



Universidade do Estado do Rio de Janeiro

Centro de Ciências Sociais

Faculdade de Direito

Vitor Gabriel de Moura Gonçalves

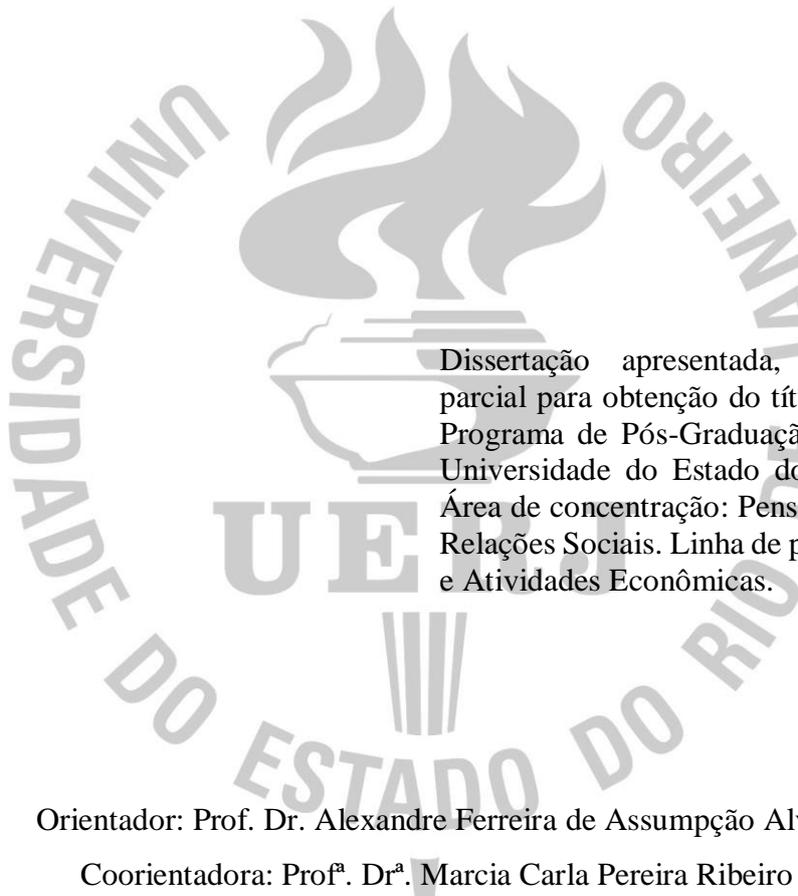
Contrato de integração vertical sob a ótica das estruturas de governança

Rio de Janeiro

2020

Vitor Gabriel de Moura Gonçalves

Contrato de integração vertical sob a ótica das estruturas de governança



Dissertação apresentada, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre, ao Programa de Pós-Graduação em Direito, da Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Área de concentração: Pensamento Jurídico e Relações Sociais. Linha de pesquisa: Empresa e Atividades Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Alexandre Ferreira de Assumpção Alves

Coorientadora: Prof^a. Dr^a. Marcia Carla Pereira Ribeiro

Rio de Janeiro

2020

CATALOGAÇÃO NA FONTE
UERJ/REDE SIRIUS/BIBLIOTECA CCS/C

G635 Gonçalves, Vitor Gabriel de Moura.
Contrato de integração vertical sob a ótica das estruturas de governança /
Vitor Gabriel de Moura Gonçalves - 2020.

111 f.
Orientador: Prof. Dr. Alexandre Ferreira de Assumpção Alves
Coorientadora: Prof^a. Dra. Marcia Carla Pereira Ribeiro

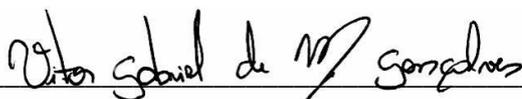
Dissertação (Mestrado). Universidade do Estado do Rio de Janeiro,
Faculdade de Direito.

1. Contratos - Teses. 2. Análise econômica - Teses. 3. Agronegócios - Teses.
I. Alves, Alexandre Ferreira de Assumpção. II. Ribeiro, Marcia Carla
Pereira. III. Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Faculdade de Direito
IV. Título.

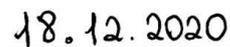
CDU 347.44

Bibliotecária: Angélica Ribeiro CRB7/6121

Autorizo, apenas para fins acadêmicos e científicos, a reprodução total ou parcial desta tese, desde que citada a fonte.



Assinatura



Data

Vitor Gabriel de Moura Gonçalves

Contrato de integração vertical sob a ótica das estruturas de governança

Dissertação apresentada, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre, ao Programa de Pós-Graduação em Direito, da Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Área de concentração: Pensamento Jurídico e Relações Sociais. Linha de Pesquisa: Empresa e Atividades Econômicas.

Aprovada em 05 de março de 2020.

Banca Examinadora:

Prof. Dr. Alexandre Ferreira de Assumpção Alves (Orientador)

Faculdade de Direito – UERJ

Prof.^a. Dra. Marcia Carla Pereira Ribeiro (Coorientadora)

Pontifícia Universidade Católica do Paraná

Prof. Dr. Eduardo Tomasevicius Filho

Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Carlos Nelson Konder

Faculdade de Direito - UERJ

Rio de Janeiro

2020

Dedico esse trabalho aos meus verdadeiros orientadores: meu pai Henrique, minha mãe Kátia e meu irmão Rafael. Sem seu apoio e amor incondicionais, nada disso seria possível. A presença de vocês em minha vida é a maior prova do amor de Deus.

“O proveito da terra a todos pertence, até mesmo o rei se serve da agricultura e por ela e seus trabalhadores deve zelar.” (Eclesiastes 5:9)

RESUMO

Gonçalves, Vitor Gabriel de Moura. *Contrato de integração vertical sob a ótica das estruturas de governança*. 2020. 111 f. Dissertação (Mestrado em Empresa e Atividades Econômicas) – Faculdade de Direito, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2020.

O trabalho versa sobre o regime jurídico contrato de integração vertical previsto na Lei nº 13.288/2016, partindo-se de uma análise jurídica e econômica sob a ótica das estruturas de governança. A justificativa da pesquisa coincide com a relevante expressão da atividade agroindustrial no desenvolvimento econômico-social não apenas brasileiro, mas mundial. Além disso, a figura do contrato de integração vertical já é amplamente difundida no direito estrangeiro através da designação *contract farming*, sendo sua implementação no Brasil ainda muito recente. Por isso, a fim de eliminar inseguranças jurídicas e dubiedades sobre a normativa, faz-se necessária uma análise legal minuciosa que atente aos aspectos econômicos do agronegócio, tais quais, custos de transação, (in)dependência econômica entre as partes, ambiente institucional, racionalidade limitada e oportunismo. O objetivo central da pesquisa é identificar o ambiente institucional do agronegócio e, conseqüentemente, do contrato de integração, a partir das premissas da Escola da Nova Economia Institucional de Oliver Williamson, Douglass North e Ronald Coase. O método científico utilizado é o hipotético-dedutivo, partindo-se de um problema (premissa maior) para tratar de determinada hipótese (premissa menor). No trabalho, utiliza-se como premissa maior os aspectos gerais do agronegócio conjuntamente com noções econômicas gerais da economia dos custos de transação, para se chegar à premissa menor que busca interpretar a situação específica dos contratos de integração, tanto no seu aspecto prático quanto no jurídico a partir da Lei nº 13.288/2016.

Palavras-chave: Contrato de integração vertical. Análise Econômica do Direito. Nova Economia Institucional. Agronegócio. Lei nº 13.288/2016. Contratos Empresariais.

ABSTRACT

Gonçalves, Vitor Gabriel de Moura. *Vertical integration contract (contract farming) from the perspective of governance structures*. 2020. 111 f. Dissertação (Mestrado em Empresa e Atividades Econômicas) – Faculdade de Direito, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2020.

This dissertation deals with the legal regime of vertical integration contract established by Law # 13288/2016, starting from a legal and economic analysis from the perspective of governance structures. The research work is justified by the expression of agribusiness' activity in economic and social development not only in Brazil, but worldwide. In addition, the figure of vertical integration contract is already widespread in foreign law under the name of “contract farming”, and its implementation in Brazil is still very recent. For this reason, in order to eliminate legal insecurities and doubts about its regulation, a thorough legal analysis is necessary in order to focus on economic aspects of agribusiness, such as transaction costs, economic (in)dependence between parties, institutional environment, bounded rationality and opportunism. The main purpose of this research is to identify the institutional environment of agribusiness and, consequently, the vertical integration contract, based on the assumptions of new institutional economics substantiated by Oliver Williamson, Douglass North and Ronald Coase. This work follows hypothetico-deductive model. The general foundations of agribusiness are used as a major premise along with general economic notions of the economy of transaction costs, whilst the minor premise seeks to interpret the specific situation of integration contracts, both in their practical aspect and in their legal basis in Law #13288/2016.

Keywords: Vertical Integration Contract. Contract Farming. Law and Economics. New Institutional Economics. Agribusiness. Law #13288/2016. Business Contracts.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Exportações Brasileiras do Agronegócio por Mercados – 2019.....	24
Figura 2 – Exportações Brasileiras do Agronegócio por Setores – 2019.....	24
Figura 3 – Esquema de camadas da Nova Economia Institucional.....	31
Figura 4 – Atributos do processo de contratação.....	40
Figura 5 – Distinção dos atributos das estruturas de governança.....	42

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CADEC	Comissão para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração
CC	Código Civil de 2002
CDC	Código de Defesa do Consumidor
CDA	Certificado de Depósito Agropecuário
CDCA	Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio
CNA	Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil
CPC	Código de Processo Civil de 2015
CPR	Cédula de Produto Rural
CPRF	Cédula de Produto Rural com Liquidação Financeira
CRA	Certificado de Recebíveis do Agronegócio
DIPC	Documento de Informação Pré-Contratual
ECT	Economia dos Custos de Transação
FAO	Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura
FONIAGRO	Fórum Nacional de Integração
ICC	Câmara de Comércio Internacional
LCA	Letras de Crédito do Agronegócio
MAPA	Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
NEI	Nova Economia Institucional
OCDE	Organização de Cooperação e de Desenvolvimento Econômico
PIB	Produto Interno Bruto
SAG	Sistema Agroindustrial
VBP	Valor Bruto de Produção
WA	Warrant Agropecuário

SUMÁRIO

	INTRODUÇÃO.....	10
1	OS FUNDAMENTOS DO AGRONEGÓCIO.....	13
1.1	Da agricultura ao agronegócio.....	13
1.2	O conceito e os fundamentos do agronegócio.....	15
1.3	Perspectivas do agronegócio no Brasil.....	19
2	NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL E AS ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA NA EMPRESA DO AGRONEGÓCIO.....	24
2.1	Ambiente Institucional.....	28
2.2	Comportamento dos indivíduos.....	31
2.3	Estruturas de governança.....	37
3	CONTRATO DE INTEGRAÇÃO VERTICAL, ORGANIZAÇÕES E (IN)DEPENDÊNCIA ECONÔMICA.....	46
3.1	O documento de informação pré-contratual (DIPC) face à racionalidade limitada e ao oportunismo das partes.....	50
3.2	Cláusulas essenciais, distribuição do risco e contrato incompleto.....	62
3.3	O papel das organizações: Fórum Nacional de Integração (FONIAGRO) e Comissão para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração (CADEC).....	80
3.3.1	<u>Fórum Nacional de Integração (FONIAGRO).....</u>	83
3.3.2	<u>Comissão para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração (CADEC).....</u>	86
3.4	O caráter empresarial do contrato de integração vertical e a presunção de equivalência do poder de barganha.....	92
3.4.1	<u>O contrato empresarial e o comportamento econômico dos indivíduos.....</u>	92
3.4.2	<u>A presunção de parassuficiência na integração vertical.....</u>	95
	CONCLUSÃO.....	104
	REFERÊNCIAS.....	106

INTRODUÇÃO

A presente dissertação foi elaborada como resultado do trabalho de pesquisa realizado no Programa de Pós-Graduação *Strictu Sensu* da Universidade do Estado do Rio de Janeiro, na linha de pesquisa Empresa e Atividades Econômicas. O trabalho versa sobre o regime jurídico contrato de integração vertical previsto na Lei nº 13.288/2016, partindo-se de uma análise jurídica e econômica sob a ótica das estruturas de governança. O tema está em consonância com a linha de pesquisa, vez que está inserido no âmbito dos contratos empresariais, além de ser explorado o ambiente institucional do sistema agroindustrial da atividade econômica do agronegócio.

A justificativa da pesquisa coincide com a relevante expressão da atividade agroindustrial no desenvolvimento econômico-social não apenas brasileiro, mas mundial. Além disso, a figura do contrato de integração vertical já é amplamente difundida no direito estrangeiro através da designação *contract farming*, sendo sua implementação no Brasil ainda muito recente. Por isso, a fim de eliminar inseguranças jurídicas e dubiedades sobre a normativa, faz-se necessária uma análise legal minuciosa que atente aos aspectos econômicos do agronegócio, tais quais, custos de transação, (in)dependência econômica entre as partes, ambiente institucional, racionalidade limitada e oportunismo.

Com isso, a relevância do trabalho é demonstrada a partir do reduzido número de trabalhos jurídicos sobre contratos de integração vertical, não obstante sua legislação tenha sido publicada em 2016. O agronegócio é uma das principais atividades que impactam o Produto Interno Bruto brasileiro, encabeçando os pontos de contato entre as maiores economias mundiais através da importação e exportação de matérias-primas. Tanto os produtores e as indústrias brasileiras, quanto os investidores estrangeiros, precisam ter certeza e previsibilidade em suas relações jurídicas, sendo urgente um estudo sobre a figura da integração vertical.

Tendo em mente a necessidade de aprofundamento sobre o tema dos contratos de integração, são indicadas como hipóteses: (i) o agronegócio é uma das principais atividades econômicas no Brasil e no mundo; (ii) o agronegócio está inserido no sistema agroindustrial com seu próprio ambiente institucional; (iii) a Lei nº 13.288/2016 regula os contratos de integração e possui caráter excessivamente protetivo em prol do produtor integrado; (iv) o contrato de integração é de natureza empresarial e deve ser interpretado de acordo com as leis e princípios de direito comercial; (v) as partes envolvidas no contrato de integração adotam

comportamento associativo em estrutura de governança híbrida, mas estão sujeitas a comportamentos oportunistas e de racionalidade limitada.

O objetivo central da pesquisa é identificar o ambiente institucional do agronegócio e, conseqüentemente, do contrato de integração, a partir das premissas da Nova Economia Institucional de Oliver Williamson, Douglass North e Ronald Coase.

Através das lições de Oliver Williamson em “As Instituições Econômicas do Capitalismo”, buscou-se incorporar as noções econômicas sobre os custos de transação à análise jurídica dos institutos¹. Além disso, a partir do livro “Os Mecanismos de Governança” exploram-se as partes integrantes do ambiente institucional do agronegócio através da presunção de comportamento dos agentes econômicos, bem como do estudo das estruturas de governança de mercado, híbrida e hierárquica e sua relação com a integração vertical².

Ao lado do ambiente institucional, também são utilizadas as referências de Douglass North em relação às características das instituições e das organizações em “Instituição, Mudança Institucional e Performance Econômica”³. Menciona-se ainda a obra “O Problema do Custo Social” de Ronald Coase, a partir da qual são extraídos os principais aspectos sobre a teoria da firma⁴.

Como objetivos específicos, pode-se indicar o estudo dos principais aspectos da Lei nº 13.288/2016, tais quais: cláusulas obrigatórias, documento de informação pré-contratual, organizações (Comissão para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração e Fórum Nacional de Integração) e o caráter empresarial do contrato.

O método científico utilizado é o hipotético-dedutivo, partindo-se de um problema (premissa maior) para tratar de determinada hipótese (premissa menor). No trabalho, utiliza-se como premissa maior os aspectos gerais do agronegócio conjuntamente com noções econômicas gerais da economia dos custos de transação, para se chegar à premissa menor que busca interpretar a situação específica dos contratos de integração, tanto no seu aspecto prático quanto no jurídico a partir da Lei nº 13.288/2016.

Em relação às obras consultadas para a pesquisa, foram utilizados trabalhos de análise econômica do direito, nova economia institucional, direito empresarial, direito civil e direito agrário.

¹ WILLIAMSON, Oliver E. *The Economics Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. Nova York: The Free Press, 1985.

² WILLIAMSON, Oliver E. *The Mechanisms of Governance*. Nova York: Oxford University Press, 1996.

³ NORTH, Douglass C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

⁴ COASE, Ronald. *The Problem of Social Cost*. In: *Journal of Law & Economics*, vol. 56, n. 4, 2013, p. 1-44.

Por fim, a dissertação foi estruturada em três capítulos. No primeiro capítulo, são estudados os fundamentos do agronegócio a partir de uma análise histórica e econômica, com a apresentação de dados estatísticos e numéricos, demonstrando o desenvolvimento da atividade agrícola no Brasil até sua organização no sistema agroindustrial, além de explorar o ambiente institucional em que está inserido o agronegócio, bem como o impacto dessa atividade na economia brasileira e mundial.

No segundo capítulo, o trabalho apresenta as principais discussões de análise econômica, aprofundando as noções do ambiente institucional e inserindo o estudo no contrato de integração vertical. Com isso, também são analisados os participantes do sistema agroindustrial enquanto agentes econômicos oportunistas, com racionalidade limitada e voltados para a maximização de seus interesses. Ao fim, são apresentadas as noções basilares das estruturas de governança em suas formas de mercado, hierárquica e híbrida.

No último capítulo apresenta-se uma análise econômica da Lei nº 13.288/2016, de modo a aplicar a lógica das estruturas de governança, do comportamento dos indivíduos e do ambiente institucional à sistemática legal do contrato de integração vertical. Dessa forma, são abordados os principais artigos da legislação de forma crítica e em consonância com outras normativas relevantes, como o Código Civil e a Lei da Liberdade Econômica (Lei nº 13.874/2019), ao mesmo tempo em que é explorado o caráter empresarial da integração e a (in)existência de hipossuficiência econômica na relação jurídica.

1. OS FUNDAMENTOS DO AGRONEGÓCIO

O agronegócio é apontado como uma das principais atividades responsáveis por impulsionar a economia brasileira nas últimas décadas do século XX e no século atual, atingindo setores como a criação de gado para abate e a plantação de soja. Todavia, é necessário desenvolver o conceito de agronegócio a fim de delimitar seus reais objetivos e até onde podem ser encontrados seus efeitos.

Apesar da consolidação do referido vocábulo, ainda é possível encontrar quem classifique o agronegócio como novo, e de fato o é. Entretanto, não é novo no sentido de pouca idade, mas sim na condição de área que está em constante contato com tecnologias e pesquisas para seu aprimoramento.

Como será observado, a origem do agronegócio data desde o grande *boom* populacional nas cidades com o advento da Primeira Revolução Industrial, no século XVIII, e pôs em xeque o reiterado uso da expressão agricultura como referência a toda e qualquer atividade do setor agrícola. O agronegócio surge como paradigma entre a autonomia e interdependência no campo, consolidando sistemas e metodologias próprias, fazendo sobremaneira importante sua análise individualizada no presente capítulo.

1.1. Da agricultura ao agronegócio

A noção de agricultura acompanha a evolução da humanidade na história, desde os tempos mais remotos até os dias presentes. Trata-se de uma interação contínua com a natureza, através da qual o homem maneja o solo para nele realizar o cultivo de plantas e a criação de animais. Tal relação não se mostra idêntica com o passar dos tempos, mas jamais perdeu sua essência de fomentar a subsistência humana, seja em maior ou menor escala de produção.

Em períodos remotos, o homem andava em pequenos grupos nômades e vivia basicamente da caça e da simples coleta dos recursos naturais. Não havia uma preocupação com o manejo ou com a recomposição do ambiente, visto que, uma vez esgotados todos os recursos, era tempo de migrar para outros locais⁵. A relação do homem com a natureza girava exclusivamente em torno de sua subsistência, praticando-se sucessivas extrações sem a preocupação em recuperar o ambiente degradado, visto que novos recursos poderiam ser encontrados a todo momento e em qualquer outro local.

⁵ ARAÚJO, Massilon. *Fundamentos de Agronegócios*. 2. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2007, p. 13.

Com o passar do tempo, os grupos nômades passaram a se tornar sedentários. A constante procura por caça e demais recursos naturais tendia a ser dispendiosa e cansativa, além de requerer a sucessiva mudança de um local para outro, às vezes sem sucesso no encontro desses recursos. Dessa forma, foram desenvolvidas práticas de uso do solo e de criação de animais, a fim de que o que fosse extraído pudesse ser remanejado e novamente utilizado⁶.

O salto do nomadismo para o sedentarismo aprofunda o conceito de agricultura, agregando valor sobre a aderência à terra. A interação do homem com o meio não é puramente extrativista, mas equilibrada a ponto de identificar como benéfica a sua recomposição constante. A questão ganha visualização mais fácil com a noção de propriedade privada, vez que não é do interesse dos proprietários o esgotamento e inutilidade do solo, mas sim seu uso e manejo sustentáveis para garantir sua utilidade e produtividade de forma perene e permanente.

Até certo período após a Idade Média, prevaleciam os produtores familiares no setor rural, os quais plantavam e produziam para sua própria subsistência, vendendo eventuais excedentes comercializáveis.

Nesse momento, predominava a autossuficiência do produtor. As técnicas de criação, produção, processamento, colheita, armazenamento eram de domínio dos produtores e exclusivamente por eles exercidas. Além disso, os insumos utilizados não dependiam de qualquer fornecimento, pois advinham da reiteração da produção (como as sementes) e criação (como os novilhos que nasciam). A agricultura era algo que nascia e se esgotava dentro do próprio meio rural e com ele se confundia⁷.

Todo esse cenário, porém, passou por uma profunda transformação com o advento da Revolução Industrial, ora sob o aspecto tecnológico, ora sob o aspecto populacional.

Em primeiro lugar, sob o aspecto tecnológico, a Primeira Revolução Industrial possibilitou a substituição da ação humana por máquinas, tal qual desenvolveu a pesquisa das técnicas praticadas no campo – como exemplo, cita-se o estudo da reprodução animal, o controle de pragas e insetos, o desenvolvimento de sementes modificadas e o estudo de impacto e viabilidade de uso do solo.

Em segundo lugar, a grande explosão demográfica e a consequente concentração de pessoas nos centros urbanos fizeram aumentar a demanda por produtos, desde alimentos até bens de consumo duráveis⁸. Esse rápido aumento na demanda possibilitou o crescimento e

⁶ MAZOYER, Marcel; ROUDART, Laurence. *História das agriculturas no mundo: do neolítico à crise contemporânea*. Tradução de Cláudia F. Falluh Balduino Ferreira. São Paulo: Editora UNESP, 2010, p. 106-107.

⁷ DAVIS, John. H.; GOLDBERG, Ray. A. *A Concept of Agribusiness*. Boston: Harvard University (Division of Research - Graduate School of Business Administration), 1957, p. 4-5.

⁸ MAZOYER, Marcel; ROUDART, Laurence. Op. cit., p. 333.

manutenção de indústrias, que, por sua vez, necessitavam de insumos advindos do meio rural, como carne, leite, lã, entre outros.

Uma vez unido o aumento na demanda com a maior capacidade de produção, a produção puramente de subsistência com eventuais excedentes foi transformada em produção direcionadas ao mercado⁹. Ganhou força também a especialização da produção, de modo que o produtor agrícola deixou de criar uma gama de animais e plantar diversos vegetais, direcionando suas forças para apenas uma ou algumas espécies de produtos que facilitavam o uso sustentável e rentável da terra.

Com isso, a agricultura passou a depender cada vez mais dos meios de produção gerados por diversos atores do mercado, os quais garantiam a entrega de insumos e a venda de novas tecnologias para a produção, processamento, colheita, armazenagem e transporte. Substituiu-se a autonomia pela interdependência, fazendo-se criar todo um setor industrial para subsidiar a produção agrícola e sua consequente demanda, de tal modo que a insuficiência do termo agricultura passe a fomentar a noção de “agronegócio”.

1.2. O conceito e os fundamentos do agronegócio

O termo agronegócio tem origem na década de 50 do século XX, quando John Davis e Ray Goldberg, professores da Universidade de Harvard, escreveram o livro “Um conceito do agronegócio”, no qual o definem da seguinte forma:

Agronegócio é a soma de todas as operações envolvidas na fabricação e distribuição de insumos agrícolas; operações de produção nas fazendas; e armazenagem, processamento e distribuição de produtos rurais e itens feitos a partir deles¹⁰.

De acordo com esse conceito, o agronegócio não se enquadra mais na noção estática e autossuficiente de agricultura, trazendo para si um sistema complexo, no qual o produtor rural é apenas mais um participante entre diversos outros, desde fabricantes até os próprios consumidores finais.

Nesse sentido caminha a lição de Renato Buranello, que define o agronegócio como:

o conjunto organizado de atividades econômicas que envolve todas as etapas compreendidas entre o fornecimento dos insumos para produção até a distribuição

⁹ ARAÚJO, Massilon. Op. cit., p. 16.

¹⁰ Tradução livre de “Agribusiness is the sum total of all operations involved in the manufacture and distribution of farm supplies; production operations on the farms; and the storage, processing, and distribution of farm commodities and items made from them”. (DAVIS, John. H.; GOLDBERG, Ray. A. Op. cit., p. 2).

para consumo final de produtos, subprodutos e resíduos de valor econômico relativos a alimentos, fibras naturais e biotecnologia¹¹.

Por sua vez, o referido “conjunto organizado de atividades” está inserido no chamado Sistema Agroindustrial (SAG), inserido num ambiente institucional e que evidencia as principais estruturas contratuais em toda a cadeia de produção e distribuição de produtos agrícolas¹². Dentre as principais etapas, menciona-se: fornecimento de insumos, produção, processamento, distribuição e venda ao consumidor final.

Como exemplo, é possível observar a seguinte composição sequencial e ordenada de um sistema agroindustrial: o fornecimento de defensivos agrícolas e de sementes geneticamente modificadas por indústrias; o plantio das sementes pelo produtor, com a consequente irrigação e aplicação de defensivos; a colheita e preparação dos produtos pelo produtor; a venda do produto para eventual transformação ou melhoramento por indústria; distribuição do produto final para distribuidores, com a posterior venda aos consumidores.

Nesse sentido, Massilon Araújo aponta três momentos dentro do SAG, quais sejam: (i) antes da porteira; (ii) dentro da porteira; (iii) após a porteira¹³. Em primeiro lugar, é considerada como etapa “antes da porteira” a relação do produtor com terceiros na busca, entre outros, de insumos, prestação de serviços, maquinário e tecnologia, defensivos e fertilizantes, financiamento.

Além disso, a etapa “dentro da porteira” relaciona-se diretamente com a produção agrícola através do manuseio do solo, criação de animais, irrigação e aplicação de defensivos, colheita e separação dos produtos, por exemplo. Por fim, tem-se como “após a porteira” as atividades de armazenamento, processamento, embalagem, distribuição e consumo dos produtos agrícolas.

Décio Zylbersztajn observa que, para além da análise das organizações envolvidas no agronegócio, o SAG também explora o funcionamento dos setores produtivos a partir de uma análise econômica de modo a compreender o ambiente institucional (leis, costumes e incentivos, por exemplo) e os custos de transação positivos envolvidos na relação¹⁴. Para além disso Oliver Williamson destaca a relevância da compreensão sobre o comportamento humano

¹¹ BURANELLO, Renato. *Manual do Direito do Agronegócio*. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2018, p. 32.

¹² ZYLBERSZTAJN, Decio. Conceitos Gerais, Evolução e Apresentação do Sistema Agroindustrial. In: ZYLBERSZTAJN, Decio; NEVES, Marcos Fava (org.). *Economia e Gestão dos Negócios Agroalimentares*. São Paulo: Pioneira, 2000, p. 11

¹³ ARAÚJO, Massilon. Op. cit., p. 20.

¹⁴ ZYLBERSZTAJN, Decio; GIORDANO, Samuel Ribeiro. Coordenação e governança de sistemas agroindustriais. In: ZYLBERSZTAJN, Decio; NEVES, Marcos FAVA; CALEMAN, Silvia M. de Queiroz (org.). *Gestão de sistemas de agronegócios*. São Paulo: Atlas, 2015, p. 11-15.

baseado na racionalidade limitada e no oportunismo, bem como a eficiência das estruturas de governança disponíveis à atividade rural (mercado, hierárquica e híbrida), que serão exploradas no capítulo seguinte¹⁵.

Dentro de todas as etapas da porteira (antes, dentro e após) há a transferência de propriedade entre agentes, a fim gerar valor aos bens negociados, seja em relações via contrato ou realizadas diretamente no mercado. Ocorre que as negociações tendem a ser feitas em um ambiente de oportunismo e racionalidade limitada, marcado pela especificidade dos insumos e pela assimetria informacional, fatores estes que terão impacto direto no comportamento dos agentes e no sistema de preços.

Nesse contexto, ressalta-se o contrato de integração vertical como opção de estrutura de governança que conecta duas ou todas as etapas da porteira, a fim de reduzir custos e potencializar a quantidade e qualidade da produção. Trata-se de verdadeira manifestação da natureza do agronegócio, vez que substitui a autossuficiência dos agentes pela sua interdependência nas etapas produtivas de determinado SAG.

A título de exemplo, imagine-se a situação em que vários produtores de tomate competem entre si para vender sua produção a determinada indústria de Ketchup, que realiza o processamento do alimento e possui rígido controle relacionado aos insumos. O contrato de integração vertical uniria as etapas antes, dentro e depois da porteira, na medida em que a indústria arcaria com os custos da produção dos tomates, definindo e fiscalizando os padrões a serem desempenhados pelos produtores, que teriam a compra da produção garantida por contrato.

A situação diminui custos e compatibiliza o comportamento das partes em grau de eficiência. Primeiro, porque os produtores de tomate não precisariam mais competir entre si, reduzindo os custos de produção e maximizando suas vendas por meio de uma relação contratual estável. Segundo, porque a indústria teria a origem dos insumos garantida também por contrato, tendo como certo que todos os seus insumos obedecem a rigorosos padrões de qualidade e exigência. Mesmo assim, nem sempre a via contratual será a mais desejável, sendo plenamente possível que as partes recorram livremente ao mercado.

A isso, soma-se o ambiente institucional que também terá impacto significativo no comportamento dos agentes. Como ilustração, é possível mencionar o estímulo do governo ao desenvolvimento e estabilidade nas relações, bem como ao financiamento no agronegócio, pela instituição de títulos de crédito como: certificado de depósito agropecuário (CDA) e warrant

¹⁵ WILLIAMSON, Oliver E. *The Economics Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. Nova York: The Free Press, 1985.

agropecuário (WA), cédula de produto rural (CPR), cédula de produto rural com liquidação financeira (CPRF), certificado de recebíveis do agronegócio (CRA), certificado de direitos creditórios do agronegócio (CDCA) e letras de crédito do agronegócio (LCA).

No mesmo sentido, a Lei de Política Agrícola (Lei nº 8.171/91) previu como um de seus fundamentos a noção de SAG, devidamente influenciado pelo ambiente institucional que o circunda, como observado no art. 2º, II: “o setor agrícola é constituído por segmentos como: produção, insumos, agroindústria, comércio, abastecimento e afins, os quais respondem diferenciadamente às políticas públicas e às forças de mercado”.

Por fim, cumpre ainda mencionar que o conceito de agronegócio e a profundidade do sistema agroindustrial são estudados sob duas metodologias diversas, quais sejam: (i) sistema de commodities (*commodity system approach* - CSA) e (ii) cadeia agro-industrial (*filière*).

Ambas possuem uma análise descritiva do SAG, de modo a estudar o processo produtivo como uma sequência de operações, manifestada a interdependência entre os agentes. Com isso, preocupam-se com o valor sucessivamente agregado dentro das etapas antes, dentro e após a porteira; desde o fornecimento de insumos até o uso do produto final pelo consumidor. Diferem, porém, quanto ao marco teórico, e o ponto de partida e objetivo da análise.

O sistema de commodities foi desenvolvido por John Davis e Ray Goldberg em 1957 com base na teoria neoclássica e no modelo de “insumo-produto” de Wassily Leontief, o qual busca compreender a dinâmica dos fluxos de bens e serviços que ora servem de insumo, ora como produto final dentro de um mesmo sistema¹⁶. Porém, em 1968, Ray Goldberg passou a se utilizar do modelo “estrutura-conduta-desempenho”, de forma a alterar o objeto de análise metodológica¹⁷.

Dessa forma, podem ser delimitados como objetivos de análise a presença de dependências intersetoriais e o grau de intensidade das ligações entre os agentes do SAG, tal qual as relações contratuais e estruturas de governança firmadas enquanto mecanismos de coordenação¹⁸. Prevalece, assim, uma perspectiva dinâmica, sistêmica e macroeconômica, de forma a compreender todas as interações presentes nas transformações dos insumos e matérias-primas em produtos finais, dentro da ótica das organizações e instituições, em todos os setores de todos os produtos¹⁹.

¹⁶ DAVIS, John. H.; GOLDBERG, Ray. A. Op. cit., p. 25.

¹⁷ GOLDBERG, Ray. A. *Agribusiness Coordination: A Systems Approach to the Wheat, Soybean, and Florida Orange Economies*. Boston: Harvard University (Division of Research - Graduate School of Business Administration), 1968.

¹⁸ ZYLBERSZTAJN, Decio. Op. cit., p. 6-7.

¹⁹ NEVES, Marcos Fava. Op. cit., p. 15-16

Por outro lado, a cadeia agroalimentar (*filière*) tem origem na escola de economia industrial francesa, que se utiliza de aspectos distributivos, voltando seus olhares ao consumidor como principal indutor de alterações no sistema²⁰. Como a *filière* também se utiliza da matriz insumo-produto, não há uma preocupação com a análise sistêmica das transformações nos produtos, mas sim com a análise esparsa e individualizada de cada uma das etapas existentes no SAG²¹.

Com isso, são direcionadas abordagens sobre hierarquização e dependência no sistema como consequências do poder de mercado ou de forças externas, passíveis de reorganização através de ações governamentais²².

1.3. Perspectivas do agronegócio no Brasil

Um dos maiores responsáveis pela sustentação da economia brasileira é o agronegócio, com números e projeções que crescem exponencialmente. A Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) projeta que o Valor Bruto de Produção (VBP) deve fechar 2020 em R\$ 669,7 bilhões – uma alta de 9,8% em relação a 2019 –, destacando-se o setor pecuário com estimativa de R\$ 265,8 bilhões²³.

