

**UniRV - UNIVERSIDADE DE RIO VERDE MESTRADO EM DIREITO DO
AGRONEGÓCIO E DESENVOLVIMENTO**

PABLO RICARDO ALVES E SILVA

**A INTEGRAÇÃO VERTICAL ENTRE PRODUTOR E
AGROINDÚSTRIA E O EQUILÍBRIO ECONÔMICO DO CONTRATO**

RIO VERDE, GOIÁS

2024

PABLO RICARDO ALVES E SILVA

**A INTEGRAÇÃO VERTICAL ENTRE PRODUTOR E AGROINDÚSTRIA E O
EQUILÍBRIO ECONÔMICO DO CONTRATO**

Dissertação apresentada à UniRV – Universidade de Rio Verde, como parte das exigências do Programa de Pós-Graduação em Direito do Agronegócio e Desenvolvimento, para obtenção do título de *Mestre em Direito do Agronegócio*.

Orientador: Prof. Dr. Murilo Couto Lacerda
Co-orientador: Prof. Dr. Rildo Mourão Ferreira

RIO VERDE- GOIÁS

2024

Universidade de Rio Verde
Biblioteca Luiza Carlinda de Oliveira
Dados Internacionais de Catalogação na Publicação – (CIP)

S582i Silva, Pablo Ricardo Alves e

A integração vertical entre produtor e agroindústria e o equilíbrio econômico do contrato. / Pablo Ricardo Alves e Silva. — 2024.
116f. : il.

Orientador: Prof. Dr. Murilo Couto Lacerda.

Coorientador: Prof. Dr. Rildo Mourão Ferreira.

Dissertação (Mestrado) — Universidade de Rio Verde - UniRV,
Programa de Pós-Graduação em Direito do Agronegócio e Desenvolvimento,
Faculdade de Direito, 2024.

Inclui bibliografia.

1. Contrato de Integração Agroindustrial. 2. Desenvolvimento. 3.
Dependência. I. Lacerda, Murilo Couto. II. Ferreira, Rildo Mourão. III. Título.

CDD: 346.8102

Bibliotecário: Juatan Tiago da Silva – CRB 1/3158

PABLO RICARDO ALVES E SILVA

**A INTEGRAÇÃO VERTICAL ENTRE PRODUTOR E AGROINDÚSTRIA E O
EQUILÍBRIO ECONÔMICO DO CONTRATO**

Dissertação apresentada à Banca Examinadora do Programa de Pós-Graduação em
Direito do Agronegócio e Desenvolvimento da Universidade de Rio Verde (UniRV)
como exigência parcial para obtenção do título de Mestre em Direito do Agronegócio.

Rio Verde, Goiás, de.....de 2024.

BANCA EXAMINADORA

.....
Prof. Dr. Murilo Couto Lacerda
Universidade de Rio Verde (UniRV)

.....
Prof. Dra. Rejaine Silva Guimarães
Universidade de Rio Verde (UniRV)

.....
Prof. Dr. Rildo Mourão Ferreira
Universidade de Rio Verde (UniRV)

.....
Prof. Dr. Frederico Alves da Silva
Universidade Estácio de Sá

RESUMO

O contrato de integração vertical é um instrumento jurídico utilizado para coordenação do fornecimento de matéria-prima pelo produtor integrado à agroindústria integradora. A relação entre o produtor integrado e a integradora é caracterizada por assimetrias contratuais. O objetivo geral desta pesquisa é identificar essas desigualdades contratuais e apresentar sugestões para promover o desenvolvimento, por meio da criação de riqueza baseada em práticas comerciais justas e transparentes. Os objetivos específicos incluem: definir o agronegócio com base em uma visão sistêmica; abordar a estrutura de mercado e as características dos contratos de integração; identificar conflitos contratuais relevantes; avaliar os instrumentos legais introduzidos pela Lei 13.288/2016; além de propor soluções para reduzir o desequilíbrio contratual entre os agentes envolvidos. Do ponto de vista metodológico, utilizou-se pesquisa bibliográfica, análise documental e estudo de caso. Dentre os documentos explorados, incluem-se a análise pormenorizada da Lei 13.288/2016, além do litígio envolvendo a AGINTERP - Associação Goiana dos Integrados Produtores de Aves Ovos e Suínos – e a agroindústria BRF na cidade de Rio Verde/GO. Conclui-se que o desequilíbrio contratual decorre dos seguintes fatores: concentração do mercado; assimetria informacional; dependência econômica e a ausência de poder de barganha por parte do produtor integrado. Para resolver as desigualdades contratuais, o desenvolvimento da integração vertical depende de fatores estruturais, como o fortalecimento dos arranjos associativos para contrapor à disparidade do poder de mercado da integradora. A solução também passa por fatores organizacionais, por meio do fortalecimento das Comissões para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração – CADEC e do Fórum Nacional de Integração – FONIAGRO, com a atribuição de definir diretrizes para o acompanhamento e desenvolvimento do sistema de integração e de promover o fortalecimento das relações entre o produtor integrado e o integrador. Por fim, propõe-se alterações institucionais, mediante atualizações legislativas e uma abordagem sistêmica do ordenamento jurídico para encontrar novas soluções para as assimetrias contratuais.

Palavras-chave: contrato de integração agroindustrial; desenvolvimento; Dependência econômica.

ABSTRACT

The vertical integration contract is a legal instrument used to coordinate the supply of raw materials by the integrated producer to the integrating agroindustry. The relationship between the integrated producer and the integrator is characterized by contractual asymmetries. The objective of this research is to identify these contractual inequalities and present suggestions to promote development, through the creation of wealth based on fair and transparent commercial practices. From a methodological point of view, bibliographical research, document analysis and case studies were used. Among the documents analyzed, there is a detailed analysis of Law 13,288/2016, in addition to the dispute involving AGINTERP - Associação Goiana dos Produtores de Aves Ovos e Suínos – and the agroindustry BRF in the city of Rio - Verde. It is concluded that the contractual imbalance arises from market concentration; information asymmetry; economic dependence and lack of bargaining power on the part of the integrated producer. To resolve contractual inequalities, the development of vertical integration depends on structural factors, such as the strengthening of associative arrangements to counter the disparity in the integrator's market power. The solution also involves organizational factors, through the strengthening of the Commissions for Monitoring, Development and Conciliation of Integration – CADEC and the National Integration Forum – FONIAGRO, with the task of defining guidelines for the monitoring and development of the integration and promote the strengthening of relationships between the integrated producer and the integrator. Finally, institutional changes are proposed, through legislative updates and a systemic approach to the legal system to find new solutions for contractual asymmetries.

Keywords: agro-industrial integration contract; development; economic dependency.

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

| | |
|-------------|--|
| ABAG | – Associação Brasileira de Agribusiness; |
| ABPA | – Associação Brasileira de Proteína Animal; |
| ABCZ | – Associação Brasileira dos Criadores de Zebu.; |
| AGINTERP | – Associação Goiana dos Integrados Produtores de Aves, Ovos e Suínos; |
| AVIPLAC | – Associação dos Avicultores do Planalto Central; |
| BRF | – Brasil Foods; |
| CADECs | – Comissões de Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação; |
| CEPEA/ESALQ | – Centro de Pesquisas Econômicas da Escolha Superior de Agricultura Luiz de Queiroz e Labor Rural; |
| CLT | – Consolidação das Leis do Trabalho; |
| CMN | – Conselho Monetário Nacional; |
| CNA | – Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil; |
| CNAS | – Comissão Nacional de Aves e Suínos; |
| COF | – Circular de Oferta de Franquia; |
| DER | – Departamento de Economia Rural; |
| DIPC | – Documento de Informação Pré-Contratual; |
| EMBRAPA | – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária; |
| FAEP | – Federação da Agricultura do Estado do Paraná; |
| FAO | – Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura; |
| FGO | – Sistema de Produção de Frango de Corte; |
| GT | – Grupo Técnico; |
| LGPD | – Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais; |
| MCR | – Manual de Crédito Rural; |
| ONGs | – Organizações Não Governamentais; |
| RIPI | – Relatório de Informações da produção Integrada; |
| SAGs | – Sistemas Agroindustriais; |
| SNCR | – Sistema Nacional de Crédito Rural; |
| SPL | – Sistema de Produção de Leitões; |

- SPO – Sistema de Produção de Ovos Integrados;
- SVT – Sistema Vertical Terminador de Suínos;
- STJ – Superior Tribunal de Justiça;
- TMA – Taxa Mínima de Atratividade.

SUMÁRIO

| | |
|---|------------|
| INTRODUÇÃO | 10 |
| 1 O AGRONEGÓCIO SOB A ÓTICA SISTÊMICA | 13 |
| 1.1 SISTEMAS AGROINDUSTRIAIS: CONCEITO E ABORDAGEM | 20 |
| 1.2 CARACTERÍSTICAS GERAIS DOS CONTRATOS CIVIS E DOS CONTRATOS AGRÁRIOS..... | 41 |
| 2 O CONTRATO DE INTEGRAÇÃO | 48 |
| 3 PRINCIPAIS ASPECTOS DA LEI 13.288/2016..... | 55 |
| 4 OS CONFLITOS DE INTERESSE NO CONTRATO DE INTEGRAÇÃO | 71 |
| 4.1 ACESSO DAS INFORMAÇÕES CONTRATUAIS AOS PRODUTORES INTEGRADOS..... | 81 |
| 4.2 DAS ALTERAÇÕES UNILATERAIS NOS CONTRATOS..... | 85 |
| CONSIDERAÇÕES FINAIS..... | 105 |
| REFERÊNCIAS | 110 |

INTRODUÇÃO

A integração vertical é um modelo contratual amplamente utilizado nos Sistemas Agroindustriais (SAG's), com destaque para a produção de aves e suínos no Brasil.

A grande utilização desses contratos suscitou, em 2016, a criação da Lei 13.288, fato que, para alguns autores, fez com que tal contrato se tornasse típico. Por outro lado, por se tratar de uma lei que traz diretrizes gerais, sem interferir na *agrariidade* e nas particularidades que envolvem essas relações contratuais, há quem considere que o contrato de integração ainda é um contrato atípico.

O sucesso da integração agroindustrial decorre da possibilidade de especialização do produtor rural em uma única cultura, com a garantia de aquisição pela agroindústria, que oferece suporte técnico e financeiro e possibilita o desenvolvimento do ciclo biológico, por exemplo na criação de aves e suínos.

Por outro lado, a agroindústria integradora garante o abastecimento regular de sua atividade econômica, com a produção de matéria-prima sob demanda, que é exercida de forma direta pelo produtor integrado. Além do mais, é o produtor rural que assume todos os riscos físicos, sanitários e trabalhistas inerentes à produção agropecuária.

Entretanto, esse contrato relacional está exposto a outros fatores que interferem no completo desenvolvimento dos sistemas de produção.

O produtor se vincula a um sistema que exige constantes investimentos, necessários para manutenção da produção, sendo que não há clareza suficiente na remuneração ao ponto de garantir a recuperação dos aportes financeiros realizados para viabilização do negócio.

Trata-se, portanto, de uma relação assimétrica, até mesmo pela verticalidade das posições contratuais.

O presente estudo foi conduzido para responder à seguinte indagação: como gerar o equilíbrio econômico do contrato de integração? Para respondê-la, denota-se que as diferenças entre as posições contratuais são inerentes ao contrato de integração agroindustrial; e o Direito, mesmo que tente, não consegue equacionar essa relação sem descaracterizá-la.

O objetivo geral do presente trabalho é avaliar como o Direito pode equilibrar os contratos de integração, visando práticas comerciais mais justas, transparentes e uma remuneração mais clara para os produtores integrados.

Os objetivos específicos incluem: considerar o agronegócio com base em uma visão

sistêmica; abordar a estrutura de mercado e as características dos contratos de integração; identificar conflitos contratuais relevantes; avaliar os instrumentos legais introduzidos pela Lei 13.288/2016; além de, por fim, propor soluções para reduzir o desequilíbrio contratual.

A relevância da presente abordagem se demonstra tendo em vista a premente necessidade de aprofundamento e digressão sobre contrato de integração neste pujante tema que é o agronegócio.

As hipóteses sugerem que a Lei 13.288/2016 pode não ser suficiente para resolver a assimetria contratual nos contratos de integração, pois, mesmo após oito anos de sua vigência, não tem sido suficiente para evitar o ajuizamento de ações judiciais entre os agentes envolvidos nos contratos.

O enfoque da pesquisa se deu na relação entre os produtores de aves e suínos na cidade de Rio Verde – Goiás (AGINTERP - Associação Goiana dos Integrados Produtores de Aves, Ovos e Suínos) e a agroindústria BRF (*Brasil Foods*), antiga Perdigão.

A metodologia utilizada é a dedutiva, baseada em pesquisa de artigos científicos, legislação, teses, doutrinas e estudo de caso.

O estudo de caso foi realizado da seguinte forma: no *site* do Tribunal de Justiça do Estado de Goiás, foi inserido o termo “AGINTERP”, tendo como resultado quatro ações judiciais, sendo a primeira em 06/02/2019 e a última em 03/04/2024. Portanto, a pesquisa se limitou a analisar o litígio que envolve a relação contratual entre a AGINTERP e a BRF na cidade de Rio Verde – Goiás, que, basicamente, envolve dois conflitos: alterações unilaterais e rescisões imotivadas dos contratos por parte da agroindústria.

Para chegar aos resultados pretendidos, o trabalho foi dividido em quatro capítulos, que serão abaixo resumidos.

O primeiro descreve o agronegócio com base em uma visão sistêmica, sob o marco teórico de Ray Goldberg, considerando os aspectos “antes”, “dentro” e “pós-porteira”.

O segundo capítulo aborda, especificamente, o contrato de integração e sua estrutura de mercado.

O terceiro capítulo, por sua vez, destaca as principais características do contrato em análise, sua natureza jurídica e a distinção em face de outras relações contratuais.

O quarto capítulo, por fim, identifica os conflitos contratuais mais relevantes entre produtor e agroindústria. Foi realizado, nesse ponto, um estudo de caso relativo ao litígio entre a AGINTERP e a BRF, que se iniciou em 2019 e perdura até a finalização deste trabalho, em 2024.

Nota-se, ademais, que há o Projeto de Lei n. 8.311/2017, que visa incluir na Lei 13.288/2016 dispositivos que proíbam as agroindústrias de modificar unilateralmente os contratos, bem como se abstenham de realizar rescisões imotivadas, sendo que a aprovação do referido projeto é de fundamental importância para equacionar essa assimetria existente nos contratos.

Verifica-se, ainda, a importância das Comissões de Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação (CADEC's) e dos métodos alternativos de solução de conflitos nas negociações entre os representantes dos produtores integrados e as integradoras, exigindo-se que as disposições contratuais passem por essas comissões a fim de se tornarem mais transparentes e justas.

O caminho acima descrito foi percorrido para melhor compreender e apresentar respostas ao que foi proposto responder: como gerar o equilíbrio econômico do contrato de integração.

1 O AGRONEGÓCIO SOB A ÓTICA SISTÊMICA

Atualmente, entende-se que o agronegócio deve ser visto por meio de uma visão sistêmica, fazendo-se uma releitura das relações entre os agentes dos diferentes aspectos da economia, em contrapartida à distinção tradicional entre os setores agrícola, industrial e de serviços.

Isto porque as modernas estruturas de cadeias de produção não mais consideram o produtor rural sob um ponto de vista isolado, mas sim dentro de um sistema complexo que envolve fornecedores, transportadores, produtores de matéria-prima, agroindústrias, varejistas e os consumidores finais.

Referida visão sistêmica, já citada pelo professor Ray Goldberg¹ em 1968, está presente tanto nos estudos teóricos de cunho agregado, quanto na prática de aplicações específicas (Zylbersztajn, 2000).

O mencionado Goldberg, a propósito, conceitua o agronegócio como um sistema que abrange todos os atores envolvidos na produção, processamento e distribuição de um produto. Para o autor, o agronegócio não é apenas a agricultura em si, mas também uma série de atividades relacionadas à produção, processamento, distribuição e comercialização de produtos agrícolas. Ainda, enfatiza em seu trabalho a importância de uma visão integrada e sistêmica do setor, que abrange desde os insumos utilizados na produção agrícola até a entrega dos produtos aos consumidores finais (Goldberg, 1968).

Essa abordagem ampla e abrangente permitiu uma compreensão mais profunda das interações entre os diferentes elos da cadeia produtiva agrícola, bem como das relações entre os agricultores, indústrias agroalimentares, distribuidores e varejistas.

O trabalho de Goldberg, portanto, foi fundamental para promover o reconhecimento do agronegócio como um setor estratégico e complexo, com características específicas que o distingue de outros setores da economia. Sua contribuição acadêmica e conceitual ajudou a impulsionar o desenvolvimento de pesquisas, políticas e estratégias voltadas para o agronegócio em todo o mundo.

A visão sistêmica do agronegócio inclui o mercado de insumos agrícolas, produção,

¹ O professor Ray Goldberg é conhecido por seu trabalho pioneiro e influente no estudo e definição do agronegócio. Em 1968, Goldberg publicou um artigo intitulado "*A Conceptual Framework for the Agricultural Sector*", que ajudou a estabelecer as bases conceituais e teóricas do agronegócio.

estocagem, processamento, atacado e varejo, em uma rede demarcada que, como citado, se inicia nos insumos e vai até o consumidor final. O conceito ainda abrange as instituições envolvidas na coordenação das diversas etapas do fluxo de produtos, como instituições governamentais, mercados futuros e associações comerciais (Goldberg, 1968).

Nesse sentido, levando em consideração o atual dinamismo econômico, o agronegócio é melhor compreendido ao se analisar o fluxo de bens e serviços entre os diversos agentes econômicos envolvidos nos negócios contratuais, exigindo mecanismos de governança (de coordenação) para os complexos sistemas agroindustriais.

Cumprido ressaltar que, a partir da expansão dos mercados de *commodities* e da consequente valorização dos ativos da terra, as empresas passaram a operar com gestão profissional de larga escala, além de atuação em mais de um local, passando a explorar economias de maior projeção e escopo (Zylbersztajn, 2000).

É de se levar em consideração que toda transação econômica - principalmente no mercado agrícola - é comandada pelo sistema de preços. Ou seja, em uma integração agroindustrial, o mercado é uma organização cujo principal instrumento de coordenação são os preços do produto após processamento da matéria prima e distribuição ao consumidor final.

As decisões de produção e consumo são orientadas e conduzidas pelo comportamento dos preços que também irá sinalizar oportunidades de lucro e atrair novos agentes, orientando os investimentos tanto do produtor rural como da agroindústria.

Portanto, considerar a abordagem sistêmica dos negócios agroindustriais, com ênfase nas relações entre os segmentos constituintes da cadeia produtiva, pressupõe o conhecimento da organização e dinâmica interna de cada segmento (Farina, 2000).

As transações entre segmentos são delineadas pelos padrões de concorrência e desenvolvimento, bem como pelo ambiente competitivo que vigora em cada um deles. (Zylbersztajn, 2000).

Dessa maneira, discutir a coordenação dos Sistemas Agroindustriais demanda a abordagem dos condicionantes técnicos, organizacionais e estratégicos que predominam nesses segmentos.

Esta gestão profissional em larga escala é caracterizada por práticas de administração mais eficientes e sofisticadas, visando maximizar a produção, reduzir custos, aumentar a rentabilidade e mitigar riscos.

Isto é, há a aplicação de técnicas modernas de gestão empresarial, como planejamento estratégico, gestão financeira, gestão de recursos humanos, controle de estoques, logística e uso

de tecnologia da informação. Essas práticas são implementadas para melhorar a eficiência operacional, a produtividade e a competitividade das empresas do setor (Zylbersztajn, 2000).

Além disso, Décio Zylbersztajn, em sua vasta obra sobre Estruturas de Governança e Coordenação do *Agribusiness*, destaca que uma gestão profissional em larga escala - os contratos de integração são pautados por esse viés - também envolve a adoção de uma abordagem mais profissionalizada na tomada de decisões, com base em análises de mercado, previsões de demanda, gestão de riscos e utilização de métricas e indicadores de desempenho.

Isso permite que os agentes econômicos (produtor e agroindústria) tenham uma visão mais clara dos resultados financeiros e operacionais, além de possibilitar uma melhor alocação de recursos e uma resposta mais rápida às mudanças do mercado, sendo que essa profissionalização do agronegócio é impulsionada pela necessidade de atender, principalmente, à demanda sempre crescente por alimentos e pela busca de eficiência e competitividade no mercado global.

Essa demanda por alimentos pode ser relacionada a diversos fatores, tais como: o aumento da população mundial, a urbanização e as mudanças nos padrões alimentares, sendo que a busca por eficiência e competitividade no mercado global é uma contrapartida a essa crescente necessidade.

A propósito, conforme dados da Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura – FAO, a população mundial deve crescer em 2 bilhões de pessoas nos próximos 30 anos, passando dos atuais 7,7 bilhões de indivíduos para 9,7 bilhões em 2050².

Neste contexto de aumento da demanda por alimentos, os Sistemas Agroindustriais, denominados pela sigla SAG, devem ser considerados por meio da já mencionada visão sistêmica, sendo que sua utilização vai desde a criação de políticas públicas, passando pela estruturação organizacional até a arquitetura de estratégias corporativas na produção de alimentos.

Em relação à criação de políticas públicas, é importante mencionar o conceito de ambiente institucional, que é definido pelo conjunto das regras políticas, sociais e legais que estabelecem as bases para produção, troca e distribuição, ou seja, as próprias regras do jogo social (Zylbersztajn, 1995).

² A informação pode ser encontrada em: < <https://brasil.un.org/pt-br/83427-popula%C3%A7%C3%A3o-mundial-deve-chegar-97-bilh%C3%B5es-de-pessoas-em-2050-diz-relat%C3%B3rio-da-onu> >. Acesso em 06/08/2024, às 08:45.

Nesse sentido, as organizações se desenvolvem dentro do ambiente institucional, refletindo as estratégias dos agentes que criam as estruturas políticas, sociais e econômicas, direcionados pelas regras institucionais, buscando maximizar sua atividade-fim.

Partindo dessa premissa, os contratos de integração fazem parte dos Sistemas Agroindustriais e são amplamente utilizados como uma forma de coordenar e regular as relações entre os diferentes atores envolvidos no ciclo produtivo.

Nesse ponto, é importante mencionar, também, a Teoria da Firma, de Ronald Coase, em que há o entendimento de que as empresas pautam suas atividades principalmente por meio dos contratos, em verdadeiras redes contratuais, as quais interessam ao Direito na medida em que os contratos são criados a fim de se manterem estáveis e eficientes. Essas redes contratuais são compostas por trocas comerciais que envolvem acordos formais entre empresas e outros agentes envolvidos, no sentido em que estabelecem direitos e deveres nas transações (Coase, 1937).

Tal como explica o professor Renato Buranello (2014), no contexto do agronegócio as redes contratuais também desempenham um papel crucial para coordenar a produção, distribuição e comercialização de produtos agrícolas.

Por exemplo, por meio de contratos de produção ou fornecimento, produtores rurais e empresas do setor podem garantir a provisão de produtos agrícolas, com definições formais de preços, quantidades, padrões de qualidade, prazos de entrega e outras disposições a fim de tornar mais sólidas essas relações de comércio.

Neste cenário estão os contratos de compra e venda, arrendamento e parceria, contratos de safra, e o próprio contrato de integração. Esta cadeia integrada de produção também é citada pelo já mencionado Buranello, ao definir que o *agribusiness* deve ser enxergado a partir de uma visão sistêmica.

Trata-se, portanto, do “antes, dentro e depois da porteira”, no sentido de que os agentes especializados executam funções, relacionando-se diretamente com um ou mais agentes também ligados ao sistema, tendo como meta a produção de produto ou serviço ao chamado elo principal da cadeia, o consumidor final (Buranello, 2014).

No contexto agroindustrial, os termos “antes, dentro e depois da porteira” fazem referência a diferentes estágios ou etapas da produção agrícola e agroindustrial.

Conforme explica Buranello, na obra já mencionada (2014), o contexto “antes da porteira” envolve todas as atividades que ocorrem em etapa anterior ao início da produção agrícola propriamente dita, ou seja, as situações de produção e de mercado que ocorrem antes de que os produtos, insumos e rações entrem na propriedade rural.

Este estágio produtivo inclui atividades como planejamento agrícola, aquisição de insumos (sementes, fertilizantes, defensivos agrícolas), preparo do solo, instalação de infraestrutura (sistemas de irrigação, armazéns) e contratação de mão de obra.

Já o termo “dentro da porteira” faz referência às atividades que ocorrem dentro da propriedade rural, abrangendo todo o processo de produção agrícola, como o plantio, cultivo, manejo de pragas e doenças, irrigação, colheita e armazenamento temporário dos produtos agrícolas. Ainda, engloba a criação de animais, como manejo nutricional, sanitário e reprodutivo, além de atividades de gestão ambiental e conservação de recursos naturais.

Por fim, o termo “depois da porteira” diz respeito às atividades que ocorrem após a colheita ou após a saída da produção agrícola da propriedade rural, sendo elas as etapas de: processamento industrial, armazenamento de longo prazo, transporte, distribuição, comercialização e consumo de produtos agrícolas.

Essa divisão em três momentos distintos, tão bem descrita por Buranello (2014), é salutar para entender a complexidade e as diferentes fases envolvidas no ciclo de produção, no sentido de que cada estágio requer planejamento, gestão e estratégias específicas para garantir a eficiência, qualidade e rentabilidade ao longo da cadeia produtiva.

Seguindo a análise das estruturas de governança e coordenação do *agribusiness*, em uma macrovisão do cenário brasileiro, o desenvolvimento do conceito de gestão de sistemas agroindustriais surgiu no final dos anos 90, sendo que tal enfoque é de extrema relevância para contextualização do presente trabalho.

Segundo Zylbersztajn (2000), o ponto comum dos trabalhos que abordam o desenvolvimento do conceito de coordenação e gestão de sistemas agroindustriais é de que as relações verticais de produção ao longo das cadeias produtivas - no presente caso, produtor rural e agroindústria - devem servir de balizas para a criação de estratégias empresariais e políticas públicas.

Nesse sentido, Davis e Goldberg (1957) esclarecem que o *agribusiness* não pode ser visto como o resultado de um plano preconcebido. Em vez disso, ele resulta de forças complexas e evolutivas que operam de maneira mais ou menos espontânea, sem uma coordenação central.

É importante salientar que a definição acima mencionada se relaciona com o conceito trazido pela teoria econômica, o que permite uma análise baseada na livre disposição dos mercados e na concorrência; além da sinalização eficiente dos preços, evidentemente levando em consideração associações comerciais e comitês como importantes forças coordenadoras do sistema (Zylbersztajn, 1995).

Ainda nessa perspectiva, Zylberstajn esclarece que os trabalhos de Oliver Williamson e Douglass North no campo da Nova Economia Institucional abriram um campo muito fértil para aplicação no agronegócio. Isso abrange tanto os aspectos relacionados à estrutura das corporações quanto aqueles ligados a contratos, integração vertical e outras formas de governança de sistemas produtivos.

Cumprе ressaltar a pertinência do presente estudo relacionado ao Direito do Agronegócio à luz da Teoria Econômica, pois é esta que estuda a alocação eficiente de recursos escassos para atender às necessidades e desejos da sociedade, desejos esses que são supridos pela prática agrícola, por exemplo através da produção de alimentos.

Neste viés, o funcionamento do mecanismo de preços como instrumento de fluxo de comércio, do desenvolvimento das empresas e setores, do processo de evolução tecnológica na agricultura e da alocação dos recursos de um modo abrangente, representa uma enorme contribuição da Teoria Econômica e da Economia Agrícola ao agronegócio (Giordano; Zylbersztajn, 2015).

Veja-se que, quando os autores acima citados tratam da Teoria Econômica e Economia Agrícola, inevitavelmente se discute a relação e a aplicabilidade de tais estudos no Direito do Agronegócio, tendo em vista que o assunto se relaciona com os contratos agrários, com a tributação da atividade rural, a regularização fundiária, a legislação e o licenciamento ambiental, a sustentabilidade da produção, a função social, dentre diversos outros aspectos que fazem ponte entre o Direito e o Agronegócio.

Dessa forma, o estudo dos mecanismos de governança dos sistemas de produção agrícola, em condições de custos de transação, é fundamental para análise da integração vertical abordada no presente trabalho. Isto é, as estruturas de governança que existem em um ambiente institucional irão condicionar as formas eficientes de produção em conjunto com os atributos das transações (Giordano; Zylbersztajn, 2015).

A análise da governança permite abordar temas relacionados à estratégia das organizações, à integração vertical e horizontal, ao estudo dos contratos e, de forma mais abrangente, à alocação dos direitos de propriedade.

É importante mencionar, neste momento, a obra de Ronald Coase³, para quem a governança moderna rompe com o aspecto tradicional da firma considerada como uma mera forma de produção de algo, passando a considerá-la, além disso, como umnexo ou rede de

³ Cabe mencionar, por complemento, que Ronald Coase recebeu o Prêmio Nobel em 1991, na área de Ciências Econômicas.

contratos. A firma, assim, deve ser vista como um arranjo contratual – sendo isso uma forte aproximação entre o Direito e a Economia (Coase, 1937).

A contribuição de Coase, em *A Natureza da Firma* (1937), consiste justamente em introduzir um novo conceito de análise econômica, de custos de transação e, ademais, uma explicação da própria razão de ser das empresas, as quais, afirma o autor citado, devem ser consideradas como entidades endógenas ao sistema econômico, cuja existência se justifica pelos custos de transação. Assim, empresas e instituições econômicas são formas eficazes de minimizar esses custos de transação.

Nesta definição também estão inseridas, evidentemente, as agroindústrias, bem como as empresas rurais. A propósito, para Zylbersztajn (1995), a aplicação da governança nos sistemas agroindustriais envolve reconhecer que a criação de valor resulta da colaboração entre diferentes agentes econômicos que atuam em diversos setores da economia.

Quando essa colaboração é bem-sucedida, devido aos incentivos adequados, surge um segundo desafio crucial: estabelecer mecanismos para distribuir equitativamente o valor gerado entre aqueles que contribuíram para sua criação.

