

UC Berkeley

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

Title

Contornos Jurídicos e Matizes Econômicas dos Contratos de Integração Vertical Agroindustriais no Brasil

Permalink

<https://escholarship.org/uc/item/7049p03n>

Author

Paiva, Nunziata Stefania Valenza

Publication Date

2007-05-01

Contornos Jurídicos e Matizes Econômicas dos Contratos de Integração Vertical Agroindustriais no Brasil.

Nunziata Stefania Valenza Paiva¹

RESUMO: O agronegócio, em franco desenvolvimento no Brasil, tornou-se terreno fértil para a criação de modelos contratuais novos, verdadeiros tipos sociais, que têm por função a cooperação entre setores produtivos diversos na cadeia agroindustrial. São os contratos de integração vertical agroindustriais que neste trabalho são abordados sob o aspecto jurídico sendo ressaltados a sua conceituação e qualificação como contratos atípicos e, portanto, não sujeitos a uma norma legal específica dentro do ordenamento brasileiro. A proposta do trabalho é a discussão de alguns de seus elementos primordiais sob a ótica da análise econômica do direito tendo em vista a contribuição que a economia pode dar a uma melhor compreensão da dinâmica contratual agroindustrial para juízes, advogados, legisladores e sujeitos diretamente envolvidos no processo de elaboração dos contratos.

PALAVRAS-CHAVES: Agronegócio – contratos – integração vertical – agroindústria – tipicidade legal – análise econômica – direito.

ABSTRACT:

The agribusiness, in good development in Brazil, became fertile land for the creation of new contract models, true social types, that have for a function the cooperation among several productive sections in the agro-industrial chain. They are the contracts of agro-industrial vertical integration that are approached under the juridical aspect in this work being pointed out their conception and qualification as non typical contracts and, therefore, not under a specific legal norm inside of the Brazilian orden. The proposal of the work is the discussion of some of their main elements under the optics of the economical analysis of the right having in view the contribution that the economy can give to a better understanding of the agro-industrial contractual dynamic for judges, lawyers, legislators and subjects directly involved in the process of elaboration of the contracts.

KEY WORDS: Agribusiness – contracts – vertical integration – agro-industria – legal types – economical analysis - law

SUMÁRIO: Introdução. 1. O fenômeno da integração: os Contratos, a Integração e a Agroindústria; 1.1 –a reconstrução dos contratos de integração vertical agroindustriais

¹ * A autora é professora de Direito da Escola de Estudos Superiores de Viçosa – MG – ESUV; mestre em direito civil pela Universidade Federal de Minas Gerais e especialista em direito agrário internacional pelo Istituto di Diritto Agrario Internazionale e Comparato – Firenze – Italia.

Endereço eletrônico: nunziatapaiva@yahoo.com.br

Endereço postal: Rua Maria da Purificação Ferreira Lustosa, n. 32, apto 201, Bairro Silvestre, Viçosa – MG, CEP: 36570-000.

no Brasil; 1.2 – conceito e qualificação jurídicos. **2. A relação Economia e Direito. 3. Análise econômica aplicada aos contratos de integração vertical;** 3.1 – uma contribuição para os juízes; 3.2 – uma contribuição para o legislador. **4 . Conclusão. Referencias Bibliográficas.**

Introdução

Não é recente mundo do agronegócio o aparecimento de modelos contratuais que colocam em relação de cooperação setores diversos da produção formando verdadeiras e próprias cadeias contratuais agroindustriais. Trata-se dos contratos agroindustriais ou ainda contratos de integração vertical agroindustriais que têm como sujeitos o produtor rural, a indústria e/ou o setor de distribuição e comercialização. Os setores avícola, suinícola e da fruticultura demonstram performance excelente muitas vezes associadas a essas formas de contratação. O estudo dos contratos de integração pela Economia e pela Sociologia já ocorre há longo tempo no Brasil com produção literária de excelência. Contudo, observa-se que estudos sob o ponto de vista jurídico são escassos no país, o que conduz os aplicadores do direito a certa perplexidade. Primeiramente, os advogados quando são chamados a patrocinar a causa do produtor rural ou da agroindústria, partes de um litígio oriundo da interpretação ou aplicação do contrato agroindustrial que as partes mesmas formularam, têm dificuldade em construir a argumentação pela simples falta de suporte teórico do que seja essa modalidade contratual que cada vez mais se impõe na prática negocial. Também os juízes em regra não têm familiaridade com o funcionamento da integração por via dos contratos e na falta de lei específica que regule as linhas mestras desse tipo contratual surge a dificuldade em compreender os interesses em jogo e distingui-los dos demais modelos contratuais existentes com vistas à aplicação do regime jurídico adequado. De outra sorte o legislador também não possui sólidas bases doutrinárias para compreender o fenômeno contratual novo e na tentativa de criar uma lei para regulamentar os contratos de integração, por meio do projeto de lei 4378/1998, teve por resposta da sociedade o embate das agroindústrias que rejeitaram o projeto de lei por entende-lo lesivo à manutenção da própria atividade de integração.

Neste trabalho pretende-se descrever sob o ponto de vista jurídico a dinâmica dos contratos de integração vertical agroindustriais ressaltando-se sua importância na produção e no mercado nacionais. Adotando-se uma postura interdisciplinar e ressaltando-se a riqueza do diálogo travado entre a Economia e o Direito, pretende-se discutir como a análise econômica pode contribuir para a compreensão do funcionamento dos contratos de integração que por ora não possuem nenhum tipo legal que pré-estabeleça seus elementos essenciais, o que parece ser bastante útil ao trabalho dos aplicadores do direito que trabalham de alguma forma os contratos de integração vertical agroindustriais.

1. O fenômeno da integração: os Contratos, a Integração e a Agroindústria.

O contrato é tão velho quanto a sociedade humana e tão necessário como a própria lei: confunde-se com as origens do Direito. Essa projeção da vontade e do consenso surgiu quando a humanidade deixou atrás de si a barbárie, quando tudo era resolvido com base na força e no sobrepujo do mais fraco. Com a ampliação das

comunidades humanas e o crescimento das relações entre elas, o contrato mostrou-se instrumento decisivo na circulação da riqueza. E hoje, parece praticamente impossível estar no meio social sem praticar, a todo dia, a toda hora, uma série de contratos. Mas desde a época em que imperavam os regimes liberais, até os dias de hoje, o contrato sofreu profunda evolução, evidenciou-se sua função social, fruto do despertar do legislador para a consciência dos direitos econômicos e sociais.

O dirigismo contratual, a intervenção do Estado através do legislativo e do judiciário no primado da liberdade de contratar, que tomou conta do campo antes deixado exclusivamente ao arbítrio das partes, fez surgir a tormentosa questão: seria o declínio do contrato? Uma resposta afirmativa a tal questão somente poderia ser admitida no sentido de que o pretendido declínio significaria que para as figuras contratuais clássicas há uma limitação na liberdade de contratar, destinada a garantir o equilíbrio econômico das partes contratantes. Não se pode pretender, segundo VILLELA², o estancamento do contrato como veículo de necessidades sociais e econômicas, nem mesmo a retração das formas tradicionais do contrato, mesmo porque o que se registra nos últimos tempos é um crescente impulso do contrato sob a forma de tipos sociais criados para atender as novas necessidades das pessoas no mundo em constante evolução.

Sinal expressivo desse impulso contratual é a constatação dos chamados contratos agroindustriais, dentre os quais destacam-se os contratos de integração vertical agroindustriais, surgidos na nova economia agrária e industrial do mundo moderno, em que se realçam os movimentos de cooperação entre setores econômicos diversos. Nos contratos de integração vertical agroindustriais, a importância socioeconômica a eles atribuída, supera o plano privado das relações entre particulares e alcança o plano público, quando se reconhece aos referidos contratos o papel de instrumento organizador do mercado agrícola, notada primeiramente na Europa. Coincidentes às transformações do mercado de produtos agrícolas ocorridas a partir da década de 60, os vínculos contratuais entre produtores agrícolas e empresas industriais ou comerciais se difundiram como instrumentos destinados a organizar as relações de troca que têm como objeto os produtos agrícolas, constituindo uma alternativa frente ao mercado livre.

A carência de um mercado organizado, ou melhor, as imperfeições do livre mercado criam as condições que favorecem a estipulação de contratos de integração vertical. E é justamente com o intuito de suprir essa carência ou remediar as imperfeições que a indústria e o comércio, como setores mais fortes da economia, tendem a racionalizar ou regulamentar as relações com o setor primário através dos contratos de integração vertical.

Pode-se dizer que os contratos de integração vertical agroindustriais, nesse âmbito, realizam o importante papel de instrumento de modernização da agricultura, através da cooperação entre os setores produtivo, transformador e comercializador. Pode-se até mesmo afirmar que o papel desses contratos seria o de fortalecer a atividade empresarial através da minimização dos riscos existentes, sobretudo às oscilações de mercado.

Preliminarmente, faz-se necessária uma definição geral do fenômeno da integração, que deverá referir-se ao fenômeno de origem econômica, enquanto que a definição jurídica só é possível de se obter a partir da análise da disciplina legal de cada país.

O fenômeno da integração indica certo tipo de interação econômica entre duas partes que desenvolvem uma das operações do ciclo produtivo referentes à produção,

²VILLELA, João Baptista. Por uma nova teoria dos contratos. *Revista Forense*, Rio Janeiro, Vol. 1, n. 261 (separata), s.d, p. 29.

transformação e venda de um determinado produto. Existe um centro de decisões que se concentra na parte que desenvolve ao menos duas das operações descritas anteriormente, e que normalmente seriam desenvolvidas por diferentes núcleos operativos. São possíveis formas de integração em diferentes níveis, como exemplo, no setor distributivo para ligar o produtor ao varejista. Distinguem-se três formas de integração, quais sejam, a horizontal – as partes pertencem à mesma categoria econômica; a vertical – as partes pertencem a categorias diferentes; e a circular que compreende ao mesmo tempo ambas as formas de integração.

Mas deve-se observar que, na realidade, frequentemente não se realiza uma verdadeira e própria integração vertical, mas simplesmente o fenômeno que os economistas chamam de “quase-integração”, e que corresponde ao meio termo entre a integração total e o livre mercado³ e que na teoria de Custos de Transação corresponde ao contrato. Também chamada de integração contratual, tal forma integrativa conserva a independência jurídica das partes, ao contrário da integração total em que haveria a perda da independência econômica e jurídica de uma das partes e do livre mercado no qual se conserva a independência econômica e jurídica⁴.

As formas de integração mencionadas podem ser encontradas basicamente em todos os setores produtivos, e, particularmente, no setor produtivo agrícola a integração é freqüente, seja na forma horizontal como na vertical. No entanto, a forma de integração que vem se desenvolvendo com maior freqüência é a contratual, representada por uma empresa industrial ou comercial que adquire os produtos necessários à própria atividade, através de um ou mais contratos de cultivo ou de criação de animais, estabelecidos com uma empresa agrícola. Essa chamada integração contratual ou quase-integração que atua por meio de contratos, pode apresentar um vínculo de agregação mais ou menos estreito entre as partes. Assim, haverá a quase-integração parcial quando o vínculo entre as partes for mais brando, de forma que a empresa industrial ou comercial se integra à empresa agrícola para garantir o seu fornecimento de matéria-prima. De outra forma, haverá a quase-integração total quando a parte agrícola se vincula à parte industrial ou comercial, garantindo-lhe o fornecimento de matéria-prima e recebendo dela provisões de insumos, financiamentos e assistência técnica.

