro indivíduo.

De acordo com Coorter e Ulen (2010, p. 25), a abordagem econômica do direito “fornece uma teoria comportamental para prever como as pessoas reagem às leis”. Além disso, para os autores, quando ocorrem problemas é função dos tribunais impor a obrigação de se fazer cumprir as promessas, resultando em um acréscimo nos custos da transação.

Na visão de Roppo (2009), o contrato se transformou para adequar-se ao tipo de negociação nos distintos períodos do desenvolvimento da sociedade. Nesse contexto, o autor afirma que mesmo apresentando mudanças e adequações, o contrato continua cumprindo com sua função fundamental, exposta como instrumento de liberdade econômica. Tal liberdade se refere à livre escolha entre as partes de optar o que e com quem será contratado, além da livre negociação dos termos quando se efetivar o acordo.

Assim, convém apresentar a função social do contrato, tal como dispõe o Artigo 421 do Código Civil brasileiro: “A liberdade contratual será exercida nos limites da função social do contrato” (BRASIL, 2002). Logo, para Ribeiro e Galeski Jr. (2009), o conceito de função social do contrato limita a liberdade de contratar, por gerar obrigações e determinar restrições, resultando em aumento nos custos da transação. Ademais, a função social do contrato está associada com a “função interna do contrato com relação ao negócio jurídico nele previsto e o interesse das partes em realizá-lo” (RIBEIRO; GALESKI JR., 2009, p. 21).

Nesse sentido, Timm e Guarisse (2014) apontam que a função social do contrato segue com a obrigação dos tribunais em melhorar o bem-estar social, apreciando os efeitos dos contratos e diminuindo os custos de transação. Assim sendo, segundo Rocha Jr, Bittencourt e Ribeiro (2015, p. 98), “o contrato deve estar em conformidade com seu fim e com seu conteúdo lógico, ético, sociológico, econômico e político-social”.

Para Sztajn *et al.* (2020, p. 2339), a função social do contrato “consagrou princípios como o da boa-fé objetiva e a função social dos contratos norteados na dignidade da pessoa humana, equilíbrio contratual e no intervencionismo estatal”. Além disso, convém destacar que os contratos nem sempre podem abordar todos os detalhes dos negócios econômicos, dado o princípio postulado pela ECT da incompletude dos contratos.

Para Grossman e Hart (1986), o modelo de contrato incompleto está relacionado com dois tipos de direitos contratuais, os específicos e os residuais. Assim sendo, quando se torna dispendioso listar todos os direitos específicos nas cláusulas contratuais, permite-se que uma das partes fique com os direitos residuais (GROSSMAN; HART, 1986). Diante disso, dado ao princípio da racionalidade limitada estabelecido pela Nova Economia Institucional, todos os contratos são incompletos, justificados pelo fato de que os custos de transação não podem ser identificados completamente no ato *ex ante*, apenas em decisões *ex post*.

Ademais, para que haja a eficiência econômica o cumprimento dos contratos deve-se seguir os termos inicialmente acordados (SZTJAN *et al.*, 2020). Em vista disso, são necessários seguir algumas premissas quanto a redação do contrato, como:

- 1) redigir o clausulado negocial da forma mais simples e clara possível; 2) dar destaque aos pontos mais polêmicos; 3) prever as mais diversas situações e cenários, que podem colocar em risco o cumprimento do que foi acordado; 4) diminuir possibilidades de oportunismos, reforçando a confiança entre as partes; 5) incluir cláusulas prevendo formas e locais de resolução de conflitos; 6) é recomendável cláusula de revisão periódica dos termos do contrato (SZTJAN *et al.*, 2020, p. 2336).

Portanto, identifica-se que o contrato, quando bem elaborado, com condições que o façam ser cumprido, proporciona o desenvolvimento econômico. No entanto, para que ocorra esse desenvolvimento, é necessário haver dinamismo econômico e confiança ante a proteção legal das instituições, bem como as salvaguardas reputacionais dos indivíduos (RIBEIRO; GALESKI JR., 2009).

Nos momentos de crise, como no caso da pandemia do Coronavírus (Covid-19), aumentam as incertezas quanto a eficiência jurídica, social e econômica das relações e cabe ao Estado a complexa tarefa de julgar e propor “as regras do jogo”, a fim de evitar situações oportunísticas e imprevistos da sociedade (SZTJAN *et al.*, 2020).

Além de promover a circulação de riquezas, os contratos também são mecanismos de governança com objetivo de coordenar a produção de uma forma mais eficiente das demais estruturas. Na ECT, os contratos são tratados com grande importância, pois possibilitam a combinação de formas que minimizem os custos de transação.

Observa-se, também, que além da análise jurídica, econômica e social dada ao contrato, esse possui fundamentos que perpassam ao seu aspecto formal, que pode ser caracterizado pelo sentimento da confiança. Diante disso, a subseção seguinte apresenta a tese de Toulemon (1945) com a finalidade de identificar tal proposta.

2.4 TESE DE TOULEMON (1945): CONTRATOS E CONFIANÇA

André Toulemon (1883-1981) foi um jurista, advogado e historiador francês (*BIBLIOTHÈQUE NATIONALE DE FRANCE*, 2021). Entre suas obras, pode-se citar “*Le Mépris des contrats et la crise*”, escrita em 1937, traduzida para o espanhol em 1945, sob o título de “*El menosprecio de los contratos y la crisis*” (TOULEMON, 1945). Para o teórico, são nos períodos de crise que a confiança no contrato se estremece. Dessa forma, considera-se atual analisar sua tese.

A história dos contratos, segundo Toulemon (1945), está associada com o início da civilização, cuja atividade econômica era baseada unicamente pelas trocas entre os indivíduos. Mesmo antes das transações econômicas do modo como são atualmente, a troca já era estabelecida entre as civilizações. No entanto, com a evolução da humanidade, os contratos abarcaram novas roupagens, ou seja, saindo de simples trocas para acordos complexos. Além disso, o contrato adaptou-se nos diferentes ambientes e crises que ocorreram com o passar dos anos.

Nesse sentido, ao verificar que o contrato faz parte de toda a vida social dos indivíduos e também das instituições, pode-se constatar que sua existência está conectada as atividades da sociedade, desde os simples acordos de troca de mercadorias até os substanciais contratos. Para Toulemon (1945), as formas das relações econômicas entre as pessoas seguem uma obrigação contratual, o que lhes proporciona uma maneira de regulação, ajustes e limites, além de ser o princípio de movimento, impulso e trava da sociedade.

Dessa forma, o contrato torna-se um dos pilares da vida social, pois atribui forma e direcionamento às atividades jurídicas e econômicas ao longo do tempo. Para Toulemon (1945, p. 22. Tradução nossa), o conceito de contrato é visualizado como “[...] um acordo de duas ou mais vontades, a fim de produzir efeitos jurídicos e econômicos através da limitação recíproca e consensual dos direitos que eles podem ter”. O autor menciona, também, que a vida em sociedade é estabelecida mediante contrato, pois ele se transforma em laços que une a todos, estando condicionado a existência de obrigações e sanções.

Ainda, de acordo com Toulemon (1945), os contratos evoluíram em conjunto com o desenvolvimento das nações, de simples tornaram-se complexos e consensuais, foram adaptados, ajustados e renovados, acompanhando o crescimento da população em sociedade. Outro aspecto importante para o teórico está relacionado com as crises, pois seriam elas as causadoras do enfraquecimento da noção dos contratos, por ocasionarem a perda de confiança na palavra dada, o que por sua vez retarda a reestruturação econômica.

Em seu aspecto econômico, o contrato assume inúmeros laços jurídicos que dão suporte ao ato de vida social. Para tanto, Toulemon (1945) aponta que as interações de uma sociedade estão interligadas a uma rede de contratos e que a vida em sociedade está resumida em variadas formas de contratos simples, solenes, escritos ou verbais, expressos ou tácitos. Deste modo, o bom desempenho da vida contratual está associado ao fator de respeito pelos compromissos assumidos (TOULEMON, 1945). Consequentemente, para que o acordo de vontades assumido seja cumprido, o autor menciona o sentimento da confiança:

Acreditar e desejar, toda psicologia econômica está contida nessas duas palavras. O desejo, um elemento dinâmico do sentimento na ordem econômica, é o desejo de adquirir, aumentar, ampliar e pode-se dizer que é geral e constante. A crença de que as circunstâncias são favoráveis ao plantio e de que continuarão assim até a época da colheita, está sujeita a altos e baixos, dependendo da atmosfera política ou social, dependendo do clima moral e da temperatura legislativa. Sempre há um desejo de ganhar dinheiro, mas isso não é levado a ação até que se tenha fé no sucesso (TOULEMON, 1945, p. 28. Tradução nossa).

Dessa forma, é possível inferir que sem confiança, a convivência em sociedade seria impactada de modo negativo. Em primeiro lugar, porque se não acreditar que a palavra dada será cumprida, isso poderá acarretar em desconfiança geral entre os

agentes, sejam de ordem pública sejam de privada, resultando no aumento dos custos de transação. E, porque a insegurança poderia também impactar de maneira negativa o comportamento dos indivíduos. Logo, torna-se fundamental que exista confiança mútua entre as partes, para que a fé jurada e a palavra dada possam consolidar o efetivo cumprimento dos contratos. Ainda, Toulemon (1945, p. 31. Tradução nossa) destaca que “quando a maioria dos homens perde a confiança, o desejo morre, que é o motor da atividade econômica”.

Em decorrência disso, quando uma sociedade capitalista amplia as interações entre os indivíduos, é relevante que estes tenham um nível de moral, à qual é uma condição indispensável para a confiança do sistema. Para Toulemon (1945, p. 40. Tradução nossa), “se é verdade que o indivíduo requer um mínimo de bem-estar para praticar a virtude, a sociedade precisa de um mínimo de virtude para manter seu bem-estar”.

Sobre a convivência em sociedade, Silveira (2017, p. 51) ressalta que essa: “[...] baseia-se no cumprimento das obrigações mutuamente consentidas, na vontade livre que se compromete e respeita compromissos, o que se evidencia em todas as instituições e em todas as atividades da sociedade civilizada”. Afinal, trata-se de não faltar o respeito com a palavra dada e cumprir os prazos, pois de nada adiantaria redigir regras, leis, cláusulas, se elas não fossem cumpridas. Sem a confiança, as relações entre indivíduos e as instituições poderiam entrar em colapso.

Ainda, de acordo com Toulemon (1945), com o passar do tempo a sociedade dividiu-se em duas classes: aqueles que cumprem os acordos estabelecidos e seguem a moral; e aqueles que não são capazes de honrar seus compromissos, esses, por sua vez, são eliminados. Por último, destaca-se que Toulemon (1945, p. 117. Tradução nossa) fundamenta que as relações entre os indivíduos estão fundamentadas com o princípio do “[...] respeito pela palavra dada [...]” e encerra sua tese expondo que as leis devem ser constituídas de modo cautelar, respeitando as forças morais e as virtudes coletivas para seu progresso.

Desse modo, entende-se que a vida em sociedade está condicionada a uma ampla variedade de relações contratuais, as quais visam organizar as interações entre os indivíduos. Assim, o capítulo seguinte objetiva apresentar a abordagem sistêmica do Sistema Agroindustrial da Soja, suas transações estabelecidas por relações contratuais, alguns estudos desenvolvidos no Brasil, além do panorama da oferta e da demanda do grão.

3 SISTEMA AGROINDUSTRIAL DA SOJA

O presente capítulo tem como escopo descrever o enfoque sistêmico do Sistema Agroindustrial da soja e suas transações estabelecidas por contratos. Além disso, apresenta-se alguns estudos que analisaram as estruturas de governança via contratos e, para finalizar, é apresentado o panorama de oferta e demanda.

3.1 SISTEMA AGROINDUSTRIAL DA SOJA: ABORDAGEM SISTÊMICA

Após a Segunda Guerra Mundial, diversos setores da sociedade passaram por importantes transformações. A atividade agropecuária brasileira não ficou imune a essas mudanças (ARAUJO; WEDEKIN; PINAZZA, 1990). O processo de modernização, a migração da população rural para os centros urbanos, a rapidez do fluxo de informações e a crescente dependência por insumos industrializados e por serviços terceirizados (armazenagem, processamento e distribuição), tornaram os processos mais complexos para serem gerenciados no local de produção (NEVES, 2016).

Aliado a essas mudanças, surgiu o conceito de agronegócio, definido como a soma total de todas as operações que envolvem o processo de produção agropecuária, englobando desde o fornecimento dos insumos até a distribuição ao consumidor final (DAVIS; GOLDBERG, 1957). A partir do estudo pioneiro desenvolvido pelos professores de Harvard, John Davis e Ray Goldberg, desenvolveu-se a abordagem de Sistema de Agronegócios, apresentado por Goldberg, em 1968, que passou a analisar cada produto agrícola e pecuário de forma distinta devido à complexidade de seus negócios (ZYLBERSTAJN, 2000).

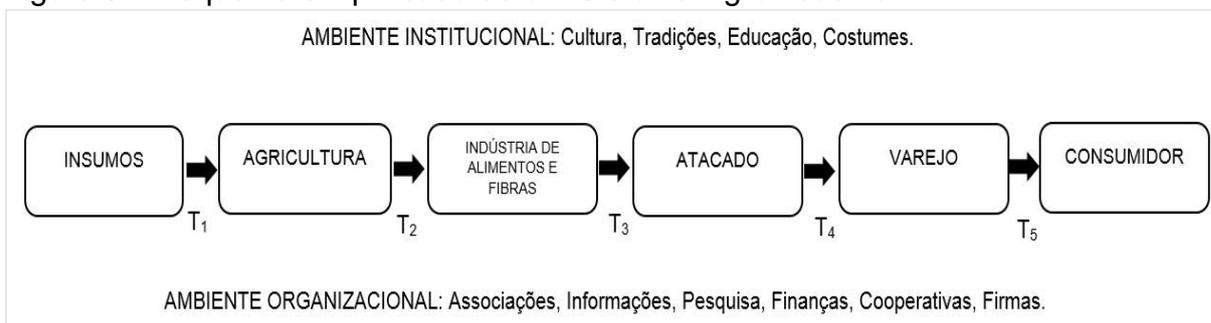
No Brasil, os estudos dos Sistemas de Agronegócios incorporaram os fundamentos da Nova Economia Institucional a partir dos trabalhos de Zylbersztajn (1995, 2005), Farina, Azevedo e Saes (1997), Farina (1999), Zylbersztajn e Farina (1999) e Azevedo (2000), que mostraram a importância da abordagem teórica da NEI. Dessa forma, os estudos denominados de Sistemas Agroindustriais (SAG) se alinham com a perspectiva da NEI ao visualizar o comportamento dos agentes diante de novas regras do jogo, no âmbito institucional (regras formais e informais) e organizacional (estruturas de governança).

Assim, para Farina, Azevedo e Saes (1997, p. 166):

Entende-se que um Sistema Agroindustrial específico seja composto por firmas com distintos níveis de coordenação vertical. Entre estas são realizadas transações que podem se dar via mercado ou via contratos (formais e informais). As instituições (regras do jogo) estabelecem o ambiente no qual as transações ocorrem e interfere tanto na definição dos objetivos das organizações quanto nas estruturas de governança adotadas.

Os SAG's fornecem elementos para subsidiar a análise das relações contratuais que ocorrem pelo fluxo de trocas de produtos e serviços prestados nos negócios agroalimentares, corroborando com a compreensão de como as relações contratuais acontecem entre as firmas e os agentes participantes, que direcionam o produto até o consumidor final. Assim sendo, os Sistemas Agroindustriais (Figura 3) são compostos pelos seguintes elementos fundamentais para sua descrição: “os agentes, as relações entre eles, os setores, as organizações de apoio e o ambiente institucional” (ZYLBERSTAJN, 2000, p. 13).

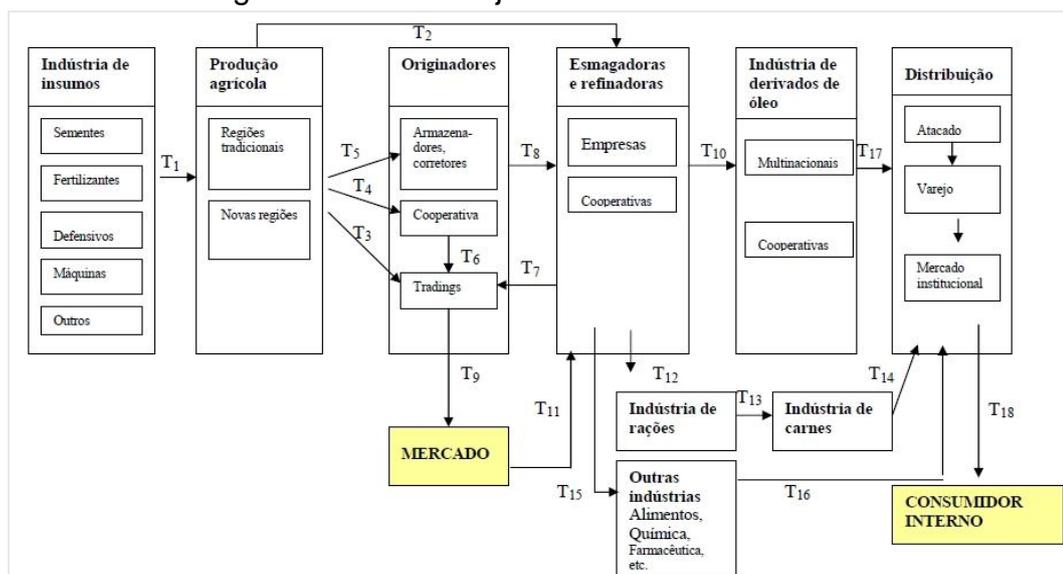
Figura 3 – Esquema simplificado de um Sistema Agroindustrial.



Fonte: Zylbersztajn (2000).

Deste modo, a estrutura do SAG da soja, objeto de análise da presente dissertação, envolve, inicialmente, as indústrias de insumos; a produção agrícola; os pontos de origem de pós-produção, que são os armazenadores, os corretores, as cooperativas e as *tradings*; e na outra ponta os compradores, que vendem a soja em grão para o processamento do óleo e do farelo, atendendo tanto o mercado interno quanto o mercado internacional. Observa-se que as relações contratuais envolvem todos os agentes do sistema, os quais objetivam coordenar o fluxo de trocas de produtos e serviços no SAG da soja (Figura 4).

Figura 4 – Sistema Agroindustrial da soja.



Fonte: Rezende (2008) adaptado de Lazzarini e Nunes, 1998.

Pode-se observar na Figura 4 que o ponto fulcral da análise dos SAG's encontra-se nas áreas de fricções definidas nas transações (T) em cada etapa do processo. Diante disso, a realização desta pesquisa objetiva analisar as relações contratuais que ocorrem entre a produção agrícola e os originadores, assim sendo, as transações em T₃, T₄ e T₅ (empresas armazenadoras e cooperativas) do SAG da soja e, especificamente, os contratos de venda antecipada do produto.

As relações contratuais possuem um importante papel nas transações dos Sistemas Agroindustriais, as quais possuem características específicas. Deste modo, a próxima subseção objetiva elucidar tais particularidades no SAG da soja.

3.2 O PAPEL DOS CONTRATOS NO SISTEMA AGROINDUSTRIAL DA SOJA

Os contratos possuem um papel de destaque na coordenação das atividades agropecuárias. De acordo com Allen e Lueck (2005), os contratos agrícolas possuem particularidades específicas, pois, como a agricultura funciona a céu aberto, é mais suscetível a perdas. Para mitigar riscos e incertezas, as transações em curto e longo prazo podem ser estabelecidas via contratos.

Nesse sentido, MacDonald *et al.* (2004) apontam que os produtores rurais estabelecem contratos para adquirir insumos, contratar serviços e financiar a produção. Os autores complementam que o termo “Contratos Agrícolas” refere-se aos

contratos estabelecidos para a transferência dos produtos agrícolas das fazendas para o processamento, varejo e, também, para outras fazendas e portos.

Por sua vez, Burns e MacDonald (2018) afirmam que, nos Estados Unidos da América, os contratos são amplamente utilizados na produção e na comercialização dos produtos agropecuários. Segundo os referidos autores, os produtores estadunidenses, em 2017, negociaram 49% do valor da produção pecuária via contratos de produção, enquanto 21% do valor de produção agrícola foi transacionada por contratos de comercialização.

No Brasil, a partir da década de 1970, segundo Monteiro *et al.* (2012), ocorreu um expressivo crescimento das transações estabelecidas via contratos entre os agentes dos Sistemas Agroindustriais. Conforme exposto pelos autores, o aumento no uso dos contratos nas atividades agropecuárias traz uma maior complexidade aos estudos, pois alguns dados podem não ser visualizados pelos preços do mercado, mas, sim, em cláusulas contratuais. Entretanto, Monteiro *et al.* (2012) destacam que, nos Estados Unidos, o censo agrícola e as pesquisas da área recolhem informações sobre os contratos desde 1969, em oposição ao Brasil, em que ainda há lacunas em relação a dados sobre contratação agrícola.

Segundo Waquil, Miele e Schultz (2010), os produtos agrícolas, e neste caso os da soja, podem ser transacionados nos seguintes tipos de mercado: mercado *spot* (à vista); mercado à termo; mercado futuro; e no mercado de opções. Nesse sentido, o Projeto Soja Brasil² (2015) elaborou um guia básico para apresentar os agentes envolvidos, as modalidades de comercialização da soja no país no mercado à vista e no futuro, as formas de entrega e a formação de remuneração.

De acordo com Projeto Soja Brasil (2015), os compradores da soja são:

- a) indústrias: são empresas de grande porte que compram o produto para a produção de alimentos industrializados, utilizando o farelo e o óleo de soja. Dependendo de seu tamanho, também atuam como *trading*;
- b) *tradings*: são empresas que têm a função de intermediar negociações entre os produtores e os compradores nacionais e internacionais. Normalmente, os produtores negociam vendas no mercado internacional com as *tradings*

² O Projeto Soja Brasil tem como objetivo percorrer as lavouras de soja do país, prestando consultoria ao produtor brasileiro de soja. É realizado pelo Canal Rural e pela Associação Brasileira dos Produtores de Soja do Brasil, Aprosoja – Brasil. Atualmente, está em sua 10ª edição. Disponível em: <<https://aprosojabrasil.com.br/projetos/projeto-soja-brasil/>>. Acesso em: 30 jun. 2021.

ou com as corretoras de *tradings*. Na maioria dos casos, as *tradings* fazem as compras nos portos;

- c) cooperativas: as cooperativas compram soja para a produção de produtos ou para negociar em lotes com *tradings*, indústrias ou compradores internacionais;
- d) cerealistas: atuam de forma parecida com as cooperativas. Os cerealistas podem atuar tanto como intermediários quanto como produtor de alimentos;
- e) empresas de insumos: nesse tipo de negociação, ocorre basicamente as trocas, o chamado *barter*. O produtor paga os insumos agrícolas com a produção da soja.

De acordo com Projeto Soja Brasil (2015), as modalidades de comercialização da soja no mercado à vista podem ocorrer no balcão, no *spot* ou disponível em lotes (Quadro1).

Quadro 1 – Modalidade e Características da Comercialização da Soja no mercado à vista.

Modalidade	Característica
Balcão	O produtor o entrega a soja na empresa compradora, que, por sua vez, tem a responsabilidade de classificar, limpar e secar os grãos.
<i>Spot</i> ou disponível	O produtor assume a responsabilidade de classificar, limpar e secar os grãos, encaminhando o produto pronto para ser processado.
Lotes	São as vendas em grandes quantidades, podem ser entre produtores e empresas ou entre empresas.

Fonte: Projeto Soja Brasil (2015).

Ainda, o Projeto Soja Brasil (2015) descreve as modalidades de mercado futuro, essas negociações auxiliam os produtores de soja a garantirem preços no momento que se avalia remunerar seu investimento. Diante disso, as modalidades dos negócios no mercado futuro são: *hedge*, NDF (*Non-Deliverable Forward*), pré-fixação, pré-pagamento, *barter* e venda a fixar. No Quadro 2 são apresentas as modalidades e as características da comercialização da soja no mercado futuro.

Quadro 2 – Modalidade e características da comercialização da soja no mercado futuro.

Modalidade	Característica
<i>Hedge</i>	Nessa modalidade, o objetivo é proteger (travar) o valor da soja em uma data futura e, geralmente, esse tipo de negociação acontece via bolsa de valores.
NDF (<i>Non-Deliverable Forward</i>)	É uma modalidade semelhante ao <i>hedge</i> , a diferença é que essa não envolve o contato direto com a bolsa de valores. A negociação é feita em um banco ou em uma corretora. Nessa forma, o banco assume os riscos em prol do pagamento de juros e não há a entrega física da soja.
Pré-fixação	Nessa forma o produtor trava o preço da data do negócio em troca de entregar o produto em uma data futura.
Pré-pagamento	O comprador faz o adiantamento do pagamento em recursos financeiros e o produtor assume o compromisso de entregar o produto. Nessa modalidade existe a cobrança de juros sobre o recurso adiantado.
<i>Barter</i>	Essa modalidade caracteriza-se pela troca de soja por insumos. Além disso, é uma negociação pré-fixada em que o produtor antecipa o valor da soja para comprar os insumos.
Venda a fixar	O comprador antecipa o pagamento da soja, mas desconta juros até a entrega do produto. O que sobrar entre o valor antecipado e os juros é a remuneração do produtor, porém é uma opção pouco utilizada.

Fonte: Projeto Soja Brasil (2015).

Após a escolha da modalidade de comercialização, as formas de entregar a soja colhida, estando relacionadas com a logística de transporte do grão, podem ocorrer via FOB (*Free on Board*), na qual o comprador assume a responsabilidade do transporte do grão até o porto, tanto na questão perdas e danos, descontando do valor pago as taxas portuárias e o frete; e via CIF (*Cost, Insurance and Freight*), sendo a responsabilidade da entrega por parte do vendedor, que paga os custos do frete e da operação portuária, além das despesas de risco e seguro da mercadoria (PROJETO SOJA BRASIL, 2015).

A formação das cotações da *commodity* soja nos portos e nas principais praças (regiões) do Brasil são uma referência de remuneração em detrimento da relação de oferta e demanda, uma vez que os preços podem variar de uma região para a outra. No mercado interno brasileiro, a soja é negociada em sacas de 60kg e, quando são destinadas à exportação, o volume é transacionado em toneladas ou *bushel* (equivalente a 27,216 kg). Os preços são compostos tomando como base a cotação

na Bolsa de Chicago, a cotação do dólar e o prêmio de exportação. Para o cálculo, o comprador desconta as despesas portuárias, os impostos e o frete (PROJETO SOJA BRASIL, 2015).

Como o objetivo desta pesquisa é analisar se as relações contratuais na comercialização antecipada da soja foram uma decisão assertiva por parte dos produtores, adota-se como base de análise as relações que ocorrem via operação de troca ou “*barter*”. Deste modo, a subseção a seguir explica algumas características dessa relação.

