

**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**

**CAMILA GABRIELA JUNGES**

**ANÁLISE DA INSEGURANÇA NA PERCEPÇÃO DOS  
SOJICULTORES QUANTO AOS CONTRATOS DE  
VENDA ANTECIPADA DA *COMMODITY* SOJA**

TOLEDO

2023

**CAMILA GABRIELA JUNGES**

**ANÁLISE DA INSEGURANÇA NA PERCEPÇÃO DOS  
SOJICULTORES QUANTO AOS CONTRATOS DE  
VENDA ANTECIPADA DA *COMMODITY* SOJA**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional e Agronegócio – Mestrado/Doutorado, *Campus* Toledo, da Universidade Estadual do Oeste do Paraná, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Regional e Agronegócio.

Orientador: Dr. Weimar Freire da Rocha Junior

TOLEDO

2023

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

Junges, Camila Gabriela

Análise da insegurança na percepção dos sojicultores quanto aos contratos de venda antecipada da commodity soja / Camila Gabriela Junges; orientador Weimar Freire da Rocha Júnior

Rocha Júnior. -- Toledo, 2023.

101 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, 2023.

1. Soja. 2. Contratos empresariais. 3. Nova Economia Institucional. I. Rocha Júnior, Weimar Freire da Rocha, orient. II Título.

**CAMILA GABRIELA JUNGES**

**ANÁLISE DA INSEGURANÇA NA PERCEPÇÃO DOS  
SOJICULTORES QUANTO AOS CONTRATOS DE  
VENDA ANTECIPADA DA *COMMODITY* SOJA**

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

**COMISSÃO EXAMINADORA**

---

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

---

Prof. Dr. Moacir Piffer  
Universidade Estadual do Oeste do Paraná

---

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

---

Profa. Dra. Lara Bonemer Rocha Floriani  
Pontifícia Universidade Católica do Paraná

---

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

---

Prof. Dr. Gustavo Oliveira Vieira  
Universidade Federal da Integração Latino-  
Americana

Toledo, 11 de setembro de 2023.

## **AGRADECIMENTOS**

Gostaria, inicialmente, de agradecer a todas as pessoas que se colocaram à disposição para me ajudar, seja em questões objetivas, burocráticas, técnicas, ou como ombro amigo para compartilhar dúvidas e receios no decorrer desta jornada. Seja em almoços, eventos profissionais, acadêmicos ou simples rodas de amigos, cada palavra de apoio serviu de incentivo para que eu conseguisse chegar até aqui.

Infelizmente, não posso deixar de registrar que, durante o período em que percorri, nos últimos dois anos, com o início da vida como pesquisadora, passei pela situação mais dolorosa até aqui, com o falecimento do meu amado pai. Figura fundamental que sempre me encorajou a buscar conhecimento. Embora seja um momento de extrema tristeza, trouxe reflexões necessárias sobre a vida e muita força para que eu concluísse meus objetivos, especialmente com o propósito de que ele sinta muito orgulho de mim, lá do céu.

Meus sinceros agradecimentos à minha família, especialmente à minha mãe, que ouviu todas as minhas queixas, angústias, e soube, da melhor forma possível, conduzir nossas conversas em busca de transferir força, não me deixando desistir. Agradeço também às minhas amigas e amigos, que contribuíram da forma que era possível para sanar minhas dúvidas.

Agradeço, ainda, ao meu orientador e professor Weimar, que, além das conversas carregadas de conhecimento e reflexão, tornou-se um grande amigo. Gratidão a todos os membros do PGDRA, bem como aos meus amigos/colegas de turma e a CAPES/CNPQ pelo apoio financeiro.

A Deus...

JUNGES, C. G. **ANÁLISE DA INSEGURANÇA NA PERCEPÇÃO DOS SOJICULTORES QUANTO AOS CONTRATOS DE VENDA ANTECIPADA DA COMMODITY SOJA.** Dissertação (Mestrado) – Desenvolvimento Regional e Agronegócio – Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE, *Campus Toledo*.

## RESUMO

O protagonismo do agronegócio no Produto Interno Bruto do Brasil, mesmo após a pandemia da Covid-19, reforça a necessidade de constante estudo sobre as nuances da atividade. A *commodity* agrícola soja, ao longo das últimas safras, teve valorização do preço do produto, mas não deixou de ter problemas de produção devido a eventos climáticos adversos, acarretando dúvidas quanto à melhor forma de comercialização pelos produtores rurais. Neste quesito, a comercialização mediante contratos de venda antecipada, também denominados contratos de soja verde foram objeto de estudo nesta dissertação. A metodologia adotada foi baseada na aplicação de questionário aos produtores de soja da região de Toledo/Paraná, sob a ótica dos pressupostos da Nova Economia Institucional e da Economia dos Custos de Transação, com viés jurídico da estrutura de governança contratos empresariais. A abordagem utilizada na pesquisa de campo foi a qualitativa e as questões aplicadas são com ênfase na safra 2021/2022. O problema da pesquisa consistiu em averiguar se existe insegurança por parte dos sojicultores em utilizar contratos de venda antecipada como forma de comercialização da produção. Embora apresentem certas vantagens, o estudo conseguiu observar que há insegurança na hora de utilizar esse instrumento, demonstrando queda em comparação da safra 2020/21 com a 2021/22.

**Palavras-chave:** Soja; Contratos empresariais; Nova Economia Institucional.

**JUNGES, C. G. ANALYSIS OF INSECURITY IN THE PERCEPTION OF THE SOYBEAN FARMERS REGARDING ADVANCE SALE CONTRACTS FOR SOYBEAN COMMODITIES.** Dissertation. Master in Regional Development and Agribusiness – Center of Applied Social Sciences, State University of Western Paraná – UNIOESTE, Campus Toledo.

### **ABSTRACT**

The empowerment of agribusiness in Brazil's Gross Domestic Product, even after the Covid-19 pandemic, reinforces the need for constant study of the nuances of the activity. The agricultural commodity soybean, over the past harvests, has experienced price appreciation but still faces production problems due to adverse climatic events, raising doubts about the best commercialization methods for rural producers. In this regard, commercialization through pre-sale contracts, also known as soybean anticipated sale contracts, became the subject of study in this dissertation. The methodology adopted was based on the application of questionnaires to soybean producers in the region of Toledo/Paraná, from the perspective of the assumptions of the New Institutional Economics and the Transaction Cost Economics, with a legal approach to the structure of governance in business contracts. The approach used in the field research was qualitative, focusing on the 2021/2022 harvest. The research problem consisted of investigating whether there is insecurity among soybean producers in using pre-sale contracts as a way of commercializing their production. Although these contracts present certain advantages, the study observed that there is insecurity when it comes to using this instrument, demonstrating a decline compared between 2020/21 and the 2021/22 harvests.

**Keywords:** Soybean; Business contracts; New Institutional Economics.

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Disposição do Referencial Teórico .....	17
Figura 2 – Balança comercial do Brasil (período: 2015 a 2019) .....	28
Figura 3 – Área principal da pesquisa .....	48
Figura 4 – Histórico de comercialização da soja no Paraná .....	51

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Comparativo de preços da soja no período entre maio/2021 e maio/2022.....	51
Gráfico 2 – Evolução do preço da saca/60kg de soja em 2023 .....	52
Gráfico 3 – Porcentagem da produção vendida antecipadamente no Núcleo Regional de Toledo-PR .....	55
Gráfico 4 – Local de residência.....	57
Gráfico 5 – Razões que motivaram a realizar contratos de venda antecipada na safra 2021/2022 .....	60
Gráfico 6 – Quantidade da produção negociada .....	62
Gráfico 7 – Modalidade de contrato antecipado utilizado .....	63
Gráfico 8 – Leitura contratual.....	64
Gráfico 9 – Necessidade de recorrer ao judiciário para sanar questão contratual.	65
Gráfico 10 – Preço negociado no contrato de venda antecipada 2021/2022.....	66
Gráfico 11 – Data de vencimento do contrato.....	68
Gráfico 12 – Entrega da soja na data de vencimento do contrato .....	68
Gráfico 13 – Penalidades.....	69
Gráfico 14 – Motivo para não entrega da soja.....	71
Gráfico 15 – Critérios para escolha da empresa e/ou cooperativa para comercialização antecipada .....	72
Gráfico 16 – Principais razões para o cumprimento contratual.....	73
Gráfico 17 – Possibilidade de negociação com as empresas e/ou cooperativas quanto às cláusulas.....	74
Gráfico 18 – Similaridade de preços fixados pelas empresas e/ou cooperativas no município .....	75
Gráfico 19 – Existência de diferença significativa entre os contratos nas empresas e/ou cooperativas do município.....	76
Gráfico 20 – Principais motivos para não realizar contrato de venda antecipada da soja na safra 2021/22 .....	76

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>12</b>
1.1	PROBLEMA DE PESQUISA E JUSTIFICATIVA .....	13
1.2	OBJETIVOS.....	15
1.2.1	Objetivo Geral.....	15
1.2.2	Objetivos Específicos.....	15
<b>2</b>	<b>REFERENCIAL TEÓRICO .....</b>	<b>17</b>
2.1	CONTRATOS EMPRESARIAIS: ALOCAÇÃO DE RISCOS .....	17
2.1.1	Definição de contratos empresariais e suas características .....	21
2.1.2	Os contratos do agronegócio sob o ponto de vista empresarial .....	26
2.2	NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL .....	30
2.2.1	Estruturas de governança em Coase e Williamson .....	34
2.2.2	Contrato de soja verde como estrutura de governança .....	36
2.2.3	Ambiente Institucional em North .....	41
<b>3</b>	<b>PROCEDIMENTO METODOLÓGICO .....</b>	<b>45</b>
3.1	QUESTIONÁRIO DESTINADO AOS PRODUTORES DA SOJA.....	47
<b>4</b>	<b>RESULTADOS E DISCUSSÕES .....</b>	<b>50</b>
4.1	CONTRATOS DE VENDA ANTECIPADA NA PRÁTICA .....	50
4.2	ANÁLISE DO RESULTADO DO QUESTIONÁRIO DESTINADO AOS SOJICULTORES DE TOLEDO-PR E OUTRAS REGIÕES .....	56
<b>5</b>	<b>CONCLUSÕES.....</b>	<b>79</b>
	<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>81</b>
	<b>ANEXOS .....</b>	<b>91</b>
	<b>ANEXO 1 – COMPARATIVO SAFRAS .....</b>	<b>91</b>
	<b>ANEXO 2 – PARECER DO COMITÊ DE ÉTICA .....</b>	<b>92</b>
	<b>APÊNDICE .....</b>	<b>95</b>
	<b>APÊNDICE 1 – QUESTIONÁRIO DESTINADO AOS PRODUTORES .....</b>	<b>95</b>

## 1 INTRODUÇÃO

O Brasil, corriqueiramente, recebe o título de celeiro do mundo, possuindo condições edafoclimáticas que proporcionam ao agronegócio nacional a possibilidade de desenvolver até três safras de grãos ao ano, fornecendo matéria-prima para exportações e para as agroindústrias domésticas de proteína animal. É um dos protagonistas do Produto Interno Bruto (PIB), cuja participação é superior a 20%, tendo como destaque a produção de soja, suco de laranja, café, cana-de-açúcar, além de carne bovina e de frango. Em outros termos, a contribuição do agronegócio brasileiro ultrapassa a fronteira nacional, abastecendo o mercado mundial e ampliando o acesso aos alimentos (BARROS; CASTRO; ALMEIDA, 2020).

O desempenho da produção e das atividades ligadas ao segmento, além de dependerem de manejo adequado, estão intensamente ligadas a outros pontos que merecem atenção, como as estratégias competitivas para se ter eficiência com redução dos custos de transação, que proporcionam melhores preços e aumento de consumo dos produtos agrícolas e agroindustriais brasileiros (MASSUDA *et al.*, 2015).

Nas relações sistêmicas – antes, dentro ou fora da porteira – seja no momento de adquirir insumos para o plantio ou para a engorda, no manejo, na colheita de grãos ou na armazenagem deles, os agentes econômicos mantêm relações negociais reguladas por estruturas de governança, como os contratos. Assim como em outros segmentos, o agronegócio possui inúmeros problemas que podem acarretar falhas de suas operações, gerando as incertezas advindas de fatos anteriores e posteriores à transação entre os agentes, as quais geram custos de transação (STADUTO; KUHN; ROCHA, 2006).

Como estrutura de governança, os contratos possuem a finalidade de contribuir na coordenação das singularidades das relações dos agentes econômicos. Desse modo, é possível anteciper a importância do estudo contratual, conforme características e particularidades de cada transação, bem como de seus operadores. Quando há empecilho nessas transações e contratos, a solução pertinente é o pleito em juízo (SOUZA; BÂNKUTI, 2014). Ao pleitear em juízo, como é notório, a morosidade e o dispêndio são inevitáveis, crescendo mais custos (COUTINHO, 2021).

Os contratos possuem custos correspondentes à assimetria de informações, racionalidade limitada, oportunismo dos agentes, especificidade dos ativos,

complexidade dos negócios e, principalmente, incertezas gerais das transações. Destarte, a Nova Economia Institucional (NEI) se fundamenta em analisar essas relações complexas entre os indivíduos (agentes econômicos), que são motivados pelas instituições de uma sociedade, com o intento de reduzir os custos de transação. Esses custos referem-se a despesas menos evidentes do que os previamente esperados, ou seja, estão relacionados a gastos provenientes de transações entre os agentes econômicos, as quais sofrem variações conforme a magnitude dos negócios (MENDES; FIGUEIREDO; MICHELS, 2009).

De forma simplificada, a Economia dos Custos de Transação (ECT) é observada como uma vertente da NEI, conceituada como custos de conduzir um sistema econômico, que possui como ponto principal a análise das transações, conforme menciona Williamson (1985). Como solução frente à mitigação de custos, sejam eles de produção ou de transação, surgem os arranjos institucionais (CALEMAN; SPROESSER; ZYLBERSTAJN, 2011).

Nas relações do Sistema Agroindustrial (SAG) da soja não é diferente. Inicialmente, cumpre mencionar o destaque na economia brasileira que o grão possui, tanto pelo desempenho em produção de grande parte do território nacional quanto pela posição que o país ocupa no que se refere à exportação da *commodity*. A produção da soja está sujeita a diversos fatores de riscos e incertezas, tendo essa influência direta nos custos de produção, bem como no lucro dos agentes econômicos em suas transações (GAFFURI, 2021).

Com o desígnio de reduzir o impacto das oscilações de mercado, os contratos de venda antecipada – também conhecidos como contratos de soja verde – figuram como contrato empresarial e passam a ocupar espaço importante, quando o assunto é a comercialização da soja. Entretanto, após diversas situações de mercado, cujo questionamento desses contratos foi pleiteado em ações judiciais, observa-se a importância do estudo constante dessas relações e dessa ferramenta (REZENDE; ZYLBERSZTAJN; GORGA, 2005).

## 1.1 PROBLEMA DE PESQUISA E JUSTIFICATIVA

O trabalho buscou analisar se há insegurança na percepção dos produtores da soja quanto às estruturas de governança dos contratos, especialmente no que tange aos de venda antecipada. Por meio de pesquisa bibliográfica, documental e

questionário, buscou-se observar os fatores que envolvem a concepção das estruturas de governança (contratos empresariais), aspectos jurídicos dessas relações e posição dos agentes econômicos envolvidos, ao responder ao questionamento principal: Existe insegurança na percepção dos sojicultores quanto aos contratos de venda antecipada de soja?

Como mecanismo de estrutura de governança, os contratos representam papel essencial quando se trata de negócios econômicos. Dentro desses negócios, diversas implicações sucedem, e uma delas se refere às incertezas.

Uma das modalidades de mitigar essas incertezas é a adoção de estruturas de governança na forma de contratos. Os contratos de venda antecipada são exemplos de ferramentas que buscam conter as variações de mercado e os custos de transação. Contudo, os contratos empresariais não conseguem alocar todos os riscos que podem se desdobrar dessa atividade empresarial, tendo em vista a incompletude contratual. Dessa forma, várias são as situações que podem decorrer dessa modalidade de contrato, ameaçando a eficiência das transações e podendo acarretar prejuízos imensuráveis, além de diminuir a competitividade dos agentes do setor como um todo.

Nessas relações, quando se trata da elaboração de uma estrutura de governança como o contrato, é relevante verificar a percepção que produtores possuem quanto a essa ferramenta. Esse estudo possibilita compreender como os agentes envolvidos contemplam os contratos, podendo contribuir no desenvolvimento desses instrumentos, promovendo a criação de cláusulas e anexos específicos a essas relações, além de possibilitar a geração de outros meios de mitigar as incertezas envolvidas com o entendimento desse universo.

Diante do exposto, esta pesquisa tem como tema analisar a existência de insegurança na percepção dos sojicultores quanto às relações contratuais – especificamente sobre os contratos antecipados – sob a luz da Nova Economia Institucional, com a finalidade de alcançar os objetivos apresentados a seguir.

Por meio da pesquisa científica, os resultados contribuem para a observância do cenário em que os sojicultores estão inseridos, dos aspectos jurídicos que versam sobre essas transações, da percepção que possuem quanto aos referidos instrumentos, tal como na proposição de avanços da estrutura de governança dos contratos, bem como de outras transações econômicas, em prol do desenvolvimento do segmento e mitigação dos custos de transação a que estão sujeitos.

## 1.2 OBJETIVOS

Conforme o disposto, a pesquisa possui alguns objetivos, os quais serão apresentados a seguir.

### 1.2.1 Objetivo Geral

O objetivo geral do estudo é analisar se há insegurança na percepção dos sojicultores, especialmente no município de Toledo-PR, quanto aos contratos de venda antecipada da *commodity* soja.

### 1.2.2 Objetivos Específicos

Os objetivos específicos deste estudo são:

- a) identificar o comportamento dos produtores da soja quanto aos contratos de venda antecipada;
- b) observar os motivos que justifiquem a adoção do contrato de venda antecipada;
- c) averiguar como são tratadas essas relações pelo Poder Judiciário.

Para atingir os objetivos supracitados, o trabalho foi dividido em cinco partes. A primeira consiste na introdução, que contém uma visão panorâmica do corte local e temporal do estudo, bem como busca apresentar o problema de pesquisa, justificativa e objetivos. A segunda seção é caracterizada por um referencial teórico acerca do assunto, subdividido em duas partes principais, sendo a primeira quanto aos contratos empresariais (alocação de riscos) e a segunda quanto à Nova Economia Institucional.

A subseção referente aos “contratos empresariais: alocação de riscos” apresenta a definição de contratos empresariais, suas principais características, origem e sobre a empresariedade dos contratos no agronegócio. A subseção seguinte aborda a Nova Economia Institucional, passando para a visão das estruturas de governança em Coase e Williamson. Posteriormente, passa-se à observação dos contratos de soja verde como estrutura de governança e finaliza-se abordando o ambiente Institucional em North.

A terceira seção é composta dos procedimentos metodológicos adotados, e, na quarta seção, são apresentados os resultados, bem como as discussões sobre os dados encontrados na pesquisa. Finaliza o estudo com as conclusões.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

Nesta seção, é apresentado um referencial teórico acerca dos assuntos relacionados ao tema, classificado em duas partes. A primeira visa a abordar os contratos empresariais (alocação de riscos), com ênfase em suas características, e as características empresariais dos contratos do agronegócio. Já a segunda etapa se refere à Nova Economia Institucional, com ênfase nas estruturas de governança tratados por Coase e Williamson, também sobre os contratos de soja verde como estrutura de governança e, por fim, do ambiente institucional em North. Com esta seção, espera-se introduzir o assunto de forma teórica, para que fiquem claras as circunstâncias que permeiam o tema escolhido, bem como quais são os principais autores envolvidos nesse universo.

A Figura 1 representa a principal divisão da seção:

Figura 1 – Disposição do Referencial Teórico



Fonte: Elaborada pela autora (2023)

### 2.1 CONTRATOS EMPRESARIAIS: ALOCAÇÃO DE RISCOS

Cumpra tratar sobre o que é a atividade empresarial, que, conforme explana Forgioni (2020), é o resultado de relações entre os agentes no mercado, originando relações jurídicas complexas, visto que a atividade é elaborada mediante a

constituição de negócios jurídicos necessários à prática econômica, instrumentalizados, em grande parte, por intermédio de contratos.

Como forma de arquitetar a atividade empresarial, os contratos são ferramentas que possibilitam a constituição e estruturação do negócio até o serviço e/ou produto chegar ao cliente final. A pessoa do empresário<sup>1</sup> constantemente celebra contratos ao exercer sua atividade, os quais são de diversas modalidades e complexidades, proporcionalmente ao risco que representam (GAGGINI, 2022).

Como aborda Sztajn (2006), o contrato representa um dos institutos jurídicos mais representativos das sociedades e das economias modernas, e, em sua análise, deve-se reconhecer a presença da Economia, bem como das estruturas sociais existentes.

Ferreira e Menezes (2019) trazem à baila que esse instrumento econômico – legitimado pelo Direito – não tem a capacidade de modificar a realidade por si só; ele deve ser executado mediante os sujeitos possuidores do denominado *animus* que os engajou a exercer a liberdade e a autonomia de vontade de pactuar contratualmente. As partes são consideradas os agentes a quem incumbe a função de empregar a ferramenta e, conseqüentemente, a efetividade jurídica.

Para Diniz (2011), a definição geral de contratos é de um acordo de duas ou mais vontades, dentro dos limites estabelecidos pela ordem jurídica, criado para estabelecer uma regulamentação de interesses entre as partes envolvidas, com o intento de adquirir, modificar ou extinguir relações jurídicas de natureza patrimonial.

Os contratos, sob a perspectiva econômica, são instrumentos utilizados pelas partes contratantes (agentes econômicos) para a realização de trocas e obtenção de ganhos de forma equilibrada (MACKAAY; ROUSSEAU, 2020). São, ainda, ferramentas que servem para alocação de riscos, além de divisão de direitos e obrigações (GAMA, 2021).

Mais especificadamente, Ribeiro (2021) define os contratos empresariais como utensílios que propiciam, a titulares de interesses divergentes, formalizarem um acordo de vontades que tem por objeto bem, serviço ou direito, a ser originado, alterado ou repassado àquele que o almeja. Ressalta, ainda, que o âmbito dos

---

<sup>1</sup> O Código Civil de 2002, em caput do art. 966, considera empresário aquele que “exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou circulação de bens e serviços”, excetuando-se aqueles que exercem profissão de modo intelectual, de natureza científica, literária ou artística, apenas quando esse exercício figurar elemento empresarial.

contratos empresariais apresenta as particularidades do profissionalismo, a simetria informacional, a inexorabilidade do risco e o intento do lucro.

No ordenamento jurídico brasileiro, as normas que positivam quanto a essa forma de relação pertencem ao Código Civil, mais precisamente na Parte Especial, Livro I e Título V, que aborda “Dos Contratos em Geral”, e Título VI, “Das Várias Espécies de Contratos” (RIBEIRO; GALESKI JUNIOR, 2015).

Também definido como um processo, os contratos compreendem várias etapas alongadas que caminham no sentido de atender à finalidade compartilhada pela empresa, no caso dos contratos empresariais. Por planarem sob os contratos, os indivíduos e o perfil dessa ferramenta determinam as peculiaridades do negócio e da relação a ser traçada pelas partes (FORGIONI, 2020).

Como item condicionador do comportamento entre os envolvidos nesse ambiente empresarial, temos, sinteticamente falando, quatro tópicos-chave: o risco do negócio, a boa-fé entre os agentes, o trabalho e, não menos importante, o lucro. O lucro é um dos pontos elementares e motivadores, que engaja as partes a efetuarem os contratos em busca de assumirem obrigações (BRUSCATO, 2016).

Distinguindo as atividades civis das empresariais, os meios utilizados para a obtenção do lucro caracterizam-se empresariais quando consistem em operações de transformação ou circulação de riquezas (BULGARELLI, 2001).

Já segundo Ferri (1962), o elemento que categoriza os contratos empresariais é a troca, tendo em vista que, apesar de não exclusiva, é por meio dessa atividade que se desenvolve a atividade empresarial.

Ribeiro e Galeski Junior (2015) apontam o risco como elemento essencial dos contratos empresariais celebrados dentro da atividade empresarial.

Diniz (2018), na mesma toada, ressalta que, sob a perspectiva empresarial, os contratos devem utilizar-se da boa-fé objetiva do empresário (seja ele individual ou coletivo), da transparência negocial e da efetivação da justiça social. No campo jurídico obrigacional, esse instrumento é uma das fontes de obrigações, tendo em vista possuir o caráter de fato jurídico mediato por representar vontade ou fato humano, além de representar ainda fonte imediata de lei (RIBEIRO; PINTO, 2018).

Ao tratar de doutrina das obrigações contratuais, Diniz (2023) leciona que uma das funções primordiais da ferramenta é sanar controvérsias, independentemente do tipo do contrato, desde que haja acordo bilateral ou plurilateral de vontades. Isto é, a autora aponta que por ter como objetivo ser regulamentador de interesses privados,

os contratos têm o reconhecimento diretamente vinculado pela vontade dos contratantes, deliberando sobre como o negócio será conduzido, alterando ou encerrando a relação obrigatória. Contudo, também é indispensável verificar se o vínculo obrigacional resultante do contrato decorre de lei, ou seja, tem respaldo legal, com cláusulas de fato válidas e exigíveis.

Como breve histórico, aproximadamente em meados de 1919, o estudo da função social da propriedade e das empresas tiveram início, intensificando-se após a positivação das constituições sociais pioneiras. A função social da empresa decorre da função social do contrato, disposta pelo art. 421, do Código Civil vigente (BRASIL, 1988; FERREIRA; MENEZES, 2019). Diniz (2018) aborda que a liberdade de contratar teria como limite a função social do contrato, tendo em vista que além de atender a interesses sociais, limitando-se pelo arbítrio das partes envolvidas, também deve considerar a coletividade, gerando ambiente para o equilíbrio econômico-contratual.

Ribeiro (2021), no mesmo caminho, considera que, além do benefício entre as partes, o interesse da sociedade humana deve ser validado como um dos efeitos dos contratos, mesmo que não seja a finalidade da avença. Ainda que assegurada pela justiça brasileira a livre iniciativa, tanto no Código Civil brasileiro quanto na Carta Magna de 88, a função social do contrato acaba por resultar numa limitação à autonomia das partes e ao poder negocial.

Inevitavelmente, quando tratamos da atividade empresarial, a assunção de riscos se faz presente. Por mais que exista todo um estudo por trás da execução de uma empresa, o risco faz parte cotidianamente do negócio. Ou seja, o simples fato da escolha de exercer esse tipo de atividade, como diversas outras, emprega a assunção de riscos. Embora desse risco o empresário não possa se evadir, há outros que transcorrem de negócios jurídicos, como: títulos de crédito, atos societários e os contratos (COELHO, 2017).

Quando se trata de negociações mais complexas, o grau de incerteza existente nessas transações é mais elevado, dessa forma, os contratos são utilizados como instrumentos de alocação de riscos, que determinam, mediante cláusulas específicas, apontar qual das partes ficará sujeita a assumir cada desdobramento que possa decorrer do negócio jurídico em questão (SOUZA, 2022).

O contrato é visto como saldo líquido da alocação de riscos entre as partes (PELA, 2016). À medida que os riscos são distribuídos, o preço da contratação será determinado. Assim, se os riscos caem predominantemente a uma das partes, este

reivindicará, para cumprimento da sua prestação, valor já antecipando previamente os danos esperados, bem como analisando a possibilidade de que eles de fato ocorram. Com o objetivo de efetivar o contrato, os envolvidos buscam assumir, cada um, os riscos que melhor possam evitar, mitigar ou superar com menor gasto; dessa forma, o sobrepreço corresponde ao mínimo (SHAEFER; OTT, 1991).

