

UC Berkeley

Latin American and Caribbean Law and Economics Association (ALACDE) Annual Papers

Title

PACTA SUNT SERVANDA? O caso dos contratos de soja verde

Permalink

<https://escholarship.org/uc/item/5jq1v63w>

Authors

Rezende, Christiane Leles

Zylbersztajn, Decio

Publication Date

2007-05-01

Título: PACTA SUNT SERVANDA? O caso dos contratos de soja verde

Christiane Leles Rezende

Doutoranda em Administração pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo

Aluna visitante da Universidade Pompeu Fabra - Barcelona/Espanha

E-mail: leles@usp.br

Decio Zylbersztajn

Professor Titular da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo

E-mail: dezylber@usp.br

Endereço: Av. Luciano Gualberto, 908, sala 14 C. Cidade Universitária. São Paulo/SP. CEP 05508-900

PACTA SUNT SERVANDA? O caso dos contratos de soja verde

Christiane Leles Rezende

Decio Zylbersztajn

ABSTRACT

The development of the soybean agribusiness complex in Brazil took place, in part, as a consequence of credit alternative forms, such as the soybean anticipated sale by contracts. The problems which have motivated this study were the contractual breaches during an expressive increase of price and their lawsuit decisions. Quantitative surveys have been carried out on 147 judicial decisions of Goiás State and with 70 farmers. The tests were done on decisions of first and second instance and a large dispersion of court decisions was found to the identical problem of contractual breaches. A significant difference was also proven between the second instance decisions of the four Civil Chambers of Goiás Court of Justice, however, most of decisions were favoring farmers. The effects of decisions can already be realized such as more requirements of warranties and the reduction in the number of contracts. Those soybean producers who did not breach their contracts also have been negatively affected by the strategic reactions of trading and processing companies. The use of the concept of “social role of contract” inserts a high degree of instability in contracts. Therefore, the transaction costs have been increased for all the agents and the importance of economic sanctions has increased as well.

RESUMO

O desenvolvimento do complexo agroindustrial da soja no Brasil se deu, em parte, como decorrência do surgimento de formas alternativas de crédito, tal como a venda antecipada de soja verde por meio de contratos. O problema que motivou este estudo foram as quebras contratuais por parte dos produtores rurais em um momento de expressiva alta do preço e suas conseqüentes disputas judiciais. Foram realizadas pesquisas quantitativas sobre 147 decisões judiciais do Tribunal de Justiça de Goiás e com 70 produtores rurais. Os testes realizados em decisões judiciais de primeira e segunda instancia indicaram significante dispersão, apesar de tratarem-se do mesmo problema. Significante dispersão também foi encontrada entre as decisões das quatro Câmaras Cíveis do Tribunal de Justiça de Goiás, no entanto a maior parte delas beneficiou os produtores rurais. Os efeitos das decisões já podem ser percebidos, como a maior exigencia de garantias e a redução do número de contratos. Os produtores que nao quebraram seus contratos também foram negativamente afetados com as novas estratégias adotadas pelas empresas compradoras de soja. O uso do conceito Função Social do Contrato gera um alto grau de instabilidade nos mesmos. Portanto, os custos de transação aumentaram para todos os agentes, bem como a importancia de sanções economicas.

PACTA SUNT SERVANDA? O caso dos contratos de soja verde

Christiane Leles Rezende

Decio Zylbersztajn

1 Introdução

*“... a teoria contratual pauta-se não mais pela rigidez do princípio **pacta sunt servanda**, mas sim, pelos princípios da função social do contrato, da boa fé e do equilíbrio econômico...”*

A citação acima se repete em 41 decisões judiciais que versam sobre a anulação dos contratos de compra e venda antecipada de soja no Tribunal de Justiça do Estado de Goiás após o episódio da considerável variação entre os preços contratados e os praticados no mercado nas safras 2002/2003 e 2003/2004.

O Contrato de soja verde, como é conhecido, surgiu como um arranjo alternativo para obtenção de crédito em vista da limitada oferta de crédito agrícola, tanto no ambiente privado como subsidiado pelo governo, trata-se da compra antecipada de soja por parte das indústrias esmagadoras e/ou *tradings* por meio de contratos. Ou seja, surgiu com o objetivo de financiar a atividade agrícola, quer na forma de financiamento direto quer na forma de fornecimento de insumos agrícolas. Posteriormente, intensificou-se a modalidade sem a antecipação de recursos, com o objetivo único de estabelecimento do preço de venda, de forma a reduzir os impactos da oscilação do preço na época da safra. Na maior parte dos casos o contrato é padronizado, o preço e a quantidade são fixados com base no preço futuro da soja.

As partes ao realizar contratos de venda antecipada podem ter objetivos diversos: Evitar o risco de oscilação de preço e/ou obter financiamento para a safra. Sob a ótica econômica pode-se dizer que pelo menos dois elementos podem estar sendo transacionados: risco e/ou crédito.

Quando há adiantamento de recursos, ou seja, quando uma das partes adianta o cumprimento da obrigação contratual, pagando antecipadamente, são exigidas garantias reais, como, por exemplo, a propriedade rural.

O problema que motivou este estudo foram as quebras contratuais no momento da sua liquidação e os mecanismos utilizados para a solução das disputas pós-contratuais, incluindo, mas não se limitando aos mecanismos judiciais. Por quebras contratuais entende-se a falha na entrega do produto contratado. As safras de 2002/2003 e 2003/2004 foram particularmente problemáticas, pois o preço da saca de soja atingiu picos elevados no mercado spot, diferenciando-se do preço que fora definido no contrato de compra e venda antecipada. Tal situação gerou incentivos para a quebra contratual, e conseqüentemente, o ajuizamento de ações judiciais. Durante entrevistas com os agentes verificou-se que o problema foi concentrado no

Estado de Goiás, fato este comprovado pelo volume de disputas judiciais sobre o tema neste Estado.

A maior parte das decisões judiciais foi favorável aos produtores, o que gerou instabilidade no mercado. As entrevistas indicaram que as indústrias/*tradings* efetuaram em 2004 e em 2005 menos contratos de compra antecipada de soja verde, quando comparados ao mesmo período nos anos anteriores. Este fato pode ter sido causado pela queda dos preços da soja, o que possibilitou novas alternativas para a sua aquisição por parte das empresas, ou pela ineficiência do instrumento contratual. Esta última hipótese é o objeto de estudo desta pesquisa. Uma melhor compreensão das motivações dos diferentes atores envolvidos na complexa transação pode permitir adequar os arranjos contratuais visando o seu aperfeiçoamento.

O objetivo central do estudo consiste em identificar como o rompimento dos contratos de compra e venda antecipada de soja e as respectivas decisões judiciais impactaram na redefinição das estratégias dos agentes deste sistema agroindustrial. Para isto, foram realizadas entrevistas com representantes deste sistema agroindustrial, bem como revisão bibliográfica, pesquisa de campo estruturada e coleta de dados sobre decisões judiciais existentes. A pesquisa contou com o apoio da Fundação Tinker¹ na etapa de coleta de dados e encontra-se em fase de análise estatística dos dados, para a qual conta com o apoio da FAPESP.

A pesquisa trata de uma importante opção de financiamento do principal produto do agronegócio brasileiro, que envolve questões econômicas e legais, gerando implicações no ambiente organizacional, mas possui carência de estudos. A pesquisa justifica-se, sobretudo, pelo ineditismo da abordagem metodológica de análise dos impactos de segunda ordem do judiciário nas estratégias das organizações.

O referencial teórico utilizado baseia-se na Nova Economia Institucional, com ênfase na Economia de Custos de Transação e análise do ambiente institucional. Diferentemente da análise neoclássica, este instrumental considera, entre outros pontos, que existem custos de transação e que as instituições podem ser ineficientes, com implicações negativas para agentes econômicos. Para responder a pergunta central esse trabalho foi organizado da seguinte forma: Procedimentos metodológicos; Descrição do fato (ruptura de contratos); Pesquisa com produtores rurais e Mecanismos de solução de disputas.

¹ A pesquisa com o apoio da Fundação Tinker abordou além dos contratos de soja verde, contratos de arrendamento, contratos de crédito e contratos de sementes e gerou o relatório: Zylbersztajn,D.; Gorga,E.; Nogueira,A.C.L.; Rezende,C.L.; Almeida,L.F.; Faccioli, F. 2005. Towards the Improvement of the Business Environment in Brazilian Agriculture. Melhoria do ambiente de negócios brasileiros: uma análise de contratos e instituições nos agronegócios Preliminary report..Tinker Foundation. University of São Paulo

2 Procedimentos Metodológicos

Esta pesquisa possui dois grandes blocos distintos, porém complementares, quais sejam: pesquisa com produtores rurais e mecanismos de solução de disputas.

Com o apoio da Fundação Tinker foram realizadas as seguintes pesquisas de campo:

- Qualitativas com agentes do agronegócio
- Quantitativa com produtores rurais
- Quantitativa sobre decisões judiciais

Na primeira etapa do trabalho foram realizadas entrevistas qualitativas com produtores, empresários, advogados e representantes de entidades de classe. Estas pesquisas tiveram como objetivo caracterizar os produtores e as empresas, buscando contextualizar e aprofundar o estudo do setor.

