

# **V ENCONTRO VIRTUAL DO CONPEDI**

## **DIREITO CIVIL CONTEMPORÂNEO**

**CÉSAR AUGUSTO DE CASTRO FIUZA**

**FREDERICO THALES DE ARAÚJO MARTOS**

**MARIA CREUSA DE ARAÚJO BORGES**

Todos os direitos reservados e protegidos. Nenhuma parte deste anal poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados sem prévia autorização dos editores.

**Diretoria - CONPEDI**

**Presidente** - Prof. Dr. Orides Mezzaroba - UFSC - Santa Catarina

**Diretora Executiva** - Profa. Dra. Samyra Haydêe Dal Farra Napolini - UNIVEM/FMU - São Paulo

**Vice-presidente Norte** - Prof. Dr. Jean Carlos Dias - Cesupa - Pará

**Vice-presidente Centro-Oeste** - Prof. Dr. José Querino Tavares Neto - UFG - Goiás

**Vice-presidente Sul** - Prof. Dr. Leonel Severo Rocha - Unisinos - Rio Grande do Sul

**Vice-presidente Sudeste** - Profa. Dra. Rosângela Lunardelli Cavallazzi - UFRJ/PUCRio - Rio de Janeiro

**Vice-presidente Nordeste** - Profa. Dra. Gina Vidal Marcilio Pompeu - UNIFOR - Ceará

**Representante Discente:** Prof. Dra. Sinara Lacerda Andrade - UNIMAR/FEPODI - São Paulo

**Conselho Fiscal:**

Prof. Dr. Caio Augusto Souza Lara - ESDHC - Minas Gerais

Prof. Dr. João Marcelo de Lima Assafim - UCAM - Rio de Janeiro

Prof. Dr. José Filomeno de Moraes Filho - Ceará

Prof. Dr. Lucas Gonçalves da Silva - UFS - Sergipe

Prof. Dr. Valter Moura do Carmo - UNIMAR - São Paulo

**Secretarias**

**Relações Institucionais:**

Prof. Dra. Daniela Marques De Moraes - UNB - Distrito Federal

Prof. Dr. Horácio Wanderlei Rodrigues - UNIVEM - São Paulo

Prof. Dr. Yuri Nathan da Costa Lannes - Mackenzie - São Paulo

**Comunicação:**

Prof. Dr. Liton Lanes Pilau Sobrinho - UPF/Univali - Rio Grande do Sul

Profa. Dra. Maria Creusa De Araújo Borges - UFPB - Paraíba

Prof. Dr. Matheus Felipe de Castro - UNOESC - Santa Catarina

**Relações Internacionais para o Continente Americano:**

Prof. Dr. Heron José de Santana Gordilho - UFBA - Bahia

Prof. Dr. Jerônimo Siqueira Tybusch - UFSM - Rio Grande do Sul

Prof. Dr. Paulo Roberto Barbosa Ramos - UFMA - Maranhão

**Relações Internacionais para os demais Continentes:**

Prof. Dr. José Barroso Filho - ENAJUM

Prof. Dr. Rubens Beçak - USP - São Paulo

Profa. Dra. Viviane Coêlho de Séllos Knoerr - Unicuritiba - Paraná

**Eventos:**

Prof. Dr. Antônio Carlos Diniz Murta - Fumec - Minas Gerais

Profa. Dra. Cinthia Obladen de Almendra Freitas - PUC - Paraná

Profa. Dra. Livia Gaigner Bosio Campello - UFMS - Mato Grosso do Sul

**Membro Nato** - Presidência anterior Prof. Dr. Raymundo Juliano Feitosa - UMICAP - Pernambuco

D597

Direito civil contemporâneo [Recurso eletrônico on-line] organização CONPEDI

Coordenadores: César Augusto de Castro Fiuza; Frederico Thales de Araújo Martos; Maria Creusa De Araújo Borges  
– Florianópolis: CONPEDI, 2022.

Inclui bibliografia

ISBN: 978-65-5648-495-2

Modo de acesso: [www.conpedi.org.br](http://www.conpedi.org.br) em publicações

Tema: Inovação, Direito e Sustentabilidade

1. Direito – Estudo e ensino (Pós-graduação) – Encontros Nacionais. 2. Direito civil. 3. Contemporâneo. V Encontro Virtual do CONPEDI (1: 2022 : Florianópolis, Brasil).

CDU: 34



## V ENCONTRO VIRTUAL DO CONPEDI

### DIREITO CIVIL CONTEMPORÂNEO

---

#### **Apresentação**

Neste ano de 2022, o V Encontro Virtual do CONPEDI elegeu como tema Direito, Inovação e Sustentabilidade. A questão da inovação e suas articulações com o Direito alcançou centralidade, sobretudo, no período da pandemia de "Coronavirus Disease" (COVID-19). A declaração da Organização Mundial da Saúde (OMS), que estávamos iniciando um período de emergência de saúde pública de interesse internacional a partir de 30 de janeiro de 2020, provocou uma disrupção na área educacional de forma súbita e sem precedentes, impactando no campo jurídico, especificamente, na formulação de normativas emergentes para dar conta dos desafios regulatórios em várias áreas da vida. Nesse quadro, o campo do Direito Civil Contemporâneo presenciou os impactos não só da pandemia, mas, também, dos arranjos feitos do ponto de vista tecnológico para suprir as lacunas normativas ocasionadas pela situação de emergência. Novos desafios surgem para o Direito Civil e são colocadas questões cruciais que resultaram desse período atípico. Nessa perspectiva, o GT Direito Civil Contemporâneo foi impactado com a formulação de novas questões de pesquisa e operacionais. Novos flancos de investigação foram abertos, necessitando de investimentos teóricos e práticos, com a devida técnica jurídica, para dar conta da resolução dos problemas. Dessa forma, o GT reuniu artigos cujos temas traduzem os impactos das novas tecnologias e da inovação no campo jurídico, sobretudo, nas áreas do Direito: registral; propriedade; imagem; personalidade; empresarial; contratos; Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD), família; responsabilidade civil, entre outros. Destaca-se que o debate foi profícuo e participativo. Enfatiza-se, também, a necessidade de investimentos teórico-práticos no campo do Direito Registral, bem como foram destacados os avanços presenciados nessa área. Não restam dúvidas que o Direito Civil está sendo reformulado com a incorporação dos avanços tecnológicos e da inovação. O próximo evento será promissor com o destaque, ainda maior, desses impactos no campo do Direito Privado.