3.2.1 Operações de troca ou “*barter*”

Os contratos de troca ou “*barter*” ganharam um maior espaço após a crise fiscal do Estado afetar a concessão de crédito agrícola no final da década de 1970. Nesse contexto, a menor participação do governo favoreceu o surgimento de mecanismos privados (não oficiais) de crédito, os quais passaram a ser concedido por empresas fornecedoras de insumos, *tradings*, agroindustriais e exportadores (SILVA, 2012). Para Borges e Wander (2018), além da insuficiência dos recursos oficiais, existem outras dificuldades que limitam os produtores a acessar o crédito rural, as quais envolvem a existência de muita burocracia e endividamento.

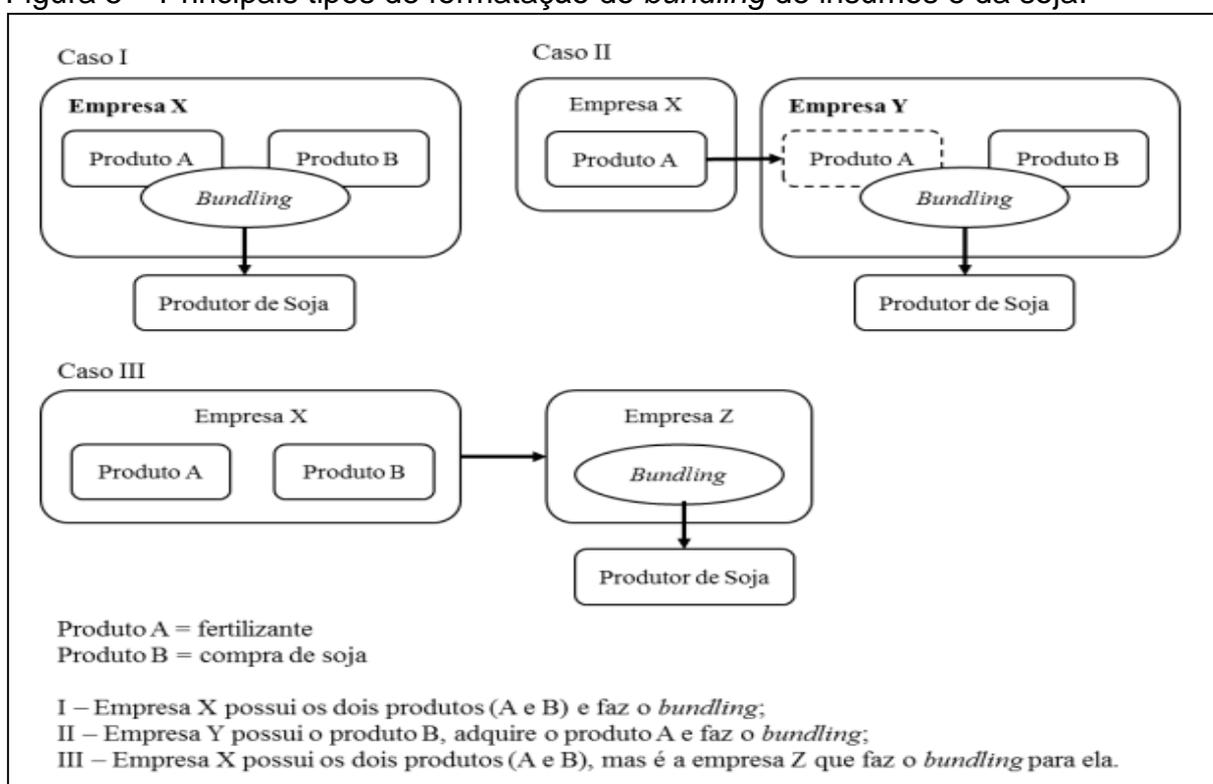
Essa forma de negociação a base de troca consiste em uma prática que possibilita ao produtor trocar parte da produção por insumos, sendo essa realizada antes da colheita com objetivo de financiar a produção e proteger os agentes do SAG da soja da variação de preços. Para Marques e Mello (2006), o conceito da troca fundamenta-se quando o comprador comercializa os insumos ao produtor para o plantio e recebe o pagamento com parte da produção no período da colheita. Ademais, os referidos autores apontam para o problema de inadimplência por parte do produtor, o qual pode ocorrer “[...] caso o preço da soja suba” (MARQUES; MELLO, 2006, p. 248).

Ao comprar os insumos, os produtores podem optar em recorrer ao mercado ou aos arranjos contratuais. Essa negociação é composta pelo produtor e por uma empresa que vende os insumos e compra a soja, assim, o produtor antecipa a venda de parte da sua produção para a empresa da qual ele adquire os insumos. Para efetivar a transação é redigido um contrato entre ambos, caracterizando um *bundling*

(pacote) ou, como é conhecido pelos produtores, a troca ou *barter* (LEME; ZYLBERSZTAJN, 2008).

Na Figura 5, Leme e Zylbersztajn (2008) esquematizam as formas que envolvem as trocas. A negociação pode ser feita por empresas que vendem os insumos e compram a soja (caso I); podem ocorrer por empresas que compram a soja, porém como não comercializam insumos, essas empresas compram de outras para fazer a troca (caso II); além disso, as trocas podem ser feitas por uma empresa que, em nome de outra terceira empresa, vendem os insumos e compram a soja (caso III).

Figura 5 – Principais tipos de formatação do *bundling* de insumos e da soja.



Fonte: Leme e Zylbersztajn (2008, p. 520).

Segundo Johann, Cunha e Wander (2017) as operações *barter* devem seguir um fluxo organizado, podendo esse ser formal ou informal. No informal, muitas vezes, a propriedade do produtor pode ser utilizada como garantia e, no formal, emite-se uma Cédula de Produto Rural – CPR³.

Os contratos estão presentes em todos os segmentos do Sistema

³ A Cédula de Produto Rural – CPR foi instituída pela Lei nº 8.929, de 22 de agosto de 1994. Esse mecanismo é muito utilizado pelos produtores rurais no Brasil e consiste na emissão de um título que expressa o compromisso da entrega futura do produto agrícola. A CPR também pode ser na forma de liquidação financeira.

Agroindustrial da Soja, com a finalidade de coordenar o sistema em busca de transacionar a soja até seus consumidores. Em vista disso, a subseção seguinte apresenta alguns estudos que buscaram compreender as particularidades dos contratos no SAG da Soja no Brasil.

3.3 CONTRATOS NO SISTEMA AGROINDUSTRIAL DA SOJA: ESTUDOS EMPÍRICOS

Várias pesquisas buscaram analisar as formas e as características dos contratos estabelecidos em todo o Sistema Agroindustrial da soja, podendo citar os estudos de Oliveira (2001), Kuhn, Rocha Jr e Staduto (2006), Leme e Zylbersztajn (2008), Rezende (2008), Rodrigues *et al.* (2010), Arakawa (2014), Johann, Cunha e Wander (2017) e Goldin *et al.* (2019).

A pesquisa de Oliveira (2001) teve como objetivo analisar as formas de comercialização dos produtores de soja da região Oeste do Paraná. Além disso, buscou mostrar formas alternativas de venda, as quais pudessem contribuir para a melhoria da segurança e da margem de retorno do produto. Para isso, foram pesquisados dados dos preços e volume comercializado, entre 1995 a 2000, além das formas de comercialização. Os resultados obtidos mostraram que os produtores de soja utilizavam formas tradicionais de comercialização, sendo o mercado físico, a soja verde e o sistema de troca. Por fim, a pesquisa mostrou como alternativa a Cédula de Produtor Rural, a Cédula de Produtor Rural Financeira, o Leilão Eletrônico e as Salas de Agronegócio, que eram formas disponíveis para obtenção de informações no período.

O estudo de Kuhn, Rocha Jr. e Staduto (2006) analisou as características das empresas atuantes no agronegócio de Cascavel, bem como as várias modalidades de contratos estabelecidos. Assim sendo, os resultados apontaram as seguintes modalidades de contratos: troca do produto agrícola por insumos; pagamento antecipado de insumos ou do produto agrícola transacionado; preço fixo ou mínimo estabelecido; preços a fixar; e a renegociação de dívidas. Além disso, o estudo percebeu a falta de preparo dos produtores e das empresas em relação as situações de oscilações de preços, pois as quebras contratuais afetaram os volumes das transações no mercado a termo e a futuro.

Por sua vez, Leme e Zylbersztajn (2008) buscaram identificar quais os fatores determinantes da escolha por parte dos produtores de soja entre os arranjos alternativos para a compra dos insumos necessários para a condução da lavoura. Os resultados aferidos mostraram que os produtores podem escolher entre utilizar recursos próprios, financiamento junto à terceiros e, também, podem optar pelos pacotes disponibilizados pelas empresas, que são chamados de trocas. Outrossim, o estudo identificou que operações de trocas são motivadas pela aversão ao risco e pela confiança na empresa.

Já Rezende (2008) analisou as disputas judiciais que decorreram das quebras contratuais por parte dos produtores em um período de expressiva alta dos preços da soja. A pesquisa analisou 161 decisões judiciais do Tribunal de Justiça de Goiás e entrevistou 70 produtores. Os resultados foram dispersos, algumas sentenças mantiveram a obrigação contratual e outras foram favoráveis a quebra contratual. Esses resultados questionaram o conceito de função social do contrato, presente no Código Civil brasileiro. Além disso, esses resultados afetaram os produtores que cumpriram com seus contratos com as empresas, as quais passaram a exigir maiores garantias.

Além disso, destaca-se que Rodrigues *et al.* (2010) desenvolveram um estudo com o propósito de avaliaram a rentabilidade das estratégias de financiamento e comercialização na região de Santa Rosa do Tocantins. Os resultados indicaram que os principais agentes de financiamento e comercialização da soja na região foram as *tradings* e as modalidades de contratações futuras foram as de preço fixo em real/dólar e de preço a fixar, as quais não foram uma boa estratégia de negócio.

O trabalho de Arakawa (2014) teve o intuito de analisar a percepção dos produtores rurais da região de Lucas do Rio Verde, no Mato Grosso, em relação as operações de troca (denominadas *barter*) com as outras opções de financiamento da produção disponíveis. Os resultados apontaram oito percepções de benefício das trocas por parte do produtor de soja, que seriam: controle de risco; entrega de insumos; pacote completo; popularidade, constatando a presença de várias empresas que concorrem entre si; praticidade, no que tange a menor exigência de garantias e o relacionamento entre produtor e empresa; economia de tempo na comercialização; fluxo de caixa, pois permite a visualização dos custos e das receitas; e a liquidez.

Em seu estudo, Johann, Cunha e Wander (2017) analisaram os fatores determinantes para o uso das operações *barter* (troca) de milho e soja, sob a visão

das empresas de revendas de insumos nos estados de Goiás e Mato Grosso, em 2015. Os resultados apontaram que as empresas conhecem e usam as operações de *barter*, sendo que o principal motivo para utilizarem essa forma de negociação seria o risco de preços.

A pesquisa realizada por Goldin *et al.* (2019) buscou compreender como está organizada a estrutura de governança entre os produtores de soja e uma empresa compradora do produto na região Noroeste do Paraná. Os resultados mostram que as transações possuem elevada especificidade de ativo, alta incerteza e frequência recorrente. Ademais, verificou-se que as transações foram organizadas de forma híbrida, via uso de contratos com preços pré-fixados e de opção de troca por insumos naquela região.

À luz do exposto, destaca-se que o presente estudo se diferencia pesquisas apresentadas, pois tem o objetivo de analisar o conteúdo dos contratos, buscando, também, analisar os incentivos, os benefícios e as salvaguardas existentes. Assim sendo, identifica-se várias modalidades de contratos no mercado dos produtos agrícolas, nesse caso, da soja. Esses mecanismos são cada vez mais indispensáveis diante do crescimento da produção brasileira. Em virtude disso, a subseção seguinte objetiva contextualizar o panorama de oferta e da demanda da soja.

3.4 PANORAMA DA SOJA

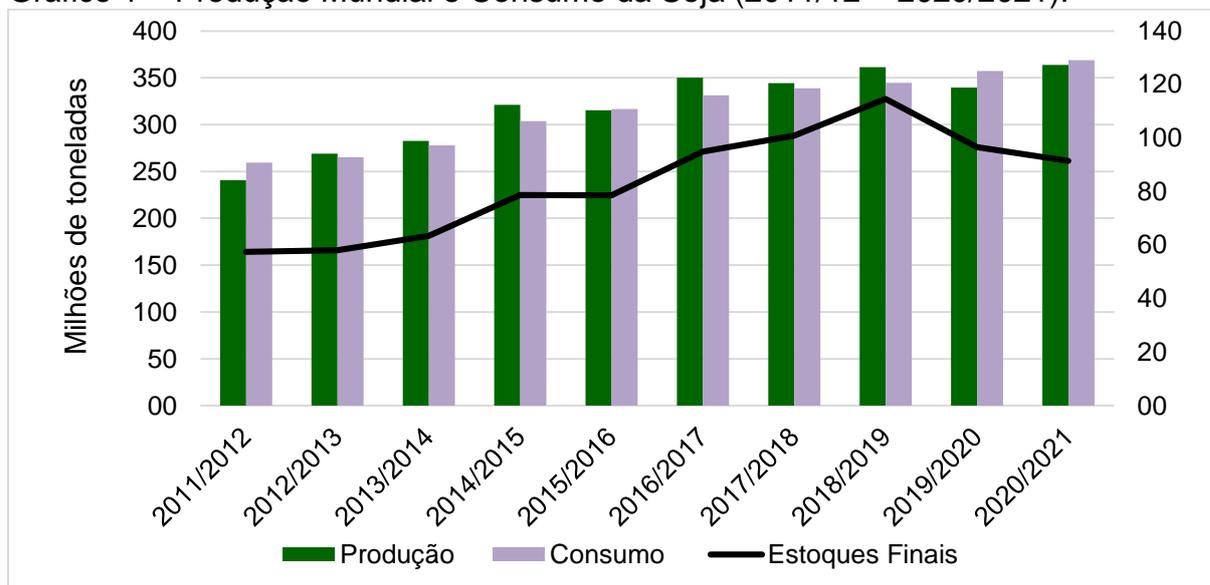
A soja transformou-se em um dos principais produtos agrícolas produzidos em todo o mundo. A sua versatilidade e seus derivados são utilizados como componentes em inúmeros produtos, desde a ração de animais até como base de alimentos aos seres humanos, por exemplo, o chocolate. Dessa forma, a soja passou a ocupar uma importante posição para todos os agentes desse Sistema Agroindustrial e, assim, essa subseção tem como objetivo apresentar o panorama produtivo e a sua importância econômica.

3.4.1 Cenário mundial da soja: produção e consumo

De acordo com os dados do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (2021), a relação entre oferta e demanda da soja no mundo iniciou e encerrou a última década com uma produção inferior ao consumo (Gráfico 1). Na safra 2011/2012, a

diferença entre produção e consumo foi de 18,5 milhões de toneladas. Em 2019/2020, esse déficit foi de 18 milhões de toneladas e na safra 2020/2021 essa diferença foi menor, em 3,5 milhões de toneladas.

Gráfico 1 – Produção Mundial e Consumo da Soja (2011/12 – 2020/2021).



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do USDA (2021).

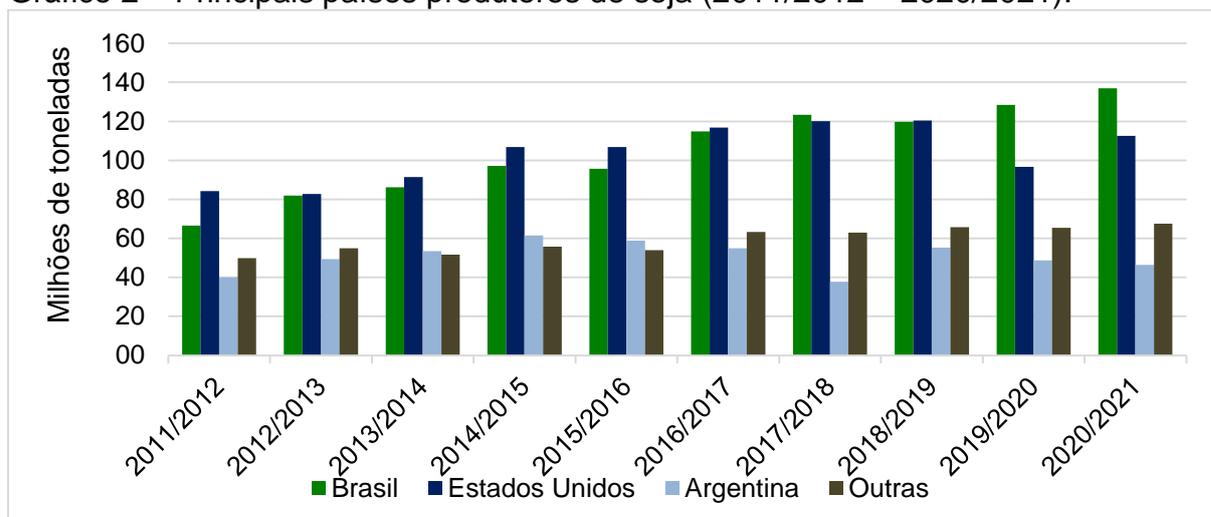
Observa-se, a partir do exposto no Gráfico 1, que tanto a produção quanto o consumo mundial de soja seguem tendência de crescimento. No período de análise, a produção apresentou uma taxa geométrica média anual de crescimento⁴ de 4,26% a.a. e o consumo a 4,16% a.a., evidenciando que ambos, produção e consumo, acompanham a mesma tendência. Destaca-se, ainda, a redução dos níveis de estoques finais do grão em âmbito mundial nos dois últimos anos/safras.

Assim sendo, esse cenário de produção destaca-se como menor em relação ao consumo, além de que os estoques mais apertados da soja contribuíram para a alta dos preços no mercado internacional. Segundo Kreter e Souza Jr. (2021, p. 2), as cotações da soja no mercado externo apresentaram tendência de alta para a safra 2020/2021, pois “[...] desde setembro de 2020 encontra-se acima da média histórica dos últimos cinco anos”.

A seguir, o Gráfico 2 mostra os principais países produtores de soja no mundo.

⁴ A estimativa da taxa geométrica de crescimento é calculada conforme o método dos mínimos quadrados, calculada pelo *antilog* do estimador da regressão linear, em que $\ln Y_i$ é o valor do logaritmo da variável em questão e T a variável tendência. Para verificar o processo de cálculo, ver: Hoffmann e Vieira (1987).

Gráfico 2 – Principais países produtores de soja (2011/2012 – 2020/2021).

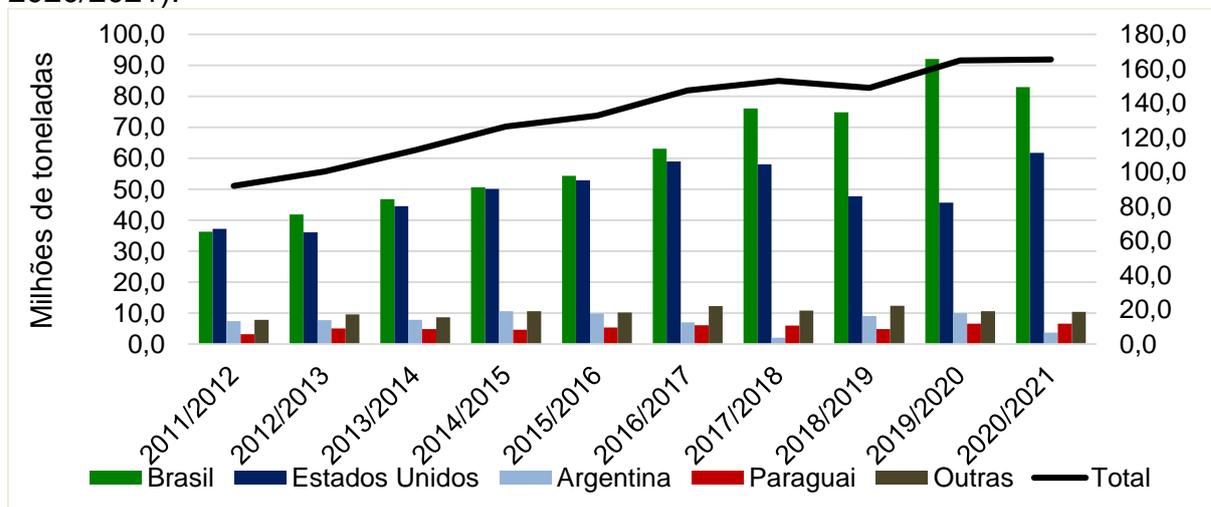


Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do USDA (2021).

Observa-se que os Estados Unidos tinham uma produção superior aos demais países nos primeiros seis anos/safras, porém, nas safras de 2017/2018, 2019/2020 e 2020/2021, o Brasil passou a assumir a posição de maior produtor do grão, com safras superiores a 120 milhões de toneladas. Juntos Brasil, Estados Unidos e Argentina produziram 81,4% da soja mundial, referência da safra 2020/2021.

Os principais países exportadores de soja são Brasil e Estados Unidos (Gráfico 3), juntos os países exportaram 87,5% do total do grão comercializado em todo o mundo, com relação aos dados referentes a safra 2020/2021. Nota-se, também, a redução na participação por parte da Argentina nas safras 2017/2018 e 2020/2021, tal fato foi influenciado por problemas climáticos que reduziram a produção.

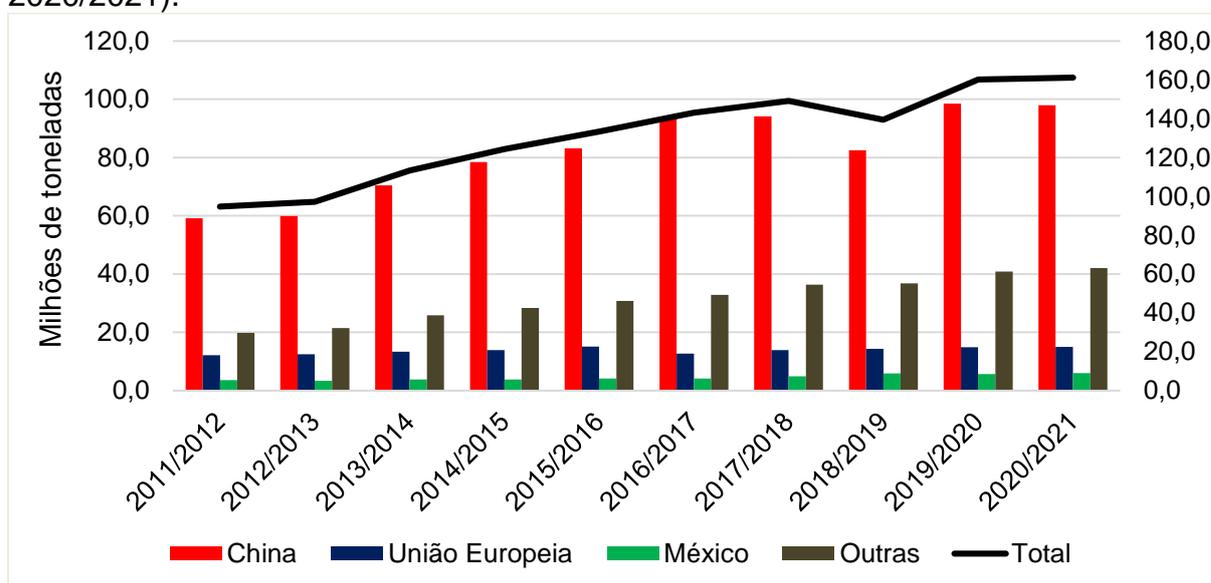
Gráfico 3 – Principais países exportadores de soja e total mundial (2011/2012 – 2020/2021).



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do USDA (2021).

Assim como a produção mundial, as exportações da soja seguem tendências de crescimento. A exportação total apresentou uma taxa geométrica média anual de crescimento de 6,78% a.a., contudo, observa-se uma queda nas exportações mundiais na safra 2018/2019, que foi influenciada pelo surto de Peste Suína Africana (PSA) na China, resultando em um menor número do rebanho de suínos no país (SUPERINTENDÊNCIA TÉCNICA DA CNA, 2019). Outrossim, os chineses compraram menos soja nesse período (Gráfico 4), sendo que o produto faz parte da composição da ração dos animais.

Gráfico 4 – Principais países compradores de soja e total mundial (2011/2012 – 2020/2021).



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do USDA (2021).

Observa-se que a China continua sendo a maior compradora do grão em todo o mundo. De acordo com os dados do Gráfico 4, na safra 2020/2021, o país asiático comprou 60,8% de toda a soja transacionada. Na sequência, seguem os países da União Europeia e o México, para todo o período apresentado.

Em relação a produção, no âmbito internacional, os principais países produtores de soja na última década foram Brasil, Estados Unidos e Argentina. Em relação aos principais exportadores, ressalta-se apenas Brasil e Estados Unidos. Por fim, os principais consumidores do grão foram a China e a União Europeia. Diante da participação brasileira, o subitem seguinte objetiva mostrar a evolução da relação de oferta e demanda do grão no Brasil.

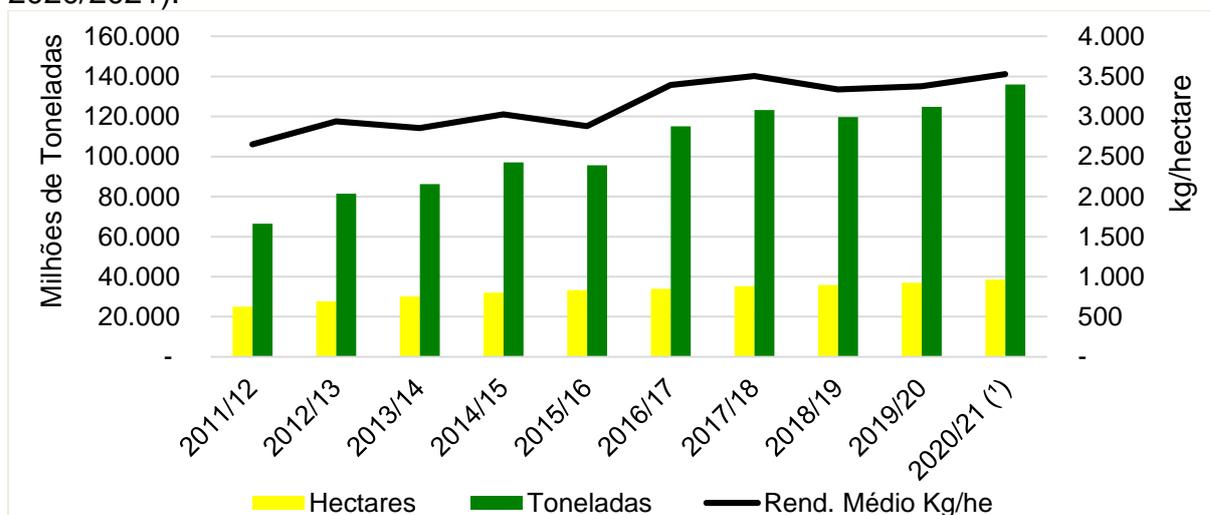
3.4.2 A soja no Brasil

A soja é uma planta rasteira originária do Oriente e seus os primeiros estudos de melhoramento genético foram realizados por cientistas da antiga China. O grão foi introduzido no Brasil em 1882, na Bahia. Uma década após os primeiros testes, a cultura foi levada para São Paulo e utilizada para a produção de feno e grãos. Em 1900, a soja foi avaliada no Rio Grande do Sul e adaptou-se as condições edafoclimáticas⁵ locais (DALL'AGNOL *et al.*, 2007).