Isso traz impactos diretos no Produto Interno Bruto (PIB) do país, de modo que os dados mais recentes encontrados apontam que no 1º semestre de 2018 o PIB do agronegócio atingiu a marca de R\$ 1,38 bilhões²⁴. No acumulado de janeiro a junho de 2019, a CNA aponta que houve um aumento de 0,53% no PIB do agronegócio²⁵, havendo projeção de crescimento de 3% em 2020 face ao ano anterior²⁶.

A perspectiva continua sendo de crescimento do setor, tendo em vista que estudo realizado pela Organização de Cooperação e de Desenvolvimento Econômico (OCDE) e Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO) projeta um sucessivo

²⁰ MORVAN, Yves. *Fondaments d'économie industrielle*. Londres: Economica, 1985, p. 199-231.

²¹ NEVES, Marcos Fava. Op. cit., p. 17.

²² ZYLBERSZTAJN, Decio. Op. cit., p. 9-10.

²³ CNA. *CNA prevê alta do VBP e PIB, crescimento do financiamento privado e maior atuação internacional*. Publicado em 04.12.2019. Disponível em: <<https://www.cna.org.br/noticias/cna-preve-alta-do-vbp-e-pib-crescimento-do-financiamento-privado-e-maior-atuacao-internacional>>. Acesso em 31.01.2020.

²⁴ BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. *Agropecuária Brasileira em Números*. Publicado em 22 de fevereiro de 2019. Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/assuntos/politica-agricola/agropecuaria-brasileira-em-numeros>. Acesso em 15.09.2019.

²⁵ Não foram encontrados dados referentes ao 2º semestre de 2019.

²⁶ CNA. Op. cit.

aumento populacional até 2027, com o conseqüente aumento pela demanda de alimento e demais bens em todo o globo²⁷.

O Brasil ganha vantagem nesse cenário na condição de líder mundial na produção de açúcar, soja e carne, tendo sido projetada sua manutenção nessa posição²⁸. Para além, dados do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) apontam o país como um dos principais produtores nos setores de café, suco de laranja, milho e algodão²⁹.

A dimensão territorial brasileira é um fator a ser levado em conta no sucesso do agronegócio. Dos 851 milhões de hectares que compõem o território nacional, 244 milhões estão destinados ao agronegócio e outras 56 milhões estão disponíveis para futuras utilizações, seja no setor de grãos, pecuária, cana de açúcar, entre outros³⁰.

Segundo dados do MAPA, o Estado de Mato Grosso é colocado como principal estado produtor agropecuário, atingindo o VBP de R\$ 82,8 bilhões em 2018 (do total de R\$ 564,32 bilhões no referido ano), seguido de São Paulo com R\$ 70,2 bilhões, Paraná com R\$ 69,8 bilhões, Minas Gerais com R\$ 55,2 bilhões e Rio Grande do Sul com R\$ 53,4 bilhões³¹. O Estado de Mato Grosso também mantém sua liderança como estado com maior produção de grãos, tendo alcançado o número de 63,4 milhões de toneladas, consideravelmente afastado do segundo colocado Paraná com 37,9 milhões de toneladas³².

Conseqüentemente, como grande produtor, o Brasil tem relevância internacional na exportação dos produtos agropecuários. Sendo possível mencionar a China como o maior parceiro comercial, para a qual são direcionados expressivos 32,38% do total das exportações brasileira (figura 1). Em seguida, praticamente metade desse número é encaminhado à União Europeia, seguido de outros países como Estados Unidos, Japão e Irã.

Figura 1 – Exportações Brasileiras do Agronegócio por Mercados - 2019

²⁷ OCDE; FAO. *Agricultural Outlook 2018-2027*. Paris: OECD Publishing, Paris/ Roma: Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome, 2018, p. 22.

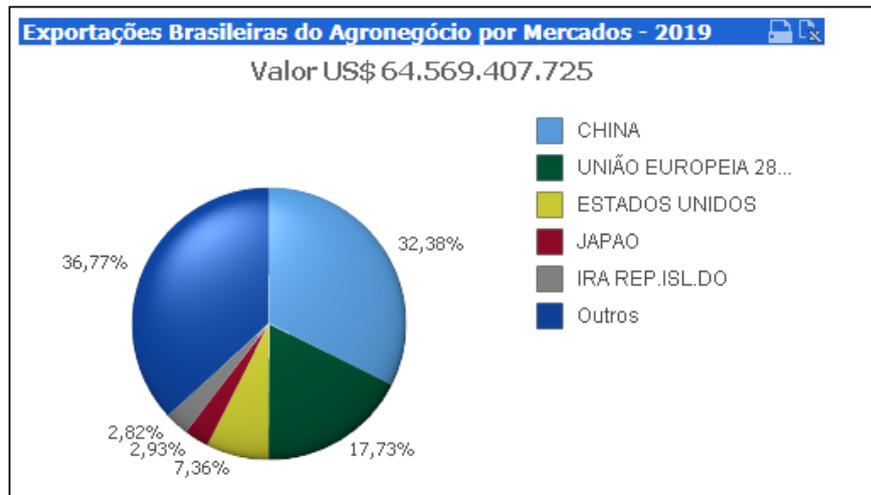
²⁸ *Ibidem*, p. 42.

²⁹ BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. *Op. cit.*

³⁰ *Idem*.

³¹ *Idem*.

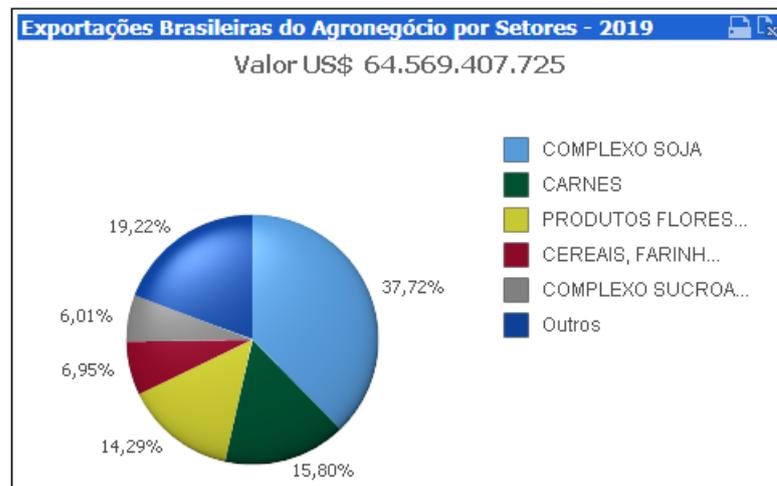
³² *Idem*.



Fonte: MAPA

Em relação aos principais produtos exportados, a soja corresponde a 37,72% do montante total de exportações, seguida pelas carnes, produtos florestais, cereais e açúcar (figura 2). Dessa forma, não é possível afirmar que o agronegócio brasileiro está mais voltado para a pecuária ou para a agricultura, de modo que ambos possuem impacto relevante para a configuração do PIB nacional.

Figura 2: Exportações Brasileiras do Agronegócio por Setores - 2019



Fonte: MAPA

Em termos de VBP, os números sobre as principais produções do agronegócio no Brasil em 2019 são expressivos. A produção de carne (aqui abrangidas as carnes bovina, suína e de frango) correspondeu a 27,81 milhões de toneladas com VBP de R\$ 164 bilhões, um aumento

de aproximadamente 7,3% em relação ao ano anterior³³. Em relação à criação bovina em 201³⁴, foi verificado o número de 214,7 milhões de cabeças de gado em todo país, tal qual um total de 31,9 milhões de abates, onde os Estados de Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Goiás figuraram como líderes na atividade³⁵.

Como já apontado, a OCDE e a FAO indicam um forte crescimento do consumo de alimentos para os próximos anos em razão de uma maior densidade demográfica. Tal perspectiva é refletida nas projeções do MAPA entre os anos de 2018/2019 e 2028/2029, onde as carnes bovinas e de frango teriam crescimentos significativos de 2,5% e 2,6% ao ano, respectivamente, enquanto a carne bovina cresceria 1,7% ao ano, alcançando-se 33 milhões de toneladas de produção de carne para a próxima década³⁶.

Por outro lado, a produção de soja alcançou o montante de 114,3 milhões de toneladas e o consequente VBP de R\$ 137,49 bilhões em 2019, tendo os Estados de Mato Grosso, Paraná e Rio de Grande do Sul como principais líderes produtivos³⁷. Para a próxima década, a produção está projetada em 151,9 milhões de toneladas, significando um aumento de 25,75 em relação a 2019 e, além disso, projeta-se uma expansão de área de 11,2 milhões de hectares para plantação de soja³⁸.

Por fim, é preciso observar que não só o Brasil, mas todo o mundo está passando por uma nova revolução agrícola tecnológica. Em um primeiro momento, tal afirmação pode soar um pouco atrasada, tendo em vista que parte dos grandes produtores rurais já tem acesso maquinários complexos, defensivos agrícolas, manipulação genética, inseminação artificial, entre outros.

Ocorre que chegou o momento da “Internet das Coisas” adentrar no meio rural, permitindo a comunicação entre máquinas e a aplicação de novos *softwares* e *hardwares*, inclusive com o desenvolvimento de tecnologias de inteligência artificial através de algoritmos complexos. Com isso, dá-se campo fértil ao desenvolvimento de *startups*³⁹ no segmento agrário, também conhecidas como “Agritech”.

³³ CNA. *Expectativa de crescimento de 0,4% no Valor Bruto da Produção (VBP) Agropecuária em 2019*. Publicado em 14 de maio de 2019. Disponível em: <https://www.cnabrazil.org.br/boletins/expectativa-de-crescimento-de-0-4-no-valor-bruto-da-producao-vbp-agropecuaria-em-2019>. Acesso em 15.09.2019.

³⁴ Não foram encontrados dados referentes ao ano de 2019.

³⁵ BRASIL Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. *Projeções do Agronegócio: Brasil 2018/19 a 2028/29*. 10. ed. Brasília: MAPA/ACE, 2019, p. 63.

³⁶ *Ibidem*, p. 65.

³⁷ CNA. *Op. cit.*

³⁸ BRASIL Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. *Op. cit.*, p. 40.

³⁹ Nos termos do art. 65-A da LC nº 123/2006, “considera-se startup a empresa de caráter inovador que visa a aperfeiçoar sistemas, métodos ou modelos de negócio, de produção, de serviços ou de produtos, os quais, quando já existentes, caracterizam startups de natureza incremental, ou, quando relacionados à criação de algo totalmente

Dessa forma, não apenas será possível, como já o é, a implantação de sensores nas plantações para averiguar a temperatura, umidade, qualidade do solo, presença de pragas e doenças; a presença de drones autônomos supervisionando as produções e a criações respectivas; o desenvolvimento de sistemas de inteligência artificial para gerar previsões e melhores práticas específicas ao tipo de terra, criação ou cultivo. Todas essas inovações, apesar de diversas, têm em comum a mesma força-motriz: a colheita, processamento e uso de dados, também conhecida como a cadeia de valor do *Big Data*⁴⁰.

De toda forma, cumprirá aos respectivos produtores examinar a conveniência da adoção de novas tecnologias em seu negócio, tendo como variante de sua decisão a análise do cenário institucional, dos efeitos externos envolvidos, dos custos de transação e da eficiência da estrutura de governança adotada. A especificidade dos ativos e a perspectiva de aumento de produção e consumo podem ser indicativos de oportunidade de investimento em tecnologias somado ao incentivo da qualidade e dimensão das propriedades disponíveis ao desenvolvimento do agronegócio⁴¹.

Todavia, o relacionamento com parceiros não será necessariamente mais benéfico quando realizado através da formação de contratos a longo termo, podendo ocorrer em negócios imediatos no mercado. Trata-se de um estudo que remete à análise econômica do direito, mais especificamente à estrutura de governança e ao ambiente institucional, que serão melhor explorados no próximo capítulo.

novo, caracterizam startups de natureza disruptiva.” Cumprir observar que a LC nº 167/2019 não regulamenta as startups, mas apenas as conceitua e cria para elas um novo regime especial simplificado, o “Inova Simples”, conforme art. 65-A da LC nº 123/2006.

⁴⁰ Termo utilizado para se referir ao conjunto de etapas na interpretação de informações por uma máquina, quais sejam: coleta de grande quantidade de dados, armazenamento e processamento através de algoritmos complexos, e utilização para tomada de decisões e realização de previsões.

⁴¹ Consoante o art. 3º, VIII da Lei nº 8.171/91, constitui objetivo da política agrícola o estímulo ao desenvolvimento da ciência e da tecnologia agrícola pública e privada, especialmente aquelas referentes à utilização dos fatores de produção internos. Nesse mesmo sentido caminha o Projeto de Lei nº 149/2019 da Câmara dos Deputados, que busca instituir a Política Nacional de Incentivo à Agricultura de Precisão, a qual abrange o uso de ferramentas e tecnologias em um sistema de gerenciamento agrícola baseado na variabilidade espacial e temporal da unidade produtiva.

2. NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL E AS ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA NA EMPRESA DO AGRONEGÓCIO

Historicamente, a atividade mercantil está atrelada a negociações pessoais realizadas diretamente pelos comerciantes pessoas físicas. Prevalencia a figura dos agentes itinerantes ou que praticavam a venda ou permuta em praças, relacionando-se pessoalmente e com responsabilidade direta face ao consumidor. Era tormentosa e custosa a relação entre os agentes econômicos, dependendo sempre da figura do comerciante e da sua aptidão de se relacionar com fornecedores ou de produzir sua própria mercadoria.

Nesse contexto, Ronald Coase aponta o desenvolvimento da firma como estrutura de governança hierárquica voltada para a atuação no mercado, substituindo a atuação pessoal do comerciante⁴². Ressalta-se que a firma é a acepção econômica da noção de pessoa jurídica, na forma de sociedade empresária, ou de empresário individual, com enfoque nos seus efeitos econômicos e organizacionais.

Todos os custos que eram suportados direta e pessoalmente pelo comerciante podem ser reduzidos através da estruturação da firma. Com sua criação, busca-se centralizar e organizar a atividade produtiva dos agentes econômicos, de modo a se alcançar a mitigação de riscos inerentes ao negócio e a redução de custos de produção e transação. Assim, abre-se a possibilidade de incorporar à mercancia diversas etapas produtivas de um mesmo mercado,

⁴² COASE, Ronald. The Problem of Social Cost. In: *Journal of Law & Economics*, vol. 56, n. 4, 2013, p. 16-17.

internalizando eventuais decisões e conflitos que seriam alcançados nas transações diretas no mercado.

Cumprir observar que nem sempre a firma pode figurar como a melhor opção de estrutura organizacional diante do mercado. Tudo depende da presença dos fatores de mitigação dos riscos e diminuição dos custos no caso concreto, onde a estrutura de mercado pode se mostrar como mais vantajosa⁴³.

A noção de firma como estrutura de governança voltada para a redução de riscos e custo, consolidando um feixe de contratos e relações, não era prevalecente na teoria econômica. De acordo com as lições da economia neoclássica, a firma configura tão somente uma função produtiva voltada para atender os interesses do mercado e responder às influências do preço sobre as mercadorias.

A teoria neoclássica trabalha com a noção de equilíbrio perfeito no mercado, na medida em que considera a atuação dos agentes econômicas como neutra, ou seja, todos estariam direcionados à busca da máxima eficiência e tenderiam ao equilíbrio, atingindo um ponto em comum de interesse. Além disso, era dispensada a análise dos custos de transação, das instituições e organizações, e de aspectos comportamentais em prol da simples análise do impacto dos preços no mercado.

Nesse sentido, prevalece a ideia de hiper-racionalidade dos agentes econômicos, os quais atuam de forma consciente e com total domínio das informações que os cercam, respondendo de forma previsível aos incentivos dos preços e às falhas de mercado – principalmente ao monopólio.

Em interessante metáfora, Oliver Williamson evidencia que, assim como nas fórmulas e teorias da física, a teoria neoclássica tende a descartar os efeitos do atrito em suas considerações, criando situações ideais e totalmente afastadas da realidade. Um físico sabe que determinados cálculos podem afastar a resistência do ar ou a fricção do ar, mas isso jamais poderia ser aplicado à realidade fática, sob risco de total incompatibilidade prática. Por outro lado, a economia neoclássica afasta o estudo dos custos de transação e das instituições de forma deliberada, almejando encontrar situações de perfeito equilíbrio econômico na realidade, o que seria impossível.

⁴³ Nesse sentido, confirma-se a doutrina de Cassio Cavalli: “Com efeito, a qualidade dos mecanismos de governança adotados por uma empresa é entendida como uma estratégia da empresa para concorrer com outras empresas em busca de acionistas e, portanto, de valorização das ações. [...] Desse modo, descortina-se, aqui, uma perspectiva evolucionária do direito societário, na qual as pressões de mercado tenderão, no longo prazo, a excluir do mercado as empresas menos aptas, isto é, aquelas que não adotarem estrutura ótimas de governança.”(CAVALLI, Cássio. *Empresa, Direito e Economia*. Rio de Janeiro: Forense, 2013, p. 205).

Importante mencionar que os custos de transação em nada se confundem com os custos de produção. Estes são examinados pela lógica do preço, calculando-se o montante gasto para a transformação da matéria-prima no produto final, ou simplesmente o valor gasto com a superação de cada etapa produtiva. Por outro lado, os custos de transação têm acepção complexa e apontam para todos os custos envolvidos na movimentação do sistema econômico.

Há que se perceber que os custos de transação não estão restritos a processos produtivos e relações contratuais, de modo que sua noção alcança inclusive as consequências das tomadas de decisão pelos agentes econômicos. Assim, se as partes decidirem não formalizar um contrato, haverá custos de transação. Isso ocorre, porque a rejeição de uma proposta faz com que se perca ou não se ganhe tudo o que dela adviria, trazendo, assim, novos custos para se conseguir um novo parceiro contratual no mercado. Tanto o fazer quanto o não fazer incorrem em escolhas e, por isso, em custos – escolher algo significa abrir mão de outra opção.

Oliver Williamson evidencia que os custos de transação nos contratos podem ser *ex ante* ou *ex post*. Sobre os custos *ex ante*, estão ligados às tratativas e ao contrato preliminar, momento em que é desenhado o contrato para se atender à vontade das partes, delimitando as obrigações e responsabilidade de todos os envolvidos. Como exemplo, é possível mencionar o Documento de informação pré-contratual (DIPC) do contrato de integração, onde o integrado transmite informações mínimas sobre os riscos e custos do negócio. Nesse sentido:

Os primeiros são os custos de escrever, negociar e resguardar um acordo. Isso pode ser feito com muito cuidado, caso em que um documento complexo será escrito e acordado pelas partes de modo a reconhecer grande número de contingências e adaptações apropriadas. Ou o documento pode ser muito incompleto com várias lacunas a serem preenchidas pelas partes quando as contingências aparecerem⁴⁴.

Por outro lado, os custos *ex post* são aqueles nos quais as partes incorrem em momento posterior à formação do contrato, seja por fatos imprevisíveis ou incalculáveis, ou por dificuldades na interpretação de contrato com redação lacunosa ou dúbia. Não sendo superado o conflito de forma amigável, inclusive no interior da Comissão para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração (CADEC) na integração vertical, será considerado o custo da resolução litigiosa via arbitragem ou jurisdição estatal. Nas palavras de Oliver Williamson:

⁴⁴ Tradução livre de: “The first are the costs of drafting, negotiating, and safeguarding an agreement. This can be done with a great deal of care, in which case a complex document is drafted in which numerous contingencies are recognized, and appropriate adaptations by the parties are stipulated and agreed to in advance. Or the document can be very incomplete, the gaps to be filled in by the parties as the contingencies arise” (WILLIAMSON, Oliver E. Op. cit., 1985, p. 20).

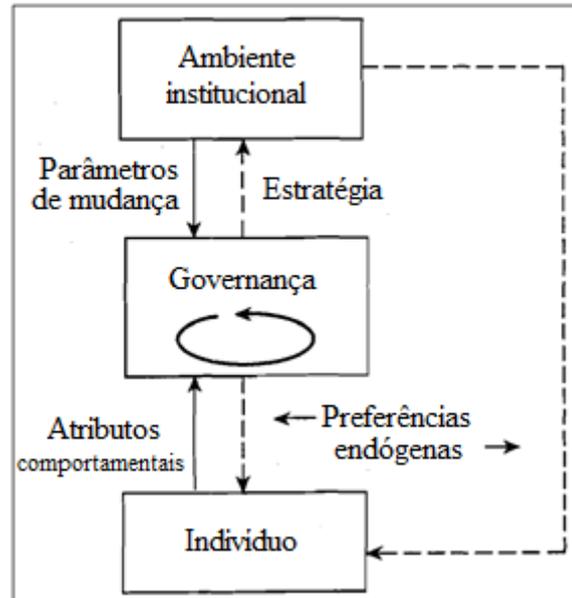
Custos contratuais ex post podem tomar diversas formas. Podem ser: (i) custos de má adaptação ocorridos quando as transações ficam desalinhadas em relação ao que Masahiko Aoki chama de “contratos de deslocamento”; (ii) custos de negociação incorridos nos esforços bilaterais para corrigir desalinhamentos posteriores; (iii) custos de instalação e funcionamento associados às estruturas de governança (normalmente não associados com os tribunais) para resolução de conflitos; (iv) custos de vinculação para efetivar compromissos seguros⁴⁵.

Dessa forma, buscando incorporar as noções de custos de transação e das instituições à análise econômica, surge a chamada Nova Economia Institucional (NEI) ou Economia dos Custos de Transação (ECT), possuindo como principais expoentes Ronald Coase no artigo “O Problema do Custo Social”, Douglass North na obra “Instituições, Mudança Institucional e Desempenho Econômico”, e Oliver Williamson na obra “As Instituições Econômicas do Capitalismo”.

Referida teoria tem como objetivo superar a suficiência estatística atribuída ao preço para imputar às transações a qualidade de unidade básica de análise. De fato, uma análise minuciosa a partir das transações permite examinar as partes envolvidas e seus respectivos comportamentos, o ambiente institucional em que se inserem, bem como as estruturas de governança que se mostram eficazes e viáveis para a respectiva relação.

Figura 3 - Esquema de camadas da Nova Economia Institucional

⁴⁵ Tradução livre de: “Ex post costs of contracting take several forms. These include (I) the maladaptation costs incurred when transactions drift out of alignment in relation to what Masahiko Aoki refers to as the “shifting contract curve” (1983) (2) the haggling costs incurred if bilateral efforts are made to correct ex post misalignments, (3) the setup and running costs associated with the governance structures (often not the courts) to which disputes are referred, and (4) the bonding costs of effecting secure commitments” (WILLIAMSON, Oliver E. Op. cit., p. 21).



Fonte: OLIVER WILLIAMSON (1993)

Por conseguinte, a partir da análise das transações, a NEI identifica os três principais pilares da teoria (figura 3): (i) ambiente institucional; (ii) comportamento dos indivíduos e (iii) estruturas de governança. Em comparação à teoria neoclássica, trata-se de uma análise mais microanalítica e atenta a fatores reais e práticos, tais como a mudança de perspectiva da firma como estrutura de governança e a consciência sobre presunções comportamentais, a fim de não desconsiderar as “fricções” da análise econômica, mas sim enfrentá-las.

O ambiente institucional reflete seus efeitos tanto nos indivíduos, quanto na estrutura de governança, influenciando e projetando os comportamentos pessoais nas relações, tal qual a escolha da melhor estrutura para o caso. Por outro lado, a governança busca traçar estratégias para responder de forma efetiva às instituições, ao tempo em que conversa internamente com sua estrutura para tratar de burocracias e eventuais custos e conflitos. Já os indivíduos, ao tempo em que são influenciados pelo ambiente institucional, moldam a melhor forma de estrutura de governança ao caso de acordo com a presunção e demonstração de seus comportamentos.

Nos tópicos seguintes serão analisadas cada um dos respectivos pilares da NEI, a fim de possibilitar uma melhor compreensão do tema.

2.1. Ambiente Institucional

Como já observado, a NEI se destaca da teoria neoclássica, principalmente, por levar em consideração o impacto do ambiente institucional na análise econômica. Para tanto, cumpre

definir o que seriam instituições e em que medida podem interferir nas estruturas de governança e no comportamento dos indivíduos. Como observa Oliver Williamson, a análise institucional é relevante e plenamente suscetível de estudo e compreensão⁴⁶.

Douglass North conceitua as instituições da seguinte forma:

Instituições são as regras do jogo em uma sociedade ou, mais formalmente, são as restrições humanas que moldam as interações humanas. Dessa forma, elas estruturam incentivos nas relações mútuas entre os homens, sejam elas políticas, sociais ou econômicas. Mudanças institucionais moldam a forma como a sociedade se desenvolve no tempo e, por isso, são a chave para compreender mudanças históricas⁴⁷.

Desse conceito é possível extrair três características das instituições: (i) são as regras do jogo; (ii) são criadas por seres humanos; (iii) trazem previsibilidade.

As instituições podem ser simplesmente definidas como as regras do jogo, a base de análise do comportamento humano. A situação não se distancia muito da metáfora do esporte: tal qual um jogo de futebol, seja ele oficial ou não, existem regras pré-determinadas a serem seguidas por todos para o bom andamento do jogo, punindo com sanções os jogadores que não as respeitarem. Se as regras forem menos ou mais detalhadas, com maior ou menor grau de certeza da sanção, os jogadores responderão de forma diferente, ponderando sobre a real eficiência de seu cumprimento.

Se as instituições são a regra do jogo, os jogadores seriam as organizações. Segundo Douglass North, elas seriam entidades intencionalmente projetadas por seus criadores para maximizar riqueza, renda ou outros objetivos definidos pelas oportunidades oferecidas pelas instituições⁴⁸. Basta que existam indivíduos organizados para a persecução de um propósito comum, seja ele político, econômico, social, educacional ou outro.

Como exemplo de organizações é possível citar: partido político, sociedade empresária, igreja, fundações e associações, escolas e universidades. No sistema agroindustrial da integração, a CADEC e o FONIAGRO podem ser consideradas como organizações, ao tempo em que visam a reduzir os custos de transação e promover o comportamento cooperativo.

⁴⁶ WILLIAMSON, Oliver E. The Institutions and Governance of Economic Development and Reform. In: *American Economic Review*, v. 88, n. 2, 1998, p. 176 e 178.

⁴⁷ Tradução livre de: "Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly constraints that shape human interactions. In consequence they structure incentives in human exchange, whether political, social, or economic. Institutional change shapes the way societies evolve through time and hence is the key to understanding historical change" (NORTH, Douglass C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990, p.3)

⁴⁸ *Ibidem*, p. 73.

A depender das oportunidades ou desincentivos proporcionados pelas instituições, as organizações atuarão da forma que mais lhes aprouver no caso concreto, adquirindo coordenação e habilidade por meio da repetição de interações⁴⁹. Nem sempre o ambiente que as instituições proporcionam será favorável a determinadas organizações, mas poderá sê-lo para outras.

Segundo aspecto, as instituições são criadas pelos seres humanos e para eles próprios. Com isso, busca-se moldar as relações humanas e, conseqüentemente, as ações e demais escolhas tomadas pelos indivíduos. Enquanto as instituições são dotadas de estabilidade como regras do jogo, o comportamento humano não o é, de modo que seria necessária a imposição de determinadas restrições para trazer ordem entre os agentes econômicos e reduzir os custos de transação.

Como restrições que são, as instituições podem ser divididas em informais e formais⁵⁰. As instituições informais são as regras não escritas em documentos formais, como convenções, códigos de conduta, padrões culturais, entre outros. Apesar da dificuldade em delimitar o surgimento e a real presença dessas restrições no mundo real, os custos de transação dão evidências indiretas da sua existência e dos seus impactos concretos.

Basicamente, trata-se de informações transferidas socialmente e que são parte de uma herança cultural, que não podem ser pura e simplesmente replicadas em diferentes contextos, tendo em vista que sua existência está necessariamente enraizada nos respectivos locais e situações de origem e prática constante⁵¹. Por exemplo, não é possível concluir que os costumes aplicados no Japão sejam os mesmos aplicados no Brasil – inclusive, é possível se falar em restrições informais que mudam entre estados, cidades e até povos de uma mesma região.

Por outro lado, as restrições formais incluem regras políticas, jurídicas, econômicas e os contratos. A complexidade na evolução da sociedade requereu a existência de regras formais com hierarquias e estruturas para especificar a relação principal-agente, complementando e aumentando a eficácia das regras informais⁵².

Assim, por exemplo, as leis em um Estado Democrático de Direito podem ser concebidas como instituições formais, ao mesmo tempo em que o contrato firmado entre duas partes fará lei entre elas, vinculando-as e permitindo que uma exija da outra seu cumprimento, ressalvados eventuais abusos.

⁴⁹ Ibidem, p. 74.

⁵⁰ Ibidem, p. 36-53.

⁵¹ Ibidem, p. 43.

⁵² Ibidem, p. 46-47.

As instituições permitem que as relações humanas sejam previsíveis, de forma a estabelecer uma estrutura de restrições e comportamentos ordinários. Como regra, as instituições são estáveis, mas isso não significa que não estejam sujeitas a eventuais mudanças. Em relação às restrições formais, seu processo de alteração é plenamente possível, mas custoso na medida em que precisa movimentar todo processo legislativo (no caso das leis), ou até o Judiciário (no caso de reformas contratuais litigiosas ou revisão de precedentes).

Por outro lado, é também possível que as restrições informais sejam alteradas, mas são consideravelmente mais complicadas. Apesar de ser notório que as convenções e costumes estão sujeitos a alterações com o decorrer do tempo, tais avanços não dependem da vontade individual e, às vezes, sequer da coletiva. Segundo Douglass North, as mudanças institucionais seriam moldadas por um processo de feedback, pelo qual o ser humano percebe e reage ao conjunto de oportunidades proporcionadas pelas instituições⁵³.

Mesmo passíveis de alterações, as instituições, na condição de restrições estáveis, permitem que os indivíduos e as organizações colaborem entre si, cientes da regra do jogo e das possíveis reações do outro jogador. Aqui, abre-se terreno fértil para o desenvolvimento da teoria dos jogos⁵⁴, de tal modo que a maior repetição de interações somada a um maior acesso de informações permitirá que seja diminuída a imprevisibilidade.

Dessa forma, somadas as influências das instituições e dos custos de transação, é possível fazer inferências sobre o comportamento da outra parte em um contrato, por exemplo. Quanto maior a experiência no mercado e quanto maior o acesso a dados sobre a reputação do outro jogador, maiores as chances de prever eventuais inadimplementos ou comportamentos puramente oportunistas e dolosos. E, assim como um jogo, conhecidas as regras, os jogadores irão avaliar se determinada jogada será válida e eficiente, prevendo e aguardando o movimento do outro jogador para dar sequência às jogadas estratégicas.

Por isso, uma vez delimitadas as regras do jogo, é agora necessário conhecer o jogador no próximo tópico.

2.2. Comportamento dos indivíduos

⁵³ Ibidem, p. 7.

⁵⁴ Partindo do pressuposto que o ambiente institucional possui regras pré-definidas, a teoria dos jogos busca entender a forma como se dá a tomada de decisão pelos indivíduos. Com isso, a depender dos incentivos e das interações existentes, os agentes adotarão comportamentos cooperativos (ou não), a fim de maximizar os resultados possíveis. Nesse sentido, confira-se: BUCHANAN, James. Game theory, mathematics, and economics. In: *Journal of Economic Methodology*, v. 8(1), 2001, p. 28-29.

A teoria neoclássica parte do pressuposto da existência de um *homo economicus* ideal, totalmente consciente de suas ações e decisões, bem como detentor de informações substanciais e suficientes nas transações. Ocorre que tamanho grau de perfeição e eficiência fizeram com que a economia se afastasse do homem real ao desconsiderar as “fricções” práticas.

Nesse sentido, a NEI busca trazer uma análise mais acurada ao tempo em que próxima da realidade fática. Os seres humanos possuem limitações intrínsecas e que precisam orientar qualquer análise econômica, sob risco de seu distanciamento da realidade. Segundo Ronald Coase:

A economia institucional moderna deve estudar o homem como ele é, atuando de acordo com as restrições impostas por instituições reais. A economia institucional moderna é a economia como ela deve ser⁵⁵.

Por isso, no presente tópico, serão analisadas as principais presunções comportamentais humanas de acordo com Oliver Williamson, quais sejam: racionalidade limitada e oportunismo. Além dessas duas dimensões, também será analisada a influência da especificidade dos ativos no comportamento humano.

Inicialmente, a racionalidade limitada opõe-se à ideia de onisciência dos agentes econômicos⁵⁶. Em razão de limitações orgânicas, as habilidades cognitivas dos seres humanos não são e nem podem ser infinitas; trata-se de fato intrínseco à natureza humana⁵⁷. Ainda que se queira agir de forma completamente racional, manuseando os meios cabíveis para tal fim, os agentes econômicos continuarão sendo limitados não intencionalmente⁵⁸.

Para além do aspecto orgânico, a racionalidade limitada também se apresenta em relação às informações disponíveis aos agentes econômicos. Dessa forma, se determinado jogador não está ciente da reputação pretérita do agente econômico com quem transaciona, tampouco sabe sobre aspectos relevantes do mercado ou do negócio jurídico respectivo, estará fadado a diminuir sua racionalidade na prática.

A racionalidade limitada é o motivo pelo qual os negócios jurídicos contratuais são naturalmente incompletos. Não é faticamente possível que as partes consigam prever toda e

⁵⁵ Tradução livre de: “Modern institutional economics should study man as he is, acting within the constraints imposed by real institutions. Modern institutional economics is economics as it ought to be” (COASE, Ronald. *The New Institutional Economics*. In: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, v. 140, n. 1, 1986, p. 229-231).

⁵⁶ SIMON, Herbert A. Rational decision making in business organizations: Nobel Memorial Lecture. In: *American Economic Review*, v. 69, n. 4, p. 356.

⁵⁷ JOLLS, Christine; SUNSTEIN, Cass R.; THALLER, Richard. A Behavioral Approach to Law and Economics. In: *Stanford Law Review*, v. 50, p. 1477.

⁵⁸ WILLIAMSON, Oliver E. Op. cit., 1985, p. 45.

qualquer situação e seus respectivos riscos em um contrato, tendo em vista a grande complexidade das transações.

E, se assim fosse possível prever, os custos de transação *ex ante* para tal operação seriam altíssimos, tendo em vista que teria que se gastar demasiado tempo e raciocínio na formalização das tratativas e do contrato final⁵⁹. Além disso, todas as situações e riscos previstos poderiam sequer ser observados na realidade, não compensando os custos arcados.

Assim, a incompletude contratual é algo natural e plenamente aceitável, na medida em que eventuais lacunas e conflitos podem ser resolvidos casuisticamente, tanto amigavelmente pelas partes através de concessões recíprocas e transações via mediação e conciliação, ou através de procedimento litigioso judicial ou arbitral.