A partir de uma análise econômica, podem ser individualizadas três características básicas dos contratos de integração vertical agroindustriais. A primeira diz respeito à repartição dos riscos e até mesmo à redução ou anulação de alguns destes, seja para o produtor, quanto à colocação dos seus produtos no mercado, seja para a indústria quanto ao fornecimento regular de matéria-prima de qualidade. A segunda característica é concernente à multiplicidade e à particularidade das formas de remuneração acordadas pelas partes. A terceira característica desses contratos é representada pela renúncia por parte do produtor agrícola (via de regra é sobre a

³ Vide JANNARELLI. Disciplina legale e prassi applicativa nei contratti di Integrazione verticale in agricoltura: l'esperienza francese. In: *Rivista di Diritto Agrario*, I, Milano: Giuffrè, 1981. p. 327, segundo o qual “l'espressione quasi-integrazione, ovvero integrazione mediante contratti, è usata nella letteratura economica per descrivere quei rapporti su base contrattuale si organizzano tra diversi settori produttivi al fine di coordinare l'attività di imprese operanti nei vari segmenti della catena produzione – trasformazione – distribuzione dei beni sotto la direzione di un polo integratore”. Tais relações desenvolvem, sem dúvida, um papel restritivo no mercado o que nos leva a uma interessante análise de sua compatibilidade com as normas vedam as restrições à concorrência.

⁴ O contrato de *sous-traitance* realiza perfeitamente o fenômeno da quase-integração, desenvolvendo a tarefa de ligar economicamente os *sous-traitants* à empresa chefe, permitindo-lhes conservar a plena independência econômica. Em particular vide, TRAISCI, Francesco Paolo. I contratti di integrazione verticale in agricoltura in Francia, Germania e Italia. *Rivista di Diritto Agrario*, Pt. 1., Milano, 1992, p.555.

indústria que recai a maior parte do poder de decisão) de parcela dos seus poderes de autodeterminação em favor do integrador, através da assunção de obrigações, dentre as quais a mais comum é a de submeter-se às regras técnicas, ao controle, à produção exclusiva de determinados bens determinada pela indústria.

Interessante observar que em alguns casos, como se verifica na prática brasileira, o nível de autonomia contratual do produtor agrícola é tão baixo que se chega a uma situação de verdadeira subordinação, semelhante àquela encontrada nos vínculos trabalhistas. Daí, a utilização dos contratos de integração vertical agroindustriais, em muitos casos, como instrumentos de simulação de uma real relação trabalhista, objetivando-se assim fugir às leis do trabalho. No entanto, o verdadeiro contrato de integração vertical não pode ser jamais confundido com os contratos trabalhistas. No primeiro há uma cooperação interempresarial e as partes devem manter a independência jurídica, enquanto que na segunda, simplesmente, a força de trabalho é alienada à empresa e há a subordinação do trabalhador ao empregador.

De maneira geral, pode-se afirmar que a evolução do fenômeno da integração vertical agroindustrial na Europa, com ênfase na França, Itália, Espanha e Alemanha, e a fenomenologia dos contratos agroindustriais de integração, ocorreu de forma bastante similar, tanto na prática negocial quanto na resposta do legislador e da doutrina jurídica, frente às novas conformações das relações agricultura e indústria⁵.

A chamada *économie contractuelle*⁶ na agricultura, através dessas relações, desenvolveu-se e consolidou-se na Europa, sobretudo, nos últimos vinte anos, primeiramente limitada aos setores produtivos do açúcar, de algumas hortaliças destinadas às indústrias de conservas vegetais, e ao setor de engorda de animais. O desenvolvimento registrado é causa e efeito do processo de racionalização e integração que tomou conta das cadeias produtivas.

Esse forte desenvolvimento deu-se em razão de duas principais ordens de fatores. Primeiramente, porque a própria natureza das relações entre agricultura e mercado, por toda uma vasta gama de produtos, alterou-se profundamente por influência do progresso tecnológico que, inovando processos e produtos, induz a indústria, sobretudo alimentícia, a demandar matéria-prima cada vez mais qualificada, padronizada e propositalmente produzida para satisfazer os consumidores cada vez mais exigentes em termos de qualidade e de serviços agregados. Esse estado de fato induziu os produtores a buscar vias alternativas para atenuar seus riscos. Estes consentem em suportar os chamados riscos de produção ligados ao resultado produtivo, influenciado por eventos meteorológicos e fisiológicos nem sempre previsíveis, mas é natural que busquem um “abrigo” para os chamados riscos de mercado. Assim, produzir “sob contrato” pode render menos, pode criar condições de subordinação econômica, mas é o preço a ser pago para se ter garantias de colocação do seu produto no mercado.

⁵ Por todos vide: VATTIER FUENZALIDA, Carlos. Los contratos agroindustriales en el derecho espanol. In: MASSART, Alfredo. *Accordi interprofessionale e contratti agroindustriali*, Pisa: ETS, 1990; CASADEI, Ettore. I rapporti fra agricoltura ed altri settori economici, dalla regolamentazione privata agli ultimi sviluppi normativi. In: MASSART, Alfredo (Org.), *Accordi interprofessionale e contratti agroindustriali*, Pisa: ETS, 1990; VATTIER FUENZALIDA, Carlos. Los contratos agroindustriales: introduccion y problemas. *Decimas Jornadas Cooperativas - La Agroindústria*, Serie Monografias Cooperativas, n. 11, octubre, 1992.

⁶ Sistema econômico moderno que no específico setor das relações agroindustriais afirma uma função ordenadora do direito que fixa as regras do jogo sem interferir nas escolhas da autonomia privada mas de forma a atender as exigências do mercado e, ao mesmo tempo, assegurar dos princípios econômicos de ordem pública. Vide: PAOLONI, Lorenza. *Gli accordi interprofessionali in agricoltura*. Padova: CEDAM, 2000, p. 111 ss.

Em segundo lugar, mudanças radicais da política agrária Comunitária também impulsionaram o desenvolvimento da integração contratual na agricultura europeia. Na base de tudo está a paulatina superação da garantia indiscriminada dos preços dos produtos agrícolas em sede comunitária. O fato é que tudo isso provocou relevantes consequências na comercialização dos produtos agrícolas, onde a crescente competição impõe adequação de estruturas e técnicas afinadas, de forma a realizar racionalidade e eficiência operacional e maior capacidade de penetrar no mercado⁷.

A resposta do legislador frente ao novo fenômeno contratual é dada primeiramente na França que elabora a primeira lei de orientação agrícola em 1964, que trazia em seu bojo a regulamentação dos contratos de integração vertical. Essa lei permaneceu quase sem aplicação até 1975, quando foi feita uma reforma que conferiu autonomia às organizações interprofissionais. Em 1980, a regulação sobre contratação vertical foi estendida à atividade de criação de animais e, em 1982, foram criadas as Oficinas de Produtos, entidades públicas industriais e comerciais encarregadas de organizar as cadeias agro-alimentares para cada tipo de produto. Um modelo legal semelhante foi introduzido na Itália, com a lei 88, de 16 de maio de 1988.

1.1 - Reconstrução sistemática dos modelos de contratos de integração vertical agroindustriais no Brasil.

No Brasil pode-se observar a ausência de um modelo normativo específico que permita proceder à análise dos contratos de integração agroindustrial no Brasil, do ponto de vista da subsunção legal, ou seja, aplicação da lei aos casos concretos, leva o estudioso do tema a adotar um método de análise que privilegia o raciocínio indutivo. A partir das experiências concretas de integração parcial retiradas da prática empresarial brasileira, busca-se compreender a dinâmica desses contratos, bem como encontrar uma solução jurídica mais adequada a essa nova espécie de contrato, seja adequando-os aos tipos já existentes, seja propugnando por uma normativa específica que veja tipificar os ditos contratos, como já o fizeram a Itália e a França. A partir dos dados contratuais coletados, tornou-se possível uma reconstrução sistemática dos contratos de integração vertical com base nos elementos principais de cada modelo: denominação, sujeito, objeto e obrigações peculiares.

A denominação dos contratos:

As controvérsias doutrinárias na análise jurídica dos contratos de integração vertical se iniciam com a terminologia adotada. Certamente, a mais difundida é aquela que os denomina “contratos agroindustriais”. Tal denominação recebe várias críticas, já que é considerada insuficiente para individualizar o fenômeno em questão. *Contratos agroindustriais* é um termo incompleto porque designa as partes da relação e não o fenômeno em si, além do que, designa somente a relação entre produtor agrícola e empresa industrial, deixando de lado a empresa comercial, ou seja, a integração do produtor com o setor da grande distribuição.⁸

⁷ Segundo VATTIER FUENZALIDA, Carlos. Los contratos agroindustriales: introducción y problemas ..., *cit.*, p. 136, a reforma da PAC em termos gerais se orienta para a reprivatização da agricultura comunitária. Por isso, pode-se afirmar que aos contratos agroindustriais, tanto os coletivos quanto os individuais, corresponde um papel de protagonistas do momento atual.

⁸ BENINCASA. *Il problema ...*, *cit.*, p. 416, o qual salienta que “in sostanza, l’espressione contratti agro-industriali non sembra in grado di palesare il contenuto del rapporto contrattuale, riuscendo, semplicemente, a manifestare l’esistenza di un collegamento tra i due settori interessati”.

A doutrina também usa a denominação *contratos de integração* que, apesar de exprimir com maior precisão o conteúdo da relação, e não só as partes envolvidas, resulta ainda insuficiente, porque expressa somente o aspecto econômico do fenômeno, não se referindo ao aspecto jurídico. De fato, é um termo mais amplo do que *contratos agroindustriais*, sendo esse, exatamente, o ponto de discussão da doutrina que diz que os contratos de integração são instrumentos pelos quais se realizam a integração vertical indireta que, aliás, pode se realizar por meio de outras estruturas negociais diversas dos contratos. Além do que, a integração pode existir através dos contratos de natureza associativa⁹.

Em conclusão, tem-se que a denominação *contratos de integração* abarca os contratos agroindustriais, bem como aqueles de natureza associativa utilizados para a coordenação das atividades dos diversos setores produtivos, não individualizando, portanto, os contratos objeto deste estudo.

No Brasil, como foi dito anteriormente, os contratos agroindustriais, cujo objeto é a produção/criação e compra e venda de produtos agrícolas/animais para fins industriais, não possuem, perante o ordenamento jurídico brasileiro, normativa específica que os tipifique e nomeie. No entanto, no mundo dos negócios, esses contratos são freqüentemente formalizados e recebem a denominação que melhor aprouver aos contratantes, designando na maioria das vezes objetivo do próprio contrato (compra e venda, fomento, produção e compra e venda, etc.).