# CONTRATOS DE COMPRA E VENDA DE SOJA FUTURO: SAFRA 2020/2021

## SOYBEAN FUTURES PURCHASE AND SALE CONTRACTS: 2020/2021 CROP

Guilherme Vidal Vieira <sup>1</sup>

### Resumo

Após a devastadora pandemia atingir todos os setores mundiais, tornou-se necessário analisar os impactos gerados, em especial, às relações privadas, envolvendo contratos de compra e venda com entrega futura. Por ser um fato extremamente inesperado e extraordinário, trouxe muitos prejuízos aos produtores rurais, alterando drasticamente a Bolsa de Valores, fazendo com que o preço de certos produtos aumentasse além do que se pudesse mensurar. Amparados na legislação vigente e na doutrina procurou-se formas para solucionar o problema. A Teoria da Imprevisão, com aplicabilidade nessa situação, com duas opções, quais sejam, a resolução ou revisão do contrato.

**Palavras-chave:** Contrato futuro de soja, Onerosidade excessiva, Pré-fixação do preço, Teoria da imprevisão

### Abstract/Resumen/Résumé

After the devastating pandemic reached all sectors of the world, it became necessary to analyze the impacts generated, in particular, on private relations, involving purchase and sale contracts with future delivery. As it was an extremely unexpected and extraordinary fact, it brought many losses to rural producers, drastically altering the Stock Exchange, causing the price of certain products to increase beyond what could be measured. Supported by the current legislation and the doctrine, ways were sought to solve the problem. The Theory of Unpredictability, with applicability in this situation, with two options, namely, the resolution or revision of the contract.

**Keywords/Palabras-claves/Mots-clés:** Soybean futures contract, Excessive onerosity, Pricing, Theory of prediction

---

<sup>1</sup> Mestrando em Direito Empresarial e Cidadania pela Faculdade de Direito do Centro Universitário Curitiba – UNICURITIBA. Graduado em Direito pela Universidade Positivo - UP. Sócio no Araúz e Advogados Associados.

## **INTRODUÇÃO**

O Brasil é o maior produtor e exportador de soja do mundo, uma das principais commodities internacionais. Dessa importante oleaginosa deriva os grãos para a alimentação humana, nutrição animal, bem como óleo para cozinha, medicamentos e biodiesel. Outrossim, na safra 2019/2020, o Brasil produziu cerca de 125 milhões de toneladas de soja, no mesmo cenário, com perspectiva de 133,7 milhões para a safra 2020/2021, conforme demonstrou um estudo da Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB).

Pode-se definir a pandemia do Covid-19 como um acontecimento de caráter geral, que apesar de atingir de forma mais brutal o setor da saúde, todos os demais setores da sociedade foram atingidos. Nesse mesmo sentido, em relação ao setor produtivo e econômico, uma enorme quantidade de produtores que firmaram contrato futuro de compra e venda de soja ano de 2020 e devido ao câmbio, viram o preço da soja praticamente dobrar.

Desse modo, esse artigo procura discutir sobre os contratos futuros de compra e venda de soja diante da pré-fixação do preço na safra 2020/2021, considerando a majoração do valor da oleaginosa. Por conseguinte, para alcançar o propósito de estudo realizou-se uma revisão bibliográfica, utilizando fontes doutrinárias e artigos, bem como materiais disponibilizados por meio eletrônico, incluindo a legislação pertinente.

## **2 CONTRATO FUTURO DE COMPRA E VENDA DE SOJA**

A soja é uma commodity agrícola. Para ser caracterizada como tal, a oleaginosa precisa atender algumas características: padronização, não ser facilmente perecível, ser amplamente negociada ao redor do mundo e contar com muitos produtores e compradores. Usualmente, as commodities são produtos de menor valor agregado, como matérias-primas utilizadas para se produzir outras mercadorias. Considerando sua classificação como commodity, o preço da soja é definido internacionalmente, respondendo a alterações no balanço de oferta e demanda global e adotando como referência principal a Bolsa de Chicago (GUIMARÃES, 2020).

Os players do mercado, como um produtor da oleaginosa, por exemplo, não conseguem influenciar os preços, a não ser por alguma especificidade local, trabalhando com os níveis determinados pelas forças de oferta e demanda. Assim, tradicionalmente, em períodos de estoques mundiais mais restritos de soja, os preços tendem a ficar mais elevados, enquanto uma oferta muito superior ao consumo condiciona uma queda das cotações (GUIMARÃES, 2020).

O setor agrícola brasileiro conquistou visibilidade mundial, principalmente devido aos recordes colhidos na safra 2019/2020 e as perspectivas positivas para a safra 2020/2021. Desse modo, um instrumento profícuo para reduzir os riscos peculiares à produção agrícola, sempre sujeita às variações ambientais e de mercado, evidenciado pela possibilidade de venda futura de safras, com a pré-fixação do preço a ser recebido pelo produtor.

Por conseguinte, essa modalidade de contratação é um importante instrumento à disposição do produtor rural para planejamento de sua safra, disponibilizando-lhe mecanismos para precaver-se contra oscilações excessivas de preço, bem como uma possibilidade de garantir a comercialização dos frutos de seu trabalho. Por outro lado, a compradora obtém vantagens evidentes, no que diz à maior previsibilidade de produto em estoque, da mesma maneira adquire segurança quanto a data de recebimento do produto, permitindo melhorar a organização da própria empresa.

O recorrente uso dessa modalidade de contrato bilateral é economicamente justificável e juridicamente possível. Desse modo, o artigo 483 do Código Civil remete que a compra e venda pode ter por objeto coisa atual ou futura, no qual seja fixado o preço, estabelecida a qualidade e quantidade do produto a ser entregue e a data limite estipulada (BRASIL, 2002). Dessa forma, as partes podem estabelecer antecipadamente, diversas obrigações recíprocas e próprias à compra e venda de bens móveis, conforme a legislação vigente.

## 2.1 OUTROS ASPECTOS DA NEGOCIAÇÃO DO CONTRATO FUTURO DE GRÃOS DE SOJA

O crescimento do Agronegócio na economia globalizada tem importante contribuição para o desenvolvimento do país e contribui para o desenvolvimento de regiões, nas quais as atividades agropecuárias prevalecem. Com isso, é necessário manter diferenciais competitivos em termos de custos, preços e qualidade, bem como na eficiência do gerenciamento dos processos e negócios (VIANA e FERRAS, 2007). O agronegócio é um setor de grande importância e contribuiu para os superávits comerciais do país e do desenvolvimento econômico da maioria das pequenas cidades brasileiras (COMIN et al., 2017).