É importante ressaltar que a racionalidade limitada não pode ser confundida com a noção de incapacidade transacional proposta por Melvin Eisenberg. Segundo o autor, esta se daria em situações de complexidade, para as quais o indivíduo não teria aptidão, experiência e habilidade para escolher de forma deliberada e bem informada, afastando-se qualquer racionalidade e eficiência da respectiva decisão⁶⁰.

Ocorre que, enquanto a racionalidade limitada é uma dimensão intrínseca aos agentes econômicos, a incapacidade transacional é hipótese casuística no universo de transações. Trata-se de situação de vulnerabilidade ou hipossuficiência aplicada aos contratos. Entretanto, como será aprofundado no último capítulo, tal visão não deve prevalecer no estudo dos contratos empresariais de integração vertical – mas tão somente nos contratos civis ou de consumo –, tendo em vista a simetria entre as partes no exercício profissional de atividade organizada no sistema agroindustrial.

Em seguida, observa-se a presunção de comportamento oportunista entre os agentes econômicos. Segundo Oliver Williamson, o oportunismo se dá através do comportamento egoísta, buscando-se o próprio interesse com atos dolosos sutis, como a divulgação incompleta ou distorcida de informações⁶¹.

É natural aos agentes econômicos buscar a maximização de seus interesses; o consumidor procura a utilidade, o empresário almeja o lucro e os partidos políticos buscam votos⁶². Entre um complexo de alternativas, as organizações direcionarão seus esforços para

⁵⁹ KAPLOW, Louis; SHAVELL, Steven. Economic analysis of law. In: AUERBACH, Alan J.; FELDSTEIN, Martin (org.). *Handbook of public economics*. v. 3. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002, p. 30-31.

⁶⁰ EISENBERG, Melvin Aron. The bargain principle and its limits. In: *Harvard Law Review*, v. 95, n. 4, 1982, p. 763-773.

⁶¹ WILLIAMSON, Oliver E. Op. cit., 1985, p. 47-48.

⁶² ULEN, Robert. *Law and economics*. 6. ed. Boston: Pearson Education, 2016, p.12-14.

escolhas que ponderem as utilidades e restrições envolvidas, ou seja, as oportunidades somadas aos custos de transação e às instituições.

Em uma relação contratual, a teoria da barganha evidencia a alocação eficiente da maximização do interesse de todas as partes envolvidas; por intermédio de um diálogo sobre o valor das ofertas chegar-se-á a um acordo razoável⁶³. O valor investido dependerá da probabilidade da manutenção futura da promessa barganhada⁶⁴. Dessa forma, todas as partes buscarão fazer com que seus interesses estejam presentes no contrato, mas, como se trata de pretensões potencialmente incompatíveis, entram em jogo as concessões recíprocas aliadas à teoria dos jogos: cede-se em determinados pontos para ganhar vantagens em outros.

Ocorre que, na condição de fenômeno intrínseco aos agentes econômicos, o comportamento oportunista não deve ser fomentado, mas restringido ao máximo para resguardar a eficiência do contrato. Isso, porque pode gerar situações de patente abuso do direito, alijando as outras partes de seus direitos e obrigações, fazendo com que estejam vinculadas a transações desvantajosas.

Daí advém a necessidade de uma razoável discussão *ex ante* quando das tratativas e da formação do contrato preliminar, tal qual no DIPC da integração vertical, a fim de cercear condutas abusivas e contrárias à boa-fé e à função social dos contratos. A maximização de interesses é natural e intrínseca a qualquer relação jurídica com interesses recíprocos, mas o oportunismo como comportamento egoísta e prejudicialmente doloso deve ser contido ao máximo.

Não se descarta que eventuais lacunas subsistirão face à incompletude natural dos contratos, mas deverão ser superadas por meio de renegociações periódicas entre as próprias partes. Um contrato negociado *ex ante* ou *ex post* de forma eficiente permite com que as partes possam definir sua execução; justamente aqueles que mais detém conhecimento sobre as pretensões e negociações envolvidas.

Por outro lado, um incentivo para frear o comportamento oportunista advém de sua consequência: a revisão contratual. Não havendo consenso, as partes poderão recorrer ao Poder Judiciário ou a procedimento arbitral na busca da interpretação a determinada cláusula ou para averiguar sua validade e eficácia. Todavia, os Tribunais não contam com dos padrões estáveis para redesenhar o contrato, a fim de refletir as vontades *ex post* e *ex ante* das partes,

⁶³ Ibidem, p. 277-278.

⁶⁴ EINSENBURG, Melvin Aron. Op. cit., p.744.

principalmente quando a avença se origina de uma situação com informações assimétricas entre contratantes⁶⁵.

Cumpre ressaltar, nesse sentido, que a Lei nº 13.874/2019 acrescentou importante alteração no art. 113, §1º, V do Código Civil (CC)⁶⁶, determinando que o negócio jurídico seja interpretado levando em consideração a negociação envolvida, aferindo-se as informações disponíveis e a racionalidade econômica dos envolvidos. Além disso, a mesma Lei introduziu um parágrafo único ao art. 421 do CC, determinando que nos contratos prevalecerá o princípio da intervenção mínima e a excepcionalidade da revisão contratual⁶⁷.

Como a referida legislação é recente e dotada de alguns conceitos jurídicos indeterminados, não é possível aferir com certeza até que ponto o oportunismo das partes será levado em consideração em litígios judiciais. De toda forma, o mais importante é que os tribunais estejam atentos à facilitação dos esforços das partes, a fim de maximizar os ganhos conjuntos da transação, captando a verdadeira intenção das partes, sem criar ou aumentar ônus não previstos inicialmente quando das negociações, sem subrogar-se à figura do contratante⁶⁸.

Por fim, apesar de não se tratar de um comportamento humano, a especificidade de ativos nas transações desperta determinadas atuações dos agentes econômicos. A especificidade de ativos se refere ao grau com o qual um ativo pode ser reempregado para usos alternativos e por usuários alternativos sem sacrificar o valor produtivo⁶⁹.

Se, no exercício de uma atividade empresária, parcela relevante do lucro depender de transações específicas, estará configurada a especificidade dos ativos. Por exemplo, é possível imaginar a produção de milho em determinado contrato de integração, no qual consta que somente poderão ser utilizadas sementes geneticamente modificadas de determinado fornecedor. Assim, uma vez adquirida sementes mais baratas de outro fornecedor, estará configurado o descumprimento do contrato, aplicando-se as sanções estabelecidas e eventual direito a perdas e danos.

O exemplo mencionado configura uma hipótese de especificidade física de ativos, quando determinado atributo material é essencial para a atividade produtiva do respectivo

⁶⁵ DAWSON, John P. Judicial Revision of Frustrated Contracts: The United States In: *Boston University Law Review*, v. 64.

⁶⁶ Art. 113, §1º do CC: § 1º A interpretação do negócio jurídico deve lhe atribuir o sentido que: V - corresponder a qual seria a razoável negociação das partes sobre a questão discutida, inferida das demais disposições do negócio e da racionalidade econômica das partes, consideradas as informações disponíveis no momento de sua celebração.

⁶⁷ Art. 421, parágrafo único do CC: Nas relações contratuais privadas, prevalecerão o princípio da intervenção mínima e a excepcionalidade da revisão contratual

⁶⁸ SCHWARTZ, Alan; SCOTT, Robert E. *Contract Theory and the Limits of Contract Law*. In: *Yale Law Journal*, v. 113, p. 572-576.

⁶⁹ WILLIAMSON, Oliver E. *The Mechanisms of Governance*. Nova York: Oxford University Press, 1996, p. 59.

jogador. Oliver Williamson observa que, além da hipótese física, a especificidade de ativos também pode ser territorial, dedicada ou humana⁷⁰.

Sob o aspecto territorial, a especificidade adviria da redução de custos com transações realizadas entre agentes econômicos sediados em locais próximos uns dos outros. Dessa forma, contratar, por exemplo, com produtores integrados de outros estados e regiões poderá ser mais caro em razão dos custos de transação envolvidos com transporte.

Já a especificidade dedicada se refere aos investimentos realizados para atrair e atender às demandas de potencial contratante, como é o caso de o produtor integrado adequar sua terra às condições exigidas pelo integrador para produção agrícola ou pecuária.

Por outro lado, a especificidade humana está diretamente relacionada à capacidade dos seres humanos envolvidos na atividade produtiva. A profissionalização e a longa experiência de parceiros ou empregados pode ser substancial ao exercício da empresa, de tal modo que contratar outras pessoas com iguais competências possa trazer consigo altos custos de transação, tanto pelo valor da nova proposta de salário, quanto em razão da atividade de busca e oferta de emprego.

Paulo Furquim de Azevedo observa que a especificidade de ativos está intimamente relacionada com a dependência econômica entre os contratantes, trazendo altos custos às transações face a renegociações complexas e a grandes perdas que uma parte pode sofrer pela outra⁷¹. Como os contratos são naturalmente incompletos e sujeitos ao oportunismo das partes, é possível que as soluções para uma situação de especificidade de ativos não estejam devidamente regulamentadas, sendo importante a introdução de mecanismos para resolução de situações inesperadas.

Percebe-se que, num contrato, é necessário evitar a dependência econômica, assim como a proliferação dos comportamentos oportunistas dolosos, ao tempo em que se trabalha com número de informações suficientes para assegurar um patamar aceitável de racionalidade (ainda que limitada). Como observado (figura 3), as direções de todos esses comportamentos serão diretamente impulsionadas pelas restrições das instituições em sua condição de regras do jogo.

Conseqüentemente, buscando o máximo de eficiência possível diante dos custos de transação e do ambiente institucional, os agentes econômicos irão organizar sua estrutura de governança de tal forma que melhor atenda às oportunidades e restrições existentes. Em razão

⁷⁰ WILLIAMSON, Oliver E. Op. cit., 1985, p. 95-96.

⁷¹ AZEVEDO, Paulo Furquim de. In: ZYLBERSZTAJN, Decio; SZTAJN, Rachel. *Direito & Economia: Análise Econômica do Direito e das Organizações*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005, p. 138.

da individualidade dos efeitos das instituições e do comportamento humano, nem sempre um modelo de governança será eficaz para um, enquanto poderá sê-lo para o outro.

2.3. Estruturas de governança

Conforme já discorrido no trabalho, a racionalidade limitada, o oportunismo e a especificidade de ativos moldam as escolhas e o comportamento humano, somado aos efeitos das instituições e dos custos de transação. Todo esse panorama é estudado pela NEI à luz das transações, percebendo quais formas e estruturas contratuais atenderão de forma eficaz às oportunidades e aos anseios das partes.

Figura 4: Atributos do processo de contratação

Presunção comportamental			
Racionalidade limitada	Oportunismo	Especificidade de ativos	Processo implícito de contratação
0	+	+	Planejamento
+	0	+	Promessa
+	+	0	Competição
+	+	+	Governança

Fonte: OLIVER WILLIAMSON (1985)

A fim de comprovar a existência e a relevância prática de cada aspecto do comportamento humano, Oliver Williamson elaborou um estudo comparando a ausência e a presença de cada atributo do comportamento humano, apontando suas consequências no processo de contratação (figura 4).

Inicialmente, parte-se do pressuposto de um sistema no qual há oportunismo e especificidade de ativos, mas as partes são dotadas de racionalidade ilimitada. Dessa forma, presente a onisciência, os contratantes colocarão esforços na etapa *ex ante* de formação dos contratos, prevendo e elidindo problemas futuros. Eventual judicialização da transação não trará mácula à eficiência do contrato se a decisão considerar suas consequências práticas.

Assim, o contrato seria resumido ao planejamento. Toda e qualquer forma de oportunismo e riscos de dependência por especificidade de ativos seriam devidamente antecipados sem qualquer ônus ou custos de transação relevantes, já que as partes são plenamente racionais, cientes de todas as informações e atuantes como o *homo economicus* da teoria econômica neoclássica.

Em seguida, parte-se do pressuposto de um sistema em que há racionalidade limitada e especificidade dos ativos, mas as partes não agem de forma egoísta ou oportunista. Carecendo de omnisciência, é natural que existam lacunas e outras imprevisões no contrato que não trarão riscos além do normal. Todavia, tais lacunas serão preenchidas de forma amigável pelos contratantes, tendo em vista a inexistência de comportamento estratégico e a vontade recíproca de executar a transação de forma eficiente.

Logo, o contrato seria resumido à promessa. O que importa aos contratantes é a vontade inicialmente exteriorizada de realizar negócio jurídico contratual, que deverá ser devidamente cumprida e observada diante de qualquer conflito. A inexistência de comportamento oportunista faz com que as partes trabalhem em conjunto em detrimento de seus interesses intrinsecamente pessoais, afastando-se a possibilidade de quebra da promessa manifestada.

Por fim, parte-se do pressuposto de um sistema onde há racionalidade limitada e oportunismo, mas não há especificidade dos ativos. Como todos os insumos e produtos estão amplamente disponíveis no mercado, não há interesse na identidade das partes. A partir do momento em que há a quebra do contrato entre determinados jogadores, ambos poderão recorrer ao mercado para buscar novas transações sem maiores custos envolvidos. Por isso, o contrato seria resumido à competição, buscando-se destaque num universo de bens padronizados.

Já a quarta hipótese parte da premissa que todos os três atributos estão presentes, de modo que o planejamento seja incompleto face à racionalidade limitada, a promessa seja passível de quebra por comportamentos oportunistas e a identidade das partes seja relevante diante da especificidade de ativos. Aqui, trata-se de situação em que o que prevalece é a governança.

O estudo das governanças em Oliver Williamson passa pela chamada análise estrutural discreta que examina suas principais características — instrumentos, atributos de performance e legislação contratual —, a fim de delimitar a melhor estrutura — mercado, hierárquica, híbrida - para cada tipo de situação (figura 5). Nesse sentido, o referido autor caracteriza a estrutura de governança como a matriz institucional na qual a integridade de uma transação é definida⁷².

Figura 5: Distinção dos atributos das estruturas de governança

⁷² WILLIAMSON, Oliver E. Transaction Cost Economics and Organization Theory. In: *Industrial and Corporate Change*, v. 2, n. 2, 1993, p. 102.

Atributos	Estrutura de governança		
	Mercado	Híbrida	Hierarquia
Instrumentos			
Intensidade dos incentivos	++	+	0
Controle administrativo	0	+	++
Atributos de performance			
Adaptabilidade (A)	++	+	0
Adaptabilidade (C)	0	+	++
Legislação contratual	++	+	0

*++ = forte; + = semi-forte; 0 = fraca.

Fonte: OLIVER WILLIAMSON (1996)

São três as características das estruturas de governança: instrumentos, atributos de performance e legislação contratual.

Em primeiro lugar estão os instrumentos, que se subdividem em: (i) intensidade dos incentivos e (ii) controle administrativo. Os incentivos estão naturalmente ligados às restrições e oportunidades das instituições, tendo maior difusão no ambiente público de mercado, através de ações governamentais e privadas, sendo reduzido em uma situação de controle interno, como dentro das firmas.

Ao revés, o controle administrativo está associado principalmente ao âmbito interno das organizações, comparativamente ao relacionamento entre elas. Dentre os tipos de controle é possível mencionar o monitoramento e aplicação de penalidades; basicamente trata-se de uma salvaguarda a uma determinada autoridade e suas respectivas ordens.

Em segundo lugar, menciona-se os atributos de performance, que podem ser: (i) adaptabilidade do tipo “A” ou autonomia; (ii) adaptabilidade do tipo “C” ou cooperação. A adaptabilidade do tipo “A” está intrinsecamente relacionada à teoria econômica neoclássica, afirmando a relevância do preço no sistema econômico. Assim, identifica-se que qualquer alteração na oferta e na demanda seria refletida no preço, de modo que os indivíduos, dentro de sua racionalidade econômica ilimitada, saberiam de que forma agir.

Em sentido contrário, a adaptabilidade do tipo “C” não atribui ao preço e ao mercado a responsabilidade pela movimentação do sistema econômico. Aqui, valoriza-se a figura da firma como estrutura de governança e complexo de relações contratuais entre diversos agentes econômicos, de modo a fomentar e preservar a existência de mecanismos internos de cooperação, conforme a necessidade e frequência de investimentos coordenados.

Em terceiro lugar aparece a legislação contratual como forma de maior ou menor controle dentro das estruturas de governança, podendo dividir os contratos em: (i) clássicos e (ii) relacionais.

Os contratos clássicos partem da premissa de que a identidade das partes é irrelevante, afastando-se qualquer relação de dependência diante do grau irrisório de especificidade dos ativos. Já os contratos relacionais são contratos de longo termo em que as partes são autônomas, mas mantém certo grau de dependência unilateral diante da mútua vontade de manutenção do negócio jurídico; são mais flexíveis e abertos à negociação, mantendo-se um sistema negocial continuado.

Cada uma dessas características pode estar mais ou menos presentes na governança dos agentes econômicos, de modo que possam suscitar a melhor forma de estrutura que couber à sua organização: mercado, hierarquia ou híbrido. Nem sempre o que funciona para um agente funcionará para o outro, tendo em vista que depende de atributos específicos do ambiente institucional e dos custos de transação, além das influências sobre o comportamento humano ora observadas. Passa-se agora à análise individualizada de cada uma das estruturas de governança:

a) Mercado

A forma contratual clássica está diretamente relacionada com a estrutura de mercado, para a qual é irrelevante a identidade das partes em virtude da inexistência de especificidade de ativos. No mercado, prevalece a concorrência e a falta de dependência entre as partes, tendo em vista o fácil acesso a bens amplamente difundidos por vários fornecedores.

Por exemplo, a compra de sementes de abóbora para plantação pode ser realizada por uma grande gama de agentes econômicos no mercado, tendo em vista a massificação produtiva e o fácil acesso a vendedores. Nesse sentido, não haveria, *a priori*, dependência entre produtor rural e fornecedor de insumos. A situação é diferente quando as referidas sementes são geneticamente modificadas ou dotadas de tecnologia não dispersa no mercado. Aqui, sim, é possível falar em relevância da figura do fornecedor e em dependência, afastando-se da sistemática da estrutura de mercado.

Oliver Williamson também denomina a estrutura de mercado como de transação não específica, identificando como principais fatores a existência de “compradores sem face” e

“bens padronizados”⁷³, ambos relacionados com a inexistência de especificidade de ativos. Os compradores sem face refletem a falta de aderência e imediatidade das transações, para as quais o que mais importa é o produto e não o próprio vendedor.

Já a padronização dos bens identifica seu fácil e amplo acesso no mercado, restringindo a estrutura a simples contratos de compra e venda. Qualquer alteração que se realize na cadeia de produção é de fácil e imediata correção, havendo uma gama significativa de oportunidades para compras alternativas. Por isso, os incentivos são maiores na estrutura de mercado, de modo que os agentes econômicos concluirão que importará em menores custos de transação a busca direta de insumos no mercado do que sua produção interna.

Com isso, reduz-se a figura do oportunismo na estrutura de mercado pelos incentivos, já que os compradores e vendedores buscarão se destacar no grande universo de bens padronizados e contratantes sem face. Por outro lado, apesar da racionalidade limitada, uma informação é imprescindível: a reputação. Quanto maior a reiteração de transações, maior a experiência e a confiança das partes, fazendo com que outros jogadores se interessem pelas mesmas transações.

Isso não permite concluir que o mercado seja uma estrutura com baixo grau de oportunismo, muito pelo contrário. Porém, num cenário de baixa especificidade dos ativos, os incentivos tendem a ser suficientes para frear o oportunismo das partes, permitindo uma melhor adaptação dos agentes econômicos diante dos preços, da oferta e da demanda.

Ocorre que, havendo especificidade de ativos, o mercado não comporta incentivos para frear o oportunismo dos agentes econômicos e a conseqüente situação de dependência. Dessa forma, a racionalidade das partes trará necessariamente situações de incompletude contratual, aprofundando o comportamento egoístico de uma das partes em detrimento das outras. Somase a isso que a resolução de eventual litígio judicial poderá aprofundar mais ainda o desequilíbrio da relação contratual se o julgador não estiver ciente da racionalidade limitada e oportunismo envolvidos na relação.

b) Hierárquica

A estrutura de governança fundada na hierarquia é também conhecida como integração vertical ou governança unificada⁷⁴. Aqui, prevalece um maior grau de especificidade dos ativos,

⁷³ WILLIAMSON, Oliver E. Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. In: *The Journal of Law and Economics*, v. 22, n. 2, 1979, p. 248-249.

⁷⁴ WILLIAMSON, Oliver E. Op. cit., 1979, p. 252.

de modo a que os agentes econômicos identifiquem maiores incentivos e menores custos de transação para produzir seus próprios insumos internamente.

Assim, ao invés de o produtor comprar sementes de abóbora geneticamente modificadas junto a determinado vendedor, ambos se integram em uma só organização, abrindo mão mutuamente de suas autonomias, a fim de aglutinar duas ou mais etapas da cadeia produtiva. A hierarquia pertence à firma que nasce dessa coordenação, competente para organizar toda a burocracia organizacional, bem como direcionar ordens e aplicar sanções internas.

Destarte, prevalece a figura contratual relacional, tendo em vista que o eventual surgimento de pessoa jurídica importará na celebração de contrato entre os diversos agentes econômicos envolvidos. O caráter relacional a que Oliver Williamson faz referência em termos de controle é perfeitamente perceptível na hipótese, pois ao contrário da estrutura de governança do mercado que depende do controle externo em termo de informações sobre reputação e confiança, o foco da hierarquia é o controle interno da organização para seu bom funcionamento.

Dessa forma, é possível mencionar como exemplo relevante de controle administrativo interno da firma a *business judgement rule*⁷⁵. Busca-se privilegiar a estrutura hierárquica da organização, cabendo a seus administradores decidir sobre seus aspectos burocráticos em detrimento de eventuais controles externos, como o judicial. Logo, a interpretação da integração vertical caberia à própria firma e aos agentes econômicos nela envolvidos, preservando-se a autonomia privada e o bom funcionamento da governança.

Naturalmente, a racionalidade limitada também é aplicada à estrutura hierárquica, sendo normal que o contrato contenha lacunas. Porém, como as partes atuam de modo cooperativo em busca de um mesmo propósito, é razoável que o comportamento oportunista seja reduzido à hipótese. Trata-se de aplicação pura da adaptabilidade em sua forma “C”.

Conseqüentemente, eventual litígio que surgir entre as partes envolvidas no contrato relacional serão menos custosas por ter sido privilegiado o controle interno e a garantia da eficácia do contrato. As partes terão maior acesso a documentos e outras informações, pois estão inseridas na mesma governança, sendo mais rápida a solução dos problemas e, dessa

⁷⁵ Segundo Modesto Carvalhosa, “o *business judgement rule* estabelece, na verdade, um padrão de responsabilidade do administrador, ou seja, estabelece a presunção de que, ao decidirem a respeito da realização de determinado negócio, os administradores da companhia agiram, com conhecimento e informações adequados, com boa-fé, acreditando que as suas decisões foram tomadas de maneira a melhor atender aos interesses da companhia” (CARVALHOSA, Modesto. *Comentários à Lei de Sociedades Anônimas*. v. 3. 5 ed. São Paulo: Saraiva, 2011, p. 318)

forma, evita-se que seja acionado meio externo de resolução de litígios, como o Poder Judiciário ou a arbitragem, que trazem consigo altos custos de transação.

Por outro lado, como ponto negativo e com menor intensidade de incentivos, é possível mencionar a complexa burocracia interna das organizações. A uma, a formação (*ex ante*) do contrato relacional é atividade trabalhosa que deverá identificar todos os pontos de funcionamento e desenvolvimento da estrutura hierárquica. A duas, a execução (*ex post*) desse mesmo contrato pode ser engessada em razão da estrutura burocrática formada, limitando a livre atuação dos agentes econômicos envolvidos em razão da autonomia por eles compartilhada na firma.

c) Híbrida

Quando da análise das estruturas de mercado e hierárquica, foi possível perceber que se trata de dois extremos, sendo uma a negativa da outra. O mercado faz alusão a situações de transações padronizadas e despersonalizadas, nas quais os agentes econômicos preferem celebrar simples contratos de compra e venda de eficácia imediata. Já a estrutura hierárquica suscita um contexto de especificidade dos ativos com relevância na pessoa dos contratantes, os quais abrirão mão de sua autonomia em prol de uma organização que condensará etapas distintas de um mesmo ciclo produtivo.

Escolher uma estrutura significa abrir mão de outra e, dessa forma, aos agentes econômicos caberia ponderar os custos de transação, o ambiente institucional, os comportamentos humanos envolvidos, bem como questões de adaptabilidade e controle para atingir a governança ou competição mais adequada e eficaz.

Nessa perspectiva de polos antagônicos, a estrutura híbrida surge como opção mediana. Somam-se as características do mercado com a hierarquia para dar forma à espécie de governança intermediária e elástica, que não se preza a relações imediatas e despersonalizadas, como tampouco requer a resignação à autonomia em prol de uma organização.

Oliver Williamson observa que a estrutura híbrida é ideal para contratos de longo termo com transações recíprocas entre as partes⁷⁶. Assim como o oportunismo e a racionalidade estarão presentes nas relações em estrutura híbrida, é também possível que em maior ou menor grau a especificidade de ativos também o esteja. Contudo, não haverá que se falar em

⁷⁶ WILLIAMSON, Oliver E. Op. cit., 1996, p. 104.

dependência unilateral, mas em dependência bilateral ou interdependência, de modo que uma parte dependa da outra reciprocamente na direção da atividade produtiva.

Em comparação com a estrutura de mercado, o oportunismo acentuado dá lugar à cooperação entre as partes para um fim comum. A adaptabilidade afasta-se daquela do tipo “A” e vai de encontro direto com as fricções da economia, como as instituições e os custos de transação. Por outro lado, a já mencionada imediatidade das transações é substituída por uma coordenação mútua que suscita contratos de longo termo fundados na confiança e reputação dos agentes envolvidos.

Já em relação à estrutura hierárquica, não se encontrará controle interno desenvolvido como aquele observado em estatutos e contratos sociais. Pelo contrário, a burocracia, que é apresentada como desvantagem do modelo de integração vertical, esbarra na autonomia das partes e na maior liberdade de movimentação interna no tocante às ações e decisões tomadas. De toda forma, é necessário perceber que continua havendo uma estrutura interna, mas menos complexa que a hierárquica e mais forte que a de mercado.

Toda característica da estrutura híbrida que for mais acentuada em relação a uma estrutura de governança (mercado ou hierarquia), será necessariamente menos acentuada em relação à outra. Ainda assim, nessa perspectiva mediana, é possível sintetizar o modelo híbrido nos seguintes aspectos: (i) interdependência com autonomia relativizada, na qual o risco é individualizado ao mesmo tempo que influenciado pelo comportamento do outro; (ii) estabilidade das transações com tendência a realizar contratos de longo termo; (iii) adaptação, controle interno e incentivos presentes, mas mitigados.

A partir da perspectiva dos contratos em governança híbrida, Ana Frazão identifica os contratos associativos como uma de suas espécies, destacando-se pela maior importância dada à persecução do mesmo objetivo ou resultado prático⁷⁷. Em sentido contrário, Paula Forgioni desenvolve os contratos associativos como expressão sinônima de contratos híbridos segundo a teoria de Oliver Williamson, não identificando a relação espécie-gênero⁷⁸.

Ao se adotar tanto o pensamento de Ana Frazão, quanto o de Paula Forgioni, as consequências serão praticamente iguais: aprofundar o caráter cooperativo e de fim comum entre os agentes econômicos. Nesse sentido, Enzo Roppo apresenta a seguinte definição para os contratos associativos:

⁷⁷ FRAZÃO, Ana. Joint ventures contratuais. In: *Revista de Informação Legislativa*, v. 52, n. 207, 2015, p. 194.

⁷⁸ FORGIONI, Paula A. *Contratos Empresariais: Teoria Geral e Aplicação*. 4 ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2019, p. 193-196.

(...) definem-se como contratos associativos, e contrapõem-se aos contratos de troca (ou sinalagmáticos, ou de prestações correspectivas), nos quais aquilo que uma parte dá ou promete à outra parte encontra a sua contrapartida imediata e definitiva naquilo que a outra parte lhe dá ou lhe promete a si, esgotando assim a sua função na troca recíproca de bens ou de serviços; também nos contratos associativos, as partes obrigam-se uma em relação às outras, mas os deveres e as atribuições de cada uma surgem em razão do escopo comum e em função da organização comum que assim geralmente se cria com características de relativa estabilidade e duração⁷⁹.

Nos contratos associativos, tendo em vista o mútuo desejo de cooperação, as partes não serão devedoras umas das outras reciprocamente, mas sim devedoras da prestação para o exercício de atividade em uma mesma unidade^{80 81}. Nesse diapasão, Carlos Lobo identifica que, uma vez estando as prestações dirigidas para um interesse comum, o inadimplemento de uma das partes não justificará a imediata ruptura do contrato, a fim de privilegiar a segurança jurídica e a estabilidade da relação⁸².

Os contratos associativos não podem abarcar, de acordo com a noção de governança em Oliver Williamson, a noção de empresa, visto que se confundiria com a noção de estrutura hierárquica – que, por si só, representa uma integração vertical, consolidando uma firma no sentido econômico, ou uma empresa no sentido jurídico. Por isso, é possível mencionar como exemplos de associação em estrutura híbrida os consórcios, as joint-ventures contratuais e os contratos empresariais, como o contrato de integração vertical que será melhor analisado no próximo capítulo.

⁷⁹ ROPPO, Enzo. *O contrato*. Coimbra: Almedina, 2009, p. 83.

⁸⁰ VERÇOSA, Haroldo Malheiros Duclerc. *Curso de Direito Comercial*. v. 2. 2 ed. São Paulo: Malheiros, 2010, p. 50.

⁸¹ BITTAR, Carlos Alberto. *Contratos Comerciais*. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2008, p. 3.

⁸² LOBO, Carlos Augusto da Silveira. In: LAMY FILHO, Alfredo; PEDREIRA, José Luiz Bulhões (Org.). *Direito das Companhias*. v. 1. Rio de Janeiro: Forense, 2009, p. 495.

3. CONTRATO DE INTEGRAÇÃO VERTICAL, ORGANIZAÇÕES E (IN)DEPENDÊNCIA ECONÔMICA

Durante muitos anos, a relação entre os agentes econômicos, dentro e fora da porteira, estava submetida às regras da teoria geral dos contratos. Dessa forma, a interação entre o produtor de matéria-prima e a indústria era resolvida via contrato de compra e venda ou de prestação de serviços. Não havia a tipificação de espécie contratual que reconhecesse as características particulares do sistema agroindustrial.

No Brasil, em 2016, foi editada a Lei nº 13.288, que passou a regulamentar o chamado contrato de integração vertical, cuja nomenclatura aparenta ter sido inspirada no *contrat d'intégration* do direito francês, previsto nos arts. L326-1 a L326-10 do Código Rural e da Pesca Marítima de 2010⁸³. Referido contrato também é conhecido em âmbito internacional pelo termo *contract farming*, sendo, inclusive, objeto de guia de aplicação unificada elaborado pelo Instituto Nacional para Unificação do Direito Privado (UNIDROIT)⁸⁴.

Cumprе salientar que a inexistência de lei específica no Brasil sobre os contratos de integração vertical jamais configurou empecilho à sua formação, sendo apenas considerado como contrato atípico e submetido às normas gerais do Código Civil e à autonomia das partes. Trata-se de relação jurídica adotada e difundida muito antes de 2016 por melhor atender às complexidades das cadeias de produção do agronegócio, ainda que não adotem a típica nomenclatura de “contrato de integração vertical”⁸⁵.

Trata-se de espécie contratual direcionada especificamente à produção e fornecimento de bens *in natura* (matéria-prima) ou industrializados na cadeia produtiva. Por isso, inova diante dos contratos agrários de parceria e arrendamento previstos na Lei nº 4.504/64, que tem como

⁸³ Segundo o art. L326-1, considera-se como contrato de integração todo contrato, acordo ou convenção celebrados entre um produtor agrícola ou um grupo de produtores e uma ou mais sociedades empresárias, onde exista uma obrigação recíproca de fornecer produtos ou serviços. Por sua vez, o art. 2º, IV da Lei nº 13.288/2016 conceitua a relação de integração como o “contrato, firmado entre o produtor integrado e o integrador, que estabelece a sua finalidade, as respectivas atribuições no processo produtivo, os compromissos financeiros, os deveres sociais, os requisitos sanitários, as responsabilidades ambientais, entre outros que regulem o relacionamento entre os sujeitos do contrato”. Apesar de ambos os conceitos apontarem para uma mesma relação jurídica, observa-se que a legislação brasileira demonstra excessiva preocupação com as cláusulas contratuais, de modo a incluí-las dentro do próprio conceito de integração. Além disso, ao contrário da Lei nº 13.288/2016, a legislação francesa exige que o integrador seja uma sociedade empresária.

⁸⁴ UNIDROIT; FAO; IFAD. *Guia jurídico sobre a agricultura contratual*. Roma, 2015. Disponível em: <<https://www.unidroit.org/english/guides/2015contractfarming/cf-guide-2015-p.pdf>>. Acesso em: 10.10.2019.

⁸⁵ É possível encontrar contratos de integração vertical que utilizam *nomen juris* de outras espécies completamente diferentes, como a parceria agrícola (CIELO, Ivanete Daga; ROCHA JUNIOR, Weimar Freire da; RIBEIRO, Marcia Carla Pereira. Análise dos contratos de integração no sistema agroindustrial do frango de corte na mesorregião oeste paraense sob a ótica da nova economia institucional. In: *Revista Tecnologia e Sociedade*, v. 13, n. 29, p. 184, set./dez. 2017).

objeto central a cessão da posse nos imóveis rurais. Ao contrário, na integração vertical ambas as partes estão inseridas no setor produtivo e dele participam ativamente em seus respectivos estabelecimentos.

Assim, a integração proporciona a relação entre o produtor e a indústria, de modo a consolidar diferentes etapas da cadeia produtiva em uma mesma relação jurídica. Ao invés de a indústria procurar seus insumos no mercado, e de o produtor procurar compradores para seus produtos no mercado, ambos os agentes se vinculam numa relação duradora e de mútua interdependência, sem, com isso, abdicar de sua autonomia em prol da constituição de nova pessoa jurídica.

O produtor e a indústria podem estar inseridos nos mais diversos setores do sistema agroindustrial, como agricultura, pecuária, silvicultura, aquicultura, pesca e extrativismo vegetal. Ambos estarão integrados na persecução de um mesmo fim imediato e mediato, sendo aquele o lucro, e este o desenvolvimento de ciclo produtivo específico para a percepção de produtos de alta qualidade.

