

Sumário

Carta da Agricultura

Plano Agrícola e Pecuário 2010–2011	3
---	---

Antônio Luiz Machado de Moraes

Determinantes do produto e da produtividade total dos fatores da agropecuária brasileira	5
---	---

Henrique Brigatte / Erly Cardoso Teixeira

Por que os preços da cesta básica caíram?	14
---	----

Eliseu Alves / Geraldo da Silva e Souza / Antônio Salazar P. Brandão

Análise do valor da produção e da composição do mercado brasileiro de grãos	21
--	----

Carlos Eduardo Caldarelli

Em direção ao transgênico socialmente responsável	31
---	----

Felipe Amin Filomeno

Using Brazilian slaughters variability as a coordination measure	42
---	----

Marcelo Miele / Arlei Coldebella

Contrato de compra e venda na cadeia agroindustrial da soja	48
--	----

Roseli Rocha dos Santos / Ana Paula Myszczyk / Frederico Eduardo Zenedin Glitz

Viabilidade econômico-financeira para a instalação de destilarias no norte de Goiás e no Vale do São Francisco (Bahia)	60
--	----

*Leonardo Botelho Zilio / João Gomes Martines Filho / Pedro Valentim Marques /
Daniel Yokoyama Sonoda*

Identificação de áreas vocacionadas para a pecuária leiteira no Nordeste	77
---	----

*Francisco Raimundo Evangelista / Maria Simone de Castro Pereira Brainer /
Antônio Nogueira Filho / Valeria Falcão de Souza*

Ponto de Vista

Exportações agrícolas	90
-----------------------------	----

Eliseu Alves

Conselho editorial

Eliseu Alves (Presidente) - Embrapa
Edilson Guimarães - Mapa
Renato Antônio Henz - Mapa
Ivan Wedekin - consultor independente
Elísio Contini - Embrapa
Hélio Tollini - consultor independente
Bírmir Nunes Lima - Mapa
Paulo Magno Rabelo - Conab

Secretaria-Geral

Regina M. Vaz

Coordenadoria editorial

Marlene de Araújo

Cadastro e atendimento

Isabel F. X. Massa
Alessandro Patrick Fernandes de Sousa

Foto da capa

Marlene de Araújo

Embrapa Informação Tecnológica

Tratamento editorial

Supervisão editorial

Wesley José da Rocha

Revisão de texto

Corina Barra Soares

Normalização bibliográfica

Celina Tomaz de Carvalho
Iara Del Fiaco Rocha

Projeto gráfico e capa

Carlos Eduardo Felice Barbeiro

Editoração eletrônica

Carlos Eduardo Felice Barbeiro

Impressão e acabamento

Embrapa Informação Tecnológica

Contrato de compra e venda na cadeia agroindustrial da soja¹

Roseli Rocha dos Santos²

Ana Paula Myszczyk³

Frederico Eduardo Zenedin Glitz⁴

Resumo: A comercialização da soja é feita por meio de contratos em redes. Tais operações são realizadas em um estruturado e complexo sistema agroindustrial, com a criação de relações contratuais entre os diversos agentes. O contrato de compra e venda é um desses tipos de contrato. A forma e os objetivos desses contratos dependerão das necessidades econômicas envolvidas. A jurisprudência tem reconhecido as práticas contratuais e se posicionado sobre esses temas.

Palavras-chave: contrato de compra e venda, redes contratuais, soja.

Contract of sale in the soybean agroindustrial chain

Abstract: The commercialization of soybeans is performed through contracts in networks. Such operations are conducted in a structured and complex agro-industrial system with the establishment of contractual relations between the various agents. Among the main types contracts involved, there is the contract of sale. The form and objectives of these agreements will depend on the economic needs involved. Sure is, however, that Brazilian courts have recognized the contractual practices and took place on these topics.

Keywords: contractual network, contract of sale, soybean.

O complexo soja na economia brasileira

O contrato é um instrumento jurídico por meio do qual se formalizam as operações econômicas (ROPPO, 1988). Assim, para entender as consequências jurídicas de uma determinada operação econômica, é também preciso estudar as estruturas contratuais envolvidas nesse negócio.

Quando se fala em agronegócio, deve-se ter em mente que a comercialização de produtos se faz por meio de contratos diversos, que são elaborados para satisfazer as necessidades econômicas dos contratantes. Tais operações são feitas de forma estruturada e complexa, criando vínculos contratuais entre vários atores que, por meio de cadeias negociais, acabam por criar um complexo sistema agroindustrial.

¹ Original recebido em 1º/4/2010 e aprovado em 5/4/2010.

² Cientista social pela Universidade Federal do Paraná (1968) e doutora em Sociologia pela Université de Paris X, Nanterre (1987), professora das Faculdades Integradas do Brasil (Unibrasil). E-mail: mrsantos@terra.com.br

³ Licenciado em História (1993) e bacharel em Ciências Jurídicas (1999), ambos pela Universidade Estadual de Ponta Grossa, PA, e Doutoranda em Direito Econômico e Socioambiental pela Pontifícia Universidade Católica do Paraná. Professora da Faculdade Metropolitana de Curitiba (Famec) e do Centro Universitário Franciscano (Unifae), Curitiba, PR. E-mail: anapaulamy@yahoo.com.br

⁴ Advogado, doutorando em Direito das Relações Sociais (UFPR), professor de Direito das Faculdades Integradas do Brasil (Unibrasil), Curitiba, PA. E-mail: fgltiz@gmail.com

Segundo Davis e Goldberg, pesquisadores da escola de Harvard, já em 1957 o *agribusiness* era definido como

[...] a soma de todas as operações envolvidas no processamento e na distribuição dos insumos agropecuários, as operações de produção na fazenda; e o armazenamento, o processamento e a distribuição dos produtos agrícolas e seus derivados. (DAVIS; GOLDBERG, 1957, p. 4).

Com base nessa definição, este artigo vai analisar a formação dos sistemas de produção da cadeia da soja no Brasil.

O complexo da soja é responsável por grande parte da receita com exportações (Figura 1), o que torna relevante o estudo das cadeias de fornecimento que se formam para a concretização desse importante sistema de divisas para o País. Segundo informações da Associação Brasileira das Indústrias de óleos Vegetais (Abiove), até o mês de novembro de 2008, a complexa cadeia de contratos que envolve o sistema agroindustrial da soja movimentou um montante superior a US\$ 17 bilhões de dólares em receitas com exportações (Tabela 1).