Após as entrevistas foi elaborado um primeiro documento que foi apresentado para validação aos agentes em uma Oficina de trabalho realizada em Goiânia, na Escola de Agronomia da Universidade Federal de Goiás.

A partir da pesquisa qualitativa foi elaborado um roteiro para a coleta de dados com produtores rurais, visando identificar principalmente: a) Como o conjunto de incentivos e penalidades contratuais alterou-se nos últimos 3 anos; b) se as estratégias privadas adotadas pelas empresas compradoras de soja foram alteradas após o episódio do rompimento dos contratos de parte dos agricultores e das sentenças judiciais; c) Os mecanismos de solução de conflitos privados que se desenvolveram.

Foram aplicados 70 questionários junto aos produtores de soja que realizaram pelo menos uma venda antecipada de soja nas última três safras, a saber, 2002/03, 2003/04 e 2004/05.

A origem das informações por unidade da federação foi da seguinte forma: 68% foram provenientes do estado de Goiás, 15% de Mato Grosso, 13% Paraná e 4% proveniente dos Estados de Rio Grande do Sul, Mato Grosso do Sul, Bahia e Maranhão. A distribuição por estado de origem foi calcada na dificuldade de obtenção de informação por telefone, tendo sido realizada a pesquisa em grande parte pessoalmente, o que aumentou significativamente os custos de obtenção de uma amostra mais representativa. O Estado de Goiás foi escolhido para realização de entrevistas presenciais devido à maior frequência do conflito analisado.

Essa etapa foi composta das seguintes atividades:

- Busca de bancos de dados com cadastro de agricultores de soja no Brasil.
- Elaboração da primeira versão do questionário.

- Aplicação da primeira versão em teste piloto com alguns agricultores e realização de alterações para a versão final.
- Contratação e treinamento de estagiários para a aplicação dos questionários.
- Aplicação dos questionários, digitação dos resultados e análise descritiva preliminar.
- Redação do relatório final.

Os resultados da pesquisa com os produtores serão analisados por estatística descritiva

A pesquisa sobre decisões judiciais em nível de Segunda Instância foi realizada via Internet, por Jurisprudência nos sites dos Tribunais de Justiça dos Estados de Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Paraná. Foram consideradas apenas: apelações cíveis sobre os casos de rescisão de contrato de compra e venda de soja e ações declaratórias de nulidade de contratos. As ações de embargos, agravos de instrumento e ações que versavam sobre arresto foram descartadas. As ações que sofreram apelação e tiveram provimento parcial também não foram consideradas na análise, bem como as que apresentaram pendências de matéria processual, já que elas não evidenciavam eventual decisão da corte sobre o mérito da questão.

Somente o Estado de Goiás apresentou um número para o qual é possível comparar as decisões, 145, portanto a pesquisa está sendo realizada com base nas decisões do Tribunal de Justiça deste Estado.

As buscas por decisões iniciaram em julho de 2005 e a última aconteceu em janeiro de 2007.

Estão disponíveis na internet as ementas dos acórdãos das decisões, cada observação contém os seguintes dados:

Câmara Civil do Tribunal de Goiás; data do Acórdão; número do processo; fonte; número do recurso; nome do Relator responsável; Comarca de origem; nome das partes; ementa com os principais argumentos e decisão.

A primeira decisão tabulada é de novembro de 2003 e a última de agosto de 2006.

A pesquisa tem como objetivo identificar:

- Os principais argumentos e artigos do Código Civil usados nos processos
- As sentenças e respectivas argumentações dos Juizes e desembargadores
- Se há diferença significativa das sentenças nos seguintes níveis:
 - Entre primeira e segunda instância
 - Entre e dentro das principais Comarcas do Estado de Goiás
 - Entre e dentro das Câmaras Cíveis da Capital do Estado

Nesta etapa da pesquisa há uma análise de estatística descritiva sobre a dispersão das decisões.

3 Descrição do Fato (Ruptura de Contratos)

Os chamados contratos de compra e venda antecipada de soja podem determinar o adiantamento de recursos, quer na forma de financiamento direto quer na forma de fornecimento de insumos agrícolas da parte compradora para a parte vendedora, ou podem apenas definir o preço e a quantidade que serão comercializados após a colheita. O que se tem observado a partir de 1990 são os contratos de compra e venda antecipada de soja com antecipação de recursos, que propiciaram a comercialização de insumos e o fornecimento de crédito para custeio da produção em troca dos grãos de soja a serem colhidos. Posteriormente, intensificou-se a modalidade sem a antecipação de recursos, com o objetivo único de estabelecimento do preço de venda, de forma a reduzir os impactos da oscilação do preço na época da safra.

Portanto, as partes ao realizar contratos de venda antecipada podem ter objetivos diversos: Evitar o risco de oscilação de preço e/ou obter financiamento para a safra. Sob a ótica econômica pode-se dizer que pelo menos dois elementos podem estar sendo transacionados: risco e/ou crédito.

Quando há adiantamento de recursos, ou seja, quando uma das partes adianta o cumprimento da obrigação contratual, pagando antecipadamente, são exigidas garantias reais, como, por exemplo, a propriedade rural. Em geral, esses contratos também são garantidos por emissão de Cédula de Produto Rural² (CPR) que pode ter o aval do Banco do Brasil, o qual garantirá a entrega do produto mesmo no caso de frustração de safra.

Uma transação que ocorre frequentemente no campo é a comercialização de insumos via CPR, conhecida por “operação de troca”, ou seja, após a aprovação do crédito pela empresa, o produtor emite a CPR em favor da empresa e recebe insumos (fertilizantes, defensivos agrícolas, entre outros). O pagamento pode ser realizado mediante determinada quantidade de grãos de soja ou em dinheiro. A CPR é um título usado como garantia nesta transação.

Segundo Jank (2004), ao vender antecipadamente a sua soja para a indústria ou o exportador, o produtor cria condições de levantar junto ao próprio comprador, no sistema bancário ou com fornecedores de insumos, a custos competitivos, parte dos recursos de que necessita para realizar o plantio e o cultivo da oleaginosa. Com uma operação dessa natureza, o produtor elimina os riscos de preço e garante já no plantio sua margem de lucro e transfere para o mercado boa parte dos riscos do negócio. Assim, além de financiar a produção, esse sistema dilui entre os agentes os riscos intrínsecos ao negócio soja. Segundo ele, esta transação representa 25% da

² Um título regulado pelas Leis 8.929/1994 e 10.200/2001

comercialização de soja no Brasil e parece ser preferida à utilização de contratos futuros na Bolsa de valores.

Na safra 2003/2004 produtores de soja venderam seu produto antecipadamente, via contrato, em média a US\$ 10 o saco de 60 Kg. No momento da entrega do produto as cotações chegaram a US\$ 17, o que resultou no descumprimento de muitos contratos. Os empresários e produtores relataram que em diversas regiões aconteceram casos de quebras contratuais nas safras de 2002/03 e 2003/04 e na safra 2004/05 o número de contratos efetuados foi bastante reduzido. Porém, a principal razão que levou os produtores a não entregar a soja difere entre os dois anos: Para 2002/03 foi citada a quebra de safra e em 2003/04, a elevação no preço da saca de soja. A ilustração 1 mostra a série histórica de preços de 1995 a 2005 e os picos alcançados em 2002 e 2003.

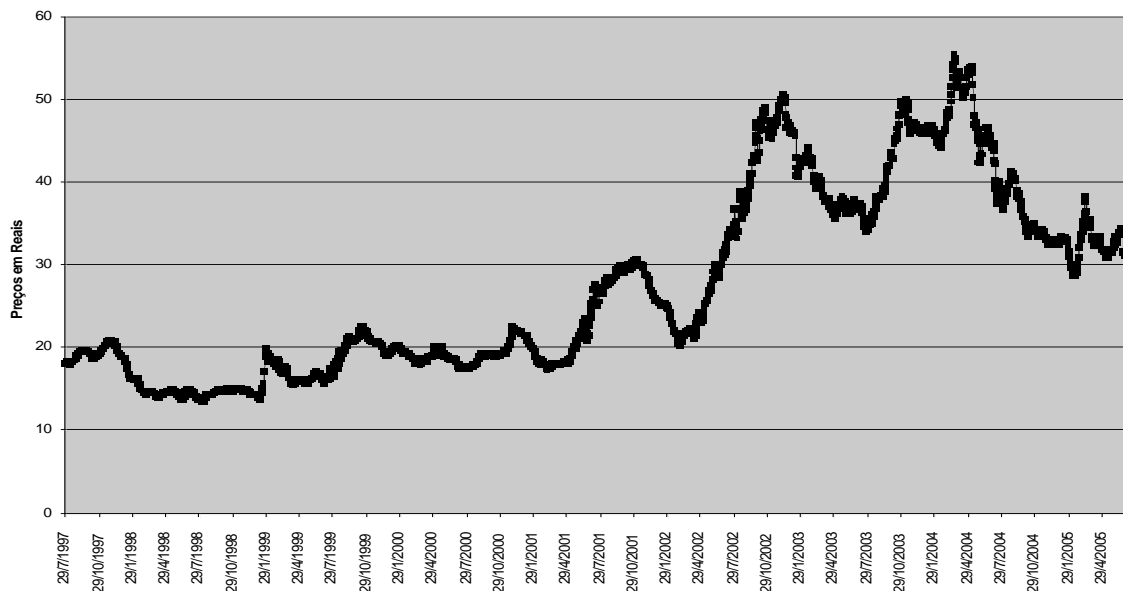


Ilustração 1 - Série histórica de preços de soja (Saco de 60 Kg.) de 1995 a 2005 4.3

Fonte: Elaborado a partir de dados da FIPE Agrícola e CEPEA

A inadimplência é caracterizada pela não entrega do produto, independentemente de aviso ou notificação.