Aqui reside a principal diferença entre uma simples compra e venda no mercado e o contrato de integração. Na compra e venda, a relação se exaure com o simples fornecimento de mercadoria comum. Enquanto, na integração, há uma relação de longo prazo, na qual a indústria indica ao produtor os insumos e serviços que deverão ser empregados no ciclo produtivo, bem como os padrões de qualidade da produção. Trata-se de atividade complexa que demanda a cooperação e a associação entre ambos os contratantes, não se confundido com a compra e venda nos termos do art. 2º, §2º da Lei nº 13.288/2016.

Por exemplo, é possível imaginar a situação de produção de soja em que a indústria integradora pode impor ao produtor integrado a observação de: (i) índice de pH do solo, (ii) frequência e forma de irrigação, (iii) compra de defensores agrícolas específicos, (iv) forma de adubação do solo, (v) direcionamento de resíduos sólidos, (vi) uso de maquinário específico, (vii) qualificação dos empregados, (viii) forma de manejo na colheita, (ix) uso de sementes geneticamente modificadas, (x) condições de armazenamento, entre outros.

A integração faz com que os custos do ciclo produtivo sejam diminuídos de forma significativa, de modo que o integrado sempre terá o que produzir e uma remuneração a receber, e o integrador poderá adquirir produtos nos padrões de qualidade almejados, sem que precise participar ativamente do processo produtivo em imóvel rural. Tal processo ocorre sem que se configure relação de emprego entre os contratantes, pois as obrigações e responsabilidades estão inseridas numa relação empresarial (art. 2º, §3º da Lei nº 13.288/2016).

Não se nega que o contrato de integração possa ser realizado entre pessoas físicas ou jurídicas, e que é dado ao produtor rural a opção de se registrar ou não como empresário na forma do art. 971 do Código Civil (CC). Todavia, a sistemática da integração requer que as partes exerçam profissionalmente uma atividade econômica organizada para a produção ou circulação de bens ou serviços.

Conforme elucidam Remo Franceschelli e Alberto Asquini, são características basilares e indispensáveis à relação empresarial: economicidade, organização, profissionalidade, assunção do risco do empreendimento, direcionamento da produção ao mercado ^{86 87}. Todos esses fundamentos estão diretamente relacionados com o agronegócio e, por consequência, ao cumprimento dos contratos de integração vertical. Por isso, por estarem inseridas em uma relação empresária, as partes detêm os conhecimentos mínimos dos riscos e custos a que estão sujeitas na persecução do negócio.

Além disso, é necessário perceber que o contrato de integração traduz uma relação jurídica em que os contratantes realizam investimentos na busca de um fim comum. Em um contrato bilateral de compra e venda, as partes possuem interesses recíprocos ou contrapostos: um compra, o outro vende. Por outro lado, a integração faz com que integrado e integrador tenham interesses coincidentes: mais do que compra e vender, há interesse no sucesso e longevidade da atividade produtiva para que integrado receba sua remuneração e o integrador possa agregar valor aos bens na cadeia produtiva.

No direito brasileiro, a fim de preservar o interesse comum na integração, o legislador determinou a criação de duas entidades de controle e fiscalização do sistema agroindustrial: Fórum Nacional de Integração (FONIAGRO) e Comissão para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração (CADEC).

Cada setor produtivo ou cadeia produtiva deverá constituir um Fórum Nacional de FONIAGRO, de formação paritária, composto pelas entidades representativas dos produtores integrados e dos integradores, competente para definir diretrizes para o acompanhamento e desenvolvimento do sistema de integração e de promover o fortalecimento das relações entre o produtor integrado e o integrador.

Cada unidade da integradora e produtores a ela integrados deverão constituir uma CADEC, também de composição paritária, com atribuição para acompanhar e avaliar o cumprimento do contrato, solucionar litígios entre integrado e integrador, elaborar estudos e

⁸⁶ FRANCESCHELLI, Remo. *Corso di diritto commerciale*. Milano: Gioffrè, 1944, p. 35.

⁸⁷ ASQUINI, Alberto. Perfis da empresa. Tradução de Fábio Konder Comparato. In: *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro*. São Paulo, v.35, n. 104, out/dez 1996, p. 114.

análises econômicas, sociais, tecnológicas, ambientais e jurídicas sobre o sistema agroindustrial inserido e determinar e fazer cumprir o valor de referência para remuneração do integrado.

Ao lado dessas instituições que zelarão pelo cumprimento e equilíbrio do contrato, o legislador impôs um extenso rol de cláusulas obrigatórias ao contrato de integração para que seja compartilhado o máximo de informações possíveis sobre as obrigações e responsabilidades envolvidas. Algumas cláusulas desconsideram o profissionalismo envolvida na relação jurídica empresarial, configurando mera reprodução do texto normativo e reafirmando temas que já são do conhecimento das partes. Dessa forma, a integração se transforma em um contrato de adesão às avessas, pois o próprio legislador já estabeleceu, de forma extensiva, o conteúdo mínimo da avença.

Nesse ínterim, é importante observar o contrato de integração não deve ser visto como um contrato de adesão⁸⁸ em favor do produtor integrado, pelos seguintes motivos: (i) as cláusulas contratuais devem atender às especificidades da relação; (ii) a CADEC e o FONIAGRO fiscalizam a atividade e impõem a observação de parâmetros e estudos, ainda que contrários ao previsto no contrato e (iii) é fornecido Documento de Informação Pré-Contratual (DIPC) ao integrado para que tome conhecimento de informações atualizadas e específicas do sistema (art. 9º da Lei nº 13.288/2016); (iv) é elaborado Relatório de Informações de Produção Integrada (RIPI) a cada ciclo produtivo, contendo os insumos fornecidos, indicadores técnicos, quantidades produzidas, índices de produtividade e valores pagos aos produtores (art. 7º da Lei nº 13.288/2016).

É possível que haja divergência de conhecimentos técnicos, jurídicos e informacionais entre as partes, mas isso não deve servir como razão suficiente à caracterização do contrato como de adesão. Trata-se de relação jurídica organizada e profissional, sujeita a constante discussão e fiscalização pelas partes e pela CADEC e FONIAGRO, de modo a preservar o poder de barganha de ambos os contratantes. Além disso, seu fomento e desenvolvimento é peça fundamental no crescimento exponencial do agronegócio no mundo e, principalmente, no Brasil.

Uma vez expostas as noções preliminares sobre o contrato de integração, cumpre analisar seus aspectos jurídicos e econômicos. Sua caracterização como estrutura de governança

⁸⁸ Utiliza-se aqui o conceito de contrato de adesão previsto no art. 54 do CDC: “Contrato de adesão é aquele cujas cláusulas tenham sido aprovadas pela autoridade competente ou estabelecidas unilateralmente pelo fornecedor de produtos ou serviços, sem que o consumidor possa discutir ou modificar substancialmente seu conteúdo”. Nesse sentido, Orlando Gomes identifica três características inerentes aos contratos de adesão, quais sejam (i) predeterminação: seu conteúdo já é previamente estabelecido; (ii) uniformidade: fruto da eficiência econômica na massificação da formação de contratos com o mercado; (iii) rigidez: impossibilidade de discussão do conteúdo por parte dos aderentes (GOMES, Orlando. *Contratos*. 26. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2009, p. 140-141).

híbrida irá permitir uma melhor percepção acerca da melhor técnica interpretativa a ser adotada, ao mesmo tempo em que se ponderará o excessivo caráter protetivo da legislação frente à racionalidade limitada e o oportunismo de integrado e integrador.

3.1.O documento de informação pré-contratual (DIPC) face à racionalidade limitada e ao oportunismo das partes

O art. 9º da Lei nº 13.288/2016 prevê o chamado Documento de Informação Pré-Contratual (DIPC) como forma de apresentação ao produtor integrado das informações mínimas sobre o contrato de integração vertical. Busca-se trazer as partes a um mesmo patamar informacional, de modo que o integrador compartilhe conhecimentos técnicos e de risco que possam influenciar na tomada de decisão do potencial integrado.

Apesar de a nomenclatura utilizada fazer referência ao contrato preliminar, não se trata de verdadeiro contrato, pois não existe manifestação recíproca de vontades entre integrado e integrador para sua constituição. Dessa forma, o DIPC figura como simples documento integrante da etapa de negociações preliminares ou tratativas.

Todavia, é necessário ressaltar que o DIPC se insere na noção de proposta, tendo para si eficácia vinculante na forma do art. 427 do CC, a partir da aplicação da função social dos contratos e da boa-fé objetiva à hipótese. Apesar de o DIPC estar introduzido em etapa pré-contratual, não foge da observação dos referidos postulados, irradiando seus efeitos para o cumprimento contratual propriamente dito e exercendo controle sobre o comportamento de ambas as partes.

Logo, se as informações prestadas em sede de tratativas forem insuficientes ou não condizentes com a realidade, viola-se a legítima expectativa do produtor integrado, que poderá optar tanto pelo reequilíbrio contratual – em respeito ao princípio da conservação dos contratos, se o vício for meramente acidental – quanto por sua anulação por vício de erro, respeitado o prazo decadencial de 4 anos previsto no art. 178 do CC.

Cumprindo observar que o DIPC tem inspiração na Circular de Oferta de Franquia (COF), prevista no art. 2º da Lei nº 13.966/2019. Tal lei revogou a Lei nº 8.955/94, que tratava do mesmo instituto. Ambas se enquadram como negociações preliminares sem constituírem um contrato preliminar por si próprias, de modo a compartilhar informações que serão tomadas como propostas e nortearão a interpretação do eventual contrato a ser celebrado. Todavia, ao mesmo tempo em que semelhantes, possuem diferenças consideráveis.

Em relação ao DIPC, o art. 9º da Lei nº 13.288/2016 traz consigo um rol de informações obrigatórias, sem cominar qualquer penalidade pela sua inobservância. Evidentemente, não se trata de um rol taxativo, sendo inclusive recomendável que o integrador traga mais informações ao potencial produtor integrado, a fim de equilibrar a relação jurídica e evitar uma distribuição de riscos porosa e danosa.

Por outro lado, a Lei nº 13.966/2019 dispõe que a COF deverá conter determinadas informações obrigatórias constantes do rol do art. 2º, bem como será entregue, por escrito e em linguagem clara e acessível, no mínimo 10 dias antes da assinatura do contrato ou contrato preliminar de franquia ou do pagamento de qualquer tipo de taxa pelo franqueado ao franqueador ou a empresário ou pessoa ligada a este.

A não entrega ou entrega extemporânea da COF permite ao franqueado requerer a anulação do negócio jurídico e a devolução de todas as quantias que já tiver pago, mais perdas e danos. Com isso, a grande questão que se impõe é: sendo o DIPC e a COF instrumentos com idêntica natureza jurídica, poderiam os efeitos de um serem estendidos por analogia ao outro diante de omissão na Lei nº 13.288/2016?

Ao contrário da COF, não consta do referido art. 9º que o DIPC seria documento obrigatório, tampouco que sua omissão poderia acarretar na futura anulação da avença. Tal obrigatoriedade vem sendo, inclusive, mitigada nos contratos de franquia quando o franqueado já detém todas as informações necessárias para exercer a empresa, de modo que a ausência ou incompletude da COF seria mera irregularidade formal sanável. Nesse sentido, confira julgado do Tribunal de Justiça de São Paulo (TJSP):

Prosseguindo, verifica-se que, de fato, a circular de oferta de franquia (fls. 152/230) não traz em seu bojo demonstrativos financeiros da franqueadora, tampouco relação de exfranqueados, informações obrigatórias conforme incs. II e IX do art. 3º, da Lei 8.955/94, respectivamente.

Inafastável, todavia, a aplicação do Enunciado IV do Grupo de Câmaras Reservadas de Direito Empresarial deste Tribunal (“A inobservância da formalidade prevista no art. 4 da Lei nº 8.955/94 pode acarretar a anulação do contrato de franquia, desde que tenha sido requerida em prazo razoável e que haja comprovação do efetivo prejuízo”), uma vez que o contrato foi explorado por tempo relevante (1 ano e 4 meses) sem que os franqueados tenham alegado as referidas nulidades.

Mais do que isso, certo é que os apelantes não demonstraram como a falta de informações financeiras e de relação de ex-franqueados contribuiu para seu alegado insucesso empresarial [grifos nossos]⁸⁹.

⁸⁹ SÃO PAULO. Tribunal de Justiça de São Paulo. 1ª Câmara Reservada de Direito Empresarial. Apelação cível nº 1083742-04.2017.8.26.0100. Apelante: Rafael Berentaj Guastalli. Apelado: Píticas Franqueadora Ltda. Relator: Desembargador Cesar Ciampolini. Publicado no Diário de Justiça em 26.09.2019. Julgamento em 25.09.2019.

Admitir que tanto a COF, quanto o DIPC sejam documentos obrigatórios estabelecerá campo fértil para o desenvolvimento de atividades oportunistas pelos agentes econômicos. É plenamente possível que as partes realizem negociações preliminares verbais ou alheias ao documento formal em circular, como através de e-mails ou cartas; sendo possível até que as informações sejam fornecidas fora do referido lapso mínimo de 10 dias, no decorrer do contrato.

Dessa forma, autorizar que o requerimento de anulação seja exercido à letra fria da lei, permitiria que o eventual insucesso da atividade econômica fosse imputado ao franqueador ou ao integrador, desequilibrando por completo as relações existentes. É saudável que as partes sejam movidas por interesses cooperativos para o bom desenvolvimento dos contratos, mas é necessário reconhecer que o comportamento egoístico é natural e, às vezes, mais interessante do ponto de vista econômico.

Não se quer com isso afirmar que a COF e o DIPC sejam completamente dispensáveis, muito pelo contrário. Ambos os documentos têm como objetivo fundamental equilibrar eventual disparidade informacional, estabelecendo a paridade nas relações empresariais, seja de franquia ou de integração vertical. Por isso, sua presença não deve ser desestimulada, mas sim fomentada para evitar desequilíbrios e constantes revisões contratuais, tal qual para frear comportamentos oportunistas e contraditórios (*venire contra factum proprium*)⁹⁰.

Com isso, não se afigura razoável fazer com que o art. 9º da Lei nº 13.288/2016 seja interpretado à luz do art. 2º da Lei nº 13.966/2019, especialmente em face das mitigações impostas nos casos concretos. O que se poderia fazer é interpretar tais requisitos como meramente indicativos, não trazendo consequências à validade do contrato, desde que suprida a oferta e obtidas as devidas informações por outros meios tão eficientes quanto.

O lapso mínimo de 10 dias para entrega da COF pode ser aplicado ao DIPC com base no princípio da celeridade, de modo que as informações prestadas ao potencial integrado devem ser repassadas em curto período de tempo, principalmente quando envolver a realização de investimentos por sua parte, sem que se frustrem expectativas e gerem comportamentos alheios à boa-fé objetiva.

No mesmo sentido caminha a forma escrita e a redação clara e acessível dos documentos. Não se deve negar efeitos às tratativas verbais no contrato de integração, mas seria

⁹⁰ A teoria do *venire contra factum proprium* busca preservar a confiança das partes nas relações jurídicas a partir das expectativas geradas com seus respectivos comportamentos. Conforme elucida Anderson Schreiber: “Mais que contra a simples coerência, atenta o *venire contra factum proprium* à confiança despertada na outra parte, ou em terceiros, de que o sentido objetivo daquele comportamento inicial seria mantido, e não contrariado. Ausentes tais expectativas, ausente tal atentado à legítima confiança capaz de gerar prejuízo a outrem, não há razão para que se imponha a quem quer que seja coerência com um comportamento anterior” (SCHREIBER, Anderson. *A proibição de comportamento contraditório*. 2. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2007, p. 96).

desejável a formalização clara das propostas realizadas entre as partes, a fim de reprimir condutas oportunistas e trazer maior segurança e confiança à relação jurídica.

Em suma, o DIPC deve ser interpretado como documento obrigatório no contrato de integração, mas não de acordo com a Lei nº 13.966/2019, e sim com a literalidade do art. 9º da Lei nº 13.288/2016. Nesse sentido, sua omissão não conferirá imediatamente ao integrado a prerrogativa de anular o contrato e requerer perdas e danos. Para tanto, será necessário comprovar o efetivo prejuízo que a omissão de informação trouxe à relação, afastando o comportamento oportunista de socialização dos riscos.

Não há que se falar em presunção relativa ou absoluta em favor do integrado, tendo em vista que se trata de pessoa física ou jurídica apta ao exercício de empresa, gozando dos conhecimentos necessários sobre o mercado e a atividade econômica exercida. Dessa forma, será ônus do próprio integrado comprovar a existência de prejuízos diante da omissão deliberada do integrador sobre informações relevantes ao negócio.

Interpretação diversa não seria possível, diante do princípio da intervenção subsidiária e excepcional do Estado sobre o exercício da atividade econômica, com previsão no art. 421, parágrafo único do CC e art. 2º, III da Lei nº 13.874/2019 (Lei da Liberdade Econômica – LLE), somado à presunção do art. 421-A, caput do CC, de que os contratos empresariais são paritários e simétricos. Constitui garantia de livre iniciativa que qualquer aumento de custos de transação por parte do Legislador seja seguido da necessária demonstração do benefício (art. 4º, V da LLE).

Em seguida, cumpre analisar o mencionado art. 9º, que traz o rol de informações obrigatórias constante do DIPC:

- I - razão social, forma societária, Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica - CNPJ e endereços do integrador;
- II - descrição do sistema de produção integrada e das atividades a serem desempenhadas pelo produtor integrado;
- III - requisitos sanitários e ambientais e riscos econômicos inerentes à atividade;
- IV - estimativa dos investimentos em instalações zootécnicas ou áreas de cultivo e dos custos fixos e variáveis do produtor integrado na produção;
- V - obrigação ou não do produtor integrado de adquirir ou contratar, apenas do integrador ou de fornecedores indicados formalmente pelo integrador, quaisquer bens, serviços ou insumos necessários à operação ou à administração de suas instalações zootécnicas ou áreas de cultivo;
- VI - relação do que será oferecido ao produtor integrado no que se refere a:
 - a) suprimento de insumos;
 - b) assistência técnica e supervisão da adoção das tecnologias de produção recomendadas cientificamente ou exigidas pelo integrador;
 - c) treinamento do produtor integrado, de seus prepostos ou empregados, especificando duração, conteúdo e custos;
 - d) projeto técnico do empreendimento e termos do contrato de integração;

- VII - estimativa de remuneração do produtor integrado por ciclo de criação de animais ou safra agrícola, utilizando-se, para o cálculo, preços e índices de eficiência produtiva médios nos vinte e quatro meses anteriores, e validados pela respectiva Cadec;
- VIII - alternativas de financiamento por instituição financeira ou pelo integrador e garantias do integrador para o cumprimento do contrato durante o período do financiamento;
- IX - os parâmetros técnicos e econômicos indicados pelo integrador e validados pela respectiva Cadec para uso no estudo de viabilidade econômico-financeira do projeto de financiamento do empreendimento;
- X - caráter e grau de exclusividade da relação entre o produtor integrado e o integrador, se for o caso;
- XI - tributos e seguros incidentes na atividade e a responsabilidade das partes, segundo a legislação pertinente;
- XII - responsabilidades ambientais das partes, segundo o art. 10 desta Lei;
- XIII - responsabilidades sanitárias das partes, segundo legislação e normas infralegais específicas.

Para além da (in)existência do DIPC, a omissão de um ou mais de seus itens também não produz presunção relativa ou absoluta de dano ao integrado. Deve ser demonstrado no caso concreto que a omissão de informações promoveu distribuição desproporcional dos riscos do negócio, de tal modo a afastar a imputação do descompromisso ou insucesso do integrado ao integrador.

Dessa forma, se o integrador houver informado ao integrado oralmente ou em documento diverso do DIPC que, por exemplo, o adubo a ser utilizado na plantação deveria ser aquele de um fornecedor específico em razão de seus componentes, eventual insucesso ou baixa do padrão de qualidade esperado na colheita não poderá ser direcionada ao integrador.

Além disso, deve ser incentivada a presença de informações além das constantes do rol do art. 9º, tal qual a cláusula compromissória arbitral, a fim de fomentar a cooperação entre as partes e mitigar o comportamento oportunista via omissão dolosa de aspectos relevantes ao negócio celebrado (*venire contra factum proprium*). Como exemplo, seria possível se utilizar de informações elencadas no rol do art. 2º da Lei nº 13.966/2019, no que for necessário e compatível com o contrato de integração vertical.

Todavia, é preciso atentar ao fato de que os agentes econômicos têm sua atuação necessariamente guiada por uma racionalidade limitada, sendo faticamente impossível prever todas as informações relevantes quando da elaboração do DIPC – diversas daquelas previstas legalmente. Como exemplo, a lei não elenca a discriminação das sanções às partes por inadimplemento contratual.

O prévio conhecimento sobre as penalidades no contrato de integração traria maior dimensionamento dos riscos e custos envolvidos na avença. Ainda que sua presença no DIPC seja recomendada para maior cooperação e segurança em fase de tratativas, ficará a critério do integrador decidir sobre sua inclusão ou não, aliado a um fator fundamental: o custo.

Além das penalidades, o esgotamento de toda e qualquer informação que traga impactos nos riscos do contrato importaria em um aumento significativo dos custos de transação do contrato – que sequer existe em sede de negociações preliminares. Com isso, o integrador deve fazer uma ponderação em termos econômicos, a fim de identificar quais informações adicionais seriam relevantes, e ao mesmo tempo não demandariam energia e gastos desproporcionais.

Eventuais dados não presentes do DIPC poderão ser atualizados quando do cumprimento do contrato, sem que isso importe necessariamente em desvantagem a qualquer uma das partes. Deverá, entretanto, ser observada uma interpretação do negócio jurídico conforme a “racionalidade econômica” dos agentes econômicos envolvidos, consoante art. 113, §1º-A, V do CC.

Referida racionalidade econômica, prevista como conceito jurídico, nada mais é do que a positivação da noção de racionalidade limitada dos agentes. Não é possível ao Estado exigir por meio de lei que os agentes econômicos formulem propostas, documentos e contratos perfeitamente completos, que não deixem passar uma única informação relevante. Isso, porque a formulação de um contrato perfeito exigiria custos de transação desproporcionais ao fim do negócio, de forma a que as partes deveriam investir tempo, energia e dinheiro que não seriam compensados com o retorno econômico-financeiro esperado.

Por isso, apesar de o art. 9º falar em obrigatoriedade de informações, não deve ser lido como uma forma de exaustão dos riscos do contrato futuro. Ainda que desconsiderado o oportunismo das partes, é natural que determinados dados passem despercebidos tanto pelo integrado, quanto pelo integrador, mas nada impede que eventuais conflitos sejam resolvidos pelo próprio contrato a ser firmado, consensualmente ou através de procedimento judicial ou arbitral. Com isso, o rol do art. 9º deve ser interpretado como meramente exemplificativo, hipótese em que a omissão de conteúdo previsto legalmente só terá relevância jurídica quando importar em prejuízo efetivo.

Superada a questão relativa à natureza jurídica do rol de informações “obrigatórias”, cumpre examinar cada uma delas. Para facilitar o estudo, optou-se por dividi-las em classes, quais sejam: (i) informações sobre o integrador e sua empresa; (ii) informações sobre o sistema agroindustrial; (iii) informações sobre obrigações ambientais e sanitárias; (iv) informações sobre remuneração.

Em primeiro lugar, estão as informações sobre o integrador e sua empresa, previsto no art. 9º, I da Lei nº 13.288/2016. A literalidade do dispositivo limita seu alcance, de modo que seria necessária apenas a informação sobre razão social e denominação, tipo societário, CNPJ e endereço do integrador. Aqui, a lei parece ter dito menos do que queria.

A grande questão de conhecer o integrador e sua empresa é dar certeza ao potencial integrado da saúde financeira do integrador e da viabilidade do negócio. Na formação e cumprimento do contrato de integração, o integrador realiza diversos investimentos que são compensados pela remuneração. Havendo insolvência ou intuito de fraudar credores, há o risco de todo o sistema agroindustrial entrar em colapso.

Por isso, os incisos III, IV e X do art. 2º da Lei nº 13.966/2019 podem ser utilizados de forma extensiva, a fim de fomentar a cooperação e evitar comportamentos oportunistas por parte do integrador. De acordo com referidos incisos, seriam necessárias as seguintes informações na COF:

- III - balanços e demonstrações financeiras da empresa franqueadora relativos aos 2 (dois) últimos exercícios;
- IV - indicação das ações judiciais relativas à franquia que questionem o sistema ou que possam comprometer a operação da franquia no País, nas quais sejam parte o franqueador, as empresas controladoras, o subfranqueador e os titulares de marcas e demais direitos de propriedade intelectual;
- X - relação completa de todos os franqueados, subfranqueados ou subfranqueadores da rede e, também, dos que se desligaram nos últimos 24 (vinte quatro) meses, com os respectivos nomes, endereços e telefones;

Os balanços e demonstrações financeiras do integrador podem interferir diretamente na tomada de decisão do potencial integrado, porque transparece sua saúde financeira. A realização de contrato com empresário à beira de um pedido de recuperação judicial ou de falência deve ser minuciosamente estudado em termos de sua viabilidade econômica e rentabilidade prospectiva.

Nesse sentido, o art. 13 da Lei nº 13.288/2016 estabelece que, nos casos de procedimento recuperacional ou falimentar contra o integrador, poderá o integrado pleitear a restituição dos bens desenvolvidos até o valor de seu crédito, bem como requerer a habilitação de seus créditos com privilégio especial sobre os bens desenvolvidos.

Nos termos da Lei nº 11.101/2005, os credores integrados serão pagos após os créditos privilegiados dos arts. 150 e 151, restituições em dinheiro, credores extraconcursais, credores trabalhistas (até o limite de 150 salários-mínimos) e por acidentes de trabalho, com garantia real (até o limite do valor do bem gravado) e tributários. Cumpre observar que os créditos dos integrados se referem exclusivamente aos bens desenvolvidos e, conseqüentemente, à remuneração do integrador em relação a eles. Eventuais valores derivados de sanções contratuais ou responsabilidade civil não gozarão do mesmo privilégio especial, sendo pagos conjuntamente aos quirografários.

Ainda que o legislador tivesse optado pela não submissão dos créditos do contrato de integração à recuperação judicial ou falência, seria necessário ao bom desenvolvimento do contrato a prévia demonstração dos balanços e demonstrações financeiras recentes da integradora. Não obstante a omissão da Lei do Contrato de Integração, é plenamente possível falar em responsabilidade civil com a consequente instauração do incidente de desconsideração da personalidade jurídica do integrador por omissão dolosa de informação relevante ao bom desenvolvimento da empresa, desde que presentes os requisitos do art. 50 do CC, quais sejam, abuso da personalidade da pessoa jurídica do integrador, praticado por sócio ou terceiro.

Como já observado, no mercado cada agente econômico atua de acordo com o comportamento e legítimas expectativas geradas pelo outro. Nesse ínterim, o comportamento oportunista de uma das partes pode embaçar a compreensão da realidade por parte do outro, gerando uma distorção na distribuição dos riscos e dos custos de transação. Da mesma forma, o insucesso do integrado não pode ensejar a anulação do contrato, pois, como observado, não pode o integrador restar silente sobre sua saúde econômico-financeira e imputar seus riscos internos aos integrados.

Por isso a relevância de o integrador também fazer menção aos processos judiciais ou arbitrais pendentes contra si, bem como indicar todos os produtores integrados contratados, inclusive os que já rescindiram seus respectivos contratos de integração. Tais informações permitirão ao potencial integrado conhecer melhor a reputação do integrador, seja pela análise da quantidade e relevância dos processos judiciais ou arbitrais – que podem impactar em sua saúde econômica -, seja por meio da troca de experiências com integrados presentes e passados.

De fato, o repasse de todas essas informações elencadas pela Lei nº 13.966/2019 pode elevar os custos de transação, mas acredita-se que tais custos serão compensados diante da credibilidade e segurança na celebração do contrato, afastando-se os efeitos do oportunismo das partes em prol da cooperação e da preservação dos negócios jurídicos, aspectos necessários em um modelo de integração híbrido.

Em seguida, estão as informações sobre o sistema agroindustrial, previstas no art. 9º, II, IV, V, VI, VIII, IX e X da Lei nº 13.288/2016. Aqui, o potencial integrado terá conhecimento do funcionamento do ambiente institucional, através de informações claras e precisas sobre a estrutura contratual antes e dentro da porteira.

Antes da porteira, será estabelecido se o integrado terá a obrigação de adquirir insumos específicos, contratar serviços determinados e de observar condições no financiamento do empreendimento, ou estará livre para contratar livremente com terceiros. Assim, por exemplo, é possível que o integrador imponha ao integrado a aquisição de sementes geneticamente

modificadas de manipulação própria ou de terceiro determinado. Aqui, novamente, a lei parece ter dito menos do que queria.

Apesar de o contrato de integração vertical enquadrar-se na categoria dos contratos empresariais, na qual ambas as partes gozam do conhecimento necessário ao exercício da empresa, a Lei nº 13.288/2016 tem teor nitidamente protetivo em prol do integrado, a fim de afastar quaisquer resquícios de hipossuficiência na relação jurídica. Todavia, a lei nada menciona sobre a dependência econômica que a exclusividade na aquisição de produtos ou contratação de serviços pode ocasionar.

Em princípio, deve ser observado o *pacta sunt servanda*, prevalecendo o contrato como lei entre as partes, exteriorizando suas respectivas vontades. Dessa forma, seria plenamente possível predeterminar quem serão os fornecedores de insumos e serviços, tendo sido os riscos econômicos e custos de transação dessa opção incluídos no valor do contrato.

Considerando o contrato de integração como inserido numa estrutura de governança híbrida, prevalece o fator associativo, ao mesmo tempo em que fica preservada a autonomia das partes. O relacionamento direto com o integrador ou terceiro de sua confiança torna as relações mais dinâmicas e aumenta o nível de confiança e reputação entre as partes.

Entretanto, a relação de integração tem efeitos que extrapolam o próprio contrato, tendo em vista que a relação integrado-integrador é uma no meio de outras do mesmo integrador com diversos integrados. O contrato de integração vertical, portanto, não comporta uma visão estritamente micro, devendo se observar também seu aspecto macro no sistema agroindustrial. A própria legislação reproduz essa ideia macro ao determinar a criação de órgãos como a CADEC e o FONIAGRO, unindo integrados diante do mesmo integrador.

Com isso, imagine-se a seguinte situação: foi estabelecido nos contratos de integração (de um mesmo integrador) que todos os integrados deveriam adquirir defensores agrícolas do fornecedor X, pois sua composição química seria compatível com o desenvolvimento das sementes utilizadas. Ocorre que no mercado é possível encontrar outros fornecedores com defensores de idêntica composição química e qualidade por preço inferior ao do fornecedor X.

Referido exemplo também poderia envolver o fornecimento direto de produtos e serviços fungíveis pelo próprio integrador. Nesse sentido, é necessário compreender que a relação de exclusividade imposta pelo integrador pode trazer consigo efeitos concorrenciais adversos, apesar de todo aparato protetivo legal.

Aqui, o contrato de integração vertical se afasta por completo do contrato de franquia. Apesar de em ambos os negócios jurídicos haver pessoas jurídicas diversas, cada qual exercendo sua empresa, no contrato de franquia a dependência entre as partes é agravada. Isso,

porque o franqueado faz presente a figura do franqueador, tendo para si o uso de marcas e patentes, bem como acesso a tecnologias e métodos do franqueador. Uma vez encerrada a franquia, não poderá o franqueado exercer empresa nos mesmos moldes daquela do franqueado, sob risco de concorrência desleal.

Por outro lado, no contrato de integração vertical prevalece o caráter associativo em detrimento da unidade de empresa. A atividade exercida pelo integrado é completamente diversa da exercida pelo integrador, vez que atuam em etapas diversas do ciclo de produção agroindustrial. E, uma vez encerrada a relação jurídica, o integrado poderá continuar produzindo livremente e o integrador também poderá continuar adquirindo produtos e serviços de outros, desde que não violados eventuais deveres de sigilo envolvidos.

Nesse ponto específico, franquia e integração não se confundem, muito pelo contrário, são mutuamente excludentes.

Dessa forma, apesar de a Lei nº 13.288/2016 aparentar fomentar a relação de exclusividade, deve-se fazer uma interpretação conforme a Constituição para resguardar o princípio da livre concorrência estampado no art. 170, IV, CF. Não se quer com isso negar a possibilidade de acordos de exclusividade, mas sim tratá-los como excepcionais e plenamente sujeitos à análise antitruste.

É notório que a padronização de DIPCs com previsão de exclusividade na aquisição de bens e serviços pode gerar concentração de mercado na forma do art. 36 da Lei nº 12.529/2011. A depender do tamanho da estrutura do integrador e do número de contratos de integração que realiza, é possível que eventual relação de exclusividade gere impactos relevantes no mercado.

Para além do aspecto estritamente concorrencial, também é possível que os preços dos produtos e serviços sejam elevados quando comparados com outros de mesma qualidade e composição. Isso faz com que se mascare os riscos outrora distribuídos entre as partes, ocasionando prejuízos econômicos, ao mesmo tempo que ocorrem impactos significativos na concorrência.

Por outro lado, a etapa dentro da porteira está relacionada com a produção propriamente dita, abrangendo as atividades e técnicas a serem desempenhadas pelo integrado. O contrato de integração vertical pode conter cláusulas sobre a transferência de tecnologia, de modo que o integrador compartilhará técnicas produtivas e administrativas, bem como projetos técnicos de empreendimento. Para tanto, o integrador poderá oferecer treinamento, supervisão e assistência técnica, a fim de atestar que os padrões mínimos de qualidade na produção sejam observados em toda a cadeia produtiva agroindustrial.

Muitas vezes, tais tecnologias são sigilosas, pois diferenciam o exercício da empresa por parte do integrador dentro do sistema agroindustrial. Por exemplo, é possível que a forma de criação e abate de bovinos tenha sido estudada pelo integrador, a fim de permitir menor sofrimento aos animais e maior qualidade ao produto final. A técnica exercida para garantir maior sustentabilidade e qualidade do produto pode ser algo que destaque o integrador no mercado. Dessa forma, não seria salutar que, após o término do contrato de integração, o produtor integrado continue se utilizando das mesmas técnicas e tecnologias, de modo a atingir produto final idêntico ao do integrador.

Por isso, cabe novamente a aplicação de dispositivo da Lei nº 13.966/2019, desta vez o art. 2º, XV, a, que determina a obrigatoriedade de a COF conter (i) informações sobre a situação do franqueado após o fim do contrato de franquia, em relação ao *know how* ou segredo de indústria a que se teve acesso, bem como (ii) à implantação de atividade concorrente a do franqueador. Tal norma é plenamente aplicável ao DIPC no contrato de integração vertical, sendo recomendado que o integrador já predisponha sobre os direitos e obrigações na transferência de tecnologia.