As expectativas da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), no período acumulado de janeiro a outubro de 2008, confirmam os dados anteriores. As exportações brasileiras do complexo soja teriam chegado ao montante de US\$ 16,5 bilhões (dezesseis e meio bilhões de dólares). Esse total importaria um aumento de US\$ 6,3 bilhões (ou 62%) em relação às importações do período anterior.

O governo brasileiro pretende incentivar o aumento das exportações de soja. Nesse sentido, dados obtidos no documento *Estratégia brasileira de exportação de 2008–2010* (2009) demonstram a preocupação em implementar instrumentos de ampliação da competitividade dos produtos brasileiros no mercado internacional, como: melhoria do escoamento da soja exportável da região Amazônica e da região Centro-Norte brasileiras (reduzindo o custo de exportações ao Hemisfério Norte); melhoria das ferrovias da região Nordeste e das rodovias da região Sudeste; e dragagem e melhoria das condições de portos, entre outras.

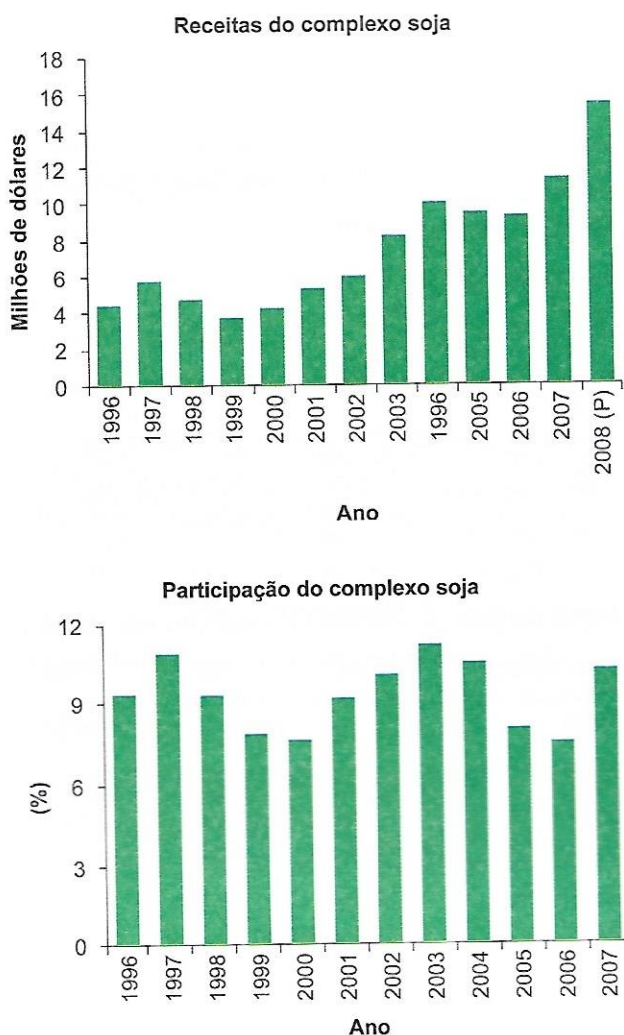


Figura 1. Receitas e participação do complexo soja no total das receitas cambiais no Brasil.

Fonte: Abiove (2008), atualizado em 11/11/2008.

Dados sobre o volume de embarques realizados pelo complexo soja reforçam o papel de destaque desse ramo do agronegócio brasileiro e, consequentemente, das relações contratuais firmadas por esses complexos sistemas contratuais.

Constatada a relevância econômica, é preciso entender como tais operações são formalizadas. Para tanto, convém identificar os agentes que integram essa estrutura negocial, compreender esse sistema produtivo e a forma como se instrumentaliza esse negócio.

Preliminarmente, porém, há que se compreender que a estrutura de produção agroin-

Tabela 1. Exportações brasileiras de soja, de 2005 a 2008.

2008 (P)	Volume (1.000 toneladas)	Valor (US\$/ tonelada)	Valor (US\$ milhões)
----------	--------------------------------	------------------------------	----------------------------

Soja em grão	24.800	430	10.664
--------------	--------	-----	--------

Farelo de soja	13.100	330	4.323
----------------	--------	-----	-------

Óleo de soja	2.100	1.150	2.415
--------------	-------	-------	-------

Total			17.402
--------------	--	--	---------------

2007	Volume (1.000 toneladas)	Valor (US\$/ tonelada)	Valor (US\$ milhões)
------	--------------------------------	------------------------------	----------------------------

Soja em grão	23.734	283	6.709
--------------	--------	-----	-------

Farelo de soja	12.474	237	2.957
----------------	--------	-----	-------

Óleo de soja	2.343	707	1.656
--------------	-------	-----	-------

Total			11.323
--------------	--	--	---------------

2006	Volume (1.000 toneladas)	Valor (US\$/ tonelada)	Valor (US\$ milhões)
------	--------------------------------	------------------------------	----------------------------

Soja em grão	24.956	227	5.665
--------------	--------	-----	-------

Farelo de soja	12.332	196	2.418
----------------	--------	-----	-------

Óleo de soja	2.419	496	1.200
--------------	-------	-----	-------

Total			9.283
--------------	--	--	--------------

2005	Volume (1.000 toneladas)	Valor (US\$/ tonelada)	Valor (US\$ milhões)
------	--------------------------------	------------------------------	----------------------------

Soja em grão	22.435	238	5.345
--------------	--------	-----	-------

Farelo de soja	14.422	199	2.865
----------------	--------	-----	-------

Óleo de soja	2.743	462	1.267
--------------	-------	-----	-------

Total			9.477
--------------	--	--	--------------

Fonte: Abiove (2008), atualizado em 11/11/2008.

dustrial, assim como as grandes corporações, está arranjada em redes de contratos.

Foi no início dos anos 1990 que o conceito de cadeias de agronegócios difundiu-se no Brasil e passou a ser discutido em conjunto com a questão do suprimento e da distribuição

dos produtos agropecuários. Naquela época, o estudo dessas cadeias estava focalizado na organização e na interligação dos mercados, à luz das teorias das instituições e dos custos de transação nas cadeias produtivas agroindustriais.