Foram identificados três tipos de conflitos:

- O produtor não entregou toda ou parte da mercadoria contratada.
- O produtor entregou a mercadoria e imediatamente exigiu judicialmente a renegociação.
- O produtor entregou a mercadoria e, após um ano, entrou com a ação pedindo revisão do contrato.

O uso da ação judicial somente um ano após o fato pode evidenciar que o produtor foi influenciado a ingressar com a ação em função de ter tido ciência de outros casos que beneficiaram produtores.

Outra situação encontrada foi quando o produto realmente teve quebra de safra e a empresa cobrou multa equivalente à quantidade de 50% do valor do contrato, o que o deixou financeiramente fragilizado.

Nas entrevistas realizadas com os agentes foi relatado que o número de quebras contratuais envolvendo financiamento garantido por CPR é reduzido, pois afetaria o financiamento das safras seguintes, ou seja, a preocupação do produtor de soja com sua reputação alinha seus interesses com os do comprador e evita o problema de quebra contratual. Porém, foram relatados casos de quebra de contratos nas relações de troca por insumos. Neste caso, no momento da entrega do produto, alegou-se que a produção, ou parte desta, foi desviada por alguns produtores, sob a alegação de quebra de safra para o não cumprimento do contrato. Como as indústrias de insumos competem pela venda do produto, nem sempre o fato de um produtor ter quebrado o contrato com uma empresa impede a negociação no ano seguinte com uma segunda empresa principalmente, se for o caso de um grande produtor. Ou seja, o mecanismo reputacional é imperfeito.

As quebras contratuais ocorrem em sua maioria nos contratos de compra e venda a termo que visam somente fixar o preço. Nestes casos geralmente não são exigidas garantias reais e o valor da multa estipulada para descumprimento varia. Os empresários entrevistados comentaram que estes contratos não são mais realizados, pois não lhes vale a pena correr riscos de não cumprimento contratual.

Foi comentado pelos representantes de empresas que a negociação é sempre preferível à ação judicial. Porém, os produtores e advogados entrevistados alegaram que as empresas são inflexíveis na negociação, logo preferem recorrer ao judiciário.

Assim, os atores apontam distintas interpretações para o conflito. Os produtores agrícolas alegam que uma alteração fundamental e imprevisível nas condições de mercado teria ocorrido e o contrato original deve ser revisto à luz da nova realidade. Por parte das empresas compradoras de grãos existe o argumento de que assumiram obrigações com outros agentes na cadeia de distribuição da soja e tiveram frustração no seu fluxo de planejamento. Qualquer que seja a interpretação configura-se um problema pós-contratual que acarretou abalos na coordenação do sistema agroindustrial da soja.

As decisões dos tribunais sobre as ações judiciais relacionadas à quebra destes contratos, ainda em primeira ou segunda instância, se mostram díspares, com diferentes decisões sobre o mesmo

problema, porém a maior parte delas é favorável aos produtores, os argumentos baseiam-se principalmente em novos artigos do Código Civil Brasileiro como A função Social do Contrato e a Teoria da Imprevisão, como será mostrado no item seguinte.

3.1 Ambiente institucional como redutor, ou não, de incertezas

Os referenciais teóricos utilizados são a Nova Economia Institucional e a Análise Econômica do Direito, esta revisão bibliográfica procura aprofundar a discussão sobre o papel do ambiente institucional como redutor de incertezas, especialmente no que se tange à influência do Judiciário das relações econômicas.

Enquanto a teoria econômica tradicional estuda os mercados e considera a firma como função de produção, minimizadora de custos indiferente à sua estrutura interna e às condições do ambiente, exceto aos preços, a Nova Economia Institucional (NEI) aborda a estrutura interna da firma, suas relações verticais e horizontais (ZYLBERSZTAJN, 1995).

A Análise Econômica do Direito e das Organizações é um campo teórico que tem se desenvolvido em ritmo acelerado nos últimos anos e possui diversas vertentes. Nesta pesquisa será tratada sob a luz da Nova Economia Institucional.

Zylbersztajn e Stajn (2005) afirmam que a Análise Econômica do Direito e das Organizações com base no instrumental teórico da Nova Economia Institucional, partindo da base teórica fornecida pelos trabalhos de Ronald Coase, Douglas North e Oliver Williamson, adota o conceito de racionalidade limitada, flexibiliza a hipótese clássica que as instituições evoluem necessariamente de forma eficiente e explica por que surgem direitos de propriedade e formas de alocação de recursos econômicos ineficientes.

No caso da compra antecipada de soja verde, na ausência de garantias do Estado no cumprimento do direito de propriedade legal, provavelmente o mesmo será substituído por sanções econômicas, alterando as dimensões da transação garantidas pelo direito de propriedade legal e pelo direito de propriedade econômico.

O ambiente institucional é formado por entidades que determinam as normas que serão seguidas e o sistema de controle. A forma pela qual está estruturado o ambiente institucional pode interferir diretamente nos custos de produção e de transação. North (1990) considera as instituições como mecanismos responsáveis pela execução das regras formais e informais. Essas estabeleceriam, portanto, as “regras do jogo” para as atividades econômicas, sociais ou políticas. WILLIAMSON (1996) afirma que o arranjo institucional tem como função principal a redução dos custos contratuais, de monitoramento do desempenho, de organização das atividades ou de

adaptação às respostas eficientes dos agentes ao problema de se transacionar. O referido autor (1991) caracterizou duas correntes, complementares entre si, dentro da Nova Economia Institucional: Ambiente Institucional, analisando as macroinstituições e Instituições de governança, para a análise das microinstituições. As duas se complementam, pois o ambiente institucional, dependendo de como está formado, por reduzir ou aumentar os custos de transação das organizações. E em 1993, Williamson definiu o ambiente institucional como um conjunto de regras que estabelecem as bases para o mercado, como as regras que definem entre outras, os direitos de propriedade e direito de contrato. Segundo ele, as instituições são importantes e suscetíveis de análise (1996).

Segundo Azevedo (1995), é necessário reconhecer que a existência das instituições, pois elas restringem as interações humanas, apesar de este não ser o único propósito da sua existência. Um dos fundamentos da NEI é a limitação imposta aos agentes pelo conjunto de instituições que regulam o jogo econômico.

A Economia dos Custos de Transação assume a existência de pressupostos comportamentais da racionalidade limitada e a possibilidade de ação oportunística.

Racionalidade limitada é uma característica natural do ser humano. Ou seja, é impossível ou muito custoso conseguir e/ou processar todas as informações necessárias para a melhor tomada de decisão sobre um negócio, ou para elaborar contratos, sem qualquer tipo de falha que permita a ação oportunística da outra parte.

Segundo ZYLBERSZTAJN (1995), o oportunismo resulta da ação dos indivíduos na busca do seu auto-interesse. Um indivíduo pode ter uma informação privilegiada sobre a realidade de outro agente e, com base nisso, agir oportunisticamente, aproveitando a situação para fazer lucro.

De acordo com Klein, Crawford e Anchian (1978) existe uma possibilidade real de comportamento oportunista pós contratual quando quasi rents apropriáveis são criadas. Ou seja, quando aumentam as possibilidades de ganhos em decorrência do comportamento oportunista.

Klein (1992) argumenta que existem custos e benefícios em decorrência da quebra contratual. No escopo do conceito de self-enforcing, cada agente avaliará se os ganhos serão menores que as sanções, legais ou econômicas. As sanções legais são explicitadas nos contratos e garantidas pelo Estado. As sanções econômicas não são escritas no contrato, possuem importância, sobretudo nas próximas relações, como o efeito reputacional. Em relação ao caso dos produtores de soja que quebraram seus contratos, estes terão sua reputação prejudicada nas relações seguintes, com potenciais prejuízos econômicos.

No caso dos contratos de soja a elevação do preço gerou incentivos para a quebra contratual, e conseqüentemente, o ajuizamento de ações judiciais³.

No sistema do Direito Civil, como é o caso do Brasil, os legisladores elaboram o Código Civil e as cortes são instruídas a fazer valer este Código.

De acordo com Arruñada e Andonova (2005) “*O funcionamento adequado de uma economia de mercado requer a efetiva tutela da liberdade de contratar*”. Segundo eles, a criação de riqueza depende das trocas em mercados, esta transação requer definição dos seus termos e certeza quanto ao cumprimento destes termos, ou seja, são necessários normas e tribunais. As cortes preenchendo lacunas existentes nos contratos, que por pressuposto são incompletos, e assim reduzem custos de transação para os agentes.