Em seguida, observam-se as informações referentes às obrigações ambientais e sanitárias, previstas nos art. 9º, III, XII e XIII, e 10 da Lei nº 13.288/2016. Trata-se de simples remissão ao microssistema de direito ambiental, abrangendo atos normativos e leis sobre Política Nacional do Meio Ambiente (Lei nº 6.938/81), Resíduos Sólidos (Lei nº 12.305/2010), Saneamento Básico (Lei nº 11.445/2007), Recursos Hídricos (Lei nº 9.433/97), Unidades de Conservação (Lei nº 9.985/2000), Código Florestal (Lei nº 12.651/2012).

Dentro de toda normativa administrativa e legal, o mais importante é identificar que a responsabilidade por dano ambiental é solidária e de natureza objetiva na modalidade de risco integral, conforme interpretação pacífica do Superior Tribunal de Justiça (STJ) sobre os art.

225, §3º, da CF c/c art. 14, §1º, da Lei nº 6.938/81⁹¹. Perante o Estado e à sociedade, integrador e integrado responderão de forma idêntica e independentemente de culpa⁹².

O art. 10, §2º da Lei nº 13.288/2016 traz curiosa regra, pela qual afasta a responsabilidade solidária do integrador quando o produtor integrado atuar de forma contrária ou diversa às recomendações técnicas fornecidas. O dispositivo parece padecer de inconstitucionalidade porquanto enfraquece a responsabilidade por danos ambientais prevista no art. 225, §3º, CF, afastando, além da solidariedade, o risco integral.

Apesar de integrado e integrador não estarem sujeitos a uma estrutura de governança hierárquica única, atuam juntos de forma associativa, compartilhando riscos e cooperando para o lucro conjunto. Por isso, não deve prevalecer a culpa exclusiva do integrado como excludente de responsabilidade civil, cabendo o compartilhamento de todos os riscos inerentes à atividade.

A delimitação da responsabilidade sanitária e ambiental no DIPC não pode jamais ter natureza obrigatória, pois trata-se de requisito dispensável. De fato, é interessante que ao potencial integrado seja dado o maior conhecimento de todos os riscos inerentes à atividade. Todavia, o integrado na condição de produtor ciente do exercício de sua atividade, não se exime do conhecimento da lei e dos respectivos atos administrativos ambientais, não sendo possível cogitar em anulação do contrato de integração face à omissão dessas informações.

Soma-se a isso o fato de que a divisão de responsabilidade ambiental e sanitária realizada internamente entre as partes não é oponível ao Estado ou a terceiros, perante quem responderão solidariamente. Essa divisibilidade das obrigações será apenas exigível entre integrador e integrado, seja no cumprimento do contrato, seja em ação de regresso.

⁹¹ Nesse sentido, confira-se: (i) BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Segunda Turma. Recurso Especial nº 1.644.195/SC. Relator: Ministro Herman Benjamin. Julgamento em 27.04.2017. Publicação no Diário de Justiça em 08.05.2017; (ii) BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Segunda Turma. Agravo Interno no Agravo em Recurso Especial nº 277.167/MG. Relator: Ministro Og Fernandes. Julgamento em 14.03.2017. Publicação no Diário de Justiça em 20.03.2017; (iii) BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Quarta Turma. Agravo Regimental no Agravo em Recurso Especial nº 232.494/PR. Relator: Ministro Marco Buzzi. Julgamento em 20.10.2015. Publicação no Diário de Justiça em 26.10.2015; (iv) BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Segunda Seção. Recurso Especial nº 1.374.284/MG. Relator: Ministro Luis Felipe Salomão. Julgamento em 27.08.2014. Publicação no Diário de Justiça em 05.09.2014; (v) BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Quarta Turma. Agravo Regimental no Agravo em Recurso Especial nº 258.263/PR. Relator: Ministro Antonio Carlos Ferreira. Julgamento em 12.03.2013. Publicação no Diário de Justiça em 20.03.2013; (vi) BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Quarta Turma. Recurso Especial nº 1.346.430/PR. Relator: Ministro Luis Felipe Salomão. Julgamento em 18.10.2012. Publicação no Diário de Justiça em 21.11.2012 e (vii) BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Segunda Turma. Recurso Especial nº 650.728/SC. Relator: Ministro Herman Benjamin. Julgamento em 23.10.2007. Publicação no Diário de Justiça em 02.12.2009.

⁹² Segundo Sérgio Cavalieri Filho, a responsabilidade objetiva fundada na teoria do risco integral dispensa tanto a culpa, quanto a relação de causalidade, de modo que persistirá o dever de indenizar mesmo nos casos de culpa exclusiva da vítima, fato de terceiro, caso fortuito ou força maior (CAVALIERI FILHO, Sérgio. *Programa de Responsabilidade Civil*. 10 ed. São Paulo: Atlas, 2012, p. 155).

Por fim, as informações sobre remuneração estão elencadas no art. 9º, VII e XI da Lei nº 13.288/2016. Conforme estabelecido no contrato de integração, o integrador irá adquirir determinada quantidade de produtos do integrado por preço certo, considerada a incidência de tributos e seguros sobre a atividade agroindustrial. A remuneração é a razão de ser da integração vertical, compensando o trabalho do integrado e possibilitando que o integrador acrescente valor à cadeia produtiva.

Para o cálculo da remuneração, serão considerados os preços e índices de eficiência produtiva médios nos 24 meses anteriores. Partindo do pressuposto de uma suposta vulnerabilidade do integrado, o legislador decidiu afastar da vontade das partes a fixação do montante devido, sendo cogente a observância do referido preceito legal. Dessa forma, caberá ao FONIAGRO estabelecer a metodologia para o cálculo do valor de referência para a remuneração, observando as seguintes variáveis, entre outras: custos de produção, valores de mercado dos produtos in natura e rendimento médio dos lotes.

Assim, busca-se uma constância relativa da remuneração, evitando que a queda brusca no preço dos produtos no mercado afete significativamente a quantia devida ao integrado, vez que observará a média dos valores pretéritos, além de considerar os custos e rendimentos envolvidos na atividade.

Além disso, a remuneração estará sujeita à validação pela respectiva CADEC. Novamente, o legislador opta por caminho que foge da vontade das partes no contrato. Como já observado, a Lei nº 13.288/2016 se socorre de uma interpretação macro, e não micro, de modo a observar uma constância entre os contratos de integração celebrados com o mesmo integrador. Dessa forma, para fins de remuneração do integrado, não prevalecerá o que estiver livremente pactuado no contrato, se não estiver de acordo com o determinado pelo FONIAGRO e validado pela CADEC.

Trata-se de uma nova dimensão ao ambiente institucional dos contratos, porque traz à relação jurídica a intervenção obrigatória de duas organizações específicas, que exercerão a função de controle sobre a manifestação de vontade e, em princípio, de maximização da efetividade e cooperação entre as partes.

3.2. Cláusulas essenciais, distribuição do risco e contrato incompleto

Uma vez ultrapassada a etapa das negociações preliminares, seja através do DIPC ou de qualquer outro meio apto a informar o produtor sobre os riscos da empresa, será elaborado o

contrato de integração vertical. Apesar de dispensável, o DIPC será relevante para fins de interpretação do contrato a ser firmado, tendo em vista que suas cláusulas deverão ser condizentes com a distribuição de riscos e expectativas legítimas geradas através das propostas do integrador.

Diferentemente da maioria dos contratos típicos, o legislador optou por trazer um extenso rol de cláusulas obrigatórias ao contrato de integração vertical. Trata-se de verdadeiro contrato de adesão às avessas, vez que restringe a vontade de ambas as partes na elaboração do contrato, ao trazer a estrutura necessária à sua produção de efeitos. Com isso, a Lei nº 13.288/2016 parte do pressuposto de que integrado e integrador estão em patamares econômicos e informacionais diversos, mitigando a liberdade contratual em prol de uma suposta paridade de armas.

Como será explorado mais à frente, trata-se de percepção equivocada e que não merece ser subsidiada como instrumento interpretativo. Não são todos os produtores integrados que estão em condição de hipossuficiência econômica e informacional, sendo inviável estabelecer isso como regra. Ademais, o integrado, na condição de exercente de atividade econômica organizada no sistema agroindustrial, detém (ou deve deter) conhecimento suficiente dos principais riscos a que está sujeito.

De toda forma, o art. 4º, *caput* da Lei nº 13.288/2016 estabelece que o contrato de integração deverá ser escrito com clareza, precisão e ordem lógica, devendo dispor sobre todas as cláusulas obrigatórias sob pena de nulidade. Tais cláusulas encontram-se distribuídas em um total de 16 incisos mais o parágrafo único, determinando a referência a situações relevantes ao contrato, inclusive já constantes do eventual DIPC. Para fins de melhor compreensão, as cláusulas obrigatórias dividem-se nas seguintes espécies: (a) sistemáticas; (b) acessórias; (c) sobre organizações; (d) processuais e (e) econômicas.

Acredita-se que a quantidade exagerada de cláusulas obrigatórias no contrato de integração traz consigo efeitos opostos ao almejado pelo legislador. Ao contrário de proteger a suposta parte hipossuficiente, o acordo ficará complexo e repleto de informações desnecessárias, que decorrem da própria lei ou que podem ser objeto de futura negociação. É como se o próprio *caput* que determina a redação clara, precisa e lógica estivesse em contradição com os 16 incisos que o seguem.

Por isso, duas conclusões podem ser extraídas do art. 4º, ou o legislador não se ateu entre a relação do *caput* com os incisos, ou reconhece que tanto o integrado quanto o integrador detém a aptidão necessária para compreender as informações relacionadas ao sistema agroindustrial. Por resguardar a higidez da norma, a segunda conclusão parece ser mais

coerente.

Uma vez gozando as partes de noção suficiente sobre os riscos básicos da atividade econômica em que estão inseridos, não parece salutar que eventual omissão de determinada cláusula importe, necessariamente, na invalidade do contrato. Além disso, não se deve olvidar da etapa de negociações preliminares, nela inserido o DIPC, apta para se extrair eventuais informações não constantes do contrato de integração. À luz da boa-fé objetiva, tudo o que tiver sido negociado e acordado entre as partes em sede de tratativas é suficiente a gerar a legítima expectativa do seu cumprimento, ainda que omissa no acordo final.

Dessa forma, a imposição de nulidade como sanção à não previsão de cláusulas obrigatórias foge ao incentivo do *disclosure* e paridade de informações, para dar lugar ao incentivo ao comportamento oportunista e contraditório das partes. Imagine a situação em que o produtor integrado não consegue produzir de acordo com os parâmetros exigidos pelo integrador, de modo que o fim da atividade produtiva seja necessário. Havendo omissão de qualquer cláusula essencial no contrato, seria possível arguir sua nulidade, ao invés de resilir o contrato — opção mais vantajosa economicamente.

De fato, havendo omissão relevante no contrato, seria possível cogitar de nulidade. A omissão relevante, contudo, não deve ser vista como a inexistência de prazo para aviso prévio ou a não referência ao fórum competente para ajuizar demandas — como a lei prevê expressamente. Ao contrário, deve ser suficiente para causar situação de vulnerabilidade informacional no contrato, de modo a promover uma distribuição de riscos e custos de transação não condizente com a realidade.

O *caput* do art. 4º não comporta interpretação literal, sob risco de fomento ao comportamento oportunista. Por isso, somente será possível falar em nulidade diante da omissão dolosa de fato relevante que gere insegurança ao contrato de integração. O dispositivo deve ser lido à luz do princípio da boa-fé e da conservação dos contratos, tendo em vista que a presença de cláusulas obrigatórias é meio e não fim.

Além disso, a literalidade do dispositivo aparenta indicar que o contrato de integração somente seria admitido na forma escrita, visto que deverá ser redigido com clareza e conter cláusulas obrigatórias. Ainda que seja firmado contrato verbal, deve ser relativizada a autonomia das partes a ponto de não se admitir como possível a formalização do contrato, ainda que seja comprovado que ambas as partes tenham conhecimento sobre as informações mínimas obrigatórias. De fato, a forma deve ser interpretada como simples meio para atingir um fim, que é o exercício de atividade econômica. Ocorre que a modalidade oral poderia abrir caminho para comportamentos oportunistas, de modo a atravancar a instituição e manutenção das

organizações CADEC e FONIAGRO, além de dificultar a produção de provas pelos contratantes.

(a) Cláusulas sistemáticas

Apesar de não existir uma estrutura de governança hierárquica, o caráter híbrido do contrato de integração vertical exige uma organização interna entre os agentes econômicos, de modo a delimitar sua atuação respectiva dentro do sistema agroindustrial. Integrado e integrador não observam relação de subordinação, tampouco possuem diretamente interesses antagônicos, ao contrário, estão inseridos no mesmo sistema e trabalham em conjunto para maximizar seus lucros através do menor custo de transação possível.

A existência de interesses convergentes importa na diminuição de incentivos ao comportamento oportunista, ao tempo em que se fomenta o comportamento associativo das partes. Com isso, o sucesso do integrador estará diretamente relacionado ao bom desempenho do integrado e impactará toda a estabilidade e dinamicidade da cadeia produtiva em que se inserem.

Nesse sentido, as cláusulas sistemáticas inserem-se como alicerces do sistema agroindustrial, delimitando a atividade econômica a ser exercida, os deveres e obrigações das partes, bem como as especificidades dos produtos e insumos. Trata-se de informações mínimas necessárias à identificação do contrato como sendo de integração vertical, diferenciando-o das demais espécies típicas ou atípicas.

Podem ser enquadradas como cláusulas sistemáticas aquelas previstas no art. 4º, I, II, III, IV e IX da Lei nº 13.288/2016:

- I - as características gerais do sistema de integração e as exigências técnicas e legais para os contratantes;
- II - as responsabilidades e as obrigações do integrador e do produtor integrado no sistema de produção;
- III - os parâmetros técnicos e econômicos indicados ou anuídos pelo integrador com base no estudo de viabilidade econômica e financeira do projeto;
- IV - os padrões de qualidade dos insumos fornecidos pelo integrador para a produção animal e dos produtos a serem entregues pelo integrado;
- [...]
- IX - as condições para o acesso às áreas de produção por preposto ou empregado do integrador e às instalações industriais ou comerciais diretamente afetas ao objeto do contrato de integração pelo produtor integrado, seu preposto ou empregado;

A omissão dessas cláusulas não deve ensejar na imediata nulidade do contrato, como determina o art. 4º, caput da Lei nº 13.288/2016. Não obstante configure o pilar da relação

jurídica de integração vertical, sua delimitação pode ser diretamente extraída do art. 2º, que traz os conceitos de integração vertical, integrado e integrador.

Nesse sentido, a previsão de “características gerais do sistema de integração” e “responsabilidades e obrigações do integrador e do produtor integrado no sistema de produção” devem ser encaradas como meramente discricionárias e de natureza introdutória à redação e compreensão do contrato. O produtor integrado já está inserido no sistema agroindustrial como agente econômico antes mesmo da formalização do contrato, motivo pelo qual sabe dos custos e riscos envolvidos na atividade.

O que importa, de fato, ao contrato é a exposição de características específicas do sistema de integração e da respectiva cadeia produtiva, individualizando as partes na condição de integrado e integrador a partir dos deveres e obrigações reciprocamente exigíveis.

Ao prever determinação genérica como obrigatória, o legislador parece ter esquecido que já havia definido todos os conceitos jurídicos mínimos necessários ao contrato de integração. E, além disso, aparenta reduzir o integrado a um produtor familiar, que não compreende a dimensão do sistema em que se insere, pois seria hipossuficiente em termos econômicos, jurídicos e informacionais.

Apesar de o produtor familiar poder figurar como integrado, esta não deve ser compreendida como a única regra do sistema agroindustrial, o qual está diretamente relacionado à produção em grande escala para o abastecimento da população, compreendendo também produtores detentores de grandes latifúndios e maquinário. Soma-se a isso o fato de o art. 2º, VI, a do Decreto nº 9.064/2017 elencar a empresa familiar rural como forma de estruturação abrangida e incentivada na Política Nacional da Agricultura Familiar da Lei nº 11.326/2006⁹³.

Com isso, não se figura minimamente razoável punir com nulidade a omissão sobre critérios estabelecidos pela própria lei, principalmente quando ambas as partes já gozam de informações suficientes sobre a atividade econômica exercida (ou dela deveriam ter conhecimento como agentes organizados e profissionais).

Consequentemente, o que, de fato, importa ao contrato de integração é a delimitação específica das obrigações dos contratantes no sistema agroindustrial em que se inserem. Assim, deve-se delimitar quais etapas do ciclo de produção estão inseridas no contrato, tais como produção, armazenamento, processamento e distribuição – é possível que o integrado atue

⁹³ Segundo referido dispositivo, considera-se empresa familiar rural “aquela constituída com a finalidade de beneficiamento, processamento ou comercialização de produtos agropecuários, ou ainda para prestação de serviços de turismo rural, desde que formada exclusivamente por um ou mais agricultores familiares com inscrição ativa no CAF”.

apenas em uma, algumas ou todas essas etapas.

Como exemplo, é possível imaginar a situação de um integrado responsável apenas pela produção de milho, enquanto o integrador armazena suas sacas, as processa e distribui. Uma vez colocadas as sacas de milho à disposição do integrador (com a consequente transferência da propriedade), sua perda e deterioração correrão por conta do integrador, vez que responsável pelo armazenamento.

Ademais, também é relevante a previsão das condições de acesso do integrador às áreas de produção do integrado, bem como do integrado às instalações industriais ou comerciais do integrador. A integração vertical está inserida em um modelo de governança híbrido, no qual as partes preservam sua autonomia, mesmo atuando de forma associada.

Por isso, cada qual detém com exclusividade seu respectivo direito de propriedade. O direito de acesso não deve ser interpretado como cláusula implícita no contrato de integração. Eventual acesso não permitido ou não previsto em contrato pode ser entendido como esbulho possessório, apto à proteção via ação possessória.

Ao contrário de menções gerais compulsórias ao sistema de integração, as partes devem individualizar suas obrigações, desde simples deveres de conduta até sanções pelo seu descumprimento. Também guarda relevância a inserção de especificação sobre padrões técnicos e qualitativos dos produtos e insumos. Nesse caso, sua omissão pode causar insegurança no cumprimento do contrato, ressalvados os casos de formalização oral ou fundada nos usos e costumes.

Os contratantes podem estar sujeitos a exigências técnicas e legais ajustadas contratualmente. Por exemplo, o integrador pode exigir que o integrado detenha certificados da International Organization for Standardization (ISO), alvará de funcionamento e/ou licença ambiental, qualificação de seus empregados, adoção de práticas de conformidade, registro como pessoa jurídica, entre outros, desde que relacionados ao bom exercício da atividade.

Também devem ser apontados os parâmetros técnicos e econômicos utilizados pelo integrador para justificar o estudo de viabilidade econômica e financeira do projeto de integração. Como já comentado, seria importante que este estudo constasse do DIPIC, visto que possui influência direta e necessária na vontade do produtor integrado, que analisará os custos e riscos envolvidos no negócio.

Soa estranho que um estudo de viabilidade econômica conste do acordo final de integração, tendo em vista seu caráter prévio e meramente informativo. Sua eventual adulteração é capaz de responsabilizar civilmente o integrador, não importando se tenha sido ou não replicado no instrumento final de integração vertical, sendo suficiente a informação via

DIPC ou outro documento.

Além disso, também devem ser identificados os padrões de qualidade dos insumos fornecidos pelo integrador e dos produtos a serem entregues pelo integrado. Apesar de a lei fazer menção apenas aos insumos fornecidos pelo integrador para produção animal, também deve ser entendido como possível sua delimitação para produção vegetal (v.g. defensivos agrícolas e sementes específicas).

Por estar inserida em uma relação associativa, a integração vertical exige um comportamento responsável de ambas as partes envolvidas, que deverão contar com insumos de boa qualidade para a obtenção de produtos nos padrões técnicos e de qualidade esperados, sob risco de frustrar todo o ciclo produtivo.

(b) Cláusulas acessórias

As atividades de fornecimento de insumos, produção, armazenamento, processamento e distribuição podem constituir o objeto principal do contrato de integração, mas não esgotam, por si só, as responsabilidades legais de ambas as partes. Por isso, toda e qualquer obrigação que decorrer da integração vertical, mas não constituir seu objeto finalístico, será regulamentada por meio de cláusulas acessórias, previstas no art. 4º, X, XI e XII da Lei nº 13.288/2016:

- X - as responsabilidades do integrador e do produtor integrado quanto ao recolhimento de tributos incidentes no sistema de integração;
- XI - as obrigações do integrador e do produtor integrado no cumprimento da legislação de defesa agropecuária e sanitária;
- XII - as obrigações do integrador e do produtor integrado no cumprimento da legislação ambiental;

Tal como analisado no DIPC, o legislador exige que integrado e integrador dividam as respectivas responsabilidades tributárias, sanitárias e ambientais. Novamente, não parece ser o caso de estipulação contratual obrigatória, vez que se trata de obrigações que decorrem diretamente da lei, de modo a se aplicar as normas relativas ao sujeito passivo e ao responsável tributário, tal qual a solidariedade e responsabilidade objetiva ambiental.

De fato, é plenamente possível que as partes ajustem eventuais obrigações de forma interna e com o respectivo direito de regresso. Todavia, a omissão desses aspectos não deverá importar em nulidade, mas simples sujeição do contrato à regra geral em sede de direito ambiental e tributário.

Em relação às cláusulas que contenham obrigações tributárias e recolhimento de

tributos, ressalta-se sua natureza estritamente particular e *inter partes*. Por exemplo, ainda que o contrato preveja a obrigação de o integrador arcar com todos os tributos incidentes no sistema de integração, figurando o integrado como sujeito passivo ou responsável tributário, poderá o Fisco executá-lo diretamente. Isso, porque a relação tributária é vinculada e decorre da lei, não sendo oponível à Fazenda Pública as convenções particulares na forma do art. 123 do CTN.

Quanto às obrigações sanitárias e ambientais, o contrato deverá observar os princípios da prevenção⁹⁴, precaução⁹⁵ e do desenvolvimento sustentável⁹⁶, não podendo dispor de forma diversa da legislação vigente. Com isso, reitera-se que o art. 10, §1º da Lei nº 13.288/2016 deve ser interpretado conforme à Constituição, sendo impossível superar a responsabilidade solidária e por risco integral do integrador.

(c) Cláusulas sobre organizações

Como será observado no tópico seguinte, o contrato de integração é marcado pela atuação de duas organizações, cuja atuação é obrigatória: FONIAGRO e CADEC. Ainda que as partes entendam que são autossuficientes e estão aptas a cumprir o contrato sem intervenções externas, será necessária a existência e intervenção daquelas. Dessa forma, no art. 4º, VII e XV da Lei nº 13.288/2016 são previstas as seguintes referências às organizações no contrato:

VII - visando a assegurar a viabilidade econômica, o equilíbrio dos contratos e a continuidade do processo produtivo, será cumprido pelo integrador o valor de referência para a remuneração do integrado, definido pela Cadec na forma do art. 12 desta Lei, desde que atendidas as obrigações contidas no contrato;
[...]

⁹⁴ Sobre o princípio da prevenção, Romeu Thomé observa que ele “se apoia na certeza científica do impacto ambiental de determinada atividade. Ao se conhecer os impactos sobre o meio ambiente, impõem-se a adoção de todas as medidas preventivas hábeis a minimizar ou eliminar os efeitos negativos de uma atividade sobre o ecossistema” (THOMÉ, Romeu. *Manual de Direito Ambiental*. 6 ed. Salvador: JusPodivm, 2016, p. 65).

⁹⁵ Por outro lado, Romeu Thomé aponta que “o princípio da precaução é considerado uma garantia contra os riscos potenciais que, de acordo com o estado atual do conhecimento, não podem ser ainda identificados. [...] Este princípio afirma que no caso de ausência da certeza científica formal, a existência do risco de um dano sério ou irreversível requer a implementação de medidas que possam prever, minimizar e/ou evitar este dano” (THOMÉ, Romeu. *Op. cit.*, p. 66).

⁹⁶ Para Frederico Amado, o princípio do desenvolvimento sustentável tem como objetivo atender “às necessidades do presente sem comprometer a possibilidade de existência digna das gerações futuras, sendo possível melhorar a qualidade de vida dos vivos sem prejudicar o potencial desenvolvimento das novas gerações. [...] Todavia, o Princípio do Desenvolvimento Sustentável não possui apenas uma vertente econômico-ambiental, mas também tem uma acepção social, consistente na justa repartição das riquezas do mundo, pois inexistente qualquer razoabilidade em se determinar a alguém que preserve os recursos naturais sem previamente disponibilizar as mínimas condições de dignidade humana” (AMADO, Frederico. *Direito Ambiental Esquematizado*. 7. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2016, p. 65).

XV - a instituição de Comissão de Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração - CADEC, a quem as partes poderão recorrer para a interpretação de cláusulas contratuais ou outras questões inerentes ao contrato de integração;

O FONIAGRO está inserido em um âmbito mais geral, abrangendo setores e cadeias produtivas, tendo como fim precípua o estabelecimento de metodologia para o cálculo do valor de referência na remuneração do integrado. Por outro lado, a CADEC tem atuação mais específica e está presente em cada uma das unidades do integrador, sendo responsável por calcular e definir o valor de referência a partir da metodologia do FONIAGRO.

No tocante à CADEC, é necessário observar que o inciso XV não comporta interpretação literal. Em primeiro lugar, caso opte-se pela existência de personalidade jurídica, a CADEC jamais poderá ser “instituída” através de contrato de integração, mas por meio de arquivamento do ato constitutivo no Registro Civil de Pessoas Jurídicas. O que se pode prever é a obrigação de se criar a CADEC em tempo razoável após a formação do contrato, o que não importa em sua imediata criação e tampouco seria apto a desrespeitar a sistemática legal da integração vertical.

Além disso, nem todo contrato de integração conterá previsão de “instituição” de CADEC, sendo possível que faça simples referência à existência de comissão já criada previamente. Assim, se o integrador desejar ampliar a unidade produtiva em determinada localidade, os novos contratos de integração estarão submetidos à CADEC já instituída para contratos previamente firmados, desde que inserida na mesma unidade.

(d) Cláusulas processuais

O parágrafo único do art. 4º da Lei nº 13.288/2016 é a única norma que traz aspectos puramente processuais, determinando que: “O fórum do lugar onde se situa o empreendimento do produtor integrado é competente para ações fundadas no contrato de integração, devendo ser indicado no contrato”⁹⁷.

Apesar de não ser norma contida no rol de incisos, segue a regra estabelecida no caput de previsão obrigatória sob pena de nulidade. Novamente se sustenta a crítica já estabelecida: a não reprodução literal de norma legal em contrato não é suficiente para arguir sua completa invalidade. Do contrário, fomenta-se o comportamento oportunista e a insegurança jurídica, não

⁹⁷ O legislador incorreu em atecnia na redação do dispositivo, tendo em vista que o correto seria o emprego do vocábulo “foro” e não “fórum”. O fórum se refere ao espaço físico onde funcionam os órgãos do Poder Judiciário, ao passo que foro é a unidade territorial onde é exercido o poder jurisdicional.

obstante a intenção do legislador em fornecer o máximo de informações relevantes ao produtor integrado.

A norma indica que o foro competente para ações judiciais envolvendo o contrato de integração será o do local do empreendimento do produtor integrado. Dessa afirmação, surgem quatro questões se: (i) a competência é absoluta ou relativa; (ii) qual o conceito de empreendimento; (iii) qual a extensão dessa competência; (iv) admite-se a arbitragem no contrato de integração vertical.

Em primeiro lugar surge o questionamento sobre a natureza da competência: absoluta ou relativa. A competência absoluta é improrrogável, pois tem relação com norma de interesse público, podendo ser alegada por qualquer interessado ou declarada de ofício em qualquer momento do processo (art. 64, §1º do CPC)⁹⁸. Por outro lado, a competência relativa é prorrogável pela vontade das partes, pois regida por interesse meramente privado, somente podendo ser arguida pelo réu dentro do prazo legal de resposta, sob pena de preclusão (art. 65 do CPC)⁹⁹.

Como já mencionado, a Lei nº 13.288/2016 contém dispositivos que aparentam partir do pressuposto que integrado e integrador não estão em situação de parassuficiência, pelo contrário, haveria uma dependência econômica e informacional do integrado em relação ao integrador. Todavia, presumir que o produtor integrado se resume ao pequeno produtor rural¹⁰⁰ ou à unidade familiar de produção agrária¹⁰¹ não se coaduna com a realidade dos fatos, de modo a impor uma divisão irreal de custos e riscos aos contratantes em detrimento da realidade fática.

Não parece razoável admitir que a competência no contrato de integração seja absoluta. Por se tratar de negócios inseridos no sistema agroindustrial e voltados para a produção em larga escala, deve-se partir do pressuposto da paridade entre as partes, haja vista que o produtor integrado atua no exercício de uma verdadeira empresa.

⁹⁸ DIDIER JUNIOR, Fredie. *Curso de Direito Processual Civil*. 17 ed. Salvador: Jus Podivm, 2015, v.1, p. 205.

⁹⁹ Segundo Humberto Theodoro Junior: “a preclusão consiste na perda da faculdade de praticar um ato processual, quer porque já foi exercitada a faculdade processual, no momento adequado, quer porque a parte deixou escoar a fase processual própria, sem fazer uso de seu direito” (THEODORO JUNIOR, Humberto. *Curso de Direito Processual Civil*. 45. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2006, v. 1, p. 36).

¹⁰⁰ Art. 3º da Lei nº 11.428/2006: Consideram-se para os efeitos desta Lei: I - pequeno produtor rural: aquele que, residindo na zona rural, detenha a posse de gleba rural não superior a 50 (cinquenta) hectares, explorando-a mediante o trabalho pessoal e de sua família, admitida a ajuda eventual de terceiros, bem como as posses coletivas de terra considerando-se a fração individual não superior a 50 (cinquenta) hectares, cuja renda bruta seja proveniente de atividades ou usos agrícolas, pecuários ou silviculturais ou do extrativismo rural em 80% (oitenta por cento) no mínimo;

¹⁰¹ Art. 2º do Decreto nº 9.063/2017: Para os fins deste Decreto, considera-se: I - Unidade Familiar de Produção Agrária - UFPA - conjunto de indivíduos composto por família que explore uma combinação de fatores de produção, com a finalidade de atender à própria subsistência e à demanda da sociedade por alimentos e por outros bens e serviços, e que resida no estabelecimento ou em local próximo a ele;

Não se pode admitir qualquer relação de hipossuficiência a favor do integrado enquanto empresário que atua profissionalmente e organiza os fatores de produção de sua atividade, além de ter conhecimento de todas as informações sobre os riscos do negócio (ou dever tê-las). A imposição irrestrita de uma competência absoluta faz com que o Estado tome para si a distribuição de custos e riscos dentro do contrato, o que pode impactar o sistema agroindustrial como um todo.

O parágrafo único, por se tratar de norma sobre atividade econômica privada, deve ser interpretado de acordo com a liberdade econômica, a boa-fé e o respeito aos contratos, aos investimentos e à propriedade, na forma do art. 1º, §2º, da Lei nº 13.874/2019. No mesmo sentido, o art. 3º, VIII da mesma Lei determina que os negócios jurídicos empresariais paritários deverão ser objeto de livre estipulação das partes, buscando-se uma intervenção mínima e subsidiária do Estado.

Convém observar, portanto, que o dispositivo trata de hipótese de competência relativa, adequando-se à regra geral processual das competências territoriais¹⁰². Logo, a definição do foro competente poderá ser objeto de livre pactuação via cláusula de eleição de foro pelas partes, aplicando-se a regra do parágrafo único de forma subsidiária diante de omissão contratual e da não prorrogação da competência¹⁰³.

Acredita-se que mesmo havendo relação de dependência econômica entre integrado e integrador, também deva ser aplicada a regra da competência relativa, pois não suficiente a afastar a natureza empresarial da integração. Caberá à parte hipossuficiente comprovar seu prejuízo e requerer a declaração de competência do local de seu estabelecimento, em aplicação da teoria do *forum non conveniens*, reprimindo o abuso do direito de escolha do foro competente em respeito à boa-fé e ao equilíbrio contratual¹⁰⁴.

O próprio legislador parece reconhecer a presença do exercício de empresa por parte do integrado ao mencionar no parágrafo único o termo “empreendimento”, mas qual seria o sentido desse verbete? Por meio de leitura literal do dispositivo, poder-se-ia afirmar que empreendimento seria o imóvel em que o integrado produz, aplicando-se a noção de imóvel

¹⁰² DIDIER JUNIOR, Fredie. *Curso de Direito Processual Civil*. 17 ed. Salvador: Jus Podivm, 2015, v.1, p. 217.

¹⁰³ CÂMARA, Alexandre. *O Novo Processo Civil Brasileiro*. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2017, p. 58.

¹⁰⁴ A teoria do *forum non conveniens* pressupõe a existência de diversos foros que podem ser definidos como competentes pelas partes (*forum shopping*), mas o juiz, ao declarar e afirmar sua própria competência conforme o princípio da *KompetenzKompetenz*, pode afastar a escolha das partes em prol de outro foro igualmente competente, desde que observado o abuso do direito e violação à boa-fé. Nesse sentido, confira-se: DIDIER JUNIOR, Fredie. *Op. cit.*, p. 206-209.

rural do art. 4º, I da Lei nº 4.504/64 (Estatuto da Terra)¹⁰⁵. Todavia, tal conclusão é insuficiente, pois desconsidera a dimensão da organização produtiva do integrado.

À guisa de ilustração, é possível que a propriedade produtiva se localize em mais de uma comarca, que o produtor detenha a propriedade de terrenos localizados em municípios diversos, ou até que o produtor tenha sua sede em local diverso da propriedade produtiva. Tais hipóteses demonstram que a noção de empreendimento é equívoca na medida em que a atividade produtiva é organizada e profissional.

Dessa forma, não necessariamente o empreendimento compreenderá pura e simplesmente o imóvel em que se produz, sendo necessário avaliar qual localidade atende melhor ao interesse das partes, proporcionando uma melhor colheita e produção de provas no procedimento a ser instaurado.

Ao se tratar de propriedades localizadas em municípios diversos deve ser considerado o foro do local do principal empreendimento, ou seja, onde há maior volume produtivo e são realizados os maiores investimentos¹⁰⁶. Já quando houver localização diversa de sede e propriedade produtiva, também deve ser adotado o critério do principal empreendimento, consubstanciado no local em que houver mais documentos probatórios e efetivo exercício da atividade econômica – por vezes, pode ser a melhor alternativa a sede, vez que consolida as informações contábeis e financeiras, ou a propriedade produtiva, pois se guardará proximidade com o patrimônio e com os credores.