Embora o instrumento do contrato por ele próprio regule diversos detalhes, a racionalidade impede a afirmação de que são perfeitos, uma vez que são incompletos. Assim, devido aos custos de transação, os contratos e os riscos acabam por restarem deficientemente alocados (SZTAJN, 2006).

Schafer e Ott (1991) abordam que o direito contratual acaba por considerar desde a perspectiva de análise econômica do direito, como da intenção de alcançar um contrato o mais completo possível, com os riscos devidamente dispostos entre os envolvidos. Caso exista problema no decorrer do negócio, os autores abordam que cabe ao Poder Legislativo – por meio de leis – e ao Poder Judiciário – nas decisões pelo juízo competente – determinarem quanto a quem deve ser atribuído o risco esquecido, observando, porém, a intenção originária da negociação.

Isto é, apesar de existirem, no Poder Judiciário, diversas teorias ou princípios que possam ser utilizados para sanar eventuais problemas contratuais, como a teoria da imprevisão<sup>2</sup> ou da onerosidade excessiva, cabe identificar que, nos contratos empresariais, o elemento essencial ao negócio é o risco, diferentemente dos contratos de consumo, por exemplo. Esse elemento é o responsável por validar a apropriação de lucros na atividade do empresário, permitindo a geração de empregos e o avanço do mercado, desde que não despreze o que a legislação dispõe (RIBEIRO; GALESKI JUNIOR, 2015).

### 2.1.1 Definição de contratos empresariais e suas características

O direito contratual atual representa a evolução histórica dos modelos liberal e neoliberal, diferenciando-se, segundo Coelho (2009), pelo fato de o primeiro modelo priorizar a vontade das partes e o segundo, por enaltecer a interferência do Estado

---

<sup>2</sup> Ainda com relação aos contratos, há, nos artigos 478 a 480 do Código Civil Pátrio, a posituação da designada Teoria da Imprevisão, a qual permite às partes pleitear pelas alterações das obrigações acordadas, possibilitando a adequação ao novo cenário fático em que estão inseridos, desde que respeitem a função dos contratos. Essa é uma das teses jurídicas mais utilizadas para tratar das flutuações de mercado (REIS, 2020).

nos negócios. Para atender ao mercado, bem como as organizações sociais, o modelo atual corresponde à valorização da vontade das partes combinada com a proteção do economicamente mais fraco.

Além da evolução quanto à configuração, a teoria atual apresenta mais princípios do que a teoria clássica. Autonomia privada, força obrigatória e relatividade tiveram um acréscimo dos princípios da boa-fé objetiva, função social do contrato, reequilíbrio econômico-financeiro do contrato e identificação da função social econômica do contrato (RIBEIRO, 2018).

Definidos como negócios jurídicos escritos ou verbais (RIBEIRO, 2018), como veste jurídica das operações econômicas e apontados como meio de circulação de riquezas de um sujeito para o outro, os contratos não são a operação econômica em si, contudo, representam-na, dando arranjo aos interesses que são objeto da tutela operacional (ROPPO, 2009).

Além da definição do Código Civil Brasileiro, contratos empresariais são entendidos como aqueles que têm por objeto o ato empresarial, do qual ao menos uma das partes é composta por um empresário, no exercício da atividade-fim ou atividade que com ela esteja relacionada, ou seja, é mercantil o contrato que tem por escopo o ato comercial (MENDONÇA, 1930).

Forgioni (2003) explica que o vínculo jurídico da relação empresarial consiste no desejo de alcançar situação mais vantajosa frente à que se encontra, bem como atingir os objetivos ou a função que motivou a criação daquele acordo de interesses.

A ferramenta viabiliza as empresas, ao permitir a formatação do mercado nas operações de produção e trocas, além de facilitar as relações externas para obtenção de bens e serviços necessários à atividade, como no momento de disponibilizar ao mercado seus bens (ROPPO, 2009).

A teoria dos atos empresariais adotada pelo Código Civil Brasileiro de 2002 justifica a nomenclatura dada aos contratos empresariais, desbancando a denominação “mercantil”, aludida aos atos comerciais decorrentes do Código Comercial de 1850, que foi inutilizado ao ter a maior parte revogada (MARIANI, 2022).

Com o advento do Código Civil referido, os contratos empresariais ficaram sem normas específicas que os regulamentem, visto que as regras abrangem os contratos sem distinção, seja cível ou empresarial (RIBEIRO, 2018).

Como requisitos, os contratos empresariais devem apresentar os mesmos dos negócios jurídicos em geral, ou seja, ser celebrado por agente capaz, ter objeto lícito

e observar o que dispõe a forma prescrita ou não defesa em lei, como requer o art. 104 do Código Civil de 2002 (DIDIER JUNIOR; LIPIANI; ARAGÃO, 2018).

Como exemplo de objeto ilícito, podemos citar a herança de pessoa viva, pois ela não pode ser objeto de negócio, como consta do art. 426 do Código Civil. Já quanto ao requisito da forma prescrita em lei, observamos a aquisição de propriedade imóvel, que exige a forma pública da escritura. Outro ponto a salientar é a forma de texto, que, muitas vezes, é o centro do ato jurídico, especialmente no Direito Comercial (como exemplo nos casos de títulos de crédito). Já quanto aos contratos gerais, o princípio da informalidade impera, caso não disposto em lei não exige forma rígida, sendo aceito até a forma verbal (MARIANI, 2022).

Quanto à forma, a ferramenta do contrato é utilizada para dar origem, alterar, transferir ou extinguir obrigações, isto é, trata-se de um ato jurídico. Duas são as classificações desses atos, podendo ser simples ou complexos. Enquanto os simples podem ser unilaterais ou bilaterais, os complexos são aqueles pluripolares, em que existe mais de dois polos contratuais. Para a existência dos contratos empresariais, é necessário, ao menos, a bilateralidade (MARIANI, 2022).

Quanto à vantagem econômica, os contratos têm classificação em onerosos ou gratuitos, correspondendo, respectivamente, a contratos em que a vantagem econômica alcança todas as partes e a outra caracterizada por auferir vantagem econômica de forma imediata a uma parte. Os contratos classificados como onerosos ainda apresentam a subclassificação em comutativos ou aleatórios. Os comutativos são aqueles em que todas as partes obtêm vantagem econômica e aleatórios são os que em apenas uma das partes possuirá essa vantagem, porém, sem poder prever a qual delas recairá (RIBEIRO, 2018).

Quanto à origem, os contratos são divididos em consensuais, formais ou reais. Os consensuais representam aqueles em que somente basta o acordo de vontades para sua constituição, são a regra; formais são aqueles que exigem um instrumento escrito para sua existência e validade; e os reais são aqueles que dependem da tradição do objeto de uma parte a outra para a existência do acordo (TIMM, 2013).

Segundo a forma de execução, os contratos podem ser instantâneos, quando um ato é suficiente para suprir a obrigação, ou contínuos, quando ao menos uma das partes envolvidas tem que cumprir mais de um ato sucessivo da obrigação (GOMES, 2007).

Os contratos também possuem a classificação quanto à legislação, ou também denominado tipicidade, podendo ser típico quando as obrigações encontram disposição em lei ou outras normas; atípicos quando as partes delimitam exclusivamente quanto ao conteúdo dos direitos acordados, levando em consideração o princípio da função social e o da boa-fé; e mistos quando os envolvidos no negócio utilizam previsões contratuais exclusivas em um instrumento atípico, conjuntamente com dispositivos de contratos típicos (TEPEDINO, 2017).

Há a classificação dos contratos quanto ao âmbito jurídico que apresentam, sendo eles: administrativos, trabalhistas, consumeristas, comerciais ou empresariais e civis. E quanto à extensão da autonomia privada é possível caracterizá-los em contratos negociados – que possibilitam às partes deliberar sobre o conteúdo; formulários – que possuem conteúdo fixo, mas alguma abertura para manifestação de vontade da parte contratante; e contratos de adesão, que não aceitam alterações do conteúdo deliberado pela parte contratada (RIBEIRO, 2018).

Essa espécie de contratos (empresariais) é divergente dos contratos existenciais, bem como dos consumeristas. O direito do consumidor e o direito empresarial afastam-se ao se tecerem sobre lógicas e princípios diversos; no primeiro, toma-se como premissa que uma das partes é vulnerável frente à outra, impedindo que seja explorado no mercado de consumo. Já o direito empresarial e, conseqüentemente, os contratos empresariais, partem do pressuposto de que ambas as partes assumem riscos no exercício da atividade econômica, tendo em vista que as duas almejam o lucro (FORGIONI, 2016).

No que se refere ao conteúdo origem dos contratos empresariais, podemos citar que sempre advém do exercício da atividade econômica fim, ou seja, que constituem o objeto social do empresário (ao menos uma das partes)<sup>3</sup> ou na prática de atos que possibilitem esse exercício, também denominados atos acessórios ou conexos. Isto é, além dos requisitos contratuais gerais, apresentam esse requisito especial (MARIANI, 2022).

Entre as diversas espécies de contratos empresariais, antigamente denominados contratos mercantis, temos os contratos de compra e venda, contrato

---

<sup>3</sup> Há uma exceção contratual nos instrumentos de concessão mercantil, em que os dois polos devem apresentar empresários no exercício da atividade. Existe ainda o oposto nos casos de *franchising* envolvendo atividades não empresariais, em que, pelo direito, são consideradas como empresariais, bem como nas alienações fiduciárias comuns e nas imobiliárias (MARIANI, 2022).

de comissão empresarial, contratos de representação empresarial ou também chamado de agência, o contrato de concessão empresarial, a cédula de crédito rural, o *leasing*, o *factoring*, o *franchising* e o contrato de alienação fiduciária especial (MARIANI, 2022).

Conforme leciona Ribeiro (2018), no que tange à natureza da obrigação que os contratos regulamentam:

No que diz respeito à natureza da obrigação que instrumentalizam, os contratos podem ser agrupados em contratos de subordinação e os empresariais. Esta classificação destaca a especificidade da condição do sujeito e a necessidade, valorada pelo legislador ou pelo intérprete, de oferecimento de um tratamento diferenciado em relação à disciplina geral dos contratos. São os contratos entre consumidor e fornecedor; entre empregador e empregado; entre empresários e não-empresário; e, entre empresários. A eventual fragilidade de uma das partes é uma decorrência das transformações econômicas, concentração de poder econômico, facilitação da comunicação e acessibilidade aos bens e produtos ou decorre do seu caráter alimentar.

Cabe também, segundo a autora, a classificação quanto aos aspectos de externalidade, ou seja, efeitos que não foram internalizados previamente nos custos. Os contratos empresariais enquadram-se nas externalidades significativas, tendo em vista que, em casos de descumprimento contratual, os impactos não ficam retidos apenas àquele negócio específico. Nos contratos classificados em externalidades não-significativas, a arguição de teoria da imprevisão, onerosidade excessiva e boa-fé objetiva, culminando em uma intervenção do judiciário no conteúdo do contrato, é mais alcançável, tendo o princípio da função social do contrato perdendo espaço.

A autora também aborda quanto à classificação de contratos associativos, bilaterais ou unilaterais, em que o que os distingue não é o número de envolvidos no negócio jurídico, mas sim quanto aos deveres estabelecidos em seu conteúdo.

Nos contratos empresariais, tendo em vista a necessidade de conduzir os agentes econômicos de acordo com o contexto individualizado das atividades empresariais, é possível perceber a adoção de usos e costumes, informalidade e atipicidade frequente nessas transações. Ao buscar sempre a evolução do negócio e romper fronteiras, a não territorialidade também é considerada elemento caracterizador (CORRÊA, 2015).

Indispensável à economia e à sociedade, os contratos empresariais estão no centro do exercício da atividade econômica organizada, fazendo *jus* a regimes específicos em caso de dificuldades do empresário, por exemplo, nos casos de

limitação de responsabilidade por dívidas contraídas mediante algumas formas de empresa. Ademais, o tratamento especial deve conferir, aos agentes econômicos envolvidos, segurança e previsibilidade nas relações, em busca da otimização das ações por eles realizadas (RIBEIRO; GALESKI JUNIOR, 2015).

Apesar de não existir, nos casos em que ambas as partes são empresárias, desequilíbrio quanto ao conhecimento técnico desses agentes, ainda há de se considerar a assimetria de informações ou, até mesmo, de poder econômico, que acaba por interferir no desenrolar dos negócios. A ausência de regras específicas de interpretação pode possibilitar ao juízo maior influência, especialmente no que tange aos princípios gerais do Direito Contratual (RIBEIRO, 2018).

Outro ponto a ser considerado se refere à diferença entre contratos firmados entre parte empresária com parte não empresária e os em que ambas as partes são empresárias. Nessa situação, cabe ao juízo, ao interpretar a ferramenta contratual, distingui-las (RIBEIRO, 2018).

### 2.1.2 Os contratos do agronegócio sob o ponto de vista empresarial

Com origem em meados de 1957 o conceito de agronegócio é caracterizado por atividades de sequenciamento de etapas intercambiáveis, que tem a agropecuária como elemento inicial, resumidamente há troca de direito de propriedade em cada uma das três fases: inicia antes da propriedade rural, efetiva-se na propriedade rural e vai para outros destinos pós propriedade rural (NEVES, 2015).

Conforme o termo *agribusiness* determina, o ponto-chave da evolução da categoria ocorreu pela mudança de autonomia do setor primário para uma ligação produtiva entre os setores, cujos agentes e instituições estão relacionados de modo direto ou indireto à produção. Ou seja, a atividade agrícola passou a ser um negócio constituído por novos componentes (DAVIS; GOLDBERG, 1957).

Compreendendo o segmento empresarial agrário, além da agricultura e da pecuária, o termo agronegócio envolve as relações comerciais e industriais (BORGES, 2012). Com o desenvolvimento da atividade do agronegócio em território nacional, bem como com a modernização e a produção voltada à exportação, os agentes econômicos envolvidos atuam em fases específicas dessa escala produtiva, fragmentando o segmento em partes interligadas. Inicialmente, encontra-se o segmento base, representado pelas indústrias e pelo varejo de insumos; logo em

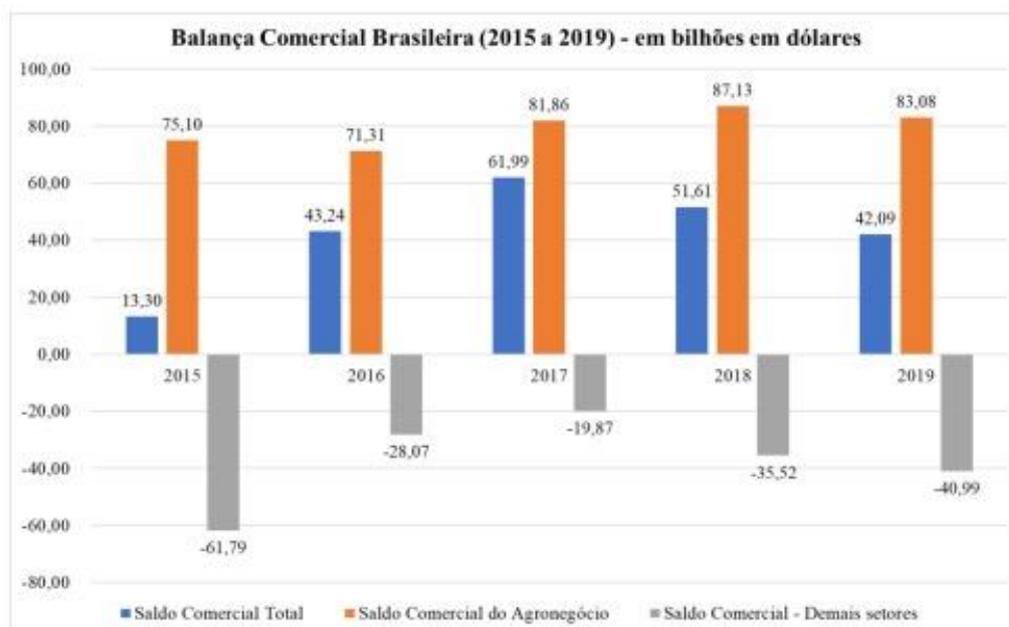
seguida, estão os empresários responsáveis pelos negócios agropecuários, algumas vezes concentrados em pessoas jurídicas pertencentes aos produtores rurais (COELHO; CORRÊA; HANSEN, 2021).

Esse foi o segmento da economia que mais apresentou crescimento, mesmo após sensibilizados pela pandemia da Covid-19. A pecuária e a categoria agrícola demonstraram maior salto (dentre as subclassificações), ambos com aproximadamente 24% de aumento (MILKIEWICZ; COSTA, 2021). Rezende e Zylbersztajn (2011) ressaltam como a nação se tornou um dos maiores produtores de grãos mundialmente, apesar da fama do país de possuir elevadas taxas de juros e pelos restritos recursos de financiamentos especiais.

O agronegócio em território doméstico, além de destaque nas exportações, detém a condição de segmento responsável por manter a balança comercial brasileira em superávit, com efetividade ligada ao uso crescente de tecnologia que acarretou avanço do valor bruto de produção, registrado pelo Censo Agropecuário dos anos de 1995 a 2017 (MILKIEWICZ; COSTA, 2021). Correspondendo a aproximadamente 27,4% do Produto Interno Bruto (PIB) do país no ano de 2021, o agronegócio brasileiro possui a responsabilidade mundial de aumento na produção de alimentos em prol do abastecimento contra a fome (CALIGARIS *et al.*, 2022).

A dimensão do segmento pode ser percebida conforme os dados do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), singularmente no intervalo de 2015 a 2021, quanto às exportações, importações e balança comercial do Agronegócio, em comparação a outros setores, como consta dos dados do Ministério da Economia (Figura 2). Quando o assunto é o desenvolvimento econômico do país, tratar do segmento é extremamente relevante, especialmente no que se refere à modernização e competitividade dos agentes participantes do agronegócio, visto que repercute direta e indiretamente na economia e, conseqüentemente, na vida da sociedade (MILKIEWICZ; COSTA, 2021).

Figura 2 – Balança comercial do Brasil (período: 2015 a 2019)



Fonte: Milkiewicz e Costa (2021)

O mundo globalizado possibilitou o avanço das tecnologias e, dessa maneira, o desenvolvimento assíduo do agronegócio em território brasileiro, contribuição de impacto na segurança alimentar, ou seja, de interesse geral, como aponta Ramos (2019):

As estratégias empresariais e políticas de consolidação e internacionalização da indústria de proteína animal foram fatores determinantes da concentração, que era inevitável - haja vista a tendência das indústrias do agronegócio, a exemplo dos mercados de sementes, agrotóxicos e implementos agrícolas -, ampliando a globalização do sistema agroalimentar. A consolidação e internacionalização do setor permitiu as empresas preservar seu espaço no mercado nacional e a expandir no comércio internacional (RAMOS, 2019, p. 119).

Silveira (2021) também ressalta o papel da atividade para o desenvolvimento social, além do crescimento do país, envolvendo grandes, médios e pequenos produtores rurais. Moraes (2021) também explana sobre a contribuição de empresas e cooperativas do segmento no sentido social do desenvolvimento regional/local, tendo em vista que o caráter social apresentado busca suprir as necessidades específicas dos cooperados e da sociedade em que está inserida, levando à melhor circulação e distribuição de renda. Além disso, possibilita a geração de empregos, a inclusão social e o financiamento (no caso de instituições de crédito rural) de iniciativas empreendedoras dos associados.

Elias (2018) ressalta que o agronegócio globalizado é um elemento estruturante de crescimento econômico. Dessa maneira, o modelo econômico, social, político e territorial da produção do segmento, de modo neoliberal, com a predominância do capital financeiro, é responsável pela criação de políticas públicas, tendo em vista que devem se adequar ao contexto econômico, bem como pela reestruturação das cidades.

Apesar da força da atividade, é necessário observar, também, as sensibilidades que ela apresenta, como competitividade no mercado internacional, problemas climáticos, variações de preços no mercado global, oscilações de câmbio, bem como dependência de alguns insumos de outros países. Reforçando, lecionam Caligaris *et al.* (2022) a respeito da importância da competitividade do segmento e da consequente segurança alimentar:

A sucessão de crises, verdadeira “tempestade perfeita”, pode ser a oportunidade de se perceber que, para a agricultura nacional ocupar posição global proeminente por muito tempo, é preciso se atentar para seus alicerces. A disponibilização a preços praticáveis de fertilizantes e insumos para nutrição de plantas deve ser entendida como **vetor estratégico não apenas para a agricultura nacional, mas também para a renda, o emprego e a segurança alimentar**. É com base nessas premissas, e catapultado pelo atual cenário de crise, que o Plano Nacional de Fertilizantes (PNF) 2022–2050 é instituído (CALIGARIS *et al.*, 2022, p. 5, grifo nosso).

Os autores, ao retratarem o período de guerra entre Rússia e Ucrânia, abordam ainda a insuficiência de políticas de planejamento a longo prazo, quanto à autonomia do Brasil em produzir seus próprios insumos para o desenvolvimento da atividade agrícola – que ocasiona impacto na agroindústria –, demonstrando a sensibilidade da nação frente a situações adversas.

Com a abertura da economia brasileira, surgiu também a necessidade de contínuo progresso nos sistemas agroindustriais, em que a adequação, conforme cada mudança de contexto, é indispensável para manter o crescimento do segmento e garantir mais espaço no mercado internacional (ROCHA; BITTENCOURT; RIBEIRO, 2015).

Advindo de Davis e Goldberg, o agronegócio passa a ter uma visão sistêmica com a abordagem mediante Sistemas Agroindustriais (SAG), identificada pela inclusão dos setores agrícola, industrial e de serviços que envolvem a atividade produtiva, além de analisar produtos específicos e a importância das instituições no decorrer das relações do SAG. Dentro do cenário nacional, é de suma importância a análise institucional no segmento do agronegócio, tendo em vista que possibilita o

desenvolvimento de novas estratégias competitivas, melhorando, dessa forma, o desempenho da cadeia (FARINA; ZYLBERSZTAJN, 1996).

Posteriormente, o segmento apresenta as empresas de beneficiamento e distribuição do que foi produzido, seja ela cooperativa, frigorífico, indústria alimentícia ou têxtil, distribuidora de alimentos etc. Dessa forma, a pactuação contratual é imprescindível, visto que as relações humanas são um dos detalhes que podem impactar diretamente o pleno exercício dessas atividades (COELHO; CORRÊA; HANSEN, 2021).

Diverso é a gama de contratos que o direito privado contempla, tendo o empresário a possibilidade de se valer de contratos dispostos na legislação, sendo eles comuns, puramente empresariais ou interempresariais. Os comuns, também denominados genéricos, são aqueles utilizados por quaisquer pessoas, sendo elas empresárias ou não, como nos casos de contratos de compra e venda, locação etc. Interempresariais são aqueles em que todas as partes devem figurar empresários, como nas franquias e representações comerciais. Puramente empresariais figuram aqueles que obrigatoriamente exigem a presença de uma das partes como empresária, como nos contratos bancários, *leasing*, seguros, bem como nos contratos de venda antecipada do agronegócio (GAGGINI, 2022).

## 2.2 NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL

Como uma das correntes da Economia Institucional, a Nova Economia Institucional, também denominada NEI, teve origem nas discussões de Ronald H. Coase (1937), com a publicação *The Nature of The Firm*, em que o autor aborda a firma não como um local de produção, mas um local de relações contratuais.

Contudo, devido à dificuldade de mensurar esses custos de transação, o pensamento Coaseano somente foi aprofundado por Oliver E. Williamson, em meados de 1970 (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997).

Com as contribuições de Williamson (1979; 1985; 1991; 1996; 2000) sobre a Economia dos Custos de Transação, e de Douglas North (1991; 1994) sobre a importância das instituições e do ambiente institucional, a teoria da Nova Economia Institucional (NEI) surge da ideia de que, na ausência de uma teoria única, o conjunto de teorias que se completam pode ser adotado (MASCARIN, 2019).

A Nova Economia Institucional surgiu no contexto do século XX, quando o poder econômico se concentrava nos monopólios, e a estrutura de governança mercado não conseguia se ajustar sozinha, demonstrando a necessidade de políticas públicas (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997).

Também derivada da *Original Institutional Economics* (OIE), diferenciando-se pela evolução ao colocar as instituições como principal marco regulador das atividades humanas (STANFIELD, 1999).

Azevedo (2000) ensina que a NEI possui duas formas principais de ser analisada: a primeira refere-se às macroinstituições – ou seja, o ambiente institucional como um todo –, já a segunda trata das microinstituições que regulamentam condutas específicas.

Na Nova Economia Institucional, as empresas são vistas como um conglomerado de contratos, que são regulamentados pelas instituições. Isto é, as transações econômicas de transferências de bens e serviços são controladas direta e indiretamente com o ambiente institucional em que estão inseridas. Dessa forma, o ambiente organizacional e suas estruturas de governança são abrangidas pelo ambiente institucional regulador (NORTH, 1992).

As mudanças institucionais, sejam nos direitos de propriedades, normas, costumes ou contratos acabam por refletir nos custos comparativos de transação (WILLIAMSON, 1993). Dessa forma, num sistema no qual há escassez de recursos, a forma mais organizada de resolução de conflitos é por intermédio das instituições (CAVALCANTE, 2014).

Portanto, a relação entre as instituições e as organizações determina a evolução econômica do espaço, em que as regras do jogo correspondem às instituições e os jogadores são as organizações (NORTH, 1992). Subsequentemente a pensamentos liberais e mínima intervenção governamental na economia, a NEI mensura o desempenho dos agentes econômicos no mercado, por meio de condições idênticas e previamente estabelecidas (LORIO, 2019).

Essas condições, independentemente de estarem na forma de leis, decretos, contratos sociais, regimentos, códigos tácitos de condutas ou costumes, estão presentes em tudo, das relações mais simples até as mais complexas – sempre com o propósito de conduzir as condutas humanas –, conforme lecionam Strassburg, Oliveira e Rocha (2019).

É caracterizada, por Mendes, Figueiredo e Michels (2009), da seguinte forma:

A Nova Economia Institucional é, portanto, apenas uma das correntes da Economia Institucional e traz consigo um posicionamento teórico específico e determinante. Privilegia a atitude racional nas escolhas individuais e atribui à cooperação e à coordenação as origens das instituições, ainda que essa cooperação seja alcançada para prevenir conflitos. Isso implica dizer (vale lembrar!) que tende a excluir de sua análise atributos como cultura e conflito como determinantes nas relações. Três correntes compõem a NEI: uma dedicada às formas de organização, com foco na firma (Coase e Williamson), mais conhecida como Economia dos Custos de Transação; outra dedicada à história econômica e às mudanças institucionais (North, Matthews), invocada em estudos sobre ambiente institucional; por fim, a corrente que se preocupa com situações de equilíbrio no contexto das interações estratégicas (Teoria dos Jogos, Schelling, Schotter, Shubik). (MENDES; FIGUEIREDO; MICHELS, 2009, p. 320).

Os autores da NEI trabalham com os pressupostos, nos quais os agentes econômicos dispõem de racionalidade limitada, oportunismo e ambiente competitivo sujeito a incertezas, isto é, tempo e informações insuficientes para a tomada de decisões, bem como o comportamento imprevisível dos envolvidos e a incapacidade de prever possíveis variantes que possam decorrer dessas relações. Em vista disso, essas características tornam-se elementos-chave na análise dos custos de transação (LORIO, 2019).

