

**XXIV CONGRESSO NACIONAL DO
CONPEDI - UFMG/FUMEC/DOM
HELDER CÂMARA**

DIREITO CIVIL CONTEMPORÂNEO II

CÉSAR AUGUSTO DE CASTRO FIUZA

ORLANDO CELSO DA SILVA NETO

OTAVIO LUIZ RODRIGUES JUNIOR

Todos os direitos reservados e protegidos.

Nenhuma parte deste livro poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados sem prévia autorização dos editores.

Diretoria – Conpedi

Presidente - Prof. Dr. Raymundo Juliano Feitosa – UFRN

Vice-presidente Sul - Prof. Dr. José Alcebíades de Oliveira Junior - UFRGS

Vice-presidente Sudeste - Prof. Dr. João Marcelo de Lima Assafim - UCAM

Vice-presidente Nordeste - Profa. Dra. Gina Vidal Marcílio Pompeu - UNIFOR

Vice-presidente Norte/Centro - Profa. Dra. Julia Maurmann Ximenes - IDP

Secretário Executivo - Prof. Dr. Orides Mezzaroba - UFSC

Secretário Adjunto - Prof. Dr. Felipe Chiarello de Souza Pinto – Mackenzie

Conselho Fiscal

Prof. Dr. José Querino Tavares Neto - UFG /PUC PR

Prof. Dr. Roberto Correia da Silva Gomes Caldas - PUC SP

Profa. Dra. Samyra Haydêe Dal Farra Napolini Sanches - UNINOVE

Prof. Dr. Lucas Gonçalves da Silva - UFS (suplente)

Prof. Dr. Paulo Roberto Lyrio Pimenta - UFBA (suplente)

Representante Discente - Mestrando Caio Augusto Souza Lara - UFMG (titular)

Secretarias

Diretor de Informática - Prof. Dr. Aires José Rover – UFSC

Diretor de Relações com a Graduação - Prof. Dr. Alexandre Walmott Borgs – UFU

Diretor de Relações Internacionais - Prof. Dr. Antonio Carlos Diniz Murta - FUMEC

Diretora de Apoio Institucional - Profa. Dra. Clerilei Aparecida Bier - UDESC

Diretor de Educação Jurídica - Prof. Dr. Eid Badr - UEA / ESBAM / OAB-AM

Diretoras de Eventos - Profa. Dra. Valesca Raizer Borges Moschen – UFES e Profa. Dra. Viviane Coêlho de Séllos Knoerr - UNICURITIBA

Diretor de Apoio Interinstitucional - Prof. Dr. Vladimir Oliveira da Silveira – UNINOVE

D598

Direito civil contemporâneo II [Recurso eletrônico on-line] organização CONPEDI/UFMG/
FUMEC/Dom Helder Câmara;

coordenadores: César Augusto de Castro Fiuza, Orlando Celso Da Silva Neto, Otavio Luiz
Rodrigues Junior – Florianópolis: CONPEDI, 2015.

Inclui bibliografia

ISBN: 978-85-5505-087-9

Modo de acesso: www.conpedi.org.br em publicações

Tema: DIREITO E POLÍTICA: da vulnerabilidade à sustentabilidade

1. Direito – Estudo e ensino (Pós-graduação) – Brasil – Encontros. 2. Direito civil. I.
Congresso Nacional do CONPEDI - UFMG/FUMEC/Dom Helder Câmara (25. : 2015 : Belo
Horizonte, MG).

CDU: 34



XXIV CONGRESSO NACIONAL DO CONPEDI - UFMG/FUMEC /DOM HELDER CÂMARA

DIREITO CIVIL CONTEMPORÂNEO II

Apresentação

O Direito Civil, nas duas últimas décadas, passou por turbulências interpretativas, mas passou incólume. Suas instituições, consolidadas há milênios, vêm resistindo ao ataque publicista, sem, no entanto, se descuidar da dinamicidade do presente, com um olhar já no futuro. O Código Civil é o código da liberdade do indivíduo, liberdade conquistada com sangue, à qual não podemos renunciar. As instituições de Direito Civil, a personalidade, a família, o contrato, a propriedade, funcionalizados que sejam em prol do ser humano, não perderam sua importância na promoção da dignidade, sempre relidas em função do tempo-espaço, a partir de sólidas bases historicamente edificadas. A missão do civilista é justamente essa: viver o presente, pensar o futuro, sem apagar o passado.

O Código de 2002, com todos os seus defeitos, possui o grande mérito de incorporar os princípios que antes obrigavam o civilista a recorrer à Constituição, a fim de aplicá-los às relações privadas. Princípios como a boa-fé objetiva e a função social se encontram edificados na própria Lei Civil, não sendo mais necessária a viagem ao Texto Maior, que, de passagem, nunca foi a sede das relações entre os indivíduos, tampouco teve a pretensão de sê-lo. Além disso, ao considerar o Direito Civil a partir dos textos legais, a marca da contemporaneidade é a marca de um Direito menos intervencionista e mais calcado na liberdade do cidadão, com maior respeito à autonomia da vontade e sem tantos recursos a conceitos abertos e genéricos, que se moldam à vontade e aos caprichos do intérprete, gerando indesejada insegurança, além da que seria suportável.

É com amparo nessa filosofia que se apresentam os textos que compõem o livro Direito Civil Contemporâneo II. Os temas são os mais variados, todos, porém, com o mesmo viés: reler o presente a partir da solidez do passado. Assim são abordados o bullying escolar, a responsabilidade dos sócios nas sociedades simples, o revenge porn, a responsabilidade civil, a empresa rural, as cláusulas contratuais gerais, a teoria das incapacidades, a usucapião extrajudicial, os direitos da personalidade e a família.