Na integração vertical, mote da presente pesquisa, é justamente a assimetria informacional e falta de padrões técnicos e justos de remuneração ao produtor rural que representam o grande desafio a ser superado entre integrado e integradora.

Em outras palavras, se os atores não conseguem estabelecer incentivos eficazes para a colaboração ou não desenvolvem mecanismos adequados para compartilhar o valor gerado, todo o esforço na integração pode ser em vão (Giordano; Zylbersztajn, 2015).

No caso da integração, a agroindústria é a tomadora de decisões, sendo que cabe ao produtor rural a execução da atividade produtiva. Nesse sentido, a tomada de decisão em relação aos preços dos fatores de produção irá influenciar nos pontos que maximizam os lucros de ambas as partes ao final do ciclo produtivo.

Para Ronaldo Coase (1937), a firma do mundo real está longe de ser uma relação entre fatores de produção e um vetor de produtos.

Nesse sentido, a relação de produção deve ser considerada através de uma estrutura de coordenação de um conjunto de transações entre agentes especializados, como ocorre na integração vertical, fruto de práticas há muito utilizadas no intuito de viabilizar de uma forma mais efetiva a produção de matéria-prima para o consumidor final.

Aqueles que possuem os fatores de produção buscarão incentivos para cooperar na produção e utilizarão regras para compartilhar o valor gerado (Giordano; Zylbersztajn, 2015).

Todavia, na prática, a produção apresenta diversas intempéries que atrapalham o funcionamento do sistema de preços na sua forma pura, e exige outros mecanismos – como os contratos – para conectar os agentes especializados no ciclo produtivo (Zylbersztajn, 2000).

Destaca-se que a agricultura é um exemplo notável da implementação de sistemas complexos de coordenação. A empresa agrícola brasileira, que no início da colonização operava como uma entidade completamente integrada verticalmente, produzindo a maioria dos seus próprios insumos e exportando açúcar para a metrópole, passou por um processo de desintegração ao longo do tempo.

Atualmente, ela se caracteriza por ser um aspecto mais amplo, que adquire serviços de extensão rural e de plantio e colheita, mantém relações de coordenação horizontal através de cooperativas e está sujeita à influência direta da indústria para a qual ocasionalmente fornece seus produtos (Zylbersztajn, 2011).

Sob esta perspectiva, é importante analisar como a empresa agrícola contratual se encaixa nos sistemas agroindustriais, o que justifica a discussão a seguir.

1.1 SISTEMAS AGROINDUSTRIAIS: CONCEITO E ABORDAGEM

Dois impactos, completamente independentes entre si, moldaram as pesquisas sobre Sistemas Agroindustriais a partir da década de 1960 (Zylbersztajn, 2014).

Em primeiro lugar, destacam-se os estudos realizados por Ray Goldberg na Universidade de Harvard (1957, 1968), que resultaram na formulação da abordagem conhecida como Enfoque dos Sistemas Agroindustriais.

A segunda influência diz respeito ao trabalho mencionado anteriormente, fundamentado no conceito de empresa como um conjunto de contratos, sendo influenciado por Ronald Coase e pela literatura da Economia das Organizações e da Nova Economia Institucional.

A contribuição de Goldberg apresenta três características essenciais. A primeira delas, e a mais significativa, consiste na ampliação do escopo da análise da empresa agrícola. Em sua abordagem, o enfoque se desloca da unidade agrícola para abranger todo o sistema de produção, abarcando inclusive o consumidor final (Goldberg, 1957).

No entanto, ao contrário dos estudos convencionais de cadeias produtivas, geralmente encontrados nos campos da administração e engenharia de produção, o trabalho de Goldberg está profundamente fundamentado na teoria da organização industrial e na investigação dos setores produtivos (Giordano; Zylbersztajn, 2015).

A segunda característica é que a Escola de Harvard deu destaque para o tema das relações intersetoriais, com enfoque em todos os setores relevantes que fazem parte dos sistemas agroindustriais, e a agricultura em particular, ao reconhecer e destacar as suas relações econômicas de interdependência, à luz da abordagem de Leontieff e dos estudos de matriz insumo-produto, mesmo que adotando um perfil descritivo (Giordano; Zylbersztajn, 2015).

A terceira característica que traz conclusões baseadas nos resultados dos estudos que utilizaram a Abordagem dos Sistemas Agroindustriais, inclui a constatação e o alerta sobre a redução da importância relativa do setor agrícola em relação à sua contribuição no valor total gerado pelas atividades produtivas dos sistemas agroindustriais. Trata-se, portanto, da visão sistêmica do agronegócio (Giordano; Zylbersztajn, 2015).

Sob esta roupagem, a visão sistêmica do agronegócio enfatiza a interconexão e a interdependência de várias partes envolvidas na cadeia produtiva, desde antes da produção agrícola propriamente dita até o consumo final.

Nessa perspectiva, seria possível afirmar uma tendência de redução da importância relativa do setor agrícola em termos de sua contribuição para o valor total gerado pelas atividades produtivas dos sistemas agroindustriais.

Esta análise suscitou um alerta amplamente reconhecido, tanto por acadêmicos da Economia Agrícola quanto por líderes empresariais do setor agrícola: a competição por margens de lucro no setor agrícola enfrenta desafios significativos devido à presença de setores mais concentrados na oferta de insumos, bem como nas etapas de processamento e distribuição (Giordano; Zylbersztajn, 2015).

Isso resulta na apropriação de uma parcela significativa do valor gerado pelos setores mais concentrados em detrimento do setor agrícola. Consequentemente, observa-se que, no contexto de um dado sistema agroindustrial, a fração do valor total atribuída ao setor agrícola é menor em comparação com os demais setores envolvidos (Giordano; Zylbersztajn, 2015).

O conceito de *agribusiness* trazido por Ray Goldberg (1957) surgiu em uma escola de negócios nos anos 60, diferentemente do posicionamento dominante dos economistas agrícolas (Economia Agrícola – Economia Aplicada ou de Recursos) cujo foco era voltado para a criação e aplicação de políticas públicas, dentre elas preço de suporte, subsídios e tarifas (Giordano; Zylbersztajn, 2015).

Goldberg (1957), aliás, enfatiza que a industrialização da agricultura é um fenômeno inevitável, marcado por ganhos consideráveis de escala e pela transformação da produção agrícola em *commodities*.

O valor gerado pelos sistemas com base agrícola tende a ser absorvido pelo setor de insumos, um setor globalmente concentrado e intensivo em capital, especialmente com a influência ampliada da biotecnologia (Giordano; Zylbersztajn, 2015).

Além do mais, os setores de transformação, processamento e distribuição da produção também disputam esse valor gerado. A abordagem focada no sistema de produção enfatiza a responsabilidade do setor agrícola em aprimorar sua competência tecnológica, com o objetivo de controlar os custos de produção.

Nesse sentido, cabe ao setor agrícola melhorar a sua competência tecnológica, no afã de controlar custos de produção, e a sua competência gerencial, que envolve rotinas e conhecimento para o estabelecimento de mecanismos de cooperação e, principalmente, aprimorar os mecanismos contratuais verticais nas transações que envolvem a produção da agricultura (Giordano; Zylbersztajn, 2015).

Cumprе ressaltar que o agronegócio nunca esteve restrito à produção em grande escala. No entanto, no Brasil, o termo acabou sendo associado predominantemente à agricultura de grande porte e intensiva em capital. É importante, porém, destacar que o *agribusiness* engloba tanto a agricultura empresarial quanto a agricultura familiar, considerando ambas como componentes integrantes do agronegócio⁴.

Essa associação do agronegócio à agricultura de grande porte no Brasil para designar tecnificação (uso de tecnologia moderna) e escala na agropecuária está implicitamente relacionada à modernização e passou a ser usada para indicar eficiência, ganhos de produção e inserção competitiva no mercado global (Jank, 2005).

Essa apropriação não ocorreu desassociada do contexto social e político, tampouco resultou de uma classificação imposta por agentes externos ou teóricos. Tal processo originou-se da iniciativa de grandes empreendimentos agropecuários, decorrentes da modernização do setor agropecuário brasileiro (Sauer, 2008).

Em suma, o termo agronegócio ganhou materialidade no Brasil com a Associação Brasileira de Agribusiness (ABAG), fundada em evento ocorrido na Câmara dos Deputados, em maio de 1993 (Sauer, 2008).

Sérgio Sauer (2008) esclarece que, proveniente de outras organizações patronais, a ABAG constitui-se de grandes empresas do setor como Agrocerec Nutrição Animal LTSA,

⁴ A informação pode ser encontrada em: < <https://www.embrapa.br/visao/trajetoria-da-agricultura-brasileira>>. Acesso em 09/08/2024, às 14:00.

Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ), Basf S.A., Bayer S.A, Pioneer Sementes etc.

Desta forma, a ABAG buscou agregar representantes dos diversos agentes da cadeia produtiva e promover uma verdadeira revolução na forma de ver e entender a agricultura brasileira (Lovatelli, 2003).

Por outro lado, existe uma forma diferente de agricultura que não depende principalmente do mercado, sendo categorizada como "agro-não-negócio". Essa modalidade é mantida por meio de políticas públicas de transferência de renda, embora sua viabilidade a longo prazo seja questionável (Zylbersztajn, 2014).

Dentro de todo esse contexto, a abordagem dos Sistemas Agroindustriais (SAGs) pode contribuir para a análise e conhecimento da agricultura e suas relações com a sociedade. Nesse sentido, os sistemas agroindustriais podem ser vistos em diferentes estágios de agregação.

Para Zylbersztajn (1995), os SAGs podem ser vistos como firmas *coasianas*⁵ ampliadas. Em sua análise, as relações contratuais podem ser estudadas entre agentes específicos da agricultura e indústria. No caso da integração vertical, esses agentes são representados pelos produtores integrados e a agroindústria integradora.

Sob este aspecto, os agentes interagem e, com base nos incentivos presentes, cooperam entre si a fim de viabilizar a geração de valor através de concessões mútuas. Outro ponto de destaque é que os Sistemas Agroindustriais podem ser analisados em diferentes graus de detalhamento, conforme o conceito de Subsistemas Estritamente Coordenados. Por fim, em um mesmo sistema agroindustrial, considerado de forma agregada, é possível a coexistência de diferentes arranjos institucionais, a depender das características dos agentes envolvidos na relação, dos aspectos institucionais formais ou informais, além das características das transações (Farina; Zylbersztajn, 1999).

Todo este delineamento é importante no sentido de que, se um sistema agroindustrial abrange vários subsistemas com características tecnológicas e organizacionais distintas, é necessária a compreensão das razões por trás dessas diversas formas de organização da produção.

Tal enfoque é fundamental para facilitar a formulação de estratégias colaborativas entre as empresas, embasar o desenvolvimento de políticas públicas eficazes e servir como fundamento para o ensino e a pesquisa voltados para a produção agrícola.

⁵ Para Ronaldo Coase (1937), a existência de uma firma se justifica pela redução dos custos de transação que ocorrem quando as atividades são realizadas dentro da firma em vez de serem contratadas no mercado.

Nesse sentido, os arranjos institucionais são as estruturas contratuais de produção dos produtos de base agrícola. Essa estrutura complexa engloba quatro elementos fundamentais: os (i) setores produtivos, o (ii) ambiente institucional, o (iii) ambiente organizacional e as (iv) transações que conectam os agentes produtivos (Giordano; Zylbersztajn, 2015).

Em relação aos setores de produção, um dos alicerces para a análise dos Sistemas Agroindustriais (SAGs) consiste na caracterização dos setores envolvidos nas etapas de produção e distribuição.

Os princípios da teoria da organização industrial desempenham um papel de destaque na identificação e descrição dos diversos setores envolvidos na análise das estruturas de mercado vigentes, como a avaliação do grau de concentração industrial, a identificação de empresas dominantes e os padrões de competição existentes (Farina; Azevedo; Saes, 1997).

Além disso, é relevante enfatizar a análise longitudinal, que avalia as mudanças nas métricas de competitividade ao longo do tempo, incluindo, por exemplo, a participação do setor nos mercados globais ou a presença das empresas nos mercados em que atuam (Giordano; Zylbersztajn, 2015).

De modo geral, a estrutura de mercado é responsável por explicar parte dos conflitos de distribuição que envolvem o processo de produção agrícola, seja em relação à aquisição de insumos, seja na comercialização dos produtos. As condições de concorrência descritas representam um importante desdobramento para a definição de estratégias compartilhadas dentro dos Sistemas Agroindustriais.

Na Nova Economia Institucional, o papel do ambiente institucional é destacado pela relevância das instituições e na sua definição da matriz de incentivos para os agentes econômicos. As instituições representam as regras que governam o funcionamento de uma determinada sociedade, abrangendo tanto as normas legais formalizadas quanto as normas informais que moldam as interações entre os agentes (Giordano; Zylbersztajn, 2015).

É de se esperar que os agentes econômicos, por sua vez, ajam de forma a tentar modificar essas regras, seja criando ou protegendo suas vantagens econômicas. Contudo, o aspecto mais significativo da aplicação da análise institucional reside na influência que essas normas exercem sobre os contratos.

Em complemento ao estudo da organização industrial dos setores envolvidos no ciclo produtivo, a análise institucional abrange dimensões importantes para aqueles que criam estratégias privadas – os tomadores de decisão – e políticas públicas ligadas à agricultura.

Diante desse contexto, nota-se que há diferentes fatores – principalmente econômicos,

relacionados a preço, governança, dentre outros – que influenciam diretamente os Sistemas Agroindustriais e levam os agentes envolvidos no ciclo de produção a se integrarem no intuito de viabilizar a produção e processamento e alimentos.

O papel do legislador, ao criar a Lei 13.288 no ano de 2016 e regulamentar as relações de integração buscou trazer mecanismos de proteção contratual ao produtor rural, elo mais fraco da relação, por exemplo ao definir a criação das Comissões de Acompanhamento e Conciliação (CADEC) a fim de dirimir os conflitos entre os agentes envolvidos.

Para tanto, as linhas acima delineadas foram expostas no intuito de conceituar essa complexa relação econômica-jurídica dos Sistemas Agroindustriais, levando-se em conta principalmente a densa obra do pesquisador da Universidade de São Paulo, Décio Zylbersztajn.

Não se trata, portanto, de definir e identificar instituições relevantes, mas também buscar a viabilização de imposição, aplicação real, dessas normas que regem os Sistemas Agroindustriais e os arranjos contratuais.

Partindo de um viés menos conceitual e mais pragmático, do estudo de caso realizado envolvendo o litígio que envolve os produtores e agroindústrias e de pareceres da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA)⁶, nota-se que grande parte dos problemas de coordenação, e aqui se insere a integração vertical, são oriundos de imperfeições institucionais e contratos mal elaborados: seja pela roupagem inadequada e desincentivo aos agentes, seja pela má execução dos negócios, por exemplo ao se evidenciar a prática das alterações unilaterais contratuais realizadas pelas agroindústrias integradoras.

Há situações que evidenciam de forma concreta essas relações e a importância da abordagem institucional para as organizações que atuam na agricultura, por exemplo ao investigar as normas legais que não são efetivamente implementadas, ou seja, as "leis que não pegam", no contexto da agricultura brasileira (Avelhan, 2013).

Esses exemplos destacam a importância da análise institucional para compreender como as regras sociais, legais e informais influenciam as organizações que operam na agricultura e, por conseguinte, afetam a dinâmica e o desempenho desse setor.

Além dos setores e das instituições, os Sistemas Agroindustriais são caracterizados por organizações de suporte ao seu funcionamento. Trata-se dos ambientes organizacionais. Tais

⁶ O Parecer Técnico nº 07/2017 da CNA realizou uma análise jurídica dos contratos de integração agroindustrial em vigor no de 2017 e concluiu que nenhum dos contratos analisados respeitou as regras ditadas pelo ordenamento jurídico brasileiro, quer seja anterior à sanção da Lei da Integração (2016), quer seja após sua vigência. O Parecer Técnico está disponível em: <<https://www.cnabrazil.org.br/assets/arquivos/sut.pt-07.analise-dos-contratos-de-integracao.03ago2017.vf.pdf>> acesso em 09/08/2024.

organizações não dizem respeito às empresas propriamente ditas, mas estruturas de representação setorial ou de sistemas de produto, de acordo com o local de atuação (Giordano; Zylbersztajn, 2015).

Desta forma, as estruturas podem ter natureza de ações coletivas, como cooperativas, instituições de pesquisa, associações ou agente financeiros. Estas organizações constituem-se para geração ou defesa das margens dos seus membros ou filiados, e atuam na forma de *lobby* setorial (Giordano; Zylbersztajn, 2015).

Há um histórico de atuação destas organizações que dialogam com o governo e com outros setores. Além do mais, há outros tipos de organizações, como as organizações não governamentais (ONGs) que atuam como terceira parte, ou seja, não diretamente envolvidas na atividade produtiva, mas de certa forma afetadas por ela.

Em relação às transações, as relações especializadas entre os atores envolvidos no ciclo produtivo de um Sistema Agroindustrial podem ser feitas puramente no mercado e determinadas pelos sistemas de preços.

De forma alternativa e mais recorrente do que a forma anterior, os contratos – formais ou informais – são trocas de direito de propriedade com o objetivo de geração de valor, que pode ser alcançado através da inclusão de cláusulas que definem obrigações claras, pelo menos em tese, de responsabilidades, prazos, condições de pagamento e possíveis penalidades em caso de descumprimento.

Por exemplo, o art. 4º da Lei 13.288/2016 prevê que o contrato de integração, sob pena de nulidade, deve ser escrito com clareza, precisão e ordem lógica, e deve dispor sobre várias questões, como características gerais sobre o sistema de integração, responsabilidades e obrigações dos agentes, parâmetros técnicos e econômicos, as fórmulas para o cálculo da eficiência da produção, sem prejuízo de outras questões que as partes contratantes considerem mutuamente aceitáveis.

A parte final do *caput* do art. 4º da Lei do Contrato de Integração remete à autonomia da vontade contratual ao dispor que: “sem prejuízo de outras que as partes contratantes considerem mutuamente aceitáveis” (Brasil, 2016).

Desta forma, há uma dicotomia na análise dos contratos de integração: de um lado a autonomia da vontade entre agentes em posições pré-estabelecidas contratualmente que beiram à subordinação, o que desnaturaria o viés empresarial dessa atividade coordenada de produção agrícola.

De outro, um parcial dirigismo estatal do legislador ao criar a Lei 13.288/2016 (Lei de

Integração) no intuito de regulamentar tais contratos, contudo sem se ater às especificidades da *agrariidade* inerente a essas relações tão específicas do Direito do Agronegócio, dando margem aos agentes mais dominantes (agroindústrias) para realização de alterações contratuais visando o próprio interesse econômico, em desacordo com o viés colaborativo que deveria pautar tais contratos de integração.

Sabe-se que o princípio da autonomia da vontade nos contratos foi de certa forma relativizado com o passar do tempo. Esse princípio clássico, inspirado no código civil francês, segundo o qual o contrato faz lei entre as partes, hoje possui nova roupagem ou outra compreensão. Não há mais o liberalismo que colocou a vontade como o centro de todas as avenças (Venosa, 2020).

Contudo, a liberdade de contratar nunca foi ilimitada, pois há a necessidade de observância dos princípios de ordem pública. Em outras palavras, a liberdade de contratar – e integrado e integradora não estão alheios a essa situação – pode ser limitada por motivos de ordem pública, no sentido de que a interferência do Estado na relação contratual privada se mostra crescente e progressiva.

Isso de modo geral.

Nos contratos de integração agroindustrial, nichados em um Sistema Agroindustrial específico, a Lei 13.288/2016 buscou trazer simplesmente diretrizes gerais que devem ser observadas quando da celebração e execução dos contratos. Em outras palavras, a lei prende-se mais à contratação coletiva e aos aspectos gerais, sem descer aos pormenores, no intuito de impedir que as cláusulas contratuais sejam injustas ou desmedidas para uma das partes.

Nesse ponto, é interessante a aprovação do Projeto de Lei n. 8.311/2017, que visa incluir na Lei 13.288/2016 dispositivos que proíbam as agroindústrias de modificar unilateralmente os contratos, bem como se abstenham de realizar rescisões imotivadas; a aprovação do referido projeto, portanto, é de fundamental importância para equacionar a assimetria existente nos contratos, como será melhor abordado adiante.

Dentro desse contexto, algumas características do agronegócio relacionadas à livre disposição dos mercados e à concorrência exigem abordagem aqui. Por exemplo, no agronegócio, a livre disposição dos mercados implica em demonstrar a liberdade que os produtores e compradores têm ao negociar e realizar transações de produtos agrícolas e agroindustriais.

Esse princípio é baseado na ideia de que as forças de mercado, como oferta e demanda, são eficientes na determinação dos preços e na alocação de recursos. Daí a importância da

análise dos custos de produção e da Teoria da Firma.

Nesta mesma esteira, a concorrência estimula a eficiência, a inovação e a busca pela redução de custos. Quer-se dizer que, quando há uma competição saudável entre os produtores e compradores, há maior eficiência produtiva, incremento da qualidade e preços mais interessantes para o consumidor final.

Essa disposição de preços é um ponto chave do agronegócio, pois permite que os agentes econômicos possam ajustar suas tomadas de decisões, seja na produção ou no consumo com base nas condições do mercado.

O problema surge quando esses tomadores de decisões (agroindústrias) passam a estipular cláusulas contratuais que vigorariam ao arredo da vontade do elo mais fraco da integração: o produtor rural.

Nesse sentido, os contratos desempenham relevante papel no aspecto econômico do agronegócio, pois permitem que os agentes atuantes no ciclo produtivo, como produtores, fornecedores e consumidores possam gerenciar os riscos inerentes à atividade agrícola. A solução, portanto, consiste na redução da inevitável assimetria existente entre as partes (produtor e agroindústria).

Portanto, esse gerenciamento nos contratos não deve ser realizado a qualquer custo, principalmente quando há assimetria nas relações contratuais, como ocorre na integração vertical, sob pena de desajuste no equilíbrio econômico do contrato em detrimento da parte que dispõe de menos aporte técnico e financeiro.

Por outro lado, essa proteção à parte economicamente menos favorecida não deve ser incondicionada, sob pena de também engessar as disposições contratuais e fazer com que a agroindústria, no caso da integração, não possa fazer os ajustes necessários a fim de se adaptar às disposições do mercado, sob pena de, neste caso, inviabilizar a atividade produtiva.

A solução reside no equilíbrio e na ponderação dos ajustes contratuais, principalmente em relações contratuais de longa duração, em que as disposições contratuais devem ser pactuadas e ajustadas somente após deliberação de ambas as partes, em que os envolvidos estejam de comum acordo, através de concessões e interesses recíprocos.

Por exemplo, contratos bem redigidos garantem a mitigação e gestão de riscos, pois protegem as partes de variações no preço de *commodities* e flutuações nos preços de mercado.

É possível citar os riscos inerentes às relações contratuais agrárias, como riscos ligados ao projeto contratado ou à atividade objeto da contratação, o que passa pelas peculiaridades do escopo contratual, das variações de orçamento, atrasos no pagamento ou na entrega do produto.

(Amato, 2014)

Há, além desses, riscos operacionais afetos ao desempenho insuficiente do contratado – ou integrado – ou eventos imprevisíveis inerentes à *agrariidade*, isto é, a própria natureza da atividade, que acaba dificultando total ou parcialmente a entrega do objeto da contratação, o que a legislação civil chama de caso fortuito ou de força maior.

Foi sob esse viés que, na Lei 13.288/2016 o legislador previu que, nos contratos agrários também devem estar previstas a garantia de qualidade, tendo em vista as especificações de padrões de qualidade e desempenho que os produtores devem atender, garantindo a entrega de produtos com qualidade pré-estabelecida ao consumidor final.

Ainda, a Lei 13.288/2016 previu que o contrato de integração deve dispor sobre diversas questões gerais, sem prejuízo de outros pontos que as partes contratantes considerem mutuamente aceitáveis, dentre elas, há a disposição objetiva sobre os padrões de qualidade dos insumos fornecidos pela integradora para a produção animal e dos produtos a serem entregues pelo integrado (Brasil, 2016).

Especificamente em relação às Comissões de Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação instituídas pela Lei 13.288/2016, dentre seus objetivos e funções, estão os de acompanhar e avaliar o atendimento dos padrões mínimos de qualidade exigidos para os insumos recebidos pelos produtores integrados e para os produtos fornecidos ao integrador, sendo que tais atribuições influenciam de forma significativa na entrega do produto ao consumidor final, é o que se lê no artigo 6º, §4º, II, da mencionada lei.

Sob este viés, a existência de contratos bem escritos, além de trazer segurança aos contratantes, facilita o acesso ao financiamento para investimentos em tecnologia, infraestrutura e expansão de operações agrícolas.

Ainda, no Sistema Agroindustrial do contrato de integração, a Lei 13.288/2016, ao dispor, já em seu primeiro artigo, que o contrato de integração agroindustrial pode ter por objeto toda e qualquer atividade agrossilvipastoril, deixou claro que o modelo desenhado é aplicável a qualquer atividade agrária, como a agricultura, pecuária, silvicultura, aquicultura, pesca ou extrativismo vegetal.

Ou seja, o objeto do contrato de integração vertical é o desenvolvimento de parte do ciclo biológico por pessoa diversa da agroindústria. Na atividade que envolve aves e suínos, como se verifica na observação das situações reais, o produtor cuida do alojamento, medicação, engorda e terminação, e quando se trata de cultura agrícola, deve praticar a semeadura, colheita, limpeza e irrigação.

Em síntese, o produtor coloca sua força de trabalho e espaço físico em função do produto desejado pela agroindústria, que assume o dever de fornecer sementes, mudas, animais para cria e engorda, insumos, medicamentos, tecnologia e treinamentos, assumindo o compromisso de adquirir os produtos ao final do ciclo produtivo.

Além da coordenação técnica, a agroindústria pode contribuir para o capital de giro do produtor integrado, seja por meio de aportes diretos, ao realizar o adiantamento por meio de insumos ou serviços, ou ainda como garantidor de financiamentos obtidos por agentes alheios ao contrato de integração propriamente dito (Trentini, 2017).

Neste caso, o produtor integrado pode também utilizar o contrato de integração agroindustrial como forma de captação de recursos com instituições financeiras. Desta forma, a integração entre produtor e agroindústria permite o acesso ao crédito pelo produtor integrado. (Bueno, 2017)

Em relação aos investimentos no contrato de integração, cumpre trazer à análise dados de um contrato de integração específico em que ocorreram financiamentos subsidiados pelo Banco do Brasil, que eram destinados a produtores rurais do ramo da avicultura.

Nessa relação contratual, o modelo de negócios é formalizado por meio de convênio entre o Banco do Brasil e empresas integradoras que desenvolvem suas atividades em regime de produção verticalizada, de forma a apoiar a integração rural das cadeias agropecuárias, por meio da concessão de crédito rural aos produtores rurais integrados.

Em pedido direcionado ao Superior Tribunal de Justiça, a associação civil dos produtores requereu a suspensão de uma decisão do Tribunal de Justiça do Distrito Federal e dos Territórios (TJDFT), de modo a impedir novas contratações de financiamentos subsidiados pelo Banco do Brasil destinados a produtores rurais do ramo da avicultura. Trata-se do processo n.º 2022/0158605-9, cujo Relatoria, no STJ, coube ao Ministro Humberto Martins.

O pedido acima mencionado foi motivado pelo fato de a suspensão das novas contratações no regime vigente terem colocado a atividade agrária em risco, exigindo sua interrupção até que houvesse uma decisão final na ação que questiona as regras deste financiamento subsidiado.

Atualmente, conforme dados extraídos do processo judicial acima citado - 2022/0158605-9 - o Banco do Brasil possui convênios formalizados com 23 empresas do setor, o que ampara um total de 3.345 operações vigentes e um volume financiado de R\$ 4,3 bilhões (saldo atual de R\$ 3,1 bilhões), com valor médio por operação de aproximadamente R\$ 1,2

milhão. Os dados, que são públicos e disponíveis do site do Superior Tribunal de Justiça⁷, demonstram a relevância da relação de integração na produção de aves e suínos do país.

Para fundamentar o pedido de suspensão de liminar, acolhido pelo presidente do Superior Tribunal de Justiça, o Banco do Brasil informou que o índice de inadimplência dessas operações é muito baixo, devido, especialmente, à garantia de aquisição da produção da matéria-prima pela integradora, sendo que, atualmente, o índice de inadimplência das operações contratadas pelo Banco, amparadas nos convênios firmados, é de 0,0214% - em conformidade com as informações retiradas do processo acima citado.

Ou seja, mesmo havendo intempéries na relação de integração, essa parceria tem se mostrado extremamente positiva e eficiente. Isso se averigua a partir dos dados que foram colhidos no caso concreto acima mencionado.

Além do acesso ao crédito, há a previsibilidade que decorre desses contratos, se forem bem redigidos e estruturados. Desta forma, para todos os envolvidos, os contratos fornecem um quadro estável para o planejamento de produção, compra e distribuição, o que contribui para toda a cadeia produtiva do agronegócio, levando em consideração a visão sistêmica anteriormente descrita e a coordenação na cadeia mais ampla de suprimentos (Bueno, 2017).

Ademais, associações comerciais e comitês ligados ao agronegócio desempenham um papel relevante como forças coordenadoras do sistema agroindustrial. Essas organizações promovem a cooperação entre os diferentes atores da cadeia produtiva, possibilitando o compartilhamento de informações, representando os interesses dos produtores em negociações comerciais, além de promoverem o desenvolvimento de políticas e práticas sustentáveis no setor. A própria Lei 13.288/2016 é clara quanto a isso, notadamente em seu artigo 6º.

Ainda, as associações comerciais desempenham um papel relevante na defesa dos interesses coletivos dos produtores, na negociação de contratos, na padronização de produtos, na realização de pesquisas e no desenvolvimento de estratégias comerciais conjuntas. (Bueno, 2017)

Também há de se destacar o papel de importância de fóruns para discussões ligados à produção agropecuária, em que são tomadas decisões coletivas em busca de soluções para desafios específicos do agronegócio.