Segundo a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária – Embrapa (2021), a partir da década de 1970 a soja conquistou maior destaque como produto comercial no país, surgindo como opção para plantio no verão. Nesse período, o Brasil iniciava de modo mais intensivo a produção de aves e suínos, resultando em uma maior demanda pelo grão devido sua versatilidade, principalmente na ração animal.

Na última década, observou-se que a soja segue tendência de crescimento de área, produção e produtividade (Gráfico 5). A partir dos dados da Companhia Nacional de Abastecimento (2021b), aferiu-se a taxa geométrica média anual de crescimento. Os resultados apontaram que a área plantada de soja no Brasil apresentou crescimento de 4,35% a.a., ademais, a produção registrou taxa de 7,52% a.a. e a produtividade obteve uma taxa de 3,03% a.a..

Gráfico 5 – Área, produção e produtividade de Soja do Brasil (2011/2012 – 2020/2021).



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da CONAB (2021b).

Nota: (1) Estimativa de julho/2021.

⁵ Edafoclimáticas é relativo as condições de solo e clima.

Na Tabela 1 consta o balanço de oferta e demanda do grão no Brasil para cada ano civil (Janeiro – Dezembro), no período de 2016 a 2021. Observa-se aumento na produção, bem como no volume exportado, porém, verifica-se redução nos estoques finais (ABIOVE, 2021).

Tabela 1 - Balanço de oferta e demanda da soja brasileira, milhões toneladas (2016 – 2021).

Discriminação	2016	2017	2018	2019	2020	2021 (P)
1. Soja						
1.1. Estoque Inicial	10,065	12,659	13,712	7,032	7,224	2,910
1.2. Produção	96,199	113,804	123,081	120,751	127,989	137,500
1.3. Importação	382	254	187	144	822	400
1.4. Sementes/Outros	2,874	3,013	3,134	3,176	3,307	3,446
1.5. Exportação	51,582	68,155	83,258	74,073	82,973	86,700
1.6. Processamento	39,531	41,837	43,556	43,454	46,845	46,500
1.7. Estoque Final	12,659	13,712	7,032	7,224	2,910	4,164

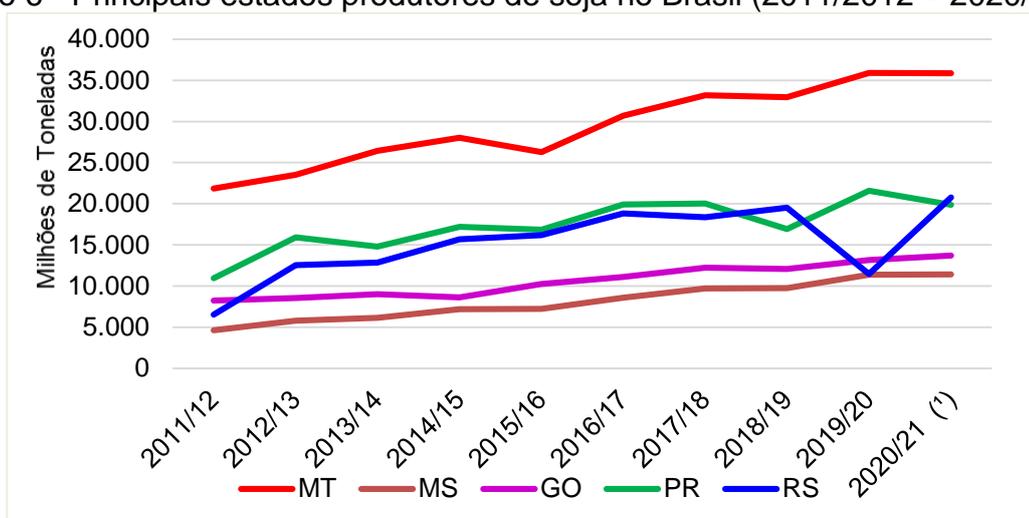
Fonte: ABIOVE (2021).

Nota: (P) Previsão.

De acordo com a Tabela 1, é possível verificar redução o volume de produção em 2019, que foi influenciada por problemas climáticos. Porém, se observa a recuperação da produção nos anos subsequentes, além disso, nota-se a redução dos estoques finais no Brasil. Ademais, examina-se incremento no montante de importação, visto que o país consolidou-se como o principal fornecedor mundial da *commodity*. Entretanto, observa-se, também, que o volume de processamento da soja em grão no país cresce a passos mais lentos em relação ao montante exportados. Tal fato torna relevante estudos mais aprofundados sobre o processamento interno do grão.

Na sequência, apresenta-se os cinco principais estados em volume de produção de soja no Brasil (Gráfico 6).

Gráfico 6 - Principais estados produtores de soja no Brasil (2011/2012 – 2020/2021).



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da CONAB (2021b).

Nota: (¹) Estimativa de julho/2021.

Assim sendo, esses estados foram responsáveis por 74,8% da produção nacional do grão na safra 2020/21. O estado do Mato Grosso ocupa a primeira posição no *ranking* nacional da produção de soja, respondendo por 26,4% da produção brasileira na safra 2020/2021. Os estados do Paraná e do Rio Grande do Sul estão na sequência, com destaque para as safras 2018/19 e 2020/2021, em que a produção gaúcha superou a produção paranaense.

Em seus estudos, Contini *et al.* (2018) destacam que, na região Sul do Brasil, a cultura da soja dispôs de apoio oriundo do sistema cooperativista, o qual proporcionou relevante suporte em produção, processamento e comercialização da soja. Dessa forma, a subseção seguinte tem por objetivo apresentar a participação da soja no Paraná.

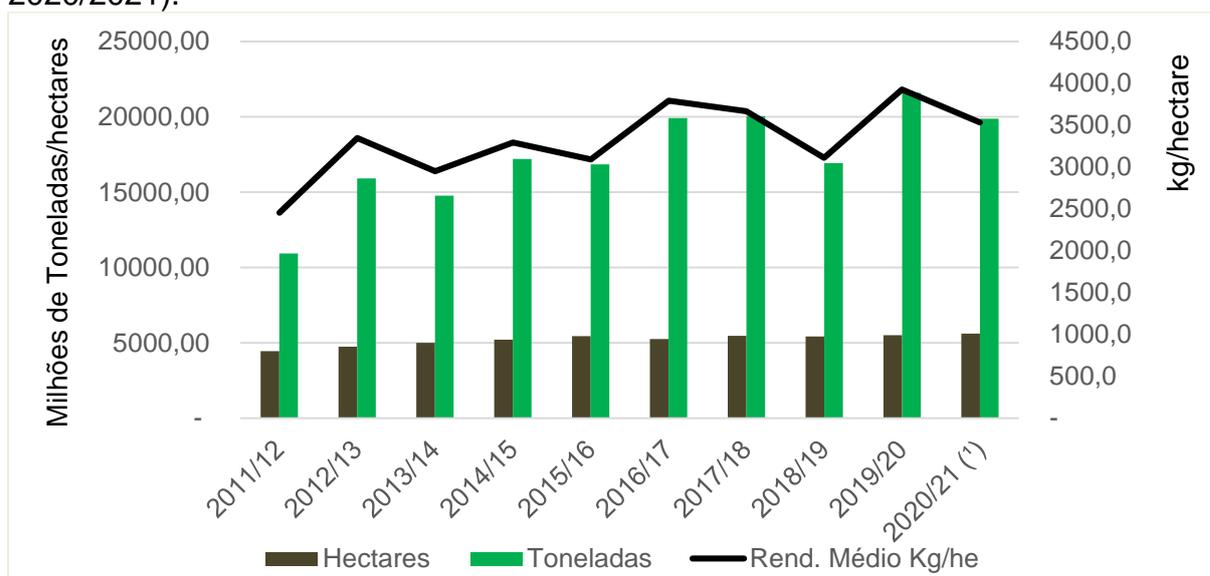
3.4.3 A participação da soja no Paraná

A soja é um dos principais produtos agrícolas no Paraná. Dessa forma, o faturamento bruto do grão apresentou um montante de R\$19,94 bilhões, uma participação de 20% do Valor Bruto da Produção Agropecuária – VBP – total de R\$97,72 bilhões, em 2019 (SEAB/DERAL, 2020).

Na última década, a área, a produção e a produtividade da soja apresentaram oscilações, relacionadas principalmente por condições climáticas adversas no Estado. A partir dos dados da Companhia Nacional de Abastecimento (2021b), aferiu-

se a taxa geométrica média anual de crescimento, que mostrou que a área plantada de soja paranaense apresentou crescimento de 2,21% a.a., a produção 5,49% a.a. e a produtividade 3,20% a.a. (Gráfico 7).

Gráfico 7 – Área, produção e produtividade de soja do Paraná (2011/2012 – 2020/2021).

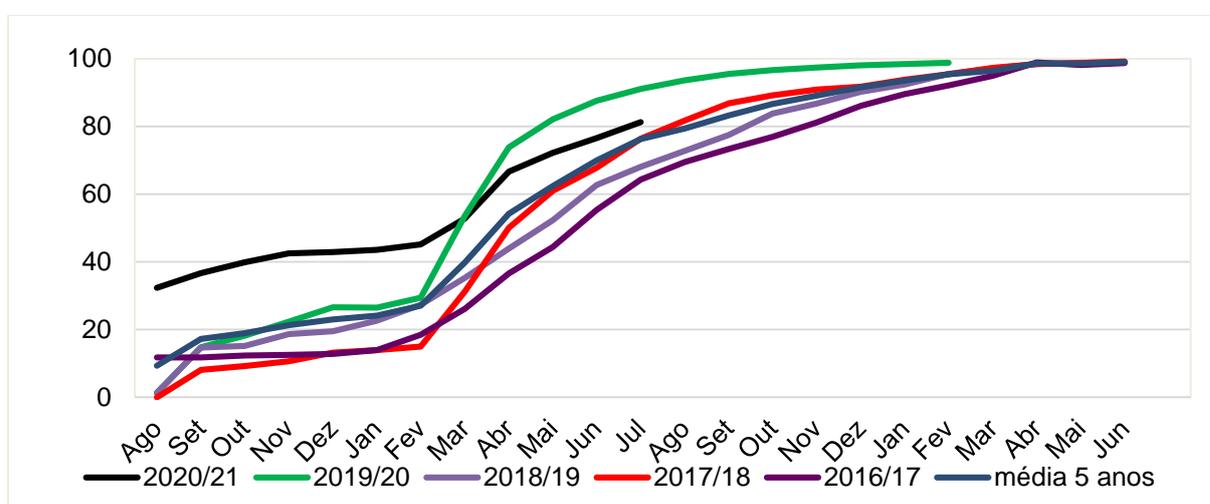


Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da CONAB (2021b).

Nota: (*) Estimativa de julho/2021.

A comercialização antecipada da produção da soja na safra 2020/2021 avançou em proporções superiores em relação à média dos últimos cinco anos/safras no Paraná. A seguir, o Gráfico 8 apresenta esse avanço.

Gráfico 8 – Comercialização de soja pelos produtores no Paraná, em % da produção estimada (2016/2017 – 2020/2021).

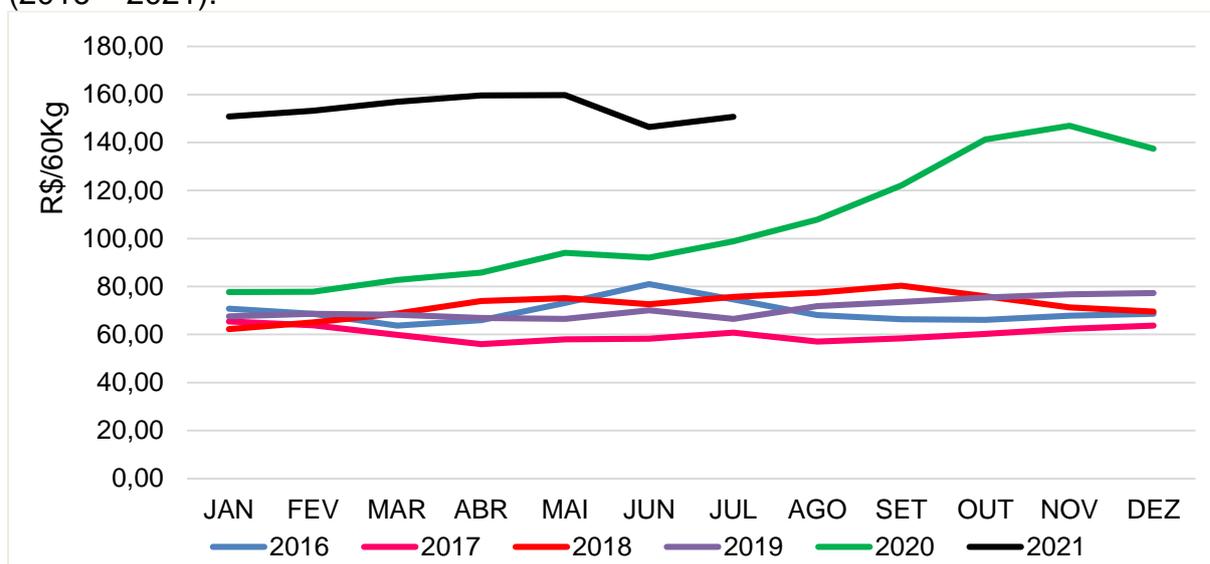


Fonte: Elaboração própria a partir dos dados SEAB/DERAL (2021).

No Gráfico 8, visualiza-se a média de comercialização da soja nos últimos cinco anos/safras até o mês de dezembro, em 23%. Ao passo que, em 2020/2021, essas vendas antecipadas pelos produtores tinham avançado em 42,9%.

Nesse contexto, quando se relaciona aos preços recebidos, esses se mostram como um dos principais influenciadores para o avanço nas vendas. Dessa forma, o Gráfico 9 apresenta as cotações médias nominais recebidas pelo produtor de soja no Paraná, entre 2016 e 2021.

Gráfico 9 – Preços médios nominais mensais recebidos pelos produtores no Paraná (2016 – 2021).



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados SEAB/DERAL (2021).

Destaca-se que a partir de agosto/2020, mês que antecede o plantio da cultura no estado, as vendas antecipadas pelos produtores já alcançavam 32,3% (Gráfico 8), e os preços médios estavam abaixo do patamar de R\$100,00/saca de 60kg (Gráfico 9). Também, observa-se médias superiores a R\$137,00/saca de 60kg, em dezembro/2020, além da comercialização em 42,9%.

Ainda, conforme o Gráfico 9, nota-se que os preços médios recebidos pelos produtores em 2021 ficaram superiores ao patamar de R\$140,00/saca de 60kg, valores muito acima comparado aos últimos anos. Diante disso, pode-se observar o avanço da comercialização da produção na safra 2020/2021 em 81,3%, em julho/2021.

Destarte, os produtores de soja paranaenses venderam uma maior parcela da produção de forma antecipada na safra 2020/2021. Para avaliar se essa escolha foi assertiva, o capítulo seguinte apresenta os procedimentos metodológicos utilizados.

4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O presente capítulo apresenta os procedimentos metodológicos que foram utilizados para a elaboração desta pesquisa.

4.1 TIPO DE PESQUISA, ABORDAGEM E PROCEDIMENTO TÉCNICOS

Este estudo se caracteriza como de natureza aplicada, desenvolvido no município de Toledo, região Oeste do Paraná, visando analisar as relações contratuais estabelecidas na comercialização antecipada de soja entre os produtores, as cooperativas e as empresas do município. Para tanto, utilizou-se como base teórica o arcabouço da Nova Economia Institucional, com enfoque na Economia dos Custos de Transação, além da tese de Toulemon.

Quanto a abordagem, o estudo pode ser caracterizado como de abordagem qualitativa e quantitativa. Segundo Minayo (2002), a pesquisa qualitativa contribui para responder tanto perguntas particulares como, também, situações do cotidiano que não podem ser quantificadas. Por sua vez, a pesquisa quantitativa caracteriza-se pelo uso de instrumentos estatísticos com o objetivo de verificar relações entre variáveis (ZANELLA, 2013).

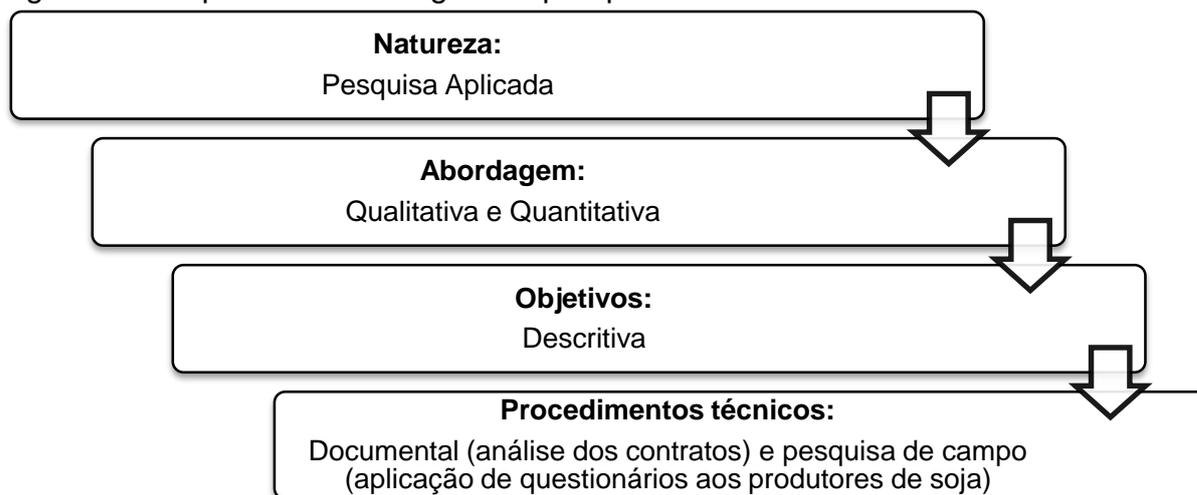
Ademais, Richardson (2012) considera complementaridade entre os métodos de pesquisa qualitativo e quantitativo, os quais relacionam-se a planejamento, coleta e análise de informação. Para o referido autor, a coleta de dados, as entrevistas, as observações e as discussões com o grupo que será investigado contribuem para melhorar o problema, as hipóteses e a amostra e, ao analisar as informações, a abordagem qualitativa possibilita ampliar os resultados da pesquisa.

Evidencia-se, também, que o objetivo desta pesquisa é descritivo. Para tanto, Cervo, Bervian e Silva (2007, p. 61) apontam que a pesquisa descritiva “busca conhecer as diversas situações e relações que ocorrem na vida social, política, econômica e demais aspectos do comportamento humano [...]”. Dessa forma, na etapa descritiva, o enfoque se concentra na descrição e na análise dos dados primários, os quais foram coletados a partir dos contratos de comercialização antecipada da soja e por meio da aplicação de questionários com os produtores de soja.

A Figura 6 apresenta o esquema metodológico desta pesquisa, a qual, como

já demonstrado, é de natureza aplicada, de abordagem qualitativa e quantitativa, com objetivo descritivo e que utilizou-se dos seguintes procedimentos técnicos: bibliográfica; documental (análise dos contratos); e pesquisa de campo (aplicação de questionários aos produtores de soja).

Figura 6 – Esquema metodológico da pesquisa.



Fonte: Elaboração própria.

Após a classificação da pesquisa, a subseção seguinte apresenta o universo da pesquisa e a delimitação da amostra de produtores de soja que responderam à pesquisa.

4.2 UNIVERSO DA PESQUISA E AMOSTRA

O universo da pesquisa foi composto por 2.193⁶ produtores de soja do município de Toledo, região Oeste do Paraná (SECRETARIA DA FAZENDA DO PARANÁ, 2021).

Para delimitar a amostra, optou-se em utilizar uma amostragem não probabilística, por acessibilidade. Para Gil (2008), essa forma de seleção possibilita ao pesquisador escolher os elementos aos quais tem acesso.

Para o cálculo do tamanho da amostra, utilizou-se a seguinte fórmula proposta em Gil (2008):

⁶ Esse levantamento foi solicitado na Secretaria de Agricultura, Pecuária e Abastecimento de Toledo - PR, correspondendo a quantidade de produtores rurais ativos que comercializaram soja, em 2020, e que constam no sistema da Secretaria da Fazenda do Paraná.

$$n = \frac{\sigma^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{E^2(N - 1) + \sigma^2 \cdot p \cdot q}$$

Em que:

n = tamanho da amostra;

N = tamanho da população;

p = porcentagem com a qual o fenômeno se verifica;

q = porcentagem complementar;

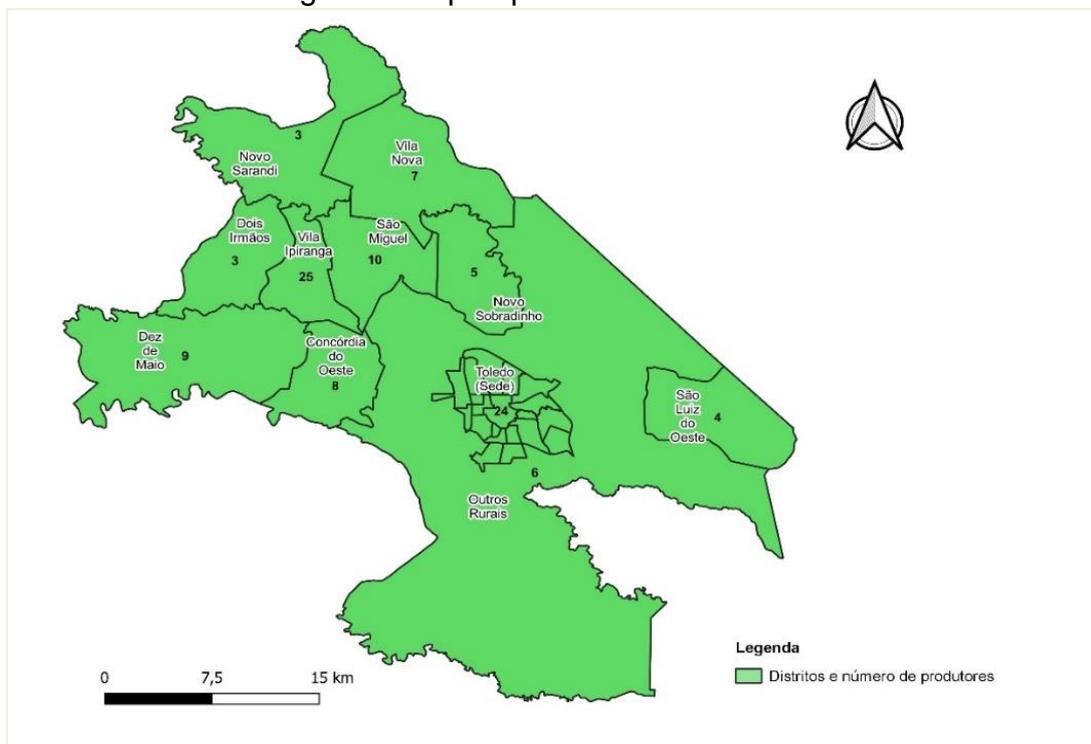
σ^2 = nível de confiança escolhido, expresso em número de desvios-padrão;

E^2 = erro amostral tolerável.

Assim, foi seguido a fórmula apresentada, considerando uma margem de erro de 10% e nível de confiança de 95% (dois desvios). Têm-se, para $\sigma^2 = 2$ desvios; $p = 50\%$; e $q = 50\%$, aferindo-se uma amostra de 96 questionários. Dessa forma, o questionário foi encaminhado para os produtores de soja via *Whatsapp*, sendo que 108 produtores enviaram respostas.

Convém ressaltar a preocupação da pesquisadora no que tange a abrangência desta pesquisa. Dessa forma, buscou-se entrevistar produtores de soja de distintos distritos do município de Toledo, conforme demonstra a Figura 7.

Figura 7 - Área de abrangência da pesquisa em Toledo.



Fonte: Elaboração própria.

A divisão territorial de Toledo é composta por 10 distritos, conforme apresentado na Figura 7 (IBGE, 2021b). De acordo com o resultado da pesquisa de

campo, 24 produtores de soja afirmaram morar em Toledo (sede), 25 em Vila Ipiranga, 10 em São Miguel, 9 em Dez de Maio, 8 em Concórdia do Oeste, 7 em Vila Nova, 5 em Novo Sobradinho, 4 em São Luiz do Oeste, 3 em Dois Irmãos, 3 em Novo Sarandi e 6 em localidades identificadas como Outros Rurais. Além desses, foram recebidas 4 respostas de produtores de soja que moram em municípios vizinhos a Toledo, os quais 2 são de Cascavel, 1 de Tupãssi e 1 de Quatro Pontes.

Desse modo, para atingir os objetivos propostos por esta pesquisa, a subsecção a seguir descreve os procedimentos utilizados para a composição das questões norteadoras do estudo dos contratos e do questionário que fora aplicado.

4.3 PROCEDIMENTOS DA COLETA DE DADOS E QUESTÕES DE PESQUISA

A primeira parte da coleta dos dados iniciou-se com a análise dos contratos estabelecidos entre os produtores e as empresas e/ou as cooperativas, os quais foram disponibilizados por três (3) produtores, uma (1) empresa e uma (1) cooperativa, totalizando cinco (5) modelos distintos, sendo que desses três seriam modelos de cooperativas e dois seriam modelos de empresas privadas. Contudo, por se tratar de documentos sigilosos, os contratos não foram disponibilizados nos anexos desta pesquisa.

Os critérios de seleção utilizados para a escolha das empresas e das cooperativas analisadas estariam relacionados com o fato de serem as mais significativas em Toledo, sendo as principais vendedoras de insumos e compradoras de soja. Além disso, para garantir o sigilo das informações, as cooperativas e as empresas privadas foram nominadas por letras de A até E. Convém destacar que, no decorrer da safra 2020/2021, ocorreram mudanças na gestão de algumas cooperativas, devido ao movimento de incorporação por outras cooperativas (SOU AGRO, 2021).

Em um primeiro momento, seguindo como norte textual o estudo de Cielo (2015) que analisou os contratos de produção de aves estabelecidos entre as agroindústrias e os avicultores da Mesorregião Oeste do Paraná, estruturou-se o roteiro de critérios com o objetivo de conduzir a tabulação das cláusulas contratuais dos contratos de venda antecipada da soja (Quadro 3).

Quadro 3 – Questões norteadoras para análise dos contratos.