**CONTRATO DE COMPRA E VENDA DE SOJA: RELAÇÃO ENTRE O
PRODUTOR AGRÍCOLA E A "TRADING COMPANY" NO AGRONEGÓCIO
BRASILEIRO**

**SOYBEAN CONTRACT: RELATIONSHIP BETWEEN PRODUCER AND
TRADING COMPANY IN THE BRAZILIAN AGRIBUSINESS**

**Caroline Da Rosa Pinheiro
Gustavo Flausino Coelho**

Resumo

O presente artigo buscará analisar os contratos de compra e venda de soja entre os produtores agrícolas e as sociedades exportadoras (trading companies) no Brasil, com enfoque nas principais cláusulas e discussões jurisprudenciais. Também serão apreciadas as Cédulas de Produto Rural CPRs, títulos de crédito emitidos por agricultores, cooperativas e associações para viabilização do financiamento agrícola. Em meio à discussão em curso sobre o novo Código Comercial, que contempla agronegócio, e o crescimento das atividades do setor, parece fundamental compreender melhor a dinâmica contratual dos negócios realizados, buscando verificar o amparo legal das atividades desempenhadas a partir da figura da sociedade empresária exportadora de commodities.

Palavras-chave: Contratos empresariais, Direito do agronegócio, Commodities agrícolas

Abstract/Resumen/Résumé

This essay will analyze the soybeans purchase and sale agreements between the farmers and the trading companies in Brazil, focusing on the main contractual provisions and the case law. The Rural Product Notes (CPRs Cédulas de Produto Rural) are titles issued by farmers, cooperatives and associations to allow farming financing. Based on the ongoing discussions about the enactment of a new Commercial Code (bill of law), which contemplates agribusiness, and the development of sectors activities, it seems to be essential to better understand the contractual dynamics of the ongoing business based on the role of the trading company exporting commodities.

Keywords/Palabras-claves/Mots-clés: Commercial contracts, Agribusiness law, Agricultural commodities

1. INTRODUÇÃO

Ronald Coase afirmou que uma sociedade empresária é um feixe de contratos, sob o ponto de vista econômico¹. Apesar de essa definição ser um pouco distante do direito societário, é possível adotá-la para refletir sobre a realidade das sociedades comercializadoras de *commodities* agrícolas, as *trading companies*², que buscam reduzir custos de transação a partir da gestão de diversas atividades (e contratos) para consecução de sua finalidade empresarial.

As *trading companies* possuem como atividade principal a comercialização de determinado bem, intermediando operações (de importação, exportação ou venda no mercado interno) entre um fornecedor ou produtor e o comprador. No caso do agronegócio, as *trading companies* realizam a comercialização de grãos³ adquiridos de produtores agrícolas e destinados a um comprador.

Contudo, para desempenhar a sua atividade econômica adequadamente, a *trading company* precisa celebrar vários contratos empresariais com partes diversas. Um dos contratos fundamentais – objeto do presente trabalho – é o contrato de compra e venda de soja em que figuram como vendedor o produtor agrícola e como comprador a sociedade exportadora. Dessa forma, buscar-se-á endereçar os aspectos relevantes desses acordos e demonstrar parcela do panorama contratual enfrentado diariamente pelas *trading companies* em suas operações no Brasil.

É evidente que a pretensão não é a realização de uma apreciação exaustiva dos contratos, mas explorar aspectos inerentes à compra de grãos na fazenda e a interação com o produtor agrícola.

O trabalho será estruturado em quatro capítulos adicionais. Primeiramente, buscar-se-á tratar do agronegócio no Brasil. Em seguida, serão abordados os contratos com o produtor agrícola (cap. 3) e a Cédula de Produto Rural - CPR (cap. 4). Por fim, um capítulo será reservado para as considerações finais relacionadas à interação entre os contratos e as discussões jurídicas relevantes.

¹ COASE, Robert H. **The nature of the firm**. *Economica* (new series), Londres, v. 4, pp. 386-405, 1937.

² As *trading companies* também serão referidas no decorrer do presente trabalho como sociedades exportadoras. Cumpre observar, contudo, que a *trading company*, além de focar a sua atuação na comercialização de grãos para exportação, também costuma desenvolver parte de suas atividades com enfoque no mercado interno e na importação de algum cereal (e.g., trigo) para o Brasil.

³ Para os fins do presente trabalho, será utilizada a soja a granel como referência para as *commodities* comercializadas pelas sociedades exportadoras, exceto quando mencionado expressamente outro produto agrícola.

2. AGRONEGÓCIO NO BRASIL

O agronegócio no Brasil ganhou destaque incontestável⁴. Segundo o relatório *Outlook Fiesp 2024: projeções para o agronegócio brasileiro* elaborado pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), a produção de soja cresceu mais de 70% (setenta por cento), saindo de 50 (cinquenta) milhões de toneladas e se aproximando dos 90 (noventa) milhões de toneladas em 2014. Segundo o mesmo relatório, o Brasil deve se consolidar como o principal produtor mundial de soja, superando os Estados Unidos da América.

Nas palavras de Buranello,

Hoje, *agribusiness* ou agronegócio pode ser definido como o conjunto organizado de atividades econômicas que envolve a fabricação e fornecimento de insumos, a produção, o processamento e armazenamento até a distribuição para consumo interno ou internacional de produtos de origem agrícola ou pecuária⁵.

A relevância econômica e a complexidade das atividades, especialmente sob a ótica da gestão de risco e dos desafios logísticos, demandam o fortalecimento de um ramo específico do direito para lidar com as atividades do setor. Neste sentido, o propagado direito do agronegócio vem sendo cunhado gradualmente e deve ser cada vez mais explorado.

Um exemplo da crescente relevância desse sub-ramo do direito comercial é a inserção de livro (III – Do Agronegócio) no projeto de lei de reforma do Código Comercial (PLS nº 4887/2013). Segundo o art. 681 do referido projeto:

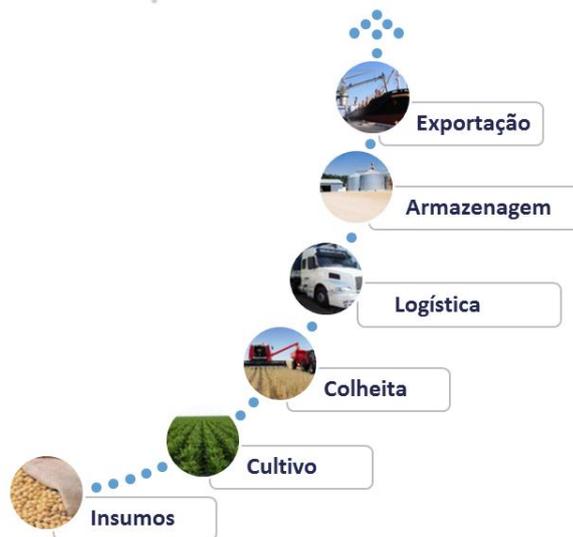
O agronegócio é a rede de negócios que integra as atividades econômicas organizadas de fabricação e fornecimento de insumos, produção, processamento, beneficiamento e transformação, comercialização, armazenamento, logística e distribuição de bens agrícolas, pecuários, de reflorestamento e pesca, bem como seus subprodutos e resíduos de valor econômico⁶.