De acordo com a NEI, as instituições buscam reduzir as incertezas que pairam no ambiente competitivo (MENDES; FIGUEIREDO; MICHELS, 2009). Tem-se a incerteza, tendo em vista os fatores aleatórios que são imprevisíveis aos agentes, entretanto, podem surgir ao longo da relação econômica, como tratam Staduto, Kuhn e Rocha (2006).

North trata que as instituições criam comportamentos reguladores, ou seja, regras para mitigar essas incertezas – sem mencionar a redução do oportunismo. Ademais, aborda o indivíduo com menor autonomia, ressaltando a intensa influência que o ambiente normatizador enseja sobre os seres e seus negócios, podendo contribuir para a viabilização dos mercados e, conseqüentemente, o crescimento econômico. Desenvolve-se, ainda, conforme o contexto histórico em que está inserido (MASCARIN, 2019).

Para Williamson (1985), as instituições econômicas do sistema capitalista possuem o objetivo de reduzir custos de transação. Ou seja, o autor defende que as instituições possuem também viés preventivo a comportamentos oportunistas e à racionalidade limitada, pregando pela defesa das relações econômicas a essas práticas, que, ainda segundo Williamson, são regulares.

Com o intuito de manter constante evolução das relações negociais, a Nova Economia Institucional preconiza a adoção de estruturas de governança nas transações. Evidencia a utilização dos contratos como estrutura de governança, seja no pré ou pós-negociações (CALEMAN, 2015), com o propósito de facilitar as trocas de serviços e produtos entre os agentes, representando a importância que possuem no ambiente negocial (ROCHA; BITTENCOURT; RIBEIRO, 2015).

Já Goldbaum (1998) reduz a Nova Economia Institucional a uma eficiência deduzida, isto é, descrevendo a NEI como uma teoria limitada no que se refere à comprovação de eficiência, apesar de atribuir certa eficiência às estruturas de governança em particular.

Relacionamos também com o que aponta Mascarin (2019) sobre o estudo da Nova Economia Institucional (NEI), em que afirma que esses instrumentos não suprem as informações necessárias para explicar as formas ineficientes de organização da firma ou da cadeia, bem como que a coordenação de uma cadeia não necessariamente promove o melhor desempenho sistêmico.

A mencionada Teoria dos Custos de Transação, fundada por Coase (1993), busca a excelência nos resultados por meio da organização dos agentes envolvidos nas relações contratuais, de acordo com Zylbersztajn (2005). Fiscalização, cumprimento, análise dos custos de negociação e transação representam algumas das atribuições da Economia dos Custos de Transação, introduzida pela Nova Economia Institucional (VASCONCELOS; SILVA; MURAMATSU, 2019). Em concordância, Farina (1999) explana que as organizações precisam ter uma estrutura de governança mais organizada como forma de diminuir esses custos.

Mendes, Figueiredo e Michels (2009) explanam:

A Economia dos Custos de Transação foi desenvolvida por Williamson a partir da reflexão de Coase sobre falhas de mercado associadas a custos de transação (GUEDES, 2004) e de outras contribuições nas áreas da economia, do direito e da administração (WILLIAMSON, 1989, p. 14-23). Essas contribuições, segundo Williamson, confirmaram o que Coase desenvolveu em 1972 sobre o estado da análise institucional comparada (WILLIAMSON, 1989, p. 23).

Caleman, Sproesser e Zylberstajn (2011) apresentam o seguinte:

A compreensão da ECT passa pela aceitação dos pressupostos comportamentais: racionalidade limitada e oportunismo. A racionalidade limitada remete à incompletude dos contratos (AZEVEDO, 1996; HART,

1991; WILLIAMSON, 1991), na medida em que alguns elementos da transação não são contratados *ex ante*. Por outro lado, o comportamento oportunista dos agentes leva à renegociação e, eventualmente, a disputas e rompimentos *ex post*. Esse comportamento oportunista poderá ser prejudicial à relação contratual, implicando na elevação dos custos de transação. Pode-se afirmar que racionalidade limitada e oportunismo constituem o ponto de partida para a análise estrutural da ECT (CALEMAN; SPROESSER; ZYLBERSTAJN, 2011, p. 364).

Ligadas à racionalidade limitada e ao oportunismo, as incertezas tratam do desconhecimento de informações importantes na hora de fechar os contratos, ou seja, incertezas que provêm do mercado. Isso impossibilita a criação de acordos que previnam intensa variação do contexto fático futuro (ROCHA *et al.*, 2008).

### 2.2.1 Estruturas de governança em Coase e Williamson

Ainda na busca por mitigar os custos de transação, dentro da Teoria dos Custos de Transação, Williamson (1985) leciona que não há ferramenta superior às demais, apenas deve-se observar as particularidades de cada transação para, só assim, determinar qual estrutura de governança possui maior eficiência frente a cada caso. Conforme o autor, a relação entre os agentes realizada por intermédio de contratos implícitos ou explícitos tem como características alguns atributos das transações: a frequência, que é determinada de acordo com o número de vezes que os agentes realizam determinadas transações, possibilitando reputação frente ao outro; especificidade dos ativos e incertezas.

Como já abordado, dois são os pressupostos comportamentais básicos da análise econômica dos custos de transação: a racionalidade limitada e o oportunismo dos indivíduos. A primeira se refere à ausência de capacidade cognitiva suficiente dos indivíduos de prever todas as informações possíveis que podem decorrer das transações. O oportunismo, por sua vez, refere-se à característica dos indivíduos de autointeresse em utilizar, em seu proveito, todos os artifícios alcançáveis para obter vantagem em relação ao outro (WILLIAMSON, 1985).

Uma das formas de impedir que esses dois problemas causem custos de transação é com o emprego correto de contratos. Contudo, mesmo sendo instrumento regulador das transações econômicas, os contratos apresentam algumas peculiaridades que podem dificultar a garantia de eficiência dos negócios, tendo em vista que são complexos e incompletos. Essa incompletude contratual se refere à

impossibilidade de regulamentação de todas as situações futuras que podem suceder (AZEVEDO, 2000).

Mesmo não sendo perfeitas, as estruturas de governança refletem a coordenação que os agentes econômicos necessitam na busca por evolução das suas relações e diminuição dos custos de transação. Williamson ainda classifica essas estruturas em três: a que é coordenada e resulta do mercado; a que é coordenada via hierarquia, em que existe integração vertical das atividades produtivas de uma organização; e a híbrida (também denominada mista ou intermediária) (WILLIAMSON, 1985).

Essa diferenciação tornou-se possível pelos trabalhos de Coase (1973), que identificou os custos de transação, bem como retratou que as organizações construíram maneiras de conviver com esses custos, mantendo a coordenação dos agentes, por meio dos contratos. Isto é, o economista relata que o mercado possui influência na governança, porém, a natureza contratual da firma acaba menos suscetível às mudanças relacionadas ao sistema de preços.

Dessa maneira, o fenômeno econômico “firma” se organiza conforme o que determinam as instituições, formais ou informais, de acordo com o ambiente macroeconômico. A complexidade da natureza contratual é vinculada à possível influência do mercado, como na submissão ao sistema de preço (COASE, 1937), o que demonstra a necessidade da classificação das estruturas de governança feitas por Williamson (1985).

Peres (2007), ao tratar das estruturas de governança provenientes do mercado, caracteriza-as principalmente pela baixa influência nas relações dos indivíduos, com pouca necessidade de controle via administrativo, valendo-se de controle por meio do sistema de preços. Nessa classificação, o comportamento oportunista não existe, sendo os contratos cumpridos sem esses riscos.

Para determinar qual estrutura é a que se faz mais adequada, Miller (1992) observa que os níveis de incerteza e de assimetria de informações em que a organização está inserida regem o direcionamento da estrutura de governança que será adotada. Segundo o autor, a hierarquia é regada de informações incompletas, o que acaba ocasionando algumas limitações.

A estrutura hierárquica ocorre quando existe uma internalização das atividades em uma organização exclusiva. Os incentivos são baixos e as falhas de mercado emanam no risco do comportamento oportunista dos agentes. Para que os resultados

sejam eficientes, faz-se necessária uma imposição política, já que acordos podem ser insuficientes (PERES, 2007).

Utiliza, como exemplo, os empregadores e seus empregados, visto que os segundos aceitam ter as funções delegadas pelo líder, embora essas sejam muito vagas e necessitem das regras informais para complementação. Ou seja, as crenças e comportamentos particulares dos envolvidos que determinam como será a relação, demonstrando que institucionalizam a longo prazo, bem como que a remuneração nem sempre é baseada na maximização de resultado. Um exemplo seria a estima e aceitação social (MILLER, 1992).

Já nas intermediárias, ou também denominadas estruturas híbridas, a coordenação dos agentes é feita por meio de incentivos e contratos que proporcionam certa mensuração da racionalidade limitada e do oportunismo, contudo, as falhas de mercado podem impossibilitar ajustes autônomos via preço. Nessa classificação, é de suma importância a repressão do comportamento oportunista, para que os custos sejam reduzidos nos ambientes de informações assimétricas (PERES, 2007).

Com a sociedade consumidora e globalizada, os contratos são ferramentas utilizadas na tradição de bens e serviços, realizados entre os agentes de mercado. Contudo, acaba por ser humanamente impossível ao Poder Legislativo acompanhar as modernizações de dinâmica das relações econômicas, cabendo ao magistrado aplicar a hermenêutica – meio e modo de interpretação da legislação – a cada caso de divergência a ser encontrado nas estruturas de governança (FRANÇA; GONÇALVES, 2017).

### 2.2.2 Contrato de soja verde como estrutura de governança

Com o desenvolvimento da atividade conjuntamente a incentivos de tecnologia e inovação, o cenário de meados de 1990, de áreas rurais, foi alterado. As regiões do agronegócio estão quase por inteiras atreladas ao comércio internacional, demonstração clara de que o aumento de produção alcançou um nível satisfatório, isto é, resultando na interligação dos meios urbano e rural ao mercado global. As *commodities* agrícolas são consideradas uma manifestação desse desenvolvimento (OLIVEIRA; RODRIGUES, 2020).

No agronegócio, é necessário alavancar os ganhos competitivos, além de investir na coordenação eficiente entre os elos do sistema agroindustrial (SAG). Dessa

forma, todos os pontos devem ser considerados, sejam eles atrelados aos recursos financeiros, físicos ou aos informacionais. Todos devem caminhar em prol da eficiência dos agentes envolvidos nesse sistema, buscando ser mais competitivo e reduzindo os custos de transformação. A denominação de ambiente sistêmico advém da característica de que as empresas têm que buscar formas de organização que permitam o êxito frente às incertezas e riscos presentes nessas relações. Ou seja, a coordenação dessas ações dos segmentos que compõem o SAG também são formas de torná-lo mais competitivo (FERREIRA DINIZ; SCHMIDT; CIELO, 2021).

O Sistema Agroindustrial (SAG) é caracterizado por um conjunto de contratos que se estabelecem ao longo de todos os elos dos agentes econômicos participantes, em que há o antes, dentro e fora da porteira. Essa análise sistêmica pode ser subdividida em a montante (de dentro ou anterior à fazenda) e a jusante (para fora da fazenda), tendo substancial valia no apoio à tomada de decisões corporativas em questões do segmento do agronegócio (MENDES; FIGUEIREDO; MICHELS, 2009).

Essa forma de analisar economicamente métodos diversos de organização de estruturas de governança é um dos pontos ressaltados por Coase (1993), ao estudar a Economia dos Custos de Transação (ECT). O autor trata dos limites da firma, além de demonstrar a necessidade dos estudos dos arranjos contratuais possíveis para organizar essas transações.

De maneira diversa das formas de mercado e das organizações integradas, essas novidades advindas da Teoria da Organização possibilitaram o desenvolvimento de formas de coordenação. Trata também sobre a viabilidade de utilizar mais de uma forma de coordenação de modo simultâneo, explicada por três argumentos principais: a primeira é que os diferentes atributos das transações dão origem a essas formas plurais, tendo em vista que os instrumentos de governança das transações clamam por adequação de cada ponto a ser considerado (como as incertezas, especificidades de ativos e frequência); a segunda é caracterizada por determinar que uma prevalecerá frente à outra, no caso de impasse, tendo como preferência a que se mostrar mais eficiente; já a terceira indica que as formas estão relacionadas devido ao fato de uma gerenciar a outra (por exemplo: *hedge* de preço, vender o excedente por *spot* etc.) (FERREIRA DINIZ; SCHMIDT; CIELO, 2021).

Ao tratar sobre formas plurais das transações, Ménard *et al.* (2014) avaliam três determinantes: a ambiguidade, a complexidade e o comportamento estratégico. A primeira variável refere-se à impossibilidade de definir assertivamente o benefício de

optar por uma estrutura de governança frente à outra, especialmente no que tange ao grau de especificidade do ativo. A ambiguidade é determinada principalmente nos casos de imprevisibilidade da oferta e da demanda, ou seja, quando não há clareza dos benefícios de cada governança, a opção mais vantajosa seria o uso do conjunto de alternativas mitigadoras da imprevisibilidade, proporcionando a capacidade de manter os compromissos, como exemplo, de entregar produto específico e quantidade pré-estabelecida.

A complexidade é originada da incerteza quanto à forma adequada de monitoramento da transação, isto é, não tem relação com as especificidades dos ativos, mas sim com o risco da adoção de apenas uma estrutura de governança numa transação complexa, podendo acarretar aumento de custos de transação e redução da eficiência das firmas. Nesse caso, ao adotar as formas plurais de governança, um meio de reduzir os riscos da alta complexidade seria alcançado (SILVEIRA *et al.*, 2014).

Rezende (2021), ao tratar sobre o atributo do comportamento estratégico, descreve que a preferência por formas plurais possibilita o aumento do desempenho e reduz os custos de transação, visto que é motivado pela dificuldade de conseguir informações e mensurar o poder dos participantes das transações. Dessa forma, ao adotar formas plurais de governança, é gerado um equilíbrio múltiplo.

Os atributos ressaltados influenciam na adoção de formas plurais de governança por parte de uma organização, uma vez que, na esfera do agronegócio, devido à perecibilidade dos produtos, a imprevisibilidade é inevitável, sendo mitigada com soluções diversas para cada transação ou, até mesmo, para o conjunto delas (DINIZ *et al.*, 2021).

Problemas podem ocorrer tanto em relações de pequenos produtores quanto de grandes fazendeiros com as cooperativas ou empresas com as quais possuem negócios. Essa cadeia, além de apresentar todas as características de um sistema complexo de relações, clama por atenção, tendo em vista as peculiaridades do segmento (COUTINHO, 2021).

Em relação ao segmento do agronegócio – porventura até mais do que em outros segmentos –, as estruturas de governança têm fundamental relevância quando se trata de negócios, como aborda Lopes (2015). Os infortúnios causados pela insegurança das lacunas corriqueiras nos contratos ligados à esfera, bem como a morosidade da resolução no Poder Judiciário (GICO JÚNIOR, 2012), podem

desestimular os investimentos e claramente são empecilhos no desenvolvimento do segmento. As cláusulas padrão encontradas nos contratos, muitas vezes, não são suficientes para evitar que os agentes necessitem recorrer ao Poder Judiciário. Dessa maneira, para mitigar o inadimplemento contratual e a consequente falha nas transações, recursos diversos à escrita podem ser empregados como complemento, tais como: imagens, documentos, mensagens de texto etc. (LOPES, 2015).

Sobre as particularidades desses contratos, conforme apontam Rocha, Bittencourt e Ribeiro (2015), é possível salientar:

Os custos de transação, então, irão definir as estruturas de governança adotadas pelo sistema, as quais se configuram entre a integração vertical, num extremo, e o mercado, no outro, existindo inúmeras possibilidades entre os dois polos. Os contratos passam a ser uma modalidade de estrutura de governança adotada pelos agentes econômicos no agronegócio, a qual poderá deter uma coordenação mais compatível com suas particularidades. Para isso, será necessária a elaboração de contratos específicos que atendam às mais variadas demandas existentes no sistema agroindustrial, com o objetivo de facilitar as trocas de produtos ou serviços entre esses agentes, além de resguardar as partes envolvidas (ROCHA; BITTENCOURT; RIBEIRO, 2015, p. 96).

Devido à necessidade de crédito, além dos ofertados pelo sistema tradicional, os produtores de soja encontraram como alternativa os contratos de venda antecipada. Esses contratos, também conhecidos como contratos de “soja verde” (ZYLBERSZTAJN, 2005), são opções de financiamento direto quanto à entrega de insumos para o cultivo. Permitem ao produtor realizar o negócio de forma antecipada, com preço a ser pago pelo comprador, previamente fixado. Essa modalidade de estrutura de governança proporciona inúmeros benefícios ao vendedor, tendo em vista que a comercialização do produto a ser cultivado já é garantida, além da possibilidade de utilização no próprio custeio, como mencionado (GAMA, 2021).

Os contratos de venda antecipada permitem melhor alocação dos riscos, ao levar em conta que não há como garantir que as condições biológicas, climáticas ou de mercado sejam totalmente previstas. Mitigar essas incertezas em busca de impedir prejuízos financeiros é a principal característica dessa estrutura de governança (ANDRADE *et al.*, 2011).

Embora haja benefícios, conforme demonstrado no parágrafo anterior, ao fechar os negócios de forma antecipada, os sojicultores estão sujeitos a outras adversidades. Ao preceder dessa forma, devido às constantes variações de preço da *commodity*, os vendedores podem se deparar com um valor muito superior ao

previamente pactuado nos contratos pré-fixados (GAMA, 2021). Essa situação foi percebida nas safras de 2020/2021, em que o grão, em muitas regiões, dobrou de valor (em relação à saca) (GAFURRI, 2021).

Apesar dos benefícios apresentados, os contratos de soja verde são considerados contratos aleatórios, complexos e incompletos. Essa definição de incompletude decorre dos custos de transação, pois é inviável e até improvável avaliar todas as intercorrências que a relação contratual pode apresentar. Entretanto, a incompletude dessas estruturas de governança não retira a característica de modelo eficiente para a administração dos negócios (GAMA, 2021).

Ocorre que, quando se trata de contratos incompletos, aqueles que demonstram a necessidade de tomada de decisões *ex-post* – como os contratos a termo –, para afastar o oportunismo, o princípio da boa-fé deve ser observado. Esse princípio se baseia na previsão de que ambas as partes cumprirão com o que acordaram sem objeção, de maneira leal, transparente e honesta, garantindo que essas lacunas sejam preenchidas de forma equilibrada, sem onerosidade excessiva a nenhuma das partes (BORGES, 2012).

O risco de variação do valor do produto é atribuído ao comprador da *commodity* ao existir a possibilidade de que o objeto detenha preço inferior ao que o adquirente se comprometeu a pagar. Instrumentos de *hedge* (ANDRADE *et al.*, 2011), exigência de Cédula de Produto Rural (CPR) e garantias reais são alternativas utilizadas para mitigar esses riscos (ZYLBERSZTAJN; REZENDE, 2011).

Já Andrade *et al.* (2011) abordam sobre a imputação do risco ao produtor. A primeira situação de desvantagem a ser enfatizada é a de ausência de produção para entrega, tornando excessivamente custoso ao produtor comprar grão a preço de mercado para conseguir honrar com o contrato ou arcar com multa e/ou juros. A segunda situação, apesar de não acarretar prejuízos, caso o valor do produto tenha elevado crescimento frente ao mercado, os produtores que fecharam contratos pré-fixados podem deixar de obter lucros maiores se optassem pela venda no mercado de forma à vista.

Dessa maneira, devido à falta de norma específica para esses contratos do agronegócio, os agentes acabam por criar as próprias regras por meio de um ambiente institucional privado que, muitas vezes, demonstra ser insuficiente para regular essas relações. Assim, reforça a importância de instituições públicas particulares e dirigidas para as peculiaridades que a atividade do segmento apresenta, a fim de garantir

segurança jurídica, facilitando as transações e, conseqüentemente, diminuindo os custos de transação advindos dos riscos (WATANABE; PAIVA; LOURENZANI, 2017).

### 2.2.3 Ambiente Institucional em North

Antes mesmo do precursor North, Veblen (1919) já definia instituições como comportamentos estabelecidos pelo pensamento de um grupo, em que, de forma coletiva, são generalizados e enraizados no ambiente, dando origem às instituições políticas, econômicas e sociais. Esses hábitos surgem de situações repetidas, moldadas pelas circunstâncias do ambiente, bem como levam influência cultural. Conforme Dewey (1922), trata-se de atitude inconsciente, mas afeta a consciência, a racionalidade e as ações individuais.

Retomando a ideia de que o ambiente institucional constitui as regras do jogo para os agentes econômicos, bem como cumpre o papel de incentivar e regular as atividades econômicas, com o implemento de ações políticas, legais e sociais (WILLIAMSON, 2000), a Teoria Institucional passou por transformações no modo como é retratada e utilizada (TARIFA; SCHALLENBERGER, 2016).

Com o passar do estudo da aplicação sistemática da Teoria Econômica para uma análise institucional, Douglas North (1990) aborda que a evolução institucional tem papel protagonista no desenvolvimento econômico, frente a outros pontos importantes, como, até mesmo, avanços tecnológicos. North apresenta a necessidade de uma teoria econômica institucional, com a pormenorização do desenvolvimento econômico ao longo dos anos, em que estuda a evolução das civilizações para construir a teoria que busca explicar alguns fenômenos.

Com a obra *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, o autor passa do enfoque histórico para o teórico, ao rejeitar a teoria neoclássica como melhor método de leitura dos avanços econômicos (VELASCO; CRUZ, 2001). North (1990) explica que as instituições e o desenvolvimento institucional são o que leva ao progresso econômico, ou seja, não há avanço econômico sem uma estrutura institucional adequada.

As transações econômicas são cercadas por incertezas, que geram empecilhos aos agentes ao se relacionarem. Além de possuírem capacidades mentais limitadas, o contexto fático em que estão inseridos não é linear. Desse modo, é extremamente difícil os agentes preverem quais situações podem decorrer desses negócios,

impedindo que busquem todas as soluções de forma preventiva na tomada de decisões, acarretando disfunções (GALA, 2003).

A partir da verificação dessas incertezas, North (1992) passa a examinar a consequência principal dessa questão, que, como abordada, consiste nos custos de transação. Diferentemente do que abordava a teoria neoclássica, a existência desses custos é significativa e, a partir deles, os ganhos das transações serão mensurados. North (1990) explica: “*It is the cost of measuring the valuable attributes of the goods and services or the performance of agents in exchange that is the fundamental key to the cost of transacting*”. O ambiente institucional passa a ter importância quando é possível observar que não há nenhum sistema com os custos de transações nulos, desse modo, não se pode negligenciar essa questão (NORTH, 1994).

Conforme explicam Castro, Alves e Cunha (2017) sobre North (1990), os custos de transação são divididos em duas classes: o primeiro, denominado *measurement*, consiste no que se refere à incerteza quanto à definição dos agentes sobre o objeto da transação; já o segundo, chamado de *enforcement*, refere-se à incerteza que os agentes possuem sobre a propriedade do bem a ser objeto da tradição – isto é, do negócio. Em ambos os casos, a existência de incerteza pode interromper ou anular as transações.

Destarte, resgata-se a já abordada importância das instituições no desenvolvimento econômico e social, para o seu precursor, como também o intento de atenuar as incertezas ao proporcionar mais controle de coordenação nas transações econômicas. Os tipos de incentivos para as transações, tanto positivos quanto limitadores, variam de instituição para instituição. Segundo Peres (2007), sobre o que ensina North (1988), as motivações são bem mais complexas do que a busca por riquezas propriamente dita.

Traduzidas por regras do jogo, por regerem as interações dos agentes, essas instituições abordadas por North (1990) apresentam função limitadora e, ao mesmo tempo, permissiva. Regras, formais ou informais, regulamentam os incentivos de troca entre os indivíduos, entretanto, não garantem a eficiência, por si só, do desempenho dos negócios (TOYOSHIMA, 1999).

As instituições, sinteticamente, são as regras formais, compostas por normas positivadas, constituições, leis, direitos de propriedade e no *enforcement*; e as regras informais, quais sejam: as sanções, costumes, tradições, códigos morais de conduta e tabus. Também podem ser entendidas como normas, hábitos e regras que fazem

parte de uma sociedade, operando a função de normalizar como os seres interagem, adquirem e utilizam o conhecimento (PIAIA, 2013).

Essas regras servem para as organizações interagirem entre si, com os indivíduos e com as instituições sob as quais estão operando, em busca de cada vez mais eficiência nas relações econômicas, sociais e políticas. Responsável por essa relação, a matriz institucional oportuniza duas opções principais às organizações: alterar a relação de insumos e produtos com que exercem a atividade sem mudar a matriz em que estão inseridos; ou pleitear a transformação da matriz para obter vantagem em decorrência de modificações no ambiente (CASTRO; ALVES; CUNHA, 2017).

Assim, a evolução institucional tende a ocorrer consoante a complexidade, seja ela no que concerne à composição estrutural ou seja a respeito da finalidade que busca atingir. Embora a estabilidade de uma instituição, causada pela inércia contextual, seja importante, o que motiva o avanço e novas concepções institucionais, resultando em um ambiente mais completo, é a mudança (MATTHEWS, 1986).

A Teoria Institucional moderna, retratada por Berger e Luckman (1967), ressalta a importância dos agentes sociais no processo de criação de regras que regulamentem a sociedade e, por conseguinte, a relação que essas normas acarretam. Ao serem utilizadas de modo constante, essas regras, normas ou valores, em determinado local, resultam no que é conhecido por institucionalização (SCOTT; MEYER, 1991).

As instituições apresentam a finalidade de mediar as organizações, as quais consistem em agentes vinculados a um propósito em comum, que utilizam a união de ações coordenadas para atingir os objetivos estipulados de maneira mais eficiente. Esses grupos compreendem classificação política, social, econômica, empresarial, bem como sindicatos, cooperativas, associações etc. North (1994) define que as organizações são construídas por grupos de indivíduos dedicados às atividades específicas e que, apesar de não existir modelo perfeito de instituição para cada uma delas, há como estabelecer, conforme cada ambiente, o que seria mais próximo do ideal (NORTH, 1990).

Ao definirem o ambiente institucional, as organizações passam a se valer de mudanças conforme o aprendizado dos agentes, buscando decifrar as alterações no ambiente (NORTH, 1994). Um influenciador importante na coordenação desses agentes é o mercado, tendo em vista que, até nas ações individuais, com os objetivos

mais distintos, é possível atingir certos propósitos sem nenhum agente sobrepor seu interesse individual em relação ao outro (SAES, 2000).

Dessa maneira, se se considerarem todos os aspectos dos agentes envolvidos no ambiente institucional de acordo com as decisões racionais limitadas, além das peculiaridades internas e externas que fundamentam as mudanças realizadas, os resultados e desenvolvimento econômico e social é alcançado, demonstrando a relevância das instituições e organizações (NORTH, 1990).

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Este capítulo trata dos procedimentos metodológicos empregados para a elaboração desta pesquisa. Com vistas a analisar a existência de insegurança na utilização de contratos antecipados entre os agentes envolvidos no sistema agroindustrial da soja – produtores, empresas e cooperativas – especialmente no Município de Toledo-PR, o estudo busca, com metodologia aplicada, responder ao questionamento anteriormente abordado, mediante a apresentação inicial de um referencial teórico que fundamenta a pesquisa elaborada.

Ao realizar essa análise, sob a égide da Nova Economia Institucional, bem como relacionando aos aspectos jurídicos, na busca pela resposta do problema determinante deste estudo, a pesquisa é caracterizada como de abordagem qualitativa, ao conseguir decifrar o problema, bem como seus objetivos, sem a utilização de números ou contas.