De acordo com dados divulgados pela Confederação Agropecuária e Pecuária do Brasil (CNA) em 2017, as atividades relacionadas ao Agronegócio obtiveram relevante participação no Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro, cerca de 23,5%, quase um quarto de toda a produção

nacional, o que corresponde a aproximadamente 40% do faturamento das exportações realizadas (AUTH, 2018).

Almeida (2008) mostra que um contrato é um acordo legal que gera obrigações para as partes, em que o fornecedor tem que dar conta de entregar o combinado e o comprador deve ter a compensação monetária para arcar com o produto, bem ou serviço e sua relação é sujeita a mediação no Tribunal.

As grandes Traders vendedoras de commodities sempre buscam inovar, tomando decisões assertivas em seus processos administrativos e comerciais. Quando se é uma grande trading, consegue criar seu próprio preço, e isso acontece devido ao fluxo do processo seguir exemplo disso são os contratos agroindustriais, que citam “as regras do jogo”, de forma a garantirem um resultado pelas empresas no final de um período fiscal. Por definição, os contratos são mecanismos que regulam transações e são usados para reduzirem riscos em processos de troca (LUSCH e BROWN, 1996). No entanto, os contratos são, por natureza, incompletos e, por isso, devem ser passíveis de ajustes e melhorias. Nesse contexto, o hedge com contratos futuros surge como alternativa das mais interessantes para os agentes que comercializam soja e derivados (AGUIAR e MAIA, 2010).

Aguiar (2004) afirma que o uso de estratégias de gerenciamento de risco de preço é de grande importância para os produtores, processadores e traders que operam no mercado de soja, principal produto comercializado no país, principalmente, em função do elevado grau de volatilidade do preço desta commodity. No mercado nacional, dentre as principais commodities negociadas, a soja se destaca como a segunda em nível de volatilidade que, segundo Uller (2017), é uma medida estatística que aponta a frequência e intensidade das oscilações no preço de um ativo, em um período determinado, ficando atrás somente do café (AGUIAR, 2004).

Gerir um contrato é controlar as obrigações de maneira efetiva, de tal modo a fazer com que todas as partes envolvidas tenham benefícios em termos de estratégias e procedimentos empresariais, com monitorias e supervisões adequadas para o cumprimento das obrigações contratuais. Com isso, pode-se minimizar os riscos, analisar e identificar tendências ou problemas futuros (FERRARI, 2006). Carmona (2006) escreve sobre o fato de que, em um contrato, o vendedor pode garantir mercado e preço para sua produção, e o comprador, por sua vez, garante fornecimento e preço para o produto como vantagens proporcionadas ao mercado por meio dos contratos a termo, que são definidos por Silva Neto (1998), como uma promessa de compra e venda, firmada no agora, com entrega do produto e pagamento em data futura. Essa negociação pode ser encarada como uma forma eficaz de eliminar um dos principais riscos

da atividade agrícola, possivelmente decorrente da incerteza de preços, conforme Marques e Mello (1999).

Em um contrato a termo, as partes assumem entre si um compromisso de compra e venda, com quantidade, qualidade e valor pré-definidos, em uma data específica, de um produto. Para Carmona (2006), contrato futuro é como um acordo realizado entre duas partes, que obriga uma a vender e a outra a comprar uma mercadoria, título ou outro produto, com quantidade e tipo estipulados previamente, com preço definido, em certa data futura, ou antes, dela. As partes (compradora e vendedora) ficam vinculadas umas às outras até a liquidação do contrato, que acontece no momento da entrega do produto pelo vendedor e do pagamento desse pelo comprador (BM&F, 2011).

Os contratos futuros são instrumentos padronizados, que se baseiam em um mercado físico organizado, Bolsa de mercadorias e futuros (BM&F), exige um ajuste diário de preços, que consiste no equilíbrio de todas as posições de compra e venda com base no preço de compensação do dia e, conseqüente movimentação de débitos e créditos nas contas, conforme apresentarem lucro ou prejuízo (BM&F, 2011).

O mercado de contratos futuros traz consigo relevantes características, como: a existência de um período determinado para vencimento, elevada taxa de liquidez, exímia padronização, negociação em bolsa durante o pregão, risco de crédito baixo, possibilidade de encerramento por meio do ajuste diário de valor e utilização de margens depositadas para manter posições futuras, de forma a assegurar o cumprimento das obrigações contratuais (BM&F, 2011).

O mercado a termo é onde o produtor acerta um preço e efetua a venda antes mesmo de dispor do produto. Normalmente, esse tipo de contrato pode ou não envolver adiantamento de recursos, por conta da venda antecipada da produção. O ponto fundamental é que há a entrega e o recebimento do produto ao preço combinado. O contrato a termo resolve o problema básico de achar um comprador para um vendedor e vice-versa, mas não resolve o problema das variações imprevisíveis nos preços, causados por quebra de safras, armazenagem inadequada ou fatores econômicos adversos (GUIMARÃES, 2020).

Os contratos futuros foram constituídos a partir dos contratos a termo, por isso, possuem algumas semelhanças. O contrato futuro é uma obrigação, legalmente exigível, de entregar ou receber determinada quantidade de uma mercadoria, de qualidade preestabelecida pelo preço ajustado no pregão. A diferença fundamental entre o mercado a termo é que no início os contratos realizados no mercado futuro eram utilizados para viabilizar a entrega da mercadoria, porém, hoje em dia, menos de 2% dos negócios são concretizados com a entrega física da



mercadoria. Os contratos futuros da soja são padronizados, possuindo uma estrutura previamente definida por regulamentação da Bolsa. Nesta padronização há características predefinidas do produto negociado, no caso da soja, como a cotação, data de vencimento, tipo de liquidação, dentre outras especificações (GUIMARÃES, 2020).

A negociação no mercado futuro ocorre ao realizar de forma expressa uma data futura no contrato, a compra ou a venda por um preço à vista. A partir de então, surge o preço futuro, que é o preço à vista mais as expectativas dos agentes em relação aos fatores que afetam o preço futuro, como: custo, demanda e oferta, exportações, preço dos bens substitutos, câmbio, clima, sazonalidade (safra e entressafra), poder aquisitivo, atitudes dos compradores internacionais e juros (IMEA, 2015).