O tema ganhou importância com o aumento das exportações dos produtos agrícolas brasileiros, ao mesmo tempo em que aumentou a cobrança por medidas de segurança dos alimentos e por maior transparência nas etapas de produção e de distribuição, para tornar o produto brasileiro competitivo. A coordenação dos diversos atores envolvidos na produção agroindustrial transformou-se, assim, numa questão estratégica, na medida em que se perceberam possíveis conflitos na distribuição de custos e benefícios de um programa de segurança alimentar dentro da cadeia agroalimentar.

As redes de produção e distribuição do agronegócio brasileiro agregam um conjunto de entidades (as empresas), em complexas relações de produção, que em muito extrapolam os limites tradicionais, pois as estratégias são definidas em conjunto e as relações contratuais de longo prazo são arquitetadas para garantir que os agentes atinjam seus objetivos de produtividade e lucro. Os contratos que formalizam essa estrutura negocial acabam estabelecendo o regime de responsabilização de cada membro dessa cadeia.

Segundo Vieira (2002), os sistemas agroalimentares (e entre eles o da soja) são compostos pelos seguintes setores: de suprimento, de agricultura, do consumidor, de varejo do alimento, do atacado e da agroindústria. É o mesmo autor quem define cada um desses setores:

Setor de suprimento – representa a indústria de insumos agrícolas (fertilizantes, defensivos, máquinas, etc.). No caso da soja, existe a indústria de sementes (genética).

Agricultura – corresponde ao setor da produção. Seu relacionamento dá-se “para frente” com as indústrias esmagadoras, e “para trás” com a indústria de insumos.

Consumidor – esse é o foco a que se destinam os produtos do SAG (sistema agrícola).

Tem apresentado certas mudanças por causa de vários fatores: globalização, busca da qualidade, escassez de tempo e questões ambientais ligadas à produção e à utilização de trabalho infantil.

Varejo do alimento – nos grandes centros, passou a ser altamente especializado, havendo espaço, no universo da distribuição, tanto para grandes cadeias transnacionais quanto para cadeias de importância local, e também elos entre a indústria e o consumidor de alimentos. Um exemplo típico é o caso das padarias no Brasil.

O atacado – tem apresentado grandes transformações, entre as quais o surgimento de plataformas especializadas ou mercados alternativos especializados em determinados produtos, ganhando vantagem de eficiência, quando comparado a plataformas de distribuição de multiprodutos.

Agroindústria – é composta pelos agentes que transformam os alimentos.

É importante entender a função de cada um desses agentes dentro da cadeia de produção da soja, para fins de delimitação de suas responsabilidades contratuais, tema específico deste relatório.

Muitos agentes compõem esse setor, como:

- A produção de sementes.
- A indústria de máquinas e equipamentos.
- A indústria de fertilizantes, corretivos e defensivos agrícolas.
- A indústria de combustíveis e sua revenda.

Depois da produção, a comercialização da soja abrange a fase de armazenamento e os segmentos de agregação de valor, até o consumo final do produto (interno e externo).

A cadeia de produção da soja brasileira ou sistema agrícola de produção da soja (SAG) abarca, de um lado da cadeia, a sua formação, a indústria de insumos, os produtores, os pontos de origem, que são os armazenadores, os corretores, as cooperativas e as *tradings*; e, do outro lado da cadeia, o comprador, que pode ser ou o mercado interno ou o mercado internacional. Note-se, portanto, que a rede de contratos em estudo é formada de todos esses agentes, os quais se unem para um único objetivo comum. A Figura 2 ilustra a estrutura da cadeia contratual da soja no Brasil.

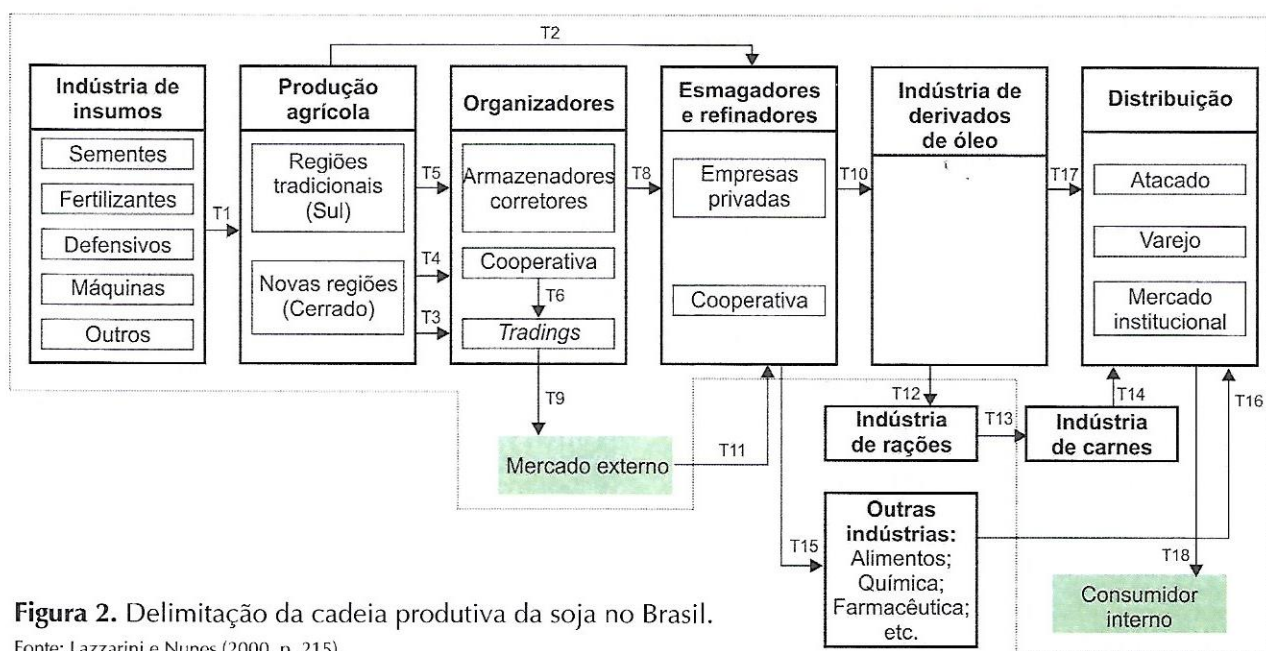


Figura 2. Delimitação da cadeia produtiva da soja no Brasil.

Fonte: Lazzarini e Nunes (2000, p. 215).