Para compreender o agronegócio e os contratos relacionados à comercialização de grãos, é necessário observar as diferentes etapas produtivas envolvidas:

⁴ FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO. **Outlook Fiesp 2024: projeções para o agronegócio brasileiro**. São Paulo: FIESP, 2014, p. 54. Disponível em: <www.fiesp.com.br>. Acesso em: 08 dez. 2014.

⁵ BURANELLO, Renato. Os Contratos do Agronegócio. In: VERÇOSA, Haroldo Malheiros Duclerc. **Direito Comercial: Contratos Empresariais em Espécie**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 406.

⁶ COELHO, Fábio Ulhoa. Os desafios do Direito Comercial. São Paulo: Saraiva, 2014, p. 248.



Considerando o fluxograma apresentado⁷, inicialmente, o produtor agrícola adquire insumos (*e.g.*, sementes, defensivos agrícolas) e realiza o cultivo e a colheita. Em seguida, o produtor realiza a venda da soja para a sociedade exportadora, que assumirá a logística de transporte e armazenagem dos grãos, até a entrega do volume a ser exportado no porto.

O presente trabalho concentrar-se-á no início da cadeia, especificamente nos contratos de compra e venda de soja com o produtor agrícola e nas CPRs emitidas pelo vendedor.

3. CONTRATOS DE COMPRA E VENDA DE SOJA COM O PRODUTOR AGRÍCOLA

Conforme ilustrado no capítulo anterior, o contrato de compra e venda de soja celebrado entre o produtor agrícola (vendedor) e a sociedade exportadora (comprador) é, em regra, o ponto inicial da cadeia sob a ótica da *trading company*⁸.

Preliminarmente, é fundamental recorrer ao modelo de concorrência perfeita ensinado na economia, no qual os vendedores de determinado bem homogêneo estão inseridos em um

⁷ O fluxograma e sua explicação refletem uma dinâmica de negócios de uma sociedade exportadora de soja no Brasil, mas variações são perfeitamente possíveis a depender das partes envolvidas e de escolhas operacionais de cada *trading company*. Exemplos de alternativas são (i) o produtor agrícola que vende os grãos somente no porto, arcando com toda a logística de armazenagem e transporte; e (ii) a *trading company* que verticaliza a cadeia e detém elos, tais como a produção propriamente dita ou o transporte.

⁸ As práticas comerciais de pré-financiamento de safra ou fornecimento de insumos (*barter*) podem ser realizadas entre a *trading company* e o produtor agrícola antes da celebração do contrato de compra e venda de soja (inclusive por período superior a uma safra). Todavia, para os fins deste trabalho, serão abordadas as operações realizadas no âmbito do contrato principal.

mercado pulverizado, sem poder para determinar individualmente o preço do bem ofertado. O exemplo clássico é a *commodity*, pois os produtores agrícolas não são formadores de preço, mas tomadores do preço definido pelo mercado.

No caso do mercado de soja, o preço possui como referência principal a cotação na Bolsa de Mercadorias de Chicago (*Chicago Board of Trade* - CBOT), combinada com cotações locais relacionadas à região produtora e a dinâmica do mercado (incluindo influência do dólar)⁹. De qualquer forma, o produtor não é capaz de decidir individualmente o preço a ser praticado, pois a concorrência intensa o obriga a assumir o preço dado pelo mercado.

A partir dessa premissa, é importante destacar a dinâmica do mercado e os desafios do vendedor e comprador para celebração do contrato de compra e venda de soja. O produtor agrícola precisa obter lucro, após descontar todos os custos de produção e administrar os riscos inerentes ao plantio (*e.g.*, seca, chuva excessiva, pragas). O comprador precisa oferecer um preço que propicie lucro, após considerar os custos operacionais e logísticos para escoar o produto até o seu cliente final.

Ao analisar o contrato propriamente dito, é possível destacar as seguintes cláusulas para observações pontuais: (i) objeto; (ii) local de entrega; (iii) fixação de preço; e (iv) pré-financiamento, quando aplicável.

O objeto do contrato é a aquisição, pela compradora, de X toneladas métricas de soja a granel de uma determinada safra, respeitadas determinadas especificações de qualidade dos grãos. Quanto à soja destinada à exportação, esses requisitos de qualidade costumam ser os mesmos do contrato de exportação celebrados pela *trading company* com o seu comprador estrangeiro¹⁰⁻¹¹. No momento da entrega do volume acordado, o comprador verificará a qualidade da soja nos termos estabelecidos no contrato.

O local de entrega é outra cláusula importante do contrato de compra e venda de soja, uma vez que é necessário convencionar previamente o local para retirada do volume adquirido pelo comprador. Em regra, o local será um armazém (do próprio produtor, de terceiro

⁹ As cotações referentes ao preço da soja nas regiões produtivas são acompanhadas diariamente por consultorias especializadas, corretoras e pelas equipes comerciais das sociedades exportadoras.

¹⁰ Em regra, os contratos de exportação de soja seguem o padrão estabelecido pela Associação Nacional dos Exportadores de Cereais (ANEC) por meio do seu contrato nº 41 (“ANEC 41”). O mercado costuma referir-se às especificações de qualidade dos grãos como padrão ANEC.