Objetivos	Categoria de análise	Variáveis	Fonte
Identificar a empresa e/ou a cooperativa, além da nomenclatura utilizada para denominar os contratos.	Empresa, cooperativa e tipo de contrato	Nome da empresa e da cooperativa; Tipo de contrato.	Contratos de comercialização antecipada de soja.
Identificar e analisar as competências e as responsabilidades das empresas, das cooperativas e dos produtores de soja.	Atribuições e prerrogativas das empresas, das cooperativas e dos produtores	Cláusulas que estabelecem as atribuições e as competências das empresas, das cooperativas e dos produtores.	Contratos de comercialização antecipada de soja.
Identificar como acontece o estabelecimento do volume de produção e o prazo de entrega da soja.	Quantitativo de sacas de 60Kg e data de entrega	Cláusulas destinadas a estabelecer o volume de produção a ser entregue e data de entrega.	Contratos de comercialização antecipada de soja.
Identificar e analisar a forma como se estabelece a remuneração da soja (preço da saca de 60Kg).	Remuneração	Cláusulas que estabelecem as condições da remuneração pelo volume de produção negociada de soja.	Contratos de comercialização antecipada de soja.
Identificar as principais especificações técnicas existentes na relação contratual para a venda antecipada de soja	Especificações técnicas	Cláusulas que estabelecem especificações técnicas do produto soja, tais como de conservação, especificações do produto e descontos referentes à classificação.	Contratos de comercialização antecipada de soja.
Identificar a forma como ocorre o monitoramento da produção e o repasse de informações	Monitoramento e informação	Cláusulas que estabelecem aspectos de monitoramento da produção de soja, repasse de informações e atuação de assistência técnica.	Contratos de comercialização antecipada de soja.
Identificar e analisar as garantias existentes	Garantias	Cláusulas que constituem as garantias.	Contratos de comercialização antecipada de soja.
Identificar e analisar como ocorrem as rescisões e penalidades previstas em caso de descumprimento de cláusulas e/ou rescisão	Rescisões e penalidades	Cláusulas que estabelecem aspectos referente a negociação, penalidade e rescisão contratual.	Contratos de comercialização antecipada de soja.

continua...

continuação...

Identificar e analisar a presença dos pressupostos comportamentais e os atributos das transações na comercialização antecipada de soja	Pressupostos comportamentais e atributos da transação	Cláusulas que abordam as transações: racionalidade limitada, oportunismo, especificidade dos ativos, frequência e incerteza.	Contratos de comercialização antecipada de soja
--	---	--	---

Fonte: Adaptado de Cielo (2015).

Em segundo momento, estruturou-se um questionário (Apêndice 1) com perguntas fechadas, após a realização do pré-teste entre os dias 09 e 10 de setembro, com 10 produtores de soja. No pré-teste, identificou-se ajustes na pergunta referente ao pagamento dos insumos, pois alguns produtores informaram utilizar mais de uma forma de pagamento. Na sequência, foi encaminhado o questionário na forma de *link online* estruturado na plataforma do *Google Forms*, enviado via *Whastapp* para os produtores de soja, na segunda quinzena de setembro/2021.

Para atingir os objetivos propostos, o questionário foi estruturado com 32 questões, que foram divididas em seis partes. A primeira parte foi composta por perguntas referente às informações gerais dos produtores. Por sua vez, a segunda teve como objetivo identificar os fatores de uso e as modalidades de contratos. Já a terceira, a quarta e a quinta parte buscavam compreender como aconteciam as negociações, suas principais características e o cumprimento dos contratos de troca. Por último, a sexta parte questionou os participantes sobre os fatores que influenciam o produtor a não fazer o contrato antecipado. À vista disso, foram aplicados 108 questionários.

Para a análise das respostas estruturou-se as seguintes categorias e variáveis detalhadas no Quadro 4.

Quadro 4 – Questões da pesquisa para análise dos questionários aplicado aos produtores de soja.

Objetivos	Categoria de análise	Variáveis	Fonte
Identificar as principais características dos produtores de soja.	Caracterização dos produtores.	<ul style="list-style-type: none"> - Endereço; Idade; - Nível de escolaridade; - Renda; - Tamanho da área; - Custo e produtividade; - Informações do mercado; - Pagamento dos insumos. 	Questões 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11 e 12.
Verificar as modalidades de contratos antecipados utilizados pelos produtores.	Modalidade de contrato.	<ul style="list-style-type: none"> - Hedge; - NDF (<i>Non Deriverable Forward</i>); - Pré-fixação; - Pré-pagamento; - Troca “<i>barter</i>”; - Venda a Fixar; - Porcentagem (%) da produção negociada. 	Questões 14, 15 e 16
Identificar as formas de negociação e as principais características dos contratos de troca “ <i>barter</i> ”.	Negociação e características do contrato de troca.	<ul style="list-style-type: none"> - Quantidade de empresas e/ou cooperativas; - Leitura; - Local de sugestões e reclamações; - Critérios para a escolha das empresas e/ou das cooperativas; - Quantidade de sacas contratada; - Preço negociado; - Data de vencimento; - Prazo de pagamento e liquidação das despesas; - Garantias. 	Questões 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24 e 25.
Verificar se ocorreram assimetrias informacionais, quebras de contratos e relação confiança.	Assimetrias informacionais, quebras de contratos e confiança.	<ul style="list-style-type: none"> - Leitura; - Ocorrência de quebra contratual; - Entrega na data do vencimento; - Negociação; - Motivos de não cumprir e de cumprir o contrato; - Opinião do produtor sobre incertezas e confiança. 	Questões 18, 26, 27, 28, 29, 30 e 31.
Identificar os fatores que influenciam o uso, ou não, dos contratos por parte dos produtores.	Fatores de uso, ou não, dos contratos.	<ul style="list-style-type: none"> - Preço; - Financiamento; - Preço atrativo; - Falta de informação do mercado; - Frequência do contrato; - Incerteza de produção; - Expectativa de preços; - Liberdade de escolha; - Oscilações de preços; - Incertezas da Pandemia da Covid-19. 	Questões 13 e 32.

Fonte: Elaboração da autora com base em Leme e Zylbersztajn (2008) e Rezende (2008).

Para analisar e apresentar os dados coletados, utilizou-se da metodologia qualitativa e da estatística descritiva. Dessa forma, os resultados foram apresentados em forma de tabelas e gráficos das variáveis da pesquisa.

Por fim, com a coleta das informações dos contratos de venda antecipada, além dos dados em relação as negociações desses pelos produtores de soja do município de Toledo, alinhado à abordagem teórica e aos objetivos propostos, têm-se os resultados, os quais são expostos no capítulo seguinte.

5 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Os contratos estão cada vez mais presentes na coordenação do Sistema Agroindustrial da soja no Brasil. Esse instrumento de coordenação das transações é influenciado por beneficiar tanto aos produtores quanto aos compradores da produção nacional.

Assim sendo, segundo André M. Nassar, presidente executivo da Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais, para os compradores os contratos de venda antecipada da soja possibilitam uma melhor forma de organização das exportações, principalmente em relação aos seus aspectos logísticos. Para os produtores, Moisés A. Schmidt, diretor regional da Federação da Agricultura e Pecuária do Estado da Bahia, explica que os contratos antecipados se transformaram em uma boa opção ao auxiliar no planejamento das compras de insumos, na garantia de pagamento, bem como na projeção das safras futuras (CONFEDERAÇÃO DA AGRICULTURA E PECUÁRIA DO BRASIL, 2021).

Desse modo, este capítulo tem como objetivo apresentar as informações obtidas na pesquisa de campo, confrontando com os pressupostos teóricos descritos nos capítulos anteriores.

5.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO SAG DA SOJA EM TOLEDO

O agronegócio em Toledo, em sua abordagem sistêmica conceituada por Davis e Goldberg (1957), participa com 34,34% do Produto Interno Bruto (PIB), além de ser responsável por 35,25% da renda do trabalho e 38,61% dos empregos gerados (LOPES *et al.*, 2020).

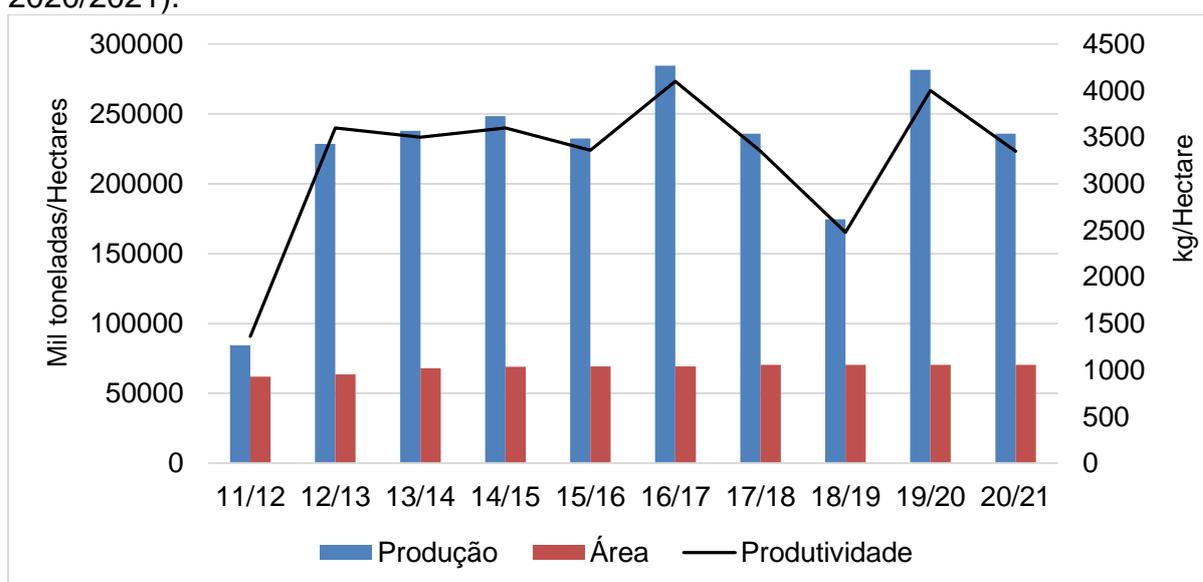
Para Lopes *et al.* (2020), o agronegócio pode ser mensurado em quatro agregados, sendo eles: o Agregado I (Insumos); o Agregado II (Produto Agropecuário); o Agregado III (Agroindústria); e o Agregado IV (Agroserviços). Com relação ao último agregado, em Toledo esse apresenta a maior participação percentual (35,8%), seguido da Agroindústria (30,6%), do Produto Agropecuário (29,3%) e dos Insumos (4,3%). Esse cenário é diferente quando o estudo compara os quatro agregados de Toledo com o restante do Paraná e do Brasil. Em âmbito estadual e nacional, os Agroserviços também se destacam como o agregado de maior participação, porém na segunda posição encontra-se o Agregado II (Produto

Agropecuário), ou seja, tal fato evidencia a participação da Agroindústria no município de Toledo.

Além disso, desde 2013, Toledo ocupa a primeira posição no *ranking* do Valor Bruto da Produção das atividades agrícolas e pecuárias. Em 2020, os estabelecimentos rurais movimentaram R\$3,8 bilhões, com a suinocultura e a avicultura em evidência, participando com 43,98% e 20,64% do valor bruto total. Os grãos, como a soja e o milho, apresentaram participação de 11,27% e 6,87%, respectivamente (SEAB/DERAL, 2021b).

Ademais, na última década, a área, a produção e a produtividade da soja no município registraram oscilações, relacionadas principalmente por condições climáticas adversas que reduziram o potencial produtivo local. No Gráfico 10 são evidenciados os números da safra 2011/2012.

Gráfico 10 – Área, produção e produtividade da soja em Toledo (2011/2012 - 2020/2021).



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados SEAB/DERAL (2021d).

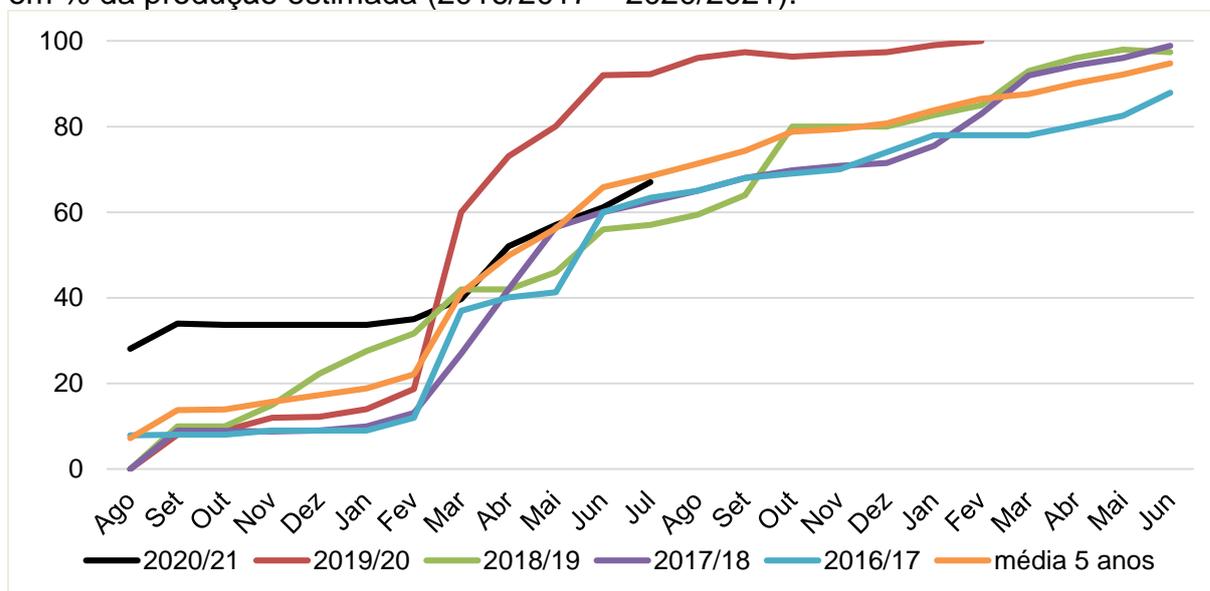
A partir dos dados da Seab/Deral (2021d), aferiu-se a taxa geométrica média anual de crescimento, que mostraram que a área plantada de soja de Toledo apresentou crescimento de 1,27% a.a., além da produção de 5,75% a.a. e a produtividade de 4,39% a.a. Ainda, de acordo com o Gráfico 10, nota-se que a safra 2020/2021 foi 16% menor que a 2019/2020.

Em comparativo com o Gráfico 7, o qual apresenta os dados de área, produção e produtividade do Paraná, observa-se que tanto o estado do Paraná quanto Toledo

possuem áreas consolidadas para a soja. Assim sendo, as produtividades são influenciadas pelo pacote tecnológico utilizado e pelas condições climáticas. Entretanto, ressalta-se que esse fato recai diretamente na elevação dos custos de produção, o que influencia os produtores a utilizar um pacote com menores custos, resultando em índices produtivos inferiores (CONAB, 2017).

No que se refere a comercialização⁷ antecipada da produção, a safra 2020/2021 avançou em proporções superiores em relação à média dos últimos cinco anos/safras no Núcleo Regional de Toledo⁸, da Secretaria de Agricultura, Pecuária e Abastecimento do Paraná. O Gráfico 11 expõe esse avanço.

Gráfico 11 – Comercialização de soja pelos produtores no Núcleo Regional de Toledo, em % da produção estimada (2016/2017 – 2020/2021).



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados SEAB/DERAL (2021).

⁷ Ressalta-se que o relatório que traz a porcentagem da comercialização é o relatório que apresenta a estimativa inicial da produção paranaense e dos núcleos regionais da Secretaria de Agricultura, Pecuária e Abastecimento – SEAB, divulgado mensalmente, ressaltando que o primeiro relatório de uma nova safra é divulgado no mês de agosto de todos os anos.

⁸ O Núcleo Regional de Toledo, da SEAB, é composto por 21 municípios. A produção de soja safra 2020/2021 somou 1.584.721,9 de toneladas, divididas entre os seguintes municípios: “Assis Chateaubriand (233.691,25 toneladas); Entre Rios do Oeste (19.250 toneladas); Formosa do Oeste (56.542,75 toneladas); Guaíra (109.817,5 toneladas); Iracema do Oeste (19.917,5 toneladas); Jesuítas (44.764 toneladas); Marechal Cândido Rondon (105.765 toneladas); Maripá (72.000 toneladas); Mercedes (20.400 toneladas); Nova Santa Rosa (44.286 toneladas); Ouro Verde do Oeste (42.240 toneladas); Palotina (148.752,5 toneladas); Pato Bragado (17.025,255 toneladas); Quatro Pontes (27.200 toneladas); Santa Helena (91.740 toneladas); São José das Palmeiras (9.507,6 toneladas); São Pedro do Iguaçu (46.860 toneladas); Terra Roxa (165.270 toneladas); **Toledo (235.840 toneladas)** (grifo nosso); e Tupãssi (73.852,5 toneladas).” (SEAB/DERAL, 2021c. Grifo nosso).

Com os atrasos no plantio e na colheita da soja na safra 2020/2021, devido à estiagem registrada em setembro/2020 e o excesso de chuvas em janeiro/2021, observou-se estabilidade na porcentagem comercializada antecipadamente entre os meses de outubro/2020 e janeiro/2021, nesse período, haviam sido negociadas 33,7% da produção estimada. Todavia, quando comparando as demais safras apresentadas e a média dos últimos cinco anos, essa porcentagem foi superior. Por exemplo, na média até o mês de janeiro os produtores de soja do núcleo regional de Toledo, normalmente, negociavam previamente em torno de 19% da produção.

Além disso, ressalta-se a evolução da comercialização no período pós-colheita, depois de março/2020. Observa-se que a safra anterior, a de 2019/2020, apresentou um importante avanço, pois geralmente os produtores que levavam em torno de dois anos/safras para comercializar toda a produção o fizeram em um ano e sete meses.

Em paralelo a esse cenário, convém destacar a movimentação da comercialização da safra de soja seguinte, a de 2021/2022. No relatório de agosto/2021, os produtores do núcleo regional de Toledo haviam negociadas apenas 1,5% da produção antecipadamente, em comparação aos 28,1% registrados em agosto/2020 (SEAB/DERAL, 2021). Tal fato pode ser relacionado com a probabilidade de estarem capitalizados, por terem vendido boa parte da produção da safra 2020/2021 – até julho/2021 já tinham vendido 68% –, além da possibilidade de estarem receosos em contratar vendas antecipadas em decorrência da expressiva oscilação das cotações no início da safra.

Evidencia-se, portanto, que em períodos de significativas oscilações dos preços redobra-se a atenção aos instrumentos utilizados na comercialização. Dessa forma, a subseção seguinte objetiva analisar os elementos que compõem os contratos de venda futura da soja estabelecidos entre os produtores e os compradores no município de Toledo.

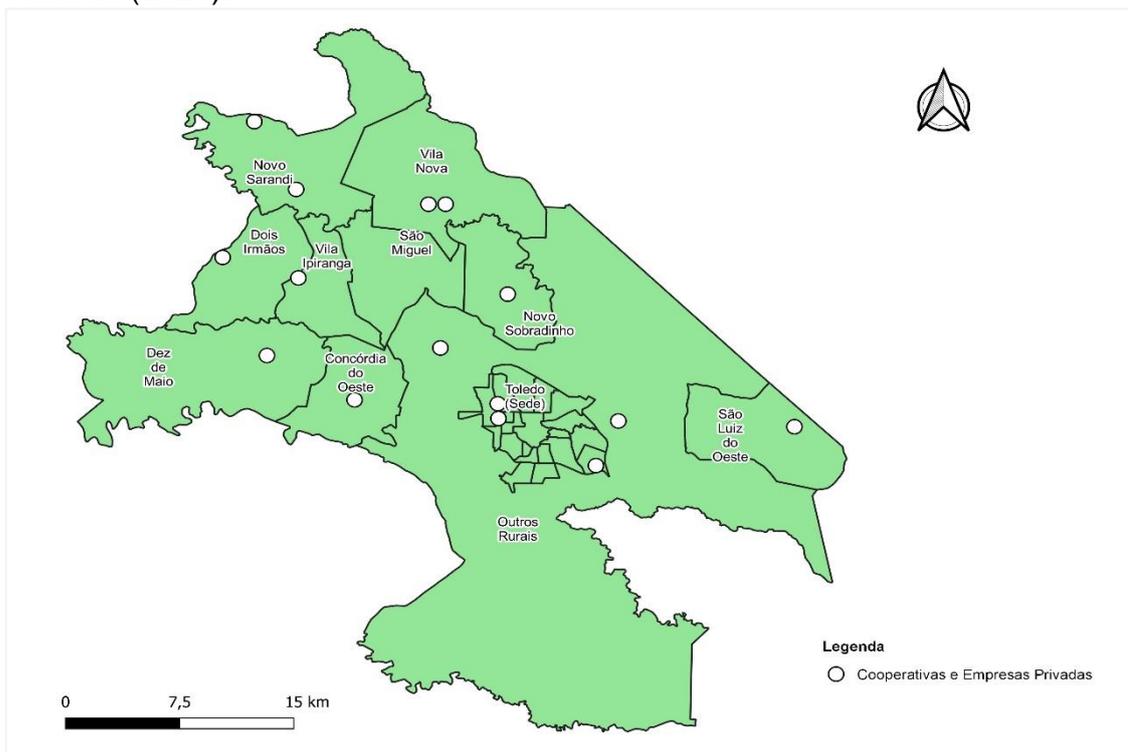
5.2 ANÁLISE DOS CONTRATOS DE VENDA ANTECIPADA DA SOJA FIRMADOS ENTRE OS PRODUTORES E OS COMPRADORES DO MUNICÍPIO DE TOLEDO – PR

Para responder o terceiro objetivo desta pesquisa, que busca avaliar o conjunto de informações contidas nos contratos de venda antecipada de soja, apontando as principais salvaguardas e as estruturas de incentivo e controle para os atores

envolvidos, foram analisados cinco (5) contratos de venda antecipada da soja da safra 2020/2021, estabelecidos entre os produtores e os compradores do grão, sendo três (3) contratos firmados com cooperativas e dois (2) contratos com empresas privadas. Ademais, analisando a proporção de um contrato para cada cooperativa e empresa, as quais são as mais significativas em Toledo, observou-se a atuação dessas como as principais vendedoras de insumos e compradoras de soja.

Diante disso, as Cooperativas e as Empresas privadas foram nominadas por letras de A até E. Na Figura 8, observa-se a distribuição espacial destas organizações. Nota-se, ainda, que apenas o Distrito de São Miguel não possui nenhuma unidade tanto de cooperativa como de empresa privada. Ademais, convém ressaltar que essas unidades de cooperativas e empresas revendem insumos e fazem o processo de armazenagem, porém algumas unidades são locais apenas de transbordo dos grãos.

Figura 8 – Distribuição espacial das unidades de cooperativas e empresas privadas em Toledo (2021).



Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo.

A Tabela 2 compara a capacidade útil total dos armazéns e dos silos das cooperativas e das empresas privadas (apresentadas na Figura 8) com a capacidade útil total de Toledo, a qual corresponde a 1.035.002 toneladas (IBGE, 2020). Desse

modo, aferiu-se que as cooperativas e as empresas participam com 32,4% da capacidade útil total em toneladas do município.

Tabela 2 – Capacidade útil dos armazéns graneleiros e granelizados mais os silos das cooperativas e das empresas privadas em Toledo.

	Capacidade Útil (Ton)
Cooperativa A	27.600
Cooperativa B	251.000
Cooperativa C	52.080
Empresa Privada D	1.930
Empresa Privada E	2.800
Total das Cooperativas e Empresas	335.410

Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo (2021).

Nesse sentido, observa-se que a capacidade útil dos armazéns e silos (Tabela 2) em Toledo é superior quando comparada a produção da soja na safra 2020/2021, que resulta em 235.840 mil toneladas. Contudo, a produção de grãos não se concentra somente na produção de soja, mas também em outros grãos, como o milho e o trigo.

Segundo os estudos de Rocha *et al.* (2019), a utilização da estratégia de armazenagem da produção de soja possibilita o ganho de melhores receitas aos produtores. Porém, os autores supracitados apontam que a melhor estratégia de comercialização depende também do dinamismo das cotações de uma região para a outra.

Cabe destacar que a maior participação do crédito oficial na região Sul, principalmente no Paraná, contribui para explicar a menor porcentagem de comercialização antecipada, no caso da soja. De acordo com Silva e Lapo (2012), as operações de créditos oficiais fornecidos pelo financiamento de bancos e cooperativas de crédito exigem a contratação de um seguro agrícola, sendo esse obrigatório na contratação de recursos controlados. Entretanto, segundo os referidos autores, o risco é maior diante da possibilidade de problemas climáticos, o que resulta em menores índices de comercialização antecipada, que serve como instrumento de proteção para os produtores.

Além disso, no decorrer da safra 2020/2021 ocorreram mudanças na gestão de algumas cooperativas, devido ao movimento de incorporação de outras cooperativas (SOU AGRO, 2021). Tal fato torna instigante à possibilidade de novos estudos, pois

essas incorporações podem trazer alterações na dinâmica de negócios dos Sistemas Agroindustriais locais.

5.2.1 Caracterização dos contratos de venda antecipada da soja

Os contratos analisados possuem cláusulas semelhantes, porém escritas e organizadas de maneiras diferentes. Esses contratos podem ser divididos em dois grupos que são: os firmados entre os produtores de soja e as cooperativas e aqueles firmados entre os produtores de soja e as empresas privadas. Mesmo com dois grupos, nota-se semelhança na quantidade de páginas e de cláusulas presentes nos contratos, conforme apresentado no Quadro 5.

Quadro 5 – Características dos contratos.

Empresa e Cooperativa	Natureza Jurídica	Nomenclatura utilizada	Nº de páginas	Nº de cláusulas
Cooperativa A	Cooperativa	Contrato de Compra e Venda Soja – Safra 2020/2021 (Preço Fixo)	3	13
Cooperativa B	Cooperativa	Contrato de Compromisso Particular de Compra e Venda de Produtos Agrícolas para Entrega Futura	3	11
Cooperativa C	Cooperativa	Contrato Particular de Compra e Venda de Soja para Entrega Futura	2	17
Empresa privada D	Sociedade empresarial limitada	Instrumento de Contrato de Compra e Venda	2	13
Empresa privada E	Sociedade empresarial limitada	Instrumento Particular de Contrato de Compra e Venda de Mercadorias com Preço Fixo e Entrega Futura	3	17

Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo.

Em relação a nomenclatura usada nos cinco contratos avaliados, dois deles, um referente à cooperativa e outro à empresa privada, não constam o termo “entrega futura”. Observa-se, ainda, que o termo “particular” está presente em três modelos. Entretanto, em todos aparece a terminologia de “compra e venda”, nomeando o instrumento jurídico.