Uma terceira questão que comporta comentários é a extensão da competência relativa: qual seria o alcance da expressão “ações fundadas no contrato de integração”. Se fosse adotada uma interpretação literal, todo e qualquer agente econômico inserido no sistema agroindustrial poderia estar sujeito à competência do parágrafo único. Ainda que o contrato de integração se restringisse à etapa produtiva, também interferem no contrato de integração o fornecimento de insumos, o processamento, o armazenamento e a distribuição.

O contrato de integração é uma instituição entre diversas outras inseridas no ciclo produtivo, de modo a causar e sofrer interferências dos demais agentes econômicos envolvidos. Entretanto, vincular terceiros alheios ao contrato de integração a uma mesma regra de

¹⁰⁵ Art. 4º da Lei nº 4.504/64: Para os efeitos desta Lei, definem-se: I - "Imóvel Rural", o prédio rústico, de área contínua qualquer que seja a sua localização que se destina à exploração extrativa agrícola, pecuária ou agroindustrial, quer através de planos públicos de valorização, quer através de iniciativa privada;

¹⁰⁶ Aqui, aplica-se de forma analógica a teoria do principal estabelecimento do Direito Falimentar, nos casos em que a falida ou recuperanda possui mais de um estabelecimento, de modo a facilitar a arrecadação e realização do ativo, bem como a formação do quadro geral de credores. Sobre o tema, confira-se: AYOUB, Luiz Roberto; CAVALLI, Cássio. *A Construção Jurisprudencial da Recuperação Judicial de Empresas*. Rio de Janeiro: Forense, 2013, p. 89.

competência não parece ser a melhor alternativa, devendo ser preservado o princípio da relatividade dos contratos.

Por exemplo, se o integrador determinar que o integrado compre certos insumos fornecidos pela companhia X, qual seria o foro competente para resolver eventual litígio entre esta companhia e o integrado? De fato, a companhia está diretamente relacionada ao contrato de integração, mas dele não consta como parte ou sequer sabe de sua existência, restringindo-se a mera relação de compra e venda com o integrado.

Com isso, a extensão da competência deve se limitar exclusivamente às lides entre integrado e integrador no cumprimento do contrato de integração. A função social do contrato e a tutela externa do crédito não são suficientes para alcançar terceiros que não sejam efetivamente partes na avença, de modo a resguardar a autonomia de vontade e a segurança jurídica.

Por fim, considerando que a norma do parágrafo único trata de regra de competência relativa, deve ser admitida a submissão de litígios no contrato de integração à arbitragem, versando a lide sobre direitos patrimoniais disponíveis. Assim, fomenta-se a autonomia de vontade das partes, que poderão abdicar da jurisdição estatal em prol de procedimento mais célere e com julgadores técnicos, seja por meio de cláusula compromissória ou de compromisso arbitral (arts. 1º, *caput* e 3º da Lei nº 9.307/96 e art. 853 do CC).

É importante ressaltar que o agronegócio está inserido em um ambiente institucional multifacetado, exigindo conhecimentos que extrapolam o âmbito jurídico e vão em direção à economia, contabilidade, engenharia, genética, geologia, meteorologia, entre outros. Além disso, a submissão à arbitragem traz mais segurança a investidores estrangeiros, bem como se adequa a dinamicidade do sistema agroindustrial, em que pese seu elevado custo.

Não obstante a existência da CADEC para acompanhar a atividade produtiva e solucionar litígios entre integrado e integrador, estes poderão prever a existência de *dispute boards*¹⁰⁷. Como o contrato de integração é concebido para relações de longo prazo, o mecanismo pode ser uma ferramenta interessante para gerenciar o ciclo produtivo e evitar

¹⁰⁷ Segundo o regulamento da Câmara Internacional de Comércio (ICC), “o *Dispute Board* é um órgão permanente normalmente estabelecido na ocasião da assinatura ou no início da execução de um contrato de médio ou longo prazo para ajudar as partes a evitar ou superar quaisquer desentendimentos ou litígios que possam surgir durante a execução do contrato. (...) após constatar o potencial desacordo, o Dispute Board poderá (1) encorajar as partes a resolvê-lo por conta própria. Se isso for impossível, ou o desacordo for tão entranhado, o Dispute Board poderá (2) intervir prestando assistência informal para ajudar as partes a resolver a questão por acordo, ou (3) resolver o conflito através de uma recomendação ou uma decisão emitida após um procedimento de remissão formal (ICC. *Regulamento relativo aos dispute boards*. Paris, 2019, p. 1 e 2. Disponível em: <<https://cms.iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2016/11/2015-Dispute-Board-Rules-Portuguese-version-2.pdf>>. Acesso em: 10.10.2019).

potenciais conflitos

A presença de convenção de arbitragem ou de *dispute boards* no contrato de integração é relevante para o desenvolvimento do sistema agroindustrial, devendo ser respeitada a vontade dos contratantes. Não é possível extrair conclusão diversa do parágrafo único, sob risco de configurar interferência indevida do Estado nos custos de transação repartidos entre os agentes econômicos.

Ao invés de proteger o produtor integrado, a vedação à arbitragem causaria entrave a todo o agronegócio. A inexistência de um julgador técnico pode causar incertezas no cumprimento do contrato, de modo que a decisão não considere efeitos econômicos e contábeis práticos da relação jurídica. Com isso, criam-se dependências econômicas onde não existiam, ou novos custos de transação não calculados são impostos às partes, deformando por completo a distribuição de riscos outrora realizada.

(e) Cláusulas econômicas

Optou-se por analisar as cláusulas econômicas por último, já que elas devem ser extraídas por exclusão. Como regra, todas as cláusulas do contrato de integração vertical têm impactos econômicos diretos ou indiretos, haja vista delimitarem a atuação dos agentes no cumprimento das obrigações.

As cláusulas sistemáticas definem o sistema agroindustrial em que as partes estão inseridas, de modo a especificar as condutas esperadas de cada uma. Por isso, não é possível equiparar um contrato de integração inserido na etapa produtiva com outro inserido na etapa de armazenamento e processamento, ou um contrato de integração para produção de soja com outro de criação de gado de corte. Cada sistema produtivo terá seu próprio ambiente institucional, cujos impactos econômicos são diversos por natureza.

Quanto às cláusulas acessórias, apesar de decorrerem de obrigações legais, as partes podem delimitar suas responsabilidades de forma interna ao contrato. Com isso, integrado ou integrador poderão ter seus custos de produção reduzidos ou aumentos em decorrência de uma organização sobre quem suportará, de fato, as responsabilidades fiscais, ambientais e sanitárias.

Já as cláusulas de organização também possuem impactos econômicos, na medida em que criam entidades que interferirão diretamente no cumprimento da integração, determinando o cálculo da remuneração do integrado e acompanhando todo o processo produtivo. Da mesma forma está a cláusula processual, que poderá elevar ou reduzir custos a depender da localidade

da comarca competente, ou da submissão do litígio a meios alternativos de solução de conflitos.

A fim de evitar uma classificação excessivamente abrangente, o critério para delimitação das cláusulas de natureza econômica deve ser interpretado de forma restrita. Dessa forma, deverão ser consideradas como econômicas as cláusulas que se referem diretamente ao fim precípua da atividade econômica agroindustrial: o lucro.

Os agentes econômicos que se inserem na estrutura de governança híbrida do contrato de integração vertical associam esforços e comportamentos cooperativos para potencializar os resultados da empresa que exercem. O integrado busca a remuneração paga pelo integrador, que agregará valor aos produtos na cadeia produtiva para auferir uma margem de lucro. Tais valores podem ser mais ou menos potencializados a depender da existência de fornecimento de insumos específicos, seguro sobre a produção, duração do contrato de integração, entre outros.

Por isso, estão contidas no conceito de cláusula econômica as informações elencadas no art. 4º, V, VI, VII, VIII, XIII, XVI da Lei nº 13.874/2019, a saber:

- V - as fórmulas para o cálculo da eficiência da produção, com explicação detalhada dos parâmetros e da metodologia empregados na obtenção dos resultados;
- VI - as formas e os prazos de distribuição dos resultados entre os contratantes;
- VII - visando a assegurar a viabilidade econômica, o equilíbrio dos contratos e a continuidade do processo produtivo, será cumprido pelo integrador o valor de referência para a remuneração do integrado, definido pela Cadec na forma do art. 12 desta Lei, desde que atendidas as obrigações contidas no contrato;
- VIII - os custos financeiros dos insumos fornecidos em adiantamento pelo integrador, não podendo ser superiores às taxas de juros captadas, devendo ser comprovadas pela Cadec;
- [...]
- XIII - os custos e a extensão de sua cobertura, em caso de obrigatoriedade de contratação de seguro de produção e do empreendimento, devendo eventual subsídio sobre o prêmio concedido pelo poder público ser direcionado proporcionalmente a quem arcar com os custos;
- [...]
- XVI - as sanções para os casos de inadimplemento e rescisão unilateral do contrato de integração.

O legislador traz uma contradição interessante na previsão das cláusulas econômicas. Ao mesmo tempo em que exige a apresentação da metodologia utilizada no cálculo da eficiência produtiva — para fazer com que o valor da remuneração do integrado seja fixado em patamares justos e reais -, também estabelece que esse mesmo valor será estabelecido de acordo com um valor de referência, tolhendo a autonomia das partes em prol de um suposto “equilíbrio dos contratos” e “continuidade do processo produtivo”.

A imposição de metodologias e valores de referência aparentam simular uma intervenção estatal na economia indireta – não é realizada pelo próprio Estado, mas estimulada por ele através da lei. Estabelecer patamares máximos e mínimos em detrimento da vontade das

partes e das oscilações do mercado e das taxas de câmbio faz a situação se aproximar a um tabelamento de preços.

A título de ilustração, a ampla proliferação de doença contagiosa entre seres humanos e animais no território nacional pode fazer com que o preço do boi gordo caia drasticamente no mercado. Nesse caso, a princípio, a remuneração do produtor integrado continuaria submetida às metodologias e valores de referências estabelecidos pelos FONIAGRO e CADEC, de modo a fazer com que o integrador faça pagamentos a sobrepreço. O exemplo seria praticamente o mesmo no caso de alta significativa, a partir da qual o produtor integrado receberia remuneração aquém do que poderia obter diretamente no mercado¹⁰⁸.

A situação também não se sustenta em situações ordinárias. A desconsideração de pequenas oscilações de preço e taxas de câmbio na remuneração pode acumular significativo prejuízo a longo prazo, tanto para o integrado (preços a maior) quanto para o integrador (preços a menor)¹⁰⁹. Não se nega que às partes seja dada liberdade para revisar o contrato ou rescindi-lo para contratar diretamente no mercado, mas tal opção pode frustrar investimentos já realizados, além de abranger os custos impostos à rescisão. De toda forma, todos os custos de transação mencionados terminarão por ser repassados ao consumidor final. Com isso, ainda que haja queda de preços, os produtos não necessariamente acompanharão a variação no varejo e demais pontos de venda.

O STJ discutiu no REsp nº 1.347.136/DF^{110 111} um caso que se assemelha com à hipótese em análise: direito à indenização por tabelamento de preços. *In casu*, a Lei nº 4.870 estabelece que o preço do açúcar e do álcool é fixado pelo Instituto do Açúcar e do Alcool (IAA), mas em

¹⁰⁸ O guia jurídico da UNIDROIT/FAO/FIDA também chega a semelhante conclusão: “As tabelas de preço têm notadamente por interesse incitar o produtor a fornecer produtos de qualidade, o que é vantajoso para todos e gera rendas mais elevadas para as duas partes. Os riscos têm, no entanto, a complexidade da tabela, que pode ser fonte de confusão e de manipulação quando as partes oportunistas tentam utilizar o sistema inadequadamente (por exemplo, o contratante que desclassifica os produtos para comprá-los por um preço menor ou o produtor que mistura os produtos de qualidade inferior a produtos de categoria superior visando vendê-los por um melhor preço)” (UNIDROIT; FAO; IFAD. Op. cit., p. 34)

¹⁰⁹ O guia jurídico da UNIDROIT/FAO/FIDA também observa que a imposição de valores de referência pode desgastar o equilíbrio econômico do contrato com o tempo. Para tanto, indica como possível a revisão de cláusulas econômicas, mas admite que podem não ser apropriadas ao reestabelecimento do *status quo* ante. Nesse sentido, confira-se: “No decorrer do tempo, a cláusula de preço convencionada entre as partes pode tornar-se inadequada em virtude de uma modificação das condições do mercado ou das taxas de câmbio. Em previsão de tais acontecimentos, as partes poderiam utilmente incorporar ao contrato uma cláusula de ajustamento do preço, baseada em um mecanismo de revisão pré-determinado, por exemplo, referindo-se a um índice ou a uma taxa de câmbio (...). Todavia, é possível que tais cláusulas não sejam apropriadas se uma modificação fundamental de circunstâncias altera o equilíbrio do contrato. Em tais casos, a estipulação de uma cláusula de mudança de circunstâncias poderia permitir a renegociação das condições iniciais, inclusive do preço” (UNIDROIT; FAO; IFAD. Op. cit., p. 35)

¹¹⁰ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Primeira Seção. Recurso Especial nº 1.347.136. Relatora: Ministra Eliana Calmon. Julgamento em 11.12.2013. Publicação no Diário de Justiça em 07.03.2014.

¹¹¹ O processo aguarda julgamento do agravo em recurso extraordinário nº 884.325 no Supremo Tribunal Federal.

determinados anos estabeleceu valor abaixo do indicado pelo mercado, inviabilizando que os produtores e usinas arcassem com seus próprios custos de produção.

Não se nega que CADEC e FONIAGRO possam revisar a qualquer momento seus valores de referência e metodologias em casos extraordinários, mas, mesmo assim, não se resolveria a questão de prejuízos a longo termo por pequenas oscilações. Por isso, a imposição de valores máximos e mínimos à remuneração do integrado aparenta ir em direção contrária à livre concorrência (art. 170, IV da CF), bem como ao direito de definir livremente o preço de produtos e serviços por variações de oferta e demanda em mercados não regulados (art. 3º, III da Lei nº 13.874/2019).

Apesar de o suposto tabelamento de preços não ser uma opção interessante, é preocupante que o estabelecimento de metodologia e valor de referência estejam previstas de forma tão genérica em um setor que preza pela segurança jurídica e determinabilidade¹¹². Com isso, caberá a cada FONIAGRO decidir livremente sobre a relevância de cada variáveis na metodologia do cálculo do valor de referência, podendo optar, ou não, por outras não previstas no art. 12 da Lei nº 13.288/2016. Soma-se a isso — como será analisado nos próximos tópicos — o fato de o art. 5º da Lei não explicar e delimitar o âmbito de abrangência dos FONIAGROS¹¹³.

Ademais, eventual especificidade de ativos deve ser devidamente delimitada no contrato, seja em seu gênero e espécie, seja em seus custos. Apesar de a lei fazer menção apenas a insumos fornecidos exclusivamente pelo integrador, também deve ser entendida como necessária a previsão contratual de insumos específicos fornecidos por terceiros, a fim de fomentar a transparência na distribuição de riscos e no cálculo dos custos de transação.

Os possíveis impactos concorrenciais que a especificidade de ativos e a exclusividade no fornecimento podem atingir não só ao contrato de integração, mas a todo sistema agroindustrial. Não obstante sua previsão contratual, deve ser analisado no caso concreto se tais medidas são aptas a provocar dependência econômica ou abuso de poder de mercado.

Dentro de uma estrutura de governança híbrida, é importante que integrado e integrador atuem conjuntamente para maximizar a qualidade e o retorno financeiro dos produtos e serviços dentro do ciclo produtivo. Entretanto, não é possível ao integrador mascarar a autonomia da

¹¹² O art. 12 da Lei nº 13.288/2016 prevê que a FONIAGRO deverá observar os seguintes fatores, dentre outros, quando da elaboração da metodologia do valor de referência para remuneração do integrado: (i) custos de produção; (ii) os valores de mercado dos produtos *in natura* e (iii) o rendimento médio dos lotes. A Lei não conta com um decreto regulamentar, tampouco especifica a forma que tais elementos deverão ser aplicados na elaboração da metodologia, como, por exemplo, o peso ou relevância respectivos no cálculo de todo montante.

¹¹³ O art. 5º da Lei nº 13.288/2016 prevê de forma genérica que cada setor produtivo ou cadeia produtiva deverão constituir um FONIAGRO, mas não apresenta o conceito de ambos os termos.

vontade com a imposição de aquisição de insumos mais caros sem a devida demonstração dos benefícios dessa medida.

Todos os custos de transação colocados às partes devem ser especificados e demonstrados, garantindo maior transparência, confiança e longa duração à relação jurídica. Por isso é relevante a previsão de metodologia sobre eficiência produtiva no contrato, pois isso possibilita um constante acompanhamento da expressão e utilidade dos custos de transação em comparação com o retorno proporcionado pela atividade produtiva.

Além disso, o legislador prevê a possibilidade de o integrador impor ao integrado a contratação de seguro de produção e empreendimento. Apesar de se tratar de outra relação jurídica, entende-se que o seguro deve ser interpretado como contrato coligado à integração vertical¹¹⁴.

A contratação de seguro decorre diretamente como condição à eficácia da integração por parte do integrador e não se afigura simplesmente interessante ao exercício da integração, por livre decisão das partes. Caso fosse concebido de forma apartada e individualizada, o seguro não teria a mesma utilidade, pois o integrado não estaria inserido no sistema agroindustrial. Assim, o seguro e o contrato de integração contribuem para a efetivação de um objetivo comum, qual seja, a persecução da função econômica do ciclo produtivo.

Por fim, é importante que o contrato tenha previsão de sanções para os casos de inadimplemento e rescisão unilateral. A integração vertical demanda altos custos na estruturação de governança híbrida, sendo projetado para durar por longos períodos, ao tempo que consolida todo um sistema produtivo. Assim, a imposição de sanções tem o objetivo econômico de desestimular a ruptura da relação jurídica, tornando-a uma opção mais custosa que o simples cumprimento do contrato.

Por isso, seria recomendável que as sanções constassem não apenas do documento final, mas também do DIPC e das negociações preliminares, a fim de que as partes possam calcular seus custos e riscos de forma efetiva. Querendo ou não, o descumprimento do contrato é uma opção entre outras oferecidas aos contratantes; quando o negócio não for mais lucrativo ou viável, é legítima a escolha por sua ruptura. Entretanto, a imposição de sanções traz segurança à estabilidade da relação, na medida em que elevam os custos de um eventual descumprimento

¹¹⁴ Segundo Penalva Santos: “os contratos coligados mantem um nexo econômico ou teleológico (laço objetivo) e a intenção de coligar vários negócios jurídicos para um objetivo comum (causa subjetiva). (...) Formalmente são separados, mas mantem unidade funcional mediante a criação de um vínculo com determinado resultado prático coligado” (SANTOS, J. A. Penalva. *Os contratos mercantis à luz do Código Civil*. São Paulo: Malheiros, 2006, p. 179).

do contrato, garantindo à parte lesada a indenização por investimentos realizados e pela quebra da estrutura de confiança.

3.3. O papel das organizações: Fórum Nacional de Integração (FONIAGRO) e Comissão para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração (CADEC)

No regime da integração vertical são partes no contrato apenas o integrado e o integrador. Trata-se de relação jurídica inserida em uma estrutura de governança híbrida, na qual os contratantes associam esforços para a persecução de um interesse comum, qual seja, o desenvolvimento de atividade em determinado sistema agroindustrial, sem que, com isso, abram mão de sua autonomia.

Não obstante a integração vertical ter como contratantes integrado e integrador, a Lei nº 13.874/2019 elenca duas organizações que interferem diretamente na relação, mitigando aspectos que outrora caberiam à liberdade contratual e autonomia das partes. Trata-se do Fórum Nacional de Integração (FONIAGRO) e da Comissão para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração (CADEC).

Ao mesmo tempo em que tais agentes não configuram partes na integração, sua existência decorre da própria celebração do contrato, dele participando de forma ativa. São mais do que partes contratuais, pois impõem parâmetros metodológicos sobre a remuneração e fiscalizam o processo produtivo. São menos do que partes contratuais, ao tempo em que não há manifestação de vontade própria na celebração do contrato de integração.

Assim, FONIAGRO e CADEC não são simples terceiros, tampouco podem ser consideradas como partes propriamente ditas. De toda forma, sua constituição é sempre posterior à existência de uma unidade produtiva, bem como é sempre necessária para a caracterização do contrato como de integração vertical.

Todavia, como já observado, é possível que um contrato de integração seja celebrado sem a concomitante constituição de FONIAGRO ou CADEC, desde que esta seja realizada em prazo razoável. Isso, porque, de acordo com a normativa contratual, é impossível que a relação jurídica se mantenha sem a existência dessas organizações, sob risco de configurar simples contrato de compra e venda, prestação de serviços ou hipótese de nulidade por simulação do negócio jurídico.

O legislador optou pela criação do FONIAGRO e da CADEC para figurarem como entidades representativas dos interesses do integrado e do integrador, conciliando e prevenindo

potenciais conflitos e desequilíbrios contratuais. Nesse sentido, seria possível vislumbrar certa semelhança com a figura do sindicato enquanto coordenador de interesses econômicos, mas com ele não se confunde.

Nos termos do art. 8º da Constituição Federal, o sindicato é de filiação facultativa e existe para representar interesses de determinadas categorias profissionais ou econômicas em determinada base territorial (empregados ou empregadores), defendendo direitos e interesses coletivos ou individuais da categoria. Além disso, insere-se nas relações de trabalho que são regidas pelo princípio protetivo, diante da dependência econômica, informacional e jurídica existente entre as partes.

Em sentido oposto, o FONIAGRO e a CADEC estão presentes em relações empresariais do contrato de integração vertical. Soma-se a isso o fato de tais organizações condensarem os interesses de integrados e integradores, ao invés de defenderem tão somente um dos polos da relação, bem como serem de existência obrigatória para fins de validade do negócio. O único ponto de confluência está na representação e defesa de interesses dos agentes econômicos inseridos no sistema agroindustrial, uma atuação mais direta que se relacionaria melhor à CADEC.

Nesse ponto, cumpre observar a existência, na Câmara dos Deputados, do Projeto de Lei nº 8.311/2017, que caminha para equiparar a CADEC e o FONIAGRO às entidades sindicais pelo acréscimo de dois parágrafos ao art. 6º da Lei nº 13.288/2016:

§ 6º Os produtores integrados ou representantes de suas entidades que integram a CADEC, bem como aqueles que compõem o FONIAGRO, não poderão ter seus ajustes financeiros, econômicos ou comerciais alterados unilateralmente por parte das empresas com as quais mantenham contratos de integração, durante o exercício dos respectivos mandatos, até 1 (um) ano após a extinção dos mesmos.

§ 7º A infringência ao disposto no § 3º deste artigo caracteriza ato análogo ao de rescisão sem justo motivo e sujeita o autor às penalidades previstas no art. 715 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002, além de outras previstas na regulamentação desta Lei.

Trata-se de replicação da estabilidade sindical prevista no art. 543, §3º da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), a qual veda a dispensa de empregado sindicalizado ou associado, a partir do momento do registro de sua candidatura a cargo de direção ou representação de entidade sindical ou de associação profissional, até o idêntico prazo de um ano após o fim do seu mandato.

O contrato de integração não está inserido em uma relação de trabalho, seja por sua natureza intrinsecamente empresarial, seja por determinação legal expressa no art. 3º, §3º da Lei nº 13.218/2019. É inconcebível que o FONIAGRO e a CADEC sejam equiparados a

entidades sindicais, sob risco de desconstituir a figura de contrato empresarial paritário e, mais do que isso, renegar a existência de uma estrutura de governança e do ambiente institucional em que se insere.

Mais do que isso, a vedação de ajustes financeiros unilaterais no período em que o integrado integre as organizações traz uma presunção absoluta (e não relativa) de abusividade por parte do integrador, promovendo verdadeiro engessamento na relação jurídica. Ou seja, ainda que a alteração unilateral esteja prevista em contrato para atender a efeitos econômicos dos mais variados, como a variação da cotação dos produtos, insumos e câmbio, a “estabilidade organizacional” traria tal reajuste.

A proposta do Projeto de Lei, se aprovada, poderia desencadear consequências danosas à própria estabilidade do contrato de integração, na medida em que sejam impostos ao integrador valores não condizentes com a realidade, ao arripio dos estudos sobre a eficiência da produção e da viabilidade econômica da integração. Por isso, caso haja eventual aprovação do projeto, seria possível alegar sua inaplicação por incompatibilidade com normas gerais da Lei nº 13.874/2019, que determinam a intervenção subsidiária do Estado nas atividades econômicas.

Com isso, diante dos reduzidos pontos de coincidência entre o sindicato e as organizações da integração vertical, não seria correto dizer que houve inspiração da Lei nº 13.288/2016 naquele instituto.

A integração vertical está inserida numa estrutura de natureza híbrida ou associativa, a qual compartilha aspectos do modelo de governança hierárquica e de governança de mercado. Ambas as partes preservam sua autonomia ao invés de transferir o controle da atividade a uma única pessoa jurídica, como na hierarquia. Todavia, diferentemente do mercado, a relação jurídica nasce para durar longos períodos e se renova sucessivamente, não se esgotando com a simples entrega de produtos ou serviços.

Mesmo tratando-se de estruturas diversas, a governança híbrida tem fundamento direto na hierarquia, porque também depende de um centro de poder independente para fiscalizar a atividade econômica exercida. Entende-se que tal poder é prerrogativa do integrado e do integrador, vez que são as próprias partes do contrato, diretamente interessados em seu bom cumprimento.

Entretanto, existem determinadas atividades que demandam a atuação de outro centro de poder, independente às partes, mas que também tenha interesse no fiel cumprimento da integração. Por exemplo, atividades de fiscalização da eficiência e qualidade da produção, representação de interesses do sistema agroindustrial em juízo, e de arbitramento de valor justo

para a remuneração. Ainda que as partes estejam direcionadas a um comportamento associativo, o oportunismo pode falar mais alto nessas situações, o que colocaria o equilíbrio contratual em risco.

Por isso, o legislador optou pela criação da CADEC e do FONIAGRO, como organizações inseridas no contrato de integração, dele diretamente dependentes. Eles figuram como centros de poder hierárquicos dentro de uma estrutura de natureza associativa. Suas atuações e decisões somam-se à vontade dos contratantes, de modo a condicionar a eficácia de determinadas cláusulas contratuais, como no tocante à remuneração do integrado, solução de litígios extrajudiciais, e elaboração de estudos técnicos e econômicos.

Cuida-se de reprodução da Teoria da Firma de Ronald Coase ao contrato de integração¹¹⁵. O legislador preconizou a atuação das organizações CADEC e FONIAGRO em substituição à atuação direta e pessoal de integrado e integrador, a fim de facilitar o comportamento associativo na relação jurídica híbrida, ao tempo em que se reduz determinados custos de transação presentes na atividade. Mesmo não existindo uma pessoa jurídica única, a firma se consolida no exercício das organizações.

Para a melhor compreensão do tema, serão examinadas a seguir a natureza jurídica e as principais funções da CADEC e do FONIAGRO.

3.3.1. Fórum Nacional de Integração (FONIAGRO)

O Fórum Nacional de Integração (FONIAGRO) está regulamentado nos arts. 5º e 12 da Lei nº 13.288/2016, que assim dispõem:

Art. 5º Cada setor produtivo ou cadeia produtiva regidos por esta Lei deverão constituir um Fórum Nacional de Integração - FONIAGRO, de composição paritária, composto pelas entidades representativas dos produtores integrados e dos integradores, sem personalidade jurídica, com a atribuição de definir diretrizes para o acompanhamento e desenvolvimento do sistema de integração e de promover o fortalecimento das relações entre o produtor integrado e o integrador.

§ 1º Para setores produtivos em que já exista fórum ou entidade similar em funcionamento, será opcional a sua criação.

§ 2º O regulamento desta Lei definirá o número de participantes do fórum e as entidades dos integrados e dos integradores que indicarão os representantes, seu regime e localidade de funcionamento e outros aspectos de sua organização.

[...]

Art. 12. Compete ao Fórum Nacional de Integração - FONIAGRO estabelecer metodologia para o cálculo do valor de referência para a remuneração do integrado, que deverá observar os custos de produção, os valores de mercado dos produtos in natura, o rendimento médio dos lotes, dentre outras variáveis, para cada cadeia produtiva.

¹¹⁵ COASE, Ronald. The Problem of Social Cost. In: *Journal of Law & Economics*, vol. 56, n. 4, 2013, p. 16-17.

§ 1º Para estabelecer metodologia para o cálculo do valor de referência para a remuneração do integrado, o Foniagro poderá contratar entidades ou instituições de notório reconhecimento técnico, desde que requisitada por uma das partes e cuja escolha dar-se-á por comum acordo.

§ 2º A metodologia para o cálculo do valor de referência para a remuneração do integrado será reavaliada periodicamente, conforme regulamentação específica do Foniagro.

§ 3º O Foniagro terá o prazo máximo de seis meses contados da promulgação desta Lei para apresentar as metodologias de cálculo para cada cadeia produtiva, podendo esse prazo ser prorrogado, mediante justificativa aceita pelas partes.

§ 4º Compete ao Foniagro o envio das metodologias para o cálculo do valor de referência para a remuneração dos integrados às respectivas Cadeccs

Segundo a leitura literal do art. 5º, o FONIAGRO goza das seguintes características: (i) atribuição de estabelecer metodologia para o cálculo do valor de referência para a remuneração do integrado; (ii) presença em cada setor ou cadeia produtiva; (iii) composição paritária e (iv) ausência de personalidade jurídica.

A função precípua do FONIAGRO é elaborar a metodologia para o cálculo do valor de referência para a remuneração do produtor integrado, que será aplicada, em seguida, pela respectiva CADEC. Para tanto, observará os custos de produção, os valores de mercado dos produtos in natura, o rendimento médio dos lotes e outras variáveis presentes em cada cadeia produtiva, sendo necessária a reavaliação periódica da metodologia empregada.

O método estabelecido será de adoção compulsória por parte da respectiva CADEC, não podendo integrado e integrador decidirem de forma diversa sobre a remuneração. Como observado, trata-se de organização hierárquica na estrutura de governança associativa com o fim de substituir às partes na decisão sobre determinados custos de transação.

Para além da elaboração da metodologia, o caput do art. 5º prevê que o FONIAGRO também terá a atribuição de definir diretrizes para o acompanhamento e desenvolvimento do sistema de integração e de promover o fortalecimento das relações entre o produtor integrado e o integrador. Tais funções vão ao encontro àquelas estabelecidas à CADEC no art. 6º, §1º e, apesar de não contarem com regulamentação legal, pode-se afirmar que gozam de caráter meramente geral e indicativo às comissões (*soft law*), as quais têm atuação específica dentro de cada unidade produtiva.

Apesar de a legislação não trazer a definição dos termos “setor produtivo” e “cadeia produtiva”, é possível identificar que será necessária a constituição de FONIAGRO em cada uma das espécies produtivas, a dizer: soja, milho, trigo, algodão, arroz, bovinos, suínos, aves, entre outros. A carência conceitual pode gerar dúvidas sobre a extensão dos termos, porque grandes gêneros poderiam condensar diversas espécies em um mesmo FONIAGRO, como grãos, leguminosas e animais, por exemplo.

Não parece que a intenção do legislador foi a de criar um FONIAGRO para cada espécie produtiva individualmente. Tal situação poderia causar grande insegurança no sistema agroindustrial, de modo que os próprios produtores integrados e integradores tivessem dificuldade para saber se sua produção se adequaria a esse ou aquele fórum, ou até para identificar seu fórum num mar de outros tantos.

O caminho para uma maior organização e eficiência reside numa maior compilação de espécies e gêneros, garantindo um acesso e identificação mais fácil por parte dos agentes econômicos envolvidos. É possível apontar como exemplo prático a existência do FONIAGRO de aves e suínos, o qual não só congrega as diversas espécies de aves, como também agrega todo um gênero de suínos¹¹⁶.

Ocorre que determinados setores produtivos sequer contam com FONIAGRO constituído, como é o caso dos bovinos e dos grãos, não tendo sido encontrada qualquer informação em pesquisa nos buscadores *online* até a data da finalização do presente trabalho. Tal situação parece ir contra o art. 12, §3º, que estabelece o prazo de seis meses contados de 16 de maio de 2016 (data da promulgação da Lei nº 13.288/2016) para a apresentação de metodologias de cálculo para cada cadeia produtiva.

Todavia, esse mesmo comando legislativo permite a prorrogação de tal prazo, desde que apresentada justificativa aceita por todas as partes envolvidas. Com isso é possível afirmar que o FONIAGRO seria uma organização dispensável aos setores produtivos, já que bastaria o acordo entre as entidades representativas para que sua criação não fosse observada. Ainda assim, tal conclusão não permite atestar que a autonomia de vontade tenha sido privilegiada pelo legislador, tendo em vista que a CADEC continuaria exercendo seu controle sobre os cálculos da remuneração do integrado.

Ademais, a composição do FONIAGRO deve ser paritária, incluindo entidades representativas dos produtores integrados e dos integradores. O art. 5º, §1º prevê a edição de regulamento para definir o número de participantes, sua forma de indicação, regime jurídico, localidade de funcionamento, entre outras informações. Ocorre que, até o momento, nenhum regulamento foi editado, fazendo com que a organização do FONIAGRO seja incerta e livre a cada setor produtivo.

Nesse ponto, cabe observar que o caput do art. 5º determina que os fóruns não detém

¹¹⁶ FEDERAÇÃO DA AGRICULTURA DO ESTADO DE GOIAS (FAEG). FONIAGRO discute padronizar planilha de custos de granjas. **Agrolink**. Publicado em 30.10.2018. Disponível em: <https://www.agrolink.com.br/noticias/foniagro-discute-padronizar-planilha-de-custos-de-granjas_412525.html>. Acesso em 10.11.2019.

personalidade jurídica. Trata-se de disposição compreensível, pois o FONIAGRO seria uma simples reunião de entidades para a decisão de metodologias de cálculo, não havendo que se cogitar da formação de uma estrutura societária, associativa ou fundacional. Entretanto, o art. 12, §1º permite que o fórum contrate com pessoas jurídicas de notório reconhecimento técnico para estabelecer a metodologia de cálculo do valor de referência para remuneração do integrado.

Uma simples reunião de pessoas não poderia, em princípio, ser tida como sujeito de direitos em um contrato de prestação de serviços. Por isso é possível apontar uma potencial contradição do legislador que, previu a contratação com terceiros, mas não conferiu personalidade jurídica à organização. A solução é atribuir ao FONIAGRO a natureza jurídica de ente personificado, permitindo que seja sujeito de direitos e detenha capacidade processual para tutelar seus direitos em juízo.