O objetivo de operar no mercado futuro é fixar um preço futuro, essa forma de operar é chamada de hedge (proteção), livrando-se das oscilações do preço e com isso protegendo o resultado do seu negócio. Além disso, torna-se possível realizar outros tipos de operações neste mercado, como é o caso dos especuladores que visam ganhar com a oscilação do mercado e os arbitradores que ganham com as diferenças de preços que ocorrem entre mercados, os principais hedgers dos compradores neste mercado são:

As indústrias, empresas de grande porte que compram o grão para a produção de alimentos industrializados, utilizando o farelo e o óleo de soja. Dependendo do tamanho da indústria ela, também pode atuar como trading (GUIMARÃES, 2020).

As tradings são empresas que têm o papel de intermediar a negociação entre os produtores e compradores nacionais e internacionais. Normalmente, o produtor negocia vendas ao exterior com as tradings ou corretoras de tradings, que na maioria dos casos realizam as compras nos portos (GUIMARÃES, 2020).

As cooperativas compram a soja para produção de produtos ou para negociar em lotes com tradings, indústrias ou compradores internacionais. Os cerealistas têm atuação muito parecida com a atuação das cooperativas. Os cerealistas podem atuar tanto como intermediários como na modalidade de produtores de alimentos (GUIMARÃES, 2020).

### 2.1.1 CONVERSÃO DA SOJA

Para Dias (1983), a soja no Brasil pode ser considerada um produto típico de exportação, onde a produção é destinada para o mercado externo, sob a forma de grãos ou produtos como farelo e óleo. Os preços externos desempenham um papel fundamental na formação dos preços

internos. Mattos (1987) afirma que para o agricultor brasileiro avaliar a tendência do preço da soja no mercado, ele deve saber que este é ditado pela Bolsa de Chicago - CBOT, nos Estados Unidos.

A CBOT aparece como a principal referência para os preços internacionais da soja. Isso ocorre principalmente pelo fato de haver uma alta concentração de ofertantes e demandantes dos principais países produtores e importadores da oleaginosa, além de ser a Bolsa mais antiga do mundo, fundada em 1848. Assim, os preços internos da soja possuem uma relação muito próxima com o referencial do mercado futuro (Bolsa de Chicago) - (IMEA, 2015).

Segundo Marques e Mello (1999), após a formação do preço na CBOT, há uma demanda pelo produto brasileiro, o qual recebe um ágio ou deságio e deduzem-se os custos do frete, seguros e outros, chegando-se ao preço no porto. Desse preço no porto, são deduzidos custos de impostos, transporte, seguros e outros, obtendo-se o preço no local da fábrica. De lá, deduzem-se novamente os fretes, despesas operacionais e outros custos, chegando à formação de preço final a ser oferecido ao produtor.

No mercado internacional (Bolsa de Chicago) a soja é baseada em bushel não em sacas, ou quilos, ou toneladas. O bushel é uma unidade de medida de volume equivalente a um cesto utilizado pelos indígenas nas trocas de produtos. O seu peso específico varia para cada tipo de grão, assim, o peso de um bushel é variável.

No caso da soja, um bushel pesa 27,215 kg (IMEA, 2015). Neste sentido, converte-se o preço do bushel de soja em quilo para saber-se o preço de uma saca ou de uma tonelada do produto e depois converter o preço do dólar para reais. Como as cotações da soja em grão na CBOT possuem a unidade de centavos de dólar por bushel (¢US\$/bushel), deve-se primeiramente dividir o valor cotado na bolsa por 100 para verificar o valor da cotação em dólar por bushel (US\$/bushel). Posteriormente, converte-se o dólar para reais, para então se ter o preço em reais por bushel e então se converte para a saca (IMEA, 2015).

Obtendo-se que 1 bushel corresponde a 27,216 kg, para saber quanto que uma saca de soja de 60 kg corresponde em bushel, basta dividir-se o valor de bushel em kg, que correspondente a 27,216, pelo valor de uma saca, que corresponde a 60, assim, dividindo-se 27,216 por 60, tem-se que um bushel de soja corresponde a 2,2046 sacas. Com isso, basta multiplicar o valor da cotação a ser considerada na Bolsa de Chicago (bushel) por 2,2046 para se ter o valor em saca (de 60 kg) - (IMEA, 2015).

Existe o risco de flutuações adversas de preço é um dos que mais incomodam os produtores rurais e todos os possuidores do produto, e uma das decisões mais fundamentais é a de comercializar ou armazenar o produto à espera de melhores preços. Os preços dos produtos

agrícolas estão sujeitos a grandes oscilações, são de difícil previsão e geram muitas dificuldades nessa tomada de decisão. O acesso às cotações dos mercados de futuros pode ajudar nessa tomada de decisão desde que se considerem os custos (MARQUES e MELLO, 1999).

## 2.2 PRINCÍPIOS FUNDAMENTAIS DO DIREITO CONTRATUAL

O Código Civil Brasileiro (2002) reforçou os princípios fundamentais do direito contratual, como o da autonomia da vontade, da boa-fé, *pacta sunt servanda* e da revisão ou onerosidade excessiva. Nesse sentido, para Pablo Stolze Gagliano (2020, p. 611): o contrato é como um negócio jurídico bilateral, por meio do qual as partes, visando atingir determinados interesses patrimoniais, convergem as suas vontades, criando um dever jurídico principal (de dar, fazer ou não fazer), e, bem assim, deveres jurídicos anexos, decorrentes da boa-fé objetiva e do superior princípio da função social.

Nesse cenário, o princípio da Autonomia da Vontade está disposto no artigo 421 do Código Civil Brasileiro (2002): “a liberdade de contratar será exercida em razão e nos limites da função social do contrato” (BRASIL, 2002). Conforme Pablo Stolze (2020, p. 617): a autonomia da vontade, vista no plano da bilateralidade do contrato, pode ser expressa pelo denominado consensualismo: o encontro das vontades livres e contrapostas faz surgir o consentimento entre as partes, pedra fundamental do negócio jurídico contratual.

Dessarte, o Enunciado 22 do STJ expõe: a função social do contrato, prevista no artigo 421 do Código Civil Brasileiro (2002), constitui cláusula geral que reforça o princípio de conservação do contrato, assegurando trocas úteis e justas, evidenciando que o contrato é também um instrumento de realização do bem comum. Nessa perspectiva, o bem comum pode ser relacionado ao princípio da boa-fé, disposto no artigo 422 do Código Civil Brasileiro (2002): “os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios de probidade e boa-fé” (BRASIL, 2002).