Porém, todos os tipos de elaboração de regras estão sujeitos a sofrer ineficiência, devido a existência de auto-interesse, informação incompleta e racionalidade limitada dos agentes. Tanto os legisladores como os juízes podem falhar na obtenção do bem público devido ao interesse privado ou, mesmo na ausência deste, podem falhar ao identificar quais regras são mais apropriadas para cada caso (ARRUÑADA e ANDONOVA, 2004).

De acordo com a teoria, a forma como a quebra de contratos for conduzida nos tribunais gerará impactos nas estratégias das organizações, pois como foi descrito o ambiente institucional é capaz de reduzir ou aumentar os custos de transação das organizações, de acordo com sua capacidade de garantir os contratos formais ou informais.

Se as “regras do jogo” (NORTH, 1990) não estiverem claras para os agentes o ambiente gerará incerteza, aumentando os custos de transação nas transações seguintes e elevando também a importância das sanções econômicas.

4 Pesquisa Quantitativa com produtores rurais

Esta sessão apresenta estatísticas descritivas sobre pesquisa empírica realizada junto aos produtores de soja que efetuaram diferentes tipos de contratos de venda antecipada para o financiamento da safra.

Embora esta pesquisa tenha investigado as três últimas safras de soja, apresentam-se aqui apenas os resultados da safra de 2003/04. A razão para este procedimento está no fato deste ser o ano com maior quantidade de quebras contratuais percebidas nas entrevistas. Trabalhos posteriores, no entanto, incorporarão toda a informação disponível.

³ O problema não se restringe ao mercado de soja. Para outro exemplo veja Zylbersztajn, D e Nadalini, L.B. 2005. Tomatoes and Courts: agro-industrial strategy in face of weak property rights. Working Paper Series.

A pesquisa mostrou elevada dispersão entre os valores gastos em custeio em Reais pelos produtores de soja na safra de 2003/04. Esta dispersão ocorre por conta de alguns poucos produtores muito grandes. A distribuição dos produtores por valores de custeio declarado na safra 2003/04 revela que a maior concentração ocorre entre 0 e 200 mil reais, com 26,92% o segundo e terceiro maiores grupos, respectivamente, ocorre entre 200 e 400 mil, com 15,38%, e 600 e 800mil reais, com 13,46% dos produtores. Existem poucos produtores que gastam valores muito elevados de 3 a 7 milhões de reais.

Do total de gastos dos produtores com a safra de 2003/04, os percentuais totais financiados pelas diferentes fontes de crédito são mostrados na ilustração 2. A maior parte do financiamento provém de recursos próprios, 27%, as outras linhas de financiamento respondem por 25% do crédito, as cédulas rurais financiam 23% e os contratos garantidos por CPR correspondem a 10% do gasto total com a safra. Os créditos provenientes de contratos com adiantamento de insumos e de recursos financeiros corresponderam, somados, à apenas 15% do financiamento desta safra.

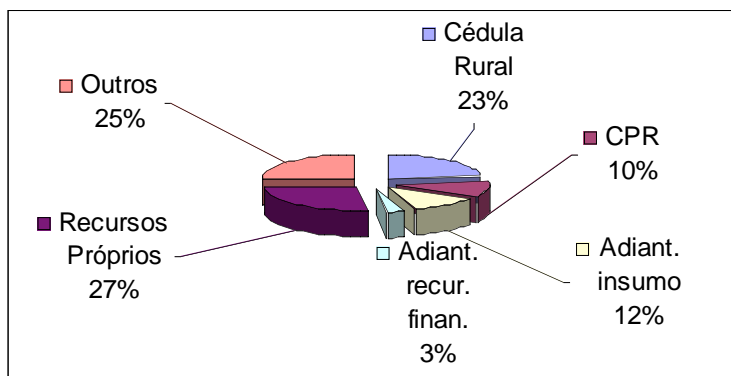


Ilustração 2 Origem do financiamento da safra de soja de 2003/04

Fonte: Dados primários

A ilustração 3, por outro lado, mostra o percentual de produtores que utilizou cada tipo de crédito, note que cada produtor se financia com um ou mais tipos de crédito numa mesma safra. Verificou-se que 59% dos produtores utilizou o financiamento por cédula rural, 53% deles usou recursos próprios, 39% financiamento por CPR, 20% usou contrato de adiantamento de insumo, 12% outras linhas de crédito e 8% deles utilizou os contratos de adiantamento de recursos financeiros.

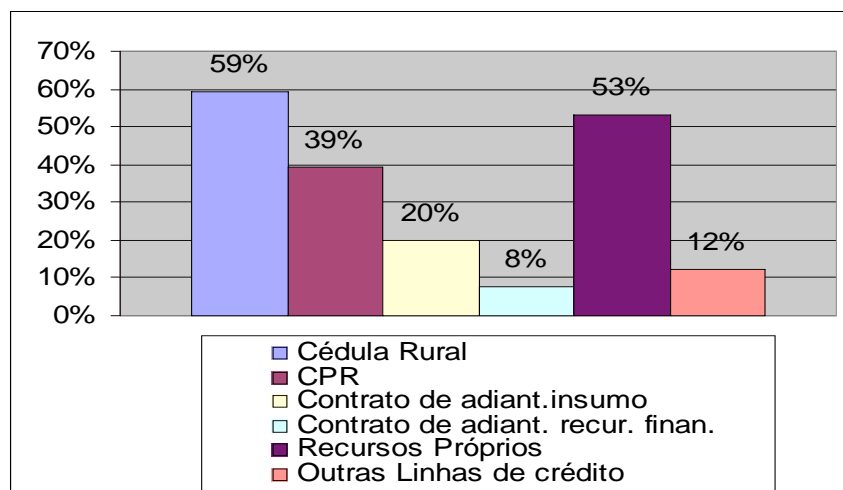


Ilustração 3 Percentual de produtores que se financiou por tipo de crédito

Fonte: Dados primários

A ilustração 4 mostra a quantidade de contratos de venda antecipada de soja realizados nas últimas três safras de soja. Em 2003/04 o número de contratos foi significativamente maior que nos demais anos. Verifica-se, também, que o contrato de fixação de preço apresentou redução de 44% entre as safras de 2003/04 e 2004/05.

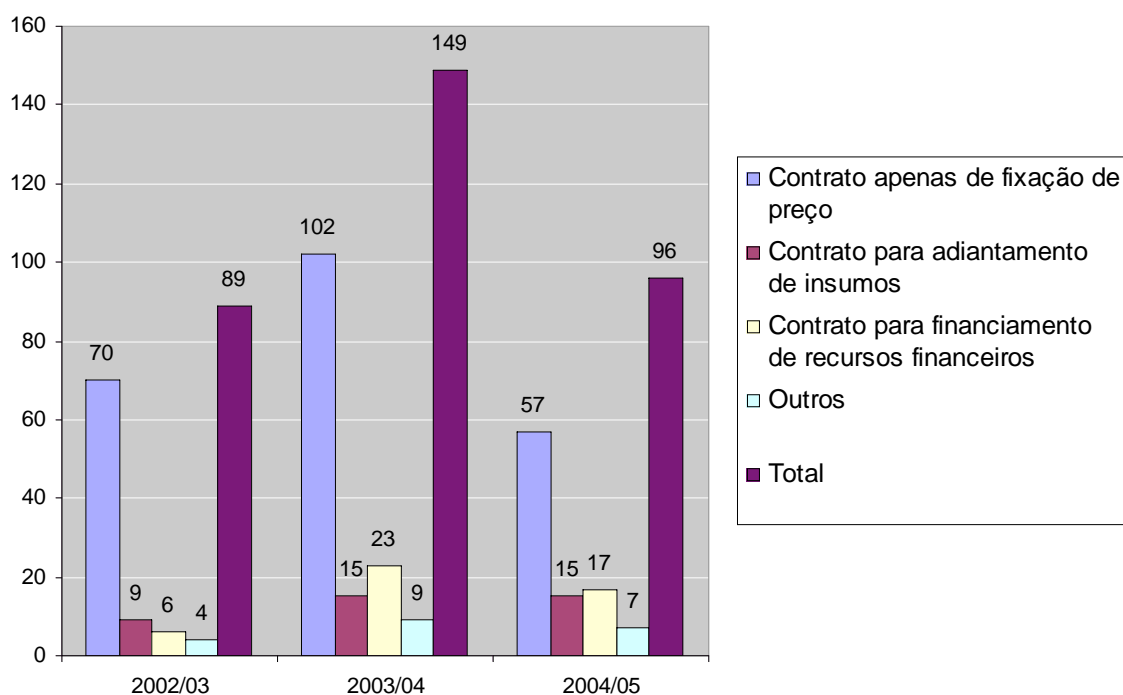


Ilustração 4 Quantidade de contratos de venda antecipada de soja realizados nas últimas três safras de soja

Fonte: Dados primários

Questionados sobre qual o percentual da safra que foi negociado em contratos de antecipação de venda da soja da safra de 2003/04, a média de suas respostas correspondeu a 34% da safra.