¹¹ Para referência, seguem as especificações de qualidade do ANEC 41 referentes à soja:

(i) Umidade: até 14% (quatorze por cento);

(ii) Impurezas (matérias estranhas e/ou impurezas): até 1% (um por cento);

(iii) Grãos avariados (grãos brotados, imaturos, chochos, danificados e ardidos): até 8% (oito por cento), sendo que, deste percentual máximo, deve-se observar os seguintes sublimites:

a. grãos mofados: até 6% (seis por cento); b. grãos ardidos: até 4% (quatro por cento); c. grãos queimados: até 1% (um por cento); d. grãos esverdeados (grãos que apresentam coloração esverdeada na casca e na polpa): até 8% (oito por cento); e. grãos quebrados: até 30% (trinta por cento).

contratado ou do comprador), conforme definido no contrato. É possível estabelecer a entrega em outros locais mais avançados sob a ótica da logística de transporte, como terminais de transbordo ou portuários. O prazo para entrega do volume pelo vendedor também será essencial para o fiel cumprimento do contrato, pois a sociedade exportadora possui compromissos (*e.g.*, programação de movimentação, capacidade de armazenagem, cronograma de navios) que dependem da tempestiva entrega do volume de soja acordado.

Quanto ao preço do contrato, é possível defini-lo no momento da celebração do contrato (preço fixado) ou estabelecer previsão de fixação do preço no futuro (preço a fixar). Enquanto a cláusula de preço fixado limita-se a indicar o valor por saca (ou por tonelada) de soja a ser pago, a cláusula a fixar indica um período para a fixação de preço com base na cotação da *commodity* (normalmente na CBOT). O preço do contrato de compra e venda de soja – fixado ou a fixar – deverá ser indicado em dólar, com o efetivo desembolso em moeda corrente nacional, após a conversão do valor em moeda estrangeira com base na taxa de câmbio divulgada pelo Banco Central do Brasil aplicável no dia do pagamento, conforme detalhado no contrato.

Especialmente quanto à cláusula de preço, há alguns julgados paradigmáticos no Superior Tribunal de Justiça (STJ) que merecem ser abordados.

O STJ analisou, no âmbito do julgamento do recurso especial nº 655.436-MT¹², o contrato de compra e venda de soja para entrega futura com preço em dólar. No caso concreto, o contrato foi firmado entre uma *trading company* (comprador) e um fazendeiro (vendedor) antes da safra e, no momento da entrega, o vendedor não entregou a totalidade do volume acordado. Além de afastar a incidência do Código de Defesa do Consumidor, o Tribunal de Justiça do Estado do Mato Grosso e o STJ entenderam que a indexação em dólar não seria ilegal, pois o dólar americano seria apenas fator de atualização com base em um produto de exportação (soja) com preço determinado pela CBOT.

¹² BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **REsp 655.436-MT**, Quarta Turma, j. 08 abr. 2008. Relator Min. João Otávio de Noronha. Disponível em: <www.stj.jus.br>. Acesso em: 02 mai. 2015.

Ementa: “DIREITO CIVIL. COMPRA E VENDA DE SAFRA FUTURA. CONTRATO-TIPO. CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR. POTENCIAL CONSUMIDOR. INAPLICÁVEL. ONEROSIDADE EXCESSIVA. NÃO-CONFIGURADA. DÓLAR AMERICANO. FATOR DE ATUALIZAÇÃO. CLÁUSULA PENAL. REDUÇÃO. SÚMULA N. 7/STJ.

1. Não há relação de consumo nos moldes do artigo 29 do CDC quando o contratante não traduz a condição de potencial consumidor nem de parte aderente, firmando negócio jurídico produzido por acordo de vontades, na forma de contrato-tipo.

2. O dólar americano não representa indexador, sendo utilizado na avença como fator de atualização, porquanto a soja brasileira caracteriza-se como produto de exportação cujo preço é determinado pela Bolsa de Chicago.

3. É possível a revisão de multa de modo a ser reduzida pelo magistrado quando houver adimplemento parcial ou simples mora dada a natureza compensatória das perdas e danos. No entanto, sua adequação à realidade dos fatos esbarra no óbice da Súmula nº 7/STJ.

4. Recurso especial não conhecido.”

O Código de Defesa do Consumidor não deve amparar os produtores agrícolas que vendem soja para as sociedades exportadoras. Conforme entendido pelo STJ, mesmo que os contratos de compra e venda observem um padrão de redação proposto pelas *trading companies*, os contratos em questão não devem ser classificados como contratos de adesão em razão do seu aspecto funcional, pois os vendedores são profissionais do ramo agrícola e fornecedores de produto destinado à exportação. Assim, trata-se de contrato-tipo decorrente de acordo de vontades das partes.

Quanto ao valor em dólar, o entendimento jurisprudencial é de que se trata de fator de atualização monetária de *commodities* com preços definidos no mercado internacional, sendo legítimo celebrar o contrato em moeda estrangeira, pois o efetivo pagamento é efetuado em moeda corrente nacional a partir da conversão com a taxa de câmbio, nos termos estabelecidos no contrato e em conformidade com taxa oficial divulgada pelo Banco Central do Brasil. Também não pode ser alegada onerosidade excessiva em razão de desvalorização do real em relação ao dólar, pois se trata de álea inerente ao mercado de soja.

Em outro caso¹³, o STJ posicionou-se acerca da alegação de onerosidade excessiva em contrato de compra e venda de soja de safra futura a preço certo. O referido contrato,

¹³ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **REsp 783.404-GO**, Terceira Turma, j. 28 jun. 2007. Relatora Min. Nancy Andrighi. Disponível em: <www.stj.jus.br>. Acesso em: 02 mai. 2015.

Ementa: “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. CLÁUSULAS ACESSÓRIAS ABUSIVAS. IRRELEVÂNCIA.

- A compra e venda de safra futura, a preço certo, obriga as partes se o fato que alterou o valor do produto agrícola não era imprevisível.

- Na hipótese afigura-se impossível admitir onerosidade excessiva, inclusive porque chuvas e pragas – motivos alegados pelo recorrido para sustentar a ocorrência de acontecimento extraordinário – são circunstâncias previsíveis na agricultura, que o produtor deve levar em consideração quando contrata a venda para entrega futura com preço certo.