Por outro lado, o *pacta sunt servanda* é um termo em latim que significa que os pactos devem ser cumpridos. Nesse contexto, o princípio remete a força obrigatória dos contratos, visto que possuem força cogente, de feito a tornar-se lei entre as partes. Ademais, destaca-se à onerosidade excessiva expressa no artigo 478 do Código Civil Brasileiro (2002), no qual relata: nos contratos de execução continuada ou diferida, se a prestação de uma das partes se tornar excessivamente onerosa, com extrema vantagem para a outra, em virtude de

acontecimentos extraordinários e imprevisíveis, poderá o devedor pedir a resolução do contrato (BRASIL, 2002).

Por conseguinte, refere-se a qualquer vantagem, não sendo preciso necessariamente ser de natureza pecuniária. Dessa forma, pode ser entendida como uma vantagem destinada ao devedor, cuja prestação tornou-se excessivamente onerosa em decorrência de acontecimentos inopinos em relação ao momento da formação do contrato. No contexto, a Teoria *rebus sic stantibus* ajusta as normas jurídicas ao sentido social dos fatos, considerando que os acontecimentos recebem o impacto das mudanças da sociedade.

Dessa ótica, a inflação brasileira afeta diariamente as expressões econômicas das cláusulas contratuais, assim urge analisá-las de modo a não gerar enriquecimento sem justa causa, sendo necessário prezar pela ponderação contratual. Nesse cenário, o STJ reconhece que, a onerosidade excessiva também pode ensejar a revisão da avença, ao se atentar ao princípio da conservação dos contratos, adotado nos dispositivos do CC/2002, consoante os artigos 157 e 317, em que admite a correção do desequilíbrio contratual pelo juiz em ação revisional.

### 2.3 A PANDEMIA FRENTE A DESVALORIZAÇÃO DA MOEDA BRASILEIRA E A ESCASSEZ DA SOJA

Os produtores rurais do Brasil alimentam o mundo, em tempos de pandemia, mais do que nunca, a saúde e a economia dependem dos produtos gerados no campo. Dessarte, no mês de maio de 2020 os produtores agrícolas ainda não tinham sido afetados pelos reflexos da Pandemia, lembrando que o Governo Federal aprovou o Estado de Calamidade Pública apenas em 30 de Março de 2020, a partir do Decreto Legislativo nº 6 e, somente em 10 de Junho de 2020 aprovaram a Lei nº 14.010, que: “dispõe sobre o Regime Jurídico Emergencial e Transitório das relações jurídicas de Direito Privado (RJET) no período da pandemia do coronavírus (Covid-19)”.

Outrossim, muitos agricultores assinaram o Contrato de Adesão com as empresas compradoras da oleaginosa no início do primeiro semestre, desse modo não tinham possibilidades de prever as consequências da pandemia para a sua produção, bem como os gastos que teriam na manutenção de sua safra. Por outro lado, as condições climáticas e a escassez de produto gerou a chamada lei da oferta e demanda. Diante disso, com a maior demanda pelos produtores de proteína animal e as expectativas para exportações no segundo semestre, ocorreu a alta nos preços internos do cereal em plena colheita da safra no Brasil.

Por conseguinte, a soja tem as exportações aquecidas no primeiro semestre e tendência de alta diante da valorização do dólar. Estes fatores, aliados à maior demanda no mercado interno para o setor de carnes e biocombustível, levam a soja a registrar recordes de preços. Nesse cenário, outro fator incomum registrado é o estabelecimento de contratos para a compra de commodities da safra 2021/2022, visto que toda a produção futura de soja já estava comprometida, não restando produtos disponíveis no mercado.

#### 2.4 APLICAÇÃO DA TEORIA DA IMPREVISÃO NOS CONTRATOS FUTUROS DE COMPRA E VENDA DE SOJA

A Teoria da Imprevisão é o substrato teórico que permite rediscutir os preceitos contidos em uma relação contratual, em face da ocorrência de acontecimentos novos, bem como imprevisíveis pelas partes e a elas não imputáveis. Dessa forma, trata-se de uma aplicação direta do princípio da boa-fé objetiva, pois as partes devem buscar, no contrato, alcançar as prestações que originalmente se comprometeram, da forma como se obrigaram (GAGLIANO e PAMPLONA FILHO, 2019, p. 296).

Para que haja a aplicação da Teoria da Imprevisão, é necessário verificar o artigo 478 do Código Civil Brasileiro (2002), o qual evidencia que: "nos contratos de execução continuada ou diferida, se a prestação de uma das partes se tornar excessivamente onerosa, com extrema vantagem para a outra, em virtude de acontecimentos extraordinários e imprevisíveis, poderá o devedor pedir a resolução do contrato" (BRASIL, 2002).

Entretanto, muito se discute sobre os fatos extraordinários e imprevisíveis, mas afinal, como seriam classificados. Sobre isso, Gonçalves (2012, p. 197) afirma que extraordinário é aquilo que está fora dos riscos normais do contrato e que se as circunstâncias que determinaram o fato: "pertencem ao ordinário curso dos acontecimentos naturais, políticos, econômicos ou sociais e podiam, por isso, ter sido previstas quando da conclusão do negócio".

Dessarte, fatos imprevisíveis seriam aqueles caracterizados como incomuns, mas tomando-se como parâmetro o mercado, e o meio que envolve o contrato, e não circunstâncias individuais das partes contratantes, visto tratar-se de dispositivo que visa assegurar o equilíbrio contratual, e que, na inteligência de Tartuce (2019, p. 273), não tem por objetivo "proteger as partes contra acontecimentos que não poderiam ou não puderam antecipar no momento de sua manifestação originária de vontade".

Diferente da compra e venda, deve-se analisar, primeiro, se a onerosidade excessiva ao produtor está presente, se os gastos do produtor são os mesmos quando da conclusão do contrato, então não houve, a priori, o que seria uma alteração na base negocial, fato que impediria a revisão do contrato e não aplicaria na Teoria da Imprevisão. Entretanto, quicá o produtor conseguir demonstrar, por exemplo, que entre a conclusão do contrato e o plantio houve um excessivo aumento no preço dos insumos, tornando uma prestação extremamente onerosa, é considerada uma discussão plausível.