Os produtores em média realizaram contratos de venda antecipada de soja com 2 empresas na safra de 2003/04. De acordo com 93% deles, houve alternativa de negociação, em média havia 4 empresas como alternativas de negociação disponível na região. Questionados sobre a concorrência entre as empresas, a maioria dos produtores, 54% deles, afirmou haver concorrência entre elas, sendo que os principais quesitos citados que refletem a concorrência foram: serviços oferecidos e menor exigência de garantias reais. Estas evidências não dão suporte às decisões dos juízes baseadas em uso do poder de mercado por parte das grandes empresas.

As evidências indicam que as esmagadoras/trading atuam como um grupo estratégico⁴, mas não com estratégias compartilhadas, isto é, apresentam convergências de estratégias por estarem em um mercado de commodities competitivo, mas competem entre si.

Considera-se que as principais comercializadoras de soja: ADM, Bunge, Cargill e Coimbra (ligada ao grupo Dreyfus) sejam responsáveis por 61%, cerca de 32 milhões de toneladas do total das exportações de grãos, farelo e óleo e com 59% do esmagamento interno (ZAFALON, 2005).

Sobre o grau de relacionamento entre agentes nos principais contratos do ano safra 2003/04, 47% dos produtores afirmaram que negociaram com desconhecidos. Este comportamento já foi tratado por Karantininis e Zylbersztajn (2004), que explicam que a rede social é menos importante em commodities melhor estruturadas que possui canais conhecidos, ou seja, empresas tradicionais e com reputação.

Em relação aos três principais critérios que levaram a escolha da empresa, os mais votados em ordem decrescente foram: armazém mais próximo; tempo de relacionamento; e melhor preço. Interessante observar que esta mesma ordenação de preferência se mantém nos três anos de safra pesquisados. Observa-se que as três variáveis são condizentes com a teoria dos custos de transação.

No que se refere às cláusulas estabelecidas para o principal contrato realizado pelos produtores no ano safra 2003/04, a média de preço por saca de 60 kg em reais foi de R\$31,50. Vale observar que grande parte dos preços foi reportada em dólar e convertido pelo dólar médio de venda do período. A média das multas estipuladas correspondeu a 19%. A média de prazo para

⁴ Um Grupo Estratégico é definido como um conjunto de empresas pertencentes a um mesmo setor de atividade e que adotam orientações estratégicas semelhantes em função de determinadas variáveis. Para detalhes ver Hunt, M. 1972. *Competition in the Major Home Appliance Industry*. Doctoral dissertation, Harvard University. Ver ainda Porter, M. 1980. *Competitive Strategy*. Free Press. New York.

a entrega da soja foi de 5,5 meses. O prazo de pagamento da soja ocorre, na maior parte das vezes, na mesma época da entrega da soja.

Questionados sobre as três cláusulas contratuais mais alteradas nas últimas três safras, as respostas mais votadas dos agricultores foram: o preço medido em reais, apontado por 47% dos produtores; as garantias, apontadas por 30% dos produtores; e a multa, apontada por 10% dos produtores. Portanto, o contrato sofreu alterações ao longo do tempo.

A garantia mais exigida foi o penhor da produção, com 41%, 53% e 39% nas safras de 2002/03, 2003/04 e 2004/05, respectivamente. A média do percentual da produção dada como garantia no contrato de adiantamento, considerando somente os produtores que forneceram esta garantia, foi de 53% em 2002/03, 49% em 2003/04 e 43% em 2004/05.

Sobre a negociação dos elementos do contrato, 46% dos produtores respondeu não haver negociação desses elementos nos anos safra de 2002/03 e 47 % na safra de 2003/04. O preço da soja, conforme já comentado em questionamentos anteriores se mostrou o elemento mais negociado neste tipo de contrato, o que sugere a existência de uma flexibilidade contratual em termos de variações de preços.

O vendedor geralmente se compromete a entregar o produto no armazém da empresa sob as condições exigidas pela compradora, quais sejam: porcentagem de umidade máxima; porcentagem máxima de impurezas e grãos deteriorados, sob pena de redução do valor total a ser pago, caso o produto não esteja dentro das especificações. Existem casos em que contratualmente é definido que todos os riscos decorrentes de casos fortuitos e de força maior até a efetiva entrega do produto são de responsabilidade do vendedor, no caso o sojicultor.

Como garantia do cumprimento do contrato, como foi comentado anteriormente, na maior parte dos casos, o vendedor emite no ato da venda uma Cédula de Produto Rural à empresa compradora de produto com quantidade, característica e qualidade descritas no contrato. As garantias exigidas estão relacionadas com o que está sendo negociado e com a reputação do produtor. Quando não há antecipação de recursos, geralmente, tem-se somente a CPR e, em alguns casos, o vendedor assume a condição de fiel depositário da determinada quantidade de soja. Na pesquisa empírica com os produtores, esta modalidade de contrato foi a mais encontrada.

A análise das garantias depende da reputação do produtor na empresa e do montante financeiro que está sendo fornecido antecipadamente. Foi relatado que dificilmente uma empresa A recusa-se a realizar contrato com um produtor inadimplente em uma empresa B, devido à assimetria das informações.

Foi perguntado aos produtores se houve falhas da empresa no cumprimento dos contratos, os resultados são mostrados na tabela 1. A maioria respondeu que não houve nenhuma falha nos três anos analisados.

Tabela 1 Falhas da empresa no cumprimento do contrato

Falhas no cumprimento do contrato / Ano Safra	2002/03	2003/04	2004/05
Nenhuma falha 2002/03	67%	76%	49%
Atrasou o pagamento 2002/03	0%	1%	3%
Quantidade diferente 2002/03	0%	0%	0%
Outra 2002/03	10%	9%	3%

Nota: o complemento do percentual para 100% corresponde: a quem respondeu não, a quem não respondeu e a quem não se aplica.

Fonte: Dados primários

Quando questionados sobre os anos em que o valor de recebimento não foi suficiente para cobrir os custos de produção, 71% dos produtores afirmaram que isto ocorreu na safra de 2004/05, 13% citou a safra 2002/03 e 20% a safra de 2003/04.

Os produtores responderam à pergunta: Em caso de impossibilidade de honrar os compromissos da dívida com os agentes, qual seria a prioridade de pagamento? A tabela 2 resume as suas manifestações, o pagamento das trading/esmagadoras foi considerado o mais prioritário.

Tabela 2- Prioridade de pagamento em caso de impossibilidade de honrar compromisso

Trading/Esmagadora	27%
Cooperativa	13%
Ind. Insumo	14%
Outro	4%

Nota: o complemento do percentual para 100% corresponde: a quem não respondeu e a quem não se aplica.

Fonte: Dados primários

A tabela 3 mostra os percentuais de respostas dos entrevistados sobre sua percepção de quebras de contrato na região em que moram. Nota-se que grande parcela deles considera que houve quebras de contrato.

Tabela 3 Percepção de quebra de contrato de outros produtores da região

Percebeu quebra por parte de produtores na região?	2002/03	2003/04	2004/05
Sim	48,6%	68,6%	47,1%
Não	24,3%	17,1%	24,3%

Não sabe	11,4%	7,1%	12,9%
Não respondeu	15,7%	7,2%	15,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: Dados primários

Adicionalmente, questionados sobre qual seria o percentual de produtores que não entregou o produto nos 3 últimos anos safra, 41% deles declarou não saber. Entre aqueles que souberam, a média do percentual foi 18%, 21% e 16% nos anos safra 2002/03, 2003/04 e 2004/05, respectivamente. Porém, quando questionados se eles deixaram de entregar a soja contratada ou parte dela em algum ano, apenas 10% afirmou ter feito isso. Em 2003/04, 5 produtores declararam ter quebrado contrato, o que corresponde a 7% dos entrevistados. Os 10% que deixaram de entregar a soja contratada apontam como principais causas a quebra da safra e o aumento nos custos de produção.

Neste grupo de 10% dos produtores que não entregaram o produto, a maior parte declarou que há litígios judiciais envolvendo produtores na região, mas a maioria não tem conhecimento dos resultados dos processos. Declararam também que o posicionamento da entidade associativa da qual fazem parte é desfavorável ou neutro.

Dentre os 70 produtores entrevistados apenas 3 declaram estar envolvidos em processos judiciais por quebra de contrato, 3 efetuaram acordos antes do início da ação judicial e 1 pagou a multa de 50% sobre o valor. Nos acordos foi negociado o prazo para pagamento.

Sobre os processos judiciais, dos três produtores que ingressaram com a ação, apenas 1 possui o resultado ao final de 2005. Este produtor possuía dois processos em andamento, em um deles a sentença foi favorável em primeira e segunda instância, no outro processo só há o resultado favorável da primeira instância.

Sobre o prejuízo da relação com outros agentes após a quebra contratual, apenas 1 dos 7 produtores afirmou ter tido problemas com empresas de insumos.

A tabela 4 mostra o percentual de produtores que declaram sentir efeitos decorrentes de quebras contratuais de outros produtores. As conseqüências mais citadas foram a maior exigência de garantias para crédito e custeio, a negociação mais difícil com a empresa e a redução do volume de contratos de venda antecipada efetuados.