Godoy (1995) explana que, ao levar em consideração o desempenho entre a realidade e o sujeito envolvido, algumas relações entre pontos objetivos e subjetivos – ou seja, aqueles de características imateriais ou particulares – não podem ser retratadas por números, pois baseiam-se na análise das percepções dos elementos pesquisados. Ou seja, a abordagem qualitativa é a que melhor acomoda investigações dessa categoria.

Ademais, a pesquisa é descritiva por extrair experiências, comportamentos, emoções, sentimentos vividos, bem como compreender sobre o funcionamento organizacional, movimentos sociais, fenômenos culturais e interações entre pessoas, seja em grupos sociais ou em ambientes institucionalizados, além de fornecer dados não provenientes de qualquer forma de quantificação (MEDEIROS, 2012).

Ainda conforme o autor, é considerado imprescindível o resguardo de uma relação baseada na confiança entre o pesquisador e os participantes no ambiente de estudo, sem que exista uma subordinação entre eles. Para que a pesquisa atinja resultados confiáveis e consistentes, a coleta de dados deve ser observada com rigor, especialmente quanto aos envolvidos e ao contexto em que estão inseridos; além de que a pesquisa deve ser embasada na teoria, que proporciona suporte aos resultados.

Para tanto, ao aplicar o questionário aos sojicultores do município e de outras regiões, a classificação descritiva é a que impera, haja vista que contempla a conduta dos produtores no município em relação à estrutura de governança contratos.

Dessa maneira, conforme já mencionado, sintetiza-se os procedimentos metodológicos e técnicos como: de natureza aplicada, de abordagem qualitativa e com objetivo descritivo, pois emprega a fonte de consulta bibliográfica ao utilizar o que a literatura trata do assunto, pesquisa de campo (ao aplicar questionário aos produtores de soja) e documental ao analisar a jurisprudência sobre o tema.

Os dados secundários são aqueles já disponíveis por intermédio de pesquisa bibliográfica, caracterizada por ser um levantamento de dados em que são utilizados livros, revistas, sítios eletrônicos e jornais, com o propósito de manter o pesquisador em contato direto com os dados escritos sobre o assunto (SILVEIRA *et al.*, 2018).

A pesquisa inicialmente seria realizada apenas no município de Toledo, contudo foi sendo desdobrada em outros municípios de forma que os agricultores entrevistados possuem propriedade em Toledo e nos seguintes locais: Marechal Cândido Rondon, Terra Roxa, Ouro Verde do Oeste, Três Barras do Paraná, Nova Santa Rosa e Assis Chateaubriand, pertencentes ao Estado do Paraná, além de residentes nas cidades de Tapejara (RS) e Mundo Novo (MS), bem como produtores residentes nos estados do Pará e Mato Grosso. Devido à proximidade foi possível obter respostas de sojicultores do país vizinho, Paraguai, outro país considerado um dos maiores produtores da soja do mundo (SOARES, 2019).

Como local de estudo – por ser caracterizado como de natureza aplicada – foi escolhido o município de Toledo, localizado no Oeste Paranaense, pela importância que representa na produção do grão a nível estadual. O município é considerado maior produtor de alimentos do Estado do Paraná, com Valor Bruto de Produção Agropecuária (VBP) do período de 2020 a 2021 de R\$ 4.371.243.691,89, ou seja, o único município paranaense a ultrapassar a marca de R\$ 4 bilhões, conforme os dados da Secretaria da Agricultura e do Abastecimento (SEAB, 2022).

Na agricultura, a soja é a lavoura com maior valor de produção do Brasil, seguido pela cana-de-açúcar, milho e café (IBGE, 2017). Conforme a versão preliminar do levantamento da produção rural paranaense por município, Toledo apresentou, como Valor Bruto de Produção da soja, o montante de R\$ 609.568.572,80, correspondente a 235.840 toneladas (SEAB, 2022).

O local escolhido justifica-se pela posição de destaque no Estado do Paraná em produção do grão mencionado, além do reconhecimento a nível nacional, com a finalidade não apenas científica, mas também com o fito de contribuir com o entendimento das características socioeconômicas, culturais, políticas e pessoais dos

envolvidos no estudo, como mencionam Wenningkamp e Schmidt (2016), além de contribuir com a análise de uma das principais dificuldades da atividade, que é a comercialização da produção.

O município de Toledo, localizado na região Oeste do Estado do Paraná, possui aproximadamente dois mil e cem produtores de soja, conforme dados da Secretaria da Fazenda do Paraná, levantados por Gaffuri (2021).

A amostragem utilizada foi a não-probabilística, sendo o questionário realizado dentro da plataforma *Google Forms*, enviado via *Whatsapp* e *Instagram* para 223 sojicultores, bem como aplicado pessoalmente para outros 34, porém, alcançando o número total de 105 respostas. O questionário foi enviado para produtores do município de Toledo-PR e de regiões diversas, devido à intenção da pesquisadora de expandir o estudo. Essa etapa de coleta do questionário foi realizada durante o período de 3 de novembro de 2022 até o dia 10 de fevereiro 2023.

Consta, ainda, que, durante o mesmo período, ao aplicar o questionário pessoalmente a alguns produtores, foi possível coletar outros dados decorrentes de conversa informal, contudo, devido à confidencialidade dada aos questionados, não houve degravação dos diálogos.

Cabe, ainda, ressaltar que o período em que os produtores começaram a realizar os contratos de venda antecipada da safra 2021/2022 iniciou em meados de maio do ano de 2021, sendo a colheita (referente à safra correspondente) somente a partir do período de fevereiro de 2022.

### 3.1 QUESTIONÁRIO DESTINADO AOS PRODUTORES DA SOJA

O questionário da pesquisa está inserido no Apêndice A e foi destinado aos produtores rurais que produzem soja no Município de Toledo-PR, bem como em outras localidades.

O questionário foi estruturado, após teste realizado entre o período de 3 a 6 de novembro de 2022. Foi identificada, durante essa etapa, a necessidade de ajuste no que tange a algumas questões. Foram acrescentadas, a algumas questões, a opção de resposta “outros”, para que os questionados pudessem responder com suas próprias palavras, tendo em vista o problema, porventura, de não haver alternativa correspondente.

O questionário<sup>4</sup>, composto por 29 perguntas, foi enviado para aprovação do Comitê de Ética da Universidade Estadual do Oeste do Paraná<sup>5</sup>. Apresenta questões que buscaram a caracterização dos participantes, além de respostas quanto às negociações, produtividade, custos, comercialização, formas de financiamento da produção, cumprimento de contratos, e, ainda, buscou identificar quais são os motivos de realizarem contrato de venda antecipada ou não, no lapso temporal estabelecido, corroborando para o alcance do problema de pesquisa.

A Figura 3 retrata os distritos pertencentes a Toledo, enfoque principal da aplicação da pesquisa.

Figura 3 – Área principal da pesquisa



Fonte: Elaborada pela autora (2022)

<sup>4</sup> Utilizou como base a pesquisa realizada por Gaffuri (2021).

<sup>5</sup> Com parecer emitido no dia 18 de outubro de 2022.

Com o intuito de identificar as principais características dos produtores de soja, as primeiras variáveis descobertas foram as de localidade, faixa etária, nível de escolaridade, tamanho da área de cultivo, custo da produção, produtividade e pagamento dos insumos.

Logo em seguida, as questões passaram a identificar quanto à existência de profissionais envolvidos nos negócios, bem como sua recorrência. Posteriormente, passou à análise da opinião dos produtores quanto a fatores motivadores de fechar contratos de venda antecipada, bem como a respeito da porcentagem da produção negociada, logo em seguida da modalidade utilizada no contrato. Depois, os envolvidos foram questionados sobre a leitura contratual, sobre a eventual necessidade de recorrer ao judiciário e motivo do ingresso. Outro ponto a ser levantado em pergunta foi relativamente ao preço do contrato, além de data de vencimento, garantias exigidas pelas empresas e cooperativas.

Os questionados também responderam se entregaram o produto conforme o pactuado, bem como se conseguiram negociar, caso não tenham conseguido honrar com o contrato. Constam também questões sobre as penalidades da inadimplência, motivos para não realizar a entrega devida, assim como acerca dos critérios de escolha da empresa e/ou cooperativa por parte dos produtores e às razões para cumprimento do contrato.

Por fim, o questionário trouxe afirmações no que concerne à possibilidade de negociar cláusulas, diferença expressiva de preços, diferença entre os contratos no município, além de motivos que levaram a evitar pactuar de forma antecipada.

## 4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Como instituto jurídico representativo da sociedade e da economia moderna, os contratos apresentam protagonismo nas transações econômicas do agronegócio, especialmente no que tange aos do Sistema Agroindustrial (SAG) da soja (CAMINHA; LIMA, 2014). Esses contratos visam proporcionar estabilidade no mercado pela garantia de financiamento da atividade e a comercialização do grão, além de auxiliar no planejamento das safras seguintes.

Contudo, ao utilizarem essa estrutura de governança alocadora de riscos, ficam sujeitos a outras situações imprevisíveis nessa obrigação, como a elevação dos preços no período da entrega da soja, fatores climáticos impróprios que interfiram na produção (quebra de safra) ou, até mesmo, pragas e doenças que reduzam a produtividade, prejudicando os sojicultores e gerando dúvidas e insegurança quanto à essa modalidade de comercialização.

Diante disso, esta seção apresenta os resultados, e, conseqüentemente, as discussões sobre os dados coletados ao longo da pesquisa. No primeiro momento analisou-se a realidade dos contratos de venda antecipada, utilizando os dados oficiais sobre a estrutura de governança adotada pelos sojicultores quanto à comercialização. Seguidos da análise jurisprudencial sobre a temática. Posteriormente, com os dados objetivos na pesquisa de campo (questionário), e as relações com os pressupostos teóricos e doutrinários – compostos por pontos jurídicos e econômicos – abordados nas seções anteriores, ocorrerá as discussões, que auxiliaram a responder ao problema proposto para a pesquisa.

### 4.1 CONTRATOS DE VENDA ANTECIPADA NA PRÁTICA

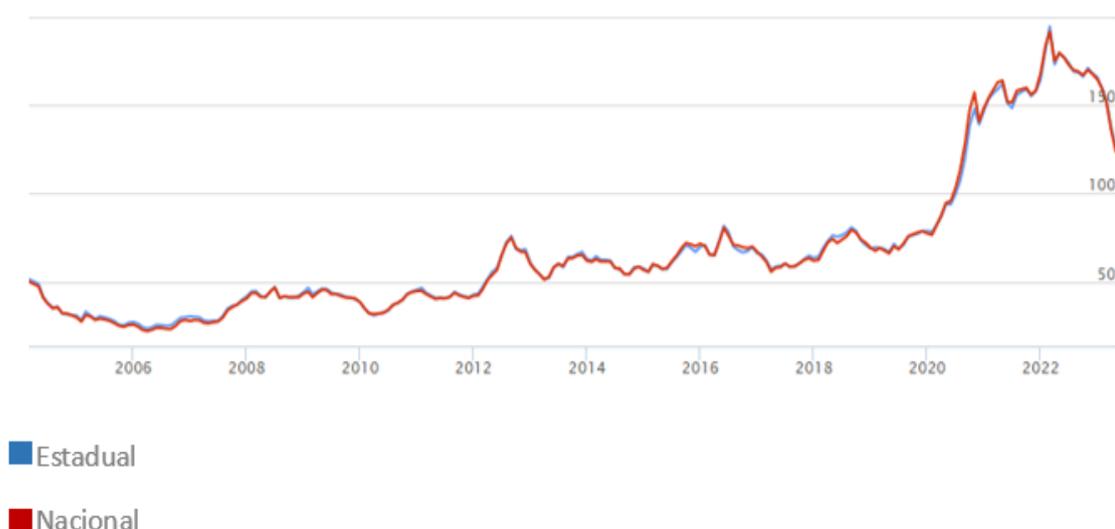
Esta seção atende o objetivo principal proposto para a pesquisa de analisar se existe insegurança na percepção dos sojicultores quanto aos contratos de venda antecipada da soja, De forma didática, antes de efetivamente fornecer a resposta que motivou todo o desenvolvimento deste estudo, atende aos objetivos específicos de identificar o comportamento dos produtores da soja quanto aos contratos de venda antecipada (objetivo específico “a”), além de averiguar como são tratadas essas relações pelo Poder Judiciário (objetivo específico “c”).

Ao alcançar 33,9% do Produto Interno Bruto (PIB) do Paraná, no ano de 2017, representando a importância de R\$ 142,2 bilhões (IPARDES, 2020) e 27,5% do PIB brasileiro em 2021 (Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada – CEPEA, 2022), a maior desde 2004, o agronegócio demonstra solidez como pilar econômico da economia brasileira.

Apesar da redução no ano de 2022, quando comparado com a safra do ano anterior, registrando a marca de 24,8% (CEPEA, 2022), o desempenho no segmento tem forte ligação com a produção de uma das *commodities* mais importantes produzidas no país, que é a soja. Com a produção fortemente vinculada a fatores externos, como as condições climáticas, o grão no Paraná apresentou intensa variação nos últimos anos, assim como, conseqüentemente, oscilações de valor no mercado (CNA, 2023).

Conforme dados da AGROLINK (2023), é possível observar que o preço da soja apresentou crescimento significativo no período do ano de 2006 até a presente data (2023). Observa-se também que a evolução mais expressiva ocorreu dos anos de 2020 até 2022.

Figura 4 – Histórico de comercialização da soja no Paraná

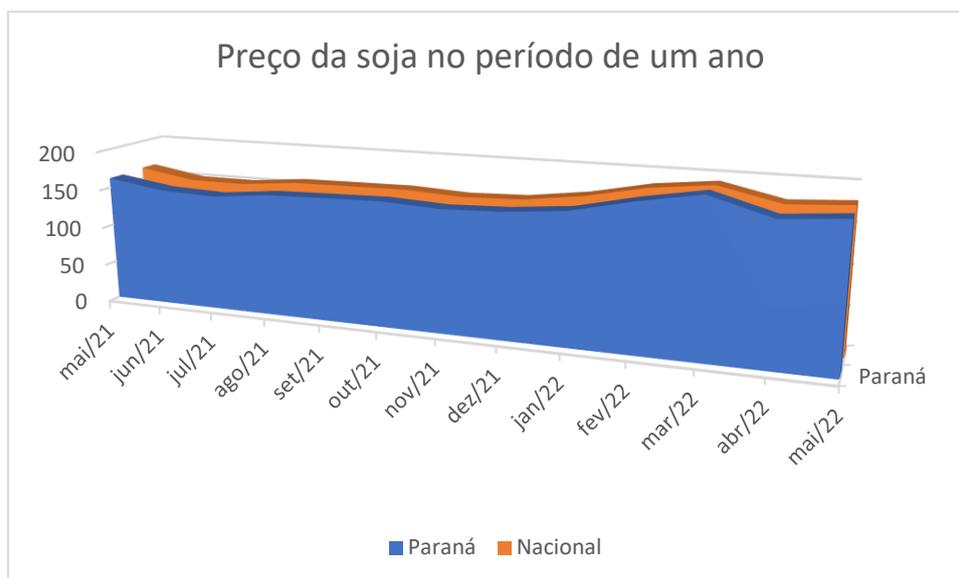


Fonte: Elaboração própria com base nos dados da AGROLINK (2023)

Já no comparativo entre maio de 2021 até o mesmo mês do ano seguinte também é possível observar uma elevação expressiva do preço da *commodity*,

oscilando entre R\$148,69 e R\$194,81, de média no Estado do Paraná, e R\$151,78 e R\$191,99, de média nacional. Os valores mais baixos referem-se ao mês de julho de 2021 e os mais elevados, de ambos os comparativos, ao mês de março de 2022.

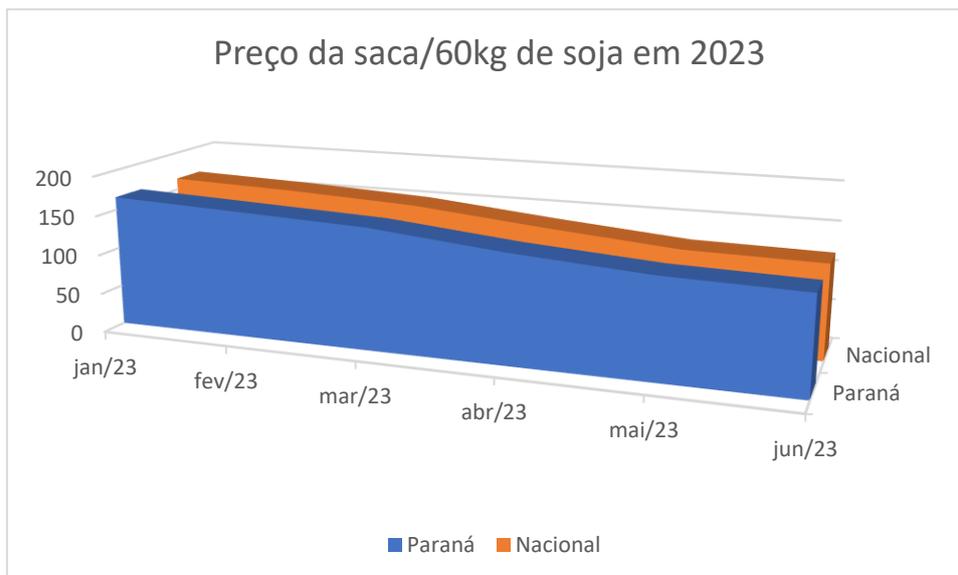
Gráfico 1 – Comparativo de preços da soja no período entre maio/2021 e maio/2022



Fonte: Elaboração própria com base nos dados obtidos pela AGROLINK (2023)

A quebra de safra ocorrida em 2021/22, no estado do Paraná, reforça os desafios em relação à rentabilidade da safra seguinte, que, apesar da melhoria em produção, também carrega consigo aumento de custo e diminuição significativa de preços em relação aos últimos anos. A safra de 2022/23 foi considerada a de maiores custos para os produtores, ainda que os preços recebidos por eles também estavam elevados, até o primeiro trimestre de 2023, em que a *commodity* começou a apresentar queda expressiva nos valores, segundo consta nos dados do gráfico a seguir.

Gráfico 2 – Evolução do preço da saca/60kg de soja em 2023



Fonte: Elaboração própria com base nos dados obtidos pela AGROLINK (2023)

Como são várias as dificuldades enfrentadas pelo setor, é de suma importância a busca por constantes alternativas de mitigar os custos que envolvem o negócio, notadamente quanto a uma fase chave da produção: a comercialização. A ferramenta contratual, a princípio, é utilizada para garantir mais estabilidade para as partes envolvidas, sobretudo os sojicultores, possibilitando, ao comercializar o grão de forma antecipada, a certeza de que conseguirá arcar com os custos de atividade, além de extrair algum lucro.

Contudo, embora a ferramenta seja utilizada de forma a assegurar o negócio da produção, ela também pode gerar certa insegurança por parte dos envolvidos, em que o produtor vendedor tem como obrigação a entrega da *commodity*, mesmo que essa não venha a existir, por situações alheias à sua vontade, como nos casos de estiagem ou chuvas em excesso, problemas de germinação ou, até mesmo, fungos ou outras doenças.

Ademais, a oscilação de mercado envolvendo a *commodity* pode ocasionar a onerosidade excessiva por parte das empresas e/ou cooperativas, tendo em vista que o agricultor, como retrata a jurisprudência, não consegue alterar as cláusulas contratuais, nesses casos, nem ao pleitear fundado na Teoria da Imprevisão, em juízo.

Assim, observa-se:

DIREITO CIVIL E COMERCIAL. COMPRA DE SAFRA FUTURA DE SOJA. ELEVAÇÃO DO PREÇO DO PRODUTO. TEORIA DA IMPREVISÃO. INAPLICABILIDADE. ONEROSIDADE EXCESSIVA. INOCORRÊNCIA.

1. A cláusula rebus sic stantibus permite a inexecução de contrato comutativo - de trato sucessivo ou de execução diferida - se as bases fáticas sobre as quais se ergueu a avença alterarem-se, posteriormente, em razão de acontecimentos extraordinários, desconexos com os riscos ínsitos à prestação subjacente.

2. Nesse passo, em regra, é inaplicável a contrato de compra futura de soja a teoria da imprevisão, porquanto o produto vendido, cuja entrega foi diferida a um curto espaço de tempo, possui cotação em bolsa de valores e a flutuação diária do preço é inerente ao negócio entabulado.

3. A variação do preço da saca da soja ocorrida após a celebração do contrato não se consubstancia acontecimento extraordinário e imprevisível, inapto, portanto, à revisão da obrigação com fundamento em alteração das bases contratuais.

4. Ademais, a venda antecipada da soja garante a aferição de lucros razoáveis, previamente identificáveis, tornando o contrato infenso a quedas abruptas no preço do produto. Em realidade, não se pode falar em onerosidade excessiva, tampouco em prejuízo para o vendedor, mas tão-somente em percepção de um lucro aquém daquele que teria, caso a venda se aperfeiçoasse em momento futuro.

5. Recurso especial conhecido e provido.

Vistos, relatados e discutidos estes autos, os Ministros da QUARTA TURMA do Superior Tribunal de Justiça acordam, na conformidade dos votos e das notas taquigráficas, por unanimidade, conhecer do recurso especial e dar-lhe provimento, nos termos do voto do Sr. Ministro Relator.

Os Srs. Ministros Raul Araújo Filho, Honildo Amaral de Mello Castro (Desembargador convocado do TJ/AP), Aldir Passarinho Junior e João Otávio de Noronha votaram com o Sr. Ministro Relator. (RECURSO ESPECIAL REsp 849228 GO 2006/0106591-4). (BRASIL, 2010).

AGRAVO REGIMENTAL NO RECURSO ESPECIAL. DIREITO CIVIL. REVISIONAL. COMPRA E VENDA DE FERTILIZANTES. INDEXAÇÃO COM BASE NA MOEDA AMERICANA. RELEVANTE ALTERAÇÃO DO DÓLAR AO FINAL DO ANO DE 2008. TEORIA DA IMPREVISÃO. AFASTAMENTO.

1. "O histórico inflacionário e as sucessivas modificações no padrão monetário experimentados pelo país desde longa data até julho de 1994, quando sobreveio o Plano Real, seguido de período de relativa estabilidade até a maxidesvalorização do real em face do dólar americano, ocorrida a partir de janeiro de 1999, não autorizam concluir pela imprevisibilidade desse fato nos contratos firmados com base na cotação da moeda norte-americana, em se tratando de relação contratual paritária." (REsp 1321614/SP, Rel. Ministro PAULO DE TARSO SANSEVERINO, Rel. p/ Acórdão Ministro RICARDO VILLAS BÔAS CUEVA, TERCEIRA TURMA, julgado em 16/12/2014, DJe 03/03/2015).

2. Não envolvendo relação de consumo, o contrato objeto do pedido de revisão, mas, sim, revelando-se paritário, convém que se submetam as partes aos termos do acordo celebrado, não decorrendo da variação cambial verificada base para a revisão do negócio entabulado.

3. A variação ocorrida no valor da moeda americana ao final do ano de 2008, com reflexo no contrato de compra e venda de fertilizantes, indexado com base na variação do dólar americano, não se revela imprevisível a ponto de autorizar o Poder Judiciário, com base na Teoria da Imprevisão, a proceder à sua revisão e alterar o indexador estipulado.

4. AGRAVO REGIMENTAL DESPROVIDO. (BRASIL, 2016).

Considerando a incompletude contratual, em que, apesar da busca por informação, elaboração e explicitação de todas as nuances que possam afetar o vínculo obrigacional, especialmente nas relações empresariais, é difícil prever com

detalhes os eventos futuros que possam interferir na relação jurídica em que as partes estão vinculadas. E, como demonstrado pelas jurisprudências anteriores, quanto ao risco de elevação do valor da *commodity*, não há de ser falar em alteração de cláusulas mediante ação judicial. Isto é, a jurisprudência considera essa situação risco inerente ao negócio e, por se tratar de relação empresarial (e não consumerista), conforme leciona Forgioni (2016), não é considerado caso de onerosidade excessiva.

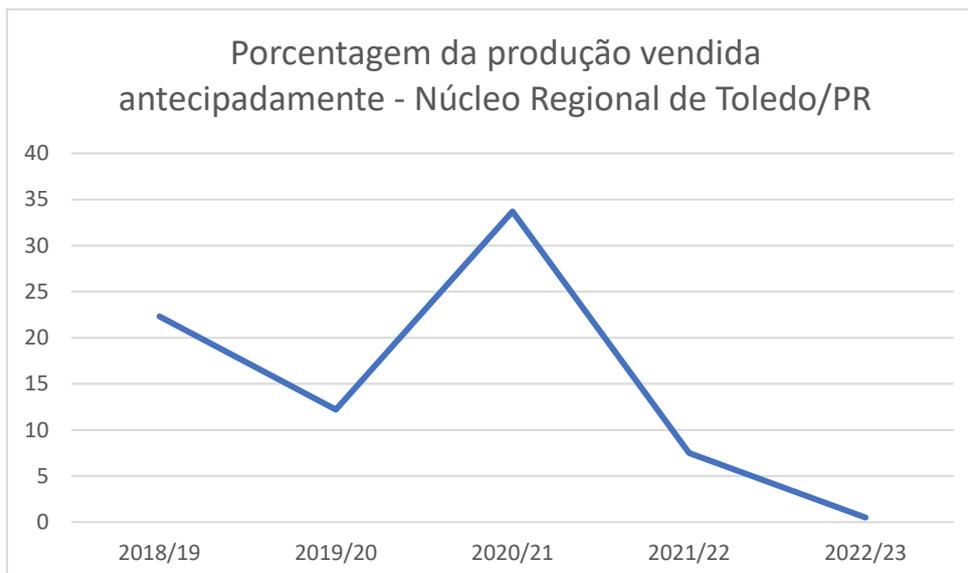
Desse modo, é demonstrada a necessidade de análise de custo e benefício dos riscos, por parte dos sojicultores, ao optarem pela comercialização de modo antecipado, bem como justifica-se o entendimento judiciário no sentido de não alteração contratual, tendo em vista que tais alterações podem causar impactos diretos no mercado e, dessa maneira, encarecer os custos para as empresas, fazendo com que paguem menos aos produtores por eventuais riscos de decisões judiciais adversas. Isto é, o Poder Judiciário acaba por manter uma postura inerte em prol da segurança jurídica dessas transações.

Assim como no período pós safra 2020/2021, outro período da história nacional semelhante ocorreu nos anos de 2005/2006, em que a *commodity* soja apresentou valorização frente ao mercado de grãos, e buscando evitar o enriquecimento ilícito (outra tese) por parte dos compradores antecipados, diversos produtores pleitearam em juízo a revisão contratual, com o intento de alterar os valores a serem pagos por parte dos compradores, ou, até mesmo, conseguirem rescindir o contrato de forma mais benéfica e poderem comercializar a produção com preços melhores.

Contudo, conforme a jurisprudência demonstra, as variações de mercado não foram aceitas como motivo ensejador de interferência do Poder Judiciário em negócios privados, ou seja, a jurisprudência aponta que, em decorrência de cumprimento da função social do contrato, bem como da autonomia das partes, não é interessante que esses negócios sejam alterados ou desfeitos.