- O fato do comprador obter maior margem de lucro na revenda, decorrente da majoração do preço do produto no mercado após a celebração do negócio, não indica a existência de má-fé, improbidade ou tentativa de desvio da função social do contrato.

- A função social infligida ao contrato não pode desconsiderar seu papel primário e natural, que é o econômico. Ao assegurar a venda de sua colheita futura, é de se esperar que o produtor inclua nos seus cálculos todos os custos em que poderá incorrer, tanto os decorrentes dos próprios termos do contrato, como aqueles derivados das condições da lavoura.

- A boa-fé objetiva se apresenta como uma exigência de lealdade, modelo objetivo de conduta, arquétipo social pelo qual impõe o poder-dever de que cada pessoa ajuste a própria conduta a esse modelo, agindo como agiria uma pessoa honesta, escorreita e leal. Não tendo o comprador agido de forma contrária a tais princípios, não há como inquirir seu comportamento de violador da boa-fé objetiva.

- Nos termos do art. 184, segunda parte, do CC/02, “a invalidade da obrigação principal implica a das obrigações acessórias, mas a destas não induz a da obrigação principal”. Portanto, eventual abusividade de determinadas cláusulas acessórias do contrato não tem relevância para o deslinde desta ação. Ainda que, em tese, transgridam os princípios da boa-fé objetiva, da proibidade e da função social do contrato ou imponham ônus excessivo ao recorrido, tais abusos não teriam o condão de contaminar de maneira irremediável o contrato, de sorte a resolvê-lo.”

celebrado entre *trading company* (como compradora) e produtor agrícola pessoa física (como vendedor), fixou o preço da saca de soja em dólar no momento da assinatura, tendo ocorrido expressiva alteração do valor do produto na ocasião do pagamento em desfavor para o vendedor. Considerando tal ocorrência, o vendedor alegou judicialmente a onerosidade excessiva e o desequilíbrio econômico-financeiro entre as partes, desdobrando em violação dos princípios da função social do contrato e da boa-fé objetiva, o que justificaria a rescisão do contrato. O Tribunal de Justiça do Estado de Goiás acolheu o pedido do agricultor, mas o STJ proveu o recurso da sociedade exportadora no sentido de manter o contrato e considerar como circunstância previsível a alteração do valor do produto no mercado.

O mais interessante na referida decisão é a rejeição do argumento de onerosidade excessiva. O STJ entende que o referido risco onera tanto o comprador como o vendedor, pois o contrato de compra e venda de soja com valor fixado no momento da celebração pode variar em qualquer sentido. Ademais, a jurisprudência afirma que eventos como chuvas e pragas não são considerados como acontecimentos extraordinários no âmbito agrícola, pois são circunstâncias previsíveis que o produtor considera no momento da celebração do contrato de compra e venda de soja com entrega futura.

Quanto à questão de função social do contrato, não é possível desconsiderar a natureza econômica do mesmo. Como mencionado no próprio voto da relatora do caso, Ministra Nancy Andrighi, “[a]o contrato incumbe uma função social, mas não de assistência social¹⁴”. O risco inerente ao contrato também justifica os ganhos econômicos potenciais vislumbrados pelo agricultor ao celebrar o contrato. Esse racional é abordado pela ministra em seu voto:

[A]o assegurar a venda de sua colheita futura, é de se esperar que o produtor inclua nos seus cálculos todos os custos em que poderá incorrer, tanto os decorrentes dos próprios termos do contrato (livre flutuação do Dólar, transporte, seguro, qualidade dos grãos etc.), como aqueles derivados das condições da lavoura (excesso ou escassez de chuvas, pragas etc.). Dessa forma, não há como admitir que, tendo ignorado ou calculado mal tais variáveis, ou, pior, estando arrependida com o preço acordado no ato da contratação, a parte pretenda, sob o manto da função social do contrato, pleitear a resolução deste¹⁵.

Em outro julgado¹⁶ envolvendo contrato de compra e venda de soja de safra futura (com preço pré-fixado), o vendedor evocou em juízo a teoria da imprevisão e a relativização

¹⁴ Id.

¹⁵ Id.

¹⁶ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **REsp 936.741-GO**, Quarta Turma, j. 03 nov. 2011. Relator Min. Antonio Carlos Ferreira. Disponível em: <www.stj.jus.br>. Acesso em: 02 mai. 2015.

do *pacta sunt servanda* para demandar a rescisão do contrato. Em sentença do Tribunal de Justiça do Estado de Goiás, que acolheu o pedido do produtor agrícola, foi afirmado que o Judiciário deveria repelir práticas abusivas, como no caso de lucro excessivo para uma parte e prejuízo para a outra, justificando assim a rescisão contratual. No STJ, a *trading company* obteve o provimento do recurso especial apresentado, com a consequente manutenção do contrato firmado e reconhecimento da inaplicabilidade da onerosidade excessiva e da teoria da imprevisão.

Parece salutar destacar dois pontos relevantes do voto do Ministro relator Antonio Carlos Ferreira, esclarecendo a inaplicabilidade da teoria da imprevisão aos contratos de compra e venda de soja entre o produtor agrícola e a sociedade exportadora. O primeiro ponto seria a natureza do contrato (compra e venda de coisa futura a preço fixo), que difere de um contrato de execução continuada ou diferida, objeto de proteção do art. 478 do Código Civil¹⁷. O segundo seria o não enquadramento da variação cambial que impacta a cotação da soja no conceito de acontecimento extraordinário e imprevisível, porque as partes do contrato são profissionais do setor e conhecem o mercado em que atuam, tendo ciência de que as flutuações são possíveis.

O contrato de compra e venda de soja também não pode ser descumprido ou rescindido em razão de praga. Em linha com sentenças acima apreciadas, o STJ já se manifestou especificamente sobre contrato de compra e venda futura de soja, cujo cumprimento pelo vendedor foi comprometido pela ocorrência da “ferrugem asiática” em sua

Ementa: “DIREITO EMPRESARIAL. CONTRATOS. COMPRA E VENDA DE COISA FUTURA (SOJA). TEORIA DA IMPREVISÃO. ONEROSIDADE EXCESSIVA. INAPLICABILIDADE.