Tabela 4 Efeito nos produtores decorrente da quebra contratual de outros produtores

Conseqüências da quebra de contrato de outros produtores	Perc. produtores
Não sentiu efeito	19%
Maior exigência de garantias para crédito e custeio	50%
A negociação com a empresa está mais difícil	46%
Efetuiu menos contratos de venda antecipada	30%
Houve redução de recursos para financiamento da produção	27%
Houve redução na área de plantio	11%
Houve redução da quantidade comercializada	11%

Fonte: Dados primários

Em uma oficina de trabalho realizada com a presença de produtores, empresários e advogados foi comentado que os produtores sentiram os efeitos das quebras contratuais já na safra de 204/2005, quando houve redução na compra de soja por parte das empresas e ausência de contratos de venda antecipada. Nesta Oficina também foi citada como conseqüência a redução de crédito para custeio, conseqüentemente, redução na produção agrícola, pois, segundo os participantes, os créditos governamentais são insuficientes.

5 Mecanismos de Solução de Disputas

Os mecanismos de solução prevenção de disputas foram divididos em Privados (Formais e informais) e Públicos.

5.1 Mecanismos de Solução de disputas Privados

Agricultores que optaram por cumprir seus contratos comentaram que o fizeram para garantir a sua reputação. No mercado de soja todo ano há uma nova negociação e o produtor teme pela retaliação nas negociações seguintes.

Nas relações contratuais de longo prazo a punição para o rompimento não depende de uma terceira parte, as ações são auto-controláveis. A punição pode ser o rompimento da relação nos anos seguintes. Esta é a chamada estratégia de gatilho, qual seja, se uma empresa rompe o contrato em um período será punida em todos os outros. A decisão entre cooperar ou não se dá com base no valor presente e futuro da relação (BAKER, GIBBONS E MURPHY, 2002)

Klein (1992) argumenta que existem custos e benefícios em decorrência da quebra contratual. No âmbito do conceito de auto-regulação (self-enforcing range), cada agente avaliará se os ganhos serão maiores do que as sanções, jurídicas ou econômicas. As sanções jurídicas são estipuladas nos contratos na forma de multas e são passíveis de coerção judicial. As sanções

econômicas não são escritas no contrato, mas possuem importância, sobretudo nas próximas relações, como ocorre com o efeito reputacional.

Nos casos onde houve antecipação de recurso financeiro, de acordo com os agentes entrevistados, alguns operadores do direito recomendaram aos produtores o não rompimento do contrato, pois acreditavam que o judiciário decidiria em prol das empresas, posto ter havido efetivo pagamento dos recursos por parte deste antes do recebimento da soja. Esta situação demonstra que quando o direito de propriedade é adequadamente definido há uma sinalização da justiça, que implica na redução da demanda por ações judiciais.

Pode-se notar influência relativa do valor das multas contratuais, foram relatados mecanismos de solução privados para os dois extremos: Quando o valor foi considerado pequeno, o produtor simplesmente pagou a multa com recursos financeiros. Quando o valor definido foi considerado muito alto, o produtor tendeu a evitar descumprir o contrato celebrado com o comprador, priorizando o cumprimento deste em detrimento de outros. Na maior parte das vezes o conflito se dá nas situações intermediárias. Conforme se espera, estes fatos nos permitem inferir que a inclusão de multas nos contratos, como forma de estratégia privada influencia o seu cumprimento contratual.

5.2 Mecanismos de solução de disputas públicos

Neste caso o mecanismo de solução formal público para o conflito é a decisão do judiciário.

Os vários conflitos resultaram em ações judiciais impetradas por produtores e indústrias/tradings para definição do direito de propriedade. De acordo com as entrevistas e a pesquisa sobre as ações, ao final de 2005 existiam mais de 300 processos no judiciário sobre este tema.

O Brasil, como grande parte dos países ocidentais, usou como modelo para seu sistema jurídico o código Civil francês em substituição à common law. Alguns pilares deste código se sustentavam no poder absoluto da propriedade e na intangibilidade dos contratos. O código francês foi desenvolvido em uma época cujas características fortes da população eram o individualismo, a igualdade e a liberdade. Neste cenário os juristas franceses tiveram como propósito a redação de um código que absorvesse as aspirações da população na época. Foi neste cenário que a expressão *Pacta sunt servanda*⁵ se desenvolveu, pois a palavra dada em um acordo deveria ser mantida. Não era admitido o descumprimento de pactos assumidos com liberdade e entre iguais (SANTOS, 2004).

⁵ Traduzido para o português como: Há que se cumprir os pactos (COSTA e AQUAROLI, PAG.359)

Porém, o Novo Código Civil brasileiro possui em seu Artigo 421 a afirmação que “a liberdade de contratar será exercida em razão e nos limites da função social do contrato”. De acordo com REALE (2004), coordenador da elaboração do texto legislativo do Novo Código, a função social do contrato seguirá o princípio da função social da propriedade, onde conclusão e exercício não interessa somente às partes contratantes, mas a toda a coletividade.

Este novo artigo do Código Civil tem sido interpretado de diversas formas, uma delas é que ele proporciona uma redução da garantia para os que firmam contratos. Porém, REALE afirma que a nova Lei Civil não conflita com o princípio de que o pactuado deve ser cumprido. Segundo ele, o que o imperativo da “função social do contrato” estatui é que este não pode ser transformado em um instrumento para atividades abusivas, causando dano à parte contrária ou a terceiros.

Nas ações judiciais observadas até o momento a argumentação dos advogados em defesa dos produtores rurais se baseia, na maior parte dos casos, na ocorrência de fatos extraordinários e imprevisíveis que impactaram negativamente a atividade produtiva, elevando os custos de produção. A base no Código Civil usada para tais argumentos está na Teoria da imprevisão (Artigos 317 e 478), Função social do Contrato (Artigo 421), ganho excessivo da empresa pela valorização da soja no mercado (Artigos 421 e 422) e enriquecimento desmesurado de uma das partes sobre a outra (Artigo 884). Segundo os produtores não foi possível discutir as cláusulas contratuais ex-ante, pois os contratos são apresentados de forma padronizada, o que fortalece o argumento da existência de uma parte hipossuficiente no ato da contratação.

A argumentação dos advogados em defesa das indústrias se baseia na legitimidade do negócio e no fato de o objetivo de um contrato desta natureza consistir em evitar o efeito da oscilação de preços para as duas partes. Portanto trata-se de argumento que focaliza o papel do contrato como redutor das incertezas do ambiente. Também defendem que a oscilação dos preços dos insumos, do câmbio e das condições meteorológicas são previsíveis e do conhecimento dos agricultores. Segundo Williamson (1985) seriam impactos externos associados à incerteza, posto que é do conhecimento geral a possibilidade de flutuação nos preços relevantes, seja câmbio, seja o preço do produto ou de insumos embora não se possa precisar o momento da ocorrência.

O princípio da função social do contrato tem sido acolhido pelos tribunais como justificativa para a rescisão de contratos de compra e venda de soja, como já mencionado. Uma Apelação Cível pesquisada o Tribunal de Justiça do Estado de Goiás reformou a sentença de 1º instância de uma Comarca do interior do Estado, permitindo a rescisão de contrato de compra e venda de soja, segundo os motivos que se lêem na ementa:

“EMENTA: APELAÇÃO CÍVEL. AÇÃO ORDINÁRIA DE RESOLUÇÃO DE CONTRATO DE COMPRA E VENDA DE SOJA. I – PRELIMINAR – CERCEAMENTO DE DEFESA (...) II – TEORIA CONTRATUAL – NOVO CÓDIGO CIVIL – Hodiernamente a teoria contratual pauta-se não mais pela rigidez do princípio **pacta sunt servanda**, mas sim, pelos princípios da função social do contrato, da boa fé e do equilíbrio econômico (artigos 421, 422, parágrafo único do art. 2.036) e na aplicação das Teorias da Imprevisão e da Lesão, arcabouço legal que permite ao Judiciário rever as cláusulas do contrato para restabelecer o equilíbrio sócio-econômico do pacto. RECURSO CONHECIDO E PROVIDO.”

O contrato teria se tornado então “injusto para uma das partes, destruindo o equilíbrio contratual e afrontando os preceitos da ordem pública”. No seu voto, argumentou ainda o desembargador que o Judiciário deveria repelir as “práticas abusivas do mercado para coibir o lucro excessivo de um em detrimento do prejuízo de outrem, revisando ou declarando nulas as cláusulas contratuais que ocasionem um desequilíbrio flagrante entre os contratantes.”

Nos casos quando a Câmara Civil decide em prol da manutenção dos contratos o argumento mais frequentemente encontrado é a não observância de fatos extraordinários ou imprevisíveis.

5.2.1 Pesquisa Qualitativa com Advogados

Foram entrevistados 4 advogados, sendo 2 defensores dos produtores e 2 das empresas, com o objetivo de entender a argumentação dos mesmos. Os advogados em defesa dos produtores comentaram que houve uma quebra do equilíbrio econômico do contrato. Foi alegada a existência de irregularidades no contrato, como a figura do produtor como fiel depositário, já que o produto ainda não existe. Comentaram também que muitos produtores deixaram de entrar com ações judiciais devido ao receio de retaliações futuras por parte das compradoras. Segundo um deles, os produtores que quebraram seus contratos são tradicionais e sólidos e não agiram oportunisticamente ou de má fé.