A Quarta Turma do Superior Tribunal de Justiça (ministro Luis Felipe Salomão) expõe que é inaplicável a contrato de compra futura de soja a Teoria da Imprevisão, porquanto o produto vendido, cuja entrega foi diferida a um curto espaço de tempo, possui cotação em bolsa de valores e a flutuação diária do preço é inerente ao negócio entabulado (TJSC, 2012). Por conseguinte, para auxiliar aqueles que foram prejudicados tendo seus contratos desequilibrados ou sua execução tendo sido frustrada por alteração significativa da realidade em que se encontravam quando da sua celebração, em virtude de fatos supervenientes, extraordinários e imprevisíveis, que justifiquem a sua revisão ou resolução, exatamente pelo fato de a prestação pactuada tornar-se excessivamente onerosa, aplicar-se-ia a teoria da imprevisão, justamente para ajustá-lo às circunstâncias posteriores (TARTUCE, 2019).

## 2.5 CASO PRÁTICO: CONTRATO DE COMPRA E VENDA DE GRÃOS PARA ENTREGA FUTURA

É necessário discutir e conhecer o negócio discutido neste artigo, bem como entender a estrutura social e financeira dos contratantes. Nessa perspectiva, é plausível a menção do caso prático para que, por fim, possa haver um entendimento sobre a estrutura e funcionamento dos contratos futuros de soja.

Desse modo, o contrato evidencia a compra e venda de objeto futuro ao estipular a data para cumprimento do negócio, por outro lado, fixa o valor a ser pago pela quantidade estipulada de produto.

"CONTRATO - CLÁUSULA SEGUNDA: o preço justo e certo pela compra ora efetuada é de R\$ 24.000,00 (vinte e quatro mil reais), ou seja, R\$ 80,00 (oitenta reais) por saca do produto, que serão pagos no dia 15 de abril de 2022".

Parágrafo Único: Do valor acima mencionado não foram deduzidos os encargos relativos ao Frete, INSS, FUNRURAL e Retenção Estatutária que são de responsabilidade do

VENDEDOR. Porém, no valor acima mencionado R\$ (80,00 sc/60kg de soja) já estão inclusos todos e qualquer incentivos que o produtor teria direito de receber no final da safra".

Por conseguinte, é estabelecida a qualidade e quantidade do produto a ser entregue. No contexto do contrato analisado é necessário fixar as condições de impureza, umidade e características do produto, visto que são fatores de extrema importância na qualidade final da commodities.

CONTRATO - CLÁUSULA TERCEIRA: O produto deverá ser entregue até o dia 31 de março de 2022, porém, será antecipado, caso o VENDEDOR entregar para a COMPRADORA antes desta data, sendo que o primeiro produto entregue da safra correspondente servirá para cumprimento deste contrato. O produto deverá ser entregue na sede da COMPRADORA xxxx, sendo que a soja a ser entregue para a consecução do objeto deste contrato não poderá conter qualquer impureza e possuir um máximo de 14% (quatorze por cento) de umidade, grãos ardidos ou esverdeados até 6%, sendo que essas condições serão auferidas por ocasião da entrega do produto.

Isto posto, as partes podem estabelecer antecipadamente diversas obrigações, bem como penalidades para o contratante inadimplente com suas obrigações. Nesse sentido, nos termos do artigo 395, do Código Civil Brasileiro (2002): “responde o devedor pelos prejuízos a que sua mora der causa, mais juros, atualização dos valores monetários segundo índices oficiais regularmente estabelecidos e honorários de advogado” (BRASIL, 2002).

Nesse cenário, para Stolze (2020, p. 570): “a cláusula penal, também denominada pena convencional, tem a precípua função de pré-liquidar danos, em caráter antecipado, para o caso de inadimplemento culposo, absoluto ou relativo, da obrigação”. Por conseguinte, o artigo 413 do Código Civil Brasileiro (2002) expressa uma importante consideração quanto a penalidade, de modo que: “deve ser reduzida equitativamente, pelo juiz, se a obrigação principal tiver sido cumprida em parte ou se o montante da penalidade for manifestamente excessivo, tendo-se em vista a natureza e finalidade do negócio” (BRASIL, 2002).

Por outro lado, destaca-se que, não é aceito, cumulativamente, exigir a cláusula penal e pleitear indenização. A propósito, vale salientar o entendimento da Segunda Seção do Superior Tribunal de Justiça, fixado em recurso repetitivo, segundo o qual a “cláusula penal moratória tem a finalidade de indenizar pelo adimplemento tardio da obrigação e, em regra, estabelecida em valor equivalente ao locativo, afasta-se sua cumulação com lucros cessantes” (tema 970 - 560REsp 1.635.428, REsp 1.498.484, REsp 1.614.721, REsp 1.631.485).

CONTRATO – CLÁUSULA QUINTA: No caso de não ser entregue o produto contratado, a compradora considera o débito como dívida de valor, utilizando como parâmetro para a conversão do valor a ser pago no dia 15 de abril de 2022, devidamente corrigido pelo Índice Nacional de Preço ao Consumidor (INPC),

acrescido da taxa de juros de 1% ao mês, mais multa de 20% sobre o valor da cláusula segunda.

## 2.6 ANÁLISE JURISPRUDENCIAL E APLICABILIDADE DA TEORIA DA IMPREVISÃO

A Teoria da Imprevisão está subordinada ao preenchimento de todos os requisitos, sendo peculiares e inerentes a sua aplicação. Nesse sentido, em muitos casos, a parte solicita a revisão do contrato, fundamentado na Teoria da Imprevisão, porém, o pedido acaba sendo indeferido por não preencher os requisitos necessários.

Na sequência, estão elencadas algumas jurisprudências que remetem casos semelhantes, nas quais foram julgadas, conforme entendimentos superiores de diferentes regiões do Brasil. Nesse sentido, percebe-se que esse fato vem se repetindo há anos, justamente quando se refere ao plantio, visto ser considerado uma “empresa a céu aberto”, pois está sujeita a fatos inesperados.

Recurso Especial do Estado de Goiás - “DIREITO CIVIL E AGRÁRIO. COMPRA E VENDA DE SAFRA FUTURA A PREÇO CERTO. ALTERAÇÃO DO VALOR DO PRODUTO NO MERCADO. CIRCUNSTÂNCIA PREVISÍVEL. ONEROSIDADE EXCESSIVA. INEXISTÊNCIA. VIOLAÇÃO AOS PRINCÍPIOS DA FUNÇÃO SOCIAL DO CONTRATO, BOA-FÉ OBJETIVA E PROIBIDADE. INEXISTÊNCIA.