No que se refere aos números de comercialização do grão de soja de forma antecipada, o Núcleo Regional de Toledo (composto por 21 municípios) apresentou uma queda da safra 2020/2021 para a 2021/2022, conforme demonstra o gráfico a seguir, utilizando as tabelas fornecidas pelo SEAB/DERAL (2023):

Gráfico 3 – Porcentagem da produção vendida antecipadamente no Núcleo Regional de Toledo-PR



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados da SEAB/DERAL (2023)

Ao analisar os dados estimativos, é possível perceber que houve redução da quantidade de soja comercializada de modo antecipado, ou seja, antes do período de início da colheita do grão. Para fins de verificação, os dados do gráfico são referentes ao mês de dezembro, ou seja, da produção vendida de cada safra até o último mês antes da colheita. Não foram utilizados os dados de janeiro, para que a avaliação de venda prévia fosse considerada de modo mais preciso, tendo em vista que a colheita pode iniciar no final desse mês.

Assim sendo, é visível a diminuição da comercialização antecipada, por parte dos produtores, conforme os dados expostos, do período de 2020/21 em diante. Ou seja, a diminuição de utilização da estrutura de governança contrato demonstra que existe insegurança por parte dos sojicultores ao aderir a essa ferramenta. Fato esse que, corroborando com o ponto a ser tratado na próxima seção, busca responder ao problema desta pesquisa.

#### 4.2 ANÁLISE DO RESULTADO DO QUESTIONÁRIO DESTINADO AOS SOJICULTORES DE TOLEDO-PR E OUTRAS REGIÕES

Inicialmente, esta subseção apresenta a função de responder à questão principal da pesquisa, bem como ao objetivo geral, qual seja: analisar se há insegurança por parte dos sojicultores questionados quanto aos contratos de venda antecipada; conseqüentemente, busca responder aos objetivos específicos (“a” e “b”),

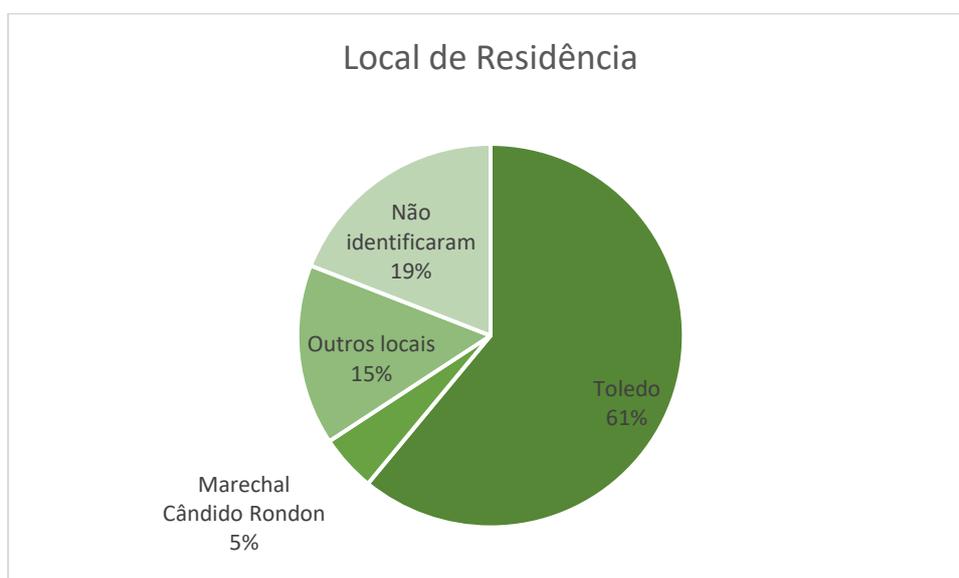
de identificar o comportamento desses agentes quanto aos referidos contratos, além de observar os motivos que justificam a adoção desses instrumentos.

A partir do resultado do questionário, percebe-se que, das 105 respostas para a questão inicial, 61% dos sojicultores residem no Município de Toledo, Estado do Paraná, correspondendo a 64 produtores; 5% residem na cidade limítrofe de Marechal Cândido Rondon (5 produtores); 15% são de outros locais, como: Terra Roxa-PR (1), Ouro Verde do Oeste-PR (2), Três Barras do Paraná-PR (1), Tapejara-RS (1), Mundo Novo-MS (2), Nova Santa Rosa-PR (1), Assis Chateaubriand-PR (2), além de 2 produtores do estado do Pará, 2 do Estado do Mato Grosso e 2 do país vizinho, Paraguai, outro país considerado um dos maiores produtores da soja do mundo (SOARES, 2019). Constatou-se, ainda, que 19% optaram por não identificar o local de residência, correspondendo a 20 produtores.

Dentro dos participantes do Município de Toledo, observa-se que 15 são do distrito de Concórdia do Oeste, 9 de Dez de Maio, 4 de Vila Nova, 4 de Novo Sobradinho, 11 de Vila Ipiranga, 1 de Dois Irmãos, 1 de São Luiz do Oeste, 1 de Novo Sarandi e 14 da região urbana. Observa-se, ainda, que 1 produtor identificou local de residência como Xaxim, 1 como Boa Vista, 1 como Vista Alegre e 1 como Bom Princípio, todas essas regiões pertencentes a Toledo. Não houve resposta de produtores residentes no distrito de São Miguel.

Para simplificar, vejamos o Gráfico 4:

Gráfico 4 – Local de residência



Fonte: Elaboração própria, com base na pesquisa de campo (2023)

Quanto à idade dos questionados, notou-se que a maioria se enquadra entre 21 e 30 anos, com 48,9%; seguido pela faixa etária de 31 a 40 anos, com 22,3%; 41 a 50 anos com 14,9%; entre 51 e 60 anos com 8,5%; e as outras idades, abaixo de 6% juntas. Uma das hipóteses é de que os produtores mais jovens demonstrem maior interesse em participar desse tipo de questionário, frente aos com idades mais avançadas, que, algumas vezes, não possuem tanta proximidade com a tecnologia, uma vez que o estudo foi, em sua maioria, conduzido de forma virtual.

Já quanto à escolaridade, ressalta-se que grande parte dos participantes possuem um nível maior de capacitação, tendo em vista que 33,3% possuem o ensino superior completo; 14%, ensino superior incompleto; e 6,5%, pós-graduação completa; 3,2%, pós-graduação incompleta; além de doutorado e mestrado, cada um com 1,1%. Ou seja, a minoria dos produtores possui somente o ensino médio ou escolaridade inferior.

Conforme explicam Sakamoto e Maia (2022), o indicativo favorável de escolaridade da população explica-se pelo fato de que as gerações mais jovens possuem mais acesso à tecnologia e, também, à escolaridade, em comparação com as gerações anteriores. Assim, conforme os mais velhos deixam as ocupações agrícolas e passam a posição para os mais jovens, os indicadores tendem a aumentar ainda mais. Ou seja, confirma-se a relação entre a faixa etária mais jovem e a escolaridade mais alta serem predominantes na pesquisa.

Os respondentes, ao serem questionados sobre a quantidade de área cultivada, seguem o que a literatura e outras pesquisas abordam para a região, ou seja, grande parte respondeu cultivar de minifúndio (até 18 hectares) até médias propriedades (de 72 a 270 hectares), correspondendo a mais de 83%. Cabe, ainda, ressaltar que, como o estudo não se limitou à área de Toledo-PR, avançando para outras localidades, é justificado o número expressivo de produtores que cultivam grandes propriedades (superior a 270 hectares), correspondendo a mais de 15%, em comparativo a outros estudos, como o realizado por Gaffuri (2021).

Outra hipótese levantada é de que alguns produtores, como constatado em conversa informal, possuem áreas em municípios, estados e até países diferentes, podendo esse ser o motivo de algumas variações nas respostas, e corroborando a característica já demonstrada para a região do Paraná – estado selecionado como

localidade da maioria dos produtores questionados – de extensões de terras menores, em comparação com outras regiões.

Logo em seguida, os questionados foram abordados quanto aos custos da safra 2021/2022, em que 44% responderam que tiveram como custo total entre 21 e 30 sacas de soja (60kg) por hectare, logo seguido de 23,1%, com custos entre 11 e 20 sacas/hectare e 19,8%, que tiveram custo entre 31 e 40 sacas por hectare. O restante, correspondente a mais de 13%, apresentou custos acima de 41 sacas/hectare.

Como explorado anteriormente, os custos de produção tiveram aumento significativo nos últimos anos. Mais precisamente, 34,6% foi o aumento do custo de produção do grão da soja registrado pelo produtor na safra 2021/2022 frente a 2020/2021 (CONFEDERAÇÃO DA AGRICULTURA E PECUÁRIA NO BRASIL, 2022).

Durante conversa com alguns dos questionados, houve dúvidas quanto ao que o termo “custos” se refere. Dessa maneira, podemos ressaltar que um custo de impacto relevante é o custo de arrendamento, visto que compromete uma fatia significativa da produção e impacta diretamente no valor a ser calculado pelos produtores como custo de produção.

Outro ponto a ser considerado é, muitas vezes, a ausência de métodos de gestão que determinem exatamente os custos fixos e variáveis, bem como as despesas que o exercício da atividade necessita. Assim, apesar de importante, o questionamento em questão não consegue exprimir com exatidão a realidade dos fatos, mas uma estimativa.

Posteriormente, o questionário buscou relatar quanto à produtividade dos sojicultores selecionados. Com mais de 70%, os produtores que tiveram de 0 a 30 sacas/hectare ocuparam a grande maioria, seguido por 9,9% com produtividade entre 31 e 40 sacas/hectare e 8,8% entre 61 e 70 sacas por hectare.

Uma das hipóteses a serem levantadas dessa questão é da evidente quebra de safra ocorrida, especialmente na região Oeste do Paraná, na localidade da maioria do público deste estudo, justificando a baixa produtividade na safra 2021/22. Em números de produção (mil toneladas), temos a safra paranaense 20/21 com 19.829,7 e 12.194,3, referente à safra 2021/22 (SEAB, 2023) (ANEXO 1). Os valores mais altos de produtividade possivelmente correspondem aos produtores de outras regiões, tendo em vista que, devido à confidencialidade da pesquisa, não é possível a exatidão.

Passando para análise mais específica do comportamento dos produtores quanto aos negócios, esses foram questionados sobre quais as formas de pagamento de insumos utilizados na safra 2021/2022 da *commodity* soja. Nota-se que a grande maioria optou por utilizar recursos próprios ou recursos de financiamentos bancários, com 57,6% e 48,9%, respectivamente, frente à efetuação de contratos de venda antecipada (15,2%).

Como a questão possibilitava assinalar duas alternativas, levanta-se a hipótese de que uma parte dos produtores combinam os recursos próprios e os de financiamentos para a compra desses insumos, como confirmado em conversa informal com alguns deles.

Ao passo do já observado, contata-se, ainda, durante a análise dos resultados, que, dos produtores entrevistados, 54,7% têm como profissional responsável no auxílio de fechamento de negócios por meio contratual um engenheiro agrônomo; outros 8%, profissional da contabilidade; e pouco mais de 9%, um advogado. Mais de 36% responderam não possuir nenhum profissional assistente em questões contratuais. Logo em seguida, responderam que, desses que possuem algum profissional assistente de análise de risco contratual, somente 30% têm acompanhamento em todo fechamento de negócio, ou seja, em acompanhamento contínuo.

O resultado demonstra a necessidade do constante avanço em pesquisa e informação especializada, tendo em vista que um profissional especializado pode contribuir nas transações entre esses agentes econômicos, reduzindo as disparidades entre os produtores e as empresas, e, conseqüentemente, mitigando comportamentos oportunistas nos negócios.

Dos produtores que optaram por realizar contratos de venda antecipada, observa-se:

Gráfico 5 – Razões que motivaram a realizar contratos de venda antecipada na safra 2021/2022



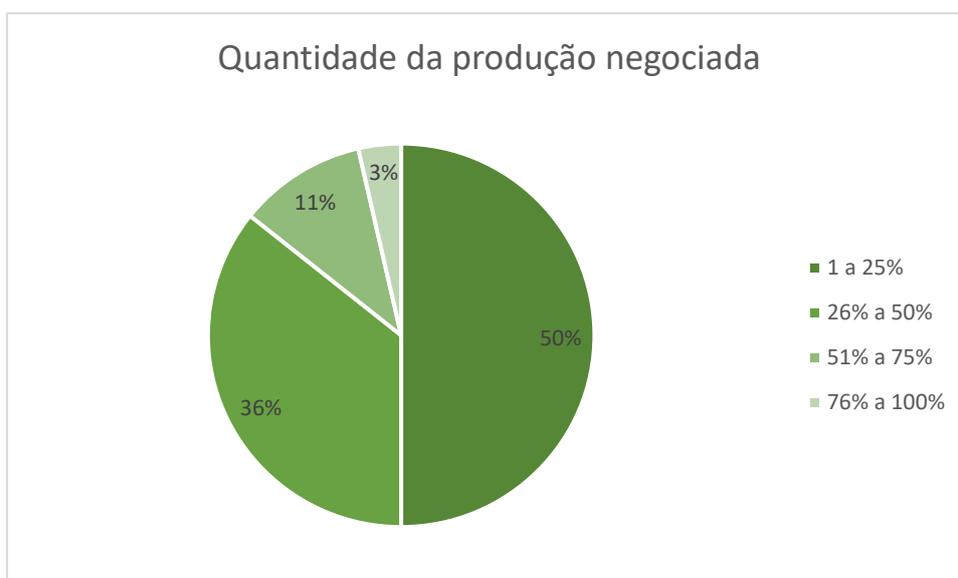
Fonte: Elaboração própria, com base na pesquisa de campo (2023)

Como observado no gráfico anterior, 36% dos produtores que responderam fechar contrato de venda antecipada o fizeram com a intenção de garantir o preço de comercialização da sua produção; seguido por 29% motivados pelo preço atrativo no momento da contratação; 22% para garantir o financiamento do custeio da produção; 2% pela falta de informação de mercado; 2% pelo aumento da lucratividade; e 9% responderam realizar contratos de venda antecipada todos os anos.

Como pressuposto comportamental das transações, observa-se a racionalidade limitada nos questionados que responderam possuir falta de informação de mercado no momento de pactuar sua produção, ou seja, hipoteticamente, num ambiente cercado de certezas e previsões concretas, esse pressuposto não seria verificado. Contudo, como a capacidade de previsão dos eventos futuros não é possível, bem como existe a incerteza quanto à probabilidade desses eventos, a racionalidade limitada é verificada devido à complexidade do sistema em que estão inseridos (SIMON, 1995).

Um dos atributos da Nova Economia Institucional é observado nessa questão, tendo em vista que a frequência com que os sojicultores realizam esses contratos gera confiança entre as partes para continuar realizando nas safras seguintes. Ou seja, quanto maior a frequência de transações específicas, menores são as incertezas (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997).

Gráfico 6 – Quantidade da produção negociada

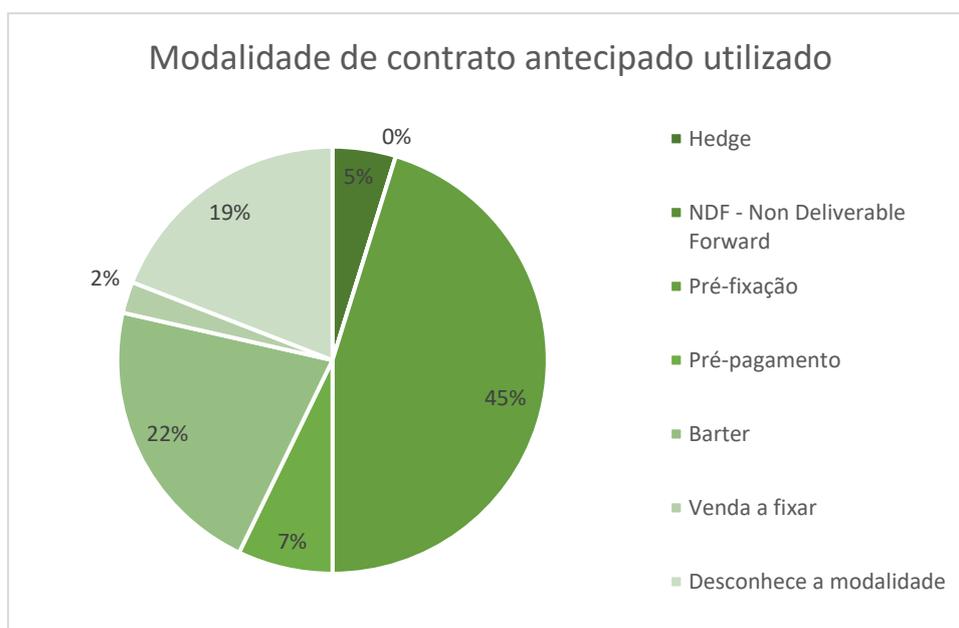


Fonte: Elaboração própria, com base na pesquisa de campo (2023)

Buscou-se, ainda, analisar, dentre os produtores que fecharam contratos de venda antecipada, a quantia que negociaram. Metade dos questionados afirmaram ter negociado de 1 a 25% da produção de modo antecipado; 36% dos produtores comercializaram de 26% a 50%; 11% fecharam contratos de 51% a 75% da produção; e somente 3% pactuaram mais de 76% da produção referente à safra 2021/2022. Lentsck e Raifur (2018) verificaram em pesquisa, também realizada no estado do Paraná, no ano de 2016, que 54% dos produtores entrevistados confirmaram que a venda antecipada de toda a produção não é interessante, seguindo o mesmo sentido deste estudo.

Como já abordado, uma das causas que impactam diretamente nessa tomada de decisão é a possível adversidade de fatores climáticos, que pode ocasionar em quebra de safra e, ainda, a possibilidade de aumento do valor da *commodity*, acarretando venda por valor inferior ao valor de mercado no momento da colheita.

Gráfico 7 – Modalidade de contrato antecipado utilizado



Fonte: Elaboração própria, com base na pesquisa de campo (2023)

Logo em seguida, procurou-se observar quais modalidades de contratos antecipados utilizados pelos sojicultores. Constatou-se que 5% utilizaram na safra 2021/2022 a modalidade *hedge*. Conforme leciona Nazari (2020), os contratos de *hedge* buscam proteger os agentes econômicos envolvidos de grandes oscilações de mercado nas operações financeiras. Consistem em operações que mitigam ou isentam de riscos quanto a variações de valores, travando preços de um ativo, passivo, taxa de câmbio, taxa de juros ou o próprio valor de *commodity*. Os valores atribuídos são determinados conforme as expectativas de preço no dia do vencimento daquele contrato. Os agentes envolvidos, no caso dos contratos de soja, são os produtores rurais ou importadores e os especuladores (adquirentes) que buscam unicamente a lucratividade com a compra do contrato.

Nenhum produtor selecionou a modalidade de *Non Deliverable Forward*. Semelhantemente ao *hedge*, a modalidade contratual de NDF difere-se pela ausência de contato direto com a bolsa de valores, tendo em vista que é realizada por intermédio de instituição bancária ou corretoras. A instituição financeira assume os riscos da operação em troca do pagamento de juros, negociação que não envolve entrega física (TRENTIN; MENEZES FILHO; VENTURA, 2022).

Na modalidade de contratos de pré-fixação, que consistem em travar o preço na data da transação em troca da entrega da produção no dia do vencimento do contratual (GAMA, 2021), 45% dos produtores optaram por essa categoria.

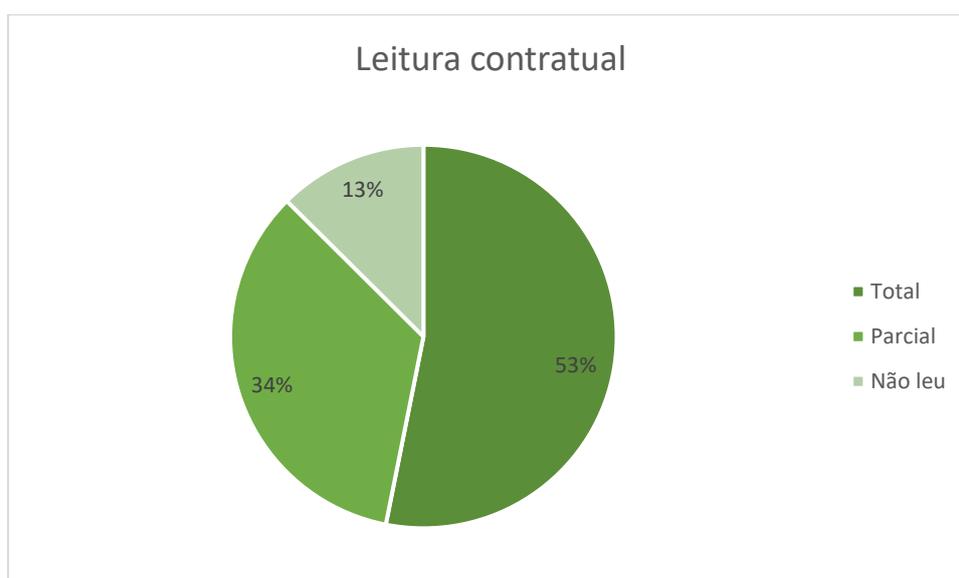
Já na modalidade de pré-pagamento, 7% dos questionados optaram pela modalidade, que, de maneira geral, ocorre quando o comprador realiza o pagamento de forma antecipada à entrega da produção, incidindo a cobrança de juros (TRENTIN; MENEZES FILHO; VENTURA, 2022).

Os respondentes que preferiram o contrato *barter* foram 22%, modalidade na qual o produtor antecipa os valores referentes à produção em troca dos insumos para a safra. Não há troca de valores, apenas de produtos (TRENTIN; MENEZES FILHO; VENTURA, 2022).

Na modalidade de contrato a fixar houve apenas 2% de adesão pelos respondentes. O comprador antecipa o pagamento, mas a transação desconta juros até a data de vencimento do contrato. A diferença entre o antecipado e os juros é o que o produtor receberá (TRENTIN; MENEZES FILHO; VENTURA, 2022).

Ademais, é possível afirmar que a quantidade de produtores que não conhecem a modalidade contratual utilizada é elevada (19% dos respondentes). Informação esta que também reforça a necessidade de profissional especializado como auxiliar nesses negócios, conforme questionamento já abordado.

Gráfico 8 – Leitura contratual



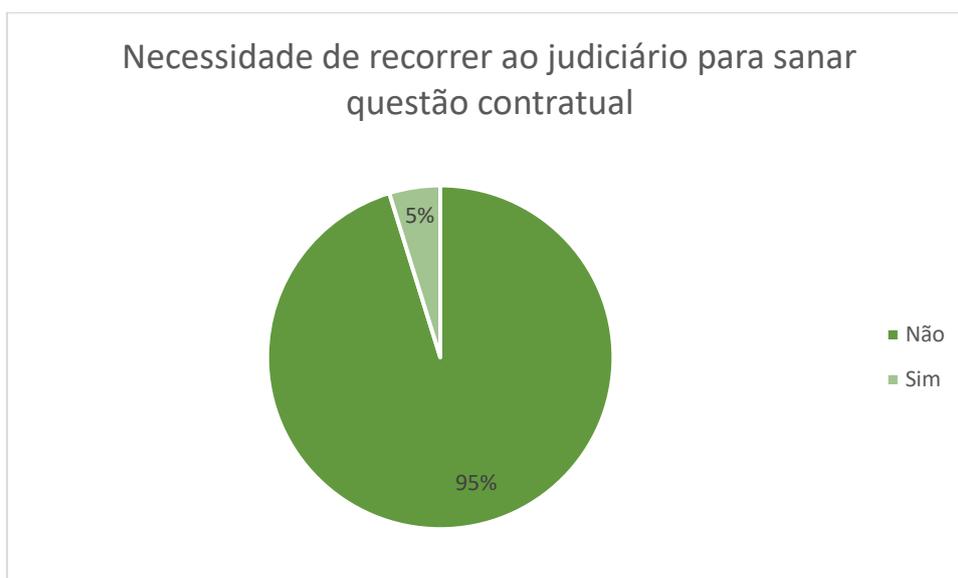
Fonte: Elaboração própria, com base na pesquisa de campo (2023)

Ao serem questionados sobre a leitura contratual, os produtores que fizeram contrato responderam: 53% realizaram a leitura de forma completa; 34% afirmaram realizar a leitura parcial; e 13% demonstraram não ter lido. Duas são as hipóteses levantadas sobre os dados obtidos: a primeira referente a um pressuposto das transações da Nova Economia Institucional, em que a confiança é retratada nos 47% dos questionados que afirmaram não terem lido ou apenas lido parcialmente o documento; e a relação com a escolaridade dos abordados na pesquisa, demonstrando que o maior nível de escolaridade implica na maior preocupação com o que traz a ferramenta contratual.

A hipótese de que os produtores possuem confiança com as empresas pode ser justificada pela frequência com que realizam negócios, ou seja, quanto mais confiança, menor a possibilidade de intercorrências com comportamentos oportunistas (WILLIAMSON, 1996).

Cabe ainda ressaltar que os respondentes informaram que algumas das empresas e/ou cooperativas não fornece, aos produtores, cópia dos contratos efetuados. Isso realça, juntamente com a parcela de questionados que respondeu não ler de forma total, que o impasse dos produtores não se refere ao conteúdo do contrato propriamente dito, mas à decisão de comercializar ou não de forma antecipada.

Gráfico 9 – Necessidade de recorrer ao judiciário para sanar questão contratual



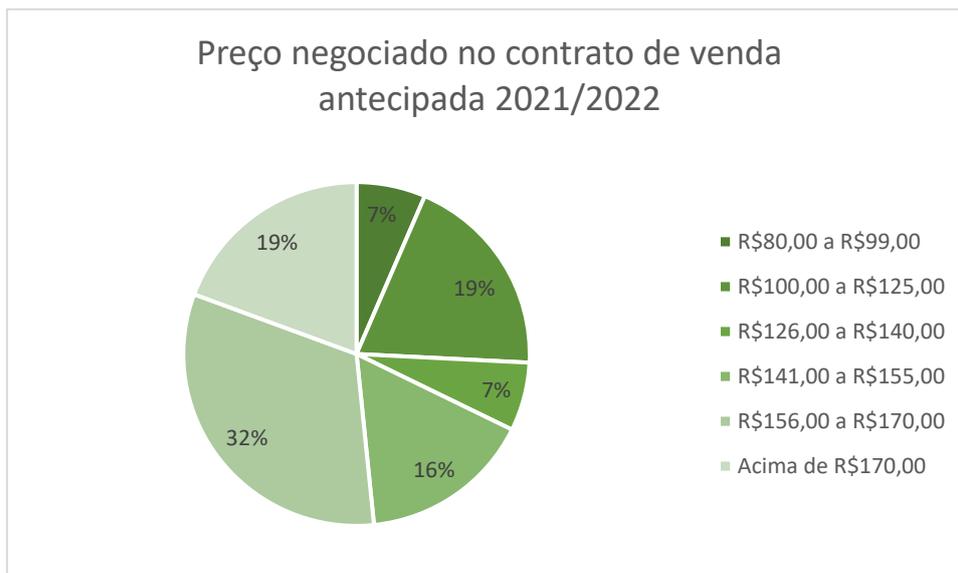
Fonte: Elaboração própria, com base na pesquisa de campo (2023)

De acordo com os dados obtidos, 95% dos respondentes esclareceram não terem recorrido ao Poder Judiciário para questionar questões contratuais. Apenas 5% assinalaram ter pleiteado em juízo. Esse resultado corrobora o já abordado anteriormente, tendo em vista que a jurisprudência nacional tem entendimento pacífico de que oscilação no dólar não é considerado motivo ensejador de revisão contratual, nem como fato imprevisível (conforme abordado anteriormente). Além de que condições climáticas desfavoráveis também não são consideradas, na grande maioria, fatos imprevisíveis. Desse modo, essas duas possibilidades, consideradas como principais, não fomentam ingresso ao judiciário.