Segundo Gomes (2009, p. 266), de modo geral, o contrato de compra e venda é um dos mais utilizados como mecanismo de circulação de riquezas. Além disso, ele se caracteriza como “contrato bilateral, simplesmente consensual, oneroso, comutativo, ou aleatório, de execução instantânea, ou diferida”. Dessa forma, o contrato de compra e venda antecipada da soja pode ser entendido como um acordo de vontades recíprocas, no qual o vendedor se compromete a entregar o grão passando o direito de propriedade ao comprador, o qual se compromete a pagar o preço acordado, encerrando o acordo quando o cumprimento das partes estiver efetivado.

De acordo com os fundamentos da Nova Economia Institucional, o contrato de compra e venda antecipada da soja para entrega em uma data futura pode ser definido como uma estrutura de governança de forma híbrida, pois, tanto para o produtor quando para comprador, esse formato de comercialização é uma opção para a comercialização a cada safra, possibilitando mitigar os riscos da oscilação das cotações da soja e, ao mesmo tempo, auxiliando no planejamento futuro da produção, relacionado, principalmente, aos insumos e a estrutura logística.

Constata-se que as nomenclaturas dos contratos de compra e venda antecipada da soja analisados fazem com que esses contratos não se caracterizem como contrato de troca ou “*barter*”, negociação em que o produtor antecipa a venda de parte da sua produção para a cooperativa e/ou a empresa em troca os insumos (LEME; ZYLBERSZTAJN, 2008). Ademais, observa-se que três (3) contratos possuem cláusulas que diferenciam essa negociação.

Nesse sentido, nos contratos de duas (2) cooperativas, analisa-se a seguinte redação: “Cláusula segunda: as partes estipulam a quantidade total de 197 sacas de 60kg de SOJA GRÃOS P01, em forma de troca de insumos, adquiridos pela nota fiscal número 10604”. Já em outro modelo de cooperativa aparece da seguinte forma:

Cláusula 9 – Compensação: O(A)(S) VENDEDOR(A)(S) **concordam expressamente com a utilização parcial ou TOTAL dos valores decorrentes deste contrato, para compensar, amortizar e/ou quitar qualquer débito que eventualmente possua(m) ou venha a possuir junto à COMPRADORA** (na matriz ou em qualquer uma de suas filiais), a qual fica desde já autorizada a realizar todos os procedimentos e registros necessários para efetivar a compensação ora autorizada.

Por sua vez, no contrato de venda antecipada de uma (1) empresa privada, essa mesma cláusula é expressa da seguinte forma:

Cláusula quinta: o(a) VENDEDOR(a), desde já autoriza a COMPRADORA a utilizar o valor total ou parcial deste contrato, para a amortização e/ou liquidação dos seus débitos junto a COMPRADORA, no seu vencimento ou antecipadamente, cobrando juros da dívida, da data de seu vencimento até a data do vencimento deste contrato e, na ausência destes efetuar depósito em conta corrente ou emitir cheques em favor do VENDEDOR(a).

Assim sendo, as demais particularidades das cláusulas contratuais dos cinco (5) contratos serão discutidas na subseção seguinte.

5.2.2 Atribuições e prerrogativas dos contratos de venda antecipada da soja

As atribuições e prerrogativas dos produtores, das cooperativas e das empresas privadas firmadas nos contratos analisados seguem um padrão semelhante. Dentre os modelos contratuais analisados, pode-se observar maior detalhamento nos contratos estabelecidos entre produtor e cooperativas em comparação às empresas privadas. As atribuições das cooperativas e das empresas, conforme a análise dos contratos, são apresentadas no Quadro 6.

Quadro 6 – Atribuições das cooperativas e das empresas privadas que comercializam antecipadamente a soja de acordo com as cláusulas contratuais.

Atribuições das Cooperativas e Empresas	Ocorrência na amostra analisada
	Nº contratos
Efetuar a classificação conforme as especificações e a qualidade do produto.	5
Calcular os descontos decorrentes da classificação.	5
Efetuar o pagamento do contrato conforme a quantidade negociada e mediante entrega do produto.	5
Acordar o preço por saca de 60Kg.	5
Descontar, reter e repassar os valores decorrentes de encargos, impostos (FUNRURAL, SENAR, RAT), taxas e <i>royalties</i> a quem é de direito.	4
Descontar do valor total ou parcial do contrato os valores referentes a débitos dos produtores junto as cooperativas e as empresas.	3
Declarar que o contrato resultou de uma negociação mútua, considerando que ambas as partes estão cientes do risco de oscilação dos preços, problemas climáticos, pragas, aumento ou criação de novos tributos.	2

continua...

continuação...

Fiscalizar a lavoura quando necessário para acompanhar sua correta formação e condução.	1
Acompanhar o transporte e o eventual armazenamento.	1
Comprometimento do produto junto as <i>tradings</i> nacionais e internacionais.	1
Contratar e efetuar o pagamento do seguro da lavoura por meio da corretora própria ou corretoras parceiras	1

Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo.

As principais atribuições das cooperativas e das empresas presentes nas cláusulas contratais em todos os contratos analisados são: efetuar a classificação do produto quando entregue nas dependências da compradora; calcular os descontos referentes a classificação; efetuar o pagamento do valor ao produtor; e fixar o preço por saca de 60kg.

Além disso, em quatro (4) contratos aparece a cláusula autorizando a cooperativa e a empresa a descontar, reter e repassar os valores decorrentes de encargos, impostos (FUNRURAL, SENAR, RAT), taxas e *royalties* a quem é de direito. Ademais, 60% das amostras constam uma cláusula na qual o produtor autoriza a cooperativa e a empresa a descontar os valores de débitos (geralmente na aquisição dos insumos), que produtor adquiriu com elas.

Outro aspecto que merece destaque, mesmo que apareça com menor frequência, está relacionado com a declaração de que tanto o produtor quanto a compradora de soja estão cientes da possibilidade de oscilações dos preços da *commodity*, bem como da possibilidade de problemas climáticos e pragas que possam reduzir a produção, além do aumento e da criação de novos tributos. Em um (1) contrato, a compradora propõe o monitoramento da produção com possibilidade de fiscalizar e acompanhar a formação/a condução das lavouras, além de realizar o acompanhamento de transporte e de eventual armazenamento da soja. Ainda, somente um (1) modelo apresenta o comprometimento da compradora com as *tradings* nacionais e internacionais, atestando que quando compram a soja antecipadamente do produtor já a revendem para terceiros.

Além disso, outra atribuição das cooperativas, identificada em apenas um (1) contrato, refere-se a cláusula abordando aspectos sobre a contratação de seguro agrícola, que autoriza a compradora a contratar o seguro com a própria corretora ou corretoras parceiras. À vista disso, se pode relacionar a referida cláusula com o pressuposto de oportunismo, pois o produtor, ao dar anuência para compradora, não

poderia estar optando por outra corretora de seguros a não ser pela proposta própria compradora.

Ressalta-se que os contratos de venda antecipada da soja são uma opção ao produtor, uma escolha que está disponível para planejar a comercialização. Assim sendo, compete a cada produtor analisar as opções de comercialização, pois o grão configura-se como sua moeda de troca para o planejamento da produção.

Nesse sentido, ao contratar a venda antecipada da soja, seja por quaisquer motivos que o produtor tenha, este adquire atribuições. Dessa forma, segundo a análise dos contratos, as atribuições dos produtores são apresentadas no Quadro 7.

Quadro 7 – Atribuições dos produtores que comercializam antecipadamente a soja de acordo com as cláusulas contratuais.

Atribuições dos Produtores de soja	Ocorrência na amostra analisada
	Nº contratos
Estar ciente de que o preço não será alterado em nenhuma hipótese.	5
Responsável pelo transporte do produto até o local da entrega.	5
Entregar o produto livre de desembaraços e de qualquer ônus.	5
Responsável pela conservação do produto até a data de entrega.	4
Responsável por todos os riscos de casos fortuitos e ou de força maior, incluindo em casos de problemas climáticos, pragas, aumento ou criação de novos tributos até a entrega do produto a compradora.	4
Informar a possível transgenia do produto.	4
Produzir o produto dentro da observância das leis, normas e regras ambientais, sanitárias, trabalhistas e de biossegurança.	3
Evitar a divulgação dos termos e condições acordadas no contrato.	1
Responsável pela correta formação/condução da lavoura de soja.	1

Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo.

De acordo com o Quadro 7, as principais atribuições do produtor são: estar ciente de que o preço contratado por saca de 60Kg não será alterado, mesmo se ocorrer oscilações das cotações, como ocorreu na safra 2020/2021; ser responsável

pelo transporte do grão até o local da entrega; e deverá assegurar que o produto não esteja comprometido à terceiros, aspecto presente nos 5 contratos analisados.

Ademais, o produtor de soja é responsável pela conservação do produto até a data da entrega e seu efetivo cumprimento das condições acordadas no contrato. Outro aspecto importante a se comentar é o fato do produtor ser responsável por todos os riscos de casos fortuitos⁹ e/ou de força maior, estando incluído nas cláusulas a possibilidade de problemas climáticos, com pragas, além do aumento ou criação de novos tributos que possam acarretar em aumento nos descontos.

Diante disso, verifica-se a incompletude dos contratos, um dos princípios abordados pela Economia dos Custos de Transação, pois nem sempre é possível prever os problemas futuros que possam vir acometer a safra de soja. Contudo, conforme o Art. 393 do Código Civil Brasileiro, se uma das partes estiver expressamente responsabilizada pelos riscos de casos fortuitos e/ou de força maior, ela poderá responder por ele. Deste modo, o contrato nem sempre poderá prever todos os custos da transação, assim sendo, de acordo com o modelo de contrato incompleto apresentado por Grossman e Hart (1986), quando se torna dispendioso listar todos os direitos específicos nas cláusulas contratuais, permite-se que uma das partes fique com os direitos residuais.

Outra atribuição destinada ao produtor de soja é a responsabilidade de informar a contratada o uso de sementes transgênicas para que seja calculado o pagamento pelo uso da tecnologia à empresa detentora dos direitos de propriedade. Constam em três (3) contratos da amostra analisada cláusulas relacionadas com a produção da soja, mencionando a observância de leis, normas e regras ambientais, sanitárias, trabalhistas e de biossegurança. Por fim, as atribuições menos recorrentes foram a de evitar, na medida do possível, a divulgação dos termos e das condições dispostas no contrato, além de atribuir aos proprietários a responsabilidade pela correta formação/condução da lavoura de soja.

⁹ O Artigo 393 do Código Civil Brasileiro dispõe sobre o caso fortuito ou de força maior: “Art. 393. O devedor não responde pelos prejuízos resultantes de caso fortuito ou força maior, se expressamente não se houver por eles responsabilizado. Parágrafo único. O caso fortuito ou de força maior verifica-se no fato necessário, cujos efeitos não era possível evitar ou impedir.” (BRASIL, 2002).

5.2.3 Estabelecimento do volume de produção contratado e as formas de pagamento dos contratos de venda antecipada da soja

O volume de produção contratado pelo produtor está definido em sacas de 60kg e expresso na quantidade total em quilos. Em três (3) modelos de contratos, está definido em sacas (60kg), além do volume expresso em mil quilos. Nos demais, dois (2) contratos da amostra, consta apenas o volume total em mil quilos. Ressalta-se que esse item é definido entre o produtor e a compradora e, normalmente, é condicionado ao valor em reais das despesas com insumos junto a cooperativa e/ou a empresa.

O preço fixo é em Reais (R\$) por saca de 60kg, sua formação, embora não esteja detalhada nas cláusulas contratuais, é definida com base nas cotações do mercado internacional. Conforme apresentado no Projeto Soja Brasil (2015), os preços são compostos tomando como base a cotação na Bolsa de Chicago, a cotação do dólar e o prêmio de exportação. Para o cálculo, o comprador desconta as despesas portuárias, os impostos e o frete até a praça onde estará sendo realizada a compra.

No entanto, observou-se em um contrato analisado, de uma cooperativa, que o preço acordado para a venda da soja para entrega futura resultou de um cálculo prévio com a inclusão de todos os custos que poderiam incorrer ao produtor, incluindo os custos referentes ao plantio e as condições da lavoura, além de estar reservado uma percentagem de lucro ao produtor. Deste modo, o produtor assegura estar ciente de todos os seus custos quando assinou o contrato.

As condições de pagamento estabelecidas nos contratos de venda antecipada da soja na safra 2020/2021 são apresentadas no Quadro 8.

Quadro 8 – Condições de pagamento dos contratos de venda antecipada da soja safra 2020/2021.

Condições de pagamento	Ocorrência na amostra analisada
	Nº contratos
No dia do vencimento do contrato mediante entrega do produto.	1
Dois (2) dias após o vencimento.	1
Quatro (4) semanas após o vencimento.	2
Cinco (5) semanas após o vencimento mediante entrega do produto.	1

Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo.

Observa-se que as condições de pagamento não seguem um padrão entre as cooperativas e as empresas, com exceção de dois (2) dos contratos analisados, os quais estabeleceram o mesmo prazo para pagamento ao produtor.

Nesse contexto, os prazos de pagamento mais alongados poderiam trazer riscos ao produtor, que cumpriu com a data de vencimento e entregou sua produção conforme o estabelecido, em caso de que ocorresse inadimplência por parte da compradora, na possibilidade de essa estar passando por dificuldades financeiras. Todavia, observa-se que em 30% dos contratos analisados o valor do contrato poderá amortizar a dívida do produtor junto a compradora do grão. Dessa forma, a transação monetária poderia ser nula ou parcial, dependendo do valor total da dívida adquirida pelo produtor.

Ressalta-se, ainda, que em 40% das amostras, nos contratos das cooperativas, caso ocorra atraso ou inadimplência por parte da compradora, essa responderá perante ao produtor o valor devido e será acrescida atualização monetária por índice oficial, além de multa e juros.

5.2.4 Especificidades técnicas existentes nos contratos de venda antecipada da soja

As especificidades técnicas apresentadas nos contratos de venda antecipada da soja estão relacionadas quanto à classificação da soja e as condições de cultivo. Ao se tratar da classificação dos grãos de soja, referente a qualidade do produto, essa segue a Instrução Normativa 11, de 16 de maio de 2007, que vigora sobre as seguintes especificações para o grão: porcentagem (%) máxima de umidade – 14%; porcentagem (%) máxima de impurezas – 0%; e porcentagem (%) máxima de ardidos – 8% (MAPA, 2007). Essas especificações estão presentes em todos os contratos analisados.

As cláusulas estabelecidas para as condições de cultivo aparecem apenas nos contratos das cooperativas, três contratos, e apontam a responsabilidade para o produtor, que deverá produzir a soja de acordo com as leis, as normas e as regras ambientais, sanitárias, trabalhistas e de biossegurança. Ainda, tal como consta nos contratos das cooperativas, a soja a ser entregue não pode ser produzida em áreas de preservação permanente, reservas indígenas ou reservas legais. Além disso, não podem ser oriundas de áreas de desmatamento irregular ou áreas embargadas pelo Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis – IBAMA.

A respeito das questões sanitárias, destaca-se que o produtor deverá se comprometer em não utilizar insumos proibidos pela legislação nacional. Quanto aos direitos trabalhistas, o produtor não pode empregar mão de obra infantil ou em condições análogas à escravidão. Caso o produtor descumpra as cláusulas de condições de cultivo, ele poderá ter o contrato rescindo e/ou poderá receber penalidades.

5.2.5 Rescisão contratual e penalidades nos contratos de venda antecipada da soja

Os contratos de venda antecipada da soja dedicam-se, principalmente, às penalidades, pois enfatizam, em sua maioria, que o compromisso assumido tem caráter irrevogável e irretratável, cláusula presente em quatro (4) dos cinco (5) contratos analisados. Ressalta-se que essa disposição acompanha a seguinte caracterização: até a entrega do produto à compradora, o produtor é o responsável em caso fortuito ou de força maior, ou seja, sob nenhuma hipótese poderá ocorrer quebra de contrato, mesmo que ocorram intempéries climáticas. Nesse sentido, o produtor está responsável por todos os problemas que possam ocorrer com o produto até sua entrega.

A seguir, o Quadro 9 apresenta os principais fatores que podem impactar para a rescisão contratual e suas penalidades.

Quadro 9 – Fatores para a rescisão e penalidades destinado ao produtor.

Rescisão do contrato	Ocorrência na amostra analisada
	Nº contratos
Não respeitar os prazos de entrega do produto e as condições estabelecidas no contrato.	5
Descumprir as cláusulas de condições de cultivo em conformidade com as leis, as normas e as regras ambientais, sanitárias, trabalhistas e de biossegurança.	3
Penalidades estabelecidas diante da ocorrência de descumprimento das cláusulas	
Correção monetária, multa e juros por conta de inadimplência total ou parcial do contrato.	5

continua...

continuação...

Caso o produto esteja onerado, o produtor poderá responder por crime de falsidade ideológica.	5
Caso o produtor não possua o produto em quantidade e qualidade suficiente para atender a obrigação, ele responderá pelo pagamento de custos adicionais referente à compra do produto necessários para o cumprimento.	4
Pagamento de custas processuais e honorários advocatícios.	4
Caso o produtor produzir em descumprimento com as leis, as normas e as regras ambientais, sanitárias, trabalhistas e de biossegurança, ele tornar-se-á inadimplente e deverá arcar com as sanções previstas no contrato.	2
Em caso de inadimplência, a compradora está autorizada a colocar o nome do produtor em banco de dados do tipo: CPS, SERASA, PEFINM, entre outros, além de protestar perante o cartório de protestos.	1

Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo.

Os fatores que motivam a rescisão contratual (Quadro 9) estão relacionados com a não entrega do produto dentro dos prazos e condições estabelecidas nos contratos. Além disso, embora a cláusula sobre as condições de cultivo esteja presente em três (3) contratos da amostra, somente em um contrato foi identificada a possibilidade de rescisão automática do compromisso caso o produtor descumpra alguma dessas condições. Nas demais amostras, entretanto, observou-se que, caso o produtor descumpra alguma cláusula, ele passaria a ser considerado inadimplente e deveria arcar com todas as sanções previstas no contrato.

Cabe ressaltar que em todos os contratos consta a cláusula declarando que o contrato serve como Título Executivo Extrajudicial, conforme o Artigo 784, inciso III¹⁰, do Código de processo Civil (BRASIL, 2015). As principais penalidades acordadas ao produtor inadimplente fazem referência ao pagamento do valor do contrato em correção monetária, multa e juros. Ainda, se o produtor onerar o produto contratado, ele poderá responder por crime de falsidade ideológica.

Em quatro (4) contratos há uma cláusula de recompra do produto caso ocorra a inadimplência por parte do produtor, ou seja, a não entrega total ou parcial da quantidade fixada no contrato penaliza o produtor pelo pagamento de custos adicionais referente à compra do produto necessários para seu o efetivo cumprimento. Nesse sentido, se ocorrer a não entrega do produto, todo o Sistema Agroindustrial da Soja sofrerá impactos negativos, pois quando as compradoras adquirem o produto

¹⁰ “Art. 784. São títulos executivos extrajudiciais:

[...] III - o documento particular assinado pelo devedor e por 2 (duas) testemunhas.” (BRASIL, 2015).

elas já o negocia para outro comprador, sendo que na maioria dos contratos existe essa cláusula de recompra, que também é conhecida como *washout*.

Conforme Gama (2021), a cláusula de *washout* é muito utilizada nos contratos a termo de soja a fim de minimizar comportamentos oportunistas por parte dos produtores. Nesse sentido, para o referido autor:

Trata-se de cláusula que, diante da não entrega do produto no vencimento da operação, prevê a obrigação do produtor em indenizar o adquirente relativamente aos custos adicionais que este tiver para adquirir a mesma quantidade de produto com terceiros, com base no preço de mercado. Tal cláusula visa justamente afastar a percepção de inadimplemento eficiente (GAMA, 2021, p. 531).

Ademais, na ocorrência de ação judicial junto aos tribunais, as custas processuais e os honorários advocatícios ficam por conta do vendedor. Além disso, demais penalidades, que aparecem com menor frequência nas amostras analisadas, autoriza a inclusão do nome do produtor em banco de dados como CPS, SERASA, PEFINM, entre outros, bem como a ação de protestar perante o cartório de protestos.

De acordo com Zylbersztajn (1995), a estrutura de governança híbrida, no caso o contrato de venda antecipada da soja, busca preservar a liberdade e os incentivos do mercado. Porém, existem incentivos para monitorá-lo até o fim devido a possibilidade de oportunismo por parte dos agentes, principalmente, em relação a oscilação dos preços da *commodity*.

Os contratos de venda antecipada da soja são uma opção de comercialização disponível. Dessa forma, torna-se relevante verificar se eles se configuram como uma decisão assertiva aos produtores. Isso posto, a subseção seguinte busca responder tal questionamento.

5.3 ANÁLISE DOS QUESTIONÁRIOS DESTINADOS AO PRODUTOR DE SOJA DE TOLEDO – PR

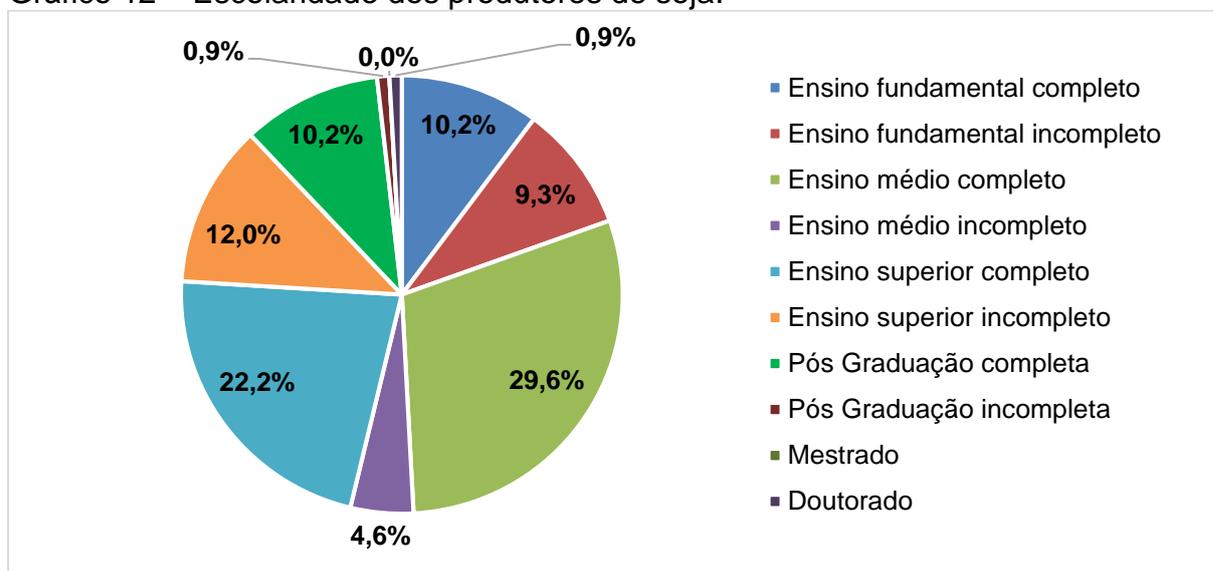
Esta subseção foi estruturada com a finalidade de responder aos demais objetivos específicos da pesquisa. O primeiro objetivo busca verificar quais foram os modelos contratuais adotados pelos agentes. Além disso, busca-se identificar os fatores que motivaram os produtores a fazerem, ou não, contratos, com o intuito de elucidar o segundo objetivo. Por último, orienta-se a responder ao quarto objetivo da

pesquisa que seria verificar se ocorreram assimetrias informacionais e quebras contratuais na safra de soja.

A partir desses questionamentos, constatou-se que a produção de soja é uma atividade desenvolvida por pessoas do sexo masculino, que representam 92,6% dos respondentes, enquanto apenas 7,4% são do sexo feminino. Quanto à idade dos produtores de soja, constatou-se que a maioria tem acima de 41 anos, com 53,6%; 23,1% possuem entre 31 a 40 anos; e 23% entre 18 a 30 anos.

Ademais, a escolaridade dos respondentes é apresentada no Gráfico 12.

Gráfico 12 – Escolaridade dos produtores de soja.



Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo.

Conforme os dados demonstrados no Gráfico 12, observa-se que os produtores de soja buscam uma maior capacitação, uma vez que 75,9% dos respondentes possuem formação entre o ensino médio completo e o doutorado. Ressalta-se, também, que o nível de escolaridade dos produtores de soja analisados na pesquisa pode ser considerado superior à média nacional, estimada em 5,5 anos para a população rural (INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA, 2021).

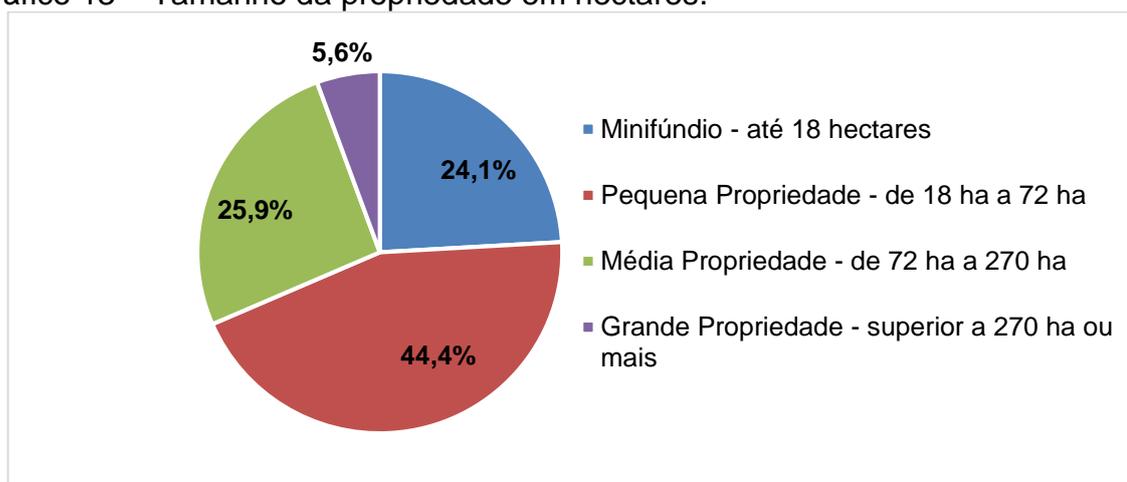
Na sequência, ao serem questionados se a produção de soja era a principal fonte de renda da família, identificou-se que cerca de 72% responderam de forma afirmativa e 27,8% relataram que possuíam outras atividades como fonte de renda. Das outras atividades relatadas, a suinocultura e a produção de outros grãos somam 66,6% das respostas, ainda, 20% citaram a produção de leite e 13,3% responderam

ter a avicultura como principais fontes de renda. Nesse contexto, pode-se constatar a diversificação das atividades agrícolas e pecuárias no município de Toledo.

Também, lhes foi perguntado sobre a quantidade de anos em que cultivam soja. Nesse quesito, 68% dos respondentes relataram que cultivavam o grão a mais de 20 anos. Porém, foram obtidas respostas apresentando um menor tempo de atuação na produção da soja: entre 11 a 20 anos (13,9%); entre 6 a 10 anos (13%); e entre 0 a 5 anos (10,2%). A exploração do espaço rural no município de Toledo teve início na década de 1950, conforme apontam vários estudos sobre o desenvolvimento regional, em destaque a pesquisa de Alves (2016). Assim, tal quesito justifica a experiência dos produtores em relação à idade e ao tempo que cultivam soja.