A função social infligida ao contrato não pode desconsiderar seu papel primário e natural, sendo o papel econômico. Ao assegurar a venda de sua colheita futura, é de se esperar que o produtor inclua nos seus cálculos todos os custos em que poderá incorrer, tanto decorrentes dos próprios termos do contrato, como aqueles derivados das condições da lavoura. A boa-fé objetiva apresenta-se como uma exigência de lealdade, modelo objetivo de conduta, arquétipo social pelo qual impõe o poder-dever de que cada pessoa ajuste a própria conduta a esse modelo, agindo como agiria uma pessoa honesta e leal. Não tendo o comprador agido de forma contrária a tais princípios, não há como inquirar seu comportamento de violador da boa-fé objetiva. Recurso especial conhecido e provido (STJGO, 2007).

Neste caso, o entendimento foi que a boa-fé objetiva não foi infligida, nesse caso, segue normalmente, mas os gastos que o produtor obteve além, não foi colocado em tese.

Por seguinte, encontra-se o recurso do STJ de Goiás – STJ:



RECURSO ESPECIAL REsp 849228 GO 2006/0106591-4 (STJ) DIREITO CIVIL E COMERCIAL. COMPRA DE SAFRA FUTURA DE SOJA. ELEVAÇÃO DO PREÇO DO PRODUTO. TEORIA DA IMPREVISÃO. INAPLICABILIDADE. ONEROSIDADE EXCESSIVA. INOCORRÊNCIA. 1. A cláusula *rebus sic stantibus* permite a inexecução de contrato comutativo - de trato sucessivo ou execução diferida - se as bases fáticas sobre as quais se ergueu a avença alterarem-se, posteriormente, em razão de acontecimentos extraordinários, desconexos com os riscos ínsitos à prestação subjacente. 2. Nesse passo, em regra, é inaplicável a contrato de compra futura de soja a Teoria da Imprevisão, porquanto o produto vendido, cuja entrega foi diferida a um curto espaço de tempo, possui cotação em bolsa de valores e a flutuação diária do preço é inerente ao negócio entabulado. 3. A variação do preço da saca da soja ocorrida após a celebração do contrato não se consubstancia acontecimento extraordinário e imprevisível, inapto, portanto, à revisão da obrigação com fundamento em alteração das bases contratuais. 4. Ademais, a venda antecipada da soja garante a aferição de lucros razoáveis, previamente identificáveis, tornando o contrato infenso a quedas abruptas no preço do produto. Em realidade, não se pode falar em onerosidade excessiva, tampouco em prejuízo para o vendedor, mas tão-somente em percepção de um lucro aquém daquele que teria, caso a venda se aperfeiçoasse em momento futuro. 5. Recurso especial conhecido e provido (STJGO, 2010).

Na decisão do recurso, trata-se que, após a celebração do contrato, não se consubstancia acontecimento extraordinário e imprevisível, em muitos casos, os contratos não são revisados, pela justificativa de que nos contratos agrícolas de venda para entrega futura, o risco é inerente ao negócio, por esse motivo, não se cogita a aplicação da Teoria da Imprevisão, mas com o passar dos anos, muitas são as situações extraordinária se, agora, na verdade, com a pandemia do Covi-19, impossível não se tornar um fato extremamente imprevisível e extraordinário.

Com a justiça, os operadores do Direito atualizam-se com as novas situações, destarte, no ano de 2020, com a sentença proferida pelo Juízo da 1º Vara Cível, da Comarca de Curitiba, na qual autorizou a revisão de um contrato futuro de compra e venda de soja e, em consequência, alterou o preço pré-fixado pelas partes, aplicando, parcialmente, o preço vigente na data da entrega de referidas *commodities* (TJSC, 2020).

Em análise, verifica-se que, cada caso deve ser analisado individualmente, em consonância com a legislação e entendimentos jurisprudenciais, para que não prejudique nenhuma das partes. Sendo assim, deve ser levado em consideração o problema em tese, de modo que cada caso tem suas particularidades.

## CONCLUSÃO

Em meio à todas as incertezas que rodeiam os negócios e todos os fatos extraordinários que aconteceram no último ano, visto que a pandemia do COVID-19 é considerada um evento

extraordinário, em especial evidencia-se à onerosidade excessiva. Dessa forma, por se tratar de um produto cotado na Bolsa de Valores, com a alta do dólar e o decorrente aumento nos preços da soja conclui-se que é possível aplicar a Teoria da Imprevisão aos contratos afetados.

Entretanto, como visto, a maioria das jurisprudências são contrárias a aplicação da Teoria da Imprevisão, mas por serem anteriores ao momento pandêmico vivenciado, sendo considerado um elemento extremamente inesperado e extraordinário, até então inexistente e desconhecido, que afetou setores do mundo todo. Levando em consideração essa reflexão, aplica-se em meio a todas as provas a Teoria da Imprevisão.

Sendo assim, preenchidos os requisitos para a aplicabilidade da teoria da imprevisão, verificam-se as soluções propostas por uma das partes, com prioridade para a revisão do contrato, mas não havendo acordo, opta-se pela resolução do contrato. Nesse cenário, por outro lado, os contratantes podem optar pela execução da cláusula penal com o intuito de pré-liquidar os danos decorrentes do inadimplemento.

Logo, conforme preconiza o Código Civil Brasileiro (2002), as relações contratuais devem ser pactuadas na boa-fé objetiva e na teoria do equilíbrio contratual, de modo que, o negócio seja bom para ambos os pactuantes e não haver vantagem indevida, respeitando sempre a relação entre os contratantes.

Portanto, para que haja equilíbrio contratual e não transcorra prejuízos para os contratantes enfatiza-se que cada caso deve ser analisado, levando em consideração suas peculiaridades, de modo que a decisão proferida seja ponderada e justa para ambos.

Embora o maior exportador e segundo maior produtor mundial, os estrangulamentos logísticos limitam a competitividade da cultura da soja no Brasil. Alguns fatores dificultam esse processo, como a burocracia portuária; a baixa capacidade de armazenagem dentro das propriedades, que dificulta a utilização de estratégias de comercialização especulativa; além do principal gargalo, o predomínio do transporte rodoviário, com estradas em péssimo estado de conservação e pedágios elevados, que encarecem os custos dos fretes rodoviários. Mas ainda com todos esses limitantes, o agricultor consegue se proteger de riscos na comercialização, vendendo ou comprando no contrato a termo. Pois deste modo, se os preços efetivamente caírem ou subirem, as perdas resultantes dessas oscilações serão compensadas com os ganhos no mercado futuro. Se os preços, por outro lado, gerarem perdas no mercado futuro, estes serão compensados com a valorização ou desvalorização dos ativos, no mercado a vista. O conhecimento acerca dos diferentes tipos de mercado auxilia o produtor na minimização de riscos e contribui para a transformação da agricultura em Agronegócio.