Por fim, o projeto de lei brasileiro 4.378/98, que pretende “regular as relações jurídicas entre a agroindústria e o produtor rural integrado”, denomina-o como *contrato de produção integrada*. Tal terminologia recai nos inconvenientes acima mencionados, pois é insuficiente para individualizar o fenômeno em questão, uma vez que a *produção integrada* pode se dar de outras formas que não através dos contratos objeto deste estudo.

Poderia-se pensar como alternativa terminológica às já apresentadas a seguinte denominação: contrato agroindustrial de integração vertical, sendo o termo *agro* associado a *agrário* que englobam todas as atividades que utilizam o ciclo biológico voltadas para o mercado.

As partes do contrato e suas principais obrigações:

Normalmente as partes signatárias de um contrato de integração vertical são os sujeitos econômicos da operação de integração, ou seja, de um lado o empresário industrial ou o empresário comerciante e do outro o produtor rural, empresário ou não.

A análise das obrigações assumidas pelas partes que realizam a integração vertical por meio de contratos, levam a duas conclusões fundamentais: primeiramente a de que existem contratos em que a relação de dependência entre as partes é mais intensa,

⁹ Nesse sentido CONFORTINI-ZIMATORE, *Contratti Agro-industriali. (voce)* Dizionari del Diritto Privato, a cura di Irti Natalino, vol. 4 – Diritto Agrário, Milano: Giuffrè, 1983.

p.211, que dentre outras coisas, observam que sendo a integração vertical uma combinação de diversas atividades, os contratos de natureza associativa se mostrariam os mais idôneos a realizá-la. Tanto que existe no ordenamento jurídico italiano uma propensão a incentivar a criação e desenvolvimento de cooperativas de produção, transformação e comercialização. Os autores chamam a atenção para duas situações distintas: numa os produtores agrícolas realizariam a coordenação das atividades por meio da cooperativa de produção e transformação realizando assim a integração horizontal, uma vez que todos os sujeitos pertencem a mesma categoria; noutra caso, instaura-se uma relação integrativa entre a cooperativa e os produtores agrícolas resultando numa integração horizontal se considera-se a cooperativa como atividade agrária conexa, ou vertical.

caracterizada por cláusulas mais rígidas, e contratos em que essa integração econômica é mais branda, aproximando o modelo contratual a uma simples compra e venda de coisa futura. Normalmente os contratos firmados para cultivo e venda de produtos agrícolas, como as frutas, dispõem basicamente da obrigação do produtor em cultivar e entregar toda a produção nas normas de qualidade fixadas pela indústria. Nos contratos de cultivo integrado de tomates, as normas de qualidade são estabelecidas por um comitê Municipal com participação conjunta de representantes da indústria e dos produtores rurais, além de técnicos agrônomos. O fornecimento de embalagens normalmente é feito pela indústria que adquire as frutas, pois há o interesse na melhor qualidade destas que se degradam muito facilmente no transporte inadequado. Já o transporte, via de regra, é feito pelos próprios produtores. Nos contratos de criação e engorda de animais, além das obrigações anteriormente mencionadas, há o fornecimento de ração e demais insumos por parte da indústria e que depois são descontados do produtor. Nesses contratos, o controle técnico é mais rigoroso e, portanto, o grau de dependência do produtor à agroindústria, mais intenso.

A segunda conclusão é a de que a enorme diversidade de obrigações atribuídas às partes corroboram as teses da doutrina estrangeira que ressaltam a dificuldade em construir um modelo unitário de contrato de integração vertical. Nos contratos de cultivo e venda de produtos agrícolas, são encontradas algumas cláusulas peculiares referentes à possibilidade de financiamento intermediado pelo agroindústria e ao processo seletivo dos produtos aceitos pela indústria.

Nos contratos de cria e engorda de frangos, o avicultor é constituído pelo contrato fiel depositário das aves (pintinhos) e insumos que lhe foram entregues pela agroindústria; o percentual de divisão na participação de ambas as partes nos resultados é fixado segundo uma tabela anexa de conversão do peso das aves, em que são levados em consideração os insumos empregados, as aves fornecidas e a atividade do avicultor; é determinado em contrato o direito de preferência da agroindústria na compra das aves que cabem ao avicultor após a partilha dos resultados, cujo preço é pré-fixado em uma tabela que consta do anexo ao contrato; para efetuar a venda a terceiros, o avicultor deve informar à indústria de sua opção com 15 dias de antecedência; o esterco oriundo da criação pertencerá ao avicultor, mas se sua performance na criação (conversão dos insumos em peso de carne) ficar abaixo do limite fixado no anexo do contrato, importará na perda do esterco para a agroindústria; no caso de perda total ou parcial das aves sem culpa das partes, os prejuízos serão repartidos na mesma proporção estabelecida para a divisão dos resultados; no caso de infortúnio será acionado um seguro administrado pela agroindústria custeado por um fundo de depreciação para o qual contribuirão os avicultores.

Interessante observar que pelo contrato de integração vertical, o produtor tem aumentada a possibilidade de buscar linhas de crédito bancário, com a garantia da compra de sua produção, que é dada pela agroindústria à instituição financeira. De outra forma, a agroindústria ao fornecer os insumos no início do ciclo de produção e resgatando seu valor ao final, no abatimento do produto agrícola entregue, também realiza uma forma de financiamento em alguns casos mais vantajosa para o produtor que muitas vezes não tem capital de giro suficiente e tem de buscar financiamentos bancários, cujos juros acabam por minar seu lucro final. Importante neste caso, para maior transparência da relação contratual e garantia das partes, que os preços dos insumos e do produto final sejam previamente estabelecidos no contrato.

A participação da cooperativa ou do Comitê da Secretaria da Agricultura do Estado na fixação de normas de qualidade e fiscalização no momento de classificação

de toda a fruta entregue, é importantíssimo para o produtor, pois reforça o poder contratual deste e contribui para a diminuição dos litígios resultantes de manobras abusivas para desqualificar o produto agrícola entregue na indústria, com diminuição do preço de compra.

1.2 – O conceito e a qualificação jurídica.

A análise de qualquer contrato a ser realizada no momento presente, deve partir da consideração de que a teoria geral dos contratos sofreu e vem sofrendo profundas modificações. No estudo dos vínculos jurídicos contratuais, estudam-se, além das obrigações nucleares típicas de cada modelo, os chamados deveres secundários de conduta, as obrigações acessórias, pré-contratuais, pós-contratuais e as garantias. De fato, a maioria dos conflitos em matéria contratual baseia-se muito mais nesses novos deveres. A percepção de que os contratos habitualmente apresentam-se vinculados a outros contratos, formando verdadeiras redes e constituindo a noção de operação econômica, a interligação cada vez maior entre a ação dos indivíduos com as instituições torna imprescindível o estudo dos contratos sob um enfoque sistêmico e institucional. Segundo LORENZETTI¹⁰,

el contrato es concebido como una relación social juridificada, que lo vincula con su medio envolvente. Es a través de las normas jurídicas indeterminadas que el contrato posee, que se generan tres niveles: nivel de las relaciones personales o de interacción, nivel de mercado o institucional, nivel societario, que involucra la relación con los otros subsistemas sociales.

No enfoque contratual, são estudados os elementos essenciais do contrato: os sujeitos, o consentimento, o objeto, a forma, a interpretação e a qualificação. Os efeitos do contrato: obrigações, deveres colaterais, garantias, riscos e responsabilidade pelo inadimplemento.

No enfoque sistemático, baseia-se o estudo na interação de um grupo de contratos que atuam de forma relacionada. Esse enfoque permite estabelecer que exista uma finalidade negocial supracontratual que justifica o nascimento e o funcionamento de uma rede. A referida conexão entre os contratos fundamenta a existência de elementos próprios da rede, como a causa sistêmica, a finalidade supracontratual e a reciprocidade sistêmica das obrigações. Essa análise sistêmica deve ter em conta também as implicações da relação que se estabelece entre os consumidores e um integrante dessa rede de sujeitos contratantes que colocam no mercado produtos e serviços. As relações da rede de contratos com os consumidores levam a superação do princípio em caráter absoluto da relatividade dos contratos, permitindo que sejam demandados sujeitos com os quais não se contratou diretamente. Geram também novos pressupostos para a responsabilização como, por exemplo, a responsabilidade pelo fato da dependência, responsabilidade pelo controle no processo produtivo, responsabilidade pela aparência e responsabilidade nas relações de consumo com base na solidariedade de todos os componentes da rede, conforme o Código de Defesa do Consumidor.

Enfim, no enfoque institucional estudam-se as regras institucionais com o objetivo de incrementar a eficácia e a eficiência da contratação, sem prejuízo de seu contexto socioeconômico. Trata-se de situar os sujeitos contratantes em relação aos demais sujeitos e aos bens coletivos, o que permite abarcar questões pouco tradicionais, mas de

¹⁰LORENZETTI, Ricardo Luis. Esquema de una teoría sistémica del contrato. *Revista de Derecho do Consumidor*. São Paulo, n. 33, jan-mar. 2000, p. 54.

grande importância como o impacto ambiental, a organização de mercado, o impacto social e urbanístico.

No estudo dos contratos de integração vertical agroindústria, a proposta deste trabalho, ao sugerir uma interpretação e qualificação desses novos modelos contratuais, não poderia se afastar desses três enfoques, sobretudo quanto ao enfoque sistêmico e institucional. Os contratos de integração são um exemplo latente das inúmeras redes de contratação que permeiam a vida em sociedade. Por sua natureza, colocam em relação de coordenação os setores da produção agrária, da indústria e da distribuição. Portanto, sua causa supera cada um dos contratos individuais envolvidos, pois todos em conjunto realizam o fim econômico-social mais amplo da coordenação produtiva e organização dos mercados. Inquestionável, pois, o impacto dessas redes frente aos consumidores que se relacionam normalmente com a ponta final da cadeia produtiva, ou seja, o distribuidor, o que não exclui a responsabilidade dos produtores rurais integrados e das indústrias integrantes pela relação de dependência entre esses sujeitos, pela aparência e pela reciprocidade de suas obrigações. Sob o aspecto institucional, os contratos de integração são uma resposta à alteração do mercado consumidor, da modernização da atividade agrária, dos impactos da atividade de marketing nos produtos de origem agropecuária, da economia e organização sócio-política dos países nesses últimos anos.

O sistema jurídico brasileiro consagrou no setor privado o princípio da autonomia da vontade. Tal princípio que no século XIX constituía a “pedra angular do direito”, numa época em que vicejava o liberalismo na economia e o voluntarismo no Direito, sofreu atenuações de modo a se tornar menos uma vontade estritamente individual, para tentar equilibrar vontade individual e interesse social. Contudo, o princípio da autonomia da vontade continua determinando as relações entre particulares e na Constituição Brasileira de 1988 é especialmente tutelado no título primeiro que trata dos Princípios Fundamentais, art. 1º, que dispõe na alínea IV o respeito dos valores sociais do trabalho e da livre iniciativa.