Principais relações contratuais da cadeia de produção da soja

Depois de investigada a formação da cadeia de produção da soja, é necessário compreender como as operações econômicas a ela subjacentes se formalizam em termos contratuais e, por conseguinte, resta conhecer a delimitação da responsabilidade de cada um dos agentes envolvidos. Neste artigo, a análise se limitará aos contratos de compra e venda.

Como se viu no tópico anterior, o complexo agroindustrial da soja é formado pelas indústrias que atuam na produção dos insumos (como sementes, fertilizantes, defensivos, máquinas e outros), pelos chamados originadores, que são os armazenadores, os corretores, as cooperativas, as *tradings* (empresas multinacionais como ADM, Bunge, Cargill, Dreyfuss), as empresas esmagadoras e refinadoras, as indústrias de derivados de óleo e as indústrias de rações, entre outras.

Para o bom funcionamento desse complexo sistema, são firmados vários tipos de contrato, a depender da forma como será feita a operação econômica. Nesta pesquisa, a análise se concentrará nos contratos de compra e venda.

Compra e venda

Noções gerais

O contrato mais básico da cadeia de produção da soja é o de compra e venda. O agricultor compra a semente das indústrias de insumos, ou das cooperativas, por meio de contratos de compra e venda, e vende a sua produção para a cooperativa ou para a *trading*. Também com base no contrato de compra e venda, a produção é adquirida pela empresa europeia, ou ainda por uma *trading*, que poderá adquirir a produção, ou apenas atuar como mediadora entre o verdadeiro comprador e o produtor, ou entre o comprador e uma cooperativa, por exemplo.

Percebe-se, desde já, que a relação de compra e venda não está restrita a um dos setores; ao contrário, é um instrumento que pode

abranger as necessidades operacionais dos diferentes setores envolvidos na SAG da soja.

Por compra e venda, deve-se entender:

[...] o contrato pelo qual uma das partes se obriga a transferir a propriedade de uma coisa à outra, recebendo, em contraprestação, determinada soma em dinheiro (GOMES, 1977, p. 255).

Seu objetivo final, então, é a alienação de algo. Algumas legislações, como a brasileira (BRASIL, 2002a, Art. 481), definem seu conceito, embora não se considere que isso seja necessário para se afirmar suas existência e importância.

Alerte-se, contudo, que, diferentemente do direito francês, o direito brasileiro prevê que o contrato de compra e venda não transfere, automaticamente, a propriedade. Para que isso ocorra, será necessário um segundo ato, além do contrato, que é a entrega (tradição). Pode-se dizer, assim, que alguém só será dono de algo depois de tê-lo recebido, por conta de um contrato de compra e venda.

O contrato de compra e venda sustenta-se em três elementos: coisa, preço e consentimento. Em outros termos, para que haja compra e venda, são indispensáveis: um bem suscetível de ser vendido (mesmo que de existência futura); a determinação do valor que será pago; e o acordo de vontades.

As principais consequências jurídicas desse contrato, segundo a legislação brasileira, são: a) a obrigação do vendedor de entregar a coisa, e a do comprador de pagar o preço; b) a obrigação de garantia, imposta ao vendedor, contra os defeitos ocultos (vício redibitório) e a possibilidade de perda da coisa vendida por decisão judicial que a atribua a terceiros (evicção); e c) a responsabilidade do vendedor pelos riscos e pelas despesas até a entrega da coisa vendida.

Conforme a sistemática obrigacional analisada nos relatórios anteriores, é perfeitamente possível, no âmbito do direito brasileiro, a contratação de entrega de soja qualificada, por exemplo, a da soja não alterada geneticamente.

Para bem entender o direito contratual brasileiro, é preciso fazer a distinção de trata-

mento legislativo entre os contratos celebrados entre empresários (sujeitos ao regime do Código Civil, já que a compra e a venda são consideradas mercantis) e aqueles celebrados com consumidores (sujeitos ao regime do Código de Defesa do Consumidor, teoricamente mais protetor). Nesse sentido, deve-se destacar o posicionamento do Superior Tribunal de Justiça, que claramente estabeleceu esse tipo de distinção⁵ quando julgou o Recurso Especial nº 435.038.

Há também outros posicionamentos. O Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul já entendeu que o agricultor produtor de soja deveria ser considerado consumidor para fins de indenização pelos danos causados por defeito do fungicida e a consequente perda da safra (RIO GRANDE DO SUL, 2008a).

Em caso de descumprimento do contrato de compra e venda, algumas alternativas se concedem ao comprador. Se este, a seu critério, perder o interesse pela entrega da soja, em razão do descumprimento do vendedor, poderá pleitear a extinção do contrato e a eventual indenização de seus danos. Sel, porém, entender ainda ser necessária a entrega da soja, poderá exigi-la, e também neste caso terá direito a indenização pelos eventuais danos. Outras hipóteses, como a entrega de soja diversa da prometida, também são entendidas como forma de inadimplemento.

Contrato de compra e venda de soja verde

Atualmente, grande parte dos contratos de compra e venda de soja é celebrada para a entrega de soja futura (a chamada soja verde). Trata-se de modalidade negocial por meio da qual o produtor vende a soja que ainda não foi plantada para *tradings*, esmagadoras e exportadoras. Esse contrato também pode ser negociado pela Bolsa de Mercadorias & Futuros, por meio de instrumentos contratuais bastante

complexos. Sua motivação econômica pode ser variada: para financiar a safra, para adquirir insumos a prazo para a implementação da produção e para pagar dívidas acumuladas com safras anteriores. Importa salientar que a modalidade de compra e venda sem a antecipação de recursos vem se intensificando, com o objetivo de estabelecer o preço de venda, de forma a reduzir os impactos da oscilação do preço na época da safra.

Nessa espécie de contratação, o produtor de soja geralmente se compromete a entregar o produto no armazém da empresa sob as condições exigidas pela compradora, quais sejam, porcentagem de umidade e porcentagem máxima de grãos deteriorados, sob pena de redução do valor total a ser pago, caso o produto não esteja dentro das especificações. Há casos em que se define contratualmente a alocação de riscos decorrentes de casos fortuitos e de força maior até a efetiva entrega do produto como sendo de responsabilidade do vendedor, que, nesse caso, é o produtor rural (REZENDE, 2008).

A grande questão debatida nesse caso é a preservação do equilíbrio do preço. As recentes crises cambiais (notadamente de 1999 e 2008) têm incentivado uma discussão jurisprudencial sobre o tema, já que muitos produtores se sentem lesados pelas tradings, pelas esmagadoras e pelas exportadoras, em especial quando há grande variação cambial e o equilíbrio econômico entre o montante recebido a título de preço não mais corresponde à cotação do momento de entrega do produto.