1. Contratos empresariais não devem ser tratados da mesma forma que contratos cíveis em geral ou contratos de consumo. Nestes admite-se o dirigismo contratual. Naqueles devem prevalecer os princípios da autonomia da vontade e da força obrigatória das avenças.

2. Direito Civil e Direito Empresarial, ainda que ramos do Direito Privado, submetem-se a regras e princípios próprios. O fato de o Código Civil de 2002 ter submetido os contratos cíveis e empresariais às mesmas regras gerais não significa que estes contratos sejam essencialmente iguais.

3. O caso dos autos tem peculiaridades que impedem a aplicação da teoria da imprevisão, de que trata o art. 478 do CC/2002: (i) os contratos em discussão não são de execução continuada ou diferida, mas contratos de compra e venda de coisa futura, a preço fixo, (ii) a alta do preço da soja não tornou a prestação de uma das partes excessivamente onerosa, mas apenas reduziu o lucro esperado pelo produtor rural e (iii) a variação cambial que alterou a cotação da soja não configurou um acontecimento extraordinário e imprevisível, porque ambas as partes contratantes conhecem o mercado em que atuam, pois são profissionais do ramo e sabem que tais flutuações são possíveis.

4. Recurso especial conhecido e provido”.

¹⁷ Art. 478. 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. Os efeitos da sentença que a decretar retroagirão à data da citação.

lavoura¹⁸. Após o Tribunal de Justiça do Estado de Goiás acolher o pedido do produtor rural e sentenciar a rescisão do contrato de compra e venda, com base na lesão ao princípio da equivalência contratual, o STJ deu provimento ao recurso especial apresentado pelo comprador e reestabeleceu o contrato em questão.

Em recente trabalho acadêmico, conclui-se acerca da jurisprudência do STJ analisada:

Inequívoco, portanto, que, na visão do STJ, fatores como intempéries climáticas, variação do preço da commodity ou dos insumos de produção, variação cambial e pragas não são fatos imprevisíveis a ensejar a resolução dos contratos de compra e venda de safra¹⁹.

Outra cláusula relevante é a de pré-financiamento do plantio (*pre-crop financing*). A previsão mais simples abarca o adiantamento de valor em dinheiro ao vendedor, a ser descontado do preço pelo comprador no momento da entrega da soja. A disposição contratual também pode envolver o fornecimento de insumos (e.g., defensivos agrícolas) pelo comprador ao vendedor, com o abatimento do valor correspondente aos insumos no momento do pagamento pelo volume de soja entregue ao comprador. Cumpre destacar o risco de crédito decorrente dessa operação de pré-financiamento como ponto negativo para a sociedade exportadora. Entretanto, são pontos positivos para a *trading company* a intensificação do relacionamento com o produto agrícola, a possibilidade de obter retorno financeiro com operação acessória e a viabilização de maior volume de originação proveniente do produtor financiado.

¹⁸ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **REsp 866.414-GO**, Terceira Turma, j. 20 jun. 2013. Relatora Min. Nancy Andrighi. Disponível em: <www.stj.jus.br>. Acesso em: 02 mai. 2015.
Ementa: “CIVIL. RECURSO ESPECIAL. EXECUÇÃO DE TÍTULO EXTRAJUDICIAL. OCORRÊNCIA DE PRAGA NA LAVOURA, CONHECIDA COMO 'FERRUGEM ASIÁTICA'. ONEROSIDADE EXCESSIVA. AUSÊNCIA. AGRÁRIO. CONTRATO DE COMPRA E VENDA DE SOJA. FECHAMENTO FUTURO DO PREÇO, EM DATA A SER ESCOLHIDA PELO PRODUTOR RURAL. AUSÊNCIA DE ABUSIVIDADE. EMISSÃO DE CÉDULA DE PRODUTO RURAL (CPR) EM GARANTIA DA OPERAÇÃO. AUSÊNCIA DE ADIANTAMENTO DO PREÇO.VALIDADE.

1. Nos termos de precedentes do STJ, a ocorrência de 'ferrugem asiática' não é fato extraordinário e imprevisível conforme exigido pelo art. 478 do CC/02.

2. A Lei 8.929/94 não impõe, como requisito essencial para a emissão de uma Cédula de Produto Rural, o prévio pagamento pela aquisição dos produtos agrícolas nela representados. A emissão desse título pode se dar para financiamento da safra, com o pagamento antecipado do preço, mas também pode ocorrer numa operação de 'hedge', na qual o agricultor, independentemente do recebimento antecipado do pagamento, pretende apenas se proteger contra os riscos de flutuação de preços no mercado futuro.

3. Recurso especial conhecido e provido.”

¹⁹ FRANCO, Nancy Gombossy de Melo; GERBASI, Thiago Soares. A aplicabilidade da teoria da imprevisão aos contratos de compra e venda de *commodities*: uma visão a partir da jurisprudência do STJ. **Revista de Direito Empresarial**. São Paulo: Revista dos Tribunais, nov. – dez. 2013.

4. CÉDULA DE PRODUTO RURAL

A CPR é um título de crédito causal representativo de promessa de entrega de produtos rurais, conforme definido na Lei nº 8.929/1994²⁰. O intuito do legislador foi criar uma cédula para fomento do financiamento da atividade agrícola, permitindo ao produtor rural emitir título de crédito específico para garantia de sua dívida. Observando a intenção de estimular a captação de investimentos, a legislação permitiu, em seu art. 19, a negociação de CPRs nos mercados de bolsa e de balcão.

Buranello apresenta com brevidade os atributos básicos da CPR para torná-la atraente:

A CPR é uma cártula representativa de promessa de entrega de produtos agropecuários, emitida unilateralmente, sendo ato jurídico perfeito, insuscetível de desconstituição, se estiverem atendidos os requisitos legais, bem como não apontar qualquer incompatibilidade com as normas gerais de direito cambial²¹.

Segundo a Ministra Nancy Andrighi²², a CPR é um título de crédito e deve ser regulada pelos princípios da cartularidade e literalidade, a fim de conferir segurança jurídica ao negócio e permitir o fomento da atividade agrícola. Assim, o prazo para entrega dos produtos previsto na cártula deve ser observado rigorosamente, pois a CPR é um título representativo de mercadoria.