No Direito moderno, é facultado ao sujeito, por sua livre iniciativa, criar, mediante vínculo contratual, quaisquer obrigações. Embora existam os tipos contratuais definidos em lei, as pessoas não estão adstritas a usá-los. Desfrutam, pois, da liberdade de contratar ou obrigar-se. Os contratos que se formam segundo as disposições legais, são chamados *contratos típicos* e os que se formam à margem dos paradigmas legais estabelecidos, denominam-se *contratos atípicos*. Segundo GOMES¹¹

A expectativa dos litigantes de que as sentenças sejam fundadas em artigos de lei leva os juizes a forçar a inserção de figuras atípicas no esquema de contratos típicos, em vez de recorrerem aos princípios gerais do direito contratual. Essa tendência manifesta-se a pretexto de resguardar a certeza do direito, mas é condenável.

Os contratos de integração pertencem a essa categoria contratual de contratos atípicos e inominados. Nascidos da necessidade sócio-econômica desses tempos modernos, do processo de modernização da agricultura e fortalecimento da sociedade de consumo, da tentativa de conciliar a oferta de produtos, quantitativa e qualitativamente, ao mercado consumidor, a integração vertical via contratos coloca-se como uma alternativa frente às leis de livre mercado. Através dos contratos de integração e dos acordos coletivos (*accordi interprofessionale* e *l'économie contractuelle*) o setor agrícola

¹¹ GOMES Orlando. *Contratos*. 17ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 1997, p. 102.

passa a produzir os bens que o consumidor quer adquirir, seja *in natura*, seja transformado pela indústria, na quantidade que será de fato consumida.

A configuração da natureza jurídica dos contratos de integração vertical é difícil devido às múltiplas faces de que se reveste. Além do que, não há um critério único para distinguir os diversos tipos de contrato. O elemento distintivo para alguns é a causa ou função econômico-social do contrato, para outros, a norma cogente que indica os caracteres essenciais de um contrato, e por fim há quem entenda que o critério distintivo geral é a natureza da prestação. Segundo GOMES¹², qualquer um desses critérios é insuficiente pelo que sugere a adoção de critérios múltiplos e heterogêneos, como ocorre na distinção dos tipos legais: qualidade das partes, natureza do bem que é objeto do contrato, conteúdo das prestações, fator tempo e modo de aperfeiçoamento do contrato. Ainda segundo GOMES¹³, o problema se resolveria pela aceitação da *categoria lógica do tipo*, elaborada pela doutrina alemã e contraposta ao conceito, pois, enquanto este põe em evidência os elementos comuns a todos os indivíduos do grupo, o tipo se constrói individualizando os dados característicos em função de um quadro total que se apanha globalmente sem que seja necessário que todos os dados estejam presentes em todos os indivíduos do grupo.

No entanto, uma vez inexistente o tipo legal de contrato de integração vertical agroindustrial, é ainda assim possível afirmar sua autonomia frente às demais categorias contratuais típicas, tais como a compra e venda, a empreitada, o trabalho subordinado, a parceria agrária e a sociedade, seja pela diferença quanto a função econômico-social, seja pelos elementos que o compõe.

Trata-se, portanto, de uma categoria contratual autônoma e que por não possuir disciplina legal específica no Brasil, é uma categoria atípica e inominada legalmente. No entanto, socialmente, ela pode ser considerada típica e nominada, porque a sociedade acabou por criar um conjunto de usos e normas sociais para disciplinar os contratos de integração vertical e assim acabou por nominá-los em seu meio. Porém o grande problema das categorias contratuais atípicas legalmente continua existindo para os contratos de integração vertical e refere-se à aplicação do regime jurídico apropriado. Não resta dúvida que, neste caso, os contratos de integração vertical agroindustriais, enquanto não receberem do legislador a tutela legal específica, e mesmo nas lacunas dessa eventual legislação, deverão ser interpretados segundo as normas do próprio instrumento contratual, das normas gerais relativas aos contratos e demais obrigações (contidas no Código Civil) e, por fim, as normas dos contratos típicos com os quais mais se aproxime, segundo a análise do caso concreto. Note-se que recorrer às categorias contratuais típicas não nega ou diminui a natureza autônoma dos contratos de integração vertical agroindustriais.

Quanto ao conceito dos contratos de integração vertical agroindustriais, propõe-se a sua construção neste trabalho, com base nos elementos essenciais que caracterizam esses contratos. São estes: a reciprocidade das obrigações de fazer e de dar¹⁴; o fornecimento recíproco de bens ou serviços; a dominação que é um critério identificável

¹² GOMES. *Contratos...*, cit., p. 108.

¹³ GOMES. *Contratos...*, cit., p.108.

¹⁴ A dependência recíproca entre agentes econômicos torna o planejamento especial, dando-lhe perfil menos competitivo. Não que isso signifique o desaparecimento da concorrência, mas há uma espécie de rotina associativa entre unidades produtivas que aparece fora do tradicional esquema de constituição de sociedades. Ocorre sob outras formas para facilitar o exercício da atividade em regime de especialização e cooperação de longo prazo. Não há necessidade de ter um único centro de imputação da atividade, que se exerce ao longo da cadeia produtiva. Vide, SZTAJN. *Teoria jurídica da empresa – atividade empresarial e mercados*. São Paulo: Atlas, 2004, p. 14.

no poder de controle e direção exercido pelo pólo integrador na busca da qualidade dos produtos; a função de troca e de cooperação pela qual pretende-se resolver o problema da irregularidade na oferta de matéria-prima para a indústria e a dificuldade de colocação no mercado dos produtos agrícolas pelo produtor; os sujeitos da relação que são sempre o produtor agrícola de um lado e a empresa industrial do outro, ou melhor dizendo, a empresa agrária de um lado e a empresa industrial ou comercial do outro lado.

Conceito: I - Entende-se por contrato de integração vertical agroindustrial o acordo firmado entre produtor agrícola, individual ou associado, e empresa de transformação industrial ou comercial, individual ou associada, e que estabelece recíprocas obrigações de fornecimento de produtos ou serviços, segundo as orientações e critérios técnicos convencionados.

II – Nos contratos de integração vertical agroindustriais, a parte agrícola se compromete a:

- realizar as atividades de cultivo ou criação de animais dos quais deriva o produto ou serviço objeto do contrato, com respeito às indicações técnicas pactuadas;
- entregar toda a produção contratada que corresponda aos critérios de quantidade e qualidade pactuados.

A outra parte se obriga a:

- receber toda a produção objeto do contrato correspondente à quantidade e qualidade pactuada;
- pagar o preço conforme pactuado.

III – São igualmente considerados contratos de integração vertical, os acordos singulares firmados entre uma ou mais empresas industriais ou comerciais com um mesmo produtor agrícola, ou um grupo de produtores, e cuja reunião induza às obrigações recíprocas características dos contratos de integração vertical.

2. A relação Economia e Direito

Com a denominação em português “análise econômica do direito” entende-se uma nova perspectiva de pesquisa dos problemas e institutos jurídicos. A tradução do inglês “economic analyses of law” talvez pareça muito genérica e certamente menos significativa que seu homônimo em inglês. Em primeiro lugar, deixa a entender que esse tipo de análise esteja endereçada somente a apreciar os aspectos econômicos do direito. No entanto, uma avaliação mais consciente traz à luz numerosos e complexos problemas. Já a tradução de “law” para “direito” não é de todo apropriada, uma vez que com essa expressão alude-se às normas jurídicas, às decisões judiciais, aos atos da Administração Pública e aos próprios costumes, ou seja, a todas as fontes jurídicas e atos que, possuindo efeitos jurídicos, constituem princípio ordenador do comportamento das pessoas, criam expectativas na coletividade em vista de sua observância, permitem realizar previsões (e assim realizar projetos econômicos) considerando a sua eficácia vinculante.

Mas o ponto mais crítico dessa expressão não é a palavra “direito” e sim “análise econômica” aplicada ao direito. É preciso, pois, precisar-lhe os contornos semânticos e individualizar os conteúdos objetivos. De fato, a expressão “análise econômica” informa que nessa perspectiva analítica se apresentam instrumentos econômicos destinados a examinar em sua concreta atuação os instrumentos jurídicos nas duas fases fundamentais de sua vida: a fase da criação e a fase da efetividade. Em outros termos, objetivo comum de quem se prepara para analisar economicamente o direito, é tanto aquela de verificar a correspondência entre exigências econômicas e instrumentos

jurídicos, entre operar no mercado livre quanto no mercado regulado, quanto aquele de verificar o custo dos instrumentos jurídicos, os seus efeitos, a alteração que produzem na situação de mercado, as características que imprimem ao próprio mercado.

A análise econômica do direito pode realizar-se fundamentalmente em duas fases:

A motivação econômica da norma:

a) a primeira fase é aquela da criação dos instrumentos jurídicos. Certamente o fator econômico é um dos fatores que impulsionam a coletividade e seus representantes a ditar normas de comportamento.

O impacto da norma:

b) a segunda fase é a da efetividade dos instrumentos jurídicos. Nesta não se examina o porquê da criação de determinado instrumento, mas como este atua e quais efeitos produz. Em outros termos, qual o seu custo para a coletividade, ou para as partes interessadas. As leis que criaram uma disciplina específica para os contratos de integração na França e na Itália poderiam ser alvo de alguns questionamentos: qual o custo social? Como funcionam essas leis? Quais as distorções produzidas no mercado agrícola? E ainda mais além, se poderia emitir um juízo de probabilidade acerca do impacto que uma lei tipificadora dos contratos de integração produziria no Brasil.

A todas essas indagações, a análise econômica do direito dá, ou melhor, deveria dar, respostas precisas, realizando a confrontação entre a situação concreta e a situação desejável abstratamente no sistema, indagando o custo privado e o custo social da aplicação de novos e velhos instrumentos jurídicos.

Em suma, pode-se dizer que os objetivos que moveram os juristas americanos e italianos¹⁵, diferentes pela formação cultural e pelas posições ideológicas, nos estudos da nova análise econômica do direito, foram os de obter uma correspondência entre situação de mercado e disposições legais, conduzindo a correções na atuação de mercado necessárias à satisfação das exigências sociais, através da reforma ou da criação de normas jurídicas mais adequadas. E é nessa perspectiva que a expressão “análise econômica do direito” encontra uma acepção particular. Trata-se da aplicação das teorias econômicas ao sistema jurídico no seu complexo; com base na teoria da eficiência econômica, estudam-se as formas pelas quais as normas jurídicas devam ser formadas ou interpretadas, os efeitos sobre o mercado e sobre a racional distribuição dos recursos. Assim, velhos institutos jurídicos como a responsabilidade civil, a propriedade e o contrato adquirem nova leitura, ora demonstrando-se a racionalidade econômica dos princípios tradicionais, ora demonstrando a exigência de mudanças desses institutos.