Ou seja, trata-se de contratos aleatórios, por se tratar de contratos futuros, em que a Teoria de Imprevisão é afastada, mesmo se observado a onerosidade excessiva de um dos agentes envolvidos na transação. Isto é, a jurisprudência exige prova de que os fatos que ensejaram o prejuízo fossem desconhecidos no momento da pactuação, o que não ocorre, tendo em vista que consideram que o negócio futuro tem riscos de variação de preços e incerteza quanto à produtividade explícitos. Ou seja, as decisões não são relativizadas em situações específicas.

Em seguida, foram perguntados mediante questão aberta (e facultativa) sobre qual o motivo ensejador do ingresso ao judiciário. Apenas 2 respostas foram obtidas. O Produtor A (devido à confidencialidade, o sigilo será mantido) mencionou que o motivo do ingresso ao judiciário foi por não ter conseguido entregar a soja para a instituição bancária financiadora. Já o Produtor B relatou ter como motivo o descumprimento com prazo de entrega dos insumos do *barter*. A hipótese de ambos os produtores não terem conseguido cumprir com os prazos devido a dificuldades na colheita, pela quebra de safra, pode ser levantada. Sendo assim, afasta-se o comportamento oportunista, que também poderia ter ocorrido.

Gráfico 10 – Preço negociado no contrato de venda antecipada 2021/2022

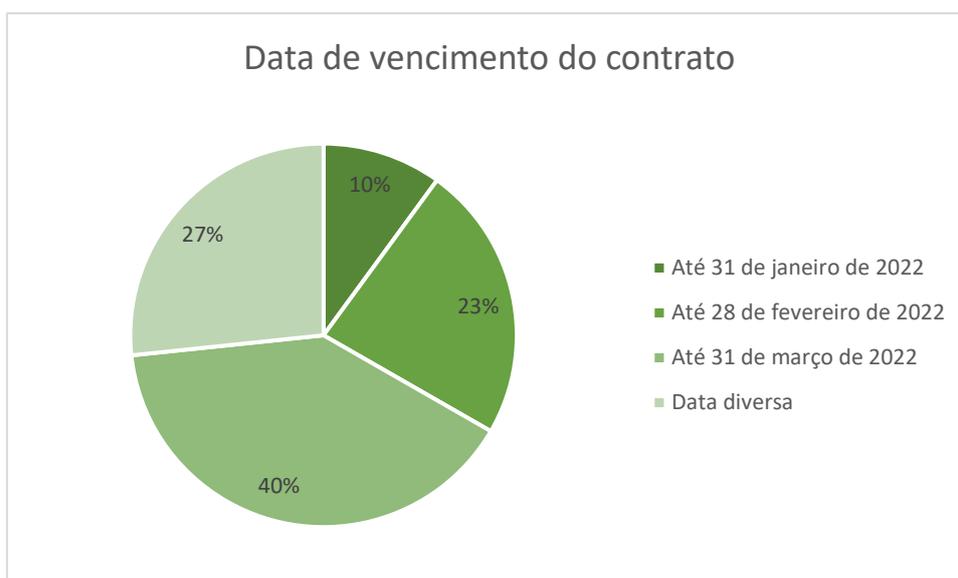


Fonte: Elaboração própria, com base na pesquisa de campo (2023)

Na sequência, os sojicultores foram questionados sobre os preços contratualmente negociados. Conforme os dados, observa-se que 32% pactuaram a saca de soja de R\$156,00 a R\$170,00; seguido por 19% que pactuaram de R\$100,00 a R\$125,00 e acima de R\$170,00; 16% entre R\$141,00 e R\$155,00; e por final, 7% tanto de R\$80,00 a R\$99,00 quanto entre R\$126,00 e R\$140,00.

O ano de 2020 foi marcado pelo aumento expressivo da *commodity*, passando de R\$88,00 a saca/60kg no mês de janeiro, até próximo dos R\$160,00 em meados de outubro do mesmo ano (dados do Cepea Paranaguá). O ano de 2021 apresentou números médios nacionais de R\$148,77 a R\$164,07 (AGROLINK, 2021), o que corrobora com os dados obtido através da questão, tendo em vista que aproximadamente 48% responderam comercializar nesse enquadramento.

Gráfico 11 – Data de vencimento do contrato



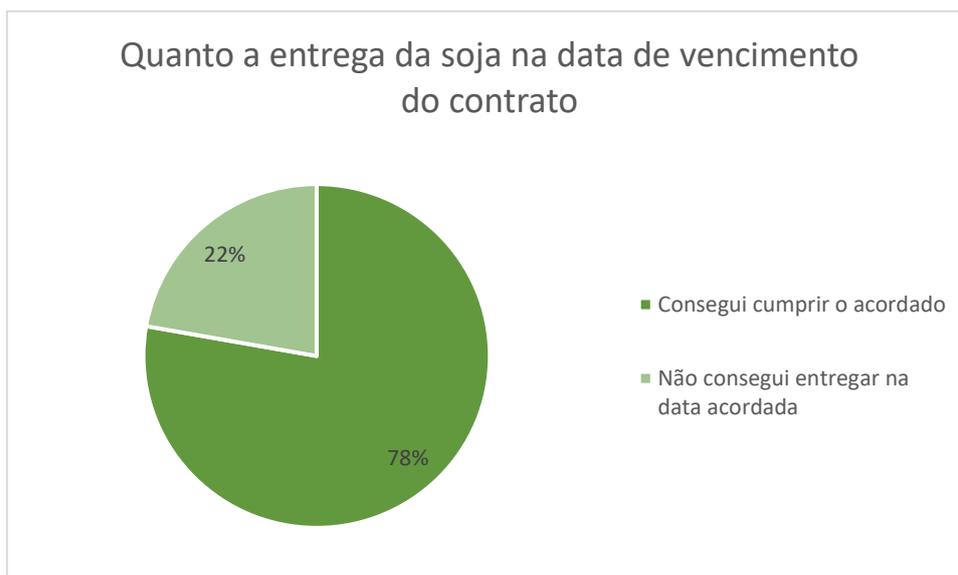
Fonte: Elaboração própria, com base na pesquisa de campo (2023)

Na sequência, os produtores responderam quanto ao vencimento do contrato, em que apenas 10% firmaram contrato até 31 de janeiro de 2022; 23%, até 28 de fevereiro de 2022; 40%, até 31 de março de 2022; e 27% afirmaram pactuar em data diversa.

É possível verificar que poucos produtores firmaram contrato para entrega no mês de janeiro, possivelmente se tratando dos respondentes de regiões diversas aos do Núcleo Regional de Toledo (Paraná), tendo em vista, que, como já mencionado, os sojicultores da região oeste do Paraná iniciaram a colheita após o mês de janeiro.

Além disso, observa-se também a especificidade dos ativos referente ao tempo, tendo em vista que pactuaram, na relação, quanto à data de entrega da produção, que, caso não fosse efetivada, ocorre a perda de valor dos ativos envolvidos (WILLIAMSON, 1989).

Gráfico 12 – Entrega da soja na data de vencimento do contrato



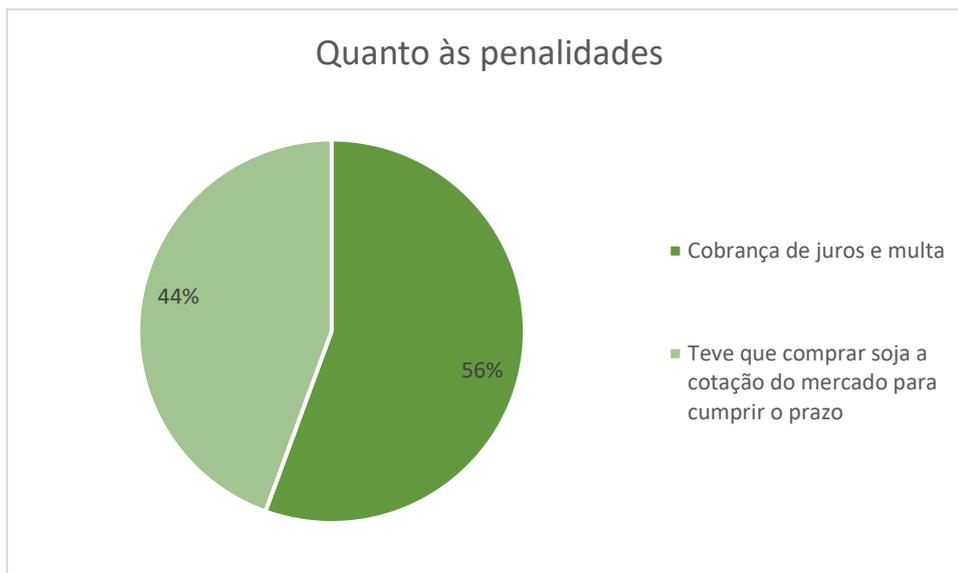
Fonte: Elaboração própria, com base na pesquisa de campo (2023)

Conforme os produtores de soja que realizaram contrato antecipado da safra 2021/22, 78% da amostra respondeu ter conseguido cumprir o contrato conforme foi pactuado; já 22% apontaram não ter conseguido entregar a produção devida na data de vencimento. Essa questão é relacionada diretamente com a questão relativa à produtividade, mencionada anteriormente, tendo em vista que a quebra de safra, fator que incide incerteza, impediu uma parcela dos produtores de entregar o grão. Ou seja, nesses casos, é moralmente afastada a caracterização de comportamento oportunista, tendo em vista que até mesmo a jurisprudência também considera o risco climático como risco inerente ao negócio (LOPES; GALVÃO, 2017). Contudo, as decisões seguem desconsiderando como fator motivador da manutenção contratual.

Diante disso, é possível ressaltar que a relativização quanto à possibilidade de revisão excepcional e adequação de cláusulas são pouco vistas, mesmo que em situações desconhecidas até então, onde não se observa o comportamento oportunista por parte dos produtores (LOPES; GALVÃO, 2017).

Em seguida, foram questionados os que não conseguiram cumprir o contrato, se conseguiram renegociar, e 100% confirmaram a renegociação.

Gráfico 13 – Penalidades



Fonte: Elaboração própria, com base na pesquisa de campo (2023)

Dessa maneira, os produtores que não conseguiram cumprir com o contrato, e conseguiram negociar, sofreram penalidades. 56% afirmaram que houve cobrança de juros e multa; e 44%, que tiveram que comprar soja à cotação do mercado para cumprir o prazo.

Devido à impossibilidade de prever as adversidades produtivas que da atividade poderia decorrer, é possível afirmar que as penalidades configuram ferramentas que tendem a afastar o comportamento oportunista pela parte vendedora, garantindo que a parte compradora consiga reaver algum valor caso o primeiro não cumpra com o pactuado (ZYLBERSZTAJN, 2002).

Embora uma fatia não tenha consigo honrar com o pactuado, observa-se que devido à necessidade de comercializar as produções futuras, bem como de manter um bom relacionamento e reputação com as empresas (conforme o questionamento abordado a frente), os respondentes arcam com as penalidades em busca de manter um ambiente onde impere a confiança entre os agentes.

Gráfico 14 – Motivo para não entrega da soja

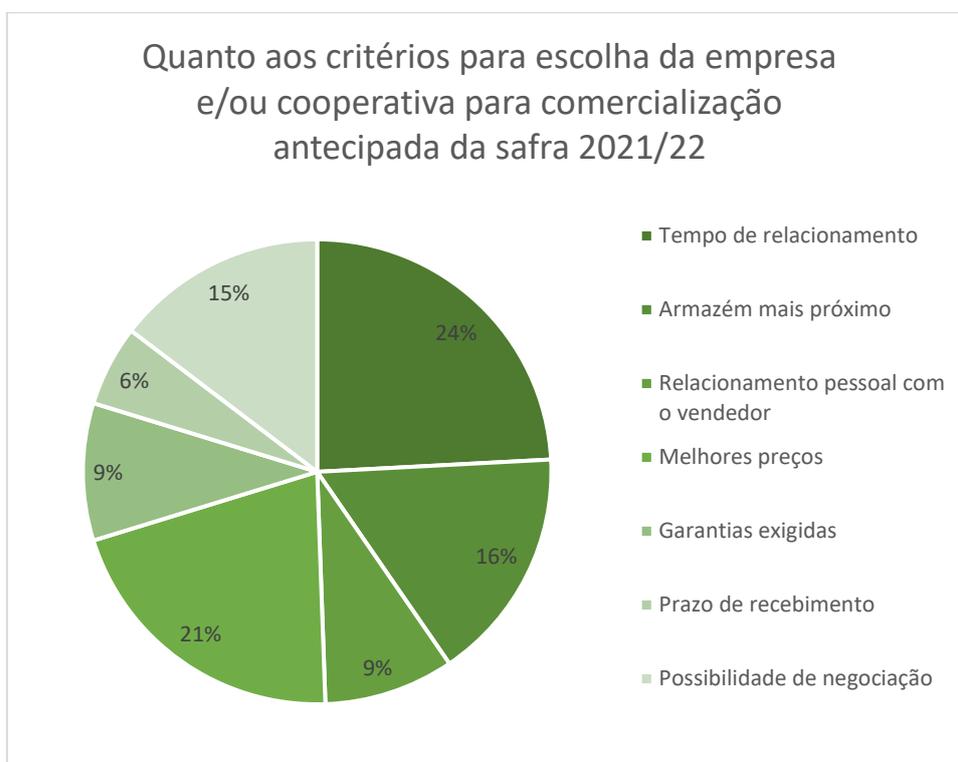


Fonte: Elaboração própria, com base na pesquisa de campo (2023)

Logo em seguida, foram questionados sobre os motivos para não entrega da soja, conforme pactuado, e 93% afirmaram que não entregaram o grão em decorrência da quebra de safra, fato ocorrido na região Oeste do Paraná; 7% afirmaram que o motivo da não entrega foi o aumento do preço da *commodity*, e nenhum afirmou não ter entregado pelo aumento dos custos de produção.

Dessa maneira é possível observar duas hipóteses: a primeira refere-se a quebra de safra, afastando o comportamento oportunista por parte dos produtores ao não conseguirem cumprir com o pactuado devido condições não queridas, além de reforçar o resultado das questões anteriores; e a segunda, com 7%, de um possível comportamento oportunista pela não entrega do grão em decorrência do aumento do preço.

Gráfico 15 – Critérios para escolha da empresa e/ou cooperativa para comercialização antecipada

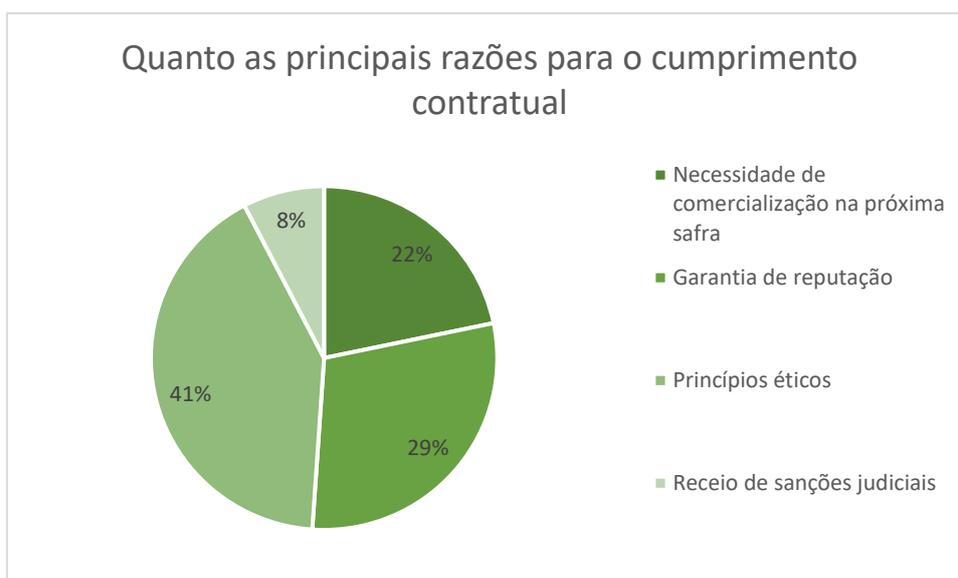


Fonte: Elaboração própria, com base na pesquisa de campo (2023)

Como principais motivos para escolha na hora da comercialização, 24% dos produtores responderam que priorizam o tempo de relacionamento com a empresa e/ou cooperativa; seguidos por 21% que escolhem com base em melhores preços; 16% escolhem conforme a proximidade do armazém; 15% optam pela possibilidade de negociação; 9% escolhem por relacionamento pessoal com o vendedor; 9% preferem outra, tendo em vista as garantias exigidas; e apenas 6% utilizam como critério o prazo para recebimento.

Novamente, é observada a confiança como fator determinante nessas transações, tendo em vista que, pelo fato de enaltecem o tempo de relacionamento com a empresa e/ou cooperativa, bem como relacionamento pessoal com o vendedor, é possível perceber que uma relação de confiança é mantida nos produtores que optaram por firmar contrato.

Gráfico 16 – Principais razões para o cumprimento contratual



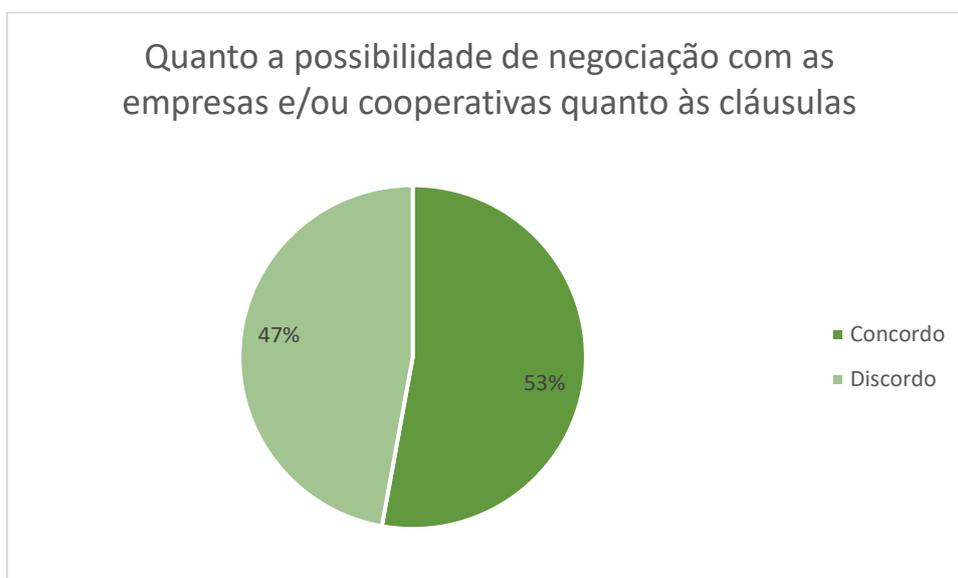
Fonte: Elaboração própria, com base na pesquisa de campo (2023)

Como razão principal para o cumprimento contratual, os produtores enfatizaram princípios éticos (41%); seguidos de garantia de reputação (29%); necessidade de comercialização na próxima safra (22%); e, por último, os que priorizaram o cumprimento pelo receio de sanções judiciais (8%). Podemos observar que os produtores demonstram importância a virtudes e à imagem, não somente ao lucro. Cabe, ainda, ressaltar que essas características também proporcionam confiança para as empresas e/ou cooperativas, tendo em vista que a incerteza quanto à entrega da mercadoria é diminuída, conseqüentemente acarretando na mitigação dos custos de transação.

A existência de receio de sanções judiciais também contribui por gerar uma disposição maior ao cumprimento contratual, tendo em vista que demonstra a efetividade das cláusulas ali dispostas, bem como da indisposição em criar conflito com empresa e/ou cooperativa, pois perderá a possibilidade de fazer negócios com ela futuramente e o respeito ao que foi pactuado. Contudo, também acaba por demonstrar a suscetibilidade a comportamentos oportunistas por parte das empresas.

Em seguida, foram apresentadas aos produtores algumas afirmações com o intuito de verificar mais sobre as relações com as empresas e cooperativas com que costumam firmar contratos:

Gráfico 17 – Possibilidade de negociação com as empresas e/ou cooperativas quanto às cláusulas



Fonte: Elaboração própria, com base na pesquisa de campo (2023)

Conforme demonstra o gráfico, a maioria dos produtores acredita ser possível negociar a respeito das cláusulas que estão presentes nos contratos antecipados, embora os contratos empresariais de venda antecipada configurem contratos de adesão, em que as cláusulas (em sua maioria) não são objeto de discussão (FORGIONI, 2010). Contudo, tendo em vista a relação frequente e sem problemas, certas empresas acabam possibilitando alterações quanto a datas de vencimento, por exemplo (verificado por conversa informal).

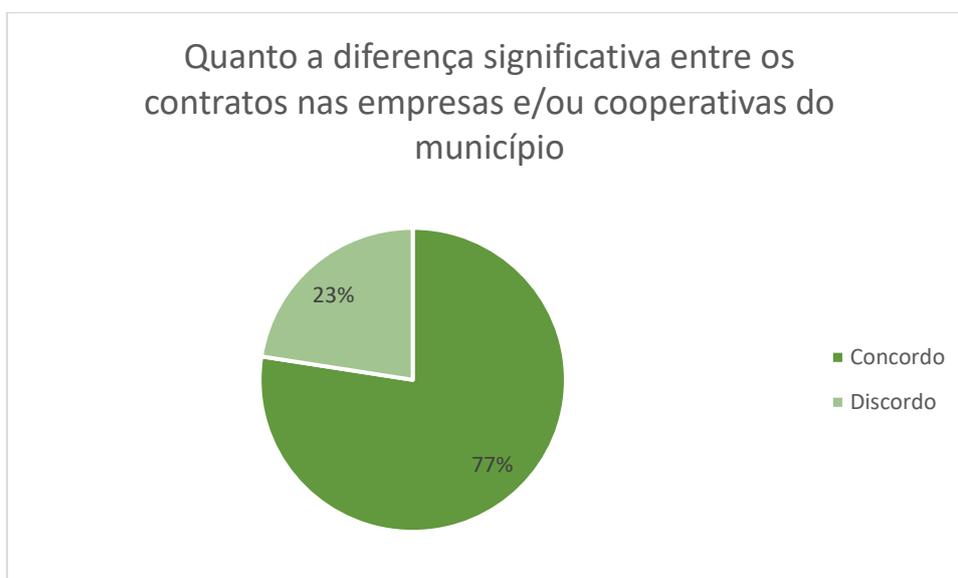
Gráfico 18 – Similaridade de preços fixados pelas empresas e/ou cooperativas no município



Fonte: Elaboração própria, com base na pesquisa de campo (2023)

Quanto à similaridade de preços encontrados (na compra antecipada) entre as empresas e cooperativas de um mesmo município, observa-se que a percepção dos questionados é a de que não existe, com 72% de produtores. Ressalta-se que os produtores têm percebido diferença significativa entre os valores pagos antecipadamente de uma empresa para outra, assim, é reforçada a questão referente aos motivos que influenciaram na escolha da empresa/cooperativa com a qual realizar contrato. Isto é, o fator “preço” é o segundo atrativo mais considerado quando o questionado busca por uma empresa para negociar, mesmo que, durante o período de venda antecipada da safra 2021/2022, o grão não tenha apresentado oscilação intensa em comparativo com o mesmo período da safra anterior.

Gráfico 19 – Existência de diferença significativa entre os contratos nas empresas e/ou cooperativas do município

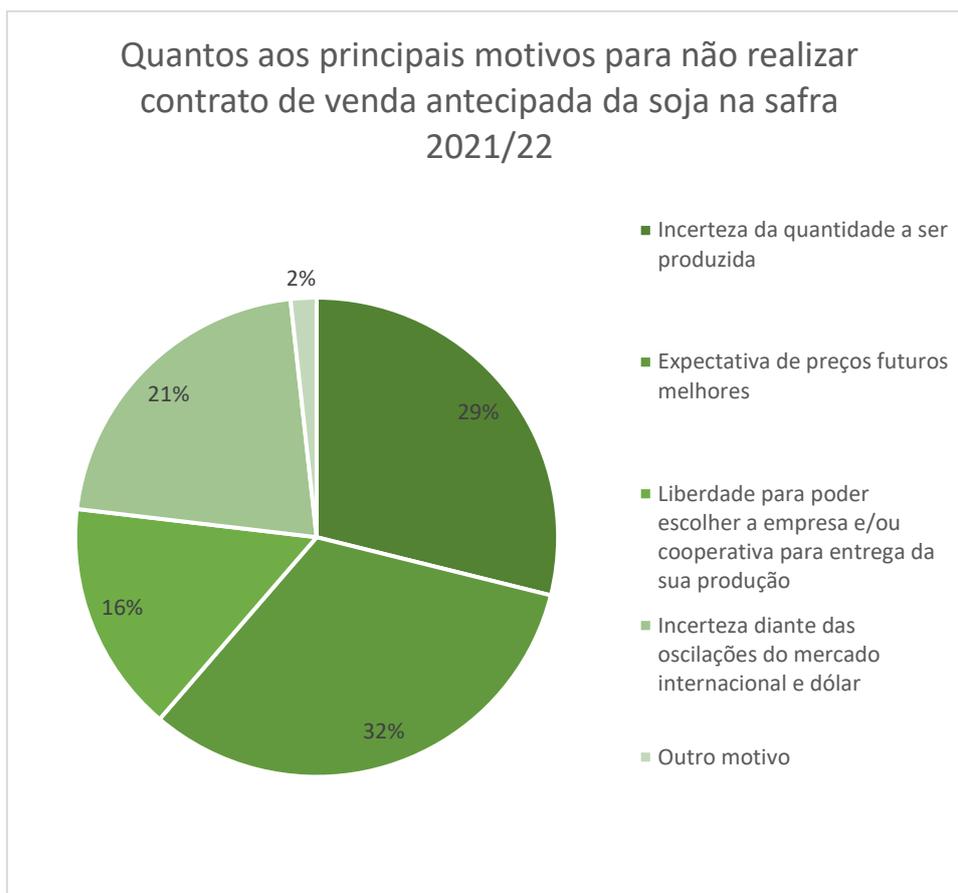


Fonte: Elaboração própria, com base na pesquisa de campo (2023)

Já quanto a existência de diferença significativa entre as ferramentas das empresas do município, a grande maioria (77%) dos produtores que fecharam contrato respondeu concordar com a afirmação. O que corrobora com a questão anterior que também verificou não existir, na percepção dos produtores, similaridade quanto aos preços. Dessa maneira, é possível observar que não se trata somente de questões ligada à preço, mas também de outras cláusulas que diferem entre as empresas.

Em conversa informal com alguns produtores foi possível extrair a informação de que as principais diferenças entre os contratos se referem às cláusulas de multa, bem como aos que tratam de questões ambientais, de condições de entrega da mercadoria e cláusulas a respeito das garantias exigidas pelas empresas.

Gráfico 20 – Principais motivos para não realizar contrato de venda antecipada da soja na safra 2021/22



Fonte: Elaboração própria, com base na pesquisa de campo (2023)

Por fim, observamos que, entre os 84,8% dos produtores questionados que declararam não ter realizado contrato de venda antecipada da soja – para responder ao objetivo principal desta pesquisa –, os principais motivos para não firmar esse tipo de contrato como forma de comercialização da produção foram: a expectativa de preços futuros melhores (32%); seguido da incerteza da quantidade a ser produzida (29%); além da incerteza diante das oscilações do mercado internacional e dólar (21%); logo após, a liberdade para poder escolher a empresa e/ou cooperativa para entrega da produção (16%); e 2% dos questionados não quiseram especificar a razão principal de não firmar contrato.

