

Os contratos de comercialização são responsáveis por colocar um produto no mercado, configurando como mecanismos de compra e venda. Em função dos produtos do direito agrário, o contrato de compra e venda acaba sofrendo algumas variações:

- **Fornecimento:** prestações periódicas e consecutivas em um modelo híbrido de governança. Ou seja, é a previsão de necessidades do negócio e riscos da produção, garantindo que as compras e vendas terão fluxo e abastecimento contínuo de produtos;
- **Spot:** resolução instantânea com regras de oferta e procura do mercado. É um contrato com funcionamento oposto ao de fornecimento. Corresponde à compra e venda instantânea, do adquirente que busca o produtor em um momento pontual para adquirir certo produto. Não há antecipação das necessidades, o que instaura maior risco de mercado e maior flexibilização de preços;
- **Safra futura (ou contrato de “soja verde”):** prestação única com execução diferida no tempo. É um contrato que surgiu nas décadas de 80 e 90 para financiar a produção de soja, com a venda prévia de uma safra futura para garantir que os produtores tivessem créditos suficientes para investir na produção.

Núcleo obrigacional

Entre todos os contratos apontados, temos o núcleo obrigacional de **preço-coisa**. Este núcleo corresponde à obrigação de um dos contratantes de pagar determinado valor para receber do outro contratante a transferência do domínio de certo produto.

Quanto aos produtos agrícolas envolvidos neste núcleo obrigacional, surge o problema do preço. Os valores dos produtos agrícolas são variáveis, conforme as *comodities* internacionais, intempéries climáticas ou ainda a importância do produto pela safra, por exemplo. Portanto, ainda que se garanta um adquirente (nos contratos de safra futura ou de fornecimento), há o risco de alteração dos valores sem que os produtos vendidos acompanhem a tabela comum.

Finalidade

A finalidade comum dos contratos de comercialização é garantir o suprimento de matéria-prima na agroindústria. Os contratos do agronegócio compõem um ciclo:

Insumos ---> Produtor ---> Indústria Processadora de Alimentos ---> Distribuidor ---> Consumidor Final

Os contratos de comercialização de produtos agrícolas entram entre o **produtor** e a **Indústria Processadora de Alimentos**.

Disposições Legais

Diferentemente dos contratos agrários que vimos até então no curso, os contratos de comercialização não apresentam legislação própria. Portanto, os seus elementos estão submetidos a disposições legais genéricas, cada qual em seu dispositivo:

- **Vícios Genéticos (como a lesão, o erro ou a coação):** art. 138 a 158 do Código Civil;
- **Vícios Funcionais:** são a alteração das circunstâncias (quando as circunstâncias diferem entre os momentos de assinatura e cumprimento do contrato), sendo aplicados os institutos de agravamento do risco (responsabilidade em caso fortuito ou força maior), de resolução por onerosidade excessiva ou de desequilíbrio sinalagmático por desvalorização da moeda;
- **Regulamento geral da compra e venda:** art. 481 a 504 do Código Civil;
- Estatuto da **Lavoura Canavieira** (Decreto-Lei 3.855/1941): é um decreto em grande parte revogado, mas com grande valor interpretativo. Ele define o fornecimento e a compra e venda de produto agrícola.

Regulação do Setor Sucroalcooleiro

A produção de cana-de-açúcar tem importante participação na economia nacional desde a época da colonização. A regulação de sua produção começou com o Instituto do Açúcar e do Alcool (IAA), um ente público responsável por regular o setor de 1933 até 1990 (com liberalização da economia). Nesta época, havia definições dos conteúdos necessários nos contratos e dos valores adequados.

Após a extinção do IAA, houve um período sem uma devida fiscalização do setor sucroalcooleiro e dos contratos de fornecimento de cana-de-açúcar. Porém, em 1999, surgiu o CONSECANA, um conselho paritário existente até hoje entre a União das Indústrias Produtoras de Cana-de-Açúcar (ÚNICA) e a Organização dos Plantadores de Cana da Região Centro-Sul do Brasil (ORPLANA). A CONSECANA é um órgão que define preços e resolução de conflitos, por exemplo, servindo de exemplo nacional para a regulação do setor sucroalcooleiro (embora sua jurisdição seja efetivamente restrita ao estado de São Paulo).

Arranjos institucionais no setor sucroalcooleiro

Há seis modelos de arranjos institucionais previstos para a produção de cana-de-açúcar, divididos em duas categorias:

- **Cana-de-açúcar própria:** com modelos de produção em área própria (em área interna da usina), de parceria agrícola e de arrendamento;
- **Cana-de-açúcar de terceiros:** quando a usina compra a cana produzida por produtores independentes, com modelos de negociação à vista (contrato de compra e venda spot), de fornecimento (série contratos antecipados conforme previsão de demanda) e de fornecimento com CCT (CCT corresponde a “corte, carregamento e transporte”, é quando o produtor independente realiza o planejamento e o fornecimento até chegar no produto final, enquanto a usina se encarrega de corte, carregamento e transporte do produto);

Partes do contrato

Os contratos de comercialização são mais aplicados nas produções de cana-de-açúcar e, portanto, adotaremos este modelo como base. As partes do contrato são as seguintes:

- **Produtor/vendedor:** empresário rural responsável pela produção e pelo fornecimento (responsável pela venda de sua produção de cana-de-açúcar, por exemplo);
- **Usina/comprador:** usina responsável por comprar o produto (como a compra da cana-de-açúcar para produzir álcool, etanol ou açúcar refinado, por exemplo).