Para salientar o que acima foi descrito, cabe dizer que a Lei 13.288/2016 prevê

⁷ Para maiores informações, pode-se consultar o seguinte endereço eletrônico: <https://www.stj.jus.br/sites/portalp/Paginas/Comunicacao/Noticias/01062022-STJ-suspende-decisao-por-colocar-em-risco-financiamentos-do-Banco-do-Brasil-destinados-a-produtores-rurais.aspx>.

expressamente a criação desses fóruns e comissões, por meio da organização das Comissões para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração – CADEC, a quem as partes poderão recorrer para a interpretação de cláusulas contratuais ou outras questões inerentes ao contrato de integração.

Há, ainda na Lei 13.288/2016, a exigência de criação do Fórum Nacional de Integração - FONIAGRO, de composição paritária, composto pelas entidades representativas dos produtores integrados e das integradoras, sem personalidade jurídica, com a atribuição de definir diretrizes para o acompanhamento e desenvolvimento do sistema de integração e de promover o fortalecimento das relações entre o produtor integrado e o integrador.

Portanto, pode-se afirmar que o agronegócio se baseia em princípios da teoria econômica, como livre disposição dos mercados e concorrência e a sinalização eficiente dos preços das negociações, com base no que se encontra nos estudos de Buranello, que são, também, amparados na obra de Coase e outras teorias organizacionais acima descritas.

Além do mais, especificamente em relação aos contratos de integração, os fóruns e comissões têm o potencial de serem forças coordenadoras significativas no sistema agroindustrial, promovendo a cooperação, a representatividade e o desenvolvimento sustentável do setor, como se averigua a partir de uma interpretação da própria Lei 13.288/2016 (Bueno, 2017).

Semelhante à estrutura das *dispute boards*⁸, os fóruns e comissões desempenham um papel crucial na manutenção da estabilidade dos contratos no agronegócio, especialmente em face de desafios como condições climáticas imprevisíveis, flutuações de preços e questões regulatórias que são inerentes à *agrariidade* desta atividade.

Em um ambiente onde a confiança e a cooperação são essenciais, esses mecanismos oferecem uma estrutura para evitar e resolver as disparidades e os conflitos de forma mais eficiente, propiciando que as partes envolvidas possam lidar com adversidades sem comprometer o relacionamento a longo prazo, pelo menos em tese.

Nesse sentido, o complexo agroindustrial conjuga a totalidade das operações envolvidas na cadeia produtiva, sendo que o adequado tratamento jurídico é essencial para as questões que envolvem a cooperação entre os agentes econômicos e coordenação das atividades econômicas do setor agrícola (Neto, 2023).

⁸ Criados nos Estados Unidos na década de 1970, os *Dispute Boards* foram inicialmente desenvolvidos e implementados como uma resposta à crescente complexidade e custos associados à resolução de disputas em contratos. Em suma, os *Dispute Boards* são mecanismos de resolução de disputas preventivas que ajudam a minimizar conflitos e litígios em contratos, buscando uma resolução mais rápida e eficiente dos litígios.

Assim, o regime jurídico delimita o complexo agroindustrial, ou, em outra terminologia, o agronegócio sob a ótica sistêmica. Este regime jurídico, que abrange normas aplicáveis às atividades econômicas organizadas, inclui tanto as normas de natureza pública (leis) quanto normas de natureza privada (contratos).

Tais normas (gênero), a partir da reunião e aplicação ao caso concreto, formam uma situação específica dos fatos e negociações ocorridos no agronegócio, sendo que tal conjunto de formas e situações fáticas formam um sistema próprio.

Portanto, o Direito do Agronegócio, para alguns considerado ramo do Direito Empresarial, ou do próprio Direito Civil, forma um microssistema próprio, com regras e princípios (espécie), apto a regular este Sistema Agroindustrial aqui analisado sob a perspectiva da Análise Econômica do Direito.

Tendo em vista o risco operacional da cadeia agroindustrial, variações de preço (risco de mercado), riscos de crédito, e, principalmente, os riscos de produção, na integração o produtor é remunerado conforme o valor de referência descrito nas cláusulas contratuais e a planilha de remuneração padrão.

Desta forma, como, em tese, nenhuma das partes age movida pelo altruísmo ou benevolência, mas de acordo com o lucro, é possível considerar o contrato agroindustrial como ramo do Direito Empresarial – partindo da premissa que se está diante de um mercado organizado com vistas ao lucro.

Do ponto de vista econômico, Zylberstajn (1995) afirma que há dois pressupostos fundamentais para a Economia dos Custos de Transação sob a ótica dos Sistemas Agroindustriais: racionalidade limitada e oportunismo.

Para o autor, a racionalidade limitada é um pressuposto que diz respeito ao comportamento otimizador, isto é: o agente econômico deseja otimizar a produção, entretanto, não consegue satisfazer tal desejo. Aliás, Simon (1961) explica que os atores econômicos desejam ser racionais, mas apenas conseguem sê-lo de maneira limitada.

Williamson (1993), por sua vez, pauta a racionalidade limitada como o comportamento que busca ser racional, mas é exercido apenas de forma limitada. Decorre da condição de competência cognitiva limitada de receber, estocar, recuperar e processar a informação. Para o autor, todos os contratos complexos são inevitavelmente incompletos devido à racionalidade limitada.

O outro pressuposto fundamental para a análise dos contratos relacionais e de longa duração, como contrato de integração, refere-se ao oportunismo, o qual, conforme define

Zylberstajn (1995), é um conceito que resulta da ação dos indivíduos na busca do seu interesse próprio. Ou seja, o oportunismo parte de um princípio de mercado em que a informação que um agente dispõe sobre a realidade não é acessível a outro agente, permitindo que o primeiro desfrute de algum benefício de tipo monopolístico.

Trata-se, portanto, da assimetria informacional presente nos contratos relacionais do agronegócio.

Para Williamson (1985), oportunismo é a busca do auto interesse com avidez. Obviamente, o conceito de oportunismo faz emergir uma conotação ética comportamental dos indivíduos, que, na base da teoria dos custos de transação, apenas demonstra que os indivíduos podem agir de modo oportunístico, no sentido empresarial.

Sob a perspectiva sistêmica, é de fundamental importância a conceituação deste Sistema Agroindustrial como um microsistema próprio, o que possibilita o estabelecimento de um entendimento mais abrangente para a delimitação da relação entre as diversas normas aplicáveis, o que pode ser definido como regime jurídico do agronegócio (Neto, 2023).

A respeito dos microsistemas jurídicos, mesmo sendo regidos por normas especiais, esses não perdem sua característica de sistema relativamente aberto, e devem preservar sua referência ao sistema geral do qual fazem parte.

Segundo Paulo de Tarso Sanseverino, deve-se dar prevalência aos princípios orientadores do próprio microsistema normativo, sem, contudo, fechá-lo às influências de outros princípios e normas do sistema geral, desde que não se mostrem incompatíveis com sua principiologia (Sanseverino, 2010).

Esse entendimento, acima mencionado, é o que permite que o Direito do Agronegócio receba influências do Direito Constitucional, Ambiental, Civil, Empresarial, Tributário, e, ao mesmo tempo, não perca sua especialidade. Sob esse viés, a multidisciplinariedade permite a contribuição de áreas que não sejam necessariamente do Direito, como Economia e Política, conforme a análise da Teoria da Nova Economia Institucional feita anteriormente.

Para Fábio Ulhoa Coelho (2014), os princípios do Direito do Agronegócio são: *(i)* função social da cadeia agroindustrial; *(ii)* desenvolvimento agroempresarial sustentável; *(iii)* proteção da cadeia agroindustrial; e *(iv)* integração das atividades da cadeia agroindustrial

Ainda conforme o autor, embora centrado na produção rural, o agronegócio compreende várias atividades mais abrangentes, muitas delas concentradas no meio urbano. Trata-se, portanto, de uma rede de negócios que envolve os três setores tradicionalmente identificados na economia (primário, secundário e terciário), estando esta atividade presente em todos eles.

Nesse sentido, a proteção da rede de negócios em si e a alocação de riscos por meio dela viabilizada, atende ao interesse nacional, e este é superior aos interesses individuais dos empresários operantes no agronegócio.

A relevância em fazer alusão a esses princípios é que eles se referem a um conceito central, ou seja, a cadeia agroindustrial, sendo que esta pode ser considerada como base comum de todos os princípios do Direito do Agronegócio.

Assim, uma cadeia agroindustrial constitui, em sua essência, elos individuais do que passa a compor o chamado complexo agroindustrial, objeto do direito do agronegócio (Neto, 2023).

A propósito, conforme Buranello (2014), dentro do complexo macroeconômico, o sistema agroindustrial é a microeconomia de certo produto agropecuário. Cada sistema ou cadeia agroindustrial se define em função de um produto específico, mas as atividades que compõem cada um desses sistemas/cadeias abrangem todas as operações que se originam desde o fornecimento de insumos até a entrega do produto ao consumidor final.

De fato, comunicam-se todos os setores da economia na conceituação do sistema agroindustrial, tendo em vista que são consideradas atividades próprias tanto do setor primário quanto do setor secundário e terciário.

O produtor rural, levando-se em conta também o integrado, ao exercer sua função de cultivo de *commodities*, destinando-as à comercialização ou entrega da matéria-prima à agroindústria, de fato assume função de empresário (sem subordinação ou vínculo trabalhista na integração), e passa a fazer parte da rede de negócios que compõem o agronegócio brasileiro como um todo, mesmo que ainda localizado no início da longa cadeia produtiva, não descurando da visão sistêmica aqui considerada e já amplamente analisada.

Em termos conceituais, um Sistema Agroindustrial é composto por seis grupos distintos de atores econômicos: agricultura e pesca, indústrias agroalimentares, distribuição agrícola e alimentar, consumidor final, comércio internacional, além de indústria e serviços de apoio.

Esta visão destaca a clara interligação entre os setores produtivos e a agroindústria, uma característica evidente da modernização do setor que fundamentou a moderna teoria das organizações agroindustriais (Neto, 2023).

Neste sentido, é importante reiterar o conceito de “redes contratuais”, em que Ana Frazão, ao discorrer sobre o tema, assevera que *networks* ou redes contratuais são conjuntos de contratos que, mesmo distintos e autônomos, são interdependentes do ponto de vista econômico e funcional (Frazão, 2017).

Este conceito é próximo, e por vezes coincidente, com o que a doutrina denomina como contratos coligados e contratos conexos, embora alguns autores prefiram reservar a expressão "redes contratuais" para aquelas pluralidades contratuais com maior interconexão.

Dessa forma, pode-se dizer que a conjuntura atual do agronegócio no Brasil e a complexidade dos arranjos e estruturas comerciais e financeiras, verificadas na prática, exigem um regime jurídico que regulamente essa complexidade e que seja capaz de coordenar os esforços de todos os agentes econômicos envolvidos ao longo dos Sistemas Agroindustriais.

Nesse sentido, norma jurídica, atividade econômica e negócios em rede devem ser criados e aplicados de maneira coerente, estável, eficiente e segura, de modo que a atividade econômica não sofra interferência estatal demasiada, mas consiga ter um mínimo de segurança jurídica no decorrer dos contratos.

Partindo desta análise, a Lei nº 13.288/2016 estabeleceu uma série de proteções ao produtor rural/integrado, em razão do evidente desequilíbrio econômico encontrado nesta relação contratual, objeto principal do presente estudo.

Há, portanto, um parcial dirigismo contratual, que é extraído de cinco eixos normativos de contrabalanceamento econômico e financeiro do contrato, os quais podem assim ser assim delineados: *(i)* controle do resultado econômico; *(ii)* relação pré-contratual; *(iii)* constituição da obrigação; *(iv)* execução e *(v)* apoio externo à relação obrigacional (Castro, 2023).

Segundo Thiago Soares Castelliano Lucena de Castro, o primeiro eixo estabelece o controle econômico ao estabelecer a justa distribuição do resultado como princípio orientador da obrigação, sendo que a lei gera influência direta sobre o resultado, conforme prevê o art. 3º da Lei n. 13.288/2016 (Castro, 2023).

Apesar de a técnica legislativa gerar uma dificuldade interpretativa, tendo em vista a opção por uma cláusula geral que se abstém de descrever o que é uma distribuição justa dos resultados, o legislador incorporou uma complexa norma axiológica sobre o resultado econômico-financeiro obtido em razão do contrato, o que impacta de forma significativa o cálculo de referência da remuneração do produtor integrado, disposição que está contida no artigo 12 da Lei de Integração (Castro, 2023).

O segundo eixo dispõe que, na fase pré-contratual, a integradora deve disponibilizar o Documento de Informação Pré-Contratual – DIPC, com informações detalhadas sobre o contrato, caso o produtor queira se tornar um integrado.

Conforme leciona Sílvio de Salvo Venosa (2020), o período pré-contratual ou formação da vontade contratual pode ser mais ou menos extenso. O contrato pode perfeitamente ser

concluído de forma instantânea, ficando quase imperceptível, ou inexistindo uma fase preliminar. Todavia, não é o mais comum nos contratos em geral.

Usualmente, os contratos com maior complexidade exigem uma troca normal de tratativas e negociação, justamente como ocorre no contrato de integração, que é considerado um contrato relacional.

Essa fase de tratativas, ou *puntução*, terá sua complexidade definida quando no futuro contrato existir um interesse econômico relevante, um conteúdo complexo, a observância de determinada forma imposta pela lei ou pelas partes, sendo que tal fase é conhecida por suas negociações (Venosa, 2020).

O terceiro eixo da Lei 13.288/2016, que denota parcial dirigismo estatal, diz respeito à clareza, precisão e ordem lógica que devem ser observados no contrato, o que não exige maiores digressões.

A execução do contrato, considerada como quarto eixo, determina a apresentação, pelo integrador, a cada ciclo produtivo, do Relatório de Informação da Produção Integrada – RIPI, com informações sobre toda a atividade produtiva (Castro, 2023).

O quinto eixo diz respeito à criação do Fórum Nacional de Integração – FONIAGRO – e da Comissão para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração – CADEC, que serão melhor analisados em momento oportuno.

Indo além, cumpre ressaltar o modelo analítico dos sistemas de *agribusiness*, que envolve a análise das interações e relações entre os diferentes agentes econômicos ao longo da cadeia produtiva agrícola e agroindustrial.

Essa abordagem considera tanto os aspectos econômicos quanto os institucionais e organizacionais que afetam a coordenação e o desempenho desses sistemas.

Como citado, a Economia dos Custos de Transação analisa os custos envolvidos na realização de transações econômicas entre os agentes, considerando as especificidades das transações agrícolas. Os custos de transação podem incluir os gastos com busca de informações, negociação, elaboração de contratos, monitoramento, aplicação de sanções e resolução de conflitos.

Com base na Economia dos Custos de Transação, diferentes arranjos de governança podem ser observados nos Sistemas Agroindustriais. Tais arranjos fazem referência às formas de coordenação e organização adotadas pelos agentes econômicos, no intuito de realizar tais transações.

Cabe destacar que a relação entre Economia dos Custos de Transação (ECT), a Teoria

da Firma e os contratos do agronegócio é bastante significativa, especialmente no contexto da organização e funcionamento das empresas agrícolas e de suas transações.

Nesse sentido, a Economia dos Custos de Transação (ECT) se concentra na análise dos custos envolvidos na realização de transações econômicas. Esses custos incluem não apenas os valores monetários diretamente associados à transação, mas também os custos de busca de informações, de negociação, de monitoramento e de aplicação de medidas de controle.

Já a teoria da firma busca explicar como as empresas decidem a quantidade de produção a se realizar, quais tecnologias utilizar, como organizar a produção e como financiar suas atividades.

No contexto da Economia dos Custos de Transação, as empresas, no presente caso as do contexto agrícola, são consideradas como entidades que buscam minimizar os custos de transação ao decidir como organizar suas operações internas e como realizar transações com outras empresas.

Nesse contexto, os contratos desempenham um papel fundamental na redução dos custos de transação, fornecendo um conjunto de regras e condições que orientam o comportamento das partes envolvidas em uma transação econômica. Portanto, no agronegócio os contratos são utilizados para especificar os termos de compra e venda de produtos agrícolas, os padrões de qualidade, os prazos de entrega, os preços e outras condições relevantes, conforme determinado pela Lei 13.288/2016.

Nos Sistemas Agroindustriais, a aplicação da Economia dos Custo de Transação é especialmente relevante devido à natureza das transações envolvidas. Isto pelo fato de que as empresas agrícolas comumente lidam com produtos perecíveis, cuja qualidade pode ser afetada por condições climáticas, logísticas de transporte e armazenamento, entre outros fatores, que, conforme anteriormente citado, dizem respeito à *agrariidade*, conceito desenvolvido por Antônio Carrozza⁹.

Além disso, a cadeia de suprimentos do agronegócio é bastante complexa, pois envolve múltiplos agentes, desde produtores até distribuidores e varejistas. Nesse contexto, a escolha de estruturas contratuais e de organizações empresariais eficientes impactam de forma significativa os custos e a competitividade das empresas agrícolas (Giordano; Zylbersztajn, 2015).

⁹ Antonio Carrozza desenvolveu a Teoria da Agrariidade, em que destaca o fator comum entre as atividades agrárias, o desenvolvimento de um ciclo biológico, concernente tanto à criação de animais como de vegetais, ligado direta ou indiretamente ao desfrute das forças e dos recursos naturais, resultando na obtenção de frutos (vegetais ou animais).

Assim, a análise dos custos de transação, a teoria da firma, os contratos e o agronegócio estão diretamente relacionados, pois desempenham um papel relevante na compreensão de como as empresas agrícolas operam, se organizam e conduzem suas transações econômicas no ambiente complexo e dinâmico dos Sistemas Agroindustriais, isso se pode averiguar a partir do estudo das obras de Buranello, conforme já citado.

Nesse sentido, ainda em uma análise multidisciplinar com os aspectos econômicos, cumpre fazer menção aos arranjos de governança referentes a mercados, contratos, verticalização e cooperativas no que atine aos Sistemas Agroindustriais.

Nos arranjos de mercados, as transações ocorrem principalmente com os produtores e compradores que negociam de forma direta, sem a necessidade de uma relação de longo prazo. Os preços são determinados pelas forças de oferta e demanda, e a coordenação é baseada na busca individual por interesses próprios (Giordano; Zylbersztajn, 2015).

Já em relação aos contratos, são abordados diferentes aspectos, como preços, prazos, padrões de qualidade, volume de produção, sendo o viés do presente trabalho demonstrar a possibilidade de trazer o equilíbrio econômico do contrato de relação verticalizada entre produtor e agroindústria.

Ou seja, na verticalização (chamada integração vertical), diferentes etapas da cadeia produtiva são controladas por uma única empresa ou grupo de empresas. Isso envolve a coordenação interna dos diferentes elos, desde a produção até a distribuição e comercialização dos produtos. A verticalização possibilita maior controle sobre a qualidade, redução de custos de transação e maior eficiência (Giordano; Zylbersztajn, 2015).

Por outro lado, essa verticalização acaba por trazer vantagens para uma parte e desvantagens para outra, tendo em vista que, nos contratos de integração, as agroindústrias detêm todo o poder de comando, sendo que cabem aos produtores cumprirem com as determinações impostas a fim de terem a remuneração-padrão ao final.

Por fim, quanto às cooperativas, os produtores se associam e compartilham recursos, informações e tomam decisões coletivas. As cooperativas auxiliam na compra conjunta de insumos, a venda conjunta dos produtos e o processamento e comercialização dos produtos agrícolas, sendo a coordenação baseada na cooperação e na busca de benefícios coletivos.

Desta forma, a escolha do arranjo de governança é importante pois considera fatores como a natureza dos produtos, a complexidade da transação, a incerteza, o poder de negociação, a disponibilidade de informações e as características dos agentes envolvidos.

Zylbersztajn esclarece que cada arranjo possui vantagens e desafios específicos, e a

seleção adequada pode contribuir para a eficiência, a sustentabilidade e a competitividade do Sistema Agroindustrial.

Portanto, o modelo analítico dos Sistemas Agroindustriais incorpora a Economia dos Custos de Transação e considera diferentes arranjos de governança para analisar as interações entre os agentes econômicos ao longo da cadeia produtiva agrícola e agroindustrial.

Essa abordagem permite compreender as formas de coordenação, os custos envolvidos nas transações e as estratégias adotadas para melhorar a eficiência e o desempenho do sistema de agribusiness.

Em outras palavras, incidem os conceitos econômicos de livre concorrência e livre mercado entre os agentes integrantes da cadeia de produção agroalimentar, contudo esses agentes necessitam de balizadores para coordenarem o complexo Sistema Agroindustrial – SAG.

Na análise do presente estudo, um dos grandes balizadores do Sistema Agroindustrial de integração vertical entre produtor rural e agroindústria, cujo escopo é trazer isonomia aos contratos, são as Comissões para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração – CADEC, previstas no art. 1º da Lei 13.288 de 2016.

Nesse sentido, o papel do Estado, através do legislador, é considerado explicitamente no sentido de equalização dessa importante relação que viabiliza a produção de alimentos no país.

Os termos anteriormente trazidos: “isonomia” e “equalização”, são propositais pois dizem respeito ao ponto central do presente estudo.

Isto porque, conforme será explanado em linhas adiantes, o produtor rural, a partir do momento que decide se integrar à agroindústria para a produção de matéria-prima ao consumidor final, de certa forma é prejudicado em relação à empresa integradora, pois esta impõe diversas condições (por certas vezes irrealizáveis) e alterações unilaterais nos contratos, o que acaba afetando a remuneração final do produtor.

Apesar dos percalços, os produtores rurais, a partir da integração vertical e como sujeitos ativos no Sistema Agroindustrial, têm mais chances de usufruir dos benefícios destas organizações, como: redução de custos na produção; diluição do risco da atividade econômica pelas ações conjuntas e garantia de escoamento da produção ao final da produção, conforme será abordado adiante.

Portanto, passa-se à análise das características gerais dos contratos civis e, especificamente, dos contratos agrários.

1.2 CARACTERÍSTICAS GERAIS DOS CONTRATOS CIVIS E DOS CONTRATOS AGRÁRIOS

Segundo Maria Helena Diniz, o contrato é um acordo entre duas ou mais vontades, em conformidade com a ordem jurídica, com o propósito de regular interesses entre as partes, visando adquirir, modificar ou extinguir relações jurídicas de natureza patrimonial (Diniz, 2020).

Considerando o que diz a doutrina clássica, o contrato se insere entre as formas mais comuns de criação de obrigações, pois há a premente necessidade humana de relacionar-se com as pessoas para adquirir ou fornecer produtos e serviços além de outras atividades da vida cotidiana.

Levando em consideração tais preceitos, Carlos Roberto Gonçalves (2020) aponta que o contrato é a mais comum e a mais importante fonte de obrigação, devido às suas múltiplas formas e inúmeras repercussões no mundo jurídico.

De maneira geral, pode-se dizer que os contratos são definidos como uma espécie de negócio jurídico, de natureza bilateral ou plurilateral, que dependem para a sua formação do encontro da vontade das partes envolvidas, pois é ato regulamentador de interesses particulares e reconhecido pela ordem jurídica.

Essa definição confere aos contratos força criativa, pois tais negócios jurídicos podem criar, modificar ou extinguir obrigações, conforme leciona Maria Helena Diniz (2020).

Em se tratando da vontade das partes envolvidas no contrato, Flávio Tartuce explica que este é o elemento-chave para qualquer contrato jurídico, sendo, portanto, primordial para a sua efetivação (Tartuce, 2019).

Isso levando em consideração que a vontade dos sujeitos contratantes tem o poder de extinguir as relações jurídicas, de modificá-las e principalmente de criá-las, atendendo aos anseios e desejos das partes no contrato jurídico.

Esses são conceitos clássicos de contrato. Contudo, diante das significativas alterações pelas quais vem passando o instituto, alguns autores, como Paulo Nalin (2005), trazem um conceito pós-moderno ou contemporâneo de contrato.

Segundo o posicionamento contemporâneo, o contrato representa "a relação jurídica subjetiva fundamentada na solidariedade constitucional, destinada a produzir efeitos jurídicos tanto existenciais quanto patrimoniais, não apenas entre os titulares da relação, mas também perante terceiros" (Nalin, 2005).

Em uma perspectiva para o futuro, que já é atualmente considerada, é perfeitamente possível que essa definição seja aceita por três razões.

A uma, porque o contrato está amparado em valores constitucionais, em um movimento chamado de “constitucionalização do direito civil”.

A duas, porque abrange situações existenciais das partes contratantes.

A três, porque o contrato pode ter eficácia em relação a terceiros, sendo essa, portanto, a feição da eficácia externa da função social dos contratos (Tartuce, 2019).

A fim de regulamentar situações específicas afetas à atividade rural, surgem os contratos agrários, que, conforme os contratos em geral, são acordos de vontades, celebrados segundo normas próprias e específicas, com a finalidade de adquirir, resguardar, modificar ou extinguir direitos, porém, vinculados à produtividade da terra.

De modo abrangente, os contratos agrários no Brasil podem ser divididos em típicos, que possuem regime jurídico específico, conforme descritos nos artigos 3º e 4º do Decreto nº. 59.566/66 (que dispõe sobre arrendamento e a parceria rural); e os atípicos, que, em tese, não possuem disciplina específica, mas se submetem ao referido decreto, conforme previsão do artigo 39 do Decreto nº. 59.566/66, bem como às disposições da Lei nº. 4.947/66 (Decreto nº 59.566, 1966).

Nesse sentido, os contratos típicos de arrendamento e parceria rural são negócios jurídicos regulamentados pelo Estatuto da Terra (Lei nº. 4.504/64).

É de se destacar que, nos contextos mais próximos da época de inauguração do Estatuto da Terra, os contratos celebrados eram relativamente simples. Contudo, após a evolução das relações sociais, houve a ressignificação de algumas categorias jurídicas utilizadas ao longo do tempo, que foram aperfeiçoadas ou, conforme explicação de Thiago Soares Castelliano, sofreram um “déficit metodológico”, na medida em que os contratos e as relações patrimoniais se tornaram mais complexas e aperfeiçoadas (Castro, 2023).

Neste contexto, pode ser inserida a recorrente utilização dos contratos cooperativos, seguros agrários e compra e venda de safra futura (Castro, 2023).

Apesar de apresentarem semelhanças, os contratos agrários típicos de arrendamento e parceria possuem diferenças substanciais em sua conceituação, e ainda são muito utilizados na prática agrícola nacional.

O Decreto nº. 59.566/66, ao regulamentar algumas disposições do Estatuto da Terra, traz a definição de arrendamento rural, em seu artigo 3º, como sendo o contrato agrário pelo qual uma pessoa se obriga a ceder à outra, por tempo determinado ou não, o uso e gozo de

imóvel rural, parte ou partes do mesmo, incluindo, ou não, outros bens, benfeitorias e/ou facilidades, com o objetivo de nele ser exercida atividade de exploração agrícola, pecuária, agroindustrial, extrativa ou mista, mediante certa retribuição ou aluguel, observados os limites percentuais definidos em lei.

Ainda, o art. 4º do referido Decreto define parceria rural (muito semelhante ao contrato de integração) como o contrato agrário pelo qual uma pessoa se obriga a ceder à outra, por tempo determinado ou não, o uso específico de imóvel rural, de parte ou partes do mesmo, incluindo, ou não, benfeitorias, outros bens e ou facilidades, com o objetivo de nele ser exercida atividade de exploração agrícola, pecuária, agroindustrial, extrativa vegetal ou mista; e/ou lhe entrega animais para cria, recria, invernagem, engorda ou extração de matérias primas de origem animal, mediante partilha de riscos do caso fortuito e da força maior do empreendimento rural, e dos frutos, produtos ou lucros havidos nas proporções que estipularem, observados os limites percentuais da lei.

Portanto, no arrendamento rural exige-se a remuneração (arrendo) por preço certo, líquido e pré-determinado, independente dos riscos ou do lucro do arrendatário; mesmo que o arrendatário tenha prejuízo ao não obter o lucro esperado, é devido o valor do arrendamento.

Já em relação à parceria rural, há uma partilha dos riscos, dos frutos, produtos ou lucros que as partes estipularem; neste arranjo jurídico, o dono da terra fornece o imóvel e o parceiro fornece a mão de obra, partilhando os lucros ou prejuízos eventualmente gerados.

Feita essa abordagem, é importante destacar o contexto em que foi realizada a regulamentação do Estatuto da Terra e a tipificação dos contratos de arrendamento e parceria, para abordagem específica do contrato de integração.

Segundo Marcos Fava Neves (2022), a agricultura no Brasil até meados do século XX experimentava outra realidade. Isto porque a atividade agrícola se concentrava na propriedade rural e as famílias viviam e retiravam os proventos de sua subsistência nas unidades de produção.

Assim, além das atividades de agricultura de subsistência, havia a criação de animais de produção e tração. Havia, ainda, a produção e adaptação dos implementos, ferramentas, equipamentos de transporte e insumos básicos, dentre eles fertilizantes, sementes e alguns químicos.

Desta forma, o próprio vestuário e o processamento dos alimentos, bem como o armazenamento e a comercialização desses produtos também estavam diretamente ligados às fazendas, em contrapartida à atual visão sistêmica (“antes”, “dentro” e “após porteira”) que hoje

é praticada no agronegócio.

Portanto, o termo “agricultura” incluía todas essas atividades. Todavia, os produtores, naquela época, tinham pouca especialização, sendo que o processo produtivo era transmitido de geração para geração, bem como as especificidades e o nível de desenvolvimento tecnológico do momento (Neves, 2022).

A partir dos anos 1960, houve uma iniciativa de grandes empreendimentos agropecuários, frutos da modernização agropecuária brasileira. Essa noção tecnológica do agronegócio, enfatizando os investimentos, modernização e ganhos relacionados à incorporação de tecnologia na produção agropecuária decorre principalmente deste período e da criação da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária - EMBRAPA.