Em uma perspectiva econômica, função fundamental do direito, é a modificação dos incentivos ou estímulos. Isso significa que o direito não dá comandos impossíveis, uma vez que comandos impossíveis não estimulam as pessoas que devem cumpri-lo. De tal modo, o ordenamento jurídico assume a função de instrumentário de comandos possíveis, ou seja, compatíveis com as leis da economia; não devem ser criadas normas em contraste com o mercado, mas somente normas que traduzam suas exigências

¹⁵ Em torno de 1960, na Itália, tornaram-se conhecidos os estudos do jurista Pietro Trimarchi, e nos Estados Unidos os estudos de Ronald Coase e Guido Calabresi, inaugurando a nova fase da análise econômica aplicada ao Direito, ou melhor, uma nova acepção de interpretação econômica. Por todos vide: CALABRESI, Guido. Prefazione. In: ALPA, Guido (Org.); PULITINI, Francesco; RODOTÀ, Stefano, *et al. Interpretazione giuridica e analisi economica*. Milano: Giuffrè, 1982.

objetivas em comportamento coercível. Nesse sentido afirma SZTAJN¹⁶ que “tomando a economia como poderosa ferramenta para analisar as normas jurídicas, em face da premissa de que as pessoas agem racionalmente, conclui-se que elas responderão melhor a incentivos externos que induzam a comportamentos mediante sistema de prêmios e punições”.

A função da intervenção pública do Estado é a de procurar reduzir o máximo possível os custos de transação e esta é, precisamente, a função de um bom sistema jurídico. É sob essa perspectiva que muitos institutos jurídicos tradicionais como a propriedade, a responsabilidade civil e os contratos são estudados pelos economistas. Alternativamente pode-se dizer que o papel do Estado seria atingir equidade, ou prover, ofertar direitos de modo a atender e alocar incentivos adequados à sociedade.

3. Análise econômica aplicada aos contratos de integração vertical.

A análise econômica do direito mostrou-se um instrumento útil à análise dos contratos de integração vertical, tanto com o objetivo de conhecer-lhes a estrutura econômica, e assim favorecer a elaboração de contratos mais eficientes, quanto analisar a própria efetividade dos contratos de integração já em prática no Brasil. Segundo ALPA¹⁷, o contrato pode ser analisado sob dois aspectos: a) como instrumento de trocas; b) como instrumento de distribuição dos riscos nos negócios econômicos. O contrato interpretado como expressão da “economia contratual”, da relação de vantagens e desvantagens, riscos e lucros da operação, somente há pouco tempo foi considerado objeto da análise econômica.

A existência de um direito contratual se justificaria na medida em que permitiria a redução dos encargos que seriam suportados na sua ausência. A sua qualidade mede-se em relação à economia dos custos de transação que os contratos comportam. A utilidade mais evidente de tal disciplina normativa, ou melhor, auto-regulação consiste na própria imposição de um complexo de termos, destinados a dirigir a operação econômica, tais que as partes não tenham que estipulá-los *ex-novo* a cada vez que pretendam elaborar um acordo.

Sob o aspecto dos custos e vantagens no processo econômico de integração vertical, realizado por meio de contratos de integração no âmbito das relações agricultura e indústria, pode-se afirmar que em linhas gerais tanto a agroindústria quanto o produtor rural suportam os custos, tendo em vista as vantagens do sistema, de forma a justificar na prática o real incremento das contratações de integração vertical. Ocorre, no entanto, uma vez compreendidos esses custos e vantagens, buscar formas jurídicas de incentivo obtidos com a sensível diminuição dos chamados custos de transação.

Durante a formação do contrato, as empresas agroindustriais e as empresas agrárias se sujeitam a custos de transações que, em síntese, são compostos pelos custos das tratativas e custos da elaboração do próprio contrato. Na prática, a adoção do modelo contratual de adesão elaborado unilateralmente pelas agroindústrias contribui para a diminuição desses custos, enquanto as conseqüências ligadas à sujeição às regras pré-pactuadas, são integralmente transferidas para os produtores rurais. Durante a execução do contrato, as partes incorrem em custos próprios da atividade contratada,

¹⁶ SZTAJN, Rachel. Law and Economics. In: ZYLBERSZTAJN, Décio e SZTAJN, Rachel (org.). *Direito e Economia: análise econômica do Direito e das Organizações*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005, p. 75.

¹⁷ ALPA, Guido. L'analisi economica del diritto contrattuale. In: ALPA, Guido (Org.); PULITINI, Francesco; RODOTÀ, Stefano, et al. *Interpretazione giuridica e analisi economica*. Milano: Giuffrè, 1982, p. 275.

conforme descrito acima, e a conveniência ou não de vincular-se a tal contrato é dada pela análise conjunta das vantagens que podem ser obtidas com os mesmos. Mas se o contrato é por algum motivo descumprido, então, surgem os chamados custos extras que muitas vezes não são previstos pelas partes.

A previsão desses custos, combinada com cláusulas contratuais que inibam o inadimplemento contratual, a adequada informação e comunicação entre as partes, podem levar à diminuição dos custos globais, gerando assim maior segurança para o negócio e seu franco desenvolvimento.

O conceito de contrato para a Economia e para o Direito é posto em termos diversos. Enquanto que para o Direito contrato é o acordo de vontade, correspondente a um tipo normativo ou não, tutelado pelo Estado por meio de todo o seu sistema normativo; na Economia os conceitos levam em consideração a essência econômica que é a promessa. Um contrato, de acordo com a Economia das Organizações, é uma forma de coordenar as transações prevendo regras de incentivo para que os sujeitos atuem de forma conjunta e coordenada na produção em longo prazo¹⁸.

O contrato sendo expressão da autonomia da vontade também se coloca como limitador da absoluta autonomia dos sujeitos de reger suas ações. Isso porque ao criar direitos e obrigações limita as possibilidades de ações das partes e sugere comportamentos desejáveis. Então, naturalmente, surge o questionamento de qual a razão para que as partes desejem restringir suas possibilidades de ação. Há a resposta só pode vir do fato de que ao limitar o comportamento individual de cada um pretende-se alcançar uma situação coletivamente superior e ao final também individualmente superior¹⁹.

Analisando-se sob a ótica das vantagens e desvantagens para as partes – produtor e agroindústria – em vincular-se contratualmente para produzir e vender seus produtos tem-se o seguinte:

➤ **VANTAGENS:**

A) PARA O EMPRESÁRIO AGRÁRIO:

- Mercado certo para o produto: caracteriza a redução dos riscos econômicos de mercado com escoamento da produção garantido, a um preço pré-determinado;
- Assistência técnica que permite elevar o padrão de produtividade e qualidade, o que permite a incorporação de novas tecnologias de produção e de gestão;
- Incorporação de produtos de maior valor comercial, podendo operar em nível de produção maior e com elevada especialização. Quanto a especialização produtiva, conquanto seja objeto de fervorosos debates, é indiscutível que a redução dos riscos de produção torna desnecessária a tradicional diversificação produtiva, e permite utilizar melhor o potencial produtivo do fundo agrícola, com redução dos custos de produção, emprego generalizado de tecnologia e redução dos ônus de estocagem;
- Maior aproveitamento da mão-de-obra familiar importante nas atividades de pequenos produtores, pois geralmente se trata de produtos com uso mais

¹⁸ZYLBERSZTAJN, Décio; SZTAJN, Rachel; AZEVEDO, Paulo Furquim de. Economia dos Contratos. In: ZYLBERSZTAJN, Décio e SZTAJN, Rachel (org.). *Direito e Economia: análise econômica do Direito e das Organizações*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005, p. 104.

¹⁹ Vide AZEVEDO, Paulo Furquim de. Contratos: uma perspectiva econômica. In: ZYLBERSZTAJN, Décio e SZTAJN, Rachel (org.). *Direito e Economia: análise econômica do Direito e das Organizações*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005, p. 116.

intensivo de mão-de-obra por hectare e assim contribui para a fixação do homem no campo e seu desenvolvimento econômico;

- Maior estabilidade de renda: livra o empresário das conseqüências das oscilações de preços dos produtos agrícolas, caracterizados pela demanda instável e imprevisível, de forma que os contratos de integração mostram-se bastante profícuos para os produtos cuja capacidade de conservação é menor, como frutas, legumes, carne, etc.
- Poucas decisões a tomar e menores incertezas na aplicação e aquisição de insumos;
- Menor necessidade de capital operacional, pois a aquisição dos fatores de produção normalmente é financiada pela empresa integradora, sem que o empresário agrário tenha que recorrer aos instrumentos de crédito convencionais, sendo o pagamento postergado para o momento da entrega dos produtos obtidos;

B) PARA A AGROINDÚSTRIA:

- Redução de custos através de suprimento contínuo para manter a economia de escala. O fornecimento contínuo é fator fundamental para a eficiência da indústria agroalimentar, sobretudo aquela que trabalha com matéria-prima agrícola altamente perecível. O poder de distribuir no tempo o fornecimento de matéria-prima, o poder de alimentar os equipamentos industriais com fluxos constantes adequados a sua capacidade produtiva, significa enxugar os custos fixos e alcançar níveis de equilíbrio determinantes para a competitividade no mercado;
- Garantia de qualidade, homogeneidade e quantidade requerida pela demanda. Essa estreita relação de complementaridade técnica entre a fase agrícola e a fase industrial, permite ainda a redução dos custos produtivos, pois transfere aos produtores os riscos inerentes à produção agrícola, diminui os custos trabalhistas e previdenciários ligados à mão-de-obra, evita a imobilização de capital em terras e reduz custos, quando a produção própria for onerosa ou quando as empresas agrícolas maiores demandam preços mais altos, fazendo acordos com pequenos agricultores.

➤ DESVANTAGENS:

A) PARA O EMPRESÁRIO AGRÁRIO:

- A empresa integradora pode manipular padrões de qualidade para regular preços e a recepção da produção pode ser retardada para forçar a redução dos preços: o juízo de qualidade dos produtos a serem entregues pelo empresário agrário constitui-se em elemento de atrito se os contratos não são claros quanto e quando não há um árbitro de confiança de ambas as partes. Nesse sentido, o papel desempenhado pelas formas associativas de representação dos produtores (cooperativas e associações) é de grande importância, sobretudo nas operações de embalagem, seleção e transporte dos produtos do fundo agrícola até sua entrega no fundo industrial. Onde essas entidades representativas são inexistentes ou inativas, assiste-se à expansão de intermediários que desenvolvem um papel essencialmente especulativo;
- A indução da monocultura, com a dependência e vulnerabilidade dela advindas, é o resultado da especialização produtiva. A relação de integração por contratos é por sua natureza seletiva em função das empresas agrárias

integradas. Na verdade, a experiência tem demonstrado que é a própria natureza do produto e da relação que leva as empresas agroindustriais a preferirem as empresas agrárias de organização capitalista para os contratos de cultivo e as empresas familiares para os contratos de criação de animais;

- O contrato pode estabelecer, ano após ano, preços reais constantes ou mesmo decrescentes. Na formação do preço, as indicações constantes no contrato podem esconder formas traiçoeiras, quando não há uma clara predisposição do mesmo ou uma clara referência aos índices qualitativos ou índices de conversão dos alimentos que irão determinar o preço final. A indicação de que o preço final será ditado pelo mercado, mostra-se também como uma fórmula perigosa para o integrado;
- O agricultor fica sob pressão tecnológica, à medida que as firmas contratantes lhe transferem as exigências do mercado;
- O contrato pode limitar as iniciativas do agricultor em restringi-lo na expansão de suas atividades, como respostas a condições econômicas favoráveis e o produtor rural pode perder contato com o mercado: os vínculos nas relações contratuais de integração agroindustrial tendem a ser cada vez mais estreitos, a ponto de limitar progressivamente as prerrogativas empresariais do integrado em troca de um resultado econômico com garantias;

B) PARA A AGROINDÚSTRIA:

- A incorporação de novos custos, como transporte, assistência técnica, controle de qualidade, administração, etc...
- O risco de ficar sem matéria-prima, quando os produtores se sentem atraídos por melhores preços do mercado e desrespeitam o contrato;
- A perda da qualidade da matéria-prima, quando os agricultores negligenciam os padrões produtivos determinados;
- Impossibilidade de explorar mercados atraentes, perante o compromisso estabelecido;

3.1 – Uma contribuição para os juízes.