É criticável a opção legislativa de tratar o fórum como ente despersonalizado, já que deveria caber às partes envolvidas decidir sobre seu regime jurídico, não havendo qualquer prejuízo em se conferir personalidade jurídica ao mesmo. Além disso, a possibilidade de celebração de contratos pelo FONIAGRO deveria requerer uma melhor organização de sua estrutura, seja em relação aos credores, seja principalmente em relação aos seus integrantes quanto à responsabilidade patrimonial.

Logo, o FONIAGRO deve ser visto como mais do que um simples fórum ou reunião de interessados, estabelecendo-se como uma organização inserida no ambiente institucional do contrato de integração. Para o bom exercício de suas funções, é necessário seu reconhecimento de caráter de sujeito de direitos com capacidade processual, de modo a permitir que adquira direitos e contraia obrigações na persecução dos interesses do sistema agroindustrial em que se insere. Nesse sentido, é recomendável que as partes integrantes estabeleçam criterioso regime jurídico à organização, de modo a delimitar as responsabilidades patrimoniais e as formas de aprovação de suas despesas.

3.3.2. Comissão para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração (CADEC)

A Comissão para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração (CADEC) está regulamentada no art. 6º da Lei nº 13.288/2016, nos seguintes termos:

Art. 6º Cada unidade da integradora e os produtores a ela integrados devem constituir Comissão para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração - CADEC.

§ 1º A Cadec será composta paritariamente por representantes:

I - escolhidos diretamente pelos produtores integrados à unidade integradora;

II - indicados pela integradora;

III - indicados pelas entidades representativas dos produtores integrados;

IV - indicados pelas entidades representativas das empresas integradoras.

§ 2º A falta de indicação dos representantes previstos nos incisos III e IV do § 1º deste artigo não impede a instalação e funcionamento da Cadec.

§ 3º A constituição da Cadec respeitará as estruturas com função similar às constituídas até a data de publicação desta Lei.

§ 4º A Cadec terá os seguintes objetivos e funções, entre outros estabelecidos nesta Lei e no regulamento:

I - elaborar estudos e análises econômicas, sociais, tecnológicas, ambientais e dos aspectos jurídicos das cadeias produtivas e seus segmentos e do contrato de integração;

II - acompanhar e avaliar o atendimento dos padrões mínimos de qualidade exigidos para os insumos recebidos pelos produtores integrados e para os produtos fornecidos ao integrador;

III - estabelecer sistema de acompanhamento e avaliação do cumprimento dos encargos e obrigações contratuais pelos contratantes;

IV - dirimir questões e solucionar, mediante acordo, litígios entre os produtores integrados e a integradora;

V - definir o intervalo de tempo e os requisitos técnicos e financeiros a serem empregados para atualização dos indicadores de desempenho das linhagens de animais e das cultivares de plantas utilizadas nas fórmulas de cálculo da eficiência de criação ou de cultivo;

VI - formular o plano de modernização tecnológica da integração, estabelecer o prazo necessário para sua implantação e definir a participação dos integrados e do integrador no financiamento dos bens e ações previstas;

VII - determinar e fazer cumprir o valor de referência a que alude o inciso VII do art. 4º desta Lei.

§ 5º Toda e qualquer despesa da Cadec deverá ser aprovada pelas partes contratantes, por demanda específica.

Consoante o disposto no art. 6º, §4º, configuram objetivos e funções da CADEC: (i) acompanhar e avaliar o cumprimento do contrato; (ii) solucionar litígios entre integrado e integrador; (iii) elaborar estudos e análises econômicas, sociais, tecnológicas, ambientais e jurídicas sobre o sistema agroindustrial inserido (iv) indicar os parâmetros para atualização do índice de eficiência produtiva; (v) formular plano de modernização tecnológica; (vi) determinar e fazer cumprir o valor de referência para remuneração do integrado.

Cabe às comissões atuar como terceiro imparcial na fiscalização do cumprimento do contrato de integração, avaliando se os produtos e insumos atendem aos padrões de qualidade exigidos, bem como se ambas as partes respeitam as obrigações contratuais. Logo, é necessário que a CADEC tenha acesso ao contrato de integração, bem como ao DIPC e demais documentos acessórios ou preliminares, pois necessita tomar conhecimento de todos os detalhes da relação jurídica em que se insere.

No mesmo sentido, eventuais alterações ou rescisões contratuais deverão ser informadas em prazo razoável à CADEC. Entretanto, por não ser considerada parte propriamente dita na integração, mas mera parte sequencial, as alterações e rescisões que não lhe forem informadas

serão plenamente válidas e eficazes entre integrado e integrador. Também é relevante que as comissões tenham acesso aos contratos coligados à integração, como seguros e compra e venda de insumos, conferindo-lhe uma maior imersão na compreensão do ciclo produtivo.

Ademais, a CADEC pode solucionar conflitos entre integrado e integrador por meio de meios alternativos de solução de conflitos, como a mediação e a conciliação, cujo termo final, havendo acordo, constituir-se-á título executivo extrajudicial – na forma do art. 784 do Código de Processo Civil (CPC) c/c art. 20, parágrafo único da Lei nº 13.140/2015. Tal prerrogativa, porém, não é impositiva, dependendo do mútuo interesse das partes. Logo, se houver cláusula compromissória ou compromisso arbitral, deverá prevalecer a instauração do procedimento arbitral em detrimento da solução extrajudicial através de comissões em favor da autonomia das partes¹¹⁷.

Havendo interesse na solução de conflitos pela CADEC, deve ser observada a Lei nº 13.140/2015, que dispõe sobre a autocomposição de conflitos via mediação. Aqui, cabem duas observações. A primeira é que todos os procedimentos serão confidenciais, salvo se o contrário decorrer da vontade das partes, de modo que não será possível que terceiros ou outros produtores integrados da mesma unidade produtiva tomem conhecimento de suas informações, conforme disposto no art. 30 da Lei de Mediação.

A segunda observação é que o mediador está sujeito às regras legais de impedimento e suspeição (art. 5º da Lei de Mediação). Como a CADEC é composta por integrador, integrados e suas respectivas entidades representativas, será necessária a designação de terceiro imparcial para a condução do procedimento. Não é recomendado que administradores, diretores ou representantes dos integrantes da comissão atuem como mediadores ou conciliadores, sob risco de eivar o procedimento de nulidade.

Cabe ainda à CADEC a constante elaboração de estudos sobre a viabilidade econômica da integração vertical, a fim de identificar falhas e acertos na cadeia produtiva. A Lei menciona a realização de estudos e análises econômicas, sociais, tecnológicas, ambientais e jurídicas sobre a integração, a indicação de parâmetros para atualização do índice de eficiência produtiva e a formulação de plano de modernização tecnológica.

Alguns desses estudos exigem a participação de consultores e especialistas, pois fogem do alcance técnico e informacional de integrado e integrador, como as análises sociais, ambientais e jurídicas. O legislador aparenta partir do pressuposto que o estudo realizado

¹¹⁷ No presente trabalho, entende-se ser plenamente possível que o instrumento constitutivo da CADEC reproduza cláusulas compromissórias e até a instauração de *dispute boards* dentro de sua própria estrutura, hipóteses em que será constituído título executivo judicial.

diretamente pelas comissões teria custo de transação menor que o realizado isoladamente em cada contrato de integração.

Ocorre que tal conclusão pode não ser, de fato, verdadeira. Isso, porque nota-se uma excessiva carga de análises e estudos obrigatórios que podem não trazer benefícios ao desenvolvimento do contrato. Todo e qualquer acréscimo de eficiência à relação traz seus respectivos custos, por isso é natural que existam lacunas no cumprimento do contrato, que serão preenchidas conforme a situação exija e seja sustentável economicamente.

A interpretação que deve prevalecer sobre os estudos e análises das comissões é que gozam de caráter meramente indicativo. Cabe aos integrantes da CADEC decidir sobre a relevância, ou não, da inclusão de custos à relação jurídica, bem como sua forma de repartição. Não se nega a importância dos estudos técnicos, mas estes devem estar diretamente relacionados à vontade das partes e ao grau de eficiência que acrescentam ao negócio.

Por fim, também cabe à CADEC determinar e fazer cumprir o valor de referência para remuneração do integrado. Uma vez tendo o FONIAGRO estabelecido a metodologia do cálculo, caberá às comissões determinar o valor de referência e fiscalizar seu cumprimento pelo integrador. Ainda que as partes decidam de comum acordo o valor da remuneração do integrado, tal pacto não gozará de eficácia, sempre prevalecendo o valor de referência entabulado pela CADEC.

Examinadas as funções da CADEC, resta identificar seu regime jurídico.

Ao contrário do FONIAGRO, que é constituído em cada setor ou cadeia produtiva, o caput do art. 6º determina que é necessária a presença da CADEC em cada unidade da integradora. Trata-se de organização com atuação específica aos contratos de integração vigentes, atuando diretamente com questões práticas de fiscalização, solução e prevenção de litígios e formulação de planos técnicos e econômicos.

A Lei não traz a conceituação e extensão do termo “unidade da integradora”, mas é possível compreender que faz referência a todo o complexo de contratos de integração realizados por diferentes integrados com a mesma integradora, desde que localizados em uma mesma zona geográfica e inseridos na mesma cadeia produtiva.

Por exemplo, se a integradora X, com sede no Mato Grosso do Sul, contrata a produção de grãos com 50 produtores no Paraná e outros 60 em Goiás, não seria possível afirmar que uma única CADEC possa atuar em todas essas relações. Nessa situação, os integrados estão localizados em zonas geográficas diversas, de modo a impossibilitar a atuação prática da CADEC, ainda que toda a produção seja direcionada a uma mesma unidade da integradora.

Há que se ressaltar que, apesar do exemplo se referir a estados da federação, é possível

a existência de mais de uma CADEC dentro de um só estado em relação a uma mesma integradora. As comissões devem acompanhar in loco o desenvolvimento da integração vertical, sendo puramente casuística a análise sobre o alcance geográfico de sua atuação, podendo abranger bairros, uma ou mais cidades, ou todo um estado se assim for compreendido como viável e eficiente.

Por outro lado, se uma mesma integradora atuar em diferentes setores produtivos, como bovinos e suínos, grãos e leguminosas, é preciso interpretar o dispositivo legal com cautela. Tudo depende se os produtores integrados também estão inseridos no mesmo setor produtivo do integrador. Por exemplo, é possível a existência de contratos de integração com produtores que só criam bovinos e com outros que só criam suínos, ou com produtores que criam bovinos e suínos.

Se a diversidade de setores produtivos somente for imputável ao integrador, é importante a existência de comissões diversas, pois sua atuação respectiva estaria voltada para as particularidades de cada sistema agroindustrial. Todavia, sendo vantajoso do ponto de vista administrativo e econômico a centralização dos setores em uma mesma CADEC, entende-se como possível a constituição de CADEC única, desde que devidamente justificado e aceito pelas partes.

Já no caso de integrados e integradores inseridos em mais de um setor produtivo, a unificação de comissões pode configurar uma opção com menos custos de transação, tendo em vista que o próprio contrato de integração já prevê a abrangência de mais de uma espécie produtiva. Ademais, a atuação das comissões seria mais adequada e precisa enquanto os setores produtivos forem desempenhados no mesmo estabelecimento do produtor integrado – como o caso de criação de gado e suínos em uma mesma fazenda.

Quanto à composição da CADEC, aplica-se o mesmo raciocínio do FONIAGRO, exigindo-se a participação paritária de integrado, integrador e suas respectivas entidades representativas (v.g. sindicatos), sendo estas últimas dispensáveis. Trata-se de previsão que preserva a estrutura de governança associativa ao tempo em que introduz uma modalidade hierárquica, evitando que o interesse exclusivo de uma das partes prevaleça dentro das organizações e da própria integração vertical.

Já em relação ao regime jurídico das comissões, não se encontra vedação sobre a existência de personalidade jurídica, tal qual no FONIAGRO — isso não impede, entretanto, que a CADEC seja constituída sem personalidade jurídica. A Lei parece apontar para uma melhor estruturação das comissões ao exigir no art. 6º, §5º que todas suas despesas sejam aprovadas pelas partes contratantes em demanda específica. Dessa forma, sobressai uma

predileção à aplicação da teoria da firma, de modo a substituir a atuação direta e individual dos agentes econômicos.

Dentre as possíveis espécies de pessoa jurídica (sociedade, associação, fundação) é recomendável o incentivo à figura da associação. A CADEC não se amolda à figura das fundações, pois envolve a reunião de pessoas e não apenas destinação de patrimônio. Também não é sociedade, vez que não busca o exercício de atividade econômica, como se integrado ou integrador fosse, mas sim o seu fomento.

Não se nega que o art. 53 do CC requer que as associações não tenham fins econômicos, mas, se interpretado literalmente, nenhuma associação existiria de fato, pois todos os indivíduos são movidos por decisões racionais e reagem a fomentos e desincentivos econômicos. O ponto central é compreender que a CADEC não exerce atividade econômica, pois insere-se no sistema agroindustrial como organização auxiliar de controle dos contratos de integração. Ela não substitui integrado e integrador na cadeia produtiva, pois não produz, armazena, processa ou distribui qualquer produto.

O verdadeiro fim da CADEC não é o exercício de empresa ou outra atividade econômica, mas zelar pela preservação da estrutura de governança associativa, garantindo equilíbrio e longa duração à relação contratual. Seu interesse econômico é meramente secundário, pois ao garantir a cooperação entre integrado e integrador promove o sucesso e a lucratividade da integração vertical.

Soma-se a isso a relevância que as associações têm na defesa dos interesses de seus representados. Nos termos dos arts. 5º, V da Lei nº 7.347/85 e do art. 82, IV do Código de Defesa do Consumidor (CDC), as associações estão inseridas no microsistema de tutela coletiva, gozando de legitimidade ativa para defender suas finalidades institucionais, como a livre concorrência e a ordem econômica.

Essa prerrogativa não goza de extensão às sociedades e às fundações, sendo essencial à proteção dos interesses coletivos dos agentes econômicos inseridos no sistema agroindustrial. Há que se notar que os interesses envolvidos não são exclusivamente do integrado ou do integrador, mas de toda a integração vertical por si só. Por exemplo, seria possível imaginar a situação em que haja intervenção indevida do Poder Público no desenvolvimento do setor produtivo, de forma a prejudicar todos os contratos de integração de determinada região.

Seria também recomendável que essa mesma prerrogativa fosse estendida ao FONIAGRO, pois detém ampla representação dos setores produtivos, podendo unificar o interesse coletivo de todo um conjunto de comissões. Entretanto, por opção legislativa, vedou-se a possibilidade de sua constituição como associação, pois não pode ser dotado de

personalidade jurídica. Trata-se de um grande passo atrás na defesa dos interesses coletivos do agronegócio.

3.4. O caráter empresarial do contrato de integração vertical e a presunção de equivalência do poder de barganha

Quando da análise das cláusulas contratuais, a situação de hipo ou parassuficiência das partes no contrato de integração foi determinante para a escolha de uma ou outra conclusão interpretativa. É preciso determinar se a integração deve ser entendida como contrato empresarial em que prevalece a paridade entre os contratantes, ou, ao contrário, se há uma presunção relativa ou absoluta de hipossuficiência que requer uma intervenção estatal direta.

Pela leitura da Lei nº 13.288/2016 é possível perceber que o legislador partiu do pressuposto de uma relação de desequilíbrio informacional, jurídico, técnico e econômico. Com isso, há a previsão de excessivas cláusulas contratuais obrigatórias com nítido caráter protetivo e a constituição de organizações (CADEC e FONIAGRO) com competência para intervir na e fiscalizar a relação contratual.

Dessa forma, cumpre examinar se essa aparente intenção do legislador foi, de fato, replicada no texto legal e se uma análise econômica e jurídica permite a aplicação ampla e irrestrita de um regime de presunção de hipossuficiência tão somente em relação ao produtor integrado. Isso, porque, da mesma forma que o contrato de integração pode ser realizado com produtores integrados familiares, também pode o ser com grandes empresários rurais que, inclusive, podem ter patrimônio e influência maiores que o integrador.

3.4.1. O contrato empresarial e o comportamento econômico dos indivíduos

A partir do advento do Código Civil, não mais existe um regramento específico sobre os contratos empresariais. As obrigações e contratos comerciais encontravam suas regras gerais entre os Títulos V e IX da Primeira Parte do Código Comercial de 1850, quando foram revogados pelo art. 2.045 do CC. Atualmente, confundem-se as regras dos contratos civis e empresariais, de modo a se aplicar indistintamente as normas gerais do Código Civil. Isso não quer dizer que os contratos empresariais foram suprimidos na prática, nem que seus princípios e características foram simplesmente substituídos pelos do direito civilista.

Tal conclusão é apontada por Haroldo Verçosa¹¹⁸ ao dividir os contratos em três principais espécies: (i) consumeirista; (ii) civil strictu sensu e (iii) comercial ou empresarial¹¹⁹.

Em primeiro lugar, no contrato de consumo há uma relação jurídica em que, em um dos polos, figuram os consumidores – na forma dos arts. 2º, 17 ou 29 do CDC – e, em outro, os fornecedores ou produtores – na forma do art. 3º do CDC -, submetendo-se às normas de ordem pública previstas no CDC, nos termos de seu art. 1º.

Já o contrato empresarial é aquele celebrado entre empresários no exercício de suas atividades ou entre empresário e pessoa não caracterizada como consumidor, sempre direcionado à realização do objeto social^{120 121}. Por exclusão, o contrato civil em sentido estrito seria aquele firmado entre partes que não sejam consumidoras ou empresárias, aplicando-se os princípios e regras do Código Civil.

Diferentemente dos contratos consumeristas, que contêm um desequilíbrio aparente e presumido, os contratos empresariais julgam-se realizados entre partes equivalentes¹²², em regime de paridade. Os contratantes são empresários (ou outras pessoas envolvidas na cadeia produtiva) detentoras de conhecimento profissional e/ou técnico, buscando o lucro através da produção ou circulação de bens ou serviço; independentemente de se tratar de uma multinacional, de um pequeno empresário ou empresário de pequeno porte, ou de empresa familiar rural¹²³, todos compartilham de fins econômicos e profissionais¹²⁴.

Em estudo sobre os contratos empresariais, José Engrácia Antunes lhes atribui a noção da objetivação ou sensibilidade. Isso quer dizer que a estrutura e objetivos individuais dos empresários são dispensáveis para a caracterização da relação contratual como tipicamente empresária. Logo, o conteúdo comercial do contrato independe do tipo societário utilizado pelas partes, bem como da complexidade de sua estrutura de governança ou de qualquer outro fator subjetivo. Impor um monitoramento a esses critérios como pressupostos à empresa traria grande

¹¹⁸ VERÇOSA, Haroldo Malheiros. *Curso de direito comercial*. v. 4. 2. ed. São Paulo: Malheiros, 2011, p. 43.

¹¹⁹ No mesmo sentido, apenas não fazendo menção aos contratos de consumo: BULGARELLI, Waldirio. *Contratos mercantis*. 9. ed. São Paulo: Atlas, 1997, p. 43.

¹²⁰ VERÇOSA, Haroldo Malheiros. *Op. cit.*, p. 43.

¹²¹ No mesmo sentido, Carlos Alberto Bittar identifica que os contratos empresariais têm caráter operacional e são realizados entre empresários, ou entre estes e fornecedores ou utentes dos bens ou serviços oferecidos (BITTAR, Carlos Alberto. *Contratos Comerciais*. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2008).

¹²² Nesse sentido, confira-se o Enunciado nº 21 da I Jornada de Direito Comercial: “Nos contratos empresariais, o dirigismo contratual deve ser mitigado, tendo em vista a simetria natural das relações interempresariais.”

¹²³ Art. 4º, VI, a do Decreto nº 9.064/2017: empresa familiar rural - aquela constituída com a finalidade de beneficiamento, processamento ou comercialização de produtos agropecuários, ou ainda para prestação de serviços de turismo rural, desde que formada exclusivamente por um ou mais agricultores familiares com inscrição ativa no CAF;

¹²⁴ Nessa perspectiva, confira-se o Enunciado nº 28 da I Jornada de Direito Comercial: “Em razão do profissionalismo com que os empresários devem exercer sua atividade, os contratos empresariais não podem ser anulados pelo vício da lesão fundada na inexperiência.”

insegurança jurídica, fugindo da objetividade dos critérios de economicidade e produtividade.

Mesmo que o risco seja um fator presente e determinante no exercício de atividades econômicas pelos empresários, não é possível concluir que a incerteza seja uma característica intrínseca aos contratos empresariais. Nesse sentido, Paula Forgioni¹²⁵ aponta que as relações comerciais têm como fundamento a calculabilidade, segurança e estabilidade, vez que são submetidas a reiteradas práticas que criam expectativas e confiança entre os contratantes.

Com isso, a segurança e a padronização são fatores que devem ser interpretados de forma conjunta na dinâmica dos contratos empresariais. Por meio de condutas racionais que maximizem os benefícios e promovam a aversão aos custos, os agentes econômicos identificarão um padrão de interação que tenderá a persistir por longos períodos, de modo a se encontrar um equilíbrio eficiente de interesses¹²⁶. Nessa busca pela melhor estrutura de governança e previsibilidade dos comportamentos, fomenta-se um cenário de segurança e expectativa apto ao desenvolvimento da teoria dos jogos.

Para além de criar condições de sujeições recíprocas, o contrato deve ser entendido como um relevante processo social apto a resguardar promessas de todos os agentes econômicos envolvidos¹²⁷. As partes precisam ter confiança recíproca em suas declarações, de modo a permitir o cumprimento eficiente e calculável do contrato. Quanto menor for estabilidade do vínculo entre os contratantes, menor será a utilidade projetada na relação contratual, de forma que o distrato ou o inadimplemento possam figurar como opções mais eficientes do ponto de vista econômico.

Assim, o método de formação dos contratos é diretamente influenciado pela barganha, de modo que cada agente econômico, antes de decidir pela conclusão da avença, deverá observar todos custos, riscos e esforços suportados pelos os envolvidos no cumprimento do contrato. A barganha pode ser compreendida como um processo de indução recíproca, na qual cada contratante projeta uma situação de equilíbrio pelo limite da maximização dos seus interesses em relação ao outro.

A partir de uma perspectiva mais objetiva do contrato empresarial, todos os agentes econômicos envolvidos possuem poderes de barganha idênticos ou equiparáveis e deverão unir esforços para a construção de uma relação jurídica eficiente. Não se nega que poderão existir

¹²⁵ FORGIONI, Paula A. O direito comercial em sua perspectiva histórica: as lições de Tullio Ascarelli sobre os vetores de funcionamento do mercado. In: ESTEVEZ, André Fernandes; JOBIM, Marcio Felix. *Estudos de direito empresarial: homenagem aos 50 anos de docência do Professor Peter Walter Ashton*. São Paulo: Saraiva, 2012, p. 23.

¹²⁶ ULEN, Thomas; COOTER, Robert. *Law and economics*. 6. ed. Boston: Pearson Education, 2016, p. 12-14.

¹²⁷ EINSENBURG, Melvin Aron. The bargain principle and its limits. In: *Harvard Law Review*, v. 95, n. 4, fev., 1982, p. 782.

situações em que um contratante possa ter maior ingerência e poder na formação dos contratos, todavia é preciso observar que, ainda assim, todas as partes estarão direcionadas à busca da utilidade, perseguindo fins econômicos, praticando seu objeto social e buscando lucros.

Dessa forma, a atuação dos contratantes deve ser mutuamente conhecida, afastando possíveis instabilidades e surpresas. É preciso que as induções recíprocas em sede de barganha sejam marcadas pela lógica da teoria dos jogos, conferindo segurança e previsibilidade no comportamento dos envolvidos, ao mesmo tempo em que se preserva a interação estratégica¹²⁸.

3.4.2. A presunção de parassuficiência na integração vertical

Como observado, os contratos empresariais podem tanto contar com a presença de empresários em um ou em ambos os polos da relação jurídica. Dessa forma, o simples fato de existir uma pessoa física ou jurídica não empresária no contrato não importa necessariamente em sua classificação como civil ou de consumo. O que deve prevalecer é a análise do conteúdo e a finalidade da relação, de modo a se fazer presente a profissionalidade e o direcionamento da atividade ao mercado.

Tal consideração é relevante ao contrato de integração vertical, uma vez que está inserido no sistema agroindustrial. Na forma do art. 971 do CC, é facultado ao produtor rural requerer sua inscrição no Registro Público de Empresas Mercantis para ser caracterizado como empresário. Logo, não obstante a presença dos elementos de empresa na prática, cabe exclusivamente ao produtor decidir sobre seu registro como empresário.

Isso não é, por si só, razão suficiente para afastar o enquadramento do contrato de integração como empresarial. Do contrário, estaria se fomentando um comportamento oportunista aos agentes econômicos, de modo que toda a sistemática dos contratos empresariais poderia ser afastada pela simples inexistência do registro. A forma não deve ser interpretada como fim, mas como simples meio, de modo que não poderá ser entendida como condição *sine qua non* à gênese de contratos empresariais.

Sejam ou não as partes consideradas formalmente como empresárias, a classificação do contrato dependerá de uma análise finalística. É plenamente possível que uma pessoa física ou um empresário rural não registrado atuem de forma organizada e profissional no mercado. Pressupor que tais agentes econômicos estejam em situação de hipossuficiência em relação a

¹²⁸ ZYLBERSZTAJN, Decio; SZTAJN, Rachel. In: _____; _____. (coord.) *Direito e economia: análise econômica do direito e das obrigações*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005, p. 127.

peças jurídicas empresárias do mesmo ciclo produtivo poderia trazer grande insegurança ao setor, inviabilizando a aplicação prática da teoria dos jogos. Além disso, não se leva em consideração que o integrador também pode eventualmente estar em situação de hipossuficiência em relação ao produtor integrado.

Para tanto, é necessário compreender a real acepção de empresário, não no seu aspecto formal, mas sim material. Na forma do art. 966 do CC, empresário é aquele que “exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços”¹²⁹. Do conceito, podem ser extraídas as seguintes características: (i) economicidade, (ii) organização, e (iii) profissionalidade. Remo Franceschelli¹³⁰ e Alberto Asquini¹³¹ também observam no empresário (iv) assunção completa do risco de seu empreendimento, tal qual (v) direcionamento da produção ao mercado.

A economicidade demonstra que a atividade está voltada à geração de novas riquezas, tanto através da criação, quanto do aumento de valor agregado aos bens ou serviços. Para Francesco Galgano, a economicidade engloba a idoneidade abstrata da atividade em cobrir seus próprios custos, investindo capital na produção para possibilitar, ao menos, sua reprodução ao final do ciclo produtivo¹³². No mesmo sentido, Waldo Fazzio Júnior aponta que o objetivo do direito mercantil não pode se afastar da atividade profissional organizada de matriz econômica, a qual se destina a colocar produtos e serviços à disposição do consumidor, disso aferindo lucro¹³³.

A atividade empresária considera-se organizada enquanto ajusta os fatores de produção (capital, trabalho, tecnologia e insumo) para atender às demandas do mercado. As meras qualificações pessoais dos agentes econômicos que exercem a empresa devem dar lugar à consideração objetiva sobre a atividade produtiva em exame, a qualidade da iniciativa e da decisão, a capacidade de escolha da mão de obra e dos produtos, entre outros¹³⁴. É irrelevante a dimensão da atividade, se é de maior ou menor porte, ou se inserida entre agentes com ou sem registro, dando-se real importância que sua organização seja formada com trabalho alheio e

¹²⁹ Cumpre ressaltar que podem exercer empresa os plenamente capazes e os que não tiverem impedimentos legais (art. 972 do CC), admitindo-se seu prosseguimento pelo incapaz mediante autorização judicial (art. 974, *caput* e §1º do CC).

¹³⁰ FRANCESCHELLI, Remo. *Corso di diritto commerciale*. Milano: Gioffrè, 1944, p. 35.

¹³¹ ASQUINI, Alberto. Perfis da empresa. Tradução de Fábio Konder Comparato. In: *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro*. São Paulo, v.35, n. 104, out/dez 1996, p. 114.

¹³² GALGANO, Francesco. *História do direito comercial*. Tradução de João Espírito Santo. Lisboa: PF, 1990, p. 25.

¹³³ FAZZIO JÚNIOR, Waldo. *Manual de direito comercial*. 17. ed. São Paulo: Atlas, 2016, p. 35.

¹³⁴ TOMAZETTE, Marlon. *Curso de direito empresarial: Teoria geral e direito societário*. 8 ed. São Paulo: Atlas, 2017, v. 1, p. 81.

capital próprio ou alheio ¹³⁵.

O empresário exerce profissionalmente sua atividade, quer dizer, em caráter estável, contínuo e habitual. Ainda que a atividade seja exercida apenas em determinados períodos (v.g. safra de frutas da estação), isso não importa em um necessário exercício ocasional, ao contrário, reafirma a estabilidade durante o período em que a atividade é exercida. Ademais, Alberto Asquini ensina que o caráter profissional integra a própria noção de empresário, de modo a lhe proporcionar a percepção requerida ao exercício da empresa. Nesse sentido, confira-se:

Na economia de troca o caráter profissional da atividade do empresário é um elemento natural da empresa. O princípio da divisão do trabalho e a necessidade de repartir no tempo as despesas da organização inicial, de fato, orientam naturalmente o empresário, para especializar a sua função através de uma atividade em série, dando lugar a uma organização duradoura, normalmente, com escopo de ganho. A extensão da duração da empresa é, além disso, inerente ao próprio objeto da empresa (Ex.: construção de uma estrada, fornecimento periódico de mercadorias). A empresa imediatista pode portanto ser tomada em consideração pela economia, somente como um fenômeno marginal ¹³⁶.

O empresário assume por completo os riscos da atividade. Segundo Alberto Asquini, os riscos podem ser inerentes a cada procedimento produtivo, bem como econômicos quando relacionados à possibilidade de cobrir os custos do trabalho e do capital empregados, mas ambos são aptos a guiar o modo de atuação, produção e distribuição de bens¹³⁷. Diante dos referidos riscos e das ações cabíveis, o empresário buscará sua remuneração no lucro, considerado como o fim natural da atividade empresarial.

O empresário objetiva o direcionamento de seus produtos e serviços para suprir o mercado. Haroldo Verçosa aponta que essa é a principal característica da atividade empresarial, tendo em vista que a ausência de combinação entre produtividade e economicidade importa em uma atividade cujos benefícios seriam direcionados para o uso próprio com sentido mutualístico, como ocorre com as cooperativas¹³⁸.

Por isso, o empresário deve ser considerado como aquele que organiza os fatores de produção a fim de atender às necessidades do mercado¹³⁹. Nesse sentido, Alberto Asquini afirma que a empresa é um fenômeno econômico e poliédrico (4 perfis – subjetivo, objetivo, funcional e institucional), onde cabe ao empresário exercer uma função criativa de riquezas e,

¹³⁵ ASQUINI, Alberto. Op. cit., p. 114-115.

¹³⁶ Ibidem, p. 111.

¹³⁷ Ibidem, p. 109-110.

¹³⁸ VERÇOSA, Haroldo Malheiros. Op. cit., p. 142.

¹³⁹ FERRI, Giuseppe. *Manuale di Diritto Commerciale*. 11. ed. Turim: Unione Tipografico-Editrice Torinese (UTET), 2001, p. 33.

não apenas intermediária, através da transformação de bens preexistentes em novos ou no aumento da utilidade de bens já existentes¹⁴⁰. O autor vai além e conclui que a razão econômica da empresa econômica é ser, simplesmente, uma organização produtiva¹⁴¹.

Independentemente da nomenclatura utilizada para a conceituação dos empresários, todos serão identificados pelos mesmos princípios e submetidos às mesmas obrigações. Dessa forma, seja o produtor integrado um empresário rural registrado ou não, sociedade anônima ou sociedade limitada de pequeno porte, ou empresa familiar rural, estar-se-á sempre diante de uma relação contratual de natureza tipicamente empresarial no contrato de integração¹⁴².

Assim sendo, independentemente da natureza das partes integrantes do contrato de integração, deverão ser aplicados os princípios gerais do direito comercial, dentre os quais é possível destacar: (i) inaplicabilidade do Código de Defesa do Consumidor¹⁴³; (ii) presunção de simetria entre as partes¹⁴⁴; (iii) presunção de profissionalidade¹⁴⁵.

Não se quer com isso afirmar que toda e qualquer relação entre integrado e integrador não conterà qualquer resquício de hipossuficiência ou dependência econômica. É plenamente factível que exista alguma espécie de desequilíbrio entre as partes (perante o integrado ou o integrador), mas, ainda assim, estar-se-á diante de uma relação empresarial. O fato de estar sendo exercida atividade econômica organizada não afasta a possibilidade de sua revisão a qualquer tempo para sanar eventuais disparidades; o contrato continua sendo suscetível a modificações e reequilíbrios.

Ocorre que o ponto de partida será diverso. Não se parte do pressuposto de que a relação no contrato de integração se dá entre um grande empresário integrador e um integrado pequeno produtor rural ou empresa rural familiar, e sim que se dá entre integrado e integrador, ambos profissionais e no exercício de atividade econômica organizada. Havendo eventual desequilíbrio econômico, jurídico, técnico ou informacional, abrem-se as portas para a intervenção estatal, ora pela presença de cláusulas obrigatórias e protetivas, ora pela revisão judicial.

¹⁴⁰ ASQUINI, Alberto. Op. cit., p. 110-111.

¹⁴¹ *Ibidem*, p. 116.

¹⁴² RIZZARDO, Arnaldo. *Direito do Agronegócio*. 4 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2018, p. 423.

¹⁴³ Confira-se o Enunciado nº 20 da I Jornada de Direito Comercial: “Não se aplica o Código de Defesa do Consumidor aos contratos celebrados entre empresários em que um dos contratantes tenha por objetivo suprir-se de insumos para sua atividade de produção, comércio ou prestação de serviços”.

¹⁴⁴ Confira-se o Enunciado nº 21 da I Jornada de Direito Comercial: “Nos contratos empresariais, o dirigismo contratual deve ser mitigado, tendo em vista a simetria natural das relações interempresariais”.

¹⁴⁵ Confira-se o Enunciado nº 25 da I Jornada de Direito Comercial: “A revisão do contrato por onerosidade excessiva fundada no Código Civil deve levar em conta a natureza do objeto do contrato. Nas relações empresariais, deve-se presumir a sofisticação dos contratantes e observar a alocação de riscos por eles acordada”.