Cumprido salientar que, em 1950, o Brasil era ainda uma sociedade majoritariamente rural, em que 63,8% da população total vivia no campo. Vinte anos depois, essa proporção havia caído para 44%, devido às maiores migrações rurais-urbanas da história do país, ocorridas entre as décadas de 1950 e 1970 (Alves, 2011).

Nesse período, iniciou-se um novo ciclo de expansão econômica, precisamente no final da década de 1960, impulsionado pela política pública de aceleração e diversificação da industrialização, aproveitando o contexto favorável de liquidez nos mercados financeiros internacionais.

Entre 1970 e 1980, decisões estratégicas impulsionaram elevadas taxas de crescimento do produto nacional. A demanda por trabalho aumentou significativamente, promovendo um rápido e intenso movimento de migração do campo para as cidades. Paralelamente, o governo implementou um conjunto de políticas e ações voltadas à modernização da economia agropecuária do país. Houve uma grande capitalização, investimento em tecnologia, aumento de produtividade, razão pela qual surgiu a mais significativa revolução histórica recente da agricultura brasileira.

Esta revolução envolve várias vertentes, sendo que a mais visível é a tecnológica (Rodrigues, 1999).

Nas atuais propriedades rurais há tratores, implementos e colheitadeiras de última geração; plantio direto e agricultura de precisão. Há novas fórmulas de adubos, defensivos e novas variedades de sementes que são utilizadas em larga escala, além da introdução de práticas culturais inovadoras. É o estado da arte da agricultura mundial (Rodrigues, 1999).

Atualmente, no agronegócio, verifica-se a existência de dois extremos: de um lado, há a agricultura comercial, desenvolvida tecnologicamente e com alto índices de produtividade,

tanto para o mercado interno como para o mercado externo. E, de outro lado, ainda existe a agricultura familiar, que produz à base de unidades familiares independentes, sem grande utilização da tecnologia disponível pelos grandes produtores.

Destaca-se que essa modalidade de agricultura, a última acima descrita, é desenvolvida praticamente pelo próprio núcleo familiar, tendo em vista que as propriedades rurais são de menor extensão e a produção agrícola é mais diversificada, tendo em vista que a prática é principalmente voltada à subsistência (Pereira, 2008).

A agricultura familiar esbarra em dificuldades de gerenciamento em razão dos problemas relacionados ao excedente de produção, instabilidade de renda dos produtos em função de fatores naturais incontroláveis – a chamada agrariedade –, instabilidade na oferta quantitativa e qualitativa dos produtos etc.

É, portanto, nesse contexto que o *contract farming*¹⁰ se insere como importante instrumento de modernização da agricultura, através das redes contratuais, da visão sistêmica, estruturação em cadeia dos Sistemas Agroindustriais e da recorrente utilização do contrato de integração por meio da modernização da produção agrícola e da colaboração entre os setores produtivos.

Portanto, é relevante a consideração de alguns apontamentos sobre os processos de tomada de decisões dos produtores rurais em sua atividade de produção de matéria-prima.

A peça fundamental para o desenvolvimento sustentável da produção agrícola é justamente a facilitação dos meios de produção, do modo como essa produção deverá ser realizada para que se possa reduzir as assimetrias informacionais e estruturar cadeias produtivas ajustadas à realidade dos estabelecimentos. Isto levando em consideração que a transferência de renda tem relevância substancial na manutenção da atividade produtiva.

A partir desta análise, nota-se que a modernização da agricultura e as dificuldades enfrentadas no agronegócio fazem com que os contratos típicos (arrendamento e parceira) acabem cedendo, de forma gradativa, espaço a novos arranjos contratuais, como os contratos de integração vertical, que fortalecem a atividade empresarial agrária pela mitigação de riscos, tendo em vista as oscilações na atividade (como condições climáticas e preços), o que propicia mais segurança jurídica aos envolvidos no processo.

Nesse cenário, o Contrato de Integração Vertical emergiu como uma ferramenta

¹⁰ *Contract Farming* é um arranjo onde os agricultores concordam em cultivar produtos agrícolas para uma empresa ou comprador sob termos e condições especificados em um contrato. É frequentemente utilizado para cultivos especializados, como frutas, vegetais, flores, café, chá, tabaco, aves e suínos. O mutualismo beneficia tanto os agricultores quanto as empresas compradoras.

essencial para formalizar a relação entre a agroindústria e o produtor rural, desempenhando um papel fundamental no crescimento e desenvolvimento de várias atividades agrícolas devido à sua importância socioeconômica (Bueno, 2017).

Cumprido salientar que, mormente a relação entre direito e economia sempre foi próxima, é possível afirmar que nunca foi tão intensa quanto atualmente (Buranello, 2024).

Neste viés, o princípio da força obrigatória dos contratos assume nova roupagem: passa a ser instrumental. Ou seja, o *pacta sunt servanda* não basta somente à garantia dos interesses das partes, mas, sim, para a obtenção de seu objetivo comum.

Sedimentando esse entendimento, a Lei n. 13.874/2019 (Lei da Liberdade Econômica) trouxe um aspecto especial aos contratos empresariais – e nesse contexto se inserem os contratos agroindustriais – separando-os dos negócios jurídicos.

Buranello (2024) esclarece que os negócios jurídicos empresariais paritários são livremente estipulados entre as partes e ficam sujeitos à aplicação das regras de Direito Empresarial. Nessa perspectiva, os contratos são paritários e simétricos até que surjam elementos concretos que justifiquem o afastamento dessas presunções e os sujeitem a um regime jurídico especial.

O art. 2º, III, da Lei da Liberdade Econômica estabelece como princípio "a intervenção subsidiária e excepcional do Estado no exercício das atividades econômicas". Tal disposição está em consonância com as críticas ao intervencionismo judicial nas relações empresariais e à ampliação excessiva da possibilidade de revisão dos contratos, o que pode comprometer a segurança jurídica (Buranello, 2024).

Ainda, a Lei de Liberdade Econômica trouxe significativas alterações no Código Civil. Por exemplo, houve a inclusão do parágrafo único no art. 421, que passou a assim dispor: “nas relações contratuais privadas prevalecerão o princípio da intervenção mínima e a excepcionalidade da revisão contratual”.

Nesse ponto, nota-se a aplicação da autonomia da vontade e do *pacta sunt servanda*, preceitos que devem ser amplamente utilizados a todos os contratos, típicos ou atípicos, agrários ou comerciais.

Diferentemente dos contratos tradicionais como arrendamento e parceria, o contrato de integração não visa regular as relações envolvendo a transferência de propriedade rural, mas sim o fornecimento de matéria-prima, isto é, as atividades que abrangem os ciclos biológicos de plantas ou animais, atendendo à demanda da indústria agropecuária.

Portanto, esse contrato representa um marco no processo de modernização da

agricultura, transformando uma atividade predominantemente voltada à subsistência para um setor inserido no mercado, o que justifica um tópico específico para abordagem do tema.

2 O CONTRATO DE INTEGRAÇÃO

A atividade agrária se modernizou em meados do século XX, com a suplantação da economia dividida em três: primária, secundária e terciária. A partir de então, o agronegócio é considerado por meio de uma visão sistêmica, em cadeias coordenadas, levando em consideração o ciclo de produção, em um cenário de expansão e concatenação dos setores alimentícios.

Dentre as formas de integração, a integração vertical, aqui analisada, caracteriza-se como uma estratégia de redução dos custos transacionais, o que, conseqüentemente, gera maior eficiência na cadeia produtiva.

Ou seja, na integração, os animais em estágio inicial e os insumos são fornecidos pela agroindústria ao produtor integrado. Após a cria e engorda dos animais pelos produtores integrados, a matéria-prima é entregue à agroindústria para processamento, transporte e distribuição ao consumidor final.

Este processo integrado entre diferentes agentes do ciclo produtivo viabiliza a produção do alimento ao consumidor no chamado Sistema Agroindustrial, em que a integração se concretiza por intermédio de contratos entre o produtor agropecuário e a indústria processadora, com destaque para o fato de que as etapas de produção da matéria-prima são concentradas nas atividades desenvolvidas pelo produtor integrado, que se submete a todos os riscos envolvidos, como por exemplo os encargos ambientais, trabalhistas e sanitários.

Nesse sentido, cumpre ressaltar que a integração propriamente dita possui três feições (Paiva, 2010).

A primeira diz respeito à integração horizontal, em que os agentes pertencem à mesma categoria econômica no ciclo de produção, como por exemplo a reunião de duas indústrias concorrentes processadoras de proteína animal (Khayat, 2020).

Por outro lado, se os integrantes das cadeias de produção distintas se encontram no mesmo processo de produção, há, portanto, a integração vertical, que é o enfoque do presente trabalho.

Por fim, há uma última hipótese de integração, chamada de conglomerada ou circular, que compreende concomitantemente ambas as formas de integração anteriormente descritas (Watanbe, 2007).

Pormenorizando a integração vertical, ainda é possível descrevê-la sob outros dois

aspectos: o primeiro se refere à coordenação da atividade, compreendida como a propagação de dados e controle da produção, tendo em vista que, se realizada pelo produtor, trata-se de integração ascendente. Por outro lado, se realizada pela agroindústria, trata-se da chamada integração descendente (Grant, 2002).

Pode-se falar, ademais, em integração para trás, quando há o controle da produção de insumos. Por outro prisma, se envolve o controle dos canais de distribuição, essa relação se dá para frente. Esses são aspectos de relevância para melhor compreender o complexo Sistema Agroindustrial e os contratos de integração.

Para alguns autores, como Marcos Fava Neves (1995), a integração vertical está sujeita à junção de etapas do processo de produção em um mesmo comando decisório, o que, pela análise do autor, não ocorre no contrato de integração agroindustrial.

Para Neves, os contratos regidos pela Lei de Integração¹¹ devem ser considerados, sob a análise econômica, de quase-integração ou integração contratual (Neves, 1995). Portanto, a quase-integração é uma estrutura híbrida, por ser uma espécie de junção entre a integração total e as relações contratuais instantâneas.

Ou seja, não se internaliza a totalidade ou parte das atividades da agroindústria, mas há vínculos mais perenes do que somente a relação de livre mercado, como contratos de compra e venda “*spot*”.

Os contratos de compra e venda “*spot*” são transações de resolução instantânea, sem que os ativos estejam na esfera jurídica e sob o comando exclusivo de somente um agente econômico, sendo mantida a independência jurídica e a autonomia nestas relações (Watanabe, 2007).

Para a autora Nunziata Stefania Valenza Paiva (2010), na integração agroindustrial, embora haja controle e direcionamento da produção pela agroindústria, o produtor integrado não estaria sujeito às suas decisões. Segundo a autora, o produtor possui autonomia para aplicar suas técnicas e procedimentos, além de assumir os riscos dos reflexos na remuneração.

Este posicionamento coaduna com os preceitos de Antonio Jannarelli, ao aduzir que, considerando as obrigações assumidas pelas partes e a ausência de único comando decisório, a integração agroindustrial é, na verdade, uma “quase-integração” (Jannarelli, 2011).

No presente trabalho, porém, apresenta-se uma discordância em relação ao ponto de vista acima trazido, principalmente pelo fato de que considerar que o produtor goza de

¹¹ Lei nº 13.288, de 16 de maio de 2016. Dispõe sobre os contratos de integração, obrigações e responsabilidades nas relações contratuais entre produtores integrados e integradores, e dá outras providências.

autonomia e assume os reflexos na remuneração para aplicar os procedimentos e técnicas que julgar necessários, vai de encontro com o que realmente se vivencia na prática.

Apesar de o art. 2º, §3º da Lei de Integração dispor que a relação de integração não configura prestação de serviço ou relação de emprego entre integrador e integrado, seus prepostos ou empregados, a posição hierarquicamente superior¹² da agroindústria, acaba por impor certas condições e parâmetros a serem seguidos pelo integrado, que visivelmente não possui tamanha distinção na sua posição contratual, conforme será melhor abordado adiante - (análise de caso do litígio entre a BRF e AGINTERP na comarca de Rio Verde – Goiás).

Avançando na análise dos aspectos econômicos dos contratos de integração, a utilização desse Sistema Agroindustrial tem um ponto de vista estratégico para as agroindústrias, que conquistaram espaço de mercado após a adoção desse modelo negocial.

A indústria de processamento de proteína animal optou por investimentos massivos em *marketing*, além da apresentação de produtos ao mercado consumidor de modo mais abrangente, em vez de atuar de forma direta na produção dos produtos agropecuários (Watanabe, 2007).

Sob o aspecto econômico, a atividade agrícola regulada por contratos de integração provoca profundas transformações tecnológicas e organizacionais, além de abordar os produtores rurais integrados como um conjunto diferenciado de produtores.

Por um lado, a agroindústria garante que irá fornecer ao produtor rural os animais, ração, medicamentos, assistência técnica, e a aquisição da matéria-prima ao final da cria e engorda dos animais. Por outro lado, o produtor integrado dispõe de galpões com os equipamentos, mão-de-obra e toda estrutura física que serão utilizados para viabilizar a produção.

Desta forma, Watanabe esclarece que ficam quase que eliminados os efeitos diretos do mercado nesse processo de integração. Atualmente, há uma tendência por todo o país de crescimento e fortalecimento dessa forma de produção, principalmente em relação a aves e suínos. É notável a eficiência do sistema, principalmente levando em consideração as grandes agroindústrias do país.

A partir de tal atuação, a agroindústria não se submete diretamente às intempéries do ciclo biológico e riscos inerentes à *agrariidade*, todos estes repassados ao produtor rural, elo economicamente inferior na cadeia de produção.

Na hipótese de optar pelo usual contrato de compra e venda, a agroindústria estaria

¹² Tanto é que o termo se refere à integração vertical. Ou seja, posições hierarquicamente estipuladas.

exposta ao dispêndio de encontrar os contratantes e negociar preços e condições sempre quando fosse iniciar o ciclo produtivo, além de ter a incerteza de esporadicamente não ter a matéria-prima sob demanda (Watanabe, 2007).

Desta forma, a produção agroindustrial integrada se mostra vantajosa para ambas as partes. Tanto para os produtores rurais, que têm a garantia de escoamento da produção ao final da sua etapa de produção, como para as integradoras, como BRF (antiga Perdigão), JBS e Seara, que lucram com os ganhos experimentados com a eficiência econômica trazida por esta relação que se assemelha à parceria agrícola, já delineada em tópicos anteriores.

Neste ponto, deve-se levar em consideração que a maioria das propriedades agrícolas tem governança familiar, vinculadas a um produtor rural pessoa física, o que leva a dificuldades na gerência do negócio (Andrade; Ferreira; Veroneze, 2017).

As barreiras na gestão da atividade agrícola não derivam somente da necessidade de direcionamento das atividades diretamente relacionadas à produção. As dificuldades do produtor decorrem da necessidade de administrar não somente as atividades intrínsecas, como compra de insumos, preparo de solo, plantio e colheita, como também atividades de suporte, como a gestão de recursos humanos, finanças e controladoria.

Outro fator importante é a complexidade de gestão para acompanhar inovações tecnológicas e as pressões competitivas de fornecedores e compradores.

Mostra-se, portanto, efetiva a integração entre produtor e agroindústria, que impulsiona e dinamiza a produção desde a etapa de fornecimentos de insumos, até o processamento, industrialização, transporte e comercialização da produção ao consumidor final (Watanabe, 2007).

Não é demais reiterar que, no contrato de integração, 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 (Nunziata, 2010).

Além dos contratos que visam a produção de aves e suínos, que são analisados na presente obra, há exemplos de integração vertical nas plantações de eucalipto pertencentes a empresas de papel e celulose e usinas sucroalcooleiras com áreas de produção próprias (Baccarin; Factore; Gebara, 2009).

Nessas culturas, a produção é estritamente coordenada, na qual um processador estabelece contratos de fornecimento com terceiros com alto grau de coordenação, de forma que o sistema produtivo opera como se fosse uma firma única (Zylbersztajn; Farina, 1999).

São os chamados ajustes da etapa “dentro da porteira” com o “fora da porteira”

(Watanabe, 2012).

Nota-se, portanto, nas atuais negociações agrícolas, a predominância dessas complexas relações de longo prazo, em verdadeiras redes contratuais que ocorrem desde o início do ciclo produtivo até o sistema de distribuição (Zylbersztajn, 2011).

No Brasil, há registro de que a produção de aves no oeste de Santa Catarina passou a utilizar arranjos contratuais integrativos, com base na fumiicultura, na década de 1920 (Paiva, 2010).

Este modelo contratual foi inspirado no modelo norte-americano de *contract farming* e do processamento industrial europeu utilizado na França, Reino Unido e Holanda. Como citado, o *contract farming* (ou agricultura contratada) é um arranjo em que os produtores rurais concordam em produzir certos produtos agrícolas sob termos específicos estabelecidos por uma empresa processadora ou comercializadora.

Este modelo é amplamente utilizado em várias partes do mundo, inclusive na Europa, onde tem relação direta com o processamento industrial. Nesse sentido, o sistema alimentar que vai da fazenda à mesa do consumidor tem, tradicionalmente, operado em um mercado aberto, dependendo dos sinais de preço. Ainda, o *contract farming* foi inicialmente utilizado nos países desenvolvidos, em que representa cerca de 15% da produção agrícola e se expandiu rapidamente para países em desenvolvimento (Rheber, 2007).

A produção agrícola coordenada por contratos tem tradicionalmente sido considerada uma estrutura avançada de agricultura capitalista, sendo que esta estrutura representa um método em expansão e recomendado para os países em desenvolvimento e economias em transição.

Desta forma, o *contract farming* foi promovido nas últimas décadas como uma inovação institucional para melhorar o desempenho agrícola em países menos desenvolvidos, muitas vezes como elemento-chave dos projetos de expansão da produção e de política agrícola.

Esses métodos de integração da estrutura agroalimentar têm muitos benefícios, mas estão sujeitos a algumas problemas inerentes à sua implementação e execução.

Os “prós” e “contras” dessas redes contratuais são geralmente analisados não apenas do ponto de vista do produtor integrado, da agroindústria e de terceiros envolvidos, mas também do ponto de vista estatal.

Em relação aos integrados, há mitigação da independência econômica e redução de posição de mercado em mercados mais concentrados de matérias-primas, o que exige soluções viáveis, práticas e justas.

Há também a questão da distribuição dos resultados entre produtores (agricultores) e empresas, que é conhecido como “problema de barganha”.

Diante deste panorama, a utilização dos contratos de integração no Brasil se difundiu para outras produções, como a criação de aves e suínos na década de 1960, além do cultivo de dendê e mamona, tendo em vista que houve incentivos governamentais para a produção de biocombustíveis a partir de 1980 (Amorim, 2005).

Atualmente, o contrato de integração vertical também é utilizado nas culturas de maçãs e uvas, bem como na produção de leite.

Conforme dados da Confederação de Agricultura e Pecuária do Brasil¹³, as principais empresas que atuam no setor de sucos no país são a Del Valle, Minute Maid +, Kapo, Skinka que participaram do volume total de comercialização. Nesse sentido, a região Sudeste é responsável por 40,87% de toda produção de frutas e hortaliças no país.

A região Nordeste é a segunda maior produtora de frutas e hortaliças do Brasil, com 21,58% de participação. Em seguida aparece a região Sul (17,33%), a região Norte, com 14,46%, e a região Centro-Oeste com 5,76%.

O movimento da integração vertical, que inclui também a produção de frutas, ganhou força no Brasil como desdobramento do capitalismo de concentrações, em que se busca o controle do elo estratégico da cadeia, levando a formação de estruturas reticulares (Forgioni, 2009)

Desta forma, a partir desse movimento econômico, houve a reestruturação tecnológica das agroindustriais do país para atender a novas necessidades do mercado de consumo, que, além da quantidade, primava pela qualidade dos produtos. Movimento este que também levou à estabilização econômica do país.

Sob essa perspectiva, a integração agroindustrial é o resultado de mudanças na estrutura econômica, além dos aspectos de organização empresarial (Zelledón, 1990).

Para que as demandas do mercado consumidor fossem atendidas, foi necessário o planejamento da produção através da contratação em massa, a fim de viabilizar o alcance dos padrões de qualidade e *standards* almejados pela indústria processadora (Vieira, 2017).

Para tanto, há a necessidade de grande volume de capital, um dos quesitos para a típica concentração nos sistemas de produção integrada.

Nesse sentido, foi promulgada a Lei 13.288 no ano de 2016 a fim de tutelar essa relação

¹³ Os dados podem ser acessados no site da CNA: <https://www.cnabrazil.org.br/noticias/estudo-da-cna-mostra-que-regiao-sudeste-corresponde-a-40-da-producao-de-hortifrutifru-no-brasil>.

econômica, motivo pela qual se faz necessária a análise dos principais aspectos da legislação que regula o tema.

3 PRINCIPAIS ASPECTOS DA LEI 13.288/2016

Apesar de o Contrato de Integração ser amplamente utilizado no Brasil desde a década de 1960, somente em 16 de maio de 2016 foi sancionada a chamada Lei de Integração Vertical.

A Lei nº 13.288/2016 regula os contratos de integração, estabelecendo obrigações e responsabilidades gerais para os produtores integrados e para as indústrias integradoras; além disso, ela institui mecanismos de transparência na relação contratual, cria os Fóruns Nacionais de Integração por Cadeia Produtiva – FONIAGRO e as Comissões para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração – CADEC (Brasil, 2016).

A referida norma aplica-se a todas as agroindústrias e produtores que possuem atividades agropecuárias regidas pelo sistema de integração. Uma exceção à aplicação da Lei, porém, ocorre em relação às cooperativas e seus associados ou entre cooperativas, por se tratar de regulação específica - Lei nº 5.764/1971.

A partir de 2016, a Lei 13.288 passou, então, a tutelar os contratos de integração, que em muito se assemelham ao Contrato de Parceria. Contudo, vale recordar que os contratos de parceria e arrendamento agrícola já possuíam regulação desde o ano de 1964, com o Estatuto da Terra.

Diferentemente da integração, a parceria rural – artigos 96, § 1º, da Lei 4.504/1964 (Estatuto da Terra) e 4º do Decreto 59.566/1966 – diz respeito ao contrato agrário em que uma pessoa - sociedade empresária outorgante (ou cedente) - se obriga a ceder a outra - parceiro outorgado (geralmente pessoa física ou conjunto familiar, representado pelo seu chefe) -, por tempo determinado ou não, o uso específico de imóvel rural, de parte ou partes dele, incluindo, ou não, benfeitorias, outros bens e/ou facilidades, com o objetivo de nele ser exercida atividade de exploração agrícola, pecuária, agroindustrial, extrativa vegetal ou mista; e/ou animais para cria, recria, invernagem, engorda ou extração de matérias-primas de origem animal, mediante partilha de riscos do caso fortuito e da força maior do empreendimento rural e dos frutos, produtos ou lucros havidos nas proporções que estipularem, observados os limites percentuais da lei (Brasil, 1964).

Como se pode verificar, na parceria rural a prestação de serviços se dá sem personalidade, subordinação ou exclusividade, sendo ausente qualquer remuneração periódica, dado que o parceiro trabalhador recebe como retribuição econômica parte do resultado de sua produção. Por outro lado, na integração há exclusividade da agroindústria na aquisição da matéria-prima

sob demanda.

Ainda em relação ao contrato de parceria, há natureza agrocivil (e não trabalhista), como também ocorre na integração, haja vista que, na sua execução predomina o ânimo societário, já que os contratantes se constituem de forma organizada e profissional com o intuito de gerar riquezas, compartilhando riscos e lucros do negócio jurídico, de modo a descaracterizar a existência de relação de emprego.

Tanto é assim que o artigo 96, VII, do Estatuto da Terra dispõe que se aplicam à parceria agrícola, pecuária, agropecuária, agroindustrial ou extrativa as normas pertinentes ao arrendamento rural, no que couber, bem como as regras do contrato de sociedade, no que não estiver regulado pela Lei 4.504/1964.

Além disso, a própria Justiça Trabalhista possui o entendimento de que o contrato genuíno de parceria rural não implica relação de emprego nos moldes dos artigos 2º e 3º da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) - (TST, SDI-II, RO 7651-33.2012.5.04.0000, DEJT 7/8/2015), jurisprudência que foi citada no Informativo nº 571 do Superior Tribunal de Justiça.

Além do mais, mesmo com a descaracterização da parceria agrícola para um contrato de integração vertical, não se exige a alteração da natureza do vínculo: de civil para trabalhista.

Neste mesmo sentido, o Tribunal Superior do Trabalho entende que não há vínculo de emprego entre integrado e integrador, mesmo quando este faz exigências técnicas e sanitárias, desde que "os fatos revelados pelo conjunto probatório indiquem a existência de trabalho não subordinado na atividade", conforme jurisprudência acima citada.

Para efeitos legais, o integrado é o produtor agrossilvipastoril, pessoa física ou jurídica, que, individualmente ou de forma associativa, com ou sem a cooperação laboral de empregados, se vincula ao integrador por meio de contrato de integração vertical, recebendo bens ou serviços para a produção e para o fornecimento de matéria-prima, bens intermediários ou bens de consumo final.

Por outro lado, a agroindústria, atuando como integradora, seja pessoa física ou jurídica, se vincula ao produtor por meio de contratos de integração vertical. Nestes contratos, ela fornece bens, insumos e serviços, enquanto recebe matéria-prima, bens intermediários ou produtos utilizados no processo industrial ou comercial.

Como salientado, não é demais reiterar que não há subordinação do produtor integrado em relação à agroindústria, nem mesmo há que se falar em relação de trabalho, tendo em vista que a atividade do integrado mantém características empresariais. Portanto, não se trata da utilização da "força de trabalho" do integrado, mas sim da organização de atividades

econômicas com o objetivo de lucro, como a engorda de animais ou outras práticas agrossilvipastoris. E tal atividade só atinge sua finalidade em razão do capital investido ou intermediado pela integradora.

O artigo 2º, inciso IV, da Lei de Integração define o contrato de integração vertical (ou simplesmente integração) como o negócio jurídico firmado entre o produtor integrado e o integrador, que estabelece a sua finalidade, as respectivas atribuições no processo produtivo, os compromissos financeiros, os deveres sociais, os requisitos sanitários, as responsabilidades ambientais, entre outros que regulem o relacionamento entre os sujeitos do contrato (Brasil 2016).

Nesse sentido, a atividade agrossilvipastoril, objeto dos referidos contratos, são atividades de agricultura, pecuária, silvicultura, aquicultura, pesca ou extrativismo vegetal.

Isso implica que, durante a elaboração, aplicação ou interpretação do contrato de integração, os contratantes ou quem o analisar devem considerar que tanto o integrado quanto a integradora investiram recursos e esforços conjuntos. Os resultados desse investimento devem ser distribuídos de maneira justa. Importante dispositivo da referida lei, o artigo 4º, determina, aliás, que o contrato de integração deve ter uma redação clara, precisa e lógica.

Isso quer dizer que nestes negócios jurídicos deve haver uma linguagem compreensível e ordenada, para que tanto integradora como, principalmente, o integrado não tenham dúvida sobre as obrigações e responsabilidades assumidas ao assinarem o contrato.

Por exemplo, o artigo 4º, I, da mencionada legislação define que os contratos de integração deverão prever características gerais do sistema de integração; exigências técnicas e legais para os contratantes; responsabilidades e as obrigações da integradora e do integrado; parâmetros técnicos e econômicos indicados ou anuídos pela integradora; padrões de qualidade dos insumos fornecidos pela integradora e dos produtos a serem entregues pelo integrado; fórmulas para o cálculo da eficiência da produção; formas e os prazos de distribuição dos resultados; remuneração do integrado e da obrigação da integradora; custos financeiros; condições de visitas, entregas e acesso de ambas as partes; responsabilidade tributária; obrigações das partes no que diz respeito ao cumprimento da legislação de defesa agropecuária e sanitária e da legislação ambiental; prazo para aviso prévio em caso de rescisão unilateral e antecipada do contrato de integração; o funcionamento da Comissão para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração – CADEC, sanções a serem aplicadas por inadimplemento e rescisão unilateral do contrato; em sendo o caso de contratação de seguro de produção e do empreendimento, os custos e a extensão de sua cobertura figurarão em cláusula

própria.

Enfim, são disposições gerais sobre as condutas a serem adotadas quando da elaboração e execução dos contratos.

É importante destacar que o contrato de integração é bilateral, ou seja, implica em obrigações e responsabilidades para ambas as partes (produtor integrado e integradora), devendo ser aprovado ou alterado somente mediante acordo entre os contratantes (Bueno, 2017).

Nesse contexto, imposições ou alterações unilaterais (realizadas por apenas uma das partes) não terão validade jurídica.

Tais alterações unilaterais geram grandes insatisfações e problemas na remuneração do produtor integrado, o que tem levado ao ajuizamento de ações em busca de anular essas indevidas atuações por parte da integradora - o que será abordado no próximo capítulo.

Além das cláusulas que obrigatoriamente devem estar previstas nos contratos, conforme estabelece o artigo 4º da Lei de Integração, integrado e integradora podem, de comum acordo, estabelecerem outras cláusulas, desde que tenham uma redação clara, precisa e lógica e respeitem o princípio orientador das relações de integração.

Nesse sentido, se um novo contrato de integração for elaborado em desconformidade com a Lei nº 13.288/2016, será considerado nulo, devendo ser reformulado. Ainda, caso surjam dúvidas e questionamentos sobre o contrato de integração, os contratantes podem procurar a CADEC local para auxiliar na solução do tema.

Outro aspecto importante da Lei 13.288/2016 diz respeito ao Relatório de Informações da Produção Integrada (RIPI), que é um demonstrativo periódico da produção do integrado que deverá ser fornecido pela empresa integradora até a data do acerto financeiro, com todos os dados atingidos pelo lote ou produção.

Dentre outras informações, o relatório deverá conter os indicadores técnicos, a quantidade produzida, os índices de produtividade e os insumos fornecidos. O RIPI é um importante instrumento para a transparência e simetria de informações na relação de integração, pois, a partir desse relatório, o produtor integrado pode ter uma visão atualizada da sua atividade, possibilitando que analise a sua produção e ajuste eventuais desacertos ou técnicas exigidas para o seu desenvolvimento (Brasil, 2016).