Em conversa informal, também foi possível verificar que os produtores de áreas menores não observam os contratos de venda antecipada como opção vantajosa, tendo em vista que, por se tratar de pequenas produções, preferem arcar com os custos de insumos por intermédio de instituições bancárias ou de recursos próprios (muitas vezes provenientes de outras atividades do agronegócio), para que, após a colheita, possam comercializar da forma que entender ser mais cabível e lucrativa. É

possível afirmar, ainda, que muitos desses pequenos produtores possuem outra atividade como fonte de renda principal, sejam atividades ligadas ao comércio ou outras ligadas à agropecuária.

Em síntese, é possível observar que as incertezas pairam sobre os agentes econômicos envolvidos nessas transações contratuais, em que as principais são relacionadas a oscilações do preço do grão no mercado, dúvidas sobre as condições climáticas durante o período de plantio (até a colheita) e, conseqüentemente, incerteza da produção. Essas incertezas também estão ligadas à racionalidade limitada, de modo que é difícil antecipar o comportamento do mercado da *commodity*.

Tem-se, ainda, a especificidade dos ativos presente em questões de prazos de vencimento e conseqüentemente entrega da mercadoria, pelo fato de o produtor muitas vezes não possuir condições de armazenagem própria e depender de estruturas que não possuam, tendo que comercializar a produção e ainda organizar o transporte até essa dependência (o que também incide gastos). Outro pressuposto da NEI que cabe citar refere-se à confiança entre os agentes quando a comercialização é de forma frequente entre a empresa e o produtor, bem como com a confiança em firmar contrato sem leitura total.

Observa-se, ainda, que, assim como em outras diversas relações comerciais dentro ou fora do ambiente do segmento do agronegócio, é possível identificar comportamentos que possam ser caracterizados como oportunistas nas relações que envolvem as estruturas de governança dos contratos.

## 5 CONCLUSÕES

O trabalho responde ao problema de pesquisa proposto (existe insegurança na percepção dos sojicultores quanto aos contratos de venda antecipada da soja?) ao identificar que sim, existe insegurança por parte dos produtores da soja ao utilizar dessa estrutura de governança nas transações econômicas que estabelecem no decorrer da atividade, tendo em vista que, como observado, houve queda por parte do uso da ferramenta na safra 2021/2022, bem como evidenciado pela pesquisa de campo – ao entrevistar sojicultores da região de Toledo (Paraná) e de outras localidades.

Diante disso, é possível perceber que as incertezas demonstram impacto direto nas decisões dos produtores quanto à forma contratual de comercializar sua produção, seja para o custeio (adquirir insumos para a atividade) ou para o restante que corresponde ao lucro.

Conforme mencionado, com o intento de analisar se existe insegurança na percepção dos produtores de soja quanto aos contratos de venda antecipada realizada por empresas e/ou cooperativas, este estudo foi realizado com produtores no município de Toledo, localizado na região Oeste do Estado do Paraná, mais precisamente sobre a safra 2021/2022, além de contar com a participação de produtores de outras regiões do país, bem como do país vizinho, Paraguai.

A estrutura de governança dos contratos inicialmente é utilizada a fim de propiciar certa estabilidade quanto ao financiamento ou comercialização da produção, visto que essa etapa é cercada de incertezas. Embora seja negócio jurídico criado para proteção, inevitavelmente, devido ao histórico natural de oscilações de mercado, bem como de condições climáticas e outras particularidades de a produção dependerem da forma de manejo, passaram a ser vistos de forma duvidosa pelos produtores.

Os resultados quanto à primeira parte demonstram a evidente queda de venda antecipada por parte dos produtores, conforme dados estimativos oficiais, além de decisões jurisprudenciais que demonstram o entendimento pacífico dos tribunais quanto ao tema que vão ao encontro com as respostas obtidas no questionário, e, ainda, com as conversas informais que a pesquisa proporcionou.

Após a coleta das respostas do questionário e de informações obtidas através de conversa informal, foi possível observar que existe distinção pontual de contexto

em cada região, haja vista que, apesar de o público-alvo selecionado ser da localidade de Toledo-PR, outros municípios – estados e até países – fizeram parte deste estudo. Dentre essas diferenças, cabe ressaltar questões ligadas a área de produção, valor de comercialização da *commodity* e produtividade.

Como mencionado, surgiram dúvidas a respeito de particularidades de cada questão. Pelo fato de responderem sozinhos – a maioria dos produtores –, nem todas as dúvidas sobre as questões conseguiram ser sanada por parte desta autora. Contudo, todos os comentários (anteriores e posteriores) dos envolvidos foram anotados para pontuações.

Os resultados demonstraram que um número muito reduzido de produtores utilizou essa ferramenta (na safra 2021/2022), fato esse decorrente do aumento do valor da *commodity*, expectativa de preços futuros melhores e, ainda, inseguranças quanto à produção. Ou seja, em comparação à safra anterior, a comercialização antecipada foi cercada de insegurança por parte dos sojicultores. Estes preferiram arriscar a ver o grão desvalorizar frente ao mercado do que efetuar contratos de venda antecipada e deixar de obter um lucro maior, caso o valor de mercado favoreça.

Verificou-se também que, devido às condições climáticas intensamente desfavoráveis das últimas safras (na região principal do estudo), existe a preocupação de fechar contratos e não conseguir honrar com a entrega da produção, tendo que comprar a preço de mercado ou arcar com outras penalidades, ponto que certamente influenciará nas safras seguintes e acarretará prejuízos na presente.

Diante disso, também foi observado também que os produtores não costumam buscar assistência especializada ao efetuarem esses negócios, além de raramente levantarem questões contratuais perante a justiça, uma vez que a jurisprudência não endossa a ineficácia contratual, nem mesmo de cláusulas específicas. A Justiça brasileira não tem intervindo de forma frequente em questões relacionadas à comercialização antecipada, a fim de não desalocar os riscos, no entanto, destaca-se a importância de que esse entendimento seja relativizado.

Com esta pesquisa, foi possível acentuar a importância da constante investigação das estruturas de governança dos contratos no setor do agronegócio, especialmente sobre as particularidades que permeiam a *commodity* principal em território nacional, ou seja, a soja. Recomendam-se outras formas de análise da percepção dos produtores rurais com relação a questões jurídicas, também no tocante ao comportamento e relação com as empresas e/ou cooperativas.

## REFERÊNCIAS

- AGROLINK. **Cotações**. Grão. Soja. 2023. Disponível em: <https://www.agrolink.com.br/cotacoes/historico/pr/soja-em-grao-sc-60kg>. Acesso em: 10 mai. 2023.
- ANDRADE, M. G. F.; PIMENTA, P. R.; MUNHÃO, E. E.; MORAIS, M. I. Controle de custos na agricultura: um estudo sobre a rentabilidade na cultura da soja. *In*: CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE CUSTOS, 18., nov/2011. **Anais**, ano 7 (2021), n. 5. Disponível em: <https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/view/52>. Acesso em: 20 jun. 2022.
- ASSAD, J. R. C. Descumprimento dos contratos de venda e compra antecipada de soja: onerosidade excessiva por inesperada alta dos preços de mercado? **Revista Jurídica Profissional**, v. 2, n. 1, 2023.
- AZEVEDO, P. F. **Nova economia institucional**: referencial geral e aplicações para a agricultura. São Carlos: UFSCar, 2000.
- BARROS, G. S. C.; CASTRO, N. R.; ALMEIDA, F. M. S. Direções do Crescimento na Agricultura. *In*: VIEIRA FILHO, J. E. R.; GASQUES, J. G. (Orgs.). **Uma jornada pelos contrastes do Brasil**: cem anos do Censo Agropecuário. Brasília: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA, IBGE, 2020. p. 51-66.
- BERGER, P.; LUCKMAN, T. **The social construction of reality**. New York: Doubleday, 1967.
- BORGES, A. M. **Curso Completo de Direito Agrário - Doutrina - Prática - Jurisprudência – Legislação**. Editora Contemplar, 2012.
- BRASIL. Constituição de 1988. **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília, 5 out. 1988. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Constituicao/ConstituicaoCompilado.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/ConstituicaoCompilado.htm). Acesso em: 30 mar. 2023.
- BRASIL. **Lei n. 10.406, 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Diário Oficial da União, Brasília, 11 jan. 2002.
- BRASIL. Superior Tribunal de Justiça (4. Turma). **Recurso Especial Nº 849.228 - GO (2006/0106591-4)**. Direito civil e comercial. Compra de safra futura de soja. Elevação do preço do produto. Teoria da imprevisão. Inaplicabilidade. Onerosidade excessiva. Inocorrência. Recorrente: Sementes Selecta Ltda. Recorrido: Alcindo Caetano Machado Júnior. Relator: Ministro Luis Felipe Salomão, 3 de agosto de 2010.
- BRASIL. Superior Tribunal de Justiça (3. Turma). **AgRg no RECURSO ESPECIAL Nº 1.518.605 - MT (2013/0108684-3)**. Agravo regimental no recurso especial. Direito Civil. Revisional. Compra e venda de fertilizantes. Indexação com base na moeda americana. Relevante alteração do dólar ao final do ano de 2008. Teoria da

imprevisão. Afastamento. Agravante: Claudir Bariviera. Agravado: Mosaic Fertilizantes do Brasil Ltda. Relator: Ministro Paulo de Tarso Sanseverino, 7 de abril de 2016.

BRUSCATO, W. A. Há espaço para a dignidade humana no direito empresarial? **Revista de Direito Empresarial**, São Paulo, v. 11, p. 19-56, 2016.

BULGARELLI, W. **Direito Comercial**. 16. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

CALEMAN, S. M. Q. Contratos e Coordenação. *In*: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F.; CALEMAN, S. M. Q. (Orgs.). **Gestão de Sistemas de Agronegócios**. São Paulo: Atlas, 2015. p. 71-92.

CALEMAN, S. M. Q.; SPROESSER, R. L.; ZYLBERSTAJN, D. Custos de mensuração e governança no agronegócio: um estudo de casos múltiplos no sistema agroindustrial da carne bovina. **Organizações Rurais & Agroindustriais**, v. 10, n. 3, 2011.

CALIGARIS, B. S. A.; RANGEL, L. E. P.; POLIDORO, J. C.; FARIAS, P. I. V. A importância do Plano Nacional de Fertilizantes para o futuro do agronegócio e do Brasil. **Revista de Política Agrícola**, v. 31, p. 3, 2022.

CASTRO, A. C.; ALVES, P. K.; CUNHA, C. A. O programa PNSS e a mudança institucional no mercado suíno brasileiro. **Revista Tecnologia e Sociedade**, v. 13, p. 164-178, 2017.

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

CEPEA. **PIB do Agronegócio brasileiro**. 2022. Disponível em: <https://www.cepea.esalq.usp.br/br/pib-do-agronegocio-brasileiro.aspx>. Acesso em: 25 mar. 2023.

COASE, R. H. The nature of the firm. *In*: WILLIAMSON, O.; WINTER, S. G. (Eds.). **In the nature of the firm origins, evolution, and development**. New York: Oxford University Press, p. 34-47, 1993.

COASE, R. H. The nature of the firm. **Economica**, Oxford, n. 4, p. 386-405, 1937.

COELHO, F. U. **Curso de direito civil: contratos**. 3. ed. rev. São Paulo: Forense, 2009. Volume 3.

COELHO, F. U. A alocação de riscos e a segurança jurídica na proteção do investimento privado. **Revista de Direito Brasileira**, v. 16.7, p. 291-304, 2017.

COELHO, D. H. D.; CORRÊA, C. B.; HANSEN, G. L. Mediation and Arbitration in the resolution of conflicts on prices of business partnership contracts in agribusiness. **Research, Society and Development**, v. 10, n. 3, p. e53110313356, 2021. DOI: 10.33448/rsd-v10i3.13356. Disponível em: <https://rsdjournal.org/index.php/rsd/article/view/13356>. Acesso em: 27 abr. 2023.

CONFEDERAÇÃO DA AGRICULTURA E PECUÁRIA DO BRASIL. **CNA mostra impactos dos custos para os produtores de alimentos**. Notícias. Disponível em: <https://cnabrasil.org.br/noticias/cna-mostra-impactos-dos-custos-para-os-produtores-de-alimentos-2>. Acesso em: 28 mar. 2023.

CORRÊA, L. A. S. Contratos comerciais: el régimen jurídico del derecho privado y la constitucionalización del ordenamiento jurídico. **Revista de Estudios Brasileños**, v. 2, p. 44-59, 2015.

COUTINHO, L. M. **O uso da arbitragem na resolução de disputas no agronegócio**. 2021. Trabalho de Conclusão de Curso (Especialização) – Centro Universitário Curitiba, 2021.

DAVIS, J. H.; GOLDBERG, R. **A concept of agribusiness**. Division of research. Graduate School of Business Administration. Boston: Harvard University, 1957. p. 120.

DEWEY, J. **Human Nature and Conduct**: An Introduction to Social Psychology. New York: Henry Holt and Company, 1922.

DIDIER JR., F.; LIPIANI, J. M.; ARAGAO, L. Negócios jurídicos processuais em contratos empresariais. **Revista de Processo**, v. 278, p. 41-66, 2018.

DINIZ, M. H. **Manual de direito civil**. São Paulo: Saraiva, 2011.

DINIZ, M. H. Importância da função social da empresa. **Revista Jurídica – Unicuritiba**, Curitiba, v. 2, n. 51, p. 387-412, 2018.

DINIZ, M. H. **Curso de Direito Civil Brasileiro**: Teoria das Obrigações Contratuais e extracontratuais – v. 3. 39. ed. São Paulo: SaraivaJur, 2023.

ELIAS, D. Interações entre o rural e o urbano a partir do agronegócio globalizado e desenvolvimento regional D. *In*: SILVEIRA, R. L. L.; FELIPPI, A. C. T. **Territórios, redes e desenvolvimento regional**. Florianópolis: Insular, 2018. p. 117-134.

FARINA, E. M. M. Q. Competitividade e coordenação de sistemas agroindustriais: um ensaio conceitual. **Gest. Prod.**, v. 6, n. 3, p. 147-161, 1999. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1590/S0104-530X1999000300002>. Acesso em: 20 jan. 2021.

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

FARINA, E. M. M. Q.; ZYLBERSZTAJN, D. Competitividade e organização das cadeias agroindustriais. *In*: ZYLBERSZTAJN, D.; GIORDANO, S. R.; GONÇALVES, M. L. **Fundamentos do Agribusiness**. Campina Grande: Curso de Especialização em agribusiness, 1, UFPB/PEASA/USP/PENSA, 1996.

- FERREIRA, J. S. A. B. N.; MENEZES, A. F. C. Empresa, empresário e estabelecimento: trinca vinculante à função social da atividade empresarial. **Revista Brasileira de Direito Civil**, v. 22, p. 33-53, 2019.
- FERREIRA DINIZ, V. M.; SCHMIDT, C. M.; CIELO, I. D. Formas plurais de governança: uma análise das transações entre laticínios e produtores na região Oeste do Paraná. **Informe GEPEC** (impresso), v. 25, p. 240-260, 2021.
- FERRI, G. **Manuale di diritto commerciale**. 2. ed. Torino: Torinese, 1962.
- FORGIONI, P. A. A interpretação dos negócios empresariais no novo Código Civil brasileiro. **Revista de direito mercantil**, v. 130. São Paulo: Malheiros, 2003.
- FORGIONI, P. A. **Contratos empresariais. Teoria geral e aplicação**. 2. ed. rev., atualiza. e ampl. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2016.
- FORGIONI, P. A. **Contratos empresariais: teoria geral e aplicação**. 5. ed. rev., atual. e ampl. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020.
- FRANÇA, L. A. F. F.; GONÇALVES, O. Cláusulas contratuais gerais: interpretação dos contratos massificados à luz dos princípios contratuais e da análise econômica do direito. **Revista Jurídica Luso Brasileira**, ano 3, p. 1017-1054, 2017.
- GAFFURI, J. K. F. **As relações contratuais na comercialização antecipada da soja: um estudo com os produtores do município de Toledo – Paraná**. 2021. 117 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional e Agronegócio) – Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Toledo, 2021.
- GAGGINI, F. S. **Manual dos Contratos Empresariais**. 1. ed. Indaiatuba: Foco, 2022. v. 1.
- GALA, P. S. O. S. A Teoria Institucional de Douglass North. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 23, n. 2, p. 89-105, 2003.
- GAMA, C. K. Os contratos a termo de soja à luz da Behavioral Law and Economics. **Revista jurídica luso-brasileira**, v. 5, p. 513-548, 2021.
- GICO JUNIOR, I. T. **A Tragédia do Judiciário: subinvestimento em capital jurídico e sobreutilização do Judiciário**. 146 f. 2012. Tese (Doutorado em Economia) – Universidade de Brasília, 2012.
- GODOY, A. S. Pesquisa qualitativa e sua utilização em administração de empresas. **Revista Administração de Empresas**, v. 35, n. 4, p. 65-71, jul./ago. 1995.
- GOLDBAUM, S. A teoria dos custos de transação é funcionalista? *In*: SEMINÁRIO BRASILEIRO DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL, 1., São Paulo, 5-7 ago. 1998. **Anais [...]**. São Paulo, 1998. 15 p.
- GOMES, Orlando. **Contratos**. 26. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2007.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo Agropecuário 2017**. Rio de Janeiro: IBGE, 2017. Disponível em: [https://censoagro2017.ibge.gov.br/templates/censo\\_agro/resultadosagro/index.html](https://censoagro2017.ibge.gov.br/templates/censo_agro/resultadosagro/index.html). Acesso em: 5 jul. 2022.

IPARDES. **Agronegócio é responsável por 33,9% do PIB Paranaense**. Notícias. Disponível em: <https://www.ipardes.pr.gov.br/Noticia/Agronegocio-e-responsavel-por-339-do-PIB-paranaense>. Acesso em: 10 jun. 2023.

LENTSCK, D. H.; RAIFUR, L. Nível de exposição e estratégias de proteção a riscos de mercado e de operação nas atividades agrícolas. **Capital Científico**, v. 16, p. 5, 2018.

LOPES, L. C. **O contrato como instrumento para desenvolvimento do agronegócio**. CONJUR, 2015. Disponível em: <https://jus.com.br/artigos/45541/ocontrato-como-instrumento-para-desenvolvimento-do-agronegocio>. Acesso em: 1 out. 2022.

LOPES, P. A.; GALVÃO, S. M. A incidência da teoria da imprevisão nos contratos aleatórios na perspectiva dos contratos futuros agrícolas. **Revista da Faculdade de Direito da UFRGS**, Porto Alegre, vol. esp., n. 37, p. 40-55, 2017.

LORIO, U. **A Nova Economia Institucional**. Instituto Millenium, 2019. Disponível em: <https://www.institutomillenium.org.br/a-nova-economia-institucional>. Acesso em: 25 jan. 2021.

MACKAAY, E.; ROUSSEAU, S. **Análise Econômica do Direito**. Tradução de Rachel Sztajn. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2020.

MARIANI, I. **Contratos Empresariais**. 2. ed. Porto Alegre, 2022.

MASCARIN, A. L. **Interferências do ambiente institucional nas estruturas de governança de cadeias do agronegócio**. 2019. 221 f. Tese (Doutorado em Administração e Contabilidade) – Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2019.

MASSUDA, E. M.; PARRÉ, J. L.; COSTA, C. K. F.; BASTOS, L. A.; GIMENES, R. M. T. Papel dos contratos na avicultura de corte: um olhar sob a perspectiva da nova economia institucional. **Informe GEPEC**, v. 19, n. 1, p. 130-147, 2015. DOI: 10.48075/igepec.v19i1.11588. Disponível em: <https://e-revista.unioeste.br/index.php/gepec/article/view/11588>. Acesso em: 14 jun. 2022.

MATTHEWS, R. C. O. The economics of institution and the source of growth. **Economics Journal**, New York, v. 96, n. 384, p. 903-918, dez. 1986.

MEDEIROS, M. Pesquisas de abordagem qualitativa. **Revista Eletrônica de Enfermagem**, v. 14, p. 224-225, 2012.

MÉNARD, C.; SAES, M. S. M.; SILVA, V. L. S.; RAYNAUD, E. (Orgs.). **Economia das Organizações: formas plurais e desafios**. São Paulo: Atlas, 2014.

MENDES, K.; FIGUEIREDO, J. C.; MICHELS, I. L. A Nova economia institucional e sua aplicação no estudo do agronegócio brasileiro. **Revista de Economia e Agronegócio**, v. 6, n. 3, 2009. Disponível em:

[http://www.novoscursos.ufv.br/projetos/ufv/rea/www/wp-content/uploads/Artigo2\\_V6N3.pdf](http://www.novoscursos.ufv.br/projetos/ufv/rea/www/wp-content/uploads/Artigo2_V6N3.pdf). Acesso em: 20 jan. 2021.

MENDONÇA, J. X. C. **Tratado de Direito Comercial brasileiro**. 3. ed. v. 1, n. 293 e seguintes. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1930.

MILKIEWICZ, L.; COSTA, A. V. F. Rastreabilidade da produção agrícola através da tecnologia: Impactos ambientais e econômicos. *In*: GOMES, A. C.; MIELE, A. F.; DOMINGUES, J. O. (Orgs.). **Concorrência e inovação: reflexões e insights**. São Paulo: IBCI, 2021. v. 1, p. 262-288.

MILLER, G. **Managerial dilemmas: the political economy of hierarchy**. Canada: Cambridge University Press, 1992.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO. **Indicadores Gerais Agrostat**. Dados Disponíveis até junho/2022. Disponível em: <http://indicadores.agricultura.gov.br/agrostat/index.htm/>. Acesso em: 7 jun. 2022.

MORAIS, R. T. R. A importância do cooperativismo de crédito para o agronegócio e o desenvolvimento regional: o caso da PRIMACREDI. **Revista Brasileira de Desenvolvimento Regional**, Blumenau, v. 9, n. 1, p. 81-104, abr. 2021. DOI: <http://dx.doi.org/10.7867/2317-5443.2021v9n1p81-104>. Disponível em: <https://bu.furb.br/ojs/index.php/rbdr/article/view/8184>. Acesso em: 23 maio 2023.

NORTH, D. C. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

NORTH, D. C. **Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance**. San Francisco: ICS Press, 1992.

OLIVEIRA, T. J. A.; RODRIGUES, W. Vulnerabilidade e o desenvolvimento das regiões do agronegócio no Brasil (2007/2017)/Brazilian agribusiness regions: vulnerability and development (2007/2017). **Informe GEPEC**, v. 24, n. 2, p. 232-248, 2020. DOI: 10.48075/igepec.v24i2.25044. Disponível em: <https://e-revista.unioeste.br/index.php/gepec/article/view/25044>. Acesso em: 4 abr. 2022.

PELA, J. K. “Inadimplemento eficiente” (eficiente breac) nos contratos empresariais. **Revista Jurídica Luso Brasileira**, ano 2, n. 1, p. 1091-1103, 2016.

PERES, U. D. Custos de Transação e Estrutura de Governança no Setor Público. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, São Paulo, v. 9, p. 15-30, 2007.

PIAIA, T. C. Instituições, Organizações e Mudança Institucional: análises e perspectivas. **Justiça do Direito (UPF)**, v. 27, p. 257-274, 2013.

RAMOS, J. M. **Concentração no mercado brasileiro de proteína animal: a regulação dos contratos de integração do agronegócio na defesa da concorrência**.

2019. Tese (Doutorado em Direito) – Pontifícia Universidade Católica do Paraná, Curitiba, 2019.

REIS, M. V. C. R. A quebra de contratos do agronegócio e a teoria da imprevisão frente à pandemia do covid-19). Artigo, **Jusbrasil**, 2020. Disponível em: <https://edisciplinanes.jusbrasil.com.br/artigos/854376034/a-quebra-de-contratos-do-agronegocio-e-a-teoria-da-imprevisao-frente-a-pandemia-do-covid-19>. Acesso em: 20 jan. 2021.

REZENDE, C. L.; ZYLBERSZTAJN, D. Quebras contratuais e dispersão de sentenças. **Revista Direito GV**, v. 7, p. 155-176, 2011.

REZENDE, C. L.; ZYLBERSZTAJN, D.; GORGA, É. Contratos de soja verde estão ameaçados. **Agroanalysis - Revista de Agronegócios da FGV**, v. 25, n. 7, p. 18-20, jul. 2005.

REZENDE, I. R. **Análise das estruturas de governança na produção de orgânicos sob a ótica da economia dos custos de transação e formas plurais: um estudo de caso no Centro-Oeste brasileiro**. 2021. 84 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Universidade de Brasília, Brasília, 2021.

RIBEIRO, M. C. P. Contratos Empresariais. *In*: COELHO, F. U.; ALMEIDA, M. E. M. (Orgs.). **Enciclopédia Jurídica da PUCSP**. 1. ed. São Paulo: Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 2018. v. 4, p. 2-20.

RIBEIRO, M. C. P. Função Social do Contrato Empresarial: função econômica e perspectivas. **Revista de la Facultad de Derecho de México**, v. 70, p. 177, 2021.

RIBEIRO, M. C. P.; GALESKI JUNIOR, I. **Teoria geral dos contratos: contratos empresariais e análise econômica**. 2. ed. rev., atual. e ampl. São Paulo: RT, 2015.

RIBEIRO, M. C. P.; PINTO, N. S. C. Lucro do bem: o papel das instituições jurídicas na promoção de negócios sociais. **Revista Brasileira de Direito**, Passo Fundo, v. 14, n. 1, p. 212-230, 2018. Disponível em: <https://seer.imes.edu.br/index.php/revistadedireito/article/view/2032/1599>. Acesso em: 10 fev. 2023.

ROCHA, W. F. **Análise do Agronegócio da erva-mate com o enfoque da Nova Economia Institucional e o uso da Matriz Estrutural Prospectiva**. 2001. 133 f. Tese (Doutorado em Engenharia da Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2001. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/xmlui/handle/123456789/81997>. Acesso em: 20 jan. 2021.

ROCHA, W. F.; 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. 1-25, 2015. Disponível em: <https://periodicos.utfpr.edu.br/rbpd/article/view/3569/2776>. Acesso em: 13 jan. 2021.

ROCHA, W. F.; CARVALHEIRO, E. M.; STADUTO, J. A.; OPAZO, M. A. U. Avaliação de contratos: uma abordagem utilizando a Análise Fatorial de

Correspondência. **Revista Economia e Sociologia Rural**, v. 46, n. 2, 2008.  
Disponível em: [https://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0103-20032008000200007](https://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-20032008000200007). Acesso em: 10 jan. 2021.

RODER, M. P.; VIEIRA, K. E. R. Negócios processuais em contratos empresariais: uma forma de redução de custos de transação. **Revista Eletrônica do CEJUR**, v. 2, p. 79-106, 2021.

ROPPO, E. **O contrato**. Tradução de Ana Coimbra e M. Januário C. Gomes. Coimbra: Almedina, 2009.

SAKAMOTO, C. S.; MAIA, A. G. Mercado de trabalho agrícola no Brasil. **RBEST Revista Brasileira de Economia Social e do Trabalho**, v. 4, p. e022002, 2022.

SCHAEFER, H.; OTT, C. **Manual de Análisis Economico Del Derecho Civil**. Tradução de Mararena Von carstenn-Lichterfelde. Madrid Tecnos, 1991.

SCOTT, W. R.; MEYER, J. W. The organizational of societal sectors. *In*: POWELL, W. W.; DIMAGGIO, P. J. **The new institutionalism in organization analysis**. Chicago: University of Chicago Press, 1991.