Ocorre que os contratos não são completos e dada sua natureza dinâmica (o contrato como um processo) associadas às mudanças nas instituições podem ocasionar oportunismos para ambas as partes envolvidas. Nesse caso o conflito é inevitável. Quando o conflito gerado pelo inadimplemento contratual chega aos tribunais, a decisão proferida pelos magistrados muitas vezes não satisfaz a parte vítima do descumprimento. Isso porque um dos objetivos mais comuns dos tribunais, de maneira geral, consiste em proteger as expectativas, ou seja, tutelar as expectativas de modo que sejam realizadas. O objetivo consiste em assegurar mediante a regra do ressarcimento equivalente uma prestação que deve colocar o autor na posição que teria se o contrato tivesse sido cumprido. Outro objetivo da disciplina contratual é o de manter os incentivos, pois as partes deveriam ser incentivadas a cumprir o acordado. No entanto, os tribunais parecem não reconhecer esse segundo objetivo. A aplicação da regra do ressarcimento pelo equivalente requer sejam consideradas as verdadeiras expectativas da outra parte, que são reveladas no momento das tratativas que antecedem o contrato. No contrato de integração, por exemplo, não é tarefa fácil determinar o montante do ressarcimento, pois a recusa do produtor em entregar os produtos à agroindústria se traduz em danos que vão além do mero somatório dos valores dos produtos não

entregues. Importam, além disso, em reflexos sobre toda a produção em escala e pode chegar a comprometer a confiança que a empresa adquiriu junto a seu mercado consumidor.

Há diferenças entre a abordagem contratual proposta pela teoria da Análise Econômica do Direito e a Nova Economia Institucional. Para a primeira a lei leva a melhoria da eficiência e, por conseguinte à satisfação dos sujeitos. Ao aplicar a lei na análise de algum contrato cuja discussão acerca de suas cláusulas é levada aos tribunais cabe a estes definir o contrato ideal que irá colmatar as lacunas existentes e propor a cooperação das partes, tudo a custo zero. Já a segunda teoria privilegia os mecanismos privados para a construção do contrato ideal e para a solução das controvérsias oriundas desse desenho contratual proposto pelas partes. Enquanto a primeira teoria afasta a idéia de que os tribunais não são eficientes, pois submeter os contratos às cortes implica em custos pós-contratuais e o risco dos julgamentos tendenciosos. Já a teoria Econômica do Direito entende que as partes são capazes por si só de buscar o desenho contratual (em direito pode-se associar essa terminologia aos tipos contratuais) mais adequado aos seus interesses bem como de solucionar as controvérsias decorrentes do seu cumprimento. No entanto também nessa segunda abordagem surgem problemas como os relacionados ao fato de que nem todos os contratos (para não dizer a grande maioria atualmente) são construídos a partir da discussão paritária dos sujeitos e nem sempre esses sujeitos gozam igualmente do mesmo acesso as informações necessárias para a elaboração do acordo eficaz, eficiente e justo.

Nesse ponto a partir da constatação de que existem substanciais diferenças relacionadas ao poder de negociação entre as partes (diferenças ligadas a posição econômica, acesso as informações privilegiadas e outras) novamente intervém o Estado na busca do equilíbrio. Certo é que a intervenção do Estado por meio das leis ou de seu tribunais não pode ser tal a aniquilar a iniciativa dos particulares. Há, portanto, a necessidade de criação de mecanismos de incentivo e controle que no meio normativo se revelam nas sanções punitivas ou premiais. Ocorre que também ao construir as leis que são na verdade estímulos externos às partes contratantes é preciso ter em mente que quanto mais próximas forem essas normas às instituições sociais, mais eficiente será o sistema como um todo.

Na ausência de norma específica no ordenamento brasileiro para disciplinar os contratos de integração vertical resta ao juiz, que conforme a Constituição de 1988, não pode se esquivar de julgar mesmo na ausência de norma, decidir o caso aplicando as regras gerais contidas no Código Civil e ainda por analogia as normas especiais referentes aos tipos contratuais que mais se assemelham ao caso *sub judice*. Apesar da recente reforma legislativa pela qual passou o Código Civil Brasileiro (2002) muitas questões importantes referentes aos direitos obrigacionais, e portanto à disciplina geral dos contratos, deixaram de ser contempladas pelo legislador. A exemplo pode-se citar a previsão da obrigação genérica de conservação (própria dos contratos de cooperação como o é o contrato agroindustrial), a obrigação de examinar a mercadoria fornecida e denunciar os defeitos, o cumprimento defeituoso do contrato e a responsabilidade na cadeia de contratos. Todas essas obrigações caso sejam omissas pelas partes no contrato também não estarão presentes em nenhuma legislação brasileira o que inviabiliza a supressão de lacunas do contrato pela lei nesses casos.

Em razão desse descompasso entre a lei e a prática dos contratos crescem em número as decisões anacrônicas do Judiciário que nem sempre atendem adequadamente os interesses das partes. A exemplo vale a citação dos seguintes julgados que expressam claramente a confusão operada entre os contratos de integração e os demais tipos contratuais existentes como a parceria avícola e a compra e venda:

“EMENTA: Parceria agrícola – ação de indenização – partilha – nulidade de disposições contratuais relativas à partilha, por infringência às normas da lei 4504/64 – inocorrência – parceria avícola cujas características não se ajustam às hipóteses previstas no art. 96 da lei 4504/64 – aplicação subsidiária do código civil por força do art. 96, inc. VII, lei 4504/94.

(...) A solução é, efetivamente, aquela encontrada pelo nobre magistrado sentenciante: prevalência das regras do contrato de sociedade (...)”²⁰

“EMENTA: Ação de cobrança relativa a compra e venda a termo de suínos, cujos insumos, remédios e assistência técnica, foram fornecidos pela empresa compradora, com opção do pagamento da dívida por meio da entrega da produção. Contrato de sistema de integração. Ausência de provas no tocante à quitação da dívida. Notas fiscais que atestam a negociação entretida pelas partes. Obrigações com vencimento a vista. (...)”²¹

Tem-se sempre a viva impressão que o anacronismo das decisões reflete a incompreensão da natureza dos contratos de integração e sua dinâmica que pressupõe a cooperação das partes interessadas. Nesse ponto a análise econômica do direito pode ajudar o magistrado na compreensão do fenômeno econômico da integração, cujos desdobramentos jurídicos estão nos contratos de integração agroindustriais, na busca dos verdadeiros interesses das partes subjacentes ao modelo contratual formal elaborado. Pode assim julgar com maior imparcialidade e justiça buscando atender a função sócio-econômica encerrada no próprio contrato de integração agroindustrial.

3.2 – Uma contribuição para o legislador.

Nos últimos vinte anos, uma tipicidade social dos contratos de integração vem se impondo no cenário jurídico, e dada sua relevância no plano socioeconômico, sobretudo por abranger o setor do agronegócio, chama a atenção do legislador brasileiro para uma disciplina normativa do instituto. A esse chamado, o legislador responde com o projeto de lei 4.378 de 1998, que, apesar das inúmeras deficiências que podem ser-lhe imputadas, tem o mérito de ser um primeiro movimento no sentido da tipificação legal dos contratos de integração vertical agroindustriais.

A tipicidade de um contrato pode ser construída pela legislação especial, mas também pelos usos e pelos acordos coletivos, situação na qual se tem uma tipicidade indireta. Em um sistema jurídico como o brasileiro, em que a lei é fonte primordial, as lacunas do ordenamento, ocorrentes pela falta de regulação específica, podem abalar a segurança jurídica. Como bem observa FRANÇA²²:

Em verdade, se é função precípua do Estado, do poder político do mando, dar aos governados o ordenamento jurídico adequado, de modo a manter o equilíbrio social, e velar pelo bem comum, a ausência eventual de lei capaz de definir a forma contratual, é uma lacuna deixada pela função legislativa do Estado, e de tal monta, que pode fazer periclitare a seguridade jurídica que deveria abrigar as partes, dando azo, por vezes, a conflitos que, uma vez

²⁰ Tribunal de Alçada do Paraná. Setima Câmara Cível. Apelação cível n° 79.077-8. Apelante: Chapecó – Companhia Industrial de Alimentos e Osni Irineu de Freitas Apelado: os mesmos, relator des. Leonardo Lustosa, julgado em 28/08/1995.

²¹ Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul. Décima Câmara Cível. Apelação cível n° 70002465433 e 70002465482. Apelante: Ivaldino Freu e Jucemar Freu e Apelado: Sadia Concórdia S/A Industria e Comercio, relator des. Paulo Antonio Kretzmann, julgado em 11/04/2002.

²² FRANÇA, Pedro Arruda. *Contratos Atípicos*. 3. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2000, p. 36.

suscitados perante dos Tribunais, estes os têm dirimido, de modo a evitar a lesão ao direito.

A atual tendência do direito, em termos de interferência nos contratos, visa à ampla proteção para o elemento economicamente fraco, não pretendendo, todavia, reduzir ou limitar o número de contratos inominados e a liberdade que os contratantes têm de criar novos tipos de contratos. Tal liberdade só encontra limitações quando a finalidade real das partes consiste em burlar a lei ou o enriquecimento à custa de outrem. O que a lei pretende estabelecer são condições mínimas de ordem pública em relação a todos os contratos, a fim de evitar o enriquecimento sem causa, a usura, a coação econômica. E é o que ocorre com a inserção das chamadas cláusulas gerais de boa-fé, lesão e função social do contrato no Código Civil de 2002. Além disso, é preciso lembrar que em matéria agrária, e nesse ponto não se pode negar que os contratos de integração vertical participam desse grande sistema agrário, a interferência do Estado sempre se fez presente. Em alguns momentos da história, com maior intensidade, de forma a planejar e conduzir o setor produtivo agrícola, utilizando instrumentos incisivos como o subsídio de preços, de insumos, do controle de estoques e até, em alguns casos, a estatização da produção. Em outros momentos da história, como parece encaminhar-se o momento presente, com uma atuação mais contida, adstrita ao planejamento, à normalização, aos incentivos e à promoção das estruturas bem como o fortalecimento das organizações profissionais de produtores rurais.