Esse relatório também permitirá que a CADEC e as entidades representativas, como por exemplo, associações e sindicatos rurais, analisem essas informações periódicas de seus produtores para a gestão e fiscalização coletiva dos contratos de integração de determinada

unidade industrial.

Os estudiosos do assunto Ana Lígia Lenat e Thiago de Carvalho, quando da emissão de um comunicado disponível no site da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) sob o título “A importância do acesso ao Relatório de Informações da Produção Integrada (RIPI) pelas CADECS”, demonstraram cabalmente a importância do acesso ao Relatório de Informações da Produção Integrada (RIPI) pelas CADECS dos produtores integrados¹⁴.

No relatório, demonstrou-se que a importância do acesso ao RIPI aos produtores integrados está diretamente relacionada aos princípios da transparência e da gestão coletiva dos contratos.

Neste contexto, o princípio da transparência é aplicado para mitigar possíveis assimetrias de informação na relação entre o produtor integrado e a integradora. Aliás, conforme estabelecido pela própria Lei da Integração, ambas as partes devem ter acesso às informações necessárias para gerir seus negócios de maneira eficiente e tomar decisões gerenciais e estratégicas que atendam aos seus interesses.

Em relação ao princípio da gestão coletiva dos contratos de integração, trata-se, basicamente, da busca pelo equilíbrio de forças, tendo em vista que, na relação entre produtores integrados e integradores, há notório desequilíbrio no poder econômico, sendo necessário que o polo menos favorecido da relação (produtores integrados) tenha condições de negociar com o polo mais favorecido (empresa integradora) de forma mais equilibrada e consiga benefícios que dificilmente seriam alcançados se negociados individualmente.

Materializando o princípio da gestão coletiva dos contratos, como já citado, a Lei da Integração previu a criação do Relatório de Informações da Produção Integrada (RIPI). Sua relevância se dá pelo fato de o documento possibilitar ao integrado saber os seus resultados técnicos, a qualidade dos insumos fornecidos pela integradora, além de permitir que se confira o valor exato que o produtor irá receber.

Para a CADEC – e para a entidade representativa dos produtores – o objetivo de se ter acesso ao RIPI é o de garantir a eficiente gestão coletiva do contrato de integração, possibilitando maior transparência no cumprimento dos acordos feitos pelas partes e análise de possíveis novos pleitos.

Segundo o artigo 7º da Lei da Integração, o RIPI deve conter informações sobre os

¹⁴ Para maiores informações, consultar em: <https://www.cnabrazil.org.br/publicacoes/comunicado-tecnico-a-importancia-do-acesso-ao-relatorio-de-informacoes-da-producao-integrada-ripi-pelas-cadecs-dos-produtores-integrados>, acesso em 07/08/2024, às 10:19.

insumos fornecidos pelo integrador; os indicadores técnicos da produção integrada; as quantidades produzidas; os índices de produtividade; os preços usados nos cálculos dos resultados financeiros; os valores pagos aos produtores integrados relativos ao contrato de integração.

Contudo, não se trata de rol taxativo, tendo em vista que o texto legal estabelece “entre outros a serem definidos pela CADEC”, ou seja, há a possibilidade de que outros índices ou elementos sejam adicionados ao RIPI, com o intuito de se adaptarem à realidade da cadeia e ao contexto da atividade. Tais disposições observam a *agrariidade* inerente a esses contratos.

Em relação à frequência de elaboração dos relatórios, o artigo 7º, da Lei nº 13.288/2016, estabelece que o integrador deverá elaborar o RIPI relativo a cada ciclo produtivo do integrado. Já o momento de entrega do documento é até a data do acerto financeiro entre integradora e produtor integrado (conforme o §2º, artigo 7º da Lei 13.288/2016).

Podem receber o RIPI (conforme disposto no o § 2º, artigo 7º da Lei 13.288\2016): (i) o integrado – automaticamente; (ii) a CADEC – mediante solicitação; (iii) a entidade representativa dos produtores – mediante solicitação.

Por exemplo, em Rio Verde, Goiás, a entidade representativa dos produtores integrados é a AGINTERP – Associação dos Integrados Produtores de Aves, Ovos e Suínos – e pode ter acesso a esses dados.

Para que os agentes acima citados tenham acesso ao RIPI, basta o mero requerimento em CADEC. É preferível que tal pedido se dê por meio de um documento formal, especificando os períodos desejados. Nada impede que, após cada ciclo de produção, todos os RIPIs sejam enviados à entidade representativa de forma automática.

Para que a entidade representativa que compõe a CADEC tenha acesso ao RIPI não é necessário ter autorização do integrado. Nesse sentido, basta o pleito da entidade representativa que compõe a CADEC (§2º, artigo 7º da Lei 13.288/2016).

Tais disposições representam, na prática, o princípio da gestão coletiva dos contratos, o que propicia transparência na relação e possibilita a garantia da justa remuneração a todos os integrados.

Em relação ao acesso de terceiros ao RIPI (pessoas e entidades que não fazem parte da relação), é necessária autorização escrita do produtor integrado (§3º artigo 7º, da Lei 13.288/2016).

Caso o produtor integrado solicite à integradora esclarecimentos ou informações adicionais ao RIPI, diretamente, através da CADEC ou da entidade representativa, a integradora

tem prazo de 15 (quinze) dias para responder à solicitação do integrado.

Sob todos estes aspectos relacionados ao RIPI, é importante destacar que, no mercado atual, não há mais espaço para empresas que mantenham informações relevantes inacessíveis aos seus parceiros.

Isso não implica em divulgar "segredos industriais" que possam prejudicar a empresa em relação aos seus concorrentes, mas sim em fornecer transparência a informações cruciais, para que todos os participantes da cadeia produtiva possam tomar decisões com base nas melhores informações disponíveis.

Além de ser obrigatória, essa transparência é altamente benéfica para toda a cadeia produtiva, uma vez que promove a confiança mútua, o comprometimento, o engajamento, a coerência, a credibilidade e a clareza nas metas, resultando em significativas melhorias financeiras.

O acesso ao Registro de Informações de Produção Integrada (RIPI) é apenas um dos mecanismos para aprimorar a transparência nas relações entre produtores e agroindústrias. Nesse sentido, a Lei da Integração determinou, também, a criação do Documento de Informação Pré-Contratual (DIPC). Trata-se de um documento que visa possibilitar maior transparência e segurança jurídica ao sistema de integração.

O Documento de Informação Pré-Contratual (DIPC) tem a característica de um pré-contrato, contendo as informações indispensáveis para o produtor que pretende investir na produção integrada de determinada unidade industrial.

Por se tratar de um pré-contrato, as informações que compõem o DIPC são basicamente as mesmas do contrato de integração; ressaltam-se as seguintes: parâmetros técnicos e econômicos indicados pela integradora e validados pela CADEC, estimativa de remuneração do produtor integrado por ciclo de criação, relação do que será fornecido ao produtor integrado, entre outros.

Vale ressaltar que os parâmetros técnicos e econômicos utilizados para o cálculo da viabilidade do projeto e as estimativas de remuneração, dois dos quesitos que compõem o DIPC, deverão ser aprovados pela CADEC em cada unidade de integração.

Em 05 de Junho de 2020, a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil emitiu comunicado técnico, disponível no site da instituição¹⁵, intitulado "Obrigatoriedade de

¹⁵ Para maiores informações: <https://www.cnabrazil.org.br/publicacoes/obrigatoriedade-de-validacao-do-documento-de-informacao-pre-contratual-dipc-previsto-na-lei-13-288-16-lei-da-integracao-pela-comissao-de-acompanhamento-desenvolvimento-e-conciliacao-da-integracao-cadec>, acesso em 07/08/2024, às 10:37.

validação do Documento de Informação Pré-Contratual (DIPC) previsto na lei 13.288/16 (lei da integração) pela Comissão de Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração (CADEC)”.

O documento acima mencionado resultou de uma situação em que a CNA havia recebido diversos questionamentos das Federações Estaduais da Agricultura, de Associações e de produtores integrados das diversas cadeias, que são regidos pela Lei da Integração, sobre a obrigatoriedade ou não de apresentação do DIPC para validação pela CADEC no caso de projetos de expansão.

A propósito, o artigo 9º da Lei da Integração é claro ao dispor que, ao produtor interessado em aderir ao sistema de integração, será apresentado pelo integrador (agroindústria) o Documento de Informação Pré-Contratual - DIPC, contendo obrigatoriamente, dentre outras informações que deverão ser atualizadas, os parâmetros técnicos e econômicos indicados pelo integrador e validados pela respectiva CADEC para uso no estudo de viabilidade econômico-financeira do projeto de financiamento do empreendimento.

Isso significa que as agroindústrias integradoras são obrigadas a apresentar o DIPC (Documento de Informações Pré-Contratuais) para validação pela CADEC (Comissão de Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração), conforme exigido pela legislação.

Caso contrário, qualquer projeto de expansão, atualização tecnológica ou adequação estrutural de instalações e equipamentos estará em desacordo com a lei e poderá ser questionado judicialmente pelos representantes dos produtores, caso estes se sintam prejudicados.

Desta forma, para a CNA, não há que se discutir se o DIPC é ou não devido pela agroindústria à CADEC, tendo em vista que o tema é pacificado no universo jurídico, dada a clareza do texto da Lei de Integração.

Portanto, a discussão que deve ser feita nessas comissões locais é sobre a forma e conteúdo, ou seja, sua estrutura de dados e informações relevantes que deverão conter no negócio e auxiliarão a gestão coletiva dos contratos.

No Parecer Técnico nº 11/2020, a CNA, aprofundando no tema, analisou as implicações jurídicas num texto mais complexo, utilizando conclusões de casos concretos que chegaram ao conhecimento da Comissão Nacional de Aves e Suínos (CNAS) através das Federações Estaduais de Agricultura, para a discussão junto aos representantes legais das empresas.

Esse parecer é de extrema relevância para que os representantes dos produtores nas CADECs possam utilizá-lo e que as Agroindústrias Integradoras observem o disposto na lei e

se posicionem sobre os DIPCs que precisam ser validados.

À época, a CNA expediu orientações ao produtor integrado e representantes dos produtores nas CADECs, federações, sindicatos e associações no sentido de que: (i) as agroindústrias integradoras que tenham projetos de expansão ou agregação de novos produtores integrados devem apresentar o DIPC para validação da CADEC; (ii) o DIPC deve seguir as orientações do artigo 9º da lei (e incisos); (iii) a CADEC deve convocar reunião para tratar do tema e deve ser dada publicidade aos documentos necessários para avaliação dos representantes dos produtores; (iv) se os representantes identificarem que necessitam de auxílio para avaliação técnica do DIPC e seus anexos, a CNA pode fornecer orientação jurídica através do “Fale Conosco” da CNA, além de recorrerem às Federações de Agricultura que fazem parte do Programa CADEC Brasil.

Nesse sentido, cumpre, na sequência, detalhar o processo de validação do DIPC pela CADEC.

O DIPC – Documento de Informação Pré-Contratual (DIPC), como já citado, é o documento que a integradora apresenta aos novos integrados para provar que a atividade é viável a longo prazo, considerando o período de “dívida” e “pós-dívida”.

Dessa forma, caso a agroindústria integradora queira incluir novos produtores ao sistema, bem como realizar atualizações tecnológicas ou adequações estruturais em instalações e equipamentos de uma determinada região, deve, para cumprir a lei, informar à CADEC. Os membros da comissão devem validar os parâmetros técnicos e econômicos contidos no documento antes de iniciar a captação de novos produtores.

Assim, os parâmetros de análise do DIPC devem ser validados pela CADEC. Esses parâmetros não podem ser estabelecidos unilateralmente; devem ser definidos de forma conjunta pelos produtores integrados e pelas agroindústrias integradoras.

Somente com o consenso dessas partes é que o documento pode ser apresentado aos interessados que queiram ingressar no sistema de integração agroindustrial.

Uma vez acordados os parâmetros na CADEC, a agroindústria integradora está autorizada a apresentar o DIPC aos produtores interessados, detalhando as atualizações tecnológicas e as adequações estruturais de instalações e/ou equipamentos planejados.

Caso não haja acordo entre as partes, a CNA orienta aos produtores buscarem o aconselhamento dos Sindicatos Rurais e/ou Federações das Agriculturas estaduais, para que tais instituições possam, na medida do possível, atuar junto às agroindústrias de forma a conciliar interesses conflitantes.

Por fim, a CNA sugere que a discussão do DIPC seja centrada na avaliação dos parâmetros técnicos e econômicos, sem contaminação de outros assuntos que não foram acordados em CADEC. Nesse mesmo sentido, a Comissão Nacional de Aves e Suínos explica que as negociações devem ser pautadas pela técnica do tema, para garantir a legitimidade das discussões.

Cumpra ressaltar que o DIPC se aproxima da chamada Circular de Oferta de Franquia (COF), instituída pela Lei de Franquia (Lei 13.966, de 26 de dezembro de 2019). A exigência do COF se dá com o objetivo de ser um “documento usado pelo franqueador para fornecer as informações comerciais, financeiras e jurídicas da sua franquia para investidores interessados em adquirir e operar uma franquia de sua rede”.

Conforme o § 2º, da Lei 13.966/19, na hipótese de não cumprimento da entrega do COF, no procedimento disposto em lei, o franqueado poderá arguir anulabilidade ou nulidade, de acordo com o caso, e exigir a devolução de todas e quaisquer quantias já pagas ao franqueador, ou a terceiros indicados, a título de filiação ou de *royalties*, corrigidas monetariamente.

Importante questionamento diz respeito à obrigatoriedade de observação dos parâmetros técnicos e econômicos do DIPC, tendo em vista que não há previsão normativa no Manual de Crédito Rural quanto à obrigatoriedade da apresentação do DIPC – Documento de Informação Pré-Contratual para elegibilidade de financiamentos rurais pelos bancos.

Nesse sentido, na hierarquia das normas brasileiras, a Lei 13.288/2016 é superior por ser uma lei ordinária e o Manual de Crédito Rural se trata de um ato administrativo, isto é, um ato de manifestação de vontade do Poder Executivo.

Assim, a observância da lei é obrigatória, sem diminuir, claro, a importância dos demais atos normativos. Mas, caso se queira financiar algo de acordo com a lei e evitar possíveis responsabilizações por omissão de conferência de documentos, impõe-se o respeito ao trâmite legal, com a apresentação, por exemplo, do DIPC.

Até mesmo porque, no próprio Manual de Crédito Rural¹⁶, mais especificamente na Codificação e nas Instruções, há a explicação de que o MCR codifica as normas aprovadas pelo Conselho Monetário Nacional (CMN) e aquelas divulgadas pelo Banco Central do Brasil relativas ao crédito rural, as quais devem subordinar-se à legislação aplicável - ou seja, para elaboração do projeto de financiamento de empreendimento é obrigatória a validação das informações dispostas no artigo 9º da Lei 13.288/2016.

¹⁶ Para mais informações: <https://creditaes.com.br/manual-completo-credito-rural/>.

Deve-se destacar, aliás, os desdobramentos decorrentes do não cumprimento dos dispositivos contidos na Lei 13.288/2016. Por exemplo, a ausência de validação do DIPC e, conseqüentemente, a falta de sua conferência pelo banco, pode acarretar o descumprimento da Lei de Integração, tendo em vista que o DIPC entregue pela integradora, sem os demais trâmites, não tem validade jurídica, pois não cumpriu rigorosamente com o que foi legalmente previsto.

Ainda, a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil acrescenta no referido Parecer Técnico que haverá a responsabilização da integradora, e até mesmo do banco, no caso de o DIPC conter informações falsas e trazer prejuízo para o produtor integrado, principalmente por não ter exigido a “ata de validação do DIPC” pela CADEC, que assegura, pela perspectiva de sua classe, a viabilidade econômica e financeira do projeto, por meio da validação dos parâmetros técnicos e econômicos.

A validação do DIPC responsabiliza os representantes dos produtores integrados e da integradora pela análise de sua viabilidade, não dando azo ou, pelo menos diminuindo, as chances para se questionar o papel do banco no financiamento da atividade integrada.

Especificamente em relação à elaboração dos projetos de financiamentos e entrega do DIPC, é importante destacar que a elaboração do projeto de financiamento não se confunde com a entrega do DIPC.

O projeto financeiro, solicitado pelo banco, tem um objetivo muito específico. A análise do projeto de investimento agropecuário baseia-se na verificação da consistência das informações nele contidas. Portanto, todos os valores informados durante o preenchimento dos quadros devem obrigatoriamente ser acompanhados das respectivas memórias de cálculo, que demonstram as quantidades e os valores considerados. Sem essas memórias de cálculo, todo o trabalho fica comprometido.

Orçamentos, estudos de mercado, plantas, mapas, croquis e outros documentos relevantes também são partes integrantes do projeto e devem acompanhar sua entrega ao banco.

Em conclusão, os parâmetros técnicos e econômicos validados pela CADEC para compor o DIPC, conforme estabelecido pelo inciso IX do artigo 9º da Lei 13.288/2016, devem obrigatoriamente ser utilizados na elaboração do estudo de viabilidade econômico-financeira do projeto de financiamento do empreendimento.

Desta forma, conforme se vê no parecer acima citado, caso a instituição financeira queira financiar atividades integradas, deve solicitar a validação do DIPC para a integradora, mais especificamente das informações dispostas no inciso IX do artigo 9º da Lei 13.288/2016

para a devida elaboração do projeto financeiro e, conseqüentemente, a liberação de recurso.

Conforme orientação da CNA, é desejável que as instituições financeiras possam aferir se houve a validação dos parâmetros técnicos e econômicos do DIPC, solicitando a ata de validação das informações do DIPC nos moldes do artigo acima citado, assinada pelos representados dos produtores e da entidade representativa (associação dos produtores integrados ou Sindicato Rural).

Feita a análise do Documento de Informação Pré-Contratual – DIPC, faz-se necessária maior digressão a respeito de umas das instituições de maior relevância e importância na Lei da Integração: as CADECs.

CADEC significa Comissão para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração. Em cada unidade industrial da agroindústria integradora deve ser criada uma CADEC com número de membros paritários, isto é, que será composta pela mesma quantidade de representantes do lado produtivo e do lado industrial, os quais serão (i) escolhidos diretamente pelos produtores integrados à unidade integradora; (ii) indicados pela integradora; (iii) indicados pelas entidades representativas dos produtores integrados e (iv) indicados pelas entidades representativas das empresas integradoras (Brasil, 2016).

Para eleição dos representantes que integrarão a CADEC, é necessário que os produtores integrados realizem uma assembleia. Para garantir isso, todos os produtores integrados da unidade industrial devem ser informados sobre o evento, de modo que os interessados (candidatos e/ou votantes) possam participar da eleição no dia determinado. Para isso, é fundamental o apoio da agroindústria na entrega do comunicado da assembleia a todos os produtores por meio da equipe técnica de campo.

É importante ressaltar que não existe um procedimento padrão para a eleição, podendo ser por maioria de votos, aclamação ou indicação. Uma vez formada a assembleia, o processo eleitoral dependerá do número de participantes e candidatos envolvidos.

Para a realização da eleição, é necessário elaborar uma ata que documente todo o processo eleitoral, desde a comunicação aos produtores até a escolha dos membros eleitos, registrando todos os presentes e as decisões tomadas durante a assembleia.

A Lei nº 13.288/2016 define os critérios para a composição da CADEC. No entanto, não determina um número específico de membros para a comissão. Recomenda-se que haja um mínimo de 3 (três) e um máximo de 5 (cinco) titulares, juntamente com seus respectivos suplentes, em cada categoria representativa.

A quantidade de membros a ser designada depende do alcance geográfico da unidade

industrial, que pode ser baseada no número de produtores integrados por fase produtiva ou no número de municípios abrangidos pela unidade produtiva.

É importante destacar que a composição da CADEC deve ser paritária, o que significa que deve haver o mesmo número de membros representando os produtores e a agroindústria.

Em relação à escolha dos representantes, deve-se pautar pela isenção, sem preferências arbitrárias. A propósito, segundo a Lei da Integração, é proibida qualquer interferência de uma categoria (produtores ou agroindústria) na nomeação dos representantes da outra. Para formar a comissão, a indústria integradora também indica seus representantes, com a garantia de que haja paridade de membros entre as partes envolvidas.

Eleitos os representantes dos produtores e da agroindústria, a elaboração do Regimento Interno será a primeira tarefa dos membros da CADEC, sendo que sua aprovação e discussão deverão ser registradas e assinadas por todos os integrantes em uma Ata de Formação de CADEC.

No mesmo documento devem ser listados os membros que compõem a Comissão, incluindo tanto os representantes dos produtores integrados quanto os representantes da agroindústria integradora.

O Regimento Interno deve contemplar os procedimentos operacionais da CADEC, tais como periodicidade de reuniões ordinárias, pautas e prazos de reuniões extraordinárias, cumprimento dos acordos pactuados pela Comissão, responsabilidade dos membros dentre outras questões relevantes.

É importante mencionar que existe uma sugestão de regimento interno que foi validada pela Associação Brasileira de Proteína Animal - ABPA e pela Confederação da Agricultura e Pecuária – CNA que pode ser utilizada pela CADEC, adequando-se à realidade local de cada unidade produtiva¹⁷.

Feitas todas essas considerações, salienta-se que as Comissões para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração – CADEC têm como principal função a gestão e fiscalização coletiva dos contratos de integração de uma determinada unidade industrial, buscando a sustentabilidade da cadeia produtiva.

Para tanto, a Lei da Integração dispôs expressamente como objetivos e funções da

¹⁷ A CNA elaborou um Manual de Boas Práticas na Integração e criou o Programa CADEC Brasil, cujas informações podem acessadas no endereço eletrônico: <https://www.cnabrasil.org.br/projetos-e-programas/cadec-brasil>

CADEC, a elaboração de análises e estudos econômicos, sociais, tecnológicos, ambientais e dos aspectos jurídicos das cadeias produtivas e do contrato de integração.

Ainda previu o acompanhamento e avaliação do atendimento dos padrões mínimos de qualidade exigidos para os insumos recebidos pelos produtores integrados e para os produtos fornecidos ao integrador.

Também determinou o estabelecimento do sistema de acompanhamento e avaliação do cumprimento dos encargos e obrigações contratuais pelos contratantes. A atribuição de dirimir questões e solucionar, mediante acordo, os litígios entre os produtores integrados e a integradora

A lei dispôs, ademais, que cabe à CADEC definir o intervalo de tempo e os requisitos técnicos e financeiros a serem empregados para atualização dos indicadores de desempenho das linhagens de animais e das cultivares de plantas utilizadas nas fórmulas de cálculo da eficiência de criação ou de cultivo.

Também é atribuição da CADEC formular o plano de modernização tecnológica da integração, estabelecer o prazo necessário para sua implantação e definir a participação dos integrados e do integrador no financiamento dos bens e ações previstas, e, por fim, determinar e fazer cumprir o valor de referência a que alude o inciso VII do artigo 4º da Lei de Integração.

Compete também à CADEC a realização do Documento de Informação da Produção Integrada – DIPC, elaborar a estimativa de remuneração do produtor integrado por ciclo de criação de animais ou safra agrícola, utilizando-se, para o cálculo, preços e índices de eficiência produtiva médios nos vinte e quatro meses anteriores e validados pela respectiva CADEC, além de estabelecer os parâmetros técnicos e econômicos indicados pela integradora para uso no estudo de viabilidade econômico-financeira do projeto de financiamento do empreendimento.

Em outras palavras, na CADEC será discutido todo assunto que se mostra pertinente ao sistema de integração, possibilitando-se o diálogo permanente entre agroindústria e produtores integrados, sempre em busca da solução de problemas e o desenvolvimento da atividade produtiva.

Tamanha a importância da atuação da CADEC que as decisões registradas em ata de reunião teriam caráter de aditivo contratual e obrigam as partes ao seu cumprimento, nos termos acordados pela comissão.

Melhor dizendo, se, por exemplo, a CADEC local aprovar e registrar em ata um reajuste no valor para o pagamento dos produtores integrados, tal disposição deverá ser cumprida em toda unidade industrial a partir da data registrada na ata da sessão.

Além do importante papel desempenhado pelas comissões, de acordo com a Lei 13.288/2016 cada setor produtivo ou cadeia produtiva deverá constituir um Fórum Nacional de Integração (FONIAGRO), o qual também é paritário e possui como objetivo a reunião dos representantes de produtores e agroindústria para discutir as políticas e diretrizes de cada setor, em nível nacional.

A Lei 13.288/2016 confere uma responsabilidade específica ao FONIAGRO, que consiste em definir a metodologia para calcular a remuneração dos produtores integrados. Esse cálculo deve ser seguido pelas empresas integradoras e deve considerar diversos critérios, tais como os custos de produção, o valor de mercado do produto, o rendimento médio dos lotes e outras variáveis relevantes.

Após, conforme previsto na legislação, a metodologia formulada pelo FONIAGRO será encaminhada às CADECs para que os seus representantes validem, conjuntamente, o valor de referência para a remuneração dos integrados daquela unidade industrial segundo informações conforme a realidade local.

Em atuação equivalente, enquanto o FONIAGRO não definir a metodologia para o valor de referência, a CADEC local será responsável por assegurar o equilíbrio nas relações contratuais e a continuidade do processo produtivo com a busca pela viabilidade econômica da atividade produtiva.

A fim de melhor detalhar a relação de integração que acontece no Brasil, destaca-se a criação do Núcleo de CADECs do Paraná criado pelo Sistema FAEP/SENAR-PR. Para a criação do núcleo, foram necessários 06 (seis) anos de negociação prévia, entre os anos de 2010 e 2016, quando houve a sanção da Lei de Integração.

Conforme dados disponíveis no *site* do Sistema FAEP¹⁸, em dezembro de 2016 cerca de 10% das unidades industriais do Paraná já contavam com CADEC instituída. Em 22 de agosto de 2017 foi lançado o Núcleo de CADECs do Paraná e 22% das unidades industriais já possuíam CADEC instituída. Em agosto de 2018, 95% das unidades industriais de avicultura e 25% de suinocultura implementaram o programa.

Em 13/07/2018 houve eleição dos representantes do Núcleo de CADECs do Paraná e, por fim, em 03/09/2018 os núcleos foram apresentados para as agroindústrias.

O intuito do lançamento do Núcleo de CADECs do Paraná visou, principalmente, reunir, de forma organizada, os membros representantes dos produtores integrantes das CADECs do

¹⁸ Os dados podem ser conferidos através do informativo disponível em: <https://www.sistemafaep.org.br/arquivo/index.html?catalog=BI1402#page_3>

Paraná como forma de estimular a troca de informação entre os membros e o Sistema FAEP - Federação da Agricultura do Estado do Paraná, identificando demandas comuns para a atuação e desenvolvimento de planos de ação.

Também buscou prestar assessoria técnica, econômica e jurídica para a formação e desenvolvimento das CADECs, além de capacitar, via SENAR/PR, os produtores integrados com etapas de catálogo de cursos quanto aos conceitos da Lei de Integração e sua interpretação.

Sob esse mesmo viés, a Confederação de Agricultura e Pecuária do Brasil – CNA também lançou o Programa CADEC BRASIL com uma plataforma *online* de perguntas e respostas em que os produtores integrados solicitam assessoria técnica e jurídica de forma gratuita, podendo ainda requisitar os treinamentos via sindicatos rurais.

Em uma análise do projeto da Lei 13.288/2016, nota-se que o projeto previa, no seu artigo 14, parágrafo único, o prazo de 180 dias para regularização dos contratos assinados anteriormente à promulgação da referida lei.

Significava, com isso, que todos os contratos assinados antes do dia 16 de maio de 2016 deveriam ser adequados conforme os termos da Lei 13.288/2016, no prazo de até 180 dias a contar da sua promulgação.

Todavia, esse parágrafo foi vetado pela Presidência da República, permanecendo os contratos antigos em vigor até que novo contrato seja elaborado entre as partes (produtor e indústria), sob os efeitos da nova lei (Lei 13.288/2016).

O veto trouxe implicações diretas naqueles contratos assinados anteriormente à Lei 13.288/2016, com prazo indeterminado de vigência ou aqueles com seu término muito distante, o que dificultou as suas revisões.

No entanto, isso não impede que esses contratos sejam revisados para se adequarem aos princípios e disposições estabelecidos na Lei 13.288/2016. É importante lembrar que, embora a lei tenha sido promulgada em 2016, os contratos sempre foram regulados pelos princípios gerais assegurados nas relações civis, como a Função Social do Contrato, a Isonomia e a Boa-Fé.

A adequação dos contratos assinados anteriormente à promulgação da Lei 13.288/2016 poderá ser objeto de pauta de negociação nas CADECs, para que se alcance o equilíbrio e a segurança jurídica necessária nas relações de integração.

Realizada a análise dos principais aspectos do contrato de integração, passa-se ao mote da presente pesquisa: os conflitos de interesse no contrato de integração.

4 OS CONFLITOS DE INTERESSE NO CONTRATO DE INTEGRAÇÃO

O contrato de integração vertical é celebrado em meio aos vários interesses tanto da parte do produtor rural quanto da agroindústria, os quais, ao mesmo tempo, figuram como cooperadores mútuos na consecução de objetivos comuns, mas também como figuras divergentes no decorrer da produção agrícola.

Na integração, o produtor tem menos capital de giro próprio, levando em consideração o financiamento dos custos de produção pelo integrador ou ainda a intermediação junto aos bancos e fornecedores de crédito, o que acaba por limitar seu poder barganha (Paiva, 2010).

A perda do poder de determinar a produção impacta de forma significativa a execução do contrato quando há a opção de obter ou utilizar insumos e tecnologias disponíveis a menor custo. Este é um ponto de destaque, pois a agroindústria exige que o produtor realize alguns aportes financeiros específicos, o que pode onerar sobremaneira o produtor rural.

As cláusulas de exclusividade também implicam em perdas de oportunidades de comercialização da produção o que leva à chamada centralização de comandos (Watanabe, 2007), a qual, sem dúvida, limita a expansão comercial do integrado, pois a produção é exclusivamente voltada à capacidade de processamento e interesse da empresa (Paiva, 2010).