SECRETARIA DA FAZENDA DO PARANÁ. **Cadastro Resumido de Produtores Rurais Ativos**. Curitiba, 2021. Disponível em: <https://bit.ly/3k940xh>. Acesso em: 02 jan. 2023.

SECRETARIA DA AGRICULTURA E DO ABASTECIMENTO (SEAB) – PARANÁ. **Versão preliminar do levantamento da produção rural paranaense por município (safra 20/21)**. Curitiba, 2022.

SECRETARIA DE ESTADO DA AGRICULTURA E DO ABASTECIMENTO; DEPARTAMENTO DE ECONOMIA RURAL. **Sistema de Acompanhamento de Safra Subjetiva/Relatório PSS Mensal**. Curitiba, 2021. Disponível em: <https://bityli.com/Sj0Au>. Acesso em: 4 abr. 2023.

SECRETARIA DA AGRICULTURA E DO ABASTECIMENTO (SEAB) – PARANÁ. Estimativa de safra. Área de produção. Resumo estadual. Departamento de Economia Rural (DERAL). **Paraná - Comparativo de Área, Produção e Rendimento de Culturas Selecionadas - Safras 20/21 - 21/22 - 22/23**. 2023.

SILVEIRA, M. M. A. Recuperação Judicial do Produtor Rural: A Evolução Jurisprudencial e Doutrinária e sua Consolidação pela Reforma da Lei 11.101/2005. **RJLB - Revista Jurídica Luso-Brasileira**, v. 5, p. 1701-1738, 2021.

SILVEIRA, R. L. F.; CARRER, M. J.; CARVALHO, T. B.; FOSCACHES, C. A. L.; SAES, M. S. M. Formas Plurais de Governança: uma análise das transações de suprimento entre frigoríficos e pecuaristas. **Revista de Economia e Sociologia Rural** (Impresso), v. 52, p. 761-782, 2014.

SILVEIRA, V. C.; PRATES, N. O.; EDUARDO, A. S.; RIBEIRO, J. S.; CHAEBO, G. Estudo da produção científica da temática de impactos ambientais relacionados ao

agronegócio brasileiro. *In*: ENCONTRO INTERNACIONAL DE GESTÃO, DESENVOLVIMENTO E INOVAÇÃO, 2., Naviraí, 2018. **Anais [...]**, Naviraí, 2018. V. 2.

SIMON, H. A. A Behavioral Model of Rational Choice. **Quartely Journal of Economics**, vol. 69, n. 1, p. 99-118, 1955.

SOARES, R. C. O. O mercado da soja no Paraguai: expansão, consolidação e momento atual. **Colóquio - Revista do Desenvolvimento Regional**, v. 16, p. 211-231, 2019.

SOUZA, J. P.; BÁNKUTI, S. M. S. Uma análise dos contratos no sistema agroindustrial suinícola no Oeste paranaense pela ótica da mensuração e da transação. **Informe GEPEC**, v. 16, n. 2, p. 79-97, 2014. DOI: 10.48075/igepec.v16i2.5144. Disponível em: <https://e-revista.unioeste.br/index.php/gepec/article/view/5144>. Acesso em: 4 abr. 2022.

SOUZA, M. P. R. **Investimentos e desempenho econômico das organizações do agronegócio**: uma abordagem das interações entre o ambiente institucional e o ambiente organizacional. 2022. 132 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Regional e Agronegócio) – Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Toledo, 2022.

STADUTO, A. R.; KUHN, S. L.; ROCHA, W. F. Contratos no agronegócio: o caso de Cascavel-Paraná. **Revista GEPEC**, v. 10, n. 2, p. 118-133, 2006. Disponível em: <http://e-revista.unioeste.br/index.php/gepec/article/view/402>. Acesso em: 20 jan. 2021.

STANFIELD, J. R. The scope, method and significance of original institutional economics. **Journal of Economic Issues**, v. 33, n. 2, p. 231-255, 1999.

STRASSBURG, U.; OLIVEIRA, N. M.; ROCHA, W. F. Revisando o conceito da nova economia institucional (NEI). **Revista Eletrônica de Humanidades do Curso de Ciências Sociais da UNIFAP**, v. 12, n. 2, p. 57-74, jul./dez. 2019. Disponível em: <https://core.ac.uk/download/pdf/270170967.pdf>. Acesso em: 10 jan. 2021.

SZTAJN, R. Sociedades e Contratos Incompletos. **Revista da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo**, v. 101, p. 171-179, jan./dez. 2006.

TARIFA, M. R.; SCHALLENBERGER, E. Gestão Cooperativa, Ambiente Institucional e Sociocultural: o caso Brasil-Paraguai. **Revista de economia e sociologia rural**, v. 54, p. 615-634, 2016.

TEPEDINO, G. Esboço de uma classificação funcional dos atos jurídicos. **Revista Brasileira de Direito Civil**, v. 1, n. 01, 2017. Disponível em: <https://rbdcivil.emnuvens.com.br/rbdc/article/view/129>. Acesso em: 18 maio. 2023.

TIMM, L. B. Contratos no direito brasileiro. **Direito & Justiça**, v. 39, n. 2, p. 224-236, 2013.

TOYOSHIMA, S. H. Instituições e desenvolvimento econômico: uma análise crítica das ideias de Douglass North. **Estudos Econômicos**, São Paulo, v. 29, n. 1, p. 95-112, 1999.

TRENTIN, D.; MENEZES FILHO, A. C. P.; VENTURA, M. V. A. Analysis of barter modalities, equity and financing of inputs in soybean cultivation in Brazil. **Brazilian Journal of Science**, v. 1, n. 12, p. 83-95, 2022. Disponível em: <https://doi.org/10.14295/bjs.v1i12.226>. Acesso em: 20 jun. 2023.

VASCONCELOS, B. T.; SILVA, V. B. S.; MURAMATSU, R. Lições da economia dos custos de transação para o agronegócio brasileiro. **III Fórum Mackenzie de Liberdade Econômica**. São Paulo, 2019. Disponível em: [https://www.mackenzie.br/fileadmin/ARQUIVOS/Public/6-pos-graduacao/upm-higienopolis/mestrado-doutorado/economia\\_mercados/2020/Anais\\_de\\_Congresso/Li%C3%A7%C3%B5es\\_da\\_economia\\_dos\\_custos\\_de\\_transa%C3%A7%C3%A3o\\_para\\_o\\_agroneg%C3%B3cio\\_brasileiro.pdf](https://www.mackenzie.br/fileadmin/ARQUIVOS/Public/6-pos-graduacao/upm-higienopolis/mestrado-doutorado/economia_mercados/2020/Anais_de_Congresso/Li%C3%A7%C3%B5es_da_economia_dos_custos_de_transa%C3%A7%C3%A3o_para_o_agroneg%C3%B3cio_brasileiro.pdf). Acesso em: 20 jan. 2021.

VEBLEN, T. **The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays**. New York: Huebsch, 1919.

VELASCO E CRUZ, S. C. **Teoria e história**: nota crítica sobre o tema da mudança Institucional em Douglass North. Seminário Brasileiro da Nova Economia Institucional (2), Campinas, 2001.

WATANABE, K.; PAIVA, N. S.; LOURENZANI, A. E. B. S. Contract farming in Brazil – na approach to Law and Economics. **Revista Direito GV**, v. 13, p. 95-122, 2017.

WENNINGKAMP, K. R.; SCHMIDT, C. M. Ações Coletivas no Agronegócio: uma análise da produção científica no Brasil a partir de teses e dissertações (1998-2012). **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 54, p. 413-436, 2016.

WILLIAMSON, O. E. **The Economic institutions of capitalismo**: firms, markets, relational contracting. London: Macmillan Free Press, 1985.

WILLIAMSON, O. E. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. **Administrative Science Quarterly**, Ithaca, v. 36, n. 2, p. 269-96, jun. 1991.

WILLIAMSON, O. E. **Mechanisms of Governance**, Oxford, Oxford University Press, 1996.

ZYLBERSZTAJN, D. Organização Ética: Um Ensaio sobre Comportamento e Estrutura das Organizações. **Revista de Administração Contemporânea**, Curitiba, v. 6, n. 2, p. 123-143, 2002.

ZYLBERSZTAJN, D. Papel dos contratos na coordenação agro-industrial: um olhar além dos mercados. **Revista Economia e Sociologia Rural**, Brasília, v. 43, n. 3, p. 300, 2005.

## ANEXOS

## ANEXO 1 – COMPARATIVO SAFRAS



SECRETARIA DE ESTADO DA AGRICULTURA E DO ABASTECIMENTO DO PARANÁ - SEAB  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA RURAL – DERAL

Dados referentes a 24/04/2023

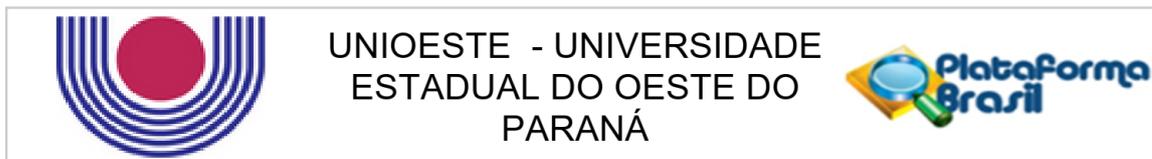
PARANÁ - COMPARATIVO DE ÁREA, PRODUÇÃO E RENDIMENTO DE CULTURAS SELECIONADAS - SAFRAS 20/21 - 21/22 - 22/23

[Clique aqui e selecione a Safra ->](#) 20/21 - 21/22 - 22/23

CULTURAS	ÁREA (mil ha)				PRODUÇÃO (mil t)				RENDIMENTO (kg/ha)				
	20/21 (a)	21/22 (b)	Var. (b/a)	22/23 (c)	Var. (c/b)	20/21 (a)	21/22 (b)	Var. (b/a)	22/23 (c)	Var. (c/b)	20/21	21/22	22/23
Amendoim (1ª Safra)	1,6	1,6	2	2,0	21	4,9	3,9	-21	8,3	112	3.080	2.408	4.197
Arroz Irrigado	18,4	19,3	5	19,2	-1	147,3	137,2	-7	153,8	12	8.050	7.913	8.021
Arroz Sequeiro	2,6	2,2	-18	1,8	-15	5,2	3,7	-29	3,6	-1	1.956	1.688	1.978
Feijão (1ª Safra)	152,6	139,3	-9	115,0	-17	257,0	195,6	-24	197,6	1	1.697	1.404	1.717
Milho (1ª Safra)	372,3	426,2	15	385,8	-9	3.116,6	2.965,4	-5	3.793,0	28	8.372	7.108	9.832
Soja (1ª Safra)	5.590,2	5.672,5	1	5.765,5	2	19.829,7	12.194,3	-39	22.370,4	83	3.548	2.162	3.880
<b>Sub Total (A) (1ª Safra)</b>	<b>6.137,7</b>	<b>6.261,3</b>	<b>2</b>	<b>6.289,3</b>	<b>0</b>	<b>23.360,7</b>	<b>15.500,0</b>	<b>-34</b>	<b>26.526,7</b>	<b>71</b>			
Feijão (2ª Safra)	272,3	338,0	24	296,9	-12	286,0	561,5	96	592,1	5	1.138	1.670	1.995
Feijão (3ª Safra)	1,5	0,6	-61	0,9	54	0,5	0,9	82	1,9	109	334	1.557	2.120
Milho (2ª Safra)	2.515,8	2.721,7	8	2.465,2	-9	5.722,8	13.330,4	133	14.421,0	8	2.637	4.932	5.850
Soja (2ª Safra)	38,8	50,4	30	50,3	0	85,5	139,3	63	147,0	5	2.220	2.762	2.924
<b>Sub Total (B) (2ª Safra)</b>	<b>2.828,4</b>	<b>3.110,7</b>	<b>10</b>	<b>2.813,2</b>	<b>-10</b>	<b>6.094,8</b>	<b>14.032,1</b>	<b>130</b>	<b>15.162,0</b>	<b>8</b>			
Aveia Branca	94,7	109,9	16	108,9	-1	192,2	249,0	30	253,4	2	2.029	2.280	2.327
Aveia Preta	160,8	165,3	3	173,6	5	195,6	234,8	20	267,0	14	1.217	1.432	1.538
Canola	0,8	0,9	19	0,9	-5	0,5	1,5	200	1,7	15	635	1.599	1.933
Centeio	2,9	3,7	27	3,5	-5	5,9	7,4	26	8,3	12	2.012	2.001	2.347
Cevada	74,7	84,4	13	82,3	-2	296,8	338,3	14	378,4	12	3.971	4.008	4.598
Trigo	1.225,9	1.205,8	-2	1.361,6	13	3.208,3	3.403,1	6	4.484,5	32	2.632	2.830	3.294
Triticale	9,0	10,5	16	12,0	14	24,4	32,5	33	38,9	20	2.704	3.090	3.253
<b>Sub Total (C) (Inverno)</b>	<b>1.568,9</b>	<b>1.580,6</b>	<b>1</b>	<b>1.742,7</b>	<b>10</b>	<b>3.923,7</b>	<b>4.266,6</b>	<b>9</b>	<b>5.432,2</b>	<b>27</b>			
<b>Sub Total (A+B+C)</b>	<b>10.535,0</b>	<b>10.952,6</b>	<b>4</b>	<b>10.845,2</b>	<b>-1</b>	<b>33.379,2</b>	<b>33.798,7</b>	<b>1</b>	<b>47.120,9</b>	<b>39</b>			
Alho	0,3	0,3	2	-	-	1,5	1,7	18	-	-	4.748	5.128	-
Batata (1ª Safra)	16,0	15,0	-6	15,3	2	464,1	446,4	-4	479,3	7	29.031	29.791	31.369
Batata (2ª Safra)	12,2	10,9	-10	10,9	0	308,4	310,8	1	338,4	9	25.344	28.431	30.931
Café	31,8	26,3	-17	25,7	-2	51,0	29,3	-43	41,2	41	1.605	1.113	1.604
Cebola	4,1	3,9	-5	3,3	-17	114,0	104,1	-9	107,4	3	27.494	26.500	32.908
Tomate (1ª Safra)	2,5	2,5	-1	2,4	-3	145,1	149,3	3	144,4	-3	58.348	60.241	59.979
Tomate (2ª Safra)	1,4	1,5	4	1,6	7	75,9	92,0	21	100,7	9	53.324	62.251	63.555
Cana-De-Açúcar	547,0	544,5	0	503,1	-8	34.578,8	34.244,6	-1	32.680,5	-5	63.212	62.896	64.964
Fumo	65,3	69,8	7	72,0	3	146,7	155,2	6	171,5	11	2.248	2.223	2.383
Mandioca	133,0	122,8	-8	135,2	10	3.056,5	2.755,6	-10	3.185,8	16	22.976	22.438	23.562
Sericicultura	4,6	4,6	2	4,4	-5	2,7	2,2	-17	2,3	6	581	474	532

Fonte: Seab/Deral

## ANEXO 2 – PARECER DO COMITÊ DE ÉTICA



### PARECER CONSUBSTANCIADO DO CEP

#### DADOS DO PROJETO DE PESQUISA

**Título da Pesquisa:** Análise dos contratos de soja verde utilizados pelos produtores da soja no município de Toledo a luz da nova economia institucional

**Pesquisador:** CAMILA GABRIELA JUNGES

**Área Temática:**

**Versão:** 2

**CAAE:** 63846322.4.0000.0107

**Instituição Proponente:** UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANA

**Patrocinador Principal:** Financiamento Próprio

#### DADOS DO PARECER

**Número do Parecer:** 5.705.890

#### Apresentação do Projeto:

Saneamento de pendências da pesquisa:

Título da Pesquisa: Análise dos contratos de soja verde utilizados pelos produtores da soja no município de Toledo a luz da nova economia institucional

Pesquisador Responsável: CAMILA GABRIELA JUNGES

Área Temática:

Versão: 2

CAAE: 63846322.4.0000.0107

Submetido em: 17/10/2022

Instituição Proponente: UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANA

Situação da Versão do Projeto: Em relatoria

Localização atual da Versão do Projeto: UNIOESTE - Universidade Estadual do Oeste do Paraná

#### Objetivo da Pesquisa:

Vide descrição anteriormente apresentada.

#### Avaliação dos Riscos e Benefícios:

Vide descrição anteriormente apresentada.

**Endereço:** RUA UNIVERSITARIA 2069

**Bairro:** UNIVERSITARIO

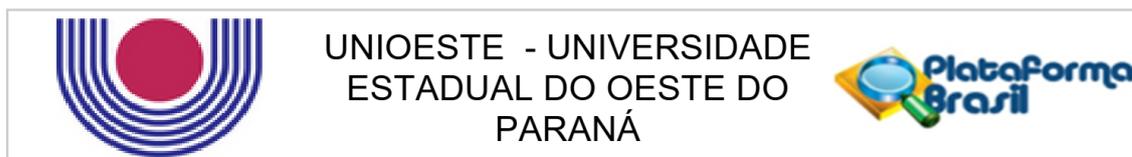
**UF:** PR

**Município:** CASCAVEL

**Telefone:** (45)3220-3092

**CEP:** 85.819-110

**E-mail:** cep.prppg@unioeste.br



Continuação do Parecer: 5.705.890

**Comentários e Considerações sobre a Pesquisa:**

Vide descrição anteriormente apresentada.

**Considerações sobre os Termos de apresentação obrigatória:**

Vide descrição anteriormente apresentada.

**Conclusões ou Pendências e Lista de Inadequações:**

Pendências devidamente saneadas

**Considerações Finais a critério do CEP:**

Apresentar o Relatório Final na Plataforma Brasil até 30 dias após o encerramento desta pesquisa.

**Este parecer foi elaborado baseado nos documentos abaixo relacionados:**

Tipo Documento	Arquivo	Postagem	Autor	Situação
Informações Básicas do Projeto	PB_INFORMAÇÕES_BÁSICAS_DO_PROJETO_2014058.pdf	17/10/2022 12:44:44		Aceito
Projeto Detalhado / Brochura Investigador	Projetocorrigidoout22.pdf	17/10/2022 12:44:08	CAMILA GABRIELA JUNGES	Aceito
Outros	Formulario.pdf	23/09/2022 11:16:23	CAMILA GABRIELA JUNGES	Aceito
Outros	apendicea.pdf	21/09/2022 11:00:51	CAMILA GABRIELA JUNGES	Aceito
TCLE / Termos de Assentimento / Justificativa de Ausência	tcle.pdf	21/09/2022 10:50:26	CAMILA GABRIELA JUNGES	Aceito
Projeto Detalhado / Brochura Investigador	projetocamila.pdf	20/09/2022 16:07:22	CAMILA GABRIELA JUNGES	Aceito
Folha de Rosto	folhaderostoassinada.pdf	20/09/2022 15:26:31	CAMILA GABRIELA JUNGES	Aceito

**Situação do Parecer:**

Aprovado

**Necessita Apreciação da CONEP:**

Não

**Endereço:** RUA UNIVERSITARIA 2069

**Bairro:** UNIVERSITARIO

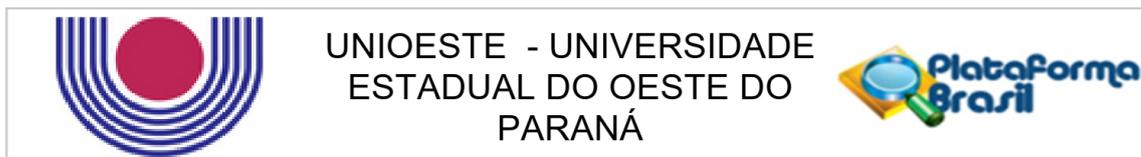
**CEP:** 85.819-110

**UF:** PR

**Município:** CASCAVEL

**Telefone:** (45)3220-3092

**E-mail:** cep.prppg@unioeste.br



Continuação do Parecer: 5.705.890

CASCADEL, 18 de Outubro de 2022

---

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

**Endereço:** RUA UNIVERSITARIA 2069

**Bairro:** UNIVERSITARIO

**UF:** PR

**Telefone:** (45)3220-3092

**CEP:** 85.819-110

**Município:** CASCADEL

**E-mail:** cep.prppg@unioeste.br

## APÊNDICE

### APÊNDICE 1 – QUESTIONÁRIO DESTINADO AOS PRODUTORES

Caro(a) Produtor(a),

Me chamo Camila Gabriela Junges e sou estudante do Mestrado do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional e Agronegócio (PGDRA), pela Universidade Estadual do Oeste do Paraná, *Campus* de Toledo.

Estou realizando uma pesquisa com a finalidade de observar as relações contratuais estabelecidas na comercialização da soja verde entre produtores, cooperativas e empresas privadas no sistema agroindustrial soja, quanto à última safra (21/22).

Este trabalho é denominado: “ANÁLISE DOS CONTRATOS DE SOJA VERDE UTILIZADOS PELOS PRODUTORES DA SOJA À LUZ DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL” e tem como orientador o Prof. Weimar Freire da Rocha Júnior, Engenheiro Agrônomo e Professor Associado do Curso de Ciências Econômicas da Unioeste e do Programa de Desenvolvimento Regional e Agronegócio.

A pesquisa tem fins acadêmicos, sem nenhuma vantagem pecuniária. O(a) senhor(a) não pagará nenhum valor para responder a este questionário, bem como não receberá nada. Todas as respostas serão confidenciais, ou seja, a identificação do(a) senhor(a) não será realizada. Caso não se sinta confortável para responder, apenas ignore essa mensagem.

Meu e-mail para contato é: jungesc@outlook.com e telefone celular (45) 99119-6221. Ao clicar no botão abaixo, concorda em participar da pesquisa nos Termos de Consentimento Livre e Esclarecido. Caso encontre algum fato em desconformidade com a finalidade deste questionário, você poderá procurar o Comitê de Ética em Pesquisa com Seres Humanos da Unioeste (CEP) via contato telefônico (45) 3220-3092.

Declaro que concordo em participar da pesquisa e responder ao questionário

- a) Concordo
- b) Discordo

O local de residência do(a) senhor(a) é:

- 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) Toledo (região urbana)
- j) Prefiro não informar

k) Outro

Qual a idade do(a) senhor(a)?

- a) Entre 18 e 20 anos
- b) Entre 21 e 30 anos
- c) Entre 31 e 40 anos
- d) Entre 41 e 50 anos
- e) Entre 51 e 60 anos
- f) Acima de 60 anos

O(A) senhor(a) possui qual 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

Quantos hectares de soja o(a) senhor(a) cultivou na safra 2021/22?

- 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)

Qual foi seu custo total em sacas por hectare na safra 2021/22 (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

Qual foi sua produtividade por hectare na safra 2021/22 (sacas de soja 60/hectare)?

- a) 0 a 30 sacas/hectare
- b) 31 a 40 sacas/hectare
- c) 41 a 50 sacas/hectare
- d) 51 a 60 sacas/hectare
- e) 61 a 70 sacas/hectare
- f) Acima de 71 sacas/hectare

Ao comprar os insumos para a soja na safra 2021/2022, como o(a) senhor(a) efetuou o pagamento? Pode assinalar mais de uma opção.

- a) Com recursos próprios
- b) Com recursos de financiamento bancário
- c) Com contrato de venda antecipada de soja
- d) Outros

Possui algum profissional responsável por auxiliar nas questões contratuais acerca da atividade? Se sim, qual?

- a) Contador
- b) Engenheiro Agrônomo
- c) Advogado
- d) Não possui
- e) Outros

Esse profissional acompanha todo fechamento de negócio (assinatura de contrato)?

- a) Sim
- b) Não

Esse profissional acompanha frequentemente as questões ligadas à comercialização ou apenas quando ocorre algum problema?

- a) Acompanhamento contínuo
- b) Acompanhamento eventual

Quais são os três principais fatores que motivaram o(a) senhor(a) a realizar contratos de venda antecipada de soja, na safra 2021/22? Pode assinalar mais de uma opção.

- a) Garantia de preço de venda
- b) Garantia de financiamento para custeio
- c) Preço atrativo no momento da contratação
- d) Falta de informação do mercado
- e) Faz contrato todos os anos
- f) Aumento da lucratividade

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%

Qual é a modalidade de contrato de venda antecipada da soja que o(a) senhor(a) utilizou na safra 2021/22?

- a) Não conheço

- b) Hedge (negociação na bolsa de valores)
- c) NDF-Non Deliverable Forward
- d) Pré-fixação (trava o preço da data e compromete-se a entregar o produto físico)
- e) Pré-pagamento (em que o comprador adianta os recursos financeiros ao produtor e esse compromete-se a entregar o produto físico)
- f) Bartes (troca de saca de soja por insumos)
- g) Venda a fixar (em que o comprador antecipa o dinheiro, mas desconta juros até a data da entrega da produção contratada)

O(A) senhor(a) fez a leitura do contrato de venda antecipada de soja (troca) na safra 2021/22?

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

Já necessitou recorrer ao Poder Judiciário para sanar eventual questão acerca de contratos de soja verde?

- a) Sim
- b) Não

Se sim, qual é a questão motivou o ingresso no Poder Judiciário?

Caso tenha realizado, qual o preço negociado no contrato de venda antecipada da soja (troca) na safra 2021/22?

- a) R\$80,00 a R\$99,00
- b) R\$100,00 a R\$125,00
- c) R\$126,00 a R\$140,00
- d) R\$141,00 a R\$155,00
- e) R\$156,00 a R\$170,00
- f) Acima de R\$170,00

Qual foi a data de vencimento do contrato?

- a) Até 31 de janeiro de 2022
- b) Até 28 de fevereiro de 2022
- c) Até 31 de março de 2022
- d) Outra data

Quais foram as garantias exigidas nos contratos de venda antecipada (troca) de soja na safra 2021/22?

- a) Não exigiu garantias
- b) Fiador
- c) Avalista
- d) Hipoteca do imóvel rural
- e) Hipoteca do 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

O(A) senhor(a) conseguiu entregar a soja contratada na data de vencimento do contrato?

- a) Sim
- b) Não

Se não entregou na data de vencimento o(a) senhor(a) conseguiu negociar com a empresa e/ou cooperativa?

- a) Consegui negociar
- b) Não consegui negociar
- c) Entreguei na data acordada

Em caso negativo, quais foram as penalidades sofridas?

- a) Cobrança de juros e multa
- b) Teve que comprar soja à cotação do mercado para cumprir o prazo
- c) Não sofreu penalidades
- d) Outras

Qual é o principal motivo para não entregar a soja contratada?

- a) Quebra de safra
- b) Aumento do preço
- c) Aumento dos custos de produção
- d) Outros

Quais são os três principais critérios para escolha da empresa e/ou cooperativa no momento de realizar o contrato de venda antecipada da 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

Quais são as principais razões para o cumprimento do contrato?

- a) Necessidade de comercialização na próxima safra
- b) Garantia de reputação
- c) Princípios éticos
- d) Receio de sanções judiciais

- e) Preço elevado ao iniciar um processo judicial
- f) Não teve problemas que justificassem a quebra contratual

Selecione conforme as afirmações:

É possível negociar com as empresas quanto às cláusulas.

- a) Concordo
- b) Discordo

Os preços fixados nas várias empresas e/ou cooperativas do município para a compra antecipada de soja são os mesmos.

- a) Concordo
- b) Discordo

Existe diferença significativa entre os contratos nas empresas e/ou cooperativas do município.

- a) Concordo
- b) Discordo

Quais são os três principais motivos de o(a) senhor(a) não realizar contratos de venda antecipada da soja na safra 2021/2022? Pode selecionar mais de uma alternativa.

- a) Incerteza da quantidade de soja a 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) Outro

Muito obrigada pela atenção!