A jurisprudência brasileira tem se posicionado no sentido de recusar a revisão desses contratos, considerando que o risco de variação da cotação da soja seria inerente a eles. Destaque-se, nesse sentido, novamente o posicionamento do Superior Tribunal de Justiça, expresso

⁵ "CIVIL E PROCESSUAL. COMPRA E VENDA DE SOJA POR EMPRESA AGROINDUSTRIAL. INADIMPLEMENTO INTEGRAL. PRODUTO NÃO FORNECIDO. INEXISTÊNCIA DE RELAÇÃO DE CONSUMO. MULTA. CONTRATO, ADEMAIS, CELEBRADO ANTES DO CDC. REDUÇÃO DA MULTA PENAL COM BASE NA LEI Nº 8.078/90. IMPOSSIBILIDADE. I. Relação jurídica que além de não se enquadrar no Código de Defesa do Consumidor, em face da destinação da mercadoria, é oriunda, também, de contrato de compra e venda de produto agrícola celebrado antes do advento da Lei Nº 8.078/90, pelo que incabível o seu emprego, mesmo por analogia, para impor a redução da multa imposta em cláusula penal pelo inadimplemento integral da obrigação. II. Recurso especial conhecido e provido." (RIO GRANDE DO SUL, 2008a).

no Recurso Especial nº 655.436⁶, no Recurso Especial nº 803.481⁷ e nos Recursos Especiais nº 809.464, nº 866.414, nº 884.066, nº 679.086 e nº 783.520 (BRASIL, 2007a, 2007c, 2008a, 2008b, 2008c, 2008d).

Não há, porém, consistência nesse posicionamento. Com efeito, o próprio Superior Tribunal de Justiça já entendeu, em outro momento, que, diante dos efeitos da crise cambial de 1999, os contratantes deveriam assumir equitativamente os prejuízos decorrentes da variação cambial (Recurso Especial nº 579.107 – BRASIL, 2004). Saliente-se que Superior Tribunal de Justiça tinha o mesmo entendimento em relação a perdas causadas pela inflação (Recurso Especial nº 111.990, 14.971 – BRASIL, 1998, 1997).

Outra interessante discussão levantada pelos tribunais brasileiros é justamente a hipótese em que, tendo sido vendida a soja verde, e tendo também já vencido o prazo de entrega da soja verde, ela não tenha ainda sido produzida. A solução padrão para esse caso é a exigência de que o vendedor entregue qualquer soja que preencha as condições contratuais (característica decorrente de sua natureza obrigacional). Questionado sobre o tema, o Superior Tribunal de Justiça já decidiu que se trataria de coisas fungíveis (podendo ser substituídas por outras de mesma qualidade), e que, portanto, seria impossível a imposição do dever de entregar aquela determinada soja (Recurso Especial nº 22.711 – BRASIL, 1995).

Contrato futuro de soja

Tais contratos são os chamados derivativos agropecuários, em que instrumentos financeiros estão vinculados à cotação da soja. Vale lembrar que os Contratos Futuros de Soja em Grão são negociados pelas Bolsas de Mercadorias & Futuros, pois deles constam cláusulas bastante complexas, como a cotação do dólar no dia da entrega da soja ao comprador, a quantidade de soja negociada, o local onde a soja deverá ser entregue e os procedimentos de entrega do produto. O que se negocia na Bolsa de Futuros são contratos que representam uma promessa de compra ou de venda, aprazados para uma data de vencimento preestabelecida, conforme as cláusulas e as especificações elaboradas pela Bolsa e aprovadas pelo Banco Central do Brasil.

Nos contratos de compra e venda de soja futura negociados na Bolsa de Mercadoria e Futuros de São Paulo, observa-se também a preocupação com questões higiênico-sanitárias pertinentes à soja em grão. Tanto é assim que, em anexo ao referido instrumento contratual, consta a Instrução Normativa nº 15, de 9 de junho de 2004 (BRASIL, 2004), emitida pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, que estabelece os procedimentos para qualificar e quantificar as partículas com toxidade desconhecida, os grãos mofados e os insetos mortos, as impurezas e outras matérias estranhas que estejam misturadas à soja em grão proveniente da espécie *Glycine*

⁶ "DIREITO CIVIL. COMPRA E VENDA DE SAFRA FUTURA. CONTRATO-TIPO. CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR. POTENCIAL CONSUMIDOR. INAPLICÁVEL. ONEROSIDADE EXCESSIVA. NÃO-CONFIGURADA. DÓLAR AMERICANO. FATOR DE ATUALIZAÇÃO. CLÁUSULA PENAL. REDUÇÃO. SÚMULA Nº 7/STJ. 1. Não há relação de consumo nos moldes do artigo 29 do CDC quando o contratante não traduz a condição de potencial consumidor nem de parte aderente, firmando negócio jurídico produzido por acordo de vontades, na forma de contrato-tipo. 2. O dólar americano não representa indexador, sendo utilizado na avença como fator de atualização, porquanto a soja brasileira caracteriza-se como produto de exportação cujo preço é determinado pela Bolsa de Chicago." (BRASIL, 2008a)

⁷ "DIREITO CIVIL E AGRÁRIO. COMPRA E VENDA DE SAFRA FUTURA A PREÇO CERTO. ALTERAÇÃO DO VALOR DO PRODUTO NO MERCADO. CIRCUNSTÂNCIA PREVISÍVEL. ONEROSIDADE EXCESSIVA. INEXISTÊNCIA. VIOLAÇÃO AOS PRINCÍPIOS DA FUNÇÃO SOCIAL DO CONTRATO, BOA-FÉ OBJETIVA E PROBABILIDADE. INEXISTÊNCIA - A compra e venda de safra futura, a preço certo, obriga as partes se o fato que alterou o valor do produto agrícola não era imprevisível. - Na hipótese afigura-se impossível admitir onerosidade excessiva, inclusive porque a alta do dólar em virtude das eleições presidenciais e da iminência de guerra no Oriente Médio – motivos alegados pelo recorrido para sustentar a ocorrência de acontecimento extraordinário – porque são circunstâncias previsíveis, que podem ser levadas em consideração quando se contrata a venda para entrega futura com preço certo. - O fato do comprador obter maior margem de lucro na revenda, decorrente da majoração do preço do produto no mercado após a celebração do negócio, não indica a existência de má-fé, improbidade ou tentativa de desvio da função social do contrato. - A função social infligida ao contrato não pode desconsiderar seu papel primário e natural, que é o econômico. Ao assegurar a venda de sua colheita futura, é de se esperar que o produtor inclua nos seus cálculos todos os custos em que poderá incorrer, tanto os decorrentes dos próprios termos do contrato, como aqueles derivados das condições da lavoura. - A boa-fé objetiva se apresenta como uma exigência de lealdade, modelo objetivo de conduta, arquétipo social pelo qual impõe o poder-dever de que cada pessoa ajuste a própria conduta a esse modelo, agindo como agiria uma pessoa honesta, escorreita e leal. Não tendo o comprador agido de forma contrária a tais princípios, não há como inquirar seu comportamento de violador da boa-fé objetiva. Recurso especial conhecido e provido." (BRASIL, 2007a).