Os advogados em defesa das empresas comentaram que a maior parte dos conflitos referem-se aos contratos de fixação de preço. Segundo um deles nos casos em que há financiamento antecipado os tribunais são unânimes: não há revisão dos contratos. Foi comentado que os produtores que mais quebraram contratos foram os pequenos, pois os grandes valorizam mais com o relacionamento futuro. Ao contrário do que muitos acreditam, argumentaram que não há uma “lista negra” de produtores que quebraram contratos, isto é, não compartilham registros de produtores inadimplentes, pois as empresas concorrem entre si e não compartilham

informações estratégicas. Foi comentado como o grande problema do judiciário brasileiro a não avaliação dos efeitos na economia. O Juiz muitas vezes deseja promover a distribuição de renda, mas não percebe os efeitos secundários das suas decisões.

5.2.2 Resultados Preliminares sobre as ações judiciais existentes

Nas decisões favoráveis ao produtor os argumentos mais freqüentemente encontrados foram:

- Função social do contrato; teoria da lesão; teoria da imprevisão; boa fé; onerosidade excessiva; desequilíbrio contratual; contrato de adesão; produtor como hipossuficiente.

Nas decisões favoráveis às indústrias/trading os argumentos mais freqüentes foram:

- Improcedência da teoria da imprevisão; acontecimentos previsíveis; inaplicabilidade da onerosidade excessiva; contrato aleatório; produtor rural como empresário; risco inerente à atividade.

A média de resultados positivos (processos ganhos por agricultores) por comarca, entre Itumbiara e Edéia difere significativamente no julgamento em primeira instância. Estas comarcas são as que possuem maior número destes processos no Tribunal de Justiça de Goiás. Edéia foi a que apresentou maior porcentagem de decisões favoráveis aos produtores, 96%, contra 5 % em Itumbiara.

A ilustração 5 mostra as decisões favoráveis aos produtores em segunda instância ao longo do tempo e as respectivas decisões de primeira instância. Desta forma, é possível observar também as reversões das decisões.

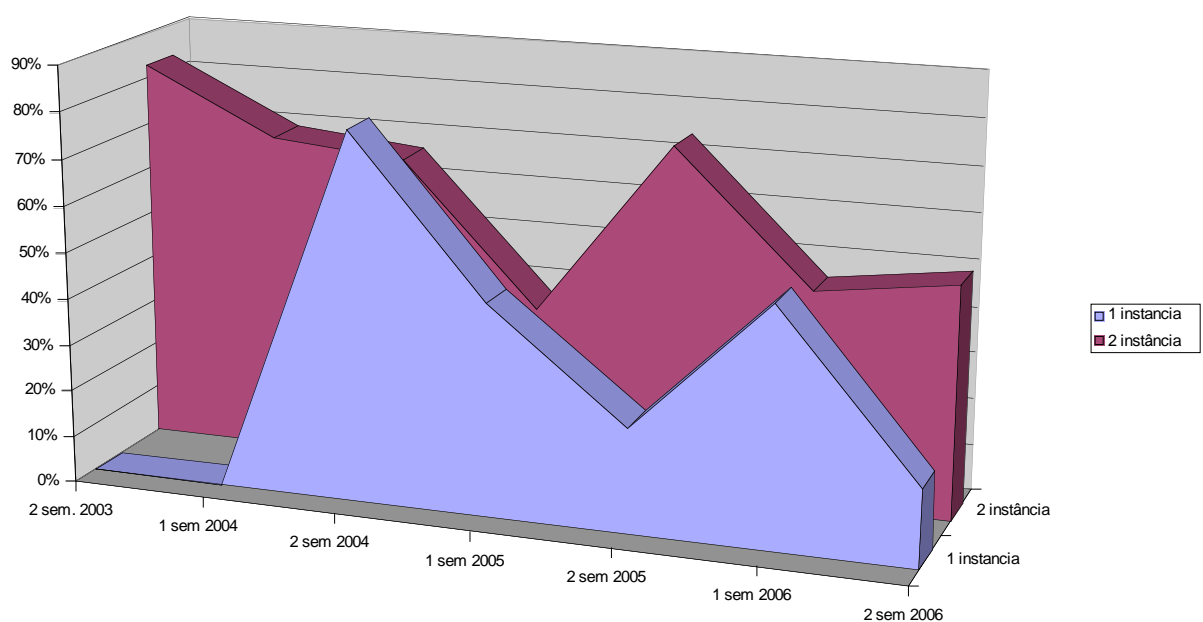


Ilustração 5 - Decisões favoráveis aos produtores em primeira e segunda instância

Fonte: Dados primários

Existem diferenças significativas entre os resultados das diferentes câmaras nas decisões de segunda instância. A ordenação sugerida pelos testes de média indica que: $2^a < 4^a < 3^a < 1^a$, ou seja, a primeira câmara gera mais resultados positivos para os produtores que a terceira, que por sua vez gera mais que a quarta, que gera mais resultados positivos que a segunda. Considerando um nível de significância de 5%. As porcentagens de decisões favoráveis aos produtores foram:

- Primeira Câmara Civil 94%
- Segunda Câmara Civil 7%
- Terceira Câmara Civil 91%
- Quarta Câmara Civil 22%

A ilustração 6 mostra as decisões de segunda instância por Câmara Civil por semestre.

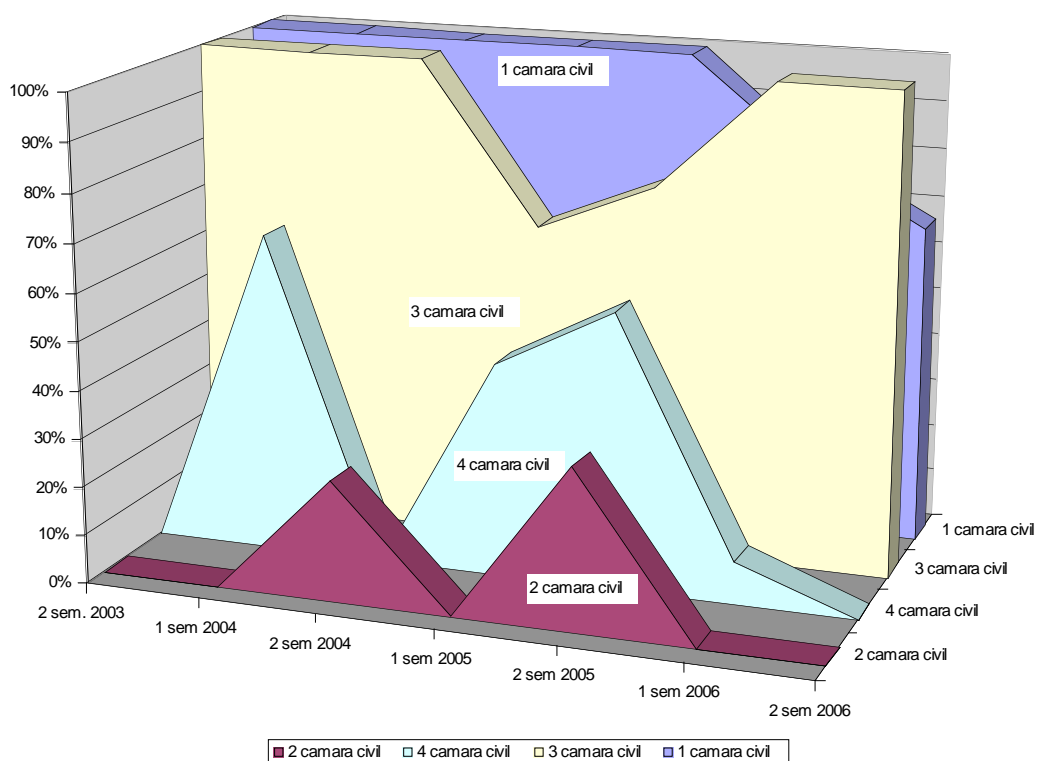


Ilustração 6 - Decisões em Segunda instância favoráveis aos produtores por Câmara civil por semestre

Fonte: Dados primários

Quando considerado o número total de casos julgados pelas Câmaras Cíveis, 58% deles são favoráveis aos produtores rurais, conforme mostrado na Tabela 4 abaixo.

Tabela 4 – Total de decisões por Câmara e decisões favoráveis ao produtor

Câmara Civil	Total de ações	Decisões Favoráveis ao produtor
1	35 24%	33 94%
2	28 19%	2 7%
3	45 31%	41 91%
4	37 26%	8 22%
Total	145 100%	84 58%

Fonte: Dados primários

As Câmaras são compostas por desembargadores que atuam como relatores nos processos. Conforme esperado, foi constatado que há relatores que votam pró-produtor ou pró-indústria em 100% dos casos. Portanto, a decisão sobre o processo pode estar relacionada com a distribuição do processo entre as Câmaras.

Os dados exemplificam o problema da imprevisibilidade no judiciário brasileiro, que implica em um dilema para as organizações.