A proteção ao economicamente mais fraco que dá a tônica às legislações brasileira e estrangeira, em matéria agrária, pode ser notada no projeto de lei brasileiro 4.378/98, na lei francesa 678/64, na lei italiana 88/1988, na lei de política agrícola comum da União Européia e na lei de política agrícola brasileira nº 8.171/1991. Nos contratos de integração vertical agroindustriais, é o produtor rural o contraente mais fraco na relação interempresarial e sua maior defesa se fundamenta na promoção e fortalecimento do próprio sistema de integração do qual faz parte. Isso porque, na realidade do agronegócio brasileiro, a integração indústria e produtor rural é um caminho sem retrocessos e alcança um estágio de evolução e interdependência que a sobrevivência da empresa agrária e da empresa industrial, em alguns setores como por exemplo na produção de frangos, depende absolutamente da existência desse sistema de integração. Ao fomentar o contrato de integração, o Estado, na verdade, está trabalhando pelo fortalecimento do produtor, de sua capacidade empresarial, dos níveis tecnológicos e de suas condições sociais e econômicas, ao mesmo tempo em que num médio e longo prazo contribui para as incertezas do setor e incentiva a agroindustrialização.

Nesses termos, a análise econômica do direito auxilia na argumentação que se tece em favor da criação de lei especial tipificadora dos contratos de integração. Segundo o pensamento de POSNER²³, os objetivos do direito contratual, num sentido econômico, seriam:

- a) O primeiro objetivo se resume a “assegurar os incentivos adequados” (*maintenance of appropriate incentives*), e, em outras palavras, garantir o respeito às obrigações assumidas;

²³POSNER, R. citado por PARDOLESI, R. *Analisi economica e diritto dei contratti*. In: ALPA, Guido (Org.); PULITINI, Francesco; RODOTÀ, Stefano, *et al. Interpretazione giuridica e analisi economica*. Milano: Giuffrè, 1982, p. 389-394.

- b) O segundo objetivo emerge da compreensão dos custos de transações. Se as partes têm razão de acreditar que o conjunto de regras jurídicas pré-determinadas pelo ordenamento sejam substancialmente conformes àquelas que as partes teriam previsto no acordo, ser-lhes-á conveniente apropriar-se delas, evitando assim desperdício de tempo, energia, etc. na negociação.

Toda a teoria econômica do direito contratual (contract law) pode ser escrita em termos de custos de transações. De fato, tudo o que Posner inscreve na chamada “asseguração dos incentivos adequados”, poderia ser assinalado de outra forma. Um exemplo: se as partes de um contrato se omitem em prever, explicitamente ou não, a alocação de um risco (porque os custos de transações derivados da repartição convencional de todos os riscos possíveis seriam excessivos), o ordenamento é chamado a suprir, ditando uma disposição normativa faltante. Onde essa disposição supletiva não esteja alinhada ao arranjo que os contratantes teriam estabelecido se tivessem dado atenção daquela eventualidade, o efeito será o aumento dos custos de transações. No futuro, de fato, as partes se precaverão de retificar contratualmente a alocação do risco disposta no ordenamento. Vice-versa, se a alocação se mostra funcional, as partes irão se submeter à normativa tacitamente, mesmo nos negócios futuros.

Assim, uma normativa específica que regule os contratos de integração estabelecendo definições mais precisas e obrigações mínimas das partes, relativas, sobretudo, ao preço, aos critérios de qualidade do objeto e às responsabilidades pela rescisão antecipada, contribuiria para a diminuição dos custos de transação e por conseqüência tornariam mais atraentes para as partes a conclusão de novos contratos de integração. Numa perspectiva em longo prazo, isso significaria a promoção socioeconômica dos setores agrário e agroindustrial envolvidos.

A propensão regulatória por meio da lei decorre do fato de que o ordenamento jurídico brasileiro, o qual disciplina as condutas dentro do território nacional via de regra, pertence ao sistema do Direito Civil (civil law) e sendo assim, parte da visão de que as regras positivadas dão aos agentes maior segurança quando na tomada de decisões. Quando se conhece desde logo as conseqüências (efeitos jurídicos) de cada negócio ou ato cria-se a segurança da previsibilidade das ações e também de que não haverá juízo de reprovação consubstanciado na sanção negativa pelo simples fato de se ter praticado o que a lei previa como desejável para ambas as partes. É também certo que o legislador não é capaz de prever todas as condutas desejáveis de sorte que o Código Civil brasileiro permite a criação de figuras contratuais com base na autonomia da vontade. Seriam os contratos atípicos cujo limite estaria nas normas gerais já previstas para todos os contratos e ainda os princípios norteadores da boa-fé e da função social. Nesse ponto faz-se muito pertinente o questionamento formulado por SZTAJN²⁴ acerca dos possíveis custos de transação ocasionados pela nova redistribuição de direitos no novo código civil brasileiro, sobretudo quanto a abertura dos conceitos de boa-fé e função social aplicados à matéria obrigacional. Pergunta-se: a certeza e a segurança que nos ordenamentos de base romano-germânica, como o é o ordenamento brasileiro, assentadas sobre a observância da norma, poderiam ficar comprometidas em razão da ampla margem de discricionariedade dada aos juízes para determinar a resolução ou modificação dos contratos, com base na finalidade social?

De qualquer forma toda a análise comparada do direito estrangeiro, em foco a legislação francesa e italiana, pode levar à conclusão de que ao tempo em as leis

²⁴ SZTAJN, Rachel. Externalidades e custos de transação: a redistribuição de direitos no novo código civil. *Revista de Direito Mercantil industrial, econômico, financeiro*. Ano 43 (nova série), nº 133, jan-mar/2004, p. 30.

especiais que vieram a regular os contratos de integração nos respectivos países foram criadas, as condições históricas ligadas à modernização da agricultura, sociais e econômicas ligadas à multiplicação espontânea dos modelos contratuais, na prática do agronegócio, são em tudo muito semelhantes às mesmas condições verificadas no Brasil neste momento.

Seria esse o indício atestador da viabilidade para a tipificação legal dos contratos de integração vertical no Brasil? Partindo da idéia de que a efetividade da norma está diretamente relacionada a sua maior ou menor adesão às instituições sociais, essa viabilidade também pode ser afirmada pela necessidade de maior segurança jurídica no setor que reclama por definições legais mais precisas e homogêneas e pelo primeiro impulso do legislador que deu início ao projeto de lei 4.378/98. Mais uma vez, tomando por empréstimo as palavras de FRANÇA²⁵, tem-se que: “(...) parece que é fenômeno jurídico contratual inquestionável o prenúncio de que, com o decorrer do tempo, os contratos atípicos se transformam em contratos típicos, dentro de uma evolução normal do processo legislativo, sem dúvida, para assegurar melhor não só no ajuste de vontades e também em atingir a *meta optata* do negócio jurídico”.

Segundo CARROZZA²⁶, uma regulamentação específica, atenta às particularidades e às complexidades do fenômeno da contratação agroindustrial, seria preferível às soluções fundamentadas na analogia com os demais tipos contratuais existentes. Isso porque a analogia não pode ser mais do que uma solução aproximada da realidade dos interesses dos setores envolvidos.

Existem exigências que devem ser respeitadas por qualquer normativa que pretenda regular a situação fática dos contratos agroindustriais, dentre as quais a de manter a autonomia jurídica e econômica das empresas integradas. A empresa agrária e a empresa industrial gozam de regimes jurídicos diversos, pois aquele ditado para a empresa agrária traz sem dúvida maiores benefícios. A integração poderia comprometer essa situação de favorecimento, como também poderia colocar em perigo a independência do empresário agrário devido à superioridade de poder contratual (força econômica) normalmente atribuída à empresa industrial (de maior dimensão que a empresa agrária).

Nesse aspecto, é preciso dispor de cláusulas contratuais completas e precisas, sobretudo nos elementos essenciais: quantidade, prazo, qualidade e preço. Nesse sentido, a lei francesa parece ser a mais categórica, imprimindo sanção de nulidade aos contratos que se afastem do mínimo legal. Mas, por outro lado, uma disciplina legal dos contratos de integração não poderia ser motivada exclusivamente pelo intento de tutela de um dos contraentes, supostamente mais frágil, pois a integração traz vantagens e benefícios inegáveis a ambas as partes. Trata-se de buscar um equilíbrio também aplicável a uma possível normativa legal. Interessante notar que na evolução da legislação francesa as técnicas de intervenção no conteúdo dos contratos de integração não foram renovadas como se esperava. Isso renova a convicção, segundo JANNARELLI²⁷, que o mais eficiente instrumento de tutela do setor agrícola consiste no desenvolvimento e na potencialização da contratação coletiva.

No Brasil, a tentativa de elaboração de uma normativa específica destinada a tipificar os contratos de integração vertical, partiu do projeto de lei nº 4.378 de 1998, que ainda hoje encontra-se em tramitação pela Câmara dos Deputados, sem efetivas

²⁵ FRANÇA. Contratos..., cit., p.64.

²⁶ CARROZZA, Antonio. *La tipizzazione dei contratti "agro-industriali"*. *Rivista di Diritto Civile*, anno XXX, 2ª parte, Padova: Cedam, 1984, p. 575.

²⁷ JANNARELLI. *Disciplina legale...*, cit., p. 393.

esperanças de que seja aprovado tão logo (tal frase pode envelhecer o seu texto). Ao longo de seu trâmite pelas Comissões Especiais, o projeto sofreu voto contrário, de forma que estando pronto para a votação foi remetido ao plenário. O deputado relator do projeto, Telmo Kirst, emitiu parecer contrário ao projeto original e, diante do substitutivo apresentado, ainda assim sustenta que ele impõe à indústria custos que ela não teria condições de suportar. Caso fosse transformado em lei, constituiria grande entrave ao desenvolvimento da atividade, com prejuízos tanto para a agroindústria quanto para os produtores integrados.

O entendimento do Deputado Telmo Kirst deve ser em parte acolhido. De fato, a elaboração do projeto de lei não obedeceu a nenhum estudo preparatório, mormente de direito comparado, o que teria sido muito útil para a elaboração de um protótipo de lei mais adequado à realidade do fenômeno da integração. De qualquer forma, o referido projeto não foi submetido a nenhum tipo de consulta pública, sendo totalmente desconhecido por parte dos produtores e por boa parte das agroindústrias, salvo a agroindústria de beneficiamento de carnes de aves e suínos que, preocupadas com a aprovação do primeiro projeto, se apressaram a influir na elaboração de um substitutivo.