É necessário se afastar do dogma de que todo e qualquer produtor rural trabalha exclusivamente para sua subsistência em regime familiar. A dinamicidade e extensão da cadeia produtiva do agronegócio também conta com a participação de grandes latifúndios dotados de maquinários de última geração¹⁴⁶.

Ainda que a economia familiar esteja presente no sistema agroindustrial, o Decreto nº 9.064/2017 (que regulamenta a Lei nº 11.326/2006 sobre Política Nacional da Agricultura Familiar e Empreendimentos Familiares Rurais) prevê e incentiva a formação de empreendimento familiar rural como “empresa” no art. 2º, VI, a. Logo, produção familiar e comercialidade não são características incompatíveis. A presença de um produtor familiar rural na relação jurídica de integração não é razão suficiente para afastar sua organização e profissionalidade, preservando-se a natureza empresarial do contrato.

Nesse sentido caminha o Projeto de Lei do Novo Código Comercial (PLS nº 487/2013), o qual prevê em seu art. 26, IV a parassuficiência entre as partes como princípio aplicável ao agronegócio e aos sistemas agroindustriais. Além disso, também estabelece em seu art. 30 que os participantes da rede do agronegócio são profissionais e possuem condição econômica e técnica suficiente para negociar e assumir obrigações dentro do sistema agroindustrial.

Apesar de tais disposições ainda não estarem em vigor, ou sequer venham a estar, seus fundamentos já podem ser extraídos do ordenamento jurídico. Assim, o art. 421-A do CC determina que os contratos civis e empresariais se presumem paritários e simétricos, salvo prova em contrário, bem como o art. 11, §2º, V do CC prevê que a relação jurídica deverá ser interpretada de acordo com a racionalidade econômica das partes.

O contrato de integração vertical é de natureza tipicamente empresarial. Sua relação está inserida em uma estrutura de governança híbrida, onde integrado e integrador convergem esforços para um fim comum, qual seja o bom desenvolvimento da atividade produtiva com a consequente aferição de lucro ou remuneração, compartilhando os riscos e os custos para a manutenção da empresa.

Além disso, ao contrário dos contratos agrários, o escopo do contrato de integração não se refere diretamente à propriedade rural, mas sim à atividade produtiva que nela se desenvolve. Por isso, não há que se aplicar a Lei nº 5.709/71 à hipótese, que limita a aquisição e o arrendamento de imóveis rurais por estrangeiros, sendo, inclusive, recomendável que o capital

¹⁴⁶ O Censo Agropecuário de 2017 apontou que o tamanho médio de terras destinadas à atividade agropecuária é de 69 hectares por dono. Nesse sentido, confira-se: BRASIL. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE. Censo Agro 2017. Disponível em: <https://censos.ibge.gov.br/agro/2017/templates/censo_agro/resultadosagro/index.html>.

estrangeiro investido e fomenta o sistema agroindustrial nacional¹⁴⁷.

Mesmo que se negue a feição empresarial da integração, ainda permanecerá a conclusão de que se trata de uma relação paritária. Isso, porque as únicas alternativas seriam considera-lo como civil, o que não afastaria a incidência do art. 421-A do CC, ou consumerista, hipótese completamente descabida. Ao existir uma relação de associação e mútua dependência, integrado e integrador não podem se confundir com consumidor e fornecedor, hipótese típica de estrutura de governança de mercado onde as partes possuem interesses antagônicos.

Além disso, também não deve prevalecer a utilização da teoria finalista mitigada como forma de servir as relações empresariais com normas do Código de Defesa do Consumidor (CDC)¹⁴⁸. Apesar de sua aplicação ser pacífica no STJ¹⁴⁹, a aplicação do CDC aos empresários traz custos de transação não observados quando do momento da formação do contrato (pois as partes se presumiam paritárias), reforçando o desequilíbrio ao trazer novos direitos e prerrogativas à dinâmica da relação. Surgindo crise no desempenho da empresa por culpa do integrado (ou integrador), poderia ser invocada a aplicação do CDC de forma oportunista e surpresa, ao argumento da presença de algum tipo de vulnerabilidade à hipótese^{150 151}.

Não se pode admitir que a uma das partes seja dada incerteza sobre uma futura aplicação do CDC, sob risco de eliminar a segurança jurídica e a estabilidade do negócio. Havendo qualquer espécie de desequilíbrio na relação entre os empresários, a solução será a revisão

¹⁴⁷ Nota-se que a presença do capital estrangeiro residiria, principalmente, na figura do integrador, enquanto agente que participa das etapas de armazenamento, processamento e distribuição – não tendo relação de direito rural com a propriedade rural. Por outro lado, o integrado, enquanto proprietário das terras rurais, deverá observar a Lei nº 5.709/71 no que couber.

¹⁴⁸ Para o finalismo mitigado, não é relevante se a pessoa está utilizando o produto ou serviço para necessidade própria ou para intermediação, tampouco se serão retirados da cadeia de produtiva ou se serão destinados a uma nova produção ou fornecimento. Pelo contrário, é suficiente que exista uma parte vulnerável na relação jurídica para chamar a aplicação do CDC, que trará consigo as regras pertinentes para o devido reequilíbrio contratual. Trata-se de uma análise puramente casuística, menos interessada nas características objetivas, subjetivas e teleológicas, e mais interessada na posição contratual das partes.

¹⁴⁹ Nesse sentido, confira-se, entre outros: (i) BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Terceira Turma. Recurso especial nº 1.785.802/SP. Relator: Ministro Ricardo Villas Bôas Cueva. Julgamento em 19.02.2009. Publicação no Diário de Justiça em 06.03.2019; (ii) BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Segunda Turma. Recurso especial nº 1.730.849/SP. Relator: Ministro Herman Benjamin. Julgamento em 07.08.2018. Publicação no Diário de Justiça em 07.02.2019 e (iii) BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Terceira Turma. Recurso especial nº 476.428/SC. Relatora: Ministra Nancy Andrighi. Julgamento em 19.04.2005. Publicação no Diário de Justiça em 09.05.2005.

¹⁵⁰ GONÇALVES, Vitor Gabriel de Moura; RIBEIRO, Marcia Carla Pereira. Análise econômica da aplicação do finalismo mitigado para aferição do conceito de empresário. In: *Revista de Direito, Globalização e Responsabilidade nas Relações de Consumo*, v. 5, n. 1, 2019, p. 119-123.

¹⁵¹ Além disso, como observado por Vitor Gabriel Gonçalves e Marcia Carla Ribeiro, a classificação das partes como consumidor ou empresário traz consequências jurídicas nos seguintes campos: (i) inversão do ônus da prova (art. 6º, VIII do CDC contra o art. 373, I do CPC); (ii) responsabilidade civil (arts 12, 18, 25, §2º do CDC contra art. 927 do CC); (iii) prescrição (art. 27 do CDC contra o art. 205 do CC); (iv) desconsideração da personalidade jurídica (art. 28, §5º do CDC contra art. 50 do CC); (v) interpretação mais favorável (art. 47 do CDC contra art. 112 e 423 do CC); (vi) renúncia a direitos (art. 51, I do CC contra art. 421 do CC); (vii) teoria da imprevisão (art. 6º, V do CDC contra art. 317 do CC) e (viii) repetição de indébito (art. 42, parágrafo único do CDC contra art. 940, CC). (GONÇALVES, Vitor Gabriel de Moura; RIBEIRO, Marcia Carla Pereira. Op. cit., p. 116-119).

contratual extrajudicial ou judicial, reforçando a aplicação de normas de caráter puramente protetivo, o que não afasta, por si só, o caráter empresarial da integração. Uma coisa é haver hipossuficiência em uma relação de consumo, outra completamente diferente é haver dependência econômica em relações empresariais não paritárias; temáticas que não se confundem.

Na jurisprudência, o tema vem ganhando maior relevância. A 3ª Turma do STJ, quando da análise do contrato agrário de arrendamento rural no REsp nº 1.447.082, estabeleceu que as normas protetivas do Estatuto da Terra não seriam aplicáveis à “grande empresa rural”, mas tão somente àqueles que explorem a terra pessoal e diretamente, como “típico homem do campo”. Confira-se a ementa do julgado:

RECURSOS ESPECIAIS. CIVIL. DIREITO AGRÁRIO. LOCAÇÃO DE PASTAGEM. CARACTERIZAÇÃO COMO ARRENDAMENTO RURAL. INVERSÃO DO JULGADO. ÔBICE DAS SÚMULAS 5 E 7/STJ. ALIENAÇÃO DO IMÓVEL A TERCEIROS. DIREITO DE PREFERÊNCIA. APLICAÇÃO DO ESTATUTO DA TERRA EM FAVOR DE EMPRESA RURAL DE GRANDE PORTE. DESCABIMENTO. LIMITAÇÃO PREVISTA NO ART. 38 DO DECRETO 59.566/66. HARMONIZAÇÃO DOS PRINCÍPIOS DA FUNÇÃO SOCIAL DA PROPRIEDADE E DA JUSTIÇA SOCIAL. SOBREVIVO DO PRINCÍPIO DA JUSTIÇA SOCIAL NO MICROSSISTEMA NORMATIVO DO ESTATUTO DA TERRA. APLICABILIDADE DAS NORMAS PROTETIVAS EXCLUSIVAMENTE AO HOMEM DO CAMPO. INAPLICABILIDADE A GRANDES EMPRESAS RURAIS. INEXISTÊNCIA DE PACTO DE PREFERÊNCIA. DIREITO DE PREFERÊNCIA INEXISTENTE. 1. Controvérsia acerca do exercício do direito de preferência por arrendatário que é empresa rural de grande porte. 2. Interpretação do direito de preferência em sintonia com os princípios que estruturam o microssistema normativo do Estatuto da Terra, especialmente os princípios da função social da propriedade e da justiça social. 4. Proeminência do princípio da justiça social no microssistema normativo do Estatuto da Terra. 5. Plena eficácia do enunciado normativo do art. 38 do Decreto 59.566/66, que restringiu a aplicabilidade das normas protetivas do Estatuto da Terra exclusivamente a quem explore a terra pessoal e diretamente, como típico homem do campo. 6. Inaplicabilidade das normas protetivas do Estatuto da Terra à grande empresa rural. 7. Previsão expressa no contrato de que o locatário/arrendatário desocuparia o imóvel no prazo de 30 dias em caso de alienação. 8. Prevalência do princípio da autonomia privada, concretizada em seu consectário lógico consistente na força obrigatória dos contratos ("pacta sunt servanda"). 9. Improcedência do pedido de preferência, na espécie¹⁵².

Apesar de o Estatuto da Terra estar preocupado exclusivamente com a propriedade rural, e não com a atividade produtiva na estrutura de governança híbrida (como no contrato de integração), é possível a replicação de seu raciocínio. A 3ª Turma não adotou uma linha interpretativa econômica, mas angariou resultado semelhante ao defender a aplicação do princípio da justiça social.

¹⁵² BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Terceira Turma. Recurso Especial nº 1.447.082/TO. Relator: Ministro Paulo de Tarso Sanseverino. Julgamento em 10.05.2016. Publicação no Diário de Justiça em 13.05.2016.

Não se afiguraria justo no caso concreto a aplicação irrestrita de dispositivos de caráter protetivo entre partes profissionais e em situação de paridade. Acrescentando noções econômicas, a justiça social chama a atenção para o comportamento oportunista, o desequilíbrio da teoria dos jogos por ausência de previsibilidade e expectativa de comportamento, repartição irreal de riscos e custos de transação, contradição à estrutura de governança associativa e fundada na mútua confiança.

Cumprindo observar que, mesmo trazendo interessante linha argumentativa, o precedente peca ao trazer conceitos jurídicos indeterminados. É apresentada uma antinomia entre “grande empresa rural” e “homem do campo”, como se fossem as únicas figuras passíveis de existência no cenário agrário. Isso abre portas para uma insegurança jurídica na caracterização do termo “grande empresa rural”, bem como dá margem para o questionamento sobre médias e pequenas empresas rurais¹⁵³.

De toda forma, se o mesmo raciocínio do precedente do STJ for aplicado aos contratos de integração, o resultado seria o seguinte: não se aplicam as normas protetivas da Lei nº 13.288/2016 entre partes simétricas e profissionais, prevalecendo a autonomia de vontade e as normas de teoria geral do contrato. Destarte, a Lei do Contrato de Integração Vertical seria meramente indicativa aos empresários, e impositiva (de ordem pública) aos produtores familiares.

Admitir que a Lei nº 13.288/2016 traga preceitos de ordem pública para todos os integrados e integradores implicaria necessariamente na aplicação do parágrafo único do art. 2.035 do CC: “Nenhuma convenção prevalecerá se contrariar preceitos de ordem pública, tais como os estabelecidos por este Código para assegurar a função social da propriedade e dos contratos”. Logo, para além de impor um regime jurídico a novos contratos, também suscitaria a atualização de todos os contratos de integração celebrados antes da vigência do Código Civil (até então considerados como atípicos)¹⁵⁴.

A consideração simplista de que a Lei do Contrato de Integração Vertical traz normas de ordem pública desconsidera todos os custos de transação, estruturas de governança e comportamento das partes envolvidos e já observados no presente trabalho. Não suficiente, o

¹⁵³ O Decreto nº 9.064/2017 que regulamenta a Lei nº 11.326/2006 prevê a figura da empresa familiar rural que, ao mesclar as figuras do “homem do campo” e da sociedade empresária. Com isso, o fator relevante para aplicação do direito empresarial se destaca de nomenclaturas e do porte da atividade exercida, dando-se maior atenção ao modo de associação e à finalidade das partes.

¹⁵⁴ Não é pacífico o entendimento pela constitucionalidade do art. 2.035, parágrafo único do CC, vez que impõe a revisão do ato jurídico perfeito diante de normas de ordem pública posteriores. No sentido da invalidade do dispositivo, confira-se: (i) CAMPINHO, Sérgio. *O direito de empresa à luz do código civil*. 13. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2014, p. 53-55 e (ii) VENOSA, Sílvio de Salvo. *Código civil interpretado*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2011, p. 2126.

legislador ignora a possibilidade de o integrador ser vulnerável diante do produtor integrado, o que, por si só, já subverteria grande parte da legislação contratual em comento.

Por isso, não é possível sacrificar a realidade econômica em prol de um ideal de justiça hipotético e contrafático, ao arrepio da análise dos custos e das estruturas defendida por Oliver Williamson, de modo a ignorar por completo a função de incentivo (e desincentivo) da legislação no ambiente institucional¹⁵⁵. Uma vez afastadas as noções de contrato de adesão e de vulnerabilidade, o contrato de integração vertical deve ser considerado como estritamente empresarial e paritário, no qual as partes terão liberdade na formação de seu conteúdo e de sua alocação de risco na forma do art. 421-A do CC.

De toda forma, até que seja construída e consolidada jurisprudência específica nos Tribunais Superiores sobre a aplicabilidade da Lei entre partes iguais, recomenda-se que seja adotada uma interpretação crítica à luz da Lei da Liberdade Econômica (Lei nº 13.874/2019) e da análise econômica do direito. Isso não implica na total inaplicabilidade do regime jurídico em prol da autonomia privada (o que seria interessante), mas, por ora, requer a mitigação de normas compulsórias e protetivas em prol do equilíbrio contratual e da indiscutível natureza empresarial da relação jurídica.

¹⁵⁵ “O princípio da dignidade da pessoa humana é um limite à autonomia privada, legitimando o exercício da liberdade contratual, com respeito aos princípios da boa-fé objetiva e da função social dos contratos. Justifica-se aqui a aplicação da retroatividade média quando a lei nova é benéfica para a coletividade no sentido de maior proximidade aos ideais de justiça” (ROSENVALD, Nelson. In: PELUSO, Celso (coord.). *Código civil comentado*. 12. ed. Barueri: Manole, 2018, p. 2321).

CONCLUSÃO

A presente dissertação teve como objetivo identificar o ambiente institucional do agronegócio e, conseqüentemente, do contrato de integração vertical, a partir das premissas da Escola da Nova Economia Institucional e de referenciais teóricos de Oliver Williamson, Douglass North e Ronald Coase. Para tanto, sua análise apoiou-se nos dispositivos da Lei nº 13.288/2016 e nas noções gerais sobre agronegócio e análise econômica do direito.

Em um primeiro momento, foram explorados os fundamentos históricos e econômicos do sistema agroindustrial. Buscou-se delimitar as influências e diferenças da agricultura em relação ao agronegócio, ao mesmo tempo em que se apresentava a amplitude terminológica desse último conceito. Com isso, observou-se que o agronegócio configura um processo dinâmico de interação entre agentes econômicos em diversas etapas do ciclo produtivo, como fornecimento de insumos, produção, processamento, distribuição e venda ao consumidor final.

Além da expressividade conceitual, o agronegócio também se destaca através de seus dados numéricos e estatísticos no mercado brasileiro. Trata-se da principal atividade econômica com impactos no Produto Interno Bruto, havendo projeções de seu crescimento exponencial em diversos setores, principalmente na pecuária. Como consequência, o agronegócio é peça fundamental no desenvolvimento econômico e social do país, assim como no relacionamento com outras nações no cenário econômico internacional.

Em seguida, foram apresentados os principais pressupostos da análise econômica do direito, a partir da perspectiva da Escola da Nova Economia Institucional. Para fins de análise do ambiente institucional do agronegócio, identificou-se como necessária a análise dos custos de transação, a fim de permitir um maior contato entre a teoria e a realidade prática. Ao lado dos custos, também foi aprofundado o comportamento dos agentes econômicos, que estão sujeitos ao oportunismo, à racionalidade limitada e à interação por meio da teoria dos jogos.

A análise econômica também permitiu o estudo sobre a relevância e o impacto das instituições e das organizações no ambiente institucional, ao lado de uma análise estrutural discreta para compreender as estruturas de governança a que os indivíduos podem optar para maximizar suas riquezas. Identificaram-se as estruturas de mercado, híbrida e hierárquica, posicionando o contrato de integração vertical como de estrutura híbrida em razão dos pontos de confluência e de sua natureza associativa.

Ao final, foi integrada a análise econômica do direito sob a perspectiva das estruturas de governança à interpretação de dispositivos da Lei nº 13.288/2016. Observou-se um forte caráter protetivo na legislação ao prever a existência do DIPC e a presença de cláusulas

obrigatórias no contrato, sob risco de sua nulidade. Nesse sentido, foi possível concluir que tais aspectos não levaram em conta a racionalidade limitada e o oportunismo dos agentes econômicos, tampouco o caráter naturalmente incompleto dos contratos, de modo a considerar a hipossuficiência como regra ao mesmo tempo em que torna a relação jurídica mais complexa e custosa.

Por sua vez, foram também estudadas as principais características das organizações existentes na integração vertical: FONIAGRO e CADEC. Conclui-se que se tratam de partes dependentes do contrato e que não se confundem com entidades sindicais, além de possuírem regulamentação legal genérica e insuficiente sobre sua abrangência territorial e funcional. Ademais, foi criticada a opção legislativa de conferir ou não a possibilidade de suas respectivas instituições com ou sem personalidade jurídica, apontando-se a preferência por sua estruturação na forma de associação em razão da proteção de interesses coletivos.

Ao fim, chegou-se à conclusão que o contrato de integração vertical é de natureza empresarial, independentemente da existência de dependência econômica entre os contratantes. Em razão da presença dos elementos de organização e profissionalidade de integrado e integrador, parte-se do pressuposto que os agentes econômicos inseridos no sistema agroindustrial têm (ou deveriam ter) conhecimento das principais informações sobre a atividade em que se inserem. Com isso, afasta-se o enquadramento da integração como contrato de adesão ou com a presença de hipossuficiência, resguardada a possibilidade de sua revisão a qualquer tempo.

Este estudo apresentou limitações bibliográficas em razão da escassa produção sobre os contratos de integração vertical à luz da Lei nº 13.288/2016, somado à dificuldade em encontrar seus exemplos práticos – desde contratos, até referências sobre FONIAGROs e CADECs. Consequentemente, também houve limitação jurisprudencial diante da inexistência de litígios judiciais que versassem especificamente sobre a integração vertical e sua legislação específica.

Apesar dessas limitações, considera-se que a pesquisa realizada permitiu aprofundar o estudo sobre os contratos de integração, tanto em relação à Lei nº 13.288/2016, quanto referente à análise econômica do direito, especificamente à Nova Economia Institucional e às estruturas de governança. A relevância econômica e social do agronegócio demanda uma análise urgente sobre a integração vertical, principalmente diante de sua ampla difusão no direito estrangeiro com a designação *contract farming*.

REFERÊNCIAS

AMADO, Frederico. **Direito Ambiental Esquemático**. 7. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2016.

ASQUINI, Alberto. Perfis da empresa. Tradução de Fábio Konder Comparato. In: **Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro**. São Paulo, v.35, n. 104, p. 109-26. out/dez 1996.

ARAÚJO, Massilon. **Fundamentos de Agronegócios**. 2. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2007.
AZEVEDO, Paulo Furquim de. In: ZYLBERSZTAJN, Decio; SZTAJN, Rachel (Org.). **Direito & Economia: Análise Econômica do Direito e das Organizações**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

AYOUB, Luiz Roberto; CAVALLI, Cássio. **A Construção Jurisprudencial da Recuperação Judicial de Empresas**. Rio de Janeiro: Forense, 2013.

BITTAR, Carlos Alberto. **Contratos Comerciais**. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2008.

BORBA, José Edwaldo Tavares. **Direito societário**. 13. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2012.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Agropecuária Brasileira em Números**. Publicado em 22 de fevereiro de 2019. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/assuntos/politica-agricola/agropecuaria-brasileira-em-numeros>>. Acesso em 15.09.2019>. Acesso em: 15.09.2019.

BRASIL Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Projeções do Agronegócio: Brasil 2018/19 a 2028/29**. 10. ed. Brasília: MAPA/ACE, 2019, p. 63.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Primeira Seção. Recurso Especial nº 1.347.136. Relatora: Ministra Eliana Calmon. Julgamento em 11.12.2013. Publicação no Diário de Justiça em 07.03.2014.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Segunda Seção. Recurso Especial nº 1.374.284/MG. Relator: Ministro Luis Felipe Salomão. Julgamento em 27.08.2014. Publicação no Diário de Justiça em 05.09.2014.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Segunda Turma. Agravo Interno no Agravo em Recurso Especial nº 277.167/MG. Relator: Ministro Og Fernandes. Julgamento em 14.03.2017. Publicação no Diário de Justiça em 20.03.2017.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Segunda Turma. Recurso Especial nº 1.730.849/SP. Relator: Ministro Herman Benjamin. Julgamento em 07.08.2018. Publicação no Diário de Justiça em 07.02.2019.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Segunda Turma. Recurso Especial nº 1.644.195/SC. Relator: Ministro Herman Benjamin. Julgamento em 27.04.2017. Publicação no Diário de Justiça em 08.05.2017.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Segunda Turma. Recurso Especial nº 650.728/SC. Relator: Ministro Herman Benjamin. Julgamento em 23.10.2007. Publicação no Diário de Justiça em 02.12.2009.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Terceira Turma. Recurso Especial nº 1.785.802/SP. Relator: Ministro Ricardo Villas Bôas Cueva. Julgamento em 19.02.2009. Publicação no Diário de Justiça em 06.03.2019.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Terceira Turma Recurso Especial nº 476.428/SC. Relatora: Ministra Nancy Andrighi. Julgamento em 19.04.2005. Publicação no Diário de Justiça em 09.05.2005.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Terceira Turma. Recurso Especial nº 1.447.082/TO. Relator: Ministro Paulo de Tarso Sanseverino. Julgamento em 10.05.2016. Publicação no Diário de Justiça em 13.05.2016.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Quarta Turma. Agravo Regimental no Agravo em Recurso Especial nº 232.494/PR. Relator: Ministro Marco Buzzi. Julgamento em 20.10.2015. Publicação no Diário de Justiça em 26.10.2015.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Quarta Turma. Agravo Regimental no Agravo em Recurso Especial nº 258.263/PR. Relator: Ministro Antonio Carlos Ferreira. Julgamento em 12.03.2013. Publicação no Diário de Justiça em 20.03.2013.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Quarta Turma. Recurso Especial nº 1.346.430/PR. Relator: Ministro Luis Felipe Salomão. Julgamento em 18.10.2012. Publicação no Diário de Justiça em 21.11.2012.

BUCHANAN, James. Game theory, mathematics, and economics. In: **Journal of Economic Methodology**, v. 8(1), 2001, p. 27–32.

BULGARELLI, Waldirio. **Contratos mercantis**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

BULGARELLI, Waldirio, **Sociedades comerciais**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

BURANELLO, Renato. **Manual do Direito do Agronegócio**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2018.

CÂMARA, Alexandre. **O Novo Processo Civil Brasileiro**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2017.

CAMPINHO, Sérgio. **O direito de empresa à luz do novo Código Civil**. 4. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2014.

CARVALHOSA, Modesto. **Comentários à Lei de Sociedades Anônimas**. v. 3. 5 ed. São Paulo: Saraiva, 2011.

CAVALIERI FILHO, Sérgio. **Programa de Responsabilidade Civil**. 10 ed. São Paulo: Atlas, 2012.

CAVALLI, Cássio. **Empresa, Direito e Economia**. Rio de Janeiro: Forense, 2013.

CIELO, Ivanete Daga; ROCHA JUNIOR, Weimar Freire da; RIBEIRO, Marcia Carla Pereira. Análise dos contratos de integração no sistema agroindustrial do frango de corte na mesorregião oeste paranaense sob a ótica da nova economia institucional. In: **Revista Tecnologia e Sociedade**, v. 13, n. 29, p. 177-191, set./dez. 2017.

COASE, Ronald. The New Institutional Economics. In: **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, v. 140, n. 1, 1986, p. 229-231.

COASE, Ronald. The Problem of Social Cost. In: **Journal of Law & Economics**, vol. 56, n. 4, 2013, p. 1-44.

COELHO, Fábio Ulhoa, **Curso de direito comercial**. São Paulo: Saraiva, 1999, v. 2, p. 374;

CNA. **CNA prevê alta do VBP e PIB, crescimento do financiamento privado e maior atuação internacional**. Publicado em 04.12.2019. Disponível em: <<https://www.cnabrazil.org.br/noticias/cna-preve-alta-do-vbp-e-pib-crescimento-do-financiamento-privado-e-maior-atuacao-internacional>>. Acesso em 31.01.2020.

CNA. **Expectativa de crescimento de 0,4% no Valor Bruto da Produção (VBP) Agropecuária em 2019**. Publicado em 14 de maio de 2019. Disponível em: <<https://www.cnabrazil.org.br/boletins/expectativa-de-crescimento-de-0-4-no-valor-bruto-da-producao-vbp-agropecuaria-em-2019>>. Acesso em 15.09.2019.

DAVIS, John. H.; GOLDBERG, Ray. A. **A Concept of Agribusiness**. Boston: Harvard University (Division of Research - Graduate School of Business Administration), 1957.

DAWSON, John P. Judicial Revision of Frustrated Contracts: The United States In: **Boston University Law Review**, v. 64, p. 1-38.

DIDIER JUNIOR, Fredie. **Curso de Direito Processual Civil**. 17 ed. Salvador: Jus Podivm, 2015, v.1.

EINSENBURG, Melvin Aron. The bargain principle and its limits. In: **Harvard Law Review**, v. 95, n. 4, 1982, p. 741-801.

FORGIONI, Paula A. **Contratos Empresariais: Teoria Geral e Aplicação**. 4 ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2019.

FORGIONI, Paula A. O direito comercial em sua perspectiva histórica: as lições de Tullio Ascarelli sobre os vetores de funcionamento do mercado. In: ESTEVEZ, André Fernandes; JOBIM, Marcio Felix. **Estudos de direito empresarial: homenagem aos 50 anos de docência do Professor Peter Walter Ashton**. São Paulo: Saraiva, 2012.

FAZZIO JÚNIOR, Waldo. **Manual de direito comercial**. 17. ed. São Paulo: Atlas, 2016.

FEDERAÇÃO DA AGRICULTURA DO ESTADO DE GOIAS (FAEG). FONIAGRO discute padronizar planilha de custos de granjas. **Agrolink**. Publicado em 30.10.2018. Disponível em: <https://www.agrolink.com.br/noticias/foniagro-discute-padronizar-planilha-de-custos-de-granjas_412525.html>. Acesso em 10.11.2019.

FERRI, Giuseppe. *Manuale di Diritto Commerciale*. 11. ed. Turim: Unione Tipografico-Editrice Torinese (UTET), 2001, p. 33.

FRAZÃO, Ana. Joint ventures contratuais. In: **Revista de Informação Legislativa**, v. 52, n. 207, 2015, p. 187-211.

FRANCESCHELLI, Remo. **Corso di diritto commerciale**. Milano: Gioffrè, 1944.

GALGANO, Francesco. **História do direito comercial**. Tradução de João Espírito Santo. Lisboa: PF, 1990.

GOLDBERG, Ray. A. **Agribusiness Coordination: A Systems Approach to the Wheat, Soybean, and Florida Orange Economies**. Boston: Harvard University (Division of Research - Graduate School of Business Administration), 1968.

GOMES, Orlando. **Contratos**. 26. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2009.

GONÇALVES, Vitor Gabriel de Moura; RIBEIRO, Marcia Carla Pereira. Análise econômica da aplicação do finalismo mitigado para aferição do conceito de empresário. In: *Revista de Direito, Globalização e Responsabilidade nas Relações de Consumo*, v. 5, n. 1, 2019, p. 105-125.

ICC. **Regulamento relativo aos dispute boards**. Paris, 2019. Disponível em: <<https://cms.iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2016/11/2015-Dispute-Board-Rules-Portuguese-version-2.pdf>>. Acesso em: 10.10.2019.

JOLLS, Christine; SUNSTEIN, Cass R.; THALLER, Richard. A Behavioral Approach to Law and Economics. In: **Stanford Law Review**, v. 50, p. 1471-1550.

KAPLOW, Louis; SHAVELL, Steven. Economic analysis of law. In: AUERBACH, Alan J.; FELDSTEIN, Martin (org.). **Handbook of public economics**. v.3. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002.

LOBO, Carlos Augusto da Silveira. In: LAMY FILHO, Alfredo; PEDREIRA, José Luiz Bulhões (Org.). **Direito das Companhias**. v. 1. Rio de Janeiro: Forense, 2009.

MARTINS, Fran. **Curso de direito comercial**. 22. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1998.

MAZOYER, Marcel; ROUDART, Laurence. **História das agriculturas no mundo: do neolítico à crise contemporânea**. Tradução de Cláudia F. Falluh Balduino Ferreira. São Paulo: Editora UNESP, 2010.

MORVAN, Yves. **Fondaments d'économie industrielle**. Londres: Economica, 1985.

NEVES, Marcos Fava. **Vai Agronegócio! 25 anos cumprindo missão vitoriosa**. Sertãozinho: Editora Canoeste, 2016, p. 15-16

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

OCDE; FAO. **Agricultural Outlook 2018-2027**. Paris: OECD Publishing, Paris/ Roma: Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome, 2018, p. 22.

PELUSO, Celso (coord.). **Código civil comentado**. 12. ed. Barueri: Manole, 2018

REQUIÃO, Rubens. **Curso de direito comercial**. 23. ed. São Paulo: Saraiva, 1998, v. 1.

RIZZARDO, Arnaldo. **Direito do Agronegócio**. 4 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2018.

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

SANTOS, J. A. Penalva. **Os contratos mercantis à luz do Código Civil**. São Paulo: Malheiros, 2006.

SÃO PAULO (Estado). Tribunal de Justiça de São Paulo. 1ª Câmara Reservada de Direito Empresarial. Apelação cível nº 1083742-04.2017.8.26.0100. Apelante: Rafael Berentaj Guastalli. Apelado: Píticas Franqueadora Ltda. Relator: Desembargador Cesar Ciampolini. Publicado no Diário de Justiça em 26.09.2019. Julgamento em 25.09.2019.

SCHREIBER, Anderson. **A proibição de comportamento contraditório**. 2. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2007.

SCHWARTZ, Alan; SCOTT, Robert E. Contract Theory and the Limits of Contract Law. In: **Yale Law Journal**, v. 113, p. 541-619.

SIMON, Herbert A. **Rational decision making in business organizations**: Nobel Memorial Lecture. In: *American Economic Review*, v. 69, n. 4, p. 343-371.

THEODORO JUNIOR, Humberto. **Curso de Direito Processual Civil**. 45. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2006, v. 1

THOMÉ, Romeu. **Manual de Direito Ambiental**. 6 ed. Salvador: JusPodivm, 2016.

ULEN, Thomas; COOTER, Robert. **Law and economics**. 6. ed. Boston: Pearson Education, 2016.

UNIDROIT; FAO; IFAD. **Guia jurídico sobre a agricultura contratual**. Roma, 2015. Disponível em: <<https://www.unidroit.org/english/guides/2015contractfarming/cf-guide-2015-p.pdf>>. Acesso em: 10.10.2019.

VENOSA, Sílvio de Salvo. **Código civil interpretado**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

VERÇOSA, Haroldo Malheiros Duclerc. **Curso de Direito Comercial**. v. 2. 2 ed. São Paulo: Malheiros, 2010.

VERÇOSA, Haroldo Malheiros. **Curso de direito comercial**. v. 4. 2. ed. São Paulo: Malheiros, 2011.

WILLIAMSON, Oliver E. **The Economics Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting**. Nova York: The Free Press, 1985.

WILLIAMSON, Oliver E. The Institutions and Governance of Economic Development and Reform. In: **American Economic Review**, v. 88, n. 2, 1998, p. 171- 197.

WILLIAMSON, Oliver E. **The Mechanisms of Governance**. Nova York: Oxford University Press, 1996.

WILLIAMSON, Oliver E. Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. In: **The Journal of Law and Economics**, v. 22, n. 2, 1979, p. 233-261.

WILLIAMSON, Oliver E. Transaction Cost Economics and Organization Theory. In: **Industrial and Corporate Change**, v. 2, n. 2, 1993, p. 77-107.

ZYLBERSZTAJN, Decio. Conceitos Gerais, Evolução e Apresentação do Sistema Agroindustrial. In: ZYLBERSZTAJN, Decio; NEVES, Marcos Fava (org.). **Economia e Gestão dos Negócios Agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000.

ZYLBERSZTAJN, Decio; GIORDANO, Samuel Ribeiro. Coordenação e governança de sistemas agroindustriais. In: ZYLBERSZTAJN, Decio; NEVES, Marcos FAVA; CALEMAN, Silvia M. de Queiroz (org.). **Gestão de sistemas de agronegócios**. São Paulo: Atlas, 2015.

ZYLBERSZTAJN, Decio; SZTAJN, Rachel. In: _____; _____. (coord.) **Direito e economia: análise econômica do direito e das obrigações**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.