Assim, podem ocorrer dificuldades nas negociações entre produtor integrado e integradora, principalmente se esta última, durante o contrato, impor padrões abusivos de produção, nos quais haja pouca transparência sobre o valor dos insumos fornecidos e o critério de remuneração.

Cite-se, como exemplo, algumas ações judiciais propostas na cidade de Rio Verde – GO¹⁹, em que os produtores questionaram alterações unilaterais realizadas em contratos, o que afetou de forma significativa a remuneração final do produtor.

Percebe-se que a instauração de litígios judiciais demonstra o desequilíbrio contratual ante a ausência de informações no decorrer dos contratos, circunstâncias essas que inevitavelmente permeiam a integração agroindustrial.

Apesar de a Lei da Integração ter sido criada há mais de oito anos, nota-se que a norma ainda não foi suficiente a fim de evitar alterações unilaterais nos contratos por parte das

¹⁹ São mencionados os seguintes processos, todos públicos e viáveis de consulta no *site* do Tribunal de Justiça do Estado de Goiás: 5057747-07.2019.8.09.0137; 5193264-76.2022.8.09.0137; 5553052-34.2023.8.09.0000.

integradoras, nem mesmo impedir rescisões imotivadas, pois não há disposição expressa na legislação que proíbe tais ingerências nos contratos.

Por se tratar de um contrato relacional, ou seja, a longo prazo, há o barateamento dos produtos fornecidos pelo produtor, levando em consideração as situações de mercado no início e ao final da entrega da matéria-prima sob demanda à agroindústria.

Em contraste aos benefícios auferidos pela integradora, é evidente que há, também, uma certa assunção de riscos por parte da empresa, ao fornecer o aparato para a produção. No mesmo sentido, por controlar a produção, a integradora pode sofrer eventual condenação por infração à legislação ambiental ou práticas que contrariem questões sanitárias e de defesa agropecuária.

Em tais hipóteses, há o risco de sofrer redução quantitativa ou qualitativa da produção caso o produtor não adote os melhores métodos de produção.

As intempéries no decorrer dos contratos devem ser levadas em consideração tendo em vista o baixo nível de transparência no decorrer das negociações, o pouco poder de barganha por parte do produtor, perda de autonomia no escoamento da produção, risco de dívidas, além de eventual resolução do contrato (Khayat, 2020).

No início da relação contratual, a integradora exige melhorias na estrutura produtiva do produtor, por exemplo na construção de galpões e alojamentos, cujo investimento será recuperado durante determinado período e dificilmente poderá ser alocado para outro sistema de produção integrada em razão das especificidades da produção do Sistema Agroindustrial. (Khayat, 2020).

Tendo em vista que o contrato de integração se trata de contrato relacional, híbrido e de colaboração, dificilmente o contrato é celebrado a termo certo, sendo que o rompimento da integração agroindustrial pode ser dificultoso para o produtor integrado e para a integradora, que investiram tempo e dinheiro na manutenção da relação.

Desta forma, é preciso levar em consideração que, em grande parte dos casos, os investimentos não são aproveitados quando o contrato se encerra, tendo em vista que as inovações técnicas são desempenhadas especialmente em vista de determinado sistema de produção integrada (Bueno, 2017).

Isso leva a crer que os contratos de integração vertical demandam regras claras a respeito do início da relação contratual, como e sob quais condições ela poderá se encerrar, pois a natureza da produção se relaciona tanto com a atividade do produtor rural como da necessidade da aquisição da matéria-prima sob demanda pela agroindústria, sendo que essa dinâmica contratual é extremamente complexa e, inevitavelmente, surgirão demandas que devem passar

pelas CADECs e serem discutidas mutuamente, em consenso das partes envolvidas.

Usualmente, a extinção do contrato de integração vertical pode ocorrer por resolução pela justa causa do produtor integrado; por denúncia vazia, quando não há mais interesse de qualquer das partes na manutenção do contrato com ou sem o envio de notificação de aviso prévio; ou por acordo mútuo dos agentes envolvidos, mediante a formalização de distrato (Khayat, 2020).

O problema surge quando a integradora resolve rescindir unilateralmente o contrato, alegando questões de ordem técnica e financeira, que muitas vezes podem não estar claras o suficiente para o produtor integrado, o qual irá arcar com os prejuízos dessa atitude por parte das agroindústrias.

Cumprе ressaltar, ademais, que os conceitos utilizados para especificar as espécies de encerramento do contrato, em alguns casos são utilizados como sinônimos - até mesmo pela jurisprudência e pela legislação; contudo, os termos resolução, rescisão e rescisão não coexistem, são realidades diferentes.

Estes termos dizem respeito às hipóteses de extinção anormal do contrato. Para a distinção dos conceitos, será utilizada a definição proposta por Ruy Rosado de Aguiar Júnior (2007).

A resolução é um gênero, que pode ocorrer por inadimplemento ou desequilíbrio contratual. No inadimplemento, a extinção do contrato se dá pela cláusula resolutiva, que pode ser expressa ou tácita, a depender da previsão no contrato e enseja o direito à indenização por perdas e danos, de acordo com os artigos 474 e 475, ambos do Código Civil. O encerramento do contrato pelo desequilíbrio das prestações, como na hipótese de lesão, ocorre por rescisão.

Já a rescisão ocorre nas hipóteses em que há o encerramento do contrato por simples declaração de vontade das partes ou por apenas uma delas. Quando há simples declaração de vontade, nas hipóteses em que dois ou mais agentes concordam com o encerramento do contrato, ocorre o distrato, que deve ocorrer pela mesma forma como exige o instrumento contratual, conforme dispõe o artigo 472, do Código Civil. Trata-se, portanto, de nova disposição mútua que extingue as obrigações anteriores.

Quando a extinção do contrato decorre da vontade de uma das partes, trata-se da denúncia contratual. Nesse sentido, a denúncia poderá ser cheia ou vazia, conforme a existência de motivação para o encerramento do contrato ou não.

Como forma de conter extinções oportunistas, o artigo 473, do Código Civil, condiciona a eficácia da denúncia à indenização dos investimentos específicos realizados pela parte que

não requereu a extinção do contrato (Diniz, 2019).

No Sistema Agroindustrial da produção integrada, o produtor integrado é quem realiza esses investimentos específicos, o que causa desacordos quando da extinção do contrato.

O integrado se vê no direito de pleitear indenização pela alocação de recursos e pelo suposto descumprimento do prazo de aviso prévio, o que causa discussões a respeito da “justa causa” do produtor integrado ou validade da anuência com o encerramento do contrato (Khayat, 2020).

A extinção motivada pela "justa causa" pode ocorrer quando o produtor integrado não cumpre suas obrigações relacionadas ao manejo, qualidade e quantidade da produção entregue ao integrador, conforme estabelecido no artigo 475 do Código Civil.

Nesse sentido, a "justa causa" geralmente se manifesta em situações de alto índice de mortalidade, baixa produtividade, falta de qualidade na produção, deficiência no manejo, redução da produção, descumprimento do contrato incluindo aspectos de biossegurança e ambientais, falta de realização dos investimentos necessários para a continuidade da integração, resultados zootécnicos abaixo da média e incompatibilidade da planta produtiva com a necessidade de abastecimento (Khayat, 2020).

Nesses casos em que a conduta do produtor integrado leva ao encerramento do contrato, a agroindústria não tem obrigação de indenizar o produtor por lucros cessantes ou pelos investimentos realizados em infraestrutura. Mesmo que a causa da rescisão do contrato não esteja relacionada às melhorias feitas pelo produtor para ingressar ou continuar na integração agroindustrial, a indústria processadora não será responsável por indenizá-lo pelos investimentos realizados (Khayat, 2020).

Além disso, algumas das circunstâncias que levam à rescisão contratual dependem de informações fornecidas pela integradora, como os resultados zootécnicos e questões relacionadas à produtividade ou qualidade da produção.

O fato de que as provas do inadimplemento contratual por parte do produtor integrado dependem de informações fornecidas pelo integrador demonstra o controle que a indústria processadora exerce no sistema agroindustrial. Esse poder contratual pode ser usado para impor condições e práticas contratuais desvantajosas e desequilibradas ao produtor integrado.

Tendo em vista que o contrato é de colaboração, relacional e de longa duração, o encerramento não motivado do sistema de produção integrado, na denúncia vazia com aviso prévio, deve ser precedido por uma denúncia unilateral que garanta um prazo razoável, a ser determinado no caso concreto, para que o produtor integrado possa recuperar os investimentos

realizados (Khayat, 2020).

O respeito ao aviso prévio é um mecanismo que permite a denúncia não motivada, evitando a obrigação de manter um vínculo contratual indesejado e, ao mesmo tempo, mitigando as consequências do encerramento repentino. Observar o prazo de aviso prévio é crucial na integração agroindustrial devido às cláusulas de exclusividade e à falta de disponibilidade de outros integradores na região de atuação do produtor integrado.

Apesar do envio de notificação com prazo de aviso prévio estipulando o período de manutenção do contrato de integração agroindustrial, as expectativas do produtor integrado quanto à continuidade da relação podem ser frustradas (Khayat, 2020).

Isso resulta em uma série de demandas questionando se o prazo de aviso prévio foi suficiente, considerando a duração da relação contratual anterior e a forma como o encerramento ocorreu, especialmente quando há uma interrupção abrupta depois dos diversos investimentos realizados, como a expansão da capacidade de alojamento dos galpões em que são criados os animais para a engorda.

Cumprir ressaltar que as melhorias realizadas pelo produtor integrado devem ser consideradas parte intrínseca da produção integrada e fazem parte de seu patrimônio e da planta produtiva, podendo ser direcionadas para outro sistema de integração ou usadas para criação própria (Khayat, 2020).

Nesse sentido, o integrador não teria obrigação de indenizar investimentos específicos, especialmente na ausência de provas desses investimentos. O cumprimento do prazo contratual da notificação prévia, portanto, seria considerado suficiente para mitigar os prejuízos decorrentes de investimentos específicos.

Segundo o artigo 473, parágrafo único, do Código Civil, a denúncia unilateral só encerrará o contrato após um prazo razoável para a recuperação dos investimentos feitos em função da atividade integrada.

Apesar da necessidade de análise em cada caso, é considerado razoável um período de 30 a 60 dias para o aviso prévio nas denúncias unilaterais, o que não leva em conta fatores importantes como os investimentos recentes, realizados pouco antes do encerramento do contrato, o que inevitavelmente aumenta os investimentos específicos (Khayat, 2020).

Além do aviso prévio, há ainda restrições à possibilidade de denúncia unilateral nos contratos de integração agroindustrial, como a exigência de um prazo mínimo de duração do contrato antes que possa ser encerrado sem motivo, levando em conta os ciclos de produção e os investimentos realizados.

Se esse prazo for violado, o integrador estaria sujeito ao pagamento de uma cláusula penal que considere os investimentos específicos. Diferentemente da denúncia unilateral com aviso prévio adequado e em conformidade com o tempo de vigência do contrato, na qual prevalece o entendimento de que não há indenização devida ao produtor integrado, a denúncia unilateral sem aviso prévio resulta em indenização para o produtor.

O aviso prévio, desde que feito corretamente, permite um encerramento menos dispendioso da integração agroindustrial, levando em conta os investimentos feitos para esse fim. A observância de um período mínimo entre a notificação e o encerramento do contrato também deriva do princípio da boa-fé objetiva, considerando a expectativa de continuidade da relação contratual.

Portanto, a pretensão indenizatória não está relacionada ao encerramento contratual em si, mas sim à falta de observância do aviso prévio como etapa preliminar à denúncia unilateral imotivada, seja pelo produtor integrado, seja pelo integrador.

O pagamento de uma cláusula penal nessas situações em que o prazo de aviso prévio não é respeitado evita a condenação ao pagamento de indenização. A quebra da expectativa de manutenção do contrato no curto prazo resulta no dever de indenização dos lucros cessantes referentes ao período do aviso prévio, considerando a lucratividade média.

Contudo, a indenização pelos investimentos feitos no imóvel do produtor integrado não é unanimemente aceita, pois são decorrentes das estipulações contratuais às quais o produtor integrado consentiu livremente, permanecendo para ele as benfeitorias após o término do sistema de integração (Khayat, 2020).

O aviso prévio deve ser feito por escrito em um tempo adequado de acordo com o ciclo produtivo da atividade e o montante dos investimentos realizados, conforme pactuado entre as partes. Essa obrigação decorre de disposição legal expressa na Lei 13.288/2016, reproduzindo a cláusula geral do Código Civil, o que, nem sempre é respeitado pelas agroindústrias, que tomam as decisões sem passar pelas CADECs e prejudicam o produtor, pois não possibilita a ele que se prepare e possa continuar a atividade produtiva por meio de outras atividades alé da integração.

A última hipótese de desfazimento do vínculo contratual é a via consensual, na qual tanto o produtor integrado quanto o integrador têm o interesse no encerramento do contrato de integração, formalizando essa vontade via instrumento de distrato. A princípio, em razão da consensualidade intrínseca ao distrato, não haveria conflito nesta forma de encerramento do contrato de integração agroindustrial.

Contudo, há situações em que os produtores integrados alegam que foram coagidos ou induzidos a erro na assinatura do termo de distrato contratual elaborado unilateralmente pelo integrador (Khayat, 2020).

Em tais situações, os produtores integrados pleitearam que o instrumento fosse anulado e arbitrada indenização pelos prejuízos sofridos. Segundo os produtores integrados, a assinatura do instrumento de distrato - condicionada ao pagamento dos últimos lotes de produção entregues ao integrador ou sem os esclarecimentos devidos - seria uma forma para evitar a condenação da indústria processadora ao pagamento dos investimentos específicos realizados pelo produtor em caso de encerramento unilateral (Khayat, 2020).

Em tais situações, com base na insuficiência de provas apresentadas pelo produtor integrado, o entendimento jurisprudencial reconheceu a licitude da dissolução convencional e consensual, fazendo prevalecer o instrumento de distrato (Khayat, 2020).

Nos contratos de integração agroindustrial, há exigências de investimentos para manutenção dos contratos, no sentido de que há o deslocamento das atividades agrossilvipastoris primárias da indústria processadora ao produtor integrado, que realiza as etapas de alojamento, medicação, engorda e terminação segundo a aplicação dos métodos e procedimentos definidos pelo integrador.

Nesse sentido, além da metodologia e técnicas da indústria processadora que deverão ser adotadas pelo produtor, também deve haver a implementação de melhorias e benfeitorias que são determinadas pela agroindústria em sua unidade produtiva para cumprir as condições contratuais mínimas.

Essas exigências são necessárias para alcançar o padrão de qualidade exigido pela agroindústria, além de assegurar o cumprimento das normas técnicas, dos parâmetros sanitários e ambientais vigentes.

Os conflitos não decorrem apenas da necessidade de constantes investimentos para que o contrato seja mantido, muitas vezes realizados a partir de financiamentos bancários, como citado anteriormente (Khayat, 2020).

O risco da atividade produtiva se dá pela possibilidade de extinção unilateral do contrato, com ou sem aviso prévio, mesmo tendo sido cumpridas as exigências do integrador no intervalo de tempo determinado, sendo que o produtor corre o risco de que os investimentos específicos não sejam recuperados ou que a utilização da estrutura produtiva não possa ser utilizada em outro sistema de integração agroindustrial.

O contrato de integração é considerado de adesão, pois suas cláusulas são previamente

elaboradas unilateralmente pela agroindústria. Nesse sentido, sua principal característica dos contratos de integração é a mínima possibilidade de negociação das cláusulas contratuais pelo produtor integrado (Paiva, 2010).

A falta de poder de barganha dos produtores integrados é reconhecida como uma das principais fontes de insatisfação. De acordo com um relatório do Departamento de Justiça dos Estados Unidos, essa falta de poder de barganha é uma das principais causas de insegurança e desequilíbrio nos sistemas de produção integrada (Khayat, 2020).

Dentre os exemplos dessas cláusulas aceitas pelos produtores integrados, destacam-se as cláusulas de exclusividade, que obrigam o produtor integrado a direcionar toda a sua produção exclusivamente ao integrador. Embora a exclusividade não seja intrinsecamente ilícita, seu exercício abusivo pode ser sancionado, dependendo da demonstração no caso concreto.

Após o início da integração agroindustrial, tanto o produtor integrado quanto a integradora esperam que o contrato seja cumprido conforme inicialmente acordado, principalmente devido à natureza de longo prazo dessa relação contratual. Todavia, pode ser necessária a realização de ajustes para alterar questões já decididas. Um ponto de potencial conflito entre o produtor integrado e o integrador é a modificação de aspectos previamente aceitos a critério exclusivo da parte economicamente mais forte, que é a integradora.

Por exemplo, a integradora pode propor aditivos contratuais que alterem a data de pagamento ou modifiquem a fórmula de cálculo da remuneração para se adequar às regras de mercado. O produtor integrado, por sua vez, a despeito de sua vontade, aceita essas alterações para se manter no mercado e recuperar os investimentos já realizados em sua estrutura produtiva. O problema ocorre quando tais adequações realizadas pela integradora tornam a atividade produtiva impraticável.

Em relação à transparência e prestação de contas, cumpre ressaltar que, no sistema de integração, o produtor é remunerado com base na eficiência de sua produção, levando em consideração não apenas a quantidade e qualidade do produto, mas também os insumos e a assistência disponibilizados.

Os critérios para determinar essa remuneração são organizados em fórmulas financeiras, que podem ser de difícil compreensão para o produtor integrado, que dispõe de menos aparato técnico dos que as agroindústrias. Em alguns casos, a falta de clareza nessas fórmulas pode ser proposital, especialmente quando se trata da qualidade da produção com critérios ambíguos e obscuros (Pultrone, 2012).

Existem divergências em relação ao preço e documentos relacionados aos ajustes que são realizados no decorrer dos contratos. Além disso, informações como custo e qualidade dos insumos disponibilizados, muitas vezes não são claras para o produtor, o que gera insatisfação sobre os cálculos e os lucros estabelecidos unilateralmente pela empresa, situações essas que, caso não sejam resolvidas nas negociações em CADECs, podem ser levados ao judiciário, o que não é interessante para nenhuma das partes.

Além do mais, há assimetria informacional em detrimento do produtor, como o custo e qualidade dos insumos que são disponibilizados para a produção integrada. Em decorrência dessa situação, acaba sendo gerada uma desconfiança de que a agroindústria não tenha observado corretamente os cálculos de produção e lucros, ao defini-los de forma unilateral, sem refletir a realidade, o que levam os produtores a se valerem de ação de exigir contas, ação de exibição de documentos e pedido incidental de exibição de documentos em demandas condenatórias a fim de obtenção dos relatórios de produção e demais informações necessárias para o cálculo da remuneração (Khayat, 2020).

As ações judiciais almejam verificar eventuais divergências entre o pagamento efetuado e o que era devido. Por meio da ação de exigir contas, os integrados têm acesso à documentação que não havia sido disponibilizada e às planilhas detalhadas e explicações sobre o sistema de integração, o que viabiliza a verificação do repasse de valores.

Em algumas situações, a sentença judicial condena a agroindústria ao pagamento das diferenças apuradas, no sentido de que integradora tem o dever de apresentar os dados, pois é ela quem administra bens e recursos do produtor integrado (Khayat, 2020).

Os documentos requisitados pelo produtor integrado abrangem uma variedade que vai desde o próprio contrato até relatórios emitidos exclusivamente pela agroindústria, dentre eles documentos relativos à entrega/compra de mercadorias, nos quais devem constar os descontos do recolhimento previdenciário sobre o valor da venda, bem como borderôs de acerto de lote. Esses borderôs são documentos que detalham as características do lote acertado, fornecendo informações sobre a quantidade de animais alojados, os que foram entregues, o peso inicial e final e taxa de mortalidade.

Na integração agroindustrial, a agroindústria assume a responsabilidade de fornecer insumos e matrizes biológicas, ou então recomendar fornecedores homologados. Também é dever da empresa indicar a qualidade necessária e a quantidade de acordo com a capacidade da planta produtiva, visando alcançar a produtividade, de modo a atingir a eficiência da produção.

Todavia, apesar da importância de fornecer insumos e matrizes de qualidade adequada,

há situações em que há desacordos - são fornecidos, às vezes, insumos de baixa qualidade ou em quantidade insuficiente. Esses desacordos incluem situações como a entrega de aves e suínos doentes ou de qualidade deficitária, medicamentos e ração de qualidade e quantidade diferentes das previamente acordadas, bem como a interrupção súbita ou abaixo do limite mínimo no fornecimento (Khyat, 2020).

Se um defeito de conformidade nos insumos for identificado no momento da entrega, o produtor integrado deve notificar a agroindústria e solicitar informações sobre as medidas necessárias a serem tomadas para evitar desacordos futuros em relação à eficiência da produção integrada (UNIDROIT; FAO; FIDA, 2018).

Nos casos em que ocorre uma modificação na qualidade dos insumos, o produtor integrado muitas vezes não tem o conhecimento técnico necessário para identificar tal intercorrência, sendo que tal fato é notado somente após a entrega dos insumos ou ao final do ciclo produtivo.

Isso pode resultar em prejuízos, como a necessidade de trocar o lote de animais que não estão aptos ao desenvolvimento, o que acarreta despesas extras com ração, limpeza e procedimentos profiláticos, além do risco de contaminação dos animais remanescentes. O ressarcimento desses gastos geralmente depende da comprovação da relação de causalidade entre os prejuízos e a qualidade dos insumos, o que pode dificultar a reparação (Khayat, 2020).

Outro cenário de conflitos de interesses ocorre quando os padrões de qualidade e quantidade são alcançados, mas os insumos e matrizes são entregues após prazo preestabelecido, o que desestabiliza toda a cadeia produtiva, levando à falta de ração, perecimento de insumos e sobrecarga da planta produtiva.

Para lidar com o problema do fornecimento insuficiente de insumos ou fora do padrão de qualidade, há a necessidade de clareza no contrato quanto à quantidade e qualidade dos insumos disponibilizados pelo integrador, a fim de facilitar a atividade produtiva por parte do produtor integrado.

Além do fornecimento de insumos e matrizes, a agroindústria também disponibiliza treinamentos e assistência técnica ao produtor integrado. Entretanto, se essa assistência for insuficiente, toda a produção e sua rentabilidade podem ser comprometidas.

Ainda, a produção integrada segue um cronograma estipulado pela integradora para alcançar o ponto ótimo da produção. O atraso na retirada da produção integrada pode ser uma estratégia deliberada da integradora para influenciar o valor de referência, sendo que tais situações podem causar prejuízos ao produtor integrado, como aumento do risco de mortalidade

e despesas adicionais (Silva, 2005).

Para evitar esses riscos, os produtores integrados geralmente solicitam autorização judicial para alienação para terceiros, em pedidos liminares, o que seria uma exceção à exclusividade inerente aos contratos de integração (Khayat, 2020).

Feita essa análise dos principais conflitos de interesse entre os agentes envolvidos no ciclo de produção, passa-se aos aspectos relacionados ao acesso das informações contratuais aos produtores integrados.

4.1 ACESSO DAS INFORMAÇÕES CONTRATUAIS AOS PRODUTORES INTEGRADOS

Neste tópico importa destacar um caso específico envolvendo a judicialização de um contrato de integração.

Cabe dizer, como explicação prévia, que, no Distrito Federal e em seu entorno, existe uma instituição chamada AVIPLAC - Associação dos Avicultores do Planalto Central - que é uma associação que tem por missão a prestação de serviços que assegurem a sustentabilidade do negócio de terminação de aves e ovos (integração), e a representação de seus associados perante as empresas integradoras, notadamente a SEARA ALIMENTOS LTDA.

Vale salientar, ainda, que a AVIPLAC é uma entidade representativa dos produtores integrados da Comissão para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração (CADEC). Atualmente, a mencionada instituição possui 130 associados e faz a representação nas negociações a respeito dos grandes assuntos que interessam a cada um dos produtores.

A relação entre a AVIPLAC e SEARA ALIMENTOS LTDA é, portanto, institucional e as decisões tomadas pelas partes têm efeito concreto na vida dos contratos individuais dos produtores.

As informações aqui citadas podem ser extraídas de pesquisa pública feita no site do Tribunal de Justiça do Distrito Federal e Territórios - processo número: 0718077-12.2021.8.07.0001, que tramitou perante a 2ª Vara Cível de Brasília/DF.

Um dos conflitos de interesses entre as partes acima mencionas, que se discutiu na ação em comento, diz respeito ao fornecimento dos RIPIs (Relatório de Informações da Produção Integrada), os quais, por lei, devem ser entregues pela SEARA ALIMENTOS LTDA a cada um de seus produtores integrados.

Conforme citado anteriormente, o Relatório de Informações da Produção Integrada (RIPI) é o documento, a ser entregue ao produtor rural, que dispõe sobre a eficiência de sua atuação, remuneração e descontos que devem ocorrer nos contratos. Em algumas localidades é chamado de borderô, relatório, demonstrativo ou resultado, conforme artigo 7º da Lei 13.288/2016.

Pois bem, em uma negociação específica, após solicitar a entrega dos relatórios à integradora, a associação teve o pedido negado pela SEARA, sob o argumento de que seria necessária autorização dos associados para fornecimento da documentação.

Cumprе ressaltar que a relação de integração entre os produtores associados à AVIPLAC e a SEARA tem características bem próprias: a natureza jurídica da relação é empresarial, pois as partes são atores independentes, empresários na acepção jurídica da lei, ambas com objetivo de lucro.

Assim, em tese não há hierarquia entre as partes. Contudo, por deter o comando do ciclo de produção, entende-se que a integradora está em posição “hierarquicamente” superior aos integrados.

Diante dessa situação (recusa do fornecimento do RIPI), a AVIPLAC ajuizou a referida ação judicial (0718077-12.2021.8.07.0001), alegando ser uma das entidades representativas dos produtores integrados e, portanto, autorizada a receber o RIPI.

Ao analisar a Lei 13.288/2016, mais especificamente o artigo 7º, § 2º, extrai-se que o Relatório de Informações da Produção Integrada (RIPI) deverá ser consolidado até a data do acerto financeiro entre a integradora e o produtor integrado, sendo fornecido para ele e, quando solicitado, à Comissão para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração (CADEC) ou sua entidade representativa.

Ainda, o § 3º, do mesmo artigo 7º, aduz que toda e qualquer informação relativa à produção integrado, solicitada por terceiros, só será fornecida pelo integrador mediante autorização escrita do produtor integrado.

Neste caso, por entender que a entidade representativa AVIPLAC e a CADEC fazem parte da relação jurídica de integração, elas não são consideradas terceiras pessoas, alheias à avença, e por isso têm direito ao acesso dos RIPIs dos produtores integrados da unidade integradora, independentemente de prévia autorização escrita.

Para a AVIPLAC, a justificativa de acesso aos RIPIs sem a necessidade da autorização dos produtores, se dá em razão de que a integradora deve realizar a estimativa de remuneração do produtor integrado por ciclo de criação de animais ou safra, utilizando-se, para o cálculo, de

preços e índices de eficiência produtiva médios nos vinte e quatro meses anteriores, cabendo à CADEC sua validação, conforme art. 9º, VII da Lei 13.288/2016.

Em outras palavras, a CADEC só pode realizar a validação se existir uma contraprova das remunerações dos últimos 24 meses, sendo necessário, para tanto, o acesso aos RIPIS.

Ainda, a CADEC deve estabelecer um sistema de acompanhamento e avaliação do cumprimento dos encargos e obrigações contratuais pelos contratantes, conforme o artigo 6º, §4º, da Lei 13.288/2016. Cabe-lhe fiscalizar, portanto, se as obrigações dispostas em contrato e que foram acordadas junto à comissão estão sendo cumpridas, e, para fazer isso, é necessário analisar o RIPI para saber se todos os integrantes estão recebendo sua remuneração conforme foi acordado, sem privilegiar ou prejudicar uma pessoa específica.

Ressalta-se que estas informações não são públicas e os produtores integrados não têm acesso aos dados dos demais integrados, apenas aos seus próprios dados.

Em síntese, os motivos jurídicos que justificam a CADEC e a entidade representativa a terem acesso aos RIPIS são de natureza eminentemente fiscalizatória.

Todavia, a Lei 13.709/2018 (Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais -LGPD) trouxe inovações para o ordenamento jurídico no que se refere ao tratamento de dados de titularidade de pessoas naturais, visando proteger os direitos fundamentais de liberdade e de privacidade e a livre formação da personalidade de cada indivíduo.

O texto legal (LGPD) dispõe sobre o tratamento de dados pessoais, os direitos do titular, o tratamento de dados pessoais pelo Poder Público, a transferência internacional de dados, os agentes de tratamento de dados pessoais, a segurança e boas práticas, a fiscalização, a Autoridade Nacional de Proteção de Dados (ANPD) e o Conselho Nacional de Proteção de Dados Pessoais e da Privacidade.

Em relação ao tratamento de dados pessoais, seu artigo 7º, II, elenca as hipóteses de tratamento de tais dados, ou seja, as situações em que se admite a coleta/captação, armazenamento, uso e compartilhamento de dados pessoais de outrem, sendo que, uma das hipóteses prevê que o tratamento de dados pessoais poderá ser realizado para o cumprimento de obrigação legal ou regulatória pelo controlador, dentre outras hipóteses.

No caso da integração vertical, o RIPI contém dados dos produtores integrados, dispondo sobre a eficiência de sua atuação, remuneração e descontos que devem ocorrer.

Porém, para afastar qualquer violação da LGPD, vale recordar que a CADEC necessita do acesso ao RIPI para desempenhar as atribuições e obrigações que lhe foram delegadas pela própria Lei 13.288/2016, em garantia, inclusive, da transparência e equilíbrio da relação

contratual (art. 1º, da Lei mencionada). A agroindústria também tem a obrigação legal de fornecer o RIPI quando solicitado pela CADEC.

Por fim, a AVIPLAC argumentou que, em verdade, o fornecimento do RIPI dos produtores integrados diretamente à CADEC e à associação é um fato que está, claramente, ao abrigo do art. 7º, II, da LGPD, já que se trata de cumprimento de obrigação legal pela integradora – e isso tudo sob pleno conhecimento do produtor integrado, pois são procedimentos expressamente previstos e autorizados em normativo legal (Lei nº 13.288/2016).