Conclui-se finalmente, que apesar de todos os riscos e limitações, a sojicultura brasileira possui condições amplamente favoráveis para continuar seu avanço pelo país e auxiliar no fortalecimento do complexo agroindustrial e na comercialização dessa cultura.

## REFERÊNCIAS

AGUIAR, D. R. D. Agricultural futures contracts in Brazil: evolution and perspectives. In: MOURA, A. D.; SILVA Jr., A. G. (Eds.). Competitividade do Agronegócio Brasileiro em Mercados Globalizados. Viçosa: UFV, 2004.

AGUIAR, Danilo Dias de; MAIA, Fábio Neves de Carvalho da Silva. Estratégias de cobertura com os contratos futuros de soja da Chicago Board of Trade. (2010). Disponível em <[https://www.researchgate.net/publication/307669835\\_Estrategias\\_de\\_hedge\\_com\\_os\\_contratos\\_futuros\\_de\\_soja\\_da\\_Chicago\\_Board\\_of\\_Trade](https://www.researchgate.net/publication/307669835_Estrategias_de_hedge_com_os_contratos_futuros_de_soja_da_Chicago_Board_of_Trade)>. Acesso em 25 jan 2022.

ALMEIDA, K. M. M. D. Análise da Gestão de Riscos Aplicada na Aquisição de Bens e Serviços para os Projetos de Bens de Capital. Dissertação (dissertação em Engenharia) - Escola Politécnica da Universidade de São Paulo. São Paulo, p. 164. 2008.

AUTH, P. Como funciona e quanto o agronegócio representa no PIB brasileiro. 2018.

BELLUZZO, L.G. de M.; FRISCHTAK, C. R.; LAPLANE, M. Produção de Commodities e Desenvolvimento Econômico. Campinas: Unicamp. Instituto de economia, 2014. 126 p. BM&F – Bolsa Brasileira De Mercadorias. 2011. Derivativos.

BEVILÁQUA, Clóvis. Código Civil Comentado, 10. ed., v. 4, Rio de Janeiro:Francisco Alves, 1955, p. 70. BRASIL. Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Diário Oficial da União, Brasília, DF: 2002. Disponível em:<[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2002/110406compilada.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm)>Acesso em: 10.04.2021.

BM&F – Bolsa Brasileira De Mercadorias. 2011. Derivativos.

CARMONA, C. U. de M. Fundamentos dos Mercados Futuros. In: CALLADO, A. C. (org.). Agronegócio. São Paulo: Atlas, 2006.

CASTELEIRA, Camila. Os contratos de compra e venda de safra futura com preço prefixado em face da variação cambial ocorrida recentemente. Informativo Cocari, 2020. Disponível em:<<http://informativococari.com.br/paginainicial/2020/12/02/os-contratos-de-compra-e-venda-de-safra-futura-com-preco-prefixado-em-face-da-variacao-cambial-ocorrida-recentemente/>>Acesso em: 19.04.2021.

COMIN, L. C. et al. Competências gerenciais: uma perspectiva dos gestores das empresas do agronegócio. Perspectivas em Gestão & Conhecimento, v. 7, 2017.

FACHIN, Luiz Edson. Teoria Crítica do Direito Civil, Rio de Janeiro: Renovar, 2000, p. 328.

FERRARI, O. Aquisições, contratações e suprimentos em projetos: um modelo para avaliação das práticas de gestão. Dissertação (Mestrado) - Escola Politécnica da Universidade de São Paulo. Departamento de Engenharia Naval e Oceânica. São Paulo, 2006.

GONÇALVES, Carlos Roberto. Direito Civil Brasileiro: contratos e atos unilaterais. 9. ed. São Paulo: Saraiva, 2012. STJ -REsp: 849228 GO 2006/0106591-4, Relator: Ministro LUIS FELIPE SALOMÃO, Data de julgamento: 03/08/2010, T4 -QUARTA TURMA, Data de Publicação: DJe 12/08/2010. STJ -REsp: 945166 GO 2007/0092286-4, Relator Ministro LUIS FELIPE SALOMÃO, Data de julgamento 28/02/2012, T4 -QUARTA TURMA, Data de Publicação DJe 12/03/2012. STJ -REsp: 803481 GO 2005/0205857-0, Relator: Ministra NANCY ANDRIGHI, Data de Julgamento: 28/06/2007, T3 -TERCEIRA TURMA, p. 462, Data de Publicação: DJ 01/08/2007.

GUIMARÃES, Pedro Paulo Oliveira Vaz. Comercialização da commodity soja e o mercado futuro. Goiânia. 2020.

IMEA. Entendendo o mercado da soja. Workshop jornalismo agropecuário, uma oportunidade para sua carreira. Instituto Mato Grossense de Economia Agropecuária. 2015.

LUSCH, R.F.; BROWN, J.R. Interdependency, contracting and relational behaviour in marketing channels. Journal of Marketing. Chicago, 1996.

MARQUES, P. V.; MELLO, P. C. Mercados futuros de commodities agropecuárias: exemplos e aplicações para os mercados brasileiros. São Paulo: BM&F, 1999. 209p.

STOLZE, Pablo; PAMPLONA FILHO, Rodolfo. Novo Curso de Direito Civil: Contratos. 2. ed. rev. ampl. e atual. São Paulo: Saraiva, 2019.

STOLZE, Pablo; PAMPLONA FILHO, Rodolfo. Manual de direito civil – volume único/Pablo Stolze; Rodolfo Pamplona Filho. 4. ed. –São Paulo: Saraiva, 2020.

SILVA NETO, L. de A. Derivativos: definições, emprego e risco. São Paulo: Atlas, 1998. 298p.

TARTUCE, Flávio. Direito Civil: teoria geral dos contratos e contratos em espécie. 14. ed. revisada atualizada e ampliada. Rio de Janeiro: Forense, 2019. TJSC-Autos: 2020/5001941-87. 1ª Vara Cível da Comarca de Curitiba. Sentença. Curitiba. 2020.

ULLER, L. Volatilidade. (2017).

VIANA, G.; FERRAS, R. P. R. A cadeia produtiva do leite: um estudo sobre a organização da cadeia e sua importância para o desenvolvimento regional. Revista Capital Científico Eletrônica, v. 5, 2007.

YIN, ROBERT K. Estudo de caso: planejamento e métodos / Robert K. Yin; trad. Daniel Grassi - 2.ed. -Porto Alegre: Bookman, 2001.