max (L.) Merrill, quando destinada à comercialização interna, à importação e à exportação⁸.

Importante esclarecer que, por determinação da Instrução Normativa acima referida, e, portanto, do Ministério da Agricultura brasileiro, a soja objeto de contrato futuro que não observe as condições higiênico-sanitárias para sua comercialização será suspensa, concomitantemente à apuração da responsabilidade administrativa e criminal de tal fato.

Os contratos de venda futura de soja expedidos pela Bolsa de Mercadorias & Futuros de São Paulo indicam também, em seu anexo, a necessidade de envio à corretora, quando do aviso de entrega pelo cliente-vendedor, para efeito de faturamento, dos seguintes documentos: a) certificado de inspeção de peso e qualidade da soja; b) declaração de propriedade e certificação de peso e qualidade da mercadoria; e c) carta de confirmação de recebimento de mercadoria para depósito; d) carta de faturamento para exportação (no caso de tratar-se de soja para exportação); e e) indicação de cliente substituto, se for o caso⁹.

Compra e venda de soja e sistemas de identidade preservada

Conforme exposto acima, é possível afirmar que a formação das redes de contratos, e, em última análise, dos sistemas agroindústrias, especificamente o da soja, garante as seguintes vantagens para as *tradings* multinacionais que se instalaram no País: maior poder de comercialização diante dos produtores rurais, maior capacidade de garantir o abastecimento, maior capacidade de aumentar participação no mercado e menores custos de transação nas operações de troca (SOLOGUREN; DE PAULA, 2005). Mas, com o crescimento da procura por produtos não geneticamente modificados, especialmente a soja, a formação de uma cadeia de

contratos no complexo da soja tornou-se uma condição para a rastreabilidade e a certificação da soja não geneticamente modificada.

Se, no passado recente, a preocupação se concentrava em centralizar o processo produtivo, atualmente a indústria agroalimentar tenta adaptar seus procedimentos às preocupações com segurança alimentar, e, assim, obter o diferencial de manutenção de produtos no mercado de consumo. Questionamentos sobre segurança alimentar – como os problemas decorrentes do mal da “vaca louca” e o boicote aos organismos geneticamente modificados (OGMs) – têm suscitado debates e fomentado o surgimento de segmentos de mercado nos quais a informação (seja sobre a origem do produto, seja sobre o processo pelo qual foi produzido) é o elemento-chave para a diferenciação de bens e a agregação de valor. (LEONELLI; AZEVEDO, 2008).

Assim, os produtos agrícolas produzidos e comercializados com rastreabilidade, com origem controlada e com selos de certificação são exemplos dessa qualidade diferenciadora procurada pelos mercados consumidores do mundo, em especial o europeu, razão pela qual os processos de preservação de identidade dos produtos agroindustriais ganham importância no agronegócio.

Neste cenário, ganham destaque as entidades de certificação da soja vendida. Tome-se o seguinte exemplo: nos Estados Unidos, assim como na Europa, existe um esforço para desenvolver mercados e pagar prêmios significativos (> 5% do preço das matérias-primas) pela soja com identidade preservada, embora sejam mais comuns os mercados segregados que utilizam contratos anuais e prêmios modestos (GOLDSMITH; BENDER, 2003).

Pondo à parte as discussões sobre pagamento de prêmios para a saca da soja não gene-

⁸ Segundo tal texto normativo, a soja geneticamente modificada deverá se apresentar fisiologicamente desenvolvida, saudável, limpa, seca e isenta de odores estranhos impróprios ao produto. E a soja que apresentar insetos vivos deverá sofrer tratamentos fitossanitários e, antes de ser comercializada diretamente ao consumo humano, não poderá apresentar insetos mortos ou partes desses acima dos limites estabelecidos na legislação nacional específica ou do Codex Alimentarius. (BRASIL, 2004).

⁹ A Lei nº 9.972/00 (BRASIL, 2000), citada na instrução normativa acima, regulamenta a classificação dos produtos vegetais, subprodutos e resíduos e valor econômico no Brasil.

ticamente modificada, lembramos que existem empresas brasileiras que são dedicadas exclusivamente à produção de grãos e produtos não geneticamente modificados, e cuja participação na cadeia produtiva abrange os segmentos da produção agrícola, da origem e do processamento primário da soja¹⁰. Elas estão arroladas na Tabela 2¹¹.

Nos sistemas de identidade preservada, vigentes no Brasil, é possível verificar, analisando as experiências das quatro empresas acima mencionadas, alguns elementos entre os principais pontos críticos de controle de sistemas de PI para grãos não geneticamente modificados, sendo eles: a) a semente; b) as áreas de plantio; c) a estrutura de armazenagem segregada; e d) a planta processadora dedicada apenas à espécie não geneticamente modificada.

O primeiro desses elementos – o domínio da semente – é considerado o marco inicial para implantar sistemas de identidade preservada para grãos não geneticamente modificados (LEONELLI; AZEVEDO, 2008, p. 8). Já quanto à área de plantio, é prática comum às empresas que se dedicam ao plantio de grãos não geneticamente modificados a segregação das áreas destinadas a esse tipo de plantio. As áreas cultivadas com grãos comprovadamente não geneticamente modificados são identificadas e monitoradas durante o ciclo produtivo da cultura, seja por mecanismos estabelecidos pelas empresas, seja por mecanismos estabelecidos pelas empresas certificadoras (LEONELLI; AZEVEDO, 2008, p. 9).