Considerando isso, em primeira instância, o Magistrado do Tribunal de Justiça do Distrito Federal julgou procedentes os pedidos para declarar o direito de a AVIPLAC ter acesso aos RIPIs de todos os produtores integrados, além de determinar o fornecimento dos aludidos documentos referentes aos últimos 24 (vinte e quatro) meses.

Em recurso de apelação, a SEARA questionou a legitimidade ativa, alegando ausência de interesse processual da associação e, no mérito, ausência de direito de acesso aos RIPIs sem autorização expressa de cada produtor associado.

Já em segunda instância, o Tribunal de Justiça do Distrito Federal conheceu e proveu o recurso de apelação, tendo em vista que nem todos os produtores eram associados, sendo que a associação pretendia o acesso ao RIPI de todos os produtores integrados, acolhendo a tese de ilegitimidade ativa.

Da leitura do artigo 7º, em conjunto com os demais dispositivos da Lei 13.288/2016, conclui-se que o RIPI consolida grande parte das informações para que a CADEC possa analisar o cumprimento dos contratos de integração firmados entre o integrador e os produtores integrados, destacando-se os insumos fornecidos pelo integrador, os indicadores técnicos da produção, as quantidades produzidas, os índices de produtividade, os resultados financeiros e valores recebidos pelos produtores integrados, privilegiando a transparência e a gestão coletiva do sistema de integração.

Sobre o tema, a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) emitiu Parecer Técnico n.º 1/2021, abordando, justamente, os aspectos de conformidade entre a Lei 13.288/2016 e a Lei 13.709/2018 (Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais – LGPD).

O parecer conclui no sentido de que o acesso ao Relatório de Informações da Produção Integrada – RIPI, pela Comissão para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração – CADEC, dispensa consentimento do produtor integrado, isso com base nas próprias normas legais (Lei 13.288/2016 e Lei nº 13.709/2018), cabendo, todavia, a preservação da segurança e da confidencialidade dos dados disponibilizados.

Ou seja, há a evidente falta de informação por parte dos produtores que sequer eram associados à AVIPLAC; eles deveriam ter conhecimento maior da situação, sendo alertados sobre a possibilidade de seus direitos serem defendidos pela entidade representativa.

É necessário, portanto, que haja ampla divulgação ao segmento, tendo em vista que a representatividade dos produtores se torna maior a partir do momento em que há muitos produtores associados.

Nesse contexto, evidencia-se a assimetria informacional presente nos contratos, o que poderia ser dirimido com a inserção de sanções na Lei de Integração, caso as agroindústrias descumpram esse dever informacional, o que evitaria ações judiciais. Outro aspecto importante diz respeito à força vinculante das deliberações tomadas em CADEC, fazendo com que a participação dos representantes dos produtores integrados seja mais impositiva à agroindústria.

A propósito, cabe dizer que caso semelhante aconteceu em Rio Verde, Goiás, como será visto abaixo.

4.2 DAS ALTERAÇÕES UNILATERAIS NOS CONTRATOS

Em Rio Verde, Goiás, há uma expressiva produção de aves e suínos que é viabilizada, principalmente, pela integração entre a AGINTERP – Associação Goiana dos Integrados Produtores de Aves, Ovos e Suínos – e a agroindústria BRF.

No último ranking das economias municipais²⁰, divulgado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Rio Verde está entre os quatro municípios goianos que se destacaram entre Goiânia, Anápolis, e Aparecida de Goiânia²¹.

Com uma economia baseada no agronegócio, Rio Verde detém a maior participação no total da produção agropecuária do Estado de Goiás (8,7%). Em 2021, destacou-se como o maior produtor de soja, de cereais, de suínos e de criação de aves no Estado. Também se sobressaiu no cultivo de algodão e na silvicultura, com um PIB de R\$ 16,3 bilhões – tais informações podem ser conferidas nos *links* juntados no rodapé.

Dentro deste contexto, em 2019 a AGINTERP possuía 281 associados e foi constituída

²⁰ Caso se queira aprofundar, vale acessar: [https://goias.gov.br/industriaecomercio/goias-possui-quatro-municipios-entre-as-maiores-economias-do-pais/#:~:text=A%20n%C3%ADvel%20estadual%2C%20as%20dez,R%24%20%2C8%20bilh%C3%B5es\),](https://goias.gov.br/industriaecomercio/goias-possui-quatro-municipios-entre-as-maiores-economias-do-pais/#:~:text=A%20n%C3%ADvel%20estadual%2C%20as%20dez,R%24%20%2C8%20bilh%C3%B5es),) acesso em 08/08/2024, às 07:00.

²¹ Para maiores informações, pode-se consultar o seguinte link: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/go/rio-verde/panorama>, acesso em 08/08/2024, às 06:57.

para representação nas negociações com a BRF S.A. a respeito dos grandes assuntos que interessam a cada um dos produtores²².

A relação entre a AGINTERP e a BRF é, portanto, institucional, e as decisões tomadas pelas partes têm efeito concreto na vida dos contratos individuais entre os produtores. Estas negociações existem há muitos anos, e sempre que há alguma matéria de importância para todos os produtores, as negociações são feitas entre estas duas partes.

Entre os itens que são objeto das negociações está a remuneração padrão²³ paga pela BRF aos produtores integrados.

A relação de integração entre os produtores associados à AGINTERP e a BRF tem características bem próprias: a natureza jurídica da relação é empresarial, pois as partes são atores independentes, empresários na acepção jurídica da lei, ambas com objetivo de lucro, não obstante a desigualdade do poder contratual, pois a BRF é a fornecedora de insumos e detém exclusividade na compra de toda a produção, além de manter o controle sobre o processo produtivo.

Importa esclarecer que as reuniões entre a AGINTERP e a BRF são consideradas reuniões de CADEC, por força do artigo 1º da Lei de Integração.

Nesse sentido, os contratos iniciais celebrados entre a BRF e os produtores são, ainda, os únicos documentos assinados entre as partes, e, assim, a relação jurídica convive com um tríptico conjunto normativo: (a) as cláusulas dos contratos iniciais, cujo conteúdo não foi revogado pela Lei 13.288/2016; (b) as cláusulas gerais da relação negociada entre a AGINTERP e a BRF e; (c) as obrigações contidas na lei – inclusive os princípios e cláusulas gerais previstas pelo Código Civil e pelas cláusulas constitucionais de direito privado - que são de aplicação imediata nos contratos.

Cumprе ressaltar que a relação contratual entre os produtores - associados da AGINTERP e a BRF vem de longa data e iniciou-se por volta do ano 2000, quando a Perdigão se instalou na região e iniciou a parceria com os produtores locais, o que possibilitou o nascimento desta relação contratual, permitindo o engrandecimento e enriquecimento da região como um todo.

²² Os dados citados são relacionados ao estudo de caso do litígio entre a AGINTERP e BRF e foram informados pelas próprias partes. Os dados podem ser conferidos no endereço eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado de Goiás através de consulta pública ao processo nº 5057747-07.2019.8.09.0137.

²³ Remuneração padrão é o pagamento realizado pela BRF aos produtores integrados. Essa remuneração é paga de acordo com a planilha de remuneração padrão enviada pela BRF aos produtores e engloba os custos fixos e variáveis de produção, além da remuneração em sentido estrito (“lucro” do produtor).

Conforme dados trazidos pela própria AGINTERP, no bojo do processo de n.º 5057747-07.2019.8.09.0137, que tramita no Tribunal de Justiça do Estado de Goiás, os contratos iniciais celebrados entre a Perdigão e os produtores eram coligados a financiamento dos núcleos granjeiros com prazo de 12 anos, e, assim, foram estruturados para permitir aos produtores pagar a construção com a remuneração percebida pelo resultado econômico do contrato, e, em razão disto, a estruturação das cláusulas contratuais ocorreu de forma a vincular parte da remuneração padrão ao pagamento do empréstimo, permitindo aos produtores pagarem a construção do núcleo com a receita advinda do contrato.

Por tal motivo, estes momentos iniciais foram de grande sacrifício para os produtores, pois grande parte da receita era destinada ao pagamento deste financiamento.

Este sistema de parceria inicialmente se mostrou exitoso e teve o empenho mútuo para incorporar novos métodos tecnológicos e formas de produção, o que permitiu um aumento de produtividade exponencial dos produtores, resultando em ganhos vultuosos para a integradora.

Neste ponto, é importante ressaltar as negociações entre a AGINTERP e a BRF sobre a planilha de remuneração padrão dos produtores. A remuneração contratual foi sendo aperfeiçoada ao longo dos anos e vem sendo negociada entre a BRF e a AGINTERP desde os primórdios, e as partes sempre se autoajustaram, no intuito de realizarem concessões mútuas em busca de um objetivo comum.

O resultado desta negociação foi o desenvolvimento de uma “planilha de remuneração padrão” em que consta quais os itens que são considerados para atingir a remuneração final, sendo que esta planilha é enviada mensalmente pela BRF aos produtores integrados.

Apesar do sucesso nas negociações ao longo dos anos, a partir de 2018 a BRF alterou a sua conduta na relação contratual e passou a, num primeiro momento, pressionar, para logo em seguida executar alterações contratuais unilaterais em relação à remuneração dos integrados associados da AGINTERP, e estas alterações tiveram por efeito diminuir os valores recebidos pelos integrados, dispensando o consenso que sempre existiu na relação entre as partes.

Cumprе ressaltar que a construção da planilha de remuneração padrão dos produtores integrados começou a partir de 2012, ano em que os primeiros produtores quitaram os financiamentos bancários, e quando houve uma grande negociação entre a AGINTERP e a BRF em relação aos pagamentos, que resultou na planilha de remuneração básica do chamado pós-dívida.

Conforme dados públicos extraídos do processo judicial n.º 5057747-07.2019.8.09.0137, ajuizado em 2019 e ainda em trâmite no ano de 2024, em 27 de junho de

2012 houve uma alteração significativa na relação entre as partes, pois foi nesta data que houve o registro de uma grande negociação envolvendo a integradora BRF de um lado e de outro a AGINTERP, representando os produtores integrados de Rio Verde. Tal negociação ficou conhecida como a “Negociação do Pós-Dívida”.

Esta negociação foi realizada quando terminaram os pagamentos dos financiamentos bancários para construção das granjas dos primeiros contratos de integração e, assim, a partir deste momento a planilha de remuneração padrão passaria dividir os produtores integrados em dois tipos: (a) aqueles que não tinham mais o financiamento bancário, que passaram a ser conhecidos como pós-dívida e; (b) aqueles que ainda mantinham o financiamento bancário.

Essa distinção criou critérios diferentes na planilha de pagamento entre os produtores, conforme já tivessem ou não quitado o financiamento bancário. A negociação, contudo, criou uma situação peculiar, pois os produtores que haviam quitado os financiamentos bancários e tinham a expectativa de incorporar à remuneração estes valores, tiveram uma diminuição da remuneração após estipulação pela BRF de um percentual sobre o valor das construções, tomando como base os valores médios do valor de construção de um núcleo nos anos 2000 e 2002, atualizados pelo IGP-M até a data.

Após essa diminuição da remuneração, no ano de 2018 houve outras perdas, seja pela crise financeira que se instalou no país, seja pela alteração no comando da empresa, o que causou impactos em toda cadeia de produção.

Neste cenário, a BRF trouxe à relação contratual todos os problemas que enfrentava em nível gerencial, administrativo e de conflito societário.

Além destes, também a BRF experimentou perdas no mercado internacional devido ao fechamento do mercado europeu para as exportações de carne de frango do Brasil, em decorrência da crise da salmonela, que foi investigada no âmbito da Investigação Criminal n.º 5001046-79.2018.4.04.7009, denominada “Operação Trapaça”, com indícios de crimes cometidos por diretores e agentes da BRF.

Houve, portanto, outro impacto na remuneração dos produtores, pois, no início da relação contratual, sua remuneração ocorreria independente das oscilações de mercado, o que, para os produtores, começava a demonstrar parcial descumprimento dos contratos.

Depois de reuniões com “força de CADEC”, as partes iniciaram uma longa conversa por meio de mensagens ora escritas, ora pessoais, sobre a questão trazida pela BRF em relação à redução no abate das aves, uma vez que esta redução importaria em diminuição na receita dos produtores integrados, sendo que a BRF estaria rompendo o contrato de 16 núcleos de frango

de corte, correspondente a 64 aviários.

A AGINTERP, então, notificou a BRF, demonstrando a insatisfação com o avanço unilateral da BRF sobre os contratos, ora com a diminuição da remuneração pela redução no abate das aves, ora pelo rompimento do contrato de alguns aviários que eram representados pela AGINTERP.

Em 27 de Junho de 2018, as partes reuniram-se novamente e a BRF reiterou a intenção de distratar os 16 núcleos de frango de corte em função de ter que pagar a “ociosidade”²⁴ ajustada em contrato, e reiterou que este distrato era necessário pois, caso contrário, teria que fechar novas granjas.

Em contraponto, justificando que não se tratava de alterações unilaterais, a BRF esclareceu que sempre busca o diálogo e transparência nas suas negociações, mas que a sustentabilidade da empresa requeria a otimização e maximização de resultados e que a descontinuação dos 16 núcleos buscava oportunizar a análise e discussão de viabilidade dos demais núcleos excedentes.

Posteriormente, houve nova manifestação da BRF no sentido de otimização da planilha de remuneração, trazendo temas que não foram discutidos em CADEC e que importariam uma redução de mais de 30% (trinta por cento) da receita dos produtores.

Após longas negociações em que a BRF demonstrou o interesse em seguir com as alterações impostas ao arredo dos produtores, a AGINTERP encomendou um estudo de preços e valores da empresa *Mazars* Consultores Independentes, a fim de demonstrar que as alterações pretendidas pela BRF criariam um grande desequilíbrio na relação contratual, além de grande prejuízo aos produtores que teriam dificuldade em manter as suas operações.

O relatório demonstrou que os valores até então praticados já eram insuficientes para remunerar os investimentos realizados pelos produtores nos sistemas de integração, além de que se implementadas as “Oportunidades para Otimização da Cadeira Produtiva de Rio Verde” todos os sistemas de produção operariam com perdas.

Ante todo esse cenário, a BRF executou, unilateralmente, as alterações que vinham sendo apresentadas como proposta, mas que foram rejeitadas pela AGINTERP, que teve por efeito a diminuição dos valores pagos na planilha de remuneração dos integrados.

Desta forma, a AGINTERP ajuizou ação ordinária (5057747-07.2019.8.09.0137), com

²⁴ Ociosidade no contrato de integração é uma forma de remuneração do produtor integrado pelo período em que seu núcleo ficou sem alojar um lote de produção.

pedido liminar de tutela provisória de urgência para que a BRF mantivesse o cumprimento das obrigações contratuais como pactuado pelas partes e reestabelecesse o pagamento da remuneração padrão do produtor integrado, bem como não promovesse novas alterações unilaterais na planilha de remuneração.

Em decisão liminar, foi deferido parcialmente o pedido para manter as disposições contratuais, com exceção da remuneração padrão paga aos integrados. Ainda foi proibida à BRF a realização de novas alterações unilaterais, bem como houve a fixação de multa em caso de descumprimento.

Em contestação, a BRF justificou as modificações nos contratos no sentido que a verba devida pela agroindústria aos associados a título de recomposição do custo operacional dos produtores integrados foi alterada em razão: (i) da diminuição dos encargos trabalhistas; (ii) da limitação do reembolso relativo às despesas com manutenção e conserva anual dos equipamentos e instalações a 1% do valor do investimento atual necessário à implantação de um aviário ou criatório; (iii) da não atualização dessa última verba pelo IGP-M; e (iv) da diminuição do ciclo de produção do frango para corte, além da questão da ociosidade que alega não ter sido adimplida pela BRF em 2018.

Embora não houvesse pedido formulado pela AGINTERP, a BRF esclareceu a respeito da licitude das rescisões já efetivadas e concluídas pela empresa, em relação a alguns poucos integrados que estavam ociosos e/ou atingiam baixos níveis de produção e/ou altos custos, fato que, de acordo com a integradora, legitimou a descontinuidade dos seus contratos.

Em seus argumentos, a BRF esclarece que o interior do país, antes atrasado e pouco desenvolvido, agora é mecanizado, tecnológico, biodegradável. Os produtores possuem as colheitadeiras, criatórios de *saint peters* – nome para a popular tilápia – além de plantações de soja em larga escala.

Há, ainda, nas cidades produtoras do agronegócio modernas granjas com milhares de frangos *cobb vantress* ou *ag ross*, gordos, fortes e de peito avantajado, com cercados limpos e bem-cuidados com *landraces*, *durocs jersey*s, *hampshires* ou *piétrains*.

Todos estes termos foram utilizados a fim de demonstrar, e de forma acertada, que o produtor rural do interior do país não é aquele hipossuficiente de outrora, e sim dispõe de maquinário e tecnologia que viabilizam uma produção agrícola tecnológica e em larga escala.

Nesse contexto de agricultura tecnológica, a BRF acrescentou que surgiram os barões da soja e do gado, bem como os contratos de integração entre as empresas de processamento de carnes, ovos e derivados do leite e os modernos e equipados produtores rurais, muitos deles

grandes agricultores ou pecuaristas, que destinaram um pedaço da sua propriedade à suinocultura ou produção de frangos para diversificar seus investimentos.

Esse é o perfil da maior parte dos cerca de 200 produtores integrados da BRF na macrorregião de Rio Verde, em Goiás.

Tais produtores são assim chamados porque mantêm – alguns há mais de 15 anos - contratos de produção de ovos e leitões (cadeias anteriores), bem como de criação, manejo, engorda e fornecimento de frangos e suínos terminados com a BRF.

No caso específico de Rio Verde, o pagamento padrão dos lotes é composto dos seguintes itens: *(i)* a recomposição dos custos fixos (instalações e equipamentos) e variáveis (operacionais) da sua atividade, em números que são retratados em uma planilha, chamada planilha de custeio, que é parte integrante do contrato de integração, sendo revisada periodicamente pelas partes em nível de CADEC; e *(ii)* a título de remuneração, um valor denominado de atratividade, em percentual calculado sobre o valor dos investimentos feitos pelo integrado, mas que, em razão da forma de atualização desses investimentos realizados em Rio Verde, implica a disparidade, segundo a BRF, com o valor de mercado praticado em todo o restante do país.

Sob a ótica dos produtores integrados da região de Rio Verde, há o intuito de receber, a título de recomposição de custos com encargos trabalhistas e manutenção das instalações, valores que estariam além do seu custo eficiente médio (medido e aferido periodicamente pelos técnicos da BRF e pelos técnicos da AGINTERP).

Sob a ótica da BRF, os produtores pretendem que a integradora responda pela ineficiência dos integrados na gestão do próprio negócio, ou que ela autorize – se houver boa gestão - um suposto enriquecimento injustificado e sem causa do produtor integrado.

Na contestação, a BRF alegou que não promoveu qualquer modificação no contrato ou na remuneração dos integrados. Ou seja, salvo pela alteração dos ciclos de produção dos frangos, que ocorreu por razões zootécnicas, e a questão da ociosidade, as demais alterações unilaterais alegadas pela AGINTERP referem-se a itens da Planilha de Custeio que dispõem, não da remuneração, mas sim da recomposição dos custos de produção dos integrados.

Ou seja, a BRF teria corrigido distorções da Planilha de Custeio das despesas operacionais dos produtores integrados, a fim de viabilizar a atividade econômica, atuando de acordo com os poderes do mercado.

Outro ponto questionado pela AGINTERP no decorrer dos contratos e justificado pelo BRF seria a alteração no ciclo produtivo dos frangos, reduzindo esse ciclo em 03 dias.

Conforme argumentos da BRF, essa é apenas uma nova diretriz de natureza zootécnica, resultante do aprimoramento genético das linhagens dos animais, da melhoria da tecnologia e das condições de produção, que permitem que os animais cheguem ao abate em prazo menor, resultando em uma quantidade maior de lotes por ano, e que, portanto, diz respeito à produção mais eficiente, o que não afetaria os produtores integrados e poderia representar maior ganho, uma vez que os integrados recebem por lotes produzidos.

Para a agroindústria, em razão da progressiva melhoria na linhagem dos animais que são fornecidos aos produtores, da melhoria da tecnologia e das condições de produção, conseguiu-se reduzir o ciclo de produção dos frangos, para abate em 56 dias (vazio sanitário + criação), ao invés de 59 dias, como ocorria antes dos ajustes realizados nos contratos e na produção.

Essa alteração, resultado da biotecnologia de produção animal, da seleção de matrizes mais aptas, de tecnologia e condições de produção, não representaria ilicitude e não dependeria de um aditivo ou acordo com os integrados para ser implementada, no sentido de que os contratos dispõem que o preço das aves será fixado de acordo com padrões técnicos de produção da BRF, de peso, idade e conversão alimentar, os quais são revistos e alterados periodicamente pela empresa, para que os índices de produção sejam mantidos ou mesmo melhorados.

Para a BRF, o produtor integrado não tem interesse nem direito a obstar a melhoria do ciclo produtivo de que participa. Também não pode intervir nessas disposições, já que a sua obrigação é apenas criar, bem cuidar e engordar os animais que serão entregues depois para abate.

Para fundamentar toda essa problemática, em sua contestação a BRF trouxe um paralelismo entre a Integração vs. Parasitismo, sendo que os produtores de Rio Verde estariam atuando de forma a exigir uma remuneração à qual não teriam direito.

No tipo relação de integração vertical, as duas partes se beneficiam, como ocorre para o produtor, com a profissionalização do manejo e gerenciamento de risco de produção decorrente das orientações zootécnicas da BRF; e, por outro lado, a integração da atividade produtiva, com animais de uma mesma linhagem e padrão genético, garantia do fornecimento de insumos de alta qualidade, de aquisição da produção, assistência técnica, entre outras, ganhando ambas as partes. No caso, a empresa afirmou que os produtores querem transformar essa relação de mútuo benefício em um suposto parasitismo.

Ao ajuizar a ação para que o Judiciário garanta aos produtores o pagamento de itens que a integradora não seria obrigada a custear – como 9% a mais a título de encargos trabalhistas e

sociais; e 0,5% sobre o valor investido, ajustado anualmente pelo IGP-M, a título de manutenção das instalações –, os associados da AGINTERP estariam drenando recursos da integradora, pois aqueles deveriam custear o seu negócio, para si próprios, desequilibrando a relação comercial existente entre as partes.

Ilustrando toda a relação existente entre as partes, a BRF esclareceu que é uma das maiores empresas de alimentos do mundo e, à época da ação, contava com aproximadamente 13 mil produtores integrados, que fazem com que a empresa seja uma das maiores integradoras do país, fomentando o empreendedorismo do agronegócio no Brasil e criando milhares de empregos diretos e indiretos.

Nesse sentido, no decorrer da integração, que é um contrato relacional e de longa duração, se o produtor integrado não dá conta de gerir seu negócio com o mesmo número de empregados que a Planilha de Custeio apresenta como ‘gestão eficiente’, então é dele o custo adicional, porque, segundo a BRF, a integradora não pode arcar com o gasto decorrente da má-gestão, do não-profissionalismo ou da ineficiência do produtor integrado.

Em outras palavras, a BRF esclarece que é do produtor os riscos decorrentes da ineficiência ou má-gestão da atividade.

Outro ponto importante diz respeito à criação do FONIAGRO, que foi constituído no ano de 2017.

Em sua primeira reunião, ocorrida em junho daquele ano, e tendo em vista que, para estabelecer uma metodologia para o cálculo do valor de referência da remuneração do integrado, poderia se valer de entidades ou instituições de notório reconhecimento técnico, públicas ou privadas, definiu-se a no FONIAGRO a formação de um Grupo Técnico (“GT”), composto pela EMBRAPA – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária, criada em 1973 e vinculada ao Ministério da Agricultura, CEPEA/ESALQ (USP)– Centro de Pesquisas Econômicas da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz e Labor Rural.

Esse Grupo de Trabalho se reuniu seis vezes, entre agosto de 2017 e novembro de 2018, com a presença de representantes da AGINTERP e BRF, sendo quatro representantes dos integradores e quatro representantes dos integrados.

Em busca de demonstrar que não há arbitrariedade nas pontuações feitas nos contratos pela BRF, a empresa alegou que, ao longo deste período de discussões, diversos temas foram abordados por todos os envolvidos e foi possível chegar num consenso em relação a alguns deles, inclusive pontos discutidos neste estudo de caso, que foram objeto de debates e deliberações consensuais por ambos os envolvidos.

Especificando a integração de Rio Verde, a BRF esclareceu que esta relação teve início em meados dos anos 2000, quando a então Perdigão, querendo expandir suas atividades na área, concedeu incentivos a diversos produtores da região sul do país para se deslocarem para a região central, firmando com eles, à época, contratos de parceria.

Em Rio Verde, portanto, desenvolveram-se, basicamente, quatro tipos de atividades de produção pecuária até hoje existentes: (a) SPL – Sistema de Produção de Leitões; (b) SVT – Sistema Vertical Terminador de Suínos que se divide em SVT Seca e SVT Líquida, diferenciada apenas pelo tipo de ração; (c) SPO – Sistema de Produção de Ovos Integrados; e, ainda, (d) FGO – Sistema de Produção de Frango de Corte, sendo apenas estes três últimos objeto dos pedidos iniciais da AGINTERP no presente estudo.

Ou seja, a BRF buscou demonstrar que os contratos firmados com os produtores de Rio Verde são todos anteriores à Lei de Integração, e, por isso, não contam disposições integralmente ajustadas à nova lei e ao mercado dos integrados.

Desta forma, a BRF reconheceu, mesmo que de forma implícita, que com o advento da Lei 13.288/2016 a empresa não conseguiu fazer os enquadramentos necessários para que os contratos, existentes desde os anos 2000, se ajustassem à legislação, o que, de fato, levou ao ajuizamento da demanda por parte da AGINTERP.

Tendo em vista a longa duração dos contratos e concomitantemente às discussões travadas no GT da FONIAGRO, desde meados de 2017 a BRF vinha sinalizando aos integrados de Rio Verde sobre a necessidade de ajustar alguns itens errados, faltantes ou, então, descompassados da realidade constantes da Planilha de Custeio, visando garantir a continuidade das operações de aves e suínos da BRF em Rio Verde, além da necessidade de assinatura de instrumento adequado à nova realidade legal e de mercado, tal como aconteceu nas outras unidades de integrados da BRF.

A BRF reconheceu, ainda, a necessidade de implementação de um plano estratégico, divulgado aos produtores, com a adoção de medidas tendentes à adequação dos custos e de alguns itens da operação.

As negociações avançaram e, após diversas reuniões, a BRF encaminhou à AGINTERP uma apresentação detalhada sobre as oportunidades para a otimização da cadeia produtiva em Rio Verde para três tipos de atividades ali desenvolvidas (SVT – Sistema Vertical Terminador de Suínos; SPO – Sistema de Produção de Ovos; e FGO – Sistema de Produção de Frango de Corte), demonstrando, na ocasião, a necessidade de correção imediata de itens que vinham constando de modo equivocado nas Planilhas de Custeio e tinham de ser alterados, para fins de

assegurar a atividade produtiva, além do interesse em ajustar a quantidade de ciclos produtivos do frango.

O fato é que as partes não chegaram em consenso, foram realizadas as alterações nos contratos pela BRF, o que levou ao ajuizamento da ação pela AGINTERP, buscando a concessão da liminar no intuito de proibir a BRF de realizar alterações unilaterais nos contratos; apresentação da contestação pela integradora, que requereu, em síntese, que fossem julgados integralmente improcedentes os pedidos iniciais, revogando-se a liminar deferida e condenando-se a AGINTERP a arcar com os ônus de sua sucumbência.

Além da contestação, a BRF interpôs agravo de instrumento de n.º 5275201.39.2019.8.09.0000, em que se pleiteou efeito suspensivo da decisão, bem como a invalidação da decisão agravada, com a revogação da liminar inicialmente deferida. Contudo, o agravo de instrumento foi desprovido, sendo mantida a decisão liminar.

Em juízo perfunctório, o Tribunal de Justiça do Estado de Goiás indeferiu o pedido liminar requestado pela BRF de efeito suspensivo da decisão de primeiro grau.

Em réplica à contestação, a AGINTERP esclareceu que os pontos trazidos em contestação dizem respeito a: (a) alteração do número dos lotes ano realizados no sistema FGO; (b) alteração dos valores pagos a título de Salários e Encargos; (c) alteração da Taxa de Manutenção; (d) não repasse do IGP-M e, por fim, (e) Ociosidade.

Enfatizou que a AGINTERP e seus associados não se negaram a assinar novos contratos de integração nos moldes da Lei 13.288/2016 (Lei da Integração), tampouco se opuseram à mudança do número de lotes ano no sistema FGO.

Ainda fez alusão ao Parecer Técnico n.º 07/2017, da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil, que traz informações de que os contratos celebrados após a Lei não estão nos moldes previstos.

Ainda, explicou que os produtores não se opuseram às melhorias técnicas e tecnológicas para a integração, e fizeram constantes investimentos em tecnologia para melhoria dos núcleos granjeiros, por exemplo o financiamento para atualização dos aviários do frango de corte.

Por fim, reiterou os argumentos constantes na petição inicial, pugnando pelo julgamento antecipado da lide, diante da desnecessidade de produção de outras provas.

Antes da prolação da sentença, a BRF indicou ainda algumas matérias pendentes de esclarecimentos, e solicitou a produção de perícia para deslinde da controvérsia.

Para tanto, indicou a existência de dois grandes temas em relação aos quais as partes divergem.

O primeiro deles, de ordem fática, refere-se ao histórico e à dinâmica da relação contratual estabelecida entre integradora e integrados, tratando, em especial, da necessidade de celebração de um novo contrato em atenção às disposições da Lei nº 13.288/2016 (Lei de Integração), bem como das periódicas e recorrentes negociações de reajuste da Planilha de Custeio, a qual dá base ao reembolso dos custos incorridos pelos produtores com a gestão eficiente do negócio.