Na sequência, foram questionados sobre o tamanho da propriedade, tal como apresenta o Gráfico 13.

Gráfico 13 – Tamanho da propriedade em hectares.



Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo.

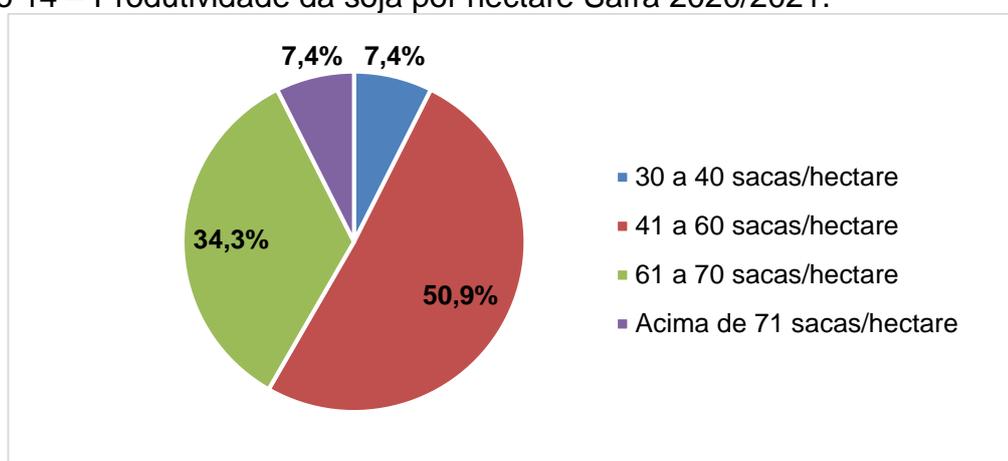
Para melhor caracterizar as propriedades rurais por tamanho de área, optou-se por seguir a delimitação do Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (BRASIL, 1993). Dessa forma, pode-se inferir que a produção de soja em Toledo, em sua maioria, está sendo produzida em minifúndios, pequenas e médias propriedades (94,4%).

Na sequência, investigou-se a caracterização da produção de soja na safra 2020/2021. Os produtores foram questionados sobre os custos totais para a produção de soja em sacas por hectare, assim, constatou-se que maioria dos respondentes relataram ter custo entre 21 a 30 sacas/hectare (38%); seguido de 11 a 20 sacas/hectares (24,1%); 31 a 40 sacas/hectare (22,2%); 41 a 50 sacas/hectare

(9,3%); acima de 51 sacas/hectare (3,7%); e, por fim, 0 a 10 sacas/hectare (2,8%). A dispersão dos custos em sacas por hectare levanta a hipótese de que alguns produtores cultivam soja em terras arrendadas, os quais são pagos em sacas por hectare. Dessa forma, além dos custos de produção, tem-se os custos de arrendamento.

Posteriormente, os questionamentos foram sobre a produtividade por hectare na safra 2020/2021. Os dados obtidos com esse questionamento podem ser observados no Gráfico 14.

Gráfico 14 – Produtividade da soja por hectare Safra 2020/2021.

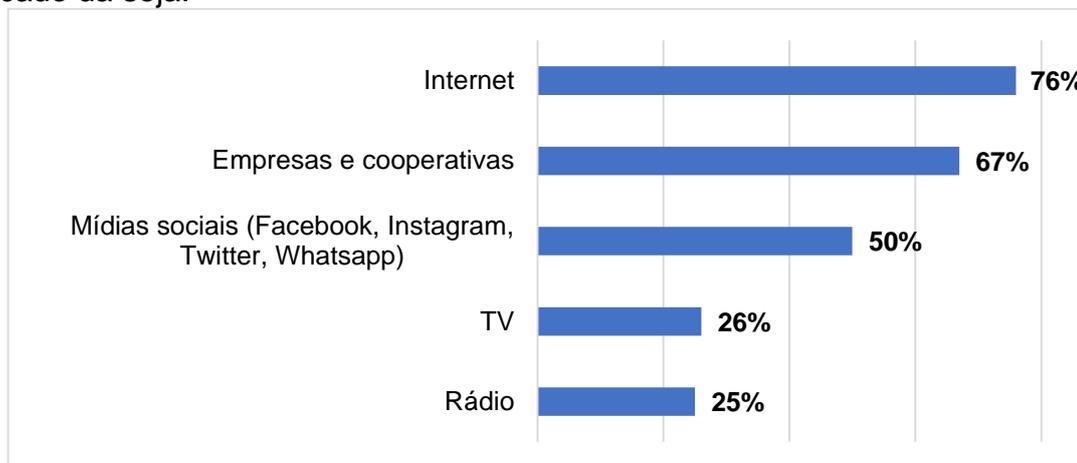


Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo.

Os produtores de soja relataram que a produtividade da safra 2020/2021, em sua maioria, apresentou produção superior a 41 sacas/hectare (92,6%). Em vista disso, ressalta-se que a safra 2020/2021 apresentou atrasos no plantio em decorrência da estiagem e, posteriormente, atrasos na colheita devido ao excesso de chuva. Ainda, se tratando de um mesmo município, observa-se diferenças na produtividade, sendo levantada a hipótese de que alguns produtores investem maiores recursos na formação e na condução das lavouras. Contudo, destaca-se que a produtividade aferida pelos produtores de Toledo ficou próxima a produtividade nacional na safra 2020/2021, que foi de 58,7 sacas/hectare (CONAB, 2021).

Em relação aos meios de comunicação utilizados pelos produtores para obtenção de informações sobre o mercado da soja, esses são apresentados, a seguir, no Gráfico 15.

Gráfico 15 – Meios de comunicação utilizados para obtenção de informações sobre o mercado da soja.



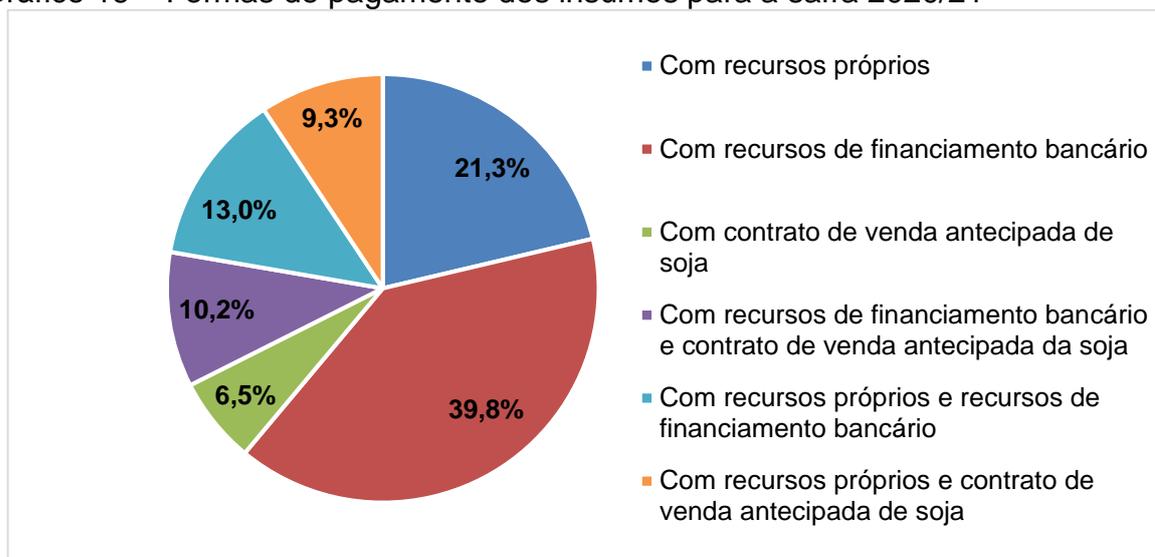
Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo.

Observa-se, no Gráfico 15, que os produtores de soja preferem, na maioria dos casos (76%), acompanhar as informações sobre o andamento do mercado de soja utilizando a internet. Aliadas à internet, as empresas e as cooperativas também são fontes de informações consideradas pelos produtores (67%). Desse modo, constatou-se a existência de dependência dos produtores com as empresas e as cooperativas compradoras, isso porque muitos produtores consultam e acompanham informações sobre o mercado por meio delas.

Diante dos dados apresentados, cabe destacar a expansão do uso da internet no meio rural. Conforme os dados do último Censo Agropecuário realizado em 2017, os produtores que declararam ter acesso à internet apresentaram um crescimento de 1.900% (IBGE, 2021a).

Para finalizar a primeira parte do questionário, os produtores foram questionados sobre a forma de pagamento dos insumos utilizadas na safra de soja 2020/2021. As respostas coletadas mediante questionário podem ser observadas, a seguir, no Gráfico 16.

Gráfico 16 – Formas de pagamento dos insumos para a safra 2020/21



Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo.

De acordo com o Gráfico 16, 74,1% dos produtores afirmaram utilizar recursos próprios e de financiamento bancário para efetuar o pagamento das suas despesas com insumos. Do total de respondentes (108), 25,9% produtores (28) declararam fazer algum tipo de contrato de venda antecipada da soja, o que evidencia uma preferência menor em contratar antecipadamente, além de reforçar o uso de crédito oficial.

Contudo, na safra 2020/2021, ressalta-se uma maior disposição dos produtores em contratar, conforme os dados apresentados no Gráfico 11. A partir disso, esses 28 produtores responderam perguntas relacionadas aos contratos de venda antecipada.

Com relação a segunda parte do questionário, os produtores foram questionados, especificamente, sobre aspectos referentes aos contratos. Inicialmente, questionou-se sobre os fatores que os motivaram a estabelecer contrato de venda antecipada na safra 2020/2021. Os resultados dessa investigação podem ser visualizados, na sequência, no Gráfico 17.

Gráfico 17 – Principais fatores que motivaram o produtor a firmar contrato de venda antecipada da soja na safra 2020/2021.



Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo.

Os principais fatores que motivaram os produtores de soja a estabelecer contrato de venda antecipada na safra 2020/2021 foram: o preço atrativo no momento da contratação (93%); a garantia do preço de venda (89%); e a garantia de financiamento para custeio¹¹ (57%).

Ainda, 18% dos produtores apresentaram motivos diferentes dos propostos para a pergunta, os quais se destacaram: “fixar custo”; “para fazer uma média de preço”; “travar o preço do produto”; e “os analistas de mercado falaram que era uma boa”. A partir desses resultados, a pesquisa responde parte do segundo objetivo proposto referente a identificar os fatores que influenciam o uso, ou não, dos contratos de venda antecipada pelos produtores de soja.

Em linha aos atributos da transação apontados na ECT, observou-se a existência de frequência. Pelo fato da soja apresentar produção anual, os produtores informaram que assinam contratos todos os anos. Assim, mesmo sendo uma transação considerada de curto prazo, quando se torna recorrente, pode gerar laços de confiança entre os agentes, como assegura Azevedo (2000). Ademais, esses contratos denotam ser uma boa estratégia para o planejamento da comercialização.

Na sequência, investigou-se sobre a porcentagem da produção que foi negociada. Nesse quesito, 50% dos produtores afirmaram que negociaram entre 26% a 50% da produção; 39,3% comprometeram entre 1% a 25%; 7,1% comercializaram

¹¹ O Custeio se refere aos recursos monetários necessários para financiar os insumos do ciclo produtivo.

entre 76% a 100%; e apenas 3,6% venderam entre 51% a 75% da produção de soja da safra 2020/2021. Nesse sentido, Padilha Jr. (2006) recomenda aos produtores não comercializar um grande volume de sua produção antecipadamente, pois problemas climáticos podem gerar quebras de safra, além do fato de que eles poderão ser obrigados a comprar produto no mercado a um preço maior para cumprir seus compromissos.

Buscou-se, também, identificar as modalidades de contrato de venda antecipada utilizadas. Assim, constatou-se que, dentre as modalidades de contrato mais utilizadas, o contrato de pré-fixação é a opção de 86% dos pesquisados, seguido dos contratos de troca (32%) e de venda a fixar (4%), as demais opções – *hedge* e *NDF-Non Deliberable Forward* – não foram identificadas. Este é um aspecto relevante na pesquisa, pois contribui para responder o primeiro objetivo do estudo, ao verificar as modalidades de contratos de venda antecipada realizados pelos produtores de soja no município de Toledo.

Apesar das modalidades de troca e pré-fixação possuírem finalidades distintas, as quais uma objetiva fazer a troca de soja por insumos e a outra fixar o preço para a entrega futura, ambas possuem conteúdo semelhante conforme a análise dos contratos apresentadas no item 5.2 desta pesquisa.

Com o intuito de analisar de modo mais aprofundado as operações de troca “*barter*”, estruturou-se um terceiro rol de perguntas, cujo objetivo configurou-se em analisar as características da negociação. Sendo assim, a primeira questão proposta no questionário indagou os produtores em relação ao número de cooperativas e empresas com as quais realizaram o contrato de troca na safra 2020/2021. Com esse questionamento, esperava-se que os produtores fizessem contratos com mais de uma empresa e/ou cooperativa, considerando a atuação de várias no município de Toledo. Contudo, os resultados apontaram que 100% dos produtores fizeram troca com apenas uma (1) empresa/cooperativa.

Na sequência, os produtores foram questionados sobre a leitura do contrato de troca. Para a resposta, foram disponibilizadas três opções: a) leitura total; b) parcial; e c) não leu. Os resultados aferidos demonstraram que nenhum produtor fez a leitura total do documento, enquanto que 37,5% dos respondentes afirmaram ter lido parcialmente e 62,5% disseram que não leram. Nesse sentido, levanta-se a seguinte hipótese: “será que os produtores estão preparados, compreendem e avaliam as implicações do contrato de venda antecipada que assinam?”. Geralmente, esses

contratos são assinados nas cooperativas e nas empresas privadas e possuem as cláusulas pré-estabelecidas, negociando apenas o valor em Reais (R\$) por saca e quantidade e, nem sempre, o produtor fica com uma cópia do contrato.

A não leitura total do contrato pode ser pertinente com a tese de Toulemon (1945), que relaciona os contratos ao sentimento da confiança ao apontar que a vida em sociedade está ligada ao respeito pelos contratos. Portanto, pode-se inferir que os produtores de soja, mesmo sem a leitura total do contrato, confiam em essa ser uma opção atrativa para a comercialização de seus produtos.

Segundo Rocha Jr. (2004), a imprevisibilidade de atitudes após uma transação pode elevar seus custos. Dessa forma, a evidência da não leitura do contrato pelo produtor poderia elevar o atributo da incerteza, assim como a assimetria de informações entre as partes quanto ao seu cumprimento, de tal modo que a compradora demandaria maiores custos para monitorar a transação, além da possibilidade de redigir e atualizar salvaguardas para a finalização dos negócios em safras futuras.

Os produtores de soja afirmaram não existir um local de sugestões e reclamações sobre os contratos. Para finalizar esta terceira parte do questionário, foram lhes questionados sobre os principais critérios que influenciaram na escolha da empresa e/ou da cooperativa no momento de firmar o contrato. As respostas são apresentadas no Gráfico 18.

Gráfico 18 – Principais critérios para a escolha da empresa e/ou da cooperativa.



Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo.

Observa-se no Gráfico 18 que os principais critérios para a escolha da empresa e/ou da cooperativa para firmar o contrato foram: o tempo de relacionamento (75%); o relacionamento pessoal com o vendedor (75%); e por ser o armazém mais próximo

(62,5%). Os demais critérios apresentaram uma menor preferência nas respostas, entretanto, ressalta-se que a confiança apareceu em 25% das respostas na opção outros critérios, reforçando a ideia de que quanto mais frequente for a transação maiores são os laços de confiança, situação que pode ser observada pelo tempo de atuação das empresas e das cooperativas no município de Toledo.

A confiança e o relacionamento entre o produtor e a cooperativa/ a empresa reduz os custos de transação, conforme demonstra o Gráfico 18. Porém, o cenário de expressiva valorização das cotações em relação aos valores firmados nos contratos da safra 2020/2021 gerou uma grande desvantagem e influenciou os produtores a reduzirem essa prática na safra futura de 2021/2022, tanto no município quanto na região. Nesse sentido, a confiança pode não ter sido o suficiente para mitigar os custos de transação, além disso, destaca-se a importância de se ter acesso a informações de qualidade, isentas e confiáveis antes de ler e firmar um contrato.

Ademais, constatou-se a presença de ativos específicos, uma vez que dois produtores caracterizam as relações entre os agentes; a especificidade locacional pela preferência de escolherem a empresa e/ou a cooperativa que tem o armazém mais próximo; e a especificidade dos ativos humanos, ressaltando-se, assim, que a relação pessoal com o vendedor é um critério de seleção dos respondentes, que também poderia estar vinculada pela assistência prestada.

Na sequência, o questionário teve por objetivo apresentar as características dos contratos de troca da safra 2020/2021. Desse modo, buscou-se verificar a quantidade em sacas de soja negociadas, constatando que a maioria dos produtores afirmaram que contrataram entre 1.501 e 2000 sacas (37,5%), seguidos da opção entre 1 e 500 sacas (25%), de 501 e 1.000 (12,5%), de 1.001 e 1.500 (12,5%) e de 2.001 ou mais sacas (12,5%).

Ainda, os produtores foram questionados quanto aos preços negociados. De acordo com as respostas obtidas, tem-se que 62,5% dos respondentes negociaram a saca de soja entre R\$91,00 a R\$100,00; 25% entre R\$81,00 a R\$90,00; e 12,5% entre R\$71,00 a R\$ 80,00. Além disso, em relação a data de vencimento do contrato, 62,5% dos produtores afirmaram que o prazo final de entrega da soja nos armazéns da compradora era até 31 de março de 2021 e 37,5% tinham como prazo final até o dia 28 de fevereiro de 2021.

Diante disso, constatou-se mais duas caracterizações referentes a especificidades de ativos: a especificidade de tempo e a de ativos dedicados. As

relações contratuais firmadas acordam quantidade, data de vencimento e local de entrega da soja nas unidades de armazenamento das empresas e/ou das cooperativas localizadas em Toledo.

Ao observar os preços da soja contratada antecipadamente pelos produtores na safra 2020/21, nota-se diferença em torno de 42% (R\$70,00 a R\$100,00) e, quando comparados aos preços no período da liquidação do contrato, essa diferença foi ainda maior, em torno de 60% (R\$100,00 a R\$160,00). Nesse sentido, sob a ótica da racionalidade limitada dos agentes, verifica-se que os produtores de soja são incapazes de prever situações futuras frente às oscilações do mercado internacional e nacional no momento de decidir comercializar a soja, seja por meio de contratos seja no mercado à vista. Acrescenta-se que, mesmo em um cenário de preços superiores aos pré-fixados, na data de liquidação dos contratos, os produtores prezaram pela reputação e seguiram com a transação.

Segundo os produtores de soja, os prazos de pagamento dos contratos de troca da safra 2020/21, os recebimentos ocorreram, em sua maioria, no momento da entrega da produção no armazém da empresa compradora (37,5%) e quatro semanas após a entrega (37,5%). Contudo, 25% dos respondentes confirmaram que receberam em até duas semanas após o vencimento.

Em seguida, lhes foi questionado sobre a exigência das garantias contratuais. Os resultados apontam que para 75% dos produtores que fizeram contrato de troca não lhes foram exigidas garantias. Porém, 12,5% dos respondentes confirmaram a exigência da Cédula de Produto Rural e, também, do Penhor da Rural¹².

A seguinte parte do questionário teve por objetivo identificar se os produtores de soja cumpriram o contrato. Da amostra, 100% afirmaram que cumpriram e conseguiram entregar a soja até a data de vencimento do contrato. Deste modo, verifica-se que não ocorreram quebras contratuais, mesmo com o cenário de expressiva valorização das cotações da soja e da liquidação dos contratos, excluindo a ação oportunista. Os aspectos apresentados contribuem para responder a segunda parte do quarto objetivo da pesquisa, o qual buscava verificar se ocorreram

¹² Conforme a Lei nº 492, de 30 de agosto de 1937, em seu Artigo 1º: “constitui-se o penhor rural pelo vínculo real, resultante do registro, por via do qual agricultores ou criadores sujeitam suas culturas ou animais ao cumprimento de obrigações, ficando como depositários daqueles ou destes.” (BRASIL, 1937).

assimetrias informacionais na relação contratual e quebras contratuais por parte dos agentes, identificando, assim que houve quebra contratual.

Assim sendo, a questão que investigava uma possível negociação e penalidades caso os prazos de entrega da soja não tivessem sido cumpridos e a que indagava sobre os motivos para o não cumprimento do contrato de troca, não foram respondidas, uma vez que não se verificaram tais problemas. Contudo, convém destacar que os atrasos de plantio e colheita na região de Toledo instigaram preocupações relacionadas aos prazos e às possíveis negociações, assim, observou-se que possíveis atrasos podem ser solucionados entre os agentes.

Na sequência, os produtores foram questionados sobre as principais razões para o cumprimento do contrato. Tais razões são apresentadas, a seguir, no Gráfico 19.

Gráfico 19 - Principais razões para o cumprimento do contrato.



Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo.

Ao analisar o Gráfico 19, nota-se que as principais razões para o cumprimento do contrato são os princípios éticos; a necessidade de comercialização na próxima safra; e a opção afirmando que o respondente não teve problemas que justificassem a quebra contratual. Nesse sentido, as salvaguardas reputacionais são consideradas relevantes para o andamento dos negócios entre os agentes.

Todavia, mesmo constatando que a maioria dos produtores não fazem a leitura total dos contratos antecipados, o receio de sanções judiciais está presente entre as repostas. Diante disso, é possível inferir que os problemas gerados no SAG da soja

com a quebra contratual em anos anteriores podem ter influenciado para o bom desenvolvimento dos negócios atualmente.

Ademais, os produtores demonstram insatisfação em relação ao sistema judiciário no Brasil, principalmente por sua morosidade e juízes sem conhecimento da causa, como comenta Renato Buranello, fundador do Instituto Brasileiro de Direito do Agronegócio (IBDA), ao participar da videoconferência sobre o equilíbrio contratual promovida pela Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil – CNA em junho/2021 (CNA, 2021). Deste modo, verifica-se que os produtores de soja têm respeito pela relação contratual, mostrando ligação com o princípio que fundamenta as relações entre os indivíduos, comentado por Toulemon (1945).

Para complementar a parte sobre os contratos no questionário, estruturou-se algumas afirmações com o objetivo de verificar a opinião dos participantes da pesquisa. Para tanto, utilizou-se a escala *Likert* de 5 pontos, os quais seriam: 1) discordo totalmente; 2) discordo; 3) não concordo e não discordo; 4) concordo; e 5) concordo totalmente. Os resultados são apresentados no Quadro 10.

Quadro 10 - Opinião dos produtores de soja em relação aos contratos.

Fatores	Discordo Totalmente	Discordo	Não concordo e não discordo	Concordo	Concordo totalmente
É possível negociar com as empresas.	3,6%	0%	39,3%	35,7%	21,4%
Ao contratar, o Sr.(a) estava ciente que o preço da soja poderia oscilar.	0%	0%	7,1%	21,4%	71,4%
Ao vender a soja antecipada, significa que o Sr.(a) não quer correr riscos de variação de preços.	0%	3,6%	21,4%	25%	50%
Existe uma relação de confiança com a empresa e/ou a cooperativas que compra sua produção de forma antecipada.	0%	3,6%	7,1%	17,9%	71,4%

Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo.

De acordo com o Quadro 10, observa-se que a maioria dos produtores afirmaram que concordam sobre a possibilidade de negociar com as empresas. Embora tenham ocorrido atrasos no plantio e na colheita da safra de soja 2020/21, tal fator não ocasionou quebras contratuais, o que contribui com a justificativa para a resposta dessa primeira questão.

Ao confrontar os resultados com os pressupostos da Economia dos Custos de Transação, verifica-se que quando a transação entre os agentes é recorrente, além dos laços de confiança, também se possibilita a construção de reputação entre os participantes. A reputação pode ser entendida como perdas futuras entre os agentes, caso ocorra um comportamento aético, porém podem ocorrer flexibilização dos contratos em que as partes recorrem a soluções internas (ZYLBERSZTAJN, 1995).

Em relação ao segundo fator (Quadro 10), mais de 70% dos respondentes afirmaram estarem cientes de que o preço da soja poderia oscilar. Tal fato é pertinente ao atributo da transação da incerteza, diante disso, o preço torna-se uma das principais incertezas dos produtores. Conforme Zylbersztajn (1995), esse atributo é bem presente nos Sistemas Agroindustriais, principalmente referentes a possibilidade de ocorrência de problemas climáticos, os quais poderiam impactar no volume de produção, bem como nas incertezas dos preços, pois são previsões além do influenciado por fundamentos macro e microeconômicos, tornando não previsível em datas futuras.

Na sequência, observa-se que 50% dos respondentes concordaram totalmente que, ao optar em vender a soja antecipadamente, não queriam correr os riscos da oscilação de preços. Nesse sentido, os contratos antecipados são utilizados como uma forma para mitigá-los, porém, nem sempre são a melhor decisão, visto que, quando ocorre uma expressiva valorização das cotações, como na safra 2020/2021, esse mecanismo pode impactar em menores receitas aos agentes.

Por fim, mais de 70% dos produtores afirmaram concordar totalmente com a existência de uma relação de confiança com as empresas e/ou as cooperativas, que é construída pela frequência das transações, tornando-se um dos principais fatores que influenciam os produtores a efetivarem negociações com as empresas e as cooperativas, corroborando com uma importante salvaguarda: a reputação para dar continuidade aos negócios no SAG da soja.

Para responder a segunda parte do segundo objetivo desta pesquisa, observou-se que, 74,1% dos produtores relataram não estabelecer contratos antecipados. Os principais motivos de não contratar estão apresentados no Gráfico 20.

Gráfico 20 – Principais motivos de não realizar contratos de venda antecipada da soja na safra 2020/2021.



Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo.

Conforme o Gráfico 20, a maioria dos produtores que optaram por não estabelecer contratos, apontam não os realizar devido as incertezas da produção e a expectativa por preços futuros melhores. Além disso, os respondentes afirmaram que as incertezas diante das oscilações do mercado internacional e do dólar também são dos um motivo bem pontuado, ressaltando a presença do atributo da incerteza.

Ademais, a opção outros é um aspecto a ser destacado, pois 8,75% dos produtores responderam outros motivos que os influenciaram a não fazer contratos na safra 2020/2021, os quais são descritos na sequência como sendo: “perda de dinheiro ao fazer contrato”; “compromissos de aquisição de área”; “planejamento”; “ter silo próprio”; “medo de frustração de safra e não conseguir cumprir”; “perda de dinheiro”; e “área pequena de plantio. O contrato antecipado é mais para produtores grandes. No meu caso, eu uso recurso da produção de leite. Daí a safra de soja fica livre para comercialização depois”. Destarte, para os produtores, o principal motivo para não contratar a soja antecipadamente refere-se ao atributo da incerteza, alinhado ao fator de menores ganhos ao escolher contratar em safras passadas e à possibilidade de frustração de safra.