Quanto aos contratos que se estabelecem nessa fase (a fase do cultivo), são normalmente objetos de cláusulas contratuais algumas de-

Tabela 2. Principais empresas brasileiras dedicadas exclusivamente à produção de grãos e produtos de soja não geneticamente modificados.

Empresa	Classificação	Atuação na cadeia	Sistemas de identificação	Produto ofertado
Cotrimaio	Cooperativa agrícola de produtores	Produção agrícola e processamento primário	PI Certificação de produto	Grão e farelo de soja não GM
Selecta	Empresa produtora de sementes e prestadora de serviços em assessoria técnica agrícola	Produção agrícola e processamento primário	PI Certificação de processo e produto	Grão e farelo de soja não GM
Insolo	Empresa de consultoria e assessoria técnica agropecuária	Produção agrícola	PI Certificação de produto	Grão de soja não GM
Empresa "A" ⁽¹⁾	Indústria de processamento de óleo e derivados de soja	Processamento, importação e exportação de derivados de soja	PI Certificação de processo e produto	Grão, farelo, óleo e lecitina de soja não GM

⁽¹⁾ Esta empresa aceitou colaborar com a pesquisa, com a condição de manter-se no anonimato.

Fonte: Leonelli e Azevedo (2008, p. 6).

¹⁰ Tanto é assim que foi criada recentemente, no País, a Associação Brasileira dos Produtores de Grãos Não Geneticamente Modificados (Abrange), que comporta cinco empresas nacionais, as quais movimentam cerca de 6 milhões de toneladas de soja (algumas empresas constantes do grupo também trabalham com soja geneticamente modificada).

¹¹ Além das empresas que são citadas na tabela em referência, vale lembrar as empresas que fazem parte da recém-criada Associação Brasileira dos Produtores de Grãos Não Geneticamente Modificados (Abrange): Grupo André Maggi, Brejeiro, Caramuru Alimentos, Incopa e Vanguarda.

terminações referentes à cultura propriamente dita, à distância entre áreas vizinhas, à colheita, ao transporte e ao armazenamento dos grãos. Todas essas etapas são monitoradas com o intuito de preservar a identidade dos grãos, e esse monitoramento é feito por testes genéticos, como os já conhecidos Elisa e PCR.

Outro fator importante na produção de grãos não geneticamente modificados é o armazenamento, que também costuma ser feito de forma segregada. De modo geral, todo lote de grão é amostrado e submetido a testes genéticos, sendo que a rotatividade de abastecimento dos silos e seu procedimento de limpeza podem diferir conforme o sistema de certificação empregado pelas empresas certificadoras.

Sob esse aspecto, há que se destacar o número de exigências estabelecidas para a certificação das unidades de armazenagem. A título de exemplo, registrem-se as condições atualmente exigidas pela IGCert, empresa credenciada pelo Inmetro, cujos contratos foram objeto de análise neste relatório.

A existência de uma planta processadora dedicada exclusivamente aos grãos não geneticamente modificados também é de grande im-

portância no que toca à preservação de identidade, bem como a existência de uma estrutura portuária segregada, na qual possa ser realizado apenas o escoamento do produto não geneticamente modificado. É, porém, fato indiscutível que a contaminação pode ocorrer, em maior grau, nas etapas de aquisição de sementes e na de origem de grãos no período de pré-processamento. Nas empresas apresentadas, as estruturas de preservação de identidade são feitas de várias formas, conforme se verifica na Tabela 3.

Outras operações assemelhadas

Além dos contratos de compra e venda de soja, outros, como os de compra e venda de insumos ou implementos, são relevantes para a cadeia produtiva da soja.

Algumas dessas operações são feitas sob a forma de troca (que se diferencia da compra e venda, pois a contraprestação não é pecuniária). É, então, comum a troca de produtos in natura por insumos ou implementos necessários para uma próxima safra. Um exemplo disso foi a “compra” de soja em grão, feita pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), dando sementes em “pagamento”. Interessante notar que o reflexo disso também é sentido pela jurisprudência brasileira. Cite-se, nesse sentido, a apelação cível

Tabela 3. Análise agregada dos casos, por empresa.

Empresa	Monitoramento e sinalização da informação		Especificidade de ativos					Estruturas de governança (compra do grão)
	Certificação externa	Implantação de sistema de PI e auditorias	Domínio da semente	Áreas de plantio segregadas	Estrutura de armazenagem dedicada	Planta processadora dedicada	Estrutura portuária dedicada	
Cotrimaio	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Contratos
Selecta	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Contratos
Insolo	Sim	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Não	Quase integração vertical
Empresa "A"	Sim	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Contratos

Fonte: Leonelli e Azevedo (2008, p. 12).

nº 70024656399 do Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul¹². Ou, ainda, o fenômeno da fixação de preços tendo por base a cotação da soja, como no Recurso especial nº 302.760 do Superior Tribunal de Justiça¹³.

O estudo demonstra, enfim, que o complexo da soja tem, nos contratos de compra e venda, um de seus principais instrumentos jurídicos de viabilização negocial. A prática empresarial e a jurisprudência têm reconhecido a importância desse papel.

Referências

ABIOVE. **Complexo soja**: estatística mensal ano safra 2008/2009. Disponível em: <www.abiove.com.br/estatistica_br_0809.html>. Acesso em: 24 nov. 2008.

BRASIL. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 11 jan. 2002a. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br/ccivil/leis/2002/L10406.htm>>. Acesso em: 24 nov. 2008.