Preliminarmente, é importante destacar a existência de outros títulos relacionados ao agronegócio previstos na Lei nº 11.076/2004: Certificado de Depósito Agropecuário – CDA e o Warrant Agropecuário – WA, Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio – CDCA, Letra de Crédito do Agronegócio – LCA e Certificado de Recebíveis do Agronegócio – CRA. Contudo, merecerá destaque a CPR no presente trabalho, em razão de o seu escopo não abranger contratos de armazenagem, nem direitos creditórios para securitização.

É possível classificar as CPRs em 2 (duas) modalidades a partir de sua forma de liquidação: física e financeira. A CPR física é a original. Por meio da cédula, o emitente obriga-se a entregar a quantidade de produto, observando a qualidade exigida, no local determinado. Assim, a obrigação de dar coisa certa não envolve dinheiro, mas somente a entrega do volume de grãos estabelecido na CPR.

²⁰ Art. 1º. Fica instituída a Cédula de Produto Rural (CPR), representativa de promessa de entrega de produtos rurais, com ou sem garantia cedularmente constituída.

²¹ BURANELLO, Renato. **Manual do Direito do Agronegócio**. São Paulo: Saraiva, 2013.

²² BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **REsp 1.023.083-GO**, Terceira Turma, j. 15 abr. 2010. Relatora Min. Nancy Andrighi. Disponível em: <www.stj.jus.br>. Acesso em: 02 mai. 2015.

Contudo, há a possibilidade de emissão da CPR financeira, introduzida na Lei nº 8.929/1994, por meio da alteração legislativa ocorrida em fevereiro de 2001 através da Lei nº 10.200/2001. Nessa modalidade, o emissor da cédula assume a obrigação de pagar valor em dinheiro estabelecido ou correspondente a uma determinada quantidade de produto calculado a partir do índice de preço idôneo indicado na cédula.

A legislação prevê 3 (três) garantias cedulares, conforme disposto no art. 5º da Lei nº 8.929/1994: (i) a hipoteca; (ii) o penhor; e (iii) a alienação fiduciária. As garantias devem ser inseridas e claramente indicadas para os fins de futura execução.

As CPRs podem ser emitidas por produtores agrícolas, associações e cooperativas, podendo ser emitida em qualquer etapa do processo produtivo da cadeia agrícola.

Para a correta emissão da cédula, é essencial observar os requisitos formais estabelecidos no art. 3º da Lei nº 8.929/1994²³.

Outra formalidade demandada na legislação específica é o registro da CPR no Cartório de Registro de Imóveis, nos termos do art. 12 da Lei nº 8.929/1994²⁴. Sobre esse aspecto, cumpre observar que a CPR não necessita de registro para que tenha validade entre as partes. Entretanto, para ter eficácia perante terceiros, é necessário o seu registro no Cartório de Registro de Imóveis, sendo competente o cartório do domicílio do emitente²⁵.

Buranello apresenta leitura própria sobre as exigências de registro, a partir da leitura do dispositivo legal e da experiência com a execução das garantias previstas nas CPRs:

A CPR deverá ser registrada no Cartório de Registro de Imóveis no domicílio do emitente. Ainda, caso o domicílio do emitente seja diverso daquele ao qual a cédula estiver relacionada, no caso de penhor, hipoteca e

²³ Art. 3º A CPR conterá os seguintes requisitos, lançados em seu contexto:

I - denominação "Cédula de Produto Rural";

II - data da entrega;

III - nome do credor e cláusula à ordem;

IV - promessa pura e simples de entregar o produto, sua indicação e as especificações de qualidade e quantidade;

V - local e condições da entrega;

VI - descrição dos bens cedularmente vinculados em garantia;

VII - data e lugar da emissão;

VIII - assinatura do emitente.

²⁴ Art. 12. A CPR, para ter eficácia contra terceiros, inscreve-se no Cartório de Registro de Imóveis do domicílio do emitente.

§ 1º Em caso de hipoteca e penhor, a CPR deverá também ser averbada na matrícula do imóvel hipotecado e no Cartório de localização dos bens apenhados.

§ 2º A inscrição ou averbação da CPR ou dos respectivos aditivos serão efetuadas no prazo de três dias úteis, a contar da apresentação do título, sob pena de responsabilidade funcional do oficial encarregado de promover os atos necessários.

§ 3º Para efeito de registro em cartório, a cobrança de emolumentos e custas das CPR será regida de acordo com as normas aplicáveis à Cédula de Crédito Rural.

²⁵ BARROS, Wellington Pacheco. **Curso de Direito Agrário**. v. 1, 7. ed. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2012, p. 234.

alienação fiduciária, entendemos que é necessário registro em ambos os cartórios. Por ser requisito relativo à forma de emissão da vontade, como forma especial, a inobservância gera ineficácia do ato²⁶.

Em caso de inadimplemento, o credor poderá exercer os seus direitos em relação às garantias e tomar as medidas judiciais cabíveis para assegurar o seu direito.

Cumprido notar o entendimento reiterado do STJ em relação à CPR. Segundo o tribunal, a emissão de CPR em garantia a contrato de compra e venda de safra futura não pressupõe, necessariamente, a antecipação do pagamento do produto²⁷. Assim, a CPR pode servir de instrumento para uma operação de hedge, na qual o produtor, independentemente do recebimento antecipado do preço, se protegerá dos riscos de flutuação do valor do produto no mercado futuro de *commodities*.

Desta forma, o STJ destaca a funcionalidade adicional da CPR – além do financiamento da safra – como mecanismo para fomento das atividades agrícolas do produtor. “Se a CPR pode desempenhar um papel maior no fomento ao setor agrícola, não há motivos para que, à falta de disposições legais que o imponham, restringir a sua aplicação²⁸”.

5. CONCLUSÃO

O presente artigo buscou analisar os contratos de compra e venda de soja entre os produtos agrícolas e as sociedades exportadoras no Brasil, com enfoque nas principais cláusulas e discussões jurisprudenciais. Ademais, foram abordadas as CPRs, títulos de crédito emitidos por agricultores, cooperativas e associações para viabilização do financiamento agrícola.