Na ECT, é fundamental entender que o indivíduo busque adequar seus ganhos, mesmo que sua racionalidade limitada facilite a existência de assimetrias informacionais, além motivar a busca pela forma mais eficiente de estruturas de governança disponíveis. Assim sendo, justifica-se as afirmações referentes ao produtor apontar que não faz contrato, pois precisa fazer planejamento, comprar

novas áreas, além do uso de silo próprio para armazenagem do grão na propriedade rural e do uso de recursos de uma atividade para compensar a outra.

Ao constatar que nem todos os produtores fazem contratos de venda antecipada, observa-se que existem dependências entre os agentes vendedores e os compradores. Tal situação pode ser melhor analisada conforme o Quadro 11, o qual apresenta o resumo dos resultados da pesquisa correlacionados com a teoria da ECT e a Tese de Toulemon, referente aos contratos e as crises.

Quadro 11 – Resumo dos resultados da pesquisa em relação à teoria.

Categorias de análise	Pressuposto teórico	Achados
Racionalidade limitada	Capacidade cognitiva	Incapacidade de prever problemas futuros em relação aos preços.
Oportunismo	Comportamento dos agentes	- Por parte das compradoras, ao exigirem salvaguardas nos contratos, como a anuência para contratar seguro agrícola com a própria compradora, além da cláusula de não divulgação dos termos; - Por parte do produtor, devido a possibilidade quebra contratual no cenário de expressiva valorização da cotação na safra 2020/2021
Incerteza	Incerteza do ambiente	- Incerteza de preços; - Incerteza climática; - Incerteza da produção.
Frequência	Recorrente	Caráter anual da safra de soja possibilita a repetição da relação contratual.
Especificidades dos ativos	Especificidade Locacional	Dependência da estrutura de armazenagem.
	Especificidade Humana	Dependência de mão de obra especializada para assistência técnica da lavoura.
	Especificidade de tempo	Percibilidade do produto.
	Ativos dedicados	Definição de data e local de entrega.
Estrutura de governança	Contratos de curto prazo	- Contrato de pré-fixação; - Contrato de troca soja por insumos; - Contrato de venda a fixar.
Confiança	Frequência	- Repetição das transações; - Garantia de reputação; - Mesmo com os produtores afirmando que não leem totalmente o contrato, eles confiaram ser uma opção atrativa.

Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo.

De acordo com André Nassar, presidente da ABIOVE, dos mais de 100 contratos antecipados monitorados pela organização na safra 2020/2021, no Brasil, 99% dos produtores que firmaram contratos conseguiram cumprir. Contudo, foram observados problemas em 1,5%, sendo que 0,5% foram inadimplentes e 1% houve a

possibilidade de negociação. Deste modo, para Buranello, os contratos de venda antecipada são mecanismos bem desenvolvidos no país, alguns casos em particular abrem espaço para revisão, mas a maioria dos produtores cumprem, o que proporciona segurança a governança, transparência e confiança (CNA, 2021).

6 CONCLUSÃO

O objetivo desta pesquisa foi analisar as relações contratuais estabelecidas na comercialização antecipada de soja entre os produtores, as cooperativas e as empresas privadas do município de Toledo – PR, especificamente da safra 2020/2021, a fim de verificar como acontecem essa estrutura de governança.

Nesse sentido, ao observar a significativa disparidade entre os preços ajustados na contratação antecipada com o momento da liquidação dos compromissos assumidos, aponta-se que esse mecanismo não foi assertivo, pois reduziu a possibilidade de maiores receitas aos produtores. Contudo, pontua-se que, ao analisar a transação via contrato de maneira mais aprofundada, essa torna-se atrativa, sendo uma boa opção para mitigar as incertezas recorrentes do mercado, além de auxiliar no planejamento da comercialização.

Os principais resultados apontam que, mesmo em um cenário de expressiva valorização das cotações de soja, a estrutura de governança adotada na comercialização antecipada da soja foi respeitada pelos produtores de Toledo, sendo que tal fato pode estar relacionado com as penalidades previstas nesses contratos. Além disso, verificou-se um aumento percentual nesse tipo de comercialização na safra 2020/2021 em comparação com as anteriores. Contudo, as incertezas em relação ao preço da soja já afetaram a comercialização da safra seguinte, a 2021/2022, pois os produtores da região reduziram de forma expressiva a comercialização antecipada.

Com este estudo, foi possível verificar quais as modalidades de contratos de venda antecipada estabelecidas pelos produtores de soja. Os resultados mostraram que a maioria dos produtores fazem contrato de pré-fixação, o qual configura-se como um acordo do preço da soja para entrega em uma data futura pré-estabelecida. Ainda, foram identificados os contratos de troca ou "*barter*", nos quais ocorre a troca de soja por insumos.

Ademais, identificou-se os principais fatores que influenciam os produtores a fazer o uso dessa estrutura de governança, os resultados obtidos são relacionados com o preço atrativo no momento da contratação, a garantia do preço de venda e a garantia de financiamento para custeio. Além disso, constatou-se que alguns dos participantes afirmaram fazer contrato todos os anos. No quesito de não usar os contratos de venda antecipada, os motivos relacionam-se, principalmente, com as

incertezas da produção e das oscilações da cotação do mercado internacional e do dólar, a expectativa de preços futuros melhores e a liberdade para escolher a empresa e/ou a cooperativa para entregar sua produção.

Os resultados apontam simetrias no conjunto de informações contidas entre os contratos de venda antecipada da soja estabelecidos por três (3) cooperativas e duas (2) empresas privadas no município de Toledo. O principal incentivo identificado ao estabelecer contrato de venda antecipada é a mitigação da incerteza em relação ao preço da soja. Tanto a pré-fixação como a troca permitem ao produtor garantir o pagamento dos seus custos produtivos sem correr riscos referentes às oscilações das cotações. Ademais, as penalidades expressas nos contratos contribuem para mitigar possíveis ações oportunistas por parte dos agentes. Contudo, ressalta-se que essas são passíveis de discussões, como a teoria da imprevisão, da onerosidade excessiva e da análise desigual das forças entre as partes contratantes. Portanto, convém destacar que, em quatro (4) contratos, consta uma cláusula declarando que o produtor está ciente de todos os riscos que possam vir a acontecer em casos fortuitos e de força maior, até mesmo, intempéries climáticas, assim, torna-se dispendioso a quebra contratual por qualquer motivo.

Outro aspecto importante encontrado no estudo relaciona-se com a confiança. Essa palavra foi citada pelos produtores em vários momentos da pesquisa. Primeiramente, pelo fato dos produtores afirmarem que não leem o contrato e, secundamente, por conta da relação entre produtor e cooperativa e/ou empresa. Desse modo, por mais que o contrato firmado se caracterize como de curto prazo, o tempo de relacionamento entre produtor, cooperativa e empresa privada influencia, fazendo com que o primeiro não aja de forma oportunista, pois torna-se importante zelar pela reputação para negócios em safras futuras.

As limitações encontradas para o desenvolvimento desta pesquisa foram com relação a escassez de um banco de dados sobre os contratos. No Brasil, não existe um órgão oficial que realize um levantamento específico sobre suas principais características. Entretanto, convém destacar algumas Secretarias de Agricultura, como a dos estados do Mato Grosso e do Paraná, as quais fornecem estatísticas importantes em relação ao preço e ao volume contratado. A delimitação geográfica também pode ser considerada limitação ao estudo, pois diferentes municípios podem ter realidades distintas.

Por fim e considerando que esta pesquisa foi desenvolvida com a análise

documental dos contratos de venda antecipada e com os produtores de soja do município de Toledo, sugere-se investigar as estruturas de governança na comercialização antecipada de outras culturas e, também, de outras regiões.

REFERÊNCIAS

- ALLEN, D. W.; LUECK, D. Agricultural Contracts. In: MÉNARD, C.; SHIRLEY, M. M. (Eds.). . **Handbook of New Institutional economics**. [s.l.] Springer, 2005. p. 465–490.
- ALVES, L. R. **Reestruturação produtiva e desenvolvimento local - o caso do Município de Toledo, Estado do Paraná, Brasil**. Tese (Doutorado em Geografia) – Lisboa: Universidade de Lisboa Instituto, 2016.
- ARAKAWA, H. **Percepção do produtor agrícola em relação às operações de barter : um estudo da região de Lucas do Rio Verde (MT)**. Dissertação (Mestrado em Ciências)—Piracicaba: Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”, 2014.
- ARAUJO, N. B.; WEDEKIN, I.; PINAZZA, L. A. **Complexo agroindustrial: o “Agribusiness” brasileiro**. São Paulo: Editora Agroceres, 1990.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INDÚSTRIAS DE ÓLEOS VEGETAIS. **ABIOVE desenvolve ferramenta para acompanhar adimplimento dos contratos de venda antecipada de soja**. São Paulo. 2021a. Disponível em: <https://bitly.com/zx0CC>. Acesso em: 24 mar. 2021.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INDÚSTRIAS DE ÓLEOS VEGETAIS. **Balanco Anual de Oferta e Demanda da Soja**. São Paulo. 2021b. Disponível em: <https://bit.ly/3iAqpE6>. Acesso em: 9 ago. 2021.
- AZEVEDO, P. F. DE. Nova economia institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura. **Agricultura em São Paulo**, v. 47, n. 1, p. 33–52, 2000.
- BIBLIOTHÈQUE NATIONALE DE FRANCE. **André Toulemon**. Paris. 2021. Disponível em: <https://bit.ly/3C7ZLtr>. Acesso em: 31 jul. 2021.
- BRASIL. **Lei Nº 492, de 30 de agostos de 1937**. Regula o penhor rural e a cédula pignoratícia. Brasília: Presidência da República, 1937. Disponível em: <https://bit.ly/3uYNrcq>. Acesso em: 06 out. 2021.
- BRASIL. **Lei Nº 8.629, de 25 de fevereiro de 1993**. Dispõe sobre a regulamentação dos dispositivos constitucionais relativos à reforma agrária, previstos no Capítulo III, Título VII, da Constituição Federal. Brasília: Presidência da República, 1993. Disponível em: <https://bit.ly/3AJaBoU>. Acesso em: 14 ago. de 2021.
- BRASIL. **Lei Nº10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. 2002. Brasília: Presidência da República, 2002. Disponível em: <https://bit.ly/3m4MYmA>. Acesso em: 14 ago. 2021.
- BRASIL. **LEI Nº 13.105, de 16 de março de 2015**. Código de Processo Civil. Brasília: Presidência da República, 2015. Disponível em: <https://bit.ly/3FoDxpq>. Acesso em: 06 out. 2021.
- BORGES, I. V. S.; WANDER, A. E. O financiamento do agronegócio em Goiás. **Revista de Política Agrícola**, Brasília, v. 27, n.2, p. 6-17, 2018.

BURNS, C. B.; MACDONALD, J. M. **America's Diverse Family Farms 2018 Edition**. United States Department of Agriculture – Economic Research Service. United States, 2018. Disponível em: <https://bit.ly/3vEIW6Y>. Acesso em: 09 ago. 2021.

CAVALCANTE, C. M. A economia institucional e as três dimensões das instituições. **Revista de Economia Contemporânea**, v. 18, n. 3, p. 373–392, 2014.

CENTRO DE ESTUDOS AVANÇADOS EM ECONOMIA APLICADA. **Indicador da soja ESALQ/BM&FBOVESPA – Paraná**. São Paulo, 2021. Disponível em: <https://bit.ly/dqoj5>. Acesso em: 23 jun. 2021.

CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A.; SILVA, R. DA. **Metodologia científica**. 6. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

CHICAGO BOARD OF TRADE. **Soybean Futures**. Chicago, 2021. Disponível em: <https://bit.ly/3jHfnw4>. Acesso em: 26 fev. 2021.

CIELO, I. D. **O sistema de integração da avicultura de corte na mesorregião oeste paranaense: uma análise sob a ótica da nova economia institucional**. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Regional e Agronegócio) – Toledo: Universidade Estadual do Oeste do Paraná, 2015.

COASE, R. H. The Nature of the Firm. **Economica**, v. 4, p. 386–405, 1937.

COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO. **Produtividade da soja**. Brasília: Compêndio de Estudos da CONAB, v.10, 2017.

COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO. **Safra Brasileira de Grãos: boletim fevereiro/2021**. Brasília: Companhia Nacional de Abastecimento, 2021a. Disponível em: <https://bit.ly/uBiUx>. Acesso em: 09 ago. de 2021.

COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO. **Série Histórica das Safas**. Brasília, 2021b. Disponível em: <https://bit.ly/3jHM1h6>. Acesso em: 9 ago. 2021.

CONCEIÇÃO, O. A. C. O conceito de instituição nas modernas abordagens institucionalistas. **Revista de Economia Contemporânea**, v. 6, n. 2, p. 119–146, 2002.

CONFEDERAÇÃO DA AGRICULTURA E PECUÁRIA DO BRASIL. **Live - Equilíbrio nos Contratos Rurais: uma proposta de melhoria para todo o sistema produtivo**. Brasília, Sistema CNA/Senar, 2021. Disponível em: <https://bit.ly/3tTXbE8>. Acesso em: 2 set. 2021

CONTINI, E.; GAZZONI, D.; ARAGÃO, A.; MOTA, M.; MARRA, R. **Complexo soja - Caracterização e desafios tecnológicos** Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária - Embrapa, , 2018. Disponível em: <https://bit.ly/3lLtAe4>. Acesso em: 4 ago. 2021.

COORTER, R.; ULEN, T. **Direito e economia**. 5. ed. Santa Maria, RS: Bookman, 2010.

DALL'AGNOL, A.; LAZAROTTO, J. J.; HIRAKURI, M. H. O Complexo Agroindustrial da Soja Brasileira. **Circular Técnica Embrapa Soja**, v. 43, p. 1–12, 2007.

DAVIS, J. H.; GOLDBERG, R. A. **A concept of agribusiness**. Boston: Harvard University Press, 1957.

EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA. **História da soja**. Londrina, 2021. Disponível em: <https://bit.ly/3IOCW8W>. Acesso em: 31 jul. 2021.

FARINA, E. M. M. Q. Competitividade e coordenação de sistemas agroindustriais: um ensaio conceitual. **Gestão & Produção**, v. 6, n. 3, p. 147–161, 1999.

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

FIANI, R. **Arranjos institucionais e desenvolvimento: O papel da coordenação em estruturas híbridas**: Nº. 1815. Brasília: [s.n.].

GAMA, C. K. Os contratos a termo de soja à luz da behavioral law and economics. **Revista Jurídica Luso-Brasileira**, v. 7, n. 5, p. 513–548, 2021.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GOLDBERG, R. A. Prefácio. In: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F.; CALEMAN, S. M. DE Q. (Eds.). **Gestão de Sistemas de Agronegócio**. São Paulo: Atlas, 2015. p. xix–xx.

GOLDIN, A. R.; RISSO, G. A.; GUIMARÃES, A. F.; SANTOS, C. N. Coordenação em sistemas agroindustriais: um estudo na cadeia produtiva de soja no noroeste do paraná segundo a economia dos custos de transa o. **Economia & Região**, v. 7, n. 2, p. 133–147, 2019.

GOMES, O. **Contratos**. 26^o ed. Rio de Janeiro: Forense, 2009.

GROSSMAN, S. J.; HART, O. D. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration. **Journal of Political Economy**, v. 94, n. 4, p. 691–719, 1986.

HIRAKURI, M.; LAZZAROTTO, J. **O agronegócio da soja nos contextos mundial e brasileiro**. Londrina: Embrapa Soja, 2014.

HOFFMANN, R.; VIEIRA, S. **Análise de regressão: uma introdu o   econometria**. 2. ed. São Paulo: Hucitec, 1987.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Pesquisa de Estoques**. Rio de Janeiro, 2020. Disponível em: <https://bit.ly/3inXAKs>. Acesso em: 30 set. 2021.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo Agropecuário 2017: resultados definitivos**. Rio de Janeiro, 2021a. Disponível em: <https://bit.ly/3CxFRsD>. Acesso em: 7 ago. 2021.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Toledo: histórico**. Rio de Janeiro, 2021b. Disponível em: <https://bit.ly/3z4dkZC>. Acesso em: 20 ago. 2021.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. **Retrato das Desigualdades de G nero e Raça – Ipea**. Brasília, 2021. Disponível em: <https://bit.ly/2Ysb15g>.

Acesso em: 6 out. 2021.

INSTITUTO MATO-GROSSENSE DE ECONOMIA AGROPECUÁRIA. **Dashboards Soja: safras**. Cuiabá, 2021. Disponível em: <https://bityli.com/E7kGU>. Acesso em: 23 jun. 2021.

JOHANN, A. R. G.; CUNHA, C. A. DA.; WANDER, A. E. **Determinantes do uso de operações de barter de milho e soja sob a ótica das revendas de insumos agrícolas em Goiás e Mato Grosso**. Anais 55º Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural. **Anais...**Santa Maria, RS: Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural, 2017. Disponível em: <https://bit.ly/3fKtnnK>. Acesso em: 26 jun. 2021

JOHANN, A. R. G.; CUNHA, C. A. DA; WANDER, A. E. Operações de Barter para financiamento da produção de soja e milho em Goiás e Mato Grosso, Brasil. **Revista SODEBRAS**, v. 12, n. 143, p. 73–79, nov. 2017.

KRETER, A. C.; SOUZA JR., J. R. DE C.; FILHO, G. S. B.; ZEN, S. DE.; SANTOS, A. S. DOS; SANTANA, C. T. C. DE. Conjuntura Agrícola Brasileira. **Carta de Conjuntura do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada**, v. 22, n. 49, p. 1–12, 2020.

KRETER, A. C.; SOUZA JR., J. R. DE C. Mercados e preços agropecuários. **Carta de Conjuntura do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada**, v. 8, n. 51, p. 1–22, 2021.

KUHN, S. L.; ROCHA JR., W. F. DA; STADUTO, J. A. R. Contratos no agronegócio: o caso de Cascavel - PR. **Revista GEPEC**, v. 10, n. jul./dez., p. 118–133, 2006.

LEME, M. F. P.; ZYLBERSZTAJN, D. Determinantes da escolha de arranjos institucionais: Evidências na comercialização de fertilizantes para soja. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 46, n. 2, p. 517–546, 2008.

LOPES, R. L.; GONÇALVES JR., C. A.; GAFFURI, J. K. F.; SZYMANEK, J. A dimensão do agronegócio em Toledo - PR: uma análise inter-regional de insumo produto. In: SHIKIDA, P. F. A.; GALANTE, V. A.; CATTELAN, R. (Eds.). **Agronegócio Paranaense: potencialidades e desafios II**. Foz do Iguaçu: IDESF, 2020. p. 247.

MACDONALD, J. M.; PERRY, J.; AHEARN, M. C.; BANKER, D.; CHAMBERS, W.; DIMITRI, C.; KEY, N.; NELSON, K. E.; SOUTHARD, L. W. **Contracts, Markets, and Prices: Organizing the Production and Use of Agricultural Commodities**. Department of Agriculture – Economic Research Service, United States, 2004.

MARQUES, P. V.; MELLO, J. G. **Mercados futuros e de opções agropecuárias**. Piracicaba: Departamento de Economia, Administração e Sociologia da Esalq/USP, 2006.

MINAYO, M. C. DE S. Ciência, técnica e arte: o desafio da pesquisa social. In: MINAYO, M. C. DE S. DESLANDES, S. F.; GOMES, R. (Eds.). **Pesquisa social: teoria, método e criatividade**. 21. ed. Petrópolis: Editora Vozes, 2002. p. 9–29.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO. **Instrução Normativa 11, de 15 de maio de 2007**. Brasília, 2007.

MONTEIRO, G. F. A.; SAES, M. S. M.; CALEMAN, S. M. DE Q.; ZYLBERSZTAJN, D. The role of empirical research in the study of complex forms of governance in agroindustrial systems. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 50, n. 4, p. 667–682, 2012.

NEVES, M. F. **Vai agronegócio! 25 anos cumprindo missão vitoriosa**. [s.l.] Editora Canaeste, 2016.

NORTH, D. C. **Custos de transação, intuições e desempenho econômico**. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1994.

OLIVEIRA, E. B. **Uma contribuição para a busca de meios alternativos de comercialização para os produtores de soja da região oeste do Paraná**. Dissertação (Mestrado em Engenharia da Produção) – Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina, 2001.

PADILHA JUNIOR, J. B. **Comercialização de produtos agrícolas**. Curitiba, 2006. Disponível em: <https://bit.ly/2X6Mfql>. Acesso em: 8 set. 2021

REZENDE, C. L. **Pacta sunt servanda? Quebra dos contratos de soja verde**. Tese (Doutorado em Administração) - São Paulo: Universidade de São Paulo - USP, 2008.

REZENDE, C. L.; ZYLBERSZTAJN, D. Pacta Sunt Servanda Versus the social role of contracts: The case of Brazilian agriculture contracts. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 50, n. 2, p. 207–221, 2012.

RIBEIRO, M. C. P.; GALESKI JR., I. **Teoria geral dos contratos: contratos empresariais e análise econômica**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

RICHARDSON, R. J. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

ROCHA, F. V. DA; JOÃO, A. M.; SANTOS, R. DE M.; CAIXETA FILHO, J. V. A armazenagem de grãos no Brasil: qual a melhor estratégia para os exportadores? **Revista de Economia e Agronegócio**, v. 16, n. 3, p. 366–386, 2019.

ROCHA JR., W. F. DA. A nova economia institucional revisitada. **Revista de Economia e Administração**, v. 3, n. 4, p. 301–319, 8 out. 2004.

ROCHA JR., W. F. DA; BITTENCOURT, M. V. L.; RIBEIRO, M. C. P. Análise das características dos contratos no agronegócio do Brasil. **Revista Brasileira de Planejamento e Desenvolvimento**, v. 4, n. 2, p. 94–118, 2015.

RODRIGUES, W.; SILVA, L. P.; ALMEIDA, A.; MENEZES, J. E. Análise das estratégias de financiamento e comercialização dos produtores de soja da região de Santa Rosa do Tocantins/TO. **Informe GEPEC**, v. 14, n. 2, p. 6–21, 2010.

ROPPO, E. **O contrato**. Coimbra: Almedina, 2009.

SECRETARIA DA FAZENDA DO PARANÁ. **Cadastro Resumido de Produtores Rurais Ativos**. Curitiba, 2021. Disponível em: <https://bit.ly/3k940xh>. Acesso em: 19 ago. 2021.

SECRETARIA DE ESTADO DA AGRICULTURA E DO ABASTECIMENTO;
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA RURAL. **VALOR BRUTO DA PRODUÇÃO: Análise dos Resultados Preliminares 14 de agosto de 2020**. Curitiba, 2021. Disponível em: <https://bit.ly/2VJDPVd>. Acesso em: 7 ago. 2021.

SECRETARIA DE ESTADO DA AGRICULTURA E DO ABASTECIMENTO;
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA RURAL. **Sistema de Acompanhamento de Safra Subjetiva/Relatório PSS Mensal**. Curitiba, 2021a. Disponível em: <https://bityli.com/Sj0Au>. Acesso em: 23 jun. 2021.

SECRETARIA DE ESTADO DA AGRICULTURA E DO ABASTECIMENTO;
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA RURAL. **Relatórios de Preços: preços recebidos pelo produtor (histórico)**. Curitiba, 2021b. Disponível em: <https://bit.ly/2VUREQL>. Acesso em: 9 ago. 2021.

SECRETARIA DE ESTADO DA AGRICULTURA E DO ABASTECIMENTO;
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA RURAL. **Valor Bruto da Produção**. Curitiba, 2021c. Disponível em: <https://bityli.com/kIGi4>. Acesso em: 5 fev. 2021.

SECRETARIA DE ESTADO DA AGRICULTURA E DO ABASTECIMENTO;
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA RURAL. **Levantamento da Produção Agropecuária**. Curitiba, 2021d. Disponível em: <https://bit.ly/3ok3YpS>. Acesso em: 22 set. 2021.

SILVA, E. L. DA; MENEZES, E. M. **Metodologia científica**. 4. ed. Florianópolis: UFSC, 2005.

SILVA, F. P. **Financiamento da cadeia de grãos no Brasil: o papel das tradings e fornecedores de insumos**. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico) – Campinas: Universidade Estadual de Campinas, 2012.

SILVA, F. P.; LAPO, L. E. R. **Modelos de financiamento da cadeia de grãos no Brasil**. Conferência em Gestão de Risco e Comercialização de Commodities. **Anais...**São Paulo: Instituto Educacional BM&FBovespa, 2012. Disponível em: <https://bit.ly/3vMaxUd>. Acesso em: 21 out. 2021.

SILVEIRA, T. M. S. **Contratos de integração no sistema agroindustrial avícolas cooperativas do Oeste Paranaense: formalidade e confiança**. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Regional e Agronegócio) – Toledo: Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE, 2017.

SIMON, H. A. Theories of bounded rationality. **Decision and Organization**, v. 1, n. 1, p. 161-176, 1972.

SIMON, H. A. racionalidade do processo decisório em empresas. Rio de Janeiro: **Multipli**. v. 1, n. 1, 1980.

SISTEMA IBGE DE RECUPERAÇÃO AUTOMÁTICA. **Pesquisa da Pecuária Municipal**. Rio de Janeiro, 2021. Disponível em: <https://bit.ly/3Ap6nCC>. Acesso em 09 ago. 2021.

SOJA BRASIL. **Entenda como funciona o comércio da soja**. São Paulo, 2015. Disponível em: <https://bit.ly/3ILyqbw>. Acesso em: 30 jun. 2021.

SOU AGRO. **C.Vale oficializa incorporação com a Coaatol**. Disponível em: <https://bit.ly/2WADbue>. Acesso em: 29 set. 2021.

SUPERINTENDÊNCIA TÉCNICA DA CNA. **O surto de Peste Suína Africana (PSA) na China e seus impactos para a suinocultura brasileira**. Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil – CNA, Brasília, 2019. Disponível em: <https://bit.ly/3IH96TU>. Acesso em: 9 ago. 2021.

SZTAJN, R.; ZYLBERSZTAJN, D.; AZEVEDO, P. F. DE. Economia dos contratos. In: ZYLBERSZTAJN, D.; SZTAJN, R. (Eds.). **Direito e economia: análise econômica do direito e das organizações**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

SZTJAN, RACHEL; VERA, FLAVIA SANTINONI; NÓBREGA, FLAVIANNE FERNANDA BITENCOURT; SORRENTINO, L. Y. F. Contratos em Tempos de Covid-19. **Revista Jurídica Luso-Brasileira**, v. 6, n. 4, p. 2325–2389, 2020.

TARTUCE, F. **Teoria geral dos contratos em espécie**. 8. ed. São Paulo: Editora Método, 2013. v. 3

TIMM, L. B.; GUARISSE, J. F. M. **Análise Econômica dos Contratos**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

TOULEMON, A. **El menosprecio de los contratos y la crisis**. Tradução: José Maria Cantilo. Buenos Aires: Editorial Sudamericana, 1945.

UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE. **Production, Supply and Distribution**. 2021. Disponível em: <https://bit.ly.com/vISFJ>. Acesso em: 26 jul. 2021.

WAQUIL, P. D.; MIELE, M.; SCHULTZ, G. **Mercados e Comercialização, de Produtos Agrícolas**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2010.

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

WILLIAMSON, O. E. **Transaction Cost Economics: An Introduction**: Economics Discussion Paper. 2007. [s.l.: s.n.]. Disponível em: <https://bit.ly.com/etH2Q>.

WILLIAMSON, O. E.; MASTEN, S. E. **The economics of transaction costs**. Massachusetts: Edward Elgar Publishing Ltd, 1999.

ZANELLA, L. C. H. **Metodologia de pesquisa**. 2. ed. Florianópolis: Departamento de Ciências da Administração/UFSC, 2013.

ZYLBERSTAJN, D. Conceitos gerais, evolução e apresentação do sistema agroindustrial. In: **Gestão dos negócios agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000. p. 1–21.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições**. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1995.

ZYLBERSZTAJN, D. Papel dos contratos na coordenação agro-industrial: um olhar além dos mercados. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 43, n. 3, p. 385–420, 2005.

ZYLBERSZTAJN, D.; FARINA, E. M. M. Q. Strictly coordinated food-systems: Exploring the limits of the Coasian firm. **International Food and Agribusiness Management Review**, v. 2, n. 2, p. 249–265, 1999.

ANEXOS

ANEXO 1 – MONITORAMENTO AGRÍCOLA

Legenda – Condição hídrica													
Favorável	Baixa Restrição - Falta de Chuva	Baixa Restrição - Excesso de Chuva	Baixa Restrição - Geadas ou Baixas Temperaturas										
	Média Restrição - Falta de Chuva	Média Restrição - Excesso de Chuva	Média Restrição - Geadas ou Baixas Temperaturas										
	Alta Restrição - Falta de Chuva	Alta Restrição - Excesso de Chuva	Alta Restrição - Geadas ou Baixas Temperaturas										
UF	Mesorregiões	Soja - Safra 2020/2021											
		SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO
RR	Norte de Roraima	M/C	C						PS	S/E/DV	DW/F	F/EG	EG/M
RO	Leste Rondoniense	PS	S/E	E/DV	DW/F	F/EG	M/C	C					
PA	Sudeste Paraense			PS	S/E/DV	DW/F	F/EG	EG/M/C	M/C	C	C		
TO	Ocidental do Tocantins		PS	S/E	E/DV	DW/F/EG	F/EG/M/C	EG/M/C	M/C	C			
	Oriental do Tocantins		PS	S/E	E/DV	DW/F/EG	F/EG/M/C	EG/M/C	M/C	C			
MA	Sul Maranhense		PS	S/E	E/DV	DW/F/EG	F/EG/M	EG/M/C	M/C	C			
PI	Sudoeste Piaulense		PS	S/E	E/DV	DW/F/EG	F/EG/M	EG/M/C	M/C	C			
BA	Extremo Oeste Baiano		PS	S/E	E/DV	DW/F/EG	F/EG/M	EG/M/C	M/C	C			
MT	Norte Mato-grossense	S/E	E/DV	DV	F/EG	EG/M/C	M/C	C					
	Nordeste Mato-grossense	PS	S/E	E/DV	DW/F	F/EG	EG/M/C	M/C	C				
	Sudeste Mato-grossense	PS	S/E	DV	F	EG/M/C	M/C	C					
MS	Centro Norte de Mato Grosso do Sul	PS	S/E	S/E/DV	DW/F/EG	F/EG	EG/M/C	M/C	C				
	Leste de Mato Grosso do Sul	PS	S/E	S/E/DV	DW/F/EG	F/EG	EG/M/C	M/C	C				
GO	Sudoeste de Mato Grosso do Sul	PS	S/E	S/E/DV	DW/F/EG	F/EG	EG/M/C	M/C	C				
	Leste Goleano		S/E	E/DV	DW/F	F/EG	EG/M/C	M/C	C				
DF	Sul Goleano		S/E	DV	F/EG	EG/M/C	M/C	C					
	Distrito Federal			S/E	DW/F	EG/M/C	EG/M/C	M/C	C				
MG	Noroeste de Minas		S	S/E	DW/F	EG/M	EG/M/C	M/C	C				
	Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba		S/E	E/DV	DW/F	EG/M	EG/M/C	M/C	C				
SP	Itapetininga		S/E	S/E/DV	DW/F	F/EG/M	EG/M/C	M/C	C				
PR	Centro Ocidental Paranaense	S/E	E/DV	DW/F	F/EG	EG/M/C	M/C	C					
	Norte Central Paranaense	PS	S/E	E/DV	DW/F/EG	F/EG	EG/M/C	M/C	C				
	Norte Pioneiro Paranaense	PS	S/E	E/DV	DW/F/EG	F/EG	EG/M/C	M/C	C				
	Centro Oriental Paranaense		S	S/E	E/DV	DW/F/EG	F/EG	EG/M/C	M/C	C			
	Oeste Paranaense	S/E	E/DV	DW/F	F/EG/M	EG/M/C	M/C	C					
SC	Sudoeste Paranaense	S/E	E/DV	DV	DW/F	F/EG	EG/M/C	M/C	C				
	Centro-Sul Paranaense		S	S/E	E/DV	DW/F/EG	F/EG	EG/M/C	M/C	C			
	Sudeste Paranaense		S	S/E	E/DV	DW/F/EG	F/EG	EG/M/C	M/C	C			
	Oeste Catarinense	PS	S/E/DV	E/DV	DW/F/EG	EG/M	EG/M/C	M/C	C				
	Norte Catarinense	PS	S/E/DV	E/DV	DW/F/EG	EG/M	EG/M/C	M/C	C				
RS	Serrana	PS	S/E/DV	E/DV	DW/F/EG	F/EG	EG/M/C	M/C	C				
	Noroeste Rio-grandense		S	S/E	E/DV	DW/F/EG	F/EG	EG/M/C	M/C	C			
	Nordeste Rio-grandense		S	S/E	E/DV	DW/F/EG	F/EG	EG/M/C	M/C	C			
	Centro Ocidental Rio-grandense		S	S/E	E/DV	DW/F/EG	F/EG	EG/M/C	M/C	C			
	Sudoeste Rio-grandense		S	S/E	E/DV	DW/F/EG	F/EG	EG/M/C	M/C	C			

Legenda: (PS)=pré-semeadura; (S)=semeadura; (E)=emergência; (DV)=desenvolvimento vegetativo; (F)=floração; (EG)=enchimento de grãos; (M)=maturação; (C)=colheita.

Fonte: Conab.

ANEXO 2 – PARECER DO COMITÊ DE ÉTICA

PARECER CONSUBSTANCIADO DO CEP

DADOS DO PROJETO DE PESQUISA

Título da Pesquisa: AS RELAÇÕES CONTRATUAIS NA COMERCIALIZAÇÃO ANTECIPADA DA SOJA:UM ESTUDO COM OS PRODUTORES DE SOJA DO MUNICÍPIO DE TOLEDO-PR

Pesquisador: JULIANA KARINA FEIL GAFFURI

Área Temática:

Versão: 1

CAAE: 52005821.0.0000.0107

Instituição Proponente: UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANA

Patrocinador Principal: Financiamento Próprio

DADOS DO PARECER

Número do Parecer: 4.991.969

Apresentação do Projeto:

Este projeto analisa as relações contratuais estabelecidas na comercialização antecipada de soja entre os produtores e as empresas e cooperativas do município de Toledo – PR, na safra 2020/21, com base nos conceitos e pressupostos da Nova Economia Institucional, com enfoque na Economia dos Custos de Transação, além da Tese de Toulemon, a qual relaciona os contratos e a confiança, espera-se pontuar os fatores do uso ou não dos contratos, bem como verificar as modalidades de contratos, o seu conjunto de informações e possíveis assimetrias informacionais. Os dados do estudo serão coletados primeiramente com a análise de cinco modelos de contratos de venda antecipada, firmado entre os produtores e as empresas e cooperativas do município de análise, em segunda etapa, serão aplicados 131 questionários com os produtores. Para analisar os dados, optou-se por uma abordagem qualitativa, com o objetivo descritivo.

Objetivo da Pesquisa:

Objetivo Primário:

O objetivo geral do estudo é analisar as relações contratuais estabelecidas na comercialização antecipada de soja entre os produtores e cooperativas e empresas privadas do município de Toledo – PR.

Objetivo Secundário:

- a) Verificar as modalidades de contratos de venda antecipada realizados pelos produtores de soja;
- b) Identificar os fatores que influenciam o uso (ou não) dos contratos de venda antecipada pelos produtores de soja;
- c) Avaliar o conjunto de informações contidas nos contratos de venda antecipada de soja, apontando as principais salvaguardas e as estruturas de incentivo e controle para os atores envolvidos;
- d) Verificar se ocorreram assimetrias informacionais na relação contratual e quebras contratuais por parte dos agentes.

Avaliação dos Riscos e Benefícios:

Riscos:

O primeiro procedimento de pesquisa a ser utilizado, os contratos, poderá trazer preocupações aos produtores e a cooperativa e empresa privada, pois esses documentos possuem informações sigilosas, tais como dados pessoais do produtor e dados cooperativas e empresas que aceitaram disponibilizar o contrato. Essa análise apresenta um risco mínimo, pois serão analisados com sigilo, além da certeza de não serem publicados, sendo analisados exclusivamente pela pesquisadora. O segundo procedimento de pesquisa a ser utilizado, o questionário, poderá trazer algum desconforto ou constrangimento caso os produtores estejam descontentes com a decisão de estabelecer ou não contratos antecipadas de venda de soja na safra 2020/21, devido à forte altas das cotações, bem como caso algum produtor não tenha cumprido o contrato. A aplicação de questionários apresenta um risco mínimo pois possibilita sigilo e privacidade dos participantes, além da certeza que os questionários não serão publicados, sendo analisados exclusivamente pela pesquisadora. Caso o produtor não se sinta apto a responder, o questionário pode ser interrompido a qualquer momento.

Benefícios:

O tema é relevante para o desenvolvimento das relações contratuais entre os agentes do Sistema Agroindustrial da Soja, uma vez que a comercialização é um dos principais desafios aos produtores. A relevância dos contratos estabelecidos de

forma antecipada pode revelar particularidades e possíveis problemas na relação existente entre os produtores e as cooperativas e empresas fornecedoras de insumos e compradoras da produção. Outrossim, a pesquisa poderá contribuir com aspectos práticos vivenciados no dia a dia das negociações entre os produtores e as empresas e/ou cooperativas compradoras da soja no município de Toledo, identificando as modalidades e características dos contratos, bem como os fatores que influenciam os produtores a firmar o contrato de venda antecipada.

Comentários e Considerações sobre a Pesquisa:

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Regional e Agronegócio do Centro de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE/Campus de Toledo, como requisito para a obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Regional e Agronegócio.

Orientador: Prof. Dr. Weimar Freire da Rocha Jr. Coorientadora: Dra. Ivanete Daga Cielo

Considerações sobre os Termos de apresentação obrigatória:

Adequadamente apresentados

Conclusões ou Pendências e Lista de Inadequações:

Aprovado

Este parecer foi elaborado baseado nos documentos abaixo relacionados:

Tipo Documento	Arquivo	Postagem	Autor	Situação
Informações Básicas do Projeto	PB_INFORMAÇÕES_BÁSICAS_DO_P ROJETO_1821598.pdf	22/09/2021 17:20:22		Aceito
TCLE / Termos de Assentimento / Justificativa de Ausência	Juliana_Karina_Feil_Gaffuri_TCLE_Cont rato_Produtor.pdf	22/09/2021 17:18:43	JULIANA KARINA FEIL GAFFURI	Aceito
TCLE / Termos de Assentimento / Justificativa de Ausência	Juliana_Karina_Feil_Gaffuri_TCLE_.pdf	22/09/2021 17:17:24	JULIANA KARINA FEIL GAFFURI	Aceito
Projeto Detalhado / Brochura Investigador	Juliana_Karina_Feil_Gaffuri_Projeto_de _Pesquisa.pdf	21/09/2021 14:41:25	JULIANA KARINA FEIL GAFFURI	Aceito

Outros	Questionario_destinado_ao_Produtor_de_Soja_Juliana_Karina_Feil_Gaffuri.pdf	14/09/2021 20:29:43	JULIANA KARINA FEIL GAFFURI	Aceito
Outros	Juliana_Karina_Feil_Gaffuri_Anexo.pdf	14/09/2021 20:29:27	JULIANA KARINA FEIL GAFFURI	Aceito
Folha de Rosto	Juliana_Karina_Feil_Gaffuri_Folha_de_Rosto.pdf	14/09/2021 20:13:06	JULIANA KARINA FEIL GAFFURI	Aceito

Situação do Parecer:

Aprovado

Necessita Apreciação da CONEP:

Não

CASCADEL, 23 de Setembro de 2021

**Assinado por:
Dartel Ferrari de Lima
(Coordenador(a))**

APÊNDICE

APÊNDICE 1 - QUESTIONÁRIO DESTINADO AO PRODUTOR RURAL

Prezado Senhor (a)

Sou a Juliana Karina Feil Gaffuri, aluna do Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Regional e Agronegócio (PGDRA), pela Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Campus de Toledo.

Contato: (45) 999738969 e e-mail: juliana.gaffuri1@unioeste.com.br.

Estou desenvolvendo uma pesquisa com o objetivo de analisar relações contratuais estabelecidas na comercialização antecipada entre os produtores e cooperativas e empresas privadas do município de Toledo – PR, na safra 2020/21, via Link nesta Plataforma (Google Forms) <https://forms.gle/GhrYxofMiMfdLMpw5>.

Este estudo chama-se “**AS RELAÇÕES CONTRATUAIS NA COMERCIALIZAÇÃO ANTECIPADA DA SOJA: UM ESTUDO COM OS PRODUTORES DE SOJA DO MUNICÍPIO DE TOLEDO-PR**” e tem como orientador o Prof. Weimar Freire da Rocha Jr., Professor Associado do Curso de Ciências Econômicas da Unioeste e do PGDRA.

Informo que as respostas serão confidenciais. O(A) SR.(A) NÃO SERÁ IDENTIFICADO EM NENHUMA CIRCUNSTÂNCIA.

Você também não pagará nem receberá para participar desta pesquisa.

Além disso, você tem o direito de não responder e/ou desistir de participar desta pesquisa caso sinta-se constrangido ou desconfortável em relação a qualquer questão.

Ao clicar no botão abaixo, o(a) Senhor(a) concorda em participar da pesquisa nos termos deste Termo de Consentimento Livre e Esclarecido. Caso não concorde em participar, apenas feche essa página no seu navegador.

Desde já, agradeço pela sua colaboração, reiterando que suas respostas ao questionário serão de grande valia ao estudo que pretende aproximar a pesquisadora da realidade vivenciada na produção de soja e, dessa forma propor soluções aos possíveis problemas encontrados.

Caso você precise informar algum fato ou decorrente da sua participação na pesquisa e se sentir desconfortável em procurar o pesquisador, você poderá procurar pessoalmente o Comitê de Ética em Pesquisa com Seres Humanos da UNIOESTE (CEP), de segunda a sexta-feira, no horário de 08h00 as 15h30min, na Reitoria da UNIOESTE, sala do Comitê de Ética, PRPPG, situado na rua Universitária, 1619 – Bairro Universitário, Cascavel – PR. Caso prefira, você pode entrar em contato via Internet pelo e-mail: cep.prppg@unioeste.br ou pelo telefone do CEP que é (45) 3220-3092.

Declaro que concordo em participar da pesquisa

- a) Sim
- b) Não

1ª PARTE: Informações Gerais

1- Sr. (a) mora em:

- a) Concórdia do Oeste
- b) Dez de Maio
- c) Dois Irmãos
- d) Novo Sarandi
- e) Novo Sobradinho
- f) São Luiz do Oeste
- g) São Miguel
- h) Vila Ipiranga
- i) Vila Nova
- j) Toledo (sede)
- k) Outros. Qual?

2- O Sr. (a) se enquadra em que faixa etária?

- a) 18 a 20 anos
- b) 21 a 30 anos
- c) 31 a 40 anos
- d) 41 a 50 anos
- e) 51 a 60 anos
- f) 61 a 70 anos
- g) maior que 70 anos

3- Sexo

- a) Feminino
- b) Masculino

4- O Sr. (a) se enquadra em que nível escolar?

- a) Ensino Fundamental Completo
- b) Ensino Fundamental Incompleto
- c) Ensino Médio Completo
- d) Ensino Médio Incompleto
- e) Ensino Superior Completo
- f) Ensino Superior Incompleto
- g) Pós – Graduação Completa
- h) Pós – Graduação Incompleta
- i) Mestrado
- j) Doutorado

5- A produção de soja é a principal fonte de renda da família?

- a) Sim
- b) Não

Em caso negativo, a renda é de qual atividade:

- a) Produção de leite
- b) Suinocultura
- c) Avicultura

- d) Bovinocultura de corte
- e) Outros grãos (milho, trigo, aveia, etc.)

6- Há quantos anos cultiva soja?

- a) 0 a 5 anos
- b) 6 a 10 anos
- c) 11 a 20 anos
- d) Mais de 20 anos

7- Qual o tamanho da sua propriedade no município de Toledo?

- a) Minifúndio – até 18 hectares
- b) Pequena Propriedade – de 18 ha a 72 ha
- c) Média Propriedade – de 72 ha a 270 ha
- d) Grande Propriedade – superior a 270 ha ou mais

8- Quantos hectares de soja o Sr. (a) cultivou na safra 2020/21 no município de Toledo?

- a) Minifúndio – até 18 hectares
- b) Pequena Propriedade – de 18 ha a 72 ha
- c) Média Propriedade – de 72 ha a 270 ha
- d) Grande Propriedade – superior a 270 ha ou mais

9- Qual foi seu custo total em sacas por hectare na safra 2020/21 (sacas de soja 60Kg/Hectare)?

- a) 0 a 10 sacas/hectare
- b) 11 a 20 sacas/hectare
- c) 21 a 30 sacas/hectare
- d) 31 a 40 sacas/hectare
- e) 41 a 50 sacas/hectare
- f) Acima de 51 sacas/hectare

10- Qual foi sua produtividade por hectare na safra 2020/21 (sacas de soja 60Kg/hectare)?

- a) 30 a 40 sacas/hectare
- b) 41 a 60 sacas/hectare
- c) 61 a 70 sacas/hectare
- d) Acima de 71 sacas/hectare

11- Quais os meios de comunicação utilizados para obtenção de informações sobre o mercado da soja?

- a) TV
- b) Rádio
- c) Internet
- d) Mídias sociais (*Facebook, Instagram, Twitter, Whatsapp*)
- e) Empresas e cooperativas

12- Ao comprar os insumos para a soja na safra 2020/21, como o Sr. (a) efetuou o pagamento?

- a) Com recursos próprios

- b) Com recursos de financiamento bancário
- c) Com contrato de venda antecipada de soja
- d) Outros. Qual?

OBS: Se o Sr. (a) não efetivou contrato de venda antecipada de soja passar para a questão 32

2ª PARTE: Fatores de uso e Modalidade do contrato de venda antecipada

13- Quais os três principais fatores que motivaram o Sr. (a) a realizar contratos de venda antecipada de soja, na safra 2020/21?

- a) Garantia de preço de venda
- b) Garantia de financiamento para custeio
- c) O preço estava atrativo no momento da contratação
- d) Falta de informação do mercado
- e) Faz contrato todos os anos
- f) Outro. Qual?

14- Em caso de ter efetuado as compras de insumos via contrato antecipado, quantos % da produção foi negociada?

- a) 0 a 25%
- b) 26% a 50%
- c) 51% a 75%
- d) 76% a 100%

15- Quais as modalidades de contrato de venda antecipada da soja que o Sr. (a) utilizou para negociar a safra 2020/21? (Pode marcar mais que uma opção, caso o Sr. (a) tenha feito mais de uma forma de contrato de venda antecipada)

- a) *Hedge* (negociação na Bolsa de Valores);
- b) *NDF-Non Deliverable Forward* (tipo de negociação semelhante ao *hedge*, porém é feito direto no banco ou corretora);
- c) Pré-fixação (trava o preço da data compromete-se a entregar o produto físico);
- d) Pré-pagamento (comprador adianta os recursos financeiros ao produtor, e este compromete-se entregar o produto físico);
- e) Troca "*Barter*" (troca de sacas de soja por insumos);
- f) Venda a fixar (o comprador antecipa o dinheiro, mas desconta juros até a entrega da soja, o que restar entre o valor antecipado e os juros cobrados é o valor remunerado ao produtor).

16- Qual a modalidade de contrato de venda antecipada da soja que o Sr. (a) mais utilizou na safra 2020/21?

- a) *Hedge* (negociação na Bolsa de Valores);
- b) *NDF-Non Deliverable Forward* (tipo de negociação semelhante ao *hedge*, porém é feito direto no banco ou corretora);
- c) Pré-fixação (trava o preço da data compromete-se a entregar o produto físico);

- d) Pré-pagamento (comprador adianta os recursos financeiros ao produtor, e este compromete-se entregar o produto físico);
- e) Troca “*Barter*” (troca de sacas de soja por insumos);
- f) Venda a fixar (o comprador antecipa o dinheiro, mas desconta juros até a entrega da soja, o que restar entre o valor antecipado e os juros cobrados é o valor remunerado ao produtor).

OBS: Se o Sr. (a) não efetivou contrato de venda antecipada de soja via troca “*barter*” encerrar o questionário

3ª PARTE: Negociação dos contratos de troca “*barter*”

17- Com quantas empresas realizou contratos de venda antecipada da soja (troca) na safra 2020/21?

- a) 1
- b) 2
- c) 3
- d) 4 ou mais

18- O Sr. (a) fez a leitura do contrato de venda antecipada de soja (troca) na safra 2020/21?

- a) Totalmente
- b) Parcialmente
- c) Não leu

19- Existe um local de sugestões e reclamações por parte dos produtores de soja em relação aos contratos?

- a) Sim
- b) Não

20- Quais os três principais critérios para escolha da empresa e/ou cooperativa no momento de realizar o contrato de venda antecipada de soja (troca)?

- a) Tempo de relacionamento
- b) Armazém mais próximo
- c) Relacionamento pessoal com o vendedor
- d) Melhores preços
- e) Garantias exigidas
- f) Prazo de recebimento
- g) Possibilidade de negociação
- h) Outros. Qual?

4ª PARTE: Características dos contratos de Troca “*barter*”

21- Quantas sacas de soja o Sr. (a) contratou na safra 2020/21?

- a) 1 a 500 sacas
- b) 501 a 1000 sacas

- c) 1001 a 1500 sacas
- d) 1501 a 2000 sacas
- e) Acima de 2001 sacas

22- Qual o preço negociado no contrato de venda antecipada da soja (troca) na safra 2020/21?

- a) R\$65,00 a R\$70,00
- b) R\$71,00 a R\$80,00
- c) R\$81,00 a R\$90,00
- d) R\$91,00 a R\$100,00
- e) Acima de R\$100,00

23- Qual foi a data de vencimento do contrato?

- a) Até 31 de janeiro de 2021
- b) Até 28 de fevereiro de 2021
- c) Até 31 de março de 2021

24- Qual o prazo de pagamento do contrato de venda antecipada por parte da empresa e/ou cooperativa e liquidação das despesas com os insumos?

- a) No momento da entrega da produção no armazém
- b) 1 semana após a entrega do produto
- c) 2 semanas após a entrega do produto
- d) 3 semanas após a entrega do produto
- e) 4 semanas após a entrega do produto

25- Quais foram as garantias exigidas nos contratos de venda antecipada (troca) de soja na safra 2020/21?

- a) Não exigiu garantias
- b) Fiador
- c) Avalista
- d) Hipoteca do imóvel rural
- e) Hipoteca de imóvel urbano
- f) Cédula de Produtor Rural
- g) Cédula de Produtor Rural com aval
- h) Penhor da produção
- i) Penhor de veículos e/ou máquinas agrícolas
- j) Alienação fiduciária
- k) Outros. Qual?

5ª PARTE: Cumprimento do contrato

26- O Sr. (a) cumpriu com o seu contrato de venda antecipada na safra 2020/21?

- a) Sim
- b) Não

27- O Sr. (a) conseguiu entregar a soja contratada na data de vencimento do contrato?

- a) Sim
- b) Não

OBS: Se o Sr. (a) cumpriu com o contrato de venda antecipada da soja ir para a questão 30

28- Se não entregou no data de vencimento o Sr. (a) conseguiu negociar com a empresa e/ou cooperativa?

- a) Sim
- b) Não

Em caso negativo, quais foram as penalidades recebidas?

- a) Cobrança de multa e juros
- b) Teve que comprar soja a cotação do mercado para cumprir com o prazo
- c) Outros. Qual?

29- Qual o principal motivo para não entregar a soja contratada?

- a) Quebra de safra
- b) Aumento do preço da saca de soja
- c) Aumento dos custos de produção
- d) Outros. Qual?

30- Quais as três principais razões para o cumprimento do contrato?

- a) Necessidade de comercialização na próxima safra
- b) Garantir a reputação
- c) Princípios éticos
- d) Receio de sanções judiciais
- e) É muito caro iniciar um processo judicial
- f) Não teve problemas que justificassem a quebra do contrato

31- Em uma escala de 1 a 5, qual sua opinião sobre as afirmações a seguir:

Fatores	Discordo totalmente	Discordo	Não concordo e não discordo	Concordo	Concordo totalmente
É possível negociar com as empresas	1	2	3	4	5
Ao contratar, o Sr. (a) estava ciente que o preço da soja poderia oscilar	1	2	3	4	5
Os preços fixados nas várias empresas e/ou cooperativas para a compra antecipada de soja são os mesmos	1	2	3	4	5
Existe diferenças significativas entre os contratos nas empresas e/ou	1	2	3	4	5

cooperativas					
Ao vender a soja antecipada, significa que o Sr. (a) não quer correr riscos de variação de preços	1	2	3	4	5
Existe uma relação de confiança com a empresa e/ou cooperativa que compra sua produção de forma antecipada	1	2	3	4	5

6ª PARTE: Fatores que influenciam o produtor a não fazer contratos antecipados

32- Quais os três principais motivos de o Sr. (a) não realizar contratos de venda antecipada da soja na safra 2020/21?

- a) Incerteza da quantidade de soja à ser produzida
- b) Expectativa de preços futuros melhores
- c) Liberdade para poder escolher a empresa e/ou cooperativa para entregar sua produção
- d) Incerteza diante das oscilações do mercado internacional e dólar
- e) Incertezas (oferta e demanda, logística) decorrente a Pandemia do Covid-19
- f) Outras. Qual?

Muito obrigada pelas informações!