De qualquer forma, o projeto tem o mérito de ser a primeira resposta do legislador brasileiro a um fenômeno que cresce a cada dia no país e, pela sua importância econômica e social, requer tutela especial. Mas peca gravemente o legislador por não ter estruturado o projeto, levando em consideração questões como a contratação coletiva com a conseqüente regulação e incentivo à formação de associações e organizações representativas dos produtores rurais, além de não incluir na normativa princípios e instrumentos, dentre os quais os próprios contratos de integração, destinados a organizar o mercado de produtos agroalimentares brasileiro, a exemplo da Europa. Tal dispositivo legal contribuiria à instrumentalização da lei brasileira de política agrícola que dispõe de forma programática:

“Art. 3º. São objetivos da política agrícola:

I – na forma como dispõe o art. 174 da Constituição, o Estado exercerá função de planejamento, que será determinante para o setor público e indicativo para o setor privado, destinado a promover, regular, fiscalizar, controlar, avaliar atividade e suprir necessidades, visando assegurar o incremento da produção e da produtividade agrícolas, a regularidade do abastecimento interno, especialmente alimentar, e a redução das disparidades regionais;

II – sistematizar a atuação do Estado para que os diversos segmentos intervenientes da agricultura possam planejar suas ações e investimentos numa perspectiva de médio e longo prazos, reduzindo as incertezas do setor;”

“Art. 8. (...)

§ 4º Os planos deverão prever a integração das atividades de produção e de transformação do setor agrícola, e deste com os demais setores da economia.”

4. Conclusão.

O Direito pressupõe a vida em sociedade. Tomando por verdade tal premissa tem-se que a ciência jurídica, inserida tal como está no campo mais amplo das Ciências Sociais Aplicadas, não prescinde dos demais campos científicos constituindo-se uma

necessidade o estudo e a construção do direito por meio da multidisciplinariedade e da interdisciplinariedade. Assim o relacionamento entre Direito e Economia é tão antigo quanto importante ao propor novas formas de raciocinar antigos institutos e apontar soluções plausíveis para questões atuais.

Diante da importância de que se revestem os contratos de integração vertical, torna-se imprescindível o seu estudo sistemático, seja na esfera econômica na qual já prospera copiosa literatura a respeito, seja na esfera jurídica ainda carente de estudo doutrinário no Brasil. A análise jurídica do conteúdo e do funcionamento desses novos modelos contratuais é feita desde 1960 em países Europeus como Itália e França, nos quais se espelhou o presente estudo, que contam com uma legislação específica sobre esses contratos. No Brasil, embora os contratos de integração prosperem na prática, sobretudo, em setores fortes como a fruticultura e a avicultura, além de não existir normativa legal específica, não existe ainda um estudo jurídico teórico que forneça os elementos básicos desses tipos contratuais, sendo escassa também a fonte jurisprudencial.

Percebe-se que as partes envolvidas no processo de integração, e neste ponto com maior evidência os produtores rurais, são carentes de informação acerca do funcionamento desses contratos, que via de regra são dispostos pela agroindústria e simplesmente aderidos pelos produtores individualmente, embora todos os sujeitos participantes do sistema de integração tenham a consciência da importância desse fenômeno para o desenvolvimento de suas atividades produtivas. A ausência de tratamento jurídico objetivo e autônomo desse modelo contratual traz insegurança para as partes e algumas vezes prejuízo econômico pela divergência na interpretação dos contratos de integração vertical segundo os diferentes ramos do direito, notadamente, o tributário e o trabalhista.

Nesse sentido a resposta que parece mais adequada, considerando o sistema jurídico brasileiro de base romano-germânica, do Estado seria a tipificação dessa categoria contratual por meio de lei específica. Mas a lei que venha a disciplinar os contratos de integração vertical agroindustriais não pode atentar contra a autonomia privada em justificativa ao maior protecionismo do produtor, tido como a parte mais fraca da relação. Verificou-se, aliás, por parte das agroindústrias um fundado temor que a legislação que venha a regular esse fenômeno da integração vertical peque pelo excesso de protecionismo do produtor e destrua a própria relação de integração. Desta forma, conclui-se pela necessidade de elaboração de lei especial que venha a tipificar e regular os contratos de integração, mas que essa regulação seja mínima deixando às partes, individualmente dentro da autonomia privada, e aos entes representativos dessas partes, associações de produtores e agroindústrias, o papel normativo secundário e mais detalhado. Ocorre que a implementação na prática dessa chamada autonomia coletiva esbarra nas históricas deficiências de organização dos produtores rurais em associações no Brasil, deficiências essas também em parte devidas à ausência de norma jurídica reguladora que proponha incentivos à organização coletiva, mas de forma que os indivíduos associados percebem os ganhos individuais que possam advir dessa coletividade.

É preciso, pois, que o Estado no papel de organizador, por meio de normas jurídicas com sanções premiais, incentive a criação de associações de produtores e confira a essas associações não só o papel representativo, mas também normativo, afim de que conjuntamente às agroindústrias os contratos de integração vertical individuais possam ser regulados pelos interesses das partes em real equilíbrio de forças, no seio dos chamados contratos normativos.

Espera-se que o estudo mais aprofundado, sob o prisma jurídico e econômico, dos contratos de integração vertical sirva de orientação para os juízes e tribunais brasileiros quando se depararem e não puderem se esquivar da solução dos conflitos nascidos dessa prática contratual, bem como para as partes no momento de elaboração do contrato e aos árbitros, numa eventual solução de controvérsias pela arbitragem. Fica ainda a inspiração e a reflexão ao legislador brasileiro, pois deve ser capaz de pensar o impacto que uma lei tipificadora dos contratos de integração venha a produzir no sistema de produção integrada cujo desenvolvimento no país é inegável. Por fim bem acentua VILLELA²⁸:

“(…) não se deve esquecer que o social e o jurídico não estão entre si numa relação permanente de prius e posterius. Não se pode cuidar de um para só depois atender a outro, mesmo porque ao Direito cabe não só a expressão de um status social, mas também uma função criadora e condutora. Dos juristas, nesta hora de profunda transformação por que se passa, não somente se espera que dêem conteúdo normativo a novas realidades, senão também que atuem na sua conservação, modificação, extinção ou desenvolvimento.”

Sem dúvida as interfaces Direito e Economia tem muito a contribuir para a construção de normas eficazes e porque não também normas eficientes, como é o que se espera no caso dos contratos de integração vertical agroindustriais.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

ALPA, Guido. *L'analisi econômica del diritto contrattuale*. In: Interpretazione giuridica e analisi economica. (org. Guido Alpa). Milano: Giuffrè, 1982.

AZEVEDO, Paulo Furquim de. Contratos: uma perspectiva econômica. In: ZYLBERSZTAJN, Décio e SZTAJN, Rachel (org.). *Direito e Economia: análise econômica do Direito e das Organizações*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

BENINCASA, Maurizio. Il problema della tipicità dei contratti agro-industriali. In: *Il Diritto dell'Agricoltura*, Milano, 1992.

BRASIL. Lei Ordinária nº 8.171, de 17 de janeiro de 1991. Dispõe sobre a política agrícola. Texto eletrônico. www.senado.gov.br, acesso em 29/09/2004.

BRASIL. Projeto de Lei nº 4378 de 1998. Autoria do Deputado João Coser. Regula as relações jurídicas entre a agroindústria e o produtor rural integrado e dá outras providências. Brasília, 1998. Diário da Câmara dos Deputados www.congressonacional.gov.br, acessado em 8/09/2002.

BRASIL. Projeto de Lei nº 4378 de 1999 (substitutivo). Autoria do Deputado Clementino Coelho. Regula as relações jurídicas entre a agroindústria e o produtor rural integrado e dá outras providências. Brasília, 1998. Diário da Câmara dos Deputados www.congressonacional.gov.br, acessado em 8/09/2002.

CALABRESI, Guido. *Interpretazione giuridica e analisi economica*. (org. Guido Alpa). Milano: Giuffrè, 1982.

²⁸ VILLELA, João Baptista. *Por uma nova teoria dos contratos*. Cit., p. 34.

CARROZZA, Antonio. *La tipizzazione dei contratti "agro-industriali"*. **Rivista di Diritto Civile**, anno XXX, 2ª parte, Padova: Cedam, 1984.

CASADEI, Ettore. *I rapporti fra agricoltura ed altri settori economici, dalla regolamentazione privata agli ultimi sviluppi normativi*. In, **Accordi interprofessionale e contratti agroindustriali (org. Alfredo Massart)**, Pisa: ETS, 1990.

CONFORTINI, Massimo e ZIMATORE, Attilio. *Contratti Agro-industriali*. (voce) *Dizionari del Diritto Privato*, a cura di Irti Natalino, vol. 4 – Diritto Agrário, Milano: Giuffrè, 1983.

FRANÇA, Pedro Arruda. *Contratos atípicos: legislação, doutrina e jurisprudência*. 2ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 1989.

FUENZALIDA, Carlos Vattier. *Los contratos agroindustriales en el derecho español*. In, **Accordi interprofessionale e contratti agroindustriali (org. Alfredo Massart)**, Pisa: ETS, 1990.

FUENZALIDA, Carlos Vattier. *Los contratos agroindustriales: introduccion y problemas*. In: **La Agroindustria**. Decimas Jornadas Cooperativas. Lleida, 2-3 Aprile, Serie Monografias Cooperativas, n° 11, octubre, 1992.

GOMES, Orlando. *Contratos*. 17ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 1997.

JANNARELLI, Antonio. *Disciplina legale e prassi applicativa nei contratti di Integrazione verticale in agricoltura: l'esperienza francese*. In: *Rivista di Diritto Agrario*, I, Milano: Giuffrè, 1981.

LORENZETTI, Ricardo Luis. *Esquema de una teoria sistémica del contrato*. *Revista de Direito do Consumidor*, n° 33, jan-mar. 2000, Editora RT.

PAOLONI, Lorenza. *Gli accordi interprofessionali in agricoltura*. Padova: CEDAM, 2000.

PARDOLESI, R. *Analisi economica e diritto dei contratti*. In: *Interpretazione giuridica e analisi economica*. A cura di Guido Alpa et al. Milano: Giuffrè, 1982.

POSNER, R. citado por PARDOLESI, R. *Analisi economica e diritto dei contratti*. In: ALPA, Guido (Org.); PULITINI, Francesco; RODOTÀ, Stefano, et al. *Interpretazione giuridica e analisi economica*. Milano: Giuffrè, 1982.

SZTAJN, Rachel. *Externalidades e custos de transação: a redistribuição de direitos no novo código civil*. *Revista de Direito Mercantil industrial, econômico, financeiro*. Ano 43 (nova série), n° 133, jan-mar/2004.

SZTAJN, Rachel. *Law and Economics*. In: ZYLBERSZTAJN, Décio e SZTAJN, Rachel (org.). *Direito e Economia: análise econômica do Direito e das Organizações*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

SZTAJN, Raquel. *Teoria juridical da empresa – atividade empresaria e mercados*. São Paulo: Atlas, 2004.

TRAISCI, Francesco Paolo. I contratti di integrazione verticale in agricoltura in Francia, Germania e Italia. *In: Rivista di Diritto Agrario*, I. Milano: Giuffrè, 1992.

VILLELA, João Baptista. *Por uma nova teoria dos contratos*. Revista Forense, vol. 261.

ZYLBERSZTAJN, Décio; SZTAJN, Rachel; AZEVEDO, Paulo Furquim de. Economia dos Contratos. *In: ZYLBERSZTAJN, Décio e SZTAJN, Rachel (org.). Direito e Economia: análise econômica do Direito e das Organizações*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.