6 DISCUSSÃO FINAL

O contrato de compra e venda antecipada de soja mostrou-se ineficiente para enfrentar grandes oscilações de preço. As empresas entrevistadas declararam não realizar mais contratos com preços pré-fixados de soja. Atualmente, são realizados contratos com antecipação de recursos financeiros e insumos, mas, de acordo com as empresas, os critérios para crédito foram repensados. As garantias exigidas aumentaram, bem como o monitoramento da produção. Além disso, o crédito só é concedido àqueles com reputação no mercado. Em alguns casos, são atribuídos juros ao financiamento envolvendo recursos financeiros.

Em entrevistas com os agentes foi constatado que durante os quinze últimos anos estes agentes negociaram sem que houvesse problemas relevantes. Porém, no momento da colheita das safras 2002/2003 e 2003/2004 o preço praticado no mercado spot estava muito mais alto do que o contratado, ao contrário do que aconteceu nos anos anteriores. Um choque externo, qual seja a grande demanda pela China e a quebra da safra de soja norte-americana, afetou a relação contratual, tornando vantajoso, sob a percepção de alguns produtores, o rompimento do contrato. Alguns produtores preferiram os ganhos de curto prazo em detrimento aos ganhos de longo prazo que seriam resultantes da manutenção da relação com a indústria/trading.

Entretanto, muitos produtores se sentem prejudicados em relação à reação das empresas que, segundo eles, foi indiscriminada, atingindo todos os produtores, mesmo aqueles que sempre cumpriram seus contratos. De acordo com os agentes entrevistados, o número de contratos descumpridos foi pequeno em relação ao total de contratos cumpridos. Não há consenso sobre este número que varia entre 0 e 70% de acordo com a percepção do produtor.

Mais relevante que o número de contratos quebrados foi a repercussão gerada a partir deste fato. A maior parte dos produtores entrevistados declarou que sentiu efeito das quebras contratuais dos outros produtores. As conseqüências mais citadas foram a maior exigência de garantias para crédito e custeio, maior dificuldade para negociar com a empresa e a redução do volume de contratos de venda antecipada efetuados.

De acordo com produtores e indústrias a redução no volume de contratos a termo se deve às seguintes razões: a) preço baixo da saca de soja, devido ao excesso de oferta; b) expectativa do produtor de elevação de preços durante a safra, como aconteceu em 2003 e 2004; b) ocorrência de quebra ou descumprimento de contrato nas duas últimas safras.

Ainda não há consenso na jurisprudência acerca da rescisão dos contratos de compra e venda. Foi observado que as indústrias/tradings efetuaram no ano que seguiu, menos contratos de compra antecipada de soja verde, quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Não está claro se existe causalidade entre a insegurança jurídica devido às diferentes decisões dos tribunais, no entanto, em uma oficina de trabalho realizada com os agentes foi citado que caso as decisões continuem a favor das rescisões contratuais, as empresas poderão transferir suas atividades para outro Estado que lhes confira maior segurança jurídica.

O contrato existe para reduzir incertezas, logo, o instrumento contratual na forma como foi praticado mostrou-se frágil, sobretudo devido à instabilidade do ambiente institucional. A redução do número de contratos celebrados, as novas exigências de garantias para o cumprimento do contrato e o processo de seleção de produtores são estratégias privadas adotadas para reduzir privadamente o conflito, mas que elevam o custo desta transação para os dois agentes.

A forma pela qual a quebra de contratos for decidida nos tribunais gerará impactos nas estratégias das organizações. Se as “regras do jogo” não estiverem claras para os agentes existirá incerteza, aumentando os custos de transação nas negociações e elevando a importância das sanções econômicas. É importante notar que o Judiciário influencia o ambiente de negócios, pois as suas decisões produzem efeitos que repercutem nas ações dos agentes privados. Ao decidir pela parte hipossuficiente, o juiz gerará efeitos secundários que acarretam a diminuição dos contratos, dificultando a negociação futura. As empresas ficarão receosas de negociar se não puderem contar com a segurança jurídica de que o contrato será cumprido. A falta de consideração dos efeitos econômicos de segunda ordem pode ser interpretada como “miopia econômica” do Judiciário.

BIBLIOGRAFIA DE REFERÊNCIA

- ARRUÑADA, B.; ANDONOVA, B. **Jugdes' Cognition and Market Order**. Universitat Pompeu Fabra, Economics and Business. *Working Paper Series* 768, July 2004.
- ARRUÑADA, B.; ANDONOVA, B. Instituições de mercado e competência do judiciário. In: ZYLBERSZTAJN, D; SZTAJN, R. (Org.) **Direito & Economia: Análise Econômica do Direito e das Organizações**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

AZEVEDO, P. F. **Integração Vertical e Barganha**. 1995. 199p. Tese (Doutorado em Economia) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.

BAKER, GIBBONS, MURPHY. Relational Contracts and the Theory of the Firm, **Quarterly Journal of Economics**, 117 (1), 2002, Pages 39-84.

BARZEL, Y. 1997. **Economic Analysis of Property Rights**. Cambridge: Cambridge University Press. 2a ed. 161.

CEPEA. Série histórica.<http://www.cepea.esalq.usp.br/xls/SSOJA.XLS>

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

CONAB. Companhia Nacional de Abastecimento. Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento. Indicadores da Agropecuária. Ano XV, N. 6. Junho 2006. Disponível em: <http://www.conab.gov.br/download/indicadores/pubindicadores.pdf>

CONAB 2004. Pib Agropecuário. Disponível em:

<http://www.conab.gov.br/download/indicadores/0802-PIB-Agropecuario.pdf>

COSTA, W; AQUAROLI, M. Dicionário Jurídico. Editora WVC.430p.

GAZETA MERCANTIL. Indústria restringe compras de soja. ANALISES & COTAÇÕES - terça-feira, 28 de setembro de 2004. Disponível em:

http://www.soja.agr.br/news/category_news.asp?IDCategory=15&IDNews=727#727. Acesso em: 18/10/2004.

JANK, M. S. 2004. Sistema de comercialização antecipada de soja sob ameaça. **Valor Econômico**. São Paulo, Opinião, p.10.Maio.

KLEIN, B. 1992. Contracts and incentives: The Role of Contracts Terms in Assuring Performance. In: WERIN, L and WIJKANDER, R. **Contract Economics**. Oxford, Blackwell, 359 p.

KLEIN, B.; CRAWFORD,R.; ANCHIAN,A. 1978.Vertical Integration, Appropriable Rents and The competitive Contracting Process. **Journal of Law and Economics**. Chicago, v. 21, p.297-326. October.

LAZZARINI; NUNES, R. 1998 **Competitividade do Sistema agroindustrial da soja**. IPEA. Relatório técnico. Disponível em:www.pensa.org.br

MENSONÇA DE BARROS et all (2004). 2004/2005: uma safra difícil. O **Estado de São Paulo**. Economia.B2. 18 de outubro de 2004.

NASSIF, L. As liminares e a soja verde. **Folha de São Paulo**. 15/10/2004. Disponível em: <http://clipping.planejamento.gov.br/Noticias.asp?NOTCod=156625> . Acesso em 15/10/04.

- NORTH, D. 1990. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge: Cambridge University Press. 152 p.
- REALE, M. **FUNÇÃO SOCIAL DO CONTRATO**. 2004. <http://www.miguelreale.com.br/artigos/funsoccont.htm> Acesso em: 15/06/2004
- SANTOS, A.J. **Função Social do Contrato. Lesão e Imprevisão no CC/2002 e no CDC. 2 a. Edição**. São Paulo: Editora Método, 2004. 327p.
- WILLIAMSON, O.E. **The Economic Institutions of Capitalism**. USA: Macmillan. 450p. 1985
- WILLIAMSON, O.E. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. **Administrative Science Quarterly**, n. 36, p.269-296, June 1991.
- WILLIAMSON, O.E. **Transaction Cost Economics and Organization Theory**. Usa: University of California, Berkeley. Unpublished manuscript. 58p. 1993.
- WILLIAMSON, O.E. **The Mechanisms of Governance**. Oxford, New York, USA: Oxford University. 429p. 1996.
- ZAFALON, M. Múltis movimentam 55% da safra de soja . **Folha de São Paulo**. Folha Dinheiro. São Paulo, domingo, 06 de março de 2005.
- ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e Coordenação do Agribusiness: uma aplicação da Nova Economia das Instituições**. 1995. 238p. Tese (Livre Docência em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.
- ZYLBERSZTAJN, D.; FARINA, E.M.M.Q. Strictly Coordinated Food Systems: exploring the limits of the coasian firm. **International Food and Agribusiness Management Review**, New York, v.2, p. 249-265, 1999.
- ZYLBERSZTAJN, D.; GORGA,E.; NOGUEIRA,A.C.L.; REZENDE,C.L.; ALMEIDA,L.F.; FACCIOLI, F. 2005. Towards the Improvement of the Business Environment in Brazilian Agriculture. Melhoria do ambiente de negócios brasileiros: uma análise de contratos e instituições nos agronegócios. **Preliminary report**. Tinker Foundation. University of São Paulo.
- ZYLBERSZTAJN, D E NADALINI,L.B. 2005. Tomatoes and Courts: agro-industrial strategy in face of weak property rights. Working Paper Series.
- ZYLBERSZTAJN, D; SZTAJN, R. (Org.) **Direito & Economia: Análise Econômica do Direito e das Organizações**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.