Núcleo obrigacional

São obrigações do **vendedor**:

- Plantar na área acordada;
- Entregar integralmente a produção à usina no *cronograma* estipulado pela compradora (uma vez que a produção da usina depende do fornecimento adequado do produto nos períodos programados);
- Respeitar a legislação trabalhista e ambiental (com responsabilização estendida entre comprador e vendedor em certos casos de legislação protetiva, sendo que a usina deve monitorar a atividade do produtor e pode rescindir o contrato a qualquer momento quando constatar infração de leis trabalhistas ou ambientais).

São obrigações do **comprador**:

- Comprar e receber a totalidade do produto produzido (como por exemplo, todas as safras de cana-de-açúcar) durante o prazo acordado;
- CCT: prestar serviço de corte, carregamento e transporte (quando assim for acordado).

Vantagens e desvantagens

São **vantagens** do contrato de comercialização (para a usina):

- Diminuição de ativo imobilizado (uma vez que a usina não precisa estabelecer estoques e pode exercer a atividade principal especializada)
- Redução de custos de preparo da terra e tratamentos culturais (já que não há custos com a produção ou com seus eventuais problemas)
- Divisão dos riscos naturais e econômicos
- Possibilidade de aumento da produção em áreas próximas

São **desvantagens** do contrato de comercialização (para a usina):

- Dificuldade de controle (a usina não está produzindo, o que lhe impede também de realizar a certificação direta da produção)
- Dificuldade de relacionamento e confiança
- Risco de migração do fornecedor para outras culturas agrícolas (há uma vinculação a longo prazo, mas é rescindível e o produtor pode decidir romper o contrato e deixar a usina sem fornecimento)
- Dificuldade de planejamento (já que não há garantia de fornecimento)

Prazos

O contrato de comercialização é atípico (ou seja, sem uma exigência legal) quanto aos prazos. Como vimos nas outras aulas, os contratos de arrendamento e parceria têm previsão no art. 13 do Decreto 59.566. Contudo, o contrato de comercialização está condicionado às previsões do Código Civil.

Na prática agrária, o contrato de comercialização costuma ser de 5 anos, uma vez que uma soqueira (a raiz da cana-de-açúcar) rende 5 safras (uma a cada ano) correspondentes ao ciclo completo da cana-de-açúcar.

Renovação

Não há renovação automática dos contratos de comercialização.

A renovação depende do interesse das partes, sendo formalizada por escrito com antecedência mínima de seis meses antes do término do contrato. Caso não haja renovação do contrato, mantém-se o direito de preferência do comprador na aquisição *spot* da produção no prazo 24 meses.

Preço e pagamentos

O preço nos contratos de comercialização agrícola está sujeito a diversos fatores variáveis. Portanto, o preço fica condicionado ao método de aferição da CONSECANA: o preço deve ser apurado pelo Açúcar Total Recuperável (ATR). Neste método, a quantidade de açúcar disponível na matéria-prima (cana-de-açúcar) define o valor da produção, com avaliações semanais. A média de preço do ATR corresponde a cinquenta centavos por quilograma de ATR (R\$ 0,50/Kg ATR).

Caso haja cláusula de CCT no contrato, o custo das atividades de corte, carregamento e transporte deve ser descontado do valor devido (apurado pela CONSECANA).

O pagamento deve ser em dinheiro, podendo ser adiantado (uma vez que o produtor pode depender deste crédito para financiamento da produção em si). Nos casos de adiantamento, há ajuste do valor nos últimos meses da safra.

Encerramento do contrato

São hipóteses de extinção do contrato, divididas em causas anteriores ou contemporâneas à formação do contrato e causas supervenientes à formação do contrato.

São causas anteriores ou contemporâneas à formação do contrato:

- Nulidade absoluta e relativa (requisitos subjetivos)
- Cláusula resolutiva
- Direito a arrependimento (não previsto em via de regra)

São causas supervenientes à formação do contrato:

- Resolução por inexecução (quando o pagamento ou a entrega da produção não ocorrem, por exemplo)

- Resolução por onerosidade excessiva (como os casos de alteração das circunstâncias e, conseqüentemente, dos valores)
- Resilição: encerramento unilateral (distrato ou denúncia)
- Morte de uma das partes
- Rescisão: quando há culpa de uma das partes (lesão ou estado de perigo)