Em meio à discussão em curso sobre o novo Código Comercial, que possui um livro dedicado ao agronegócio, é salutar verificar que os principais posicionamentos jurisprudenciais do STJ sobre o setor estão incorporados no texto do projeto de lei sob apreciação dos parlamentares²⁹.

²⁶ BURANELLO, Renato. **Manual do Direito do Agronegócio**. São Paulo: Saraiva, 2013.

²⁷ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **REsp 866.414-GO**, Terceira Turma, j. 20 jun. 2013. Relatora Min. Nancy Andrighi. Disponível em: <www.stj.jus.br>. Acesso em: 02 mai. 2015.

²⁸ Id.

²⁹ Art. 686. Os riscos inerentes às atividades do agronegócio, desde que previsíveis e não extraordinários, ainda que posteriores à emissão do título ou à celebração de contrato do agronegócio, beneficiam ou prejudicam exclusivamente a parte que os assumiu.

Parágrafo único. Consideram-se previsíveis e não extraordinários, dentre outros, os seguintes riscos:

I – alteração de preços, quando estiverem referenciados em bolsas de mercadorias e futuros, nacionais ou estrangeiras, ou tiverem sido estipulados por meio de índices divulgados por instituições reconhecidamente idôneas e de ampla referência no mercado;

Com base no atual projeto de lei, os temas relacionadas a variação de preço em mercado internacional de *commodities*, a oscilação do câmbio e a quebra de safra serão contemplados na legislação como situações inerentes ao agronegócio, inexistindo fundamento para justificar descumprimento contratual ou reclamar interpretação favorável ao produtor agrícola em juízo.

A questão de legalidade relacionada à celebração de contrato no Brasil com cláusula de preço adotando moeda estrangeira como referência também foi enfrentado pelo projeto de lei do novo Código Comercial, confirmando a licitude nos casos em que contratos são objeto de operações em mercados internacionais ou são destinados a importação e exportação de *commodities*.

O crescimento esperado para o agronegócio brasileiro nos próximos anos e o desenvolvimento do direito do agronegócio tendem a fortalecer as atividades econômicas sob a ótica do produtor agrícola e da sociedade exportadora, gerando riqueza e fortalecendo o país.

II – variação cambial, caso o preço do bem objeto do negócio estiver referenciado em moeda estrangeira; e

III – quebra de safra, desde que não decorrente da ação ou omissão humana.

Art. 688. É válida a cláusula, constante de contrato ou título integrante do agronegócio, que adota como referência de preço moeda estrangeira, desde que o pagamento e liquidação das obrigações ocorrerem em moeda nacional, quando:

I – o objeto da obrigação for bem ou direito admitido à negociação em bolsa de mercadorias e futuros internacional ou resultante de operação de balcão;

II – for estipulado por meio de índices divulgados por instituições reconhecidamente idôneas e de ampla referência no mercado internacional de produtos e insumos agrícolas, pecuários, de reflorestamento e pesca;

III – se tratar de negócios relacionados à importação ou exportação, direta ou indireta, de produtos e insumos agrícolas, pecuários, de reflorestamento e pesca, incluindo seus derivados, subprodutos e resíduos de valor econômico; ou

IV – quaisquer das partes for residente ou sediada no exterior.

(BRASIL. Senado Federal. Projeto de Lei do Senado PLS 487/2013. Reforma o Código Comercial. Disponível em: <<http://www.senado.gov.br/atividade/materia/getPDF.asp?t=141614&tp=1>>. Acesso em: 02 mai. 2015. Texto Original, pp. 252-253)

BIBLIOGRAFIA

BARROS, Wellington Pacheco. **Curso de Direito Agrário**. v. 1, 7. ed. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2012.

BRASIL. Senado Federal. **Projeto de Lei do Senado PLS 487/2013**. Reforma o Código Comercial. Disponível em: <<http://www.senado.gov.br/atividade/materia/getPDF.asp?t=141614&tp=1>>. Acesso em: 02 mai. 2015. Texto Original.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **REsp 655.436-MT**, Quarta Turma, j. 08 abr. 2008. Relator Min. João Otávio de Noronha. Disponível em: <www.stj.jus.br>. Acesso em: 02 mai. 2015.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **REsp 783.404-GO**, Terceira Turma, j. 28 jun. 2007. Relatora Min. Nancy Andrichi. Disponível em: <www.stj.jus.br>. Acesso em: 02 mai. 2015.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **REsp 866.414-GO**, Terceira Turma, j. 20 jun. 2013. Relatora Min. Nancy Andrichi. Disponível em: <www.stj.jus.br>. Acesso em: 02 mai. 2015.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **REsp 936.741-GO**, Quarta Turma, j. 03 nov. 2011. Relator Min. Antonio Carlos Ferreira. Disponível em: <www.stj.jus.br>. Acesso em: 02 mai. 2015.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **REsp 1.023.083-GO**, Terceira Turma, j. 15 abr. 2010. Relatora Min. Nancy Andrichi. Disponível em: <www.stj.jus.br>. Acesso em: 02 mai. 2015.

BURANELLO, Renato. **Manual do Direito do Agronegócio**. São Paulo: Saraiva, 2013.

BURANELLO, Renato. Os Contratos do Agronegócio. *In*: VERÇOSA, Haroldo Malheiros Duclerc. **Direito Comercial: Contratos Empresariais em Espécie**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014.

COASE, Robert H. **The nature of the firm**. *Economica* (new series), Londres, v. 4, pp. 386-405, 1937.

COELHO, Fábio Ulhoa. Os desafios do Direito Comercial. São Paulo: Saraiva, 2014.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO. **Outlook Fiesp 2024: projeções para o agronegócio brasileiro**. São Paulo: FIESP, 2014. Disponível em: <www.fiesp.com.br>. Acesso em: 08 dez. 2014.

FRANCO, Nancy Gombossy de Melo; GERBASI, Thiago Soares. A aplicabilidade da teoria da imprevisão aos contratos de compra e venda de *commodities*: uma visão a partir da jurisprudência do STJ. **Revista de Direito Empresarial**. São Paulo: Revista dos Tribunais, nov. – dez. 2013.