BRASIL. Lei nº 9.972, de 25 de maio de 2000. Institui a classificação de produtos vegetais, subprodutos e resíduos de valor econômico, e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 26 maio 2000.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Instrução Normativa nº 15, de 9 de junho de 2004. Requisitos e procedimentos para certificação das condições higiênico-sanitárias da soja em grão destinada à comercialização interna, à exportação e à importação. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 11 jun. 2004.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Recurso Especial nº 655.436/MT**. Luiz Alberto Sampaio Mousquer *versus* ADM Exportadora e Importadora S/A. Quarta Turma. Relator Min. João Otávio de Noronha. Julgado em 08 de abril de 2008a.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Recurso Especial nº 111.990/RS**. Companhia Brasileira de Distribuição *versus* Cooperativa Tritícola de Espumoso Ltda. Terceira Turma. Relator Min. Nilson Naves. Julgado em 29 de junho de 1998.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Recurso Especial nº 14.971/RS**. Inter-Continental de Café S/A *versus* Cooperativa Tritícola Caçapavana Ltda. Terceira Turma. Relator Min. Nilson Naves. Julgado em 18 de fevereiro de 1997.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Recurso Especial nº 22.711/SP**. Construtora Incon Industrialização da Construção S/A *versus* Adilson dos Santos Martins. Quarta Turma. Relator Min. Barros Monteiro. Julgado em 09 de maio de 1995.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Recurso Especial nº 302.760/MG**. Luiz Antônio Ramos de Godoy e Outros *versus* Luiz Fernando Franca Rezende. Terceira Turma. Relator Min. Carlos Alberto Menezes Direito. Julgado em 08 de abril de 2002b.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Recurso Especial nº 579.107/MT**. Tarcísio Horn e Outros *versus* Bunge Alimentos S/A. Terceira Turma. Relatora Min. Nancy Andrighi. Julgado em 07 de dezembro de 2004.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Recurso Especial nº 679.086/GO**. Caramuru Alimentos Ltda. *versus* Abadia Cândida Gomes. Quarta Turma. Relator Min. Fernando Gonçalves. Julgado em 12 de agosto de 2008b.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Recurso Especial nº 783.520/GO**. Luiz César Vaz de Melo e Outros *versus* Caramuru Alimentos Ltda. Terceira Turma. Relator Min. Humberto Gomes de Barros. Julgado em 23 de agosto de 2007a.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Recurso Especial nº 803.481/GO**. Cargill Agrícola S/A *versus* Luiz Ferreira Lima. Terceira Turma. Relatora Min. Nancy Andrighi. Julgado em 27 de junho de 2007b.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Recurso Especial nº 809.464/GO**. Abadia Cândida Gomes *versus* Caramuru Alimentos Ltda. Quarta Turma. Relator Min. Fernando Gonçalves. Julgado em 12 de agosto de 2008c.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Recurso Especial nº 866.414/GO**. Louis Dreyfus Commodities Brasil S/A *versus* José Fernandes de Carvalho. Terceira Turma.

¹² "Direito privado não especificado. Novação de dívida oriunda de operação denominada 'troca a troca', consistente na retirada de implementos e insumos pelo agricultor junto à cooperativa agrícola, mediante compromisso de pagamento em produto (soja). Safra frustrada pela estiagem. Hipótese que não configura caso fortuito ou força maior. Instrumento de confissão de dívida cujas cláusulas não se mostram abusivas no tocante à correção do débito pelo IGP-M e na adoção de juros remuneratórios de 1% ao mês. Caso em que apenas a multa por inadimplemento, fixada em 10% sobre o valor devido, comporta redução para 2%, a exemplo da limitação imposta às instituições financeiras na espécie (ainda que a ré não seja uma casa bancária). justiça do caso concreto. apelo parcialmente provido." (RIO GRANDE DO SUL, 2008b).

¹³ "Ação monitoria. Declaração de Dívida e Pagamento em Espécie. Valor certo. Cálculo considerando a cotação da saca de soja para prestação futura. 1. Cabível é a ação monitoria quando presente a exigência legal, prova escrita capaz de revelar a existência da obrigação de pagar, com a identificação do crédito alegado pelo autor, não a desqualificando a vinculação à cotação da saca de soja para o pagamento de prestação futura. 2. Recurso especial conhecido e provido." (BRASIL, 2002).

Relator Min. Massami Uyeda. Julgado em 06 de março de 2008d.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Recurso Especial nº 884.066/GO**. Caramuru Alimentos Ltda. *versus* Maria José Duarte. Terceira Turma. Relator Min. Humberto Gomes de Barros. Julgado em 06 de dezembro de 2007c.

DAVIS, J.; GOLDBERG, R. A. **A concept of agribusiness**. Boston: Harvard University, 1957. cap. 1, p. 4-6 e cap. 2, p. 7-24.

ESTRATÉGIA Brasileira de Exportação 2008-2010. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1220468182.pdf>. Acesso em: 20 de janeiro de 2009.

GOLDSMITH, P. BENDER, K. **Ten conversations about identity preservation: implications for cooperatives**. Department of Agricultural and Consumer Economics University Of Illinois at Urbana-Champaign, paper presented at NCR-194 Research on Cooperatives Annual Meeting, Kansas City, October 29, 2003. Disponível em: <<http://ideas.repec.org/s/ags/ncerth.html>>. Acesso em: 24 nov. 2008.

GOMES, O. **Contratos**. 6. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1977. p. 255.

LAZZARINI, S. G.; NUNES, R. **Competitividade do sistema agroindustrial da soja**. São Paulo: Pensa: USP, 2000. 420 p.

LEONELLI, F. C. V.; AZEVEDO, P. F. **Sistemas de identidade preservada em cadeias agroindustriais: o caso de produtos não geneticamente modificados**. Disponível

em: <www.pensaconference.com.br>. Acesso em 1 dez. 2008.

REZENDE, C. L. **Pacta sunt servanda? A quebra dos contratos de soja verde**. 144 f. Tese (Doutorado em Administração)—Universidade de São Paulo, 2008. Disponível em: <www.pensa.org.br/Biblioteca.aspx?tipo=8>. Pesquisa realizada em 02 de dezembro de 2008.

RIO GRANDE DO SUL. Tribunal de Justiça. **Apelação cível nº 70024503260**. Adão Drewin *versus* Bayer Cropscience Ltda. 5ª Câmara Cível. Relator Des. Paulo Sérgio Scarpato. Julgado em 18 de junho de 2008a.

RIO GRANDE DO SUL. Tribunal de Justiça. **Apelação Cível nº 70024656399**. Saladino Kartabil *versus* Cooperativa Agrícola Mista Ourense Ltda. Décima nona câmara cível. Relatora Des. Mylene Maria Michel. Julgado em 11 de novembro de 2008b.

ROPPO, E. **O Contrato**. Coimbra: Almedina, 1988. p. 10-15.

SOLOGUREN, L.; DE PAULA, G. A grande estratégia da soja. **HSM Management Update**, São Paulo, n. 21, jun. 2005.

VIEIRA, N. de M. **Caracterização da cadeia produtiva da soja em Goiás**. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção)—Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis. 2002. 123 f. Disponível em: <<http://www.tede.ufsc.br/teses/PEPS2658.pdf>>. Acesso em: 1 dez. 2008.