Nesse sentido, esclareceu que, para melhor solução do caso, deveriam estar claros: (a) os óbices relacionados à implementação de instrumento contratual adequado às normas da Lei de Integração; (b) a prática corriqueira de se reajustar – de comum acordo - a Planilha de Custeio desde o início da relação entre as partes; e (c) as tratativas da BRF com a AGINTERP, iniciadas em 2017, para a correção dos itens dessa planilha que poderiam estar equivocados em relação aos demais produtores integrados do país.

O segundo tema, de ordem técnica, corresponde à lógica econômica do contrato de integração, referente às alterações na Planilha de Custeio – no tocante aos encargos sociais, às despesas com manutenção e reparos e ao IGP-M incidente sobre o valor do investimento; e as questões sobre o ciclo produtivo de frangos e a ociosidade refletem a intenção da integradora de otimizar a produção, diante das inovações tecnológicas.

Por fim, trouxe uma questão exclusivamente de direito relacionada à licitude da rescisão dos núcleos improdutivos.

Desta forma, solicitou a oitiva de testemunhas, em complemento à prova apresentada que fora apresentada pela BRF.

Ainda, deixou claro a necessidade de um pronunciamento técnico a respeito do acerto dos ajustes econômicos implementados na relação de integração.

Para produção da prova técnica, solicitou a apresentação de prova documental suplementar, mais especificamente de laudo privado econômico-financeiro, por empresa contratada pela própria BRF, além da expedição de ofício à EMBRAPA - Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária, direcionado ao Núcleo de Economia, requisitando-se a exibição do resultado dos estudos do Grupo Técnico (“GT”), que fora mencionado em contestação e que versa sobre as matérias técnicas que são objeto deste estudo de caso.

A BRF justificou a necessidade de exibição de referidas provas documentais, para analisar a necessidade de perícia econômico-financeira, cuja produção buscava evidenciar a necessidade de revisão da planilha de custeio, nos termos sugeridos pela BRF, para a manutenção do equilíbrio econômico-financeiro do contrato, aclarando eventuais dúvidas ainda

remanescentes após a apresentação dos pareceres e a resposta ao ofício encaminhada à EMBRAPA.

Para a realização da perícia, demonstrou a imprescindibilidade da indicação de profissional habilitado à condução da prova pericial, já que se trata de matéria extremamente complexa e específica, sendo indispensável que o perito que fosse nomeado possuísse conhecimentos amplos sobre agronegócio, integração vertical da cadeia de produção e industrialização pecuária, e economia de mercado.

Em contrapartida, a AGINTERP demonstrou que a BRF não confronta a causa de pedir articulada pelos integrados e que se refere à ilegalidade da alteração unilateral do contrato e, sendo disponíveis os direitos na espécie, a AGINTERP compreende que a BRF concordou com a narrativa fática, e não há discordância entre as partes.

Ou seja, para a AGINTERP fica estabelecido como certo e incontroverso o fato de a BRF ter alterado unilateralmente o contrato.

Em outras palavras, a AGINTERP esclareceu que o objeto da ação por ela ajuizada está restrito a saber se a alteração unilateral promovida é lícita ou ilícita, e não eficiente ou ineficiente, requerendo, portanto, o julgamento antecipado da lide, ante à desnecessidade de realização de perícia.

Em resposta ao ofício acerca da eventual necessidade de realização de perícia neste estudo de caso, a EMBRAPA respondeu que, na verdade, cada integração deve ser analisada de forma individualizada, utilizando-se a Metodologia para o Cálculo do Valor de Referência Para a Remuneração do Integrado de Aves e Suínos no Brasil.

A EMBRAPA ainda frisou que a metodologia de cálculo do custo de produção é um conhecimento amplamente difundido há décadas entre instituições de pesquisa e governamentais no Brasil (Cepea/Esalq/USP, Conab, Embrapa, IEA-SP, Imea-MT e universidades em geral), bem como em outros países.

Ainda, foi destacado que os estudos e pesquisas conduzidas pelas equipes da Embrapa Suínos e Aves podem servir de referência aos atores da cadeia produtiva, mas por sua natureza, não refletem a grande heterogeneidade de situações verificadas a campo.

Desta forma, corroborando os argumentos contidos no presente trabalho, a EMBRAPA esclareceu que é importante que as partes conduzam, de forma independente ou de forma conjunta no âmbito das CADECs, levantamentos de campo acerca das despesas anuais com manutenção, salários e encargos e valor dos investimentos em instalações e equipamentos de granjas novas (base para o cálculo da depreciação), bem como de coeficientes técnicos como

lotes/ano e ociosidade. Ou seja, a revisão da Taxa Mínima de Atratividade (TMA) que determina o custo de capital deve ser negociada entre produtores e agroindústrias.

Em sentença, acolhendo o pedido de julgamento antecipado da lide e desnecessidade de realização de perícia, o juízo julgou procedente o pedido inicial, entendendo que a matéria apreciada, ou seja, alteração unilateral do contrato em discussão, independe da realização de tais provas, sendo os documentos já existentes nos autos satisfatórios para deslinde da controvérsia.

Na fundamentação da decisão, verifica-se que a alteração do contrato de integração pela BRF é matéria incontroversa nos autos, tendo em vista que a própria integradora admite, em sua peça contestatória, a imposição de ajustes quanto a alguns itens da planilha de custeio, visando a recomposição dos custos de produção, o que, ante a ausência de consenso dos produtores integrados, caracteriza modificação unilateral das condições avençadas entre as partes e, portanto, conduta antijurídica da BRF.

Isto porque, embora estejam as partes dotadas de autonomia de vontade e liberdade de contratar com quem entender de direito, tem-se que, a partir do momento em que resolvem contratar com determinado sujeito, devem observar em todos os seus atos a lealdade, honestidade e transparência, respeitando, desta forma, a vontade e interesse do contratante.

Neste sentido, qualquer alteração promovida por uma parte sem a concordância da outra, constitui prática arbitrária e abusiva, ensejadora de nulidade, devendo ser observado o princípio *pacta sunt servanda*, consoante o qual a vontade expressa no contrato é lei entre as partes.

Este também é o posicionamento doutrinário, de acordo com o disposto na sentença, em que se busca conceituar o princípio da autonomia da vontade, no modelo liberal, pela afirmativa de que o contrato é lei entre as partes - *pacta sunt servanda* – sendo esse o seu primado ideológico básico.

Ou seja, o sujeito de direito que livremente assume um encargo, perante outro sujeito, de dar, fazer ou não fazer, mediante uma contraprestação, tem, pela ordem jurídica, uma obrigação a cumprir.

Se não a cumpre, o sujeito perante o qual o compromisso foi assumido pode acionar os mecanismos estatais de coerção para obter o cumprimento forçado do contrato (execução específica), um resultado semelhante ao cumprimento (execução subsidiária por equivalente) ou a indenização das perdas e danos sofridos (execução subsidiária por indenização).

E, justamente porque o sujeito é livre para vincular-se ou não por contrato, se a sua vontade foi a de se obrigar, expõe-se à coerção do Estado, na hipótese de descumprir a

obrigação (Coelho, 2016).

Ou seja, ao assinar o contrato de integração, o produtor integrado e a agroindústria integradora estão indicando que concordam com as condições. Posteriormente, caso uma das partes sugira alteração no contrato de integração, a outra deve estar de acordo para que esse ato tenha validade, em observância aos já citados princípios da boa-fé, autonomia da vontade e equilíbrio financeiro.

No caso específico do contrato de integração, as disposições e alterações nos contratos devem obrigatoriamente passar pelas CADECs, com concordância de ambas as partes, o que não ocorreu na situação em comento.

Portanto, caso não haja concordância sobre essa disputa, dispõe a Lei de Integração que o tema deve ser levado para a CADEC, onde, com o objetivo de garantir um equilíbrio contratual e a autonomia das vontades das categorias, será decidida qual a melhor opção (artigo 6º, § 4º, incisos III e IV, da Lei 13.288/16).

Na situação de Rio Verde, em que, apesar de não ter sido constituída uma CADEC na região, ao longo dos anos, os produtores associados da AGINTERP e a BRF realizaram várias reuniões a fim de resolver, em consenso, seus conflitos na integração (concretizando a finalidade para qual a foi criada a CADEC), razão pela qual não se justifica que a BRF contrarie o disposto no contrato, mediante imposição de modificações que criam uma situação mais favorável apenas para si, quando e da forma que lhe convém, sob pena de configurar verdadeiro *venire contra factum proprium*, o que é vedado em nosso ordenamento jurídico.

A doutrina ainda acrescenta que, dentro da regra genérica de proibição de atos contraditórios, determinada pelas cláusulas gerais da boa-fé objetiva e da vedação do abuso do direito, há dois institutos clássicos: o *venire contra factum proprium* e o *tu quoque*.

Pelo primeiro, não pode o agente estabelecer situação teoricamente favorável a si e dela se utilizar enquanto lhe convém para, depois, quando já não mais lhe interessa, voltar-se contra fato por si próprio praticado, frustrando, com isso, legítimas expectativas de quem mais integra a relação jurídica (Neto, 2013).

Nesse sentido, diante dos termos contratados entre as partes ao longo da relação que perdura desde os anos 2000, as alterações impostas pela BRF, a qualquer título e em discordância com os produtores integrados, constituem modificações unilaterais, que foram declaradas nulas em sentença, por afrontarem princípios basilares da contratação privada, fazendo prevalecer as condições avençadas em comum acordo de ambas as partes.

A sentença reconheceu que as disposições do contrato devem sempre ser tomadas em

comum acordo, e as partes devem manter suas reuniões na forma como vinham sendo realizadas, visando a mediação dos conflitos e definição de mecanismos eficientes através abordagem da realidade local, conforme estabelecido na Lei de Integração (Lei nº 13.288/16 artigos 1º e 6º, §4º e 12) e ratificado pelo ofício da EMBRAPA.

Irresignada, a BRF interpôs recurso de apelação, que foi acolhido pelo Tribunal de Justiça do Estado de Goiás.

Em suas razões ao Tribunal, a BRF trouxe que os produtores de Rio Verde – todos grandes fazendeiros associados à entidade chamada AGINTERP, só querem os bônus e não arcar com os ônus da relação.

Para a integradora, os produtores se recusam a adaptar seus contratos vintenários e desatualizados à Lei de Integração, como já realizado quase em todo país pela integradora.

Além disso, os produtores se negam a qualquer modificação contratual, ainda que a referida Lei enfatize, em seu artigo 12, que esses ajustes e revisões periódicos são necessários à manutenção do equilíbrio econômico-financeiro da relação.

Segundo a BRF, houve nulidade na sentença pelo cerceamento de defesa, tese essa que foi acolhida pelo Tribunal de Justiça do Estado de Goiás e mantida pelo Superior Tribunal de Justiça. Segundo a BRF, a instrução do processo foi subitamente interrompida, após a mudança do MM. Juízo condutor do processo, que revogou a perícia anteriormente já deferida e que seria realizada normalmente por profissional indicado pela EMBRAPA.

A perícia, a prova documental suplementar e a prova oral que já haviam sido deferidas, e então revogadas, serviriam a comprovar a necessidade das alterações promovidas pela BRF a partir de novos cálculos do valor do custo real e atualizado de produção, além dos problemas enfrentadas pela BRF para fazer este ajuste em razão das necessidades de mercado.

Em estudo anexo às razões recursais, relativo à natureza de mercados, custos de produção, rentabilidade e aspectos contratuais relacionados à produção de carne avícola, ovos incubáveis e carne suínica, em sistemas de integração BRF na região de Rio Verde (GO), a BRF buscou demonstrar a importância que a empresa tenha suas relações técnico-contratuais revisadas por especialistas de administração rural e economia rural, a fim de balizar possíveis ajustes contratuais.

O estudo, realizado pela Universidade Federal de Viçosa, particularmente pelo Departamento de Economia Rural (DER), buscou esclarecer que a instituição possui histórico de participação em análises de projetos agroindustriais (tanto em âmbito público quanto privado), quer em atividades acadêmicas de ensino e pesquisa, quer de extensão, como o

presente estudo de caso.

O objetivo central do estudo foi descrever as características básicas das *commodities* agropecuárias e identificar quais os mecanismos mais usuais de formação de preços nesses mercados. Além disso, analisou quais as relações presentes em mercados de *commodities* sobre as quais incidem os processos de integração. Os resultados da análise solicitada pela BRF indicaram que os produtos analisados (avicultura e suinocultura industrial) podem ser classificados como *commodities*, tendo seu preço-base definido de maneira externa, com pouca ou nenhuma influência dos agentes participantes. Ainda, constatou que os modelos de integração (agropecuária por contrato) são válidos para esses tipos de mercados agropecuários.

Adicionalmente, destacou que os riscos, em especial os mercadológicos associados a preços, são inerentes aos negócios envolvidos na produção e comercialização de carne de frango e suína e, portanto, presentes no contexto da relação agroindústria-produtor rural.

Em que pesem os eventuais riscos e desafios existentes para ambas as partes (agroindústria e produtor integrado), que são naturais e inerentes a qualquer atividade empreendedora, o estudo demonstrou que o modelo adotado é adequado à produção industrial de suínos e frangos.

Em uma análise da formação de preços em mercados agrícolas, o estudo enfatizou que se espera forte correlação entre os preços vigentes no mercado e os pagos pelas agroindústrias aos produtores integrados, com eventuais elementos de variação a depender de questões locais e considerando que, naturalmente, há sempre risco envolvido em qualquer decisão de investimento, o que justificaria, em tese, as alterações realizadas pela BRF nos contratos de Rio Verde.

Por essas razões, seria comum que nos arranjos contratuais estabelecidos entre empresa integradora (agroindústria) e os seus integrados (produtores), em sistemas de produção integrados, fossem considerados vários elementos abarcando as necessidades da integradora (regularidade do fornecimento da matéria-prima, homogeneidade, qualidade etc.) e dos produtores integrados (segurança na destinação da produção, estabilidade na projeção de preços, garantias associadas ao provimento de insumos básicos, dentre outros).

Em virtude disso, sobre os preços cotados no mercado, incide um conjunto de elementos associados às responsabilidades financeiras e de risco relativas a cada uma das partes, bem como estabelecidos os critérios de ágio ou deságio, a depender de elementos baseados em produtividade e/ou cumprimento de metas mínimas de desempenho, por exemplo.

Por fim, o estudo solicitado pela BRF demonstrou a importância de reconhecer tanto a

interdependência entre os agentes envolvidos na produção de frangos e suínos em sistema integrado, quanto a relevância de que a determinação dos dispositivos legais previstos na Lei de Integração de 2016, que impunha tempo para as deliberações do Foniagro e das CADECs, sejam cumpridos de maneira transparente, a fim de preservar não apenas as relações entre integradores e integrados, mas a competitividade do setor – nacional e internacional – alcançada a partir da crescente eficiência e qualidade do produto ofertado.

No Tribunal de Justiça do Estado de Goiás, após análise do recurso de apelação, bem como do estudo supracitado, foi cassada a sentença do juízo de primeiro grau, através de decisão monocrática, pois, de acordo com o Desembargador Relator, o juízo *a quo*, em julgamento antecipado da lide, desconsiderou a prova pericial já deferida ao proferir sentença de forma antecipada e equivocada ao julgar procedentes as pretensões exordiais deduzidas pela AGINTERP.

Portanto, o Tribunal reconheceu a nulidade da sentença por vício processual insanável, que maculou todo o procedimento, consubstanciado na infringência aos constitucionais princípios do contraditório e da ampla defesa, por ter sido negada a realização de prova pericial para correta definição das questões controvertidas, as quais foram definidas de forma desfavorável à parte que requerera a prova pericial, que inclusive havia sido deferida por outro Magistrado que conduzia o feito antes da prolação da sentença.

Ao final, o Tribunal de Justiça determinou o retorno dos autos ao juízo de origem para regular instrução processual.

Referido posicionamento do Tribunal em segunda instância foi proferido em 31 de março de 2021, ou seja, há mais de 02 anos do ajuizamento da ação, o que denota que as partes não obtiveram a solução de mérito em tempo razoável.

Essa extrema morosidade e falta de decisão adequada para uma decisão de mérito justa demonstra que não foi suficiente recorrer ao Judiciário a fim de solucionar os problemas relacionados às alterações unilaterais realizadas nos contratos.

Nem mesmo demonstra que a Lei 13.288/2016 trouxe segurança jurídica necessária, principalmente ao integrado, a fim de que não houvesse tamanha interferência nos contratos, o que, inevitavelmente, levou à alteração na remuneração dos produtores.

Houve interposição de Recurso Especial ao Superior Tribunal de Justiça pela AGINTERP, que manteve o posicionamento do Tribunal de Justiça do Estado de Goiás, determinando o retorno dos autos à instância de origem, a fim de que seja realizada a perícia que, conforme posicionamento de ambos os Tribunais, é indispensável ao deslinde da

controvérsia, a qual, ainda em 2024 não foi solucionada, aguardando a realização da análise pericial.

Nota-se que, atualmente, há o Projeto de Lei n. 8.311/2017, que visa incluir na Lei 13.288/2016 disposições que proíbam as agroindústrias de modificar unilateralmente os contratos, bem como se abstenham de realizar rescisões imotivadas, sendo que a aprovação do referido projeto é de fundamental importância para equacionar essa assimetria existente nos contratos.

Ainda, a arbitragem seria uma interessante alternativa à solução das controvérsias que surgem dos contratos agroindustriais como o caso aqui analisado.

Segundo Arnoldo Wald (2005), a arbitragem é o principal modo de solução de litígios decorrentes de contratos evolutivos, dinâmicos ou relacionais, que, posteriormente, podem ser considerados incompletos, por não terem previsão para todas as circunstâncias futuras que possam afetar os interesses das partes. O autor acrescenta que as soluções para as divergências decorrentes desses contratos devem ser céleres, sob pena de se tornarem ineficazes e injustas.

Este é precisamente o caso dos contratos agroindustriais, anteriormente qualificados como contratos associativos e relacionais, que possuem características que justificam a adoção de métodos alternativos de resolução de controvérsias, como a conciliação, mediação e arbitragem.

Caso seja adotada a arbitragem, o árbitro pode interpretar com mais especificidade os principais aspectos trazidos pelas partes nos contratos e o intuito econômico-social do contrato. Em razão da especificidade desses tipos contratuais, o posicionamento jurisprudencial pode ser pouco efetivo nessa relação tão intrincada e complexa.

Ou seja, essa possibilidade de solução consensual dos conflitos reflete à primazia da autonomia contratual (Wald, 2005).

Essa autonomia contratual pode ser mais interessante às partes por ser uma alternativa menos morosa e mais específica, em semelhança dos “*dispute boards*”.

Wald demonstra a importância da utilização dos *dispute boards* nos contratos relacionais pois são painéis, comitês, ou conselhos para a solução de litígios cujos membros são nomeados quando da celebração do contrato e acompanham a sua execução até o fim, podendo, conforme o caso, fazer recomendações, tomar decisões ou até tendo ambas as funções conforme as atribuições que lhes foram atribuídas pelas partes, no caso integrado e integradora.

A principal vantagem dos *dispute boards* é que são constituídos por especialistas, que irão acompanhar o contrato, conhecendo todos as nuances que possam vir a ocorrer, fazendo

com que o contrato evite a vala comum do Judiciário. Desta forma, os especialistas convocados em qualquer momento podem analisar de forma rápida e efetiva as divergências existentes, de forma técnica e neutra, buscando a solução apta para o cumprimento do contrato, sem prejuízo de eventuais alterações que poderão ser objeto de negociação ou arbitragem (Wald, 2005).

Vale salientar, por fim, a importância das Comissões de Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação (CADEC's) – que se assemelham aos *dispute boards* – na gestão de negociações entre os representantes dos produtores integrados e as integradoras; assim, é justo que as disposições contratuais passem pelas comissões a fim de se tornarem mais transparentes e equilibradas, evitando, portando, ações judiciais morosas e ineficazes, como a analisada no presente caso.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Por se tratar de uma abordagem interdisciplinar, os desafios da integração agroindustrial exigem soluções multifacetadas. Portanto, propõe-se as seguintes soluções para os apontamentos feitos inicialmente.

Em redes contratuais como os Sistemas de Integração Agroindustrial, a interpretação isolada do direito contratual, desconsiderando os intrincados aspectos relacionadas à produção agrícola, é incapaz de solucionar os problemas relacionados à assimetria contratual, sendo que delas decorrem o abuso de dependência econômica, pouco poder de barganha e o consequente desequilíbrio econômico dos contratos.

As alterações unilaterais realizadas pelas agroindústrias estão no cerne do litígio aqui analisado, tendo em vista que os contratos de integração se estruturam de tal forma que o produtor integrado investe sua estrutura para fornecer matéria-prima para um comprador exclusivo, demonstrando a exclusividade de aquisição da matéria-prima. Essa cláusula de exclusividade acaba por gerar dependência econômica por parte do produtor, que é o elo menos favorecido nessa relação.

Desta forma, nota-se que há uma dicotomia na análise dos contratos de integração: de um lado a autonomia da vontade entre agentes em posições pré-estabelecidas contratualmente que beiram à subordinação, o que desnaturaria o viés empresarial dessa atividade coordenada de produção agrícola.

De outro, um parcial dirigismo estatal do legislador ao criar a Lei 13.288/2016 (Lei de Integração) no intuito de regulamentar tais contratos, contudo sem se ater às especificidades da *agrariidade* inerente a essas relações tão específicas do Direito do Agronegócio, dando margem aos agentes mais dominantes (agroindústrias) para realização de alterações contratuais visando o próprio interesse econômico, em desacordo com o viés colaborativo que deveria pautar tais arranjos contratuais.

Também não se pode desconsiderar que tais contratos relacionais e de longa duração precisam de ajustes e adequações, até para preservar a viabilidade da atividade produtiva, sob pena de se manter um contrato avesso à evolução das práticas comerciais e de mercado, e, inevitavelmente, incapaz de se ajustar aos preços praticados em determinada realidade.

Contudo, todas essas disposições e ajustes devem ser levados em consideração em respeito à Lei de Integração, que buscou tipificar o contrato de integração, porém trouxe apenas

cláusulas gerais a essa relação específica.

A Lei de Integração estabeleceu a necessidade de que as deliberações surgidas no decorrer da relação envolvam representantes da agroindústria e produtores integrados, e que essas demandas passem, necessariamente, pelas Comissões de Acompanhamento e Conciliação, de modo a vincular os agentes envolvidos, o que ainda não se evidencia na prática.

Constatadas as falhas estruturais, institucionais e organizacionais que dificultam o desenvolvimento nos Sistemas Agroindustriais, sugerem-se medidas para responder aos desafios da integração agroindustrial.

Mormente pelo fato de que o equilíbrio econômico entre produtor integrado e integradora seja impraticável, é necessária a aprovação do Projeto de Lei 8.311/2017, que visa incluir na Lei 13.288/2016 disposições que proíbam as agroindústrias de modificar unilateralmente os contratos, bem como se abstenham de realizar rescisões imotivadas, sendo que a aprovação do referido projeto é de fundamental importância para equacionar essa assimetria existente nos contratos.

Outro ponto sugestivo é o fortalecimento das CADECs, que, apesar de devidamente dispostas na Lei de Integração, ainda não possuem força vinculante entre os agentes envolvidos, principalmente as agroindústrias.

A estruturação dessas comissões é importante no contexto dos sistemas agroindustriais, pois além da possibilidade de serem instrumentos aptos para a negociação de ajustes contratuais, podem também exercer as funções de prevenção e solução de litígios que seriam levados ao Poder Judiciário, utilizando-se dos meios alternativos de soluções de conflitos.

Ainda, o fortalecimento das CADECs facilitaria o diálogo entre produtores integrados e integradoras, com negociações mais eficientes, além da organização de interesses e reivindicações, principalmente por parte dos integrados.

A arbitragem e os *dispute boards* também são uma alternativa à solução de litígios decorrentes de contratos relacionais como a integração, que, posteriormente, podem ser considerados incompletos por não terem previsão para todas as circunstâncias futuras que possam afetar os interesses das partes.

Trata-se, portanto, de sugestões para reduzir o desequilíbrio existente nessas relações com a justa consideração dos interesses dos agentes envolvidos nessa relação contratual.

Ante todo o exposto, como resposta ao problema abordado, conclui-se que o aprimoramento da integração agroindustrial depende de soluções organizacionais e estruturais, com o aprimoramento das CADECs e o fortalecimento dos arranjos associativos para contrapor

à disparidade do poder de mercado da integradora, além da adoção de outros métodos de solução de conflitos através do Sistema Multiportas.

Ainda, mostram-se necessárias soluções institucionais, pela aprovação do Projeto de Lei 8.311/2017, proibindo-se, assim, alterações unilaterais e rescisões imotivadas, em uma articulação sistêmica de todos os agentes envolvidos em busca de mitigar o desequilíbrio presente nesta importante relação contratual.

É sob este ponto de vista que se demonstra a relevância de analisar o Sistema Agroindustrial sob uma ótica de mercado.

Os desafios enfrentados pelo setor requerem uma abordagem que leve em consideração a relação entre as cláusulas contratuais e as forças do mercado que influenciam a atividade agrícola e exigem ajustes pontuais a fim de manter viável a produção e processamento da matéria-prima ao consumidor final, buscando estabelecer diretrizes para práticas comerciais equitativas, transparentes e justas.

Essa abordagem buscou promover não apenas o desenvolvimento econômico, mas também o equilíbrio entre os agentes envolvidos no Sistema Agroindustrial, e conclui que, de fato, há uma assimetria nos contratos que pode ser solucionada através de métodos alternativos de solução de conflitos.

Analisando o primeiro capítulo, a visão sistêmica proposta por Ray Goldberg revolucionou a compreensão do agronegócio, ao ampliar seu escopo para além da produção agrícola, englobando todas as etapas da cadeia produtiva, desde os insumos até o consumidor final. Esse conceito permitiu identificar a complexidade e a interdependência dos diversos agentes envolvidos no setor, ressaltando a necessidade de mecanismos eficazes de governança para coordenar os fluxos de bens e serviços. A abordagem integrada de Goldberg permanece relevante no contexto atual, proporcionando uma base sólida para o desenvolvimento de políticas e estratégias que busquem maior eficiência e competitividade no agronegócio global.

No segundo capítulo, concluiu-se que a modernização da agricultura e a adoção de contratos de integração vertical transformaram profundamente o agronegócio, ao promover maior eficiência e coordenação entre os agentes da cadeia produtiva. Embora os contratos de integração ofereçam vantagens econômicas para ambos os lados, como a mitigação de riscos para a agroindústria e a garantia de escoamento para os produtores, o desequilíbrio na relação contratual, especialmente no que diz respeito à autonomia dos produtores, levanta questões sobre a verdadeira independência desses agentes. A criação da Lei 13.288/2016 buscou regular e proteger essas relações, refletindo a necessidade de maior equilíbrio no setor, especialmente

diante da crescente complexidade e importância do agronegócio para a economia brasileira.

Em síntese, no terceiro capítulo, a CADEC desempenha um papel fundamental na conciliação e acompanhamento das relações contratuais no sistema de integração, garantindo a equidade entre produtores e agroindústrias. A atuação dessa comissão não só proporciona uma plataforma de diálogo contínuo, como também assegura a transparência e o cumprimento das obrigações contratuais. A criação de fóruns, como o FONIAGRO, e a estruturação de núcleos regionais reforçam o apoio técnico, econômico e jurídico às CADECs, promovendo a sustentabilidade e o desenvolvimento das cadeias produtivas. Dessa forma, a CADEC se consolida como um mecanismo essencial para o equilíbrio das relações no setor agroindustrial.

No quarto capítulo foi abordado o caso envolvendo a AVIPLAC e a SEARA ALIMENTOS LTDA que ilustra a complexidade das relações contratuais de integração e a importância da transparência no fornecimento de informações como o RIPI. A decisão judicial que inicialmente favoreceu a AVIPLAC destacou a necessidade de acesso aos dados para garantir a fiscalização adequada por parte da CADEC. Entretanto, a reversão em segunda instância, com base na ilegitimidade ativa da associação, evidenciou a importância de garantir que todos os produtores integrados estejam devidamente informados e representados. Isso reforça a necessidade de uma maior conscientização e participação dos produtores nas associações representativas, bem como a urgência de se aprimorar a legislação, de forma a evitar conflitos judiciais e promover uma gestão mais transparente e eficiente do sistema de integração.

Em conclusão ao quarto capítulo, o caso de Rio Verde revela as dificuldades enfrentadas pelos produtores integrados na ausência de uma CADEC formal, onde as reuniões entre a AGINTERP e a BRF, embora tenham buscado soluções consensuais, não impediram conflitos contratuais. A imposição unilateral de mudanças pela BRF e a decisão judicial que anulou essas alterações destaca a importância de garantir que qualquer ajuste seja feito com base na boa-fé objetiva e em comum acordo. A morosidade processual e a ausência de uma decisão de mérito justa evidenciam as limitações do Judiciário para solucionar tais conflitos de maneira eficaz. Além disso, a falta de segurança jurídica proporcionada pela Lei 13.288/2016 e a necessidade de alterações legislativas, como o Projeto de Lei 8.311/2017, reforçam a importância de proibir modificações unilaterais nos contratos e rescisões imotivadas.

Desta forma, a CADEC, se devidamente constituída e em semelhança aos *dispute boards*, pode atuar como um mecanismo essencial para promover a transparência, o equilíbrio e a mediação de conflitos entre integradoras e produtores, evitando que os contratos caiam na

vala comum do Judiciário e tenham soluções mais eficazes e aplicáveis aos casos concretos.

REFERÊNCIAS

AGUIAR JÚNIOR, Ruy Rosado de. Extinção dos contratos. In: FERNANDES, Wanderley. (coord). **Contratos Empresariais: Fundamentos e Princípios dos Contratos Empresariais**. São Paulo: Saraiva, 2007.

ALVES, Eliseu; SOUZA, Geraldo da Silva e; MARRA, Renner. Êxodo e sua contribuição à urbanização, de 1950 a 2010. **Revista de Política Agrícola**, v. 20, n. 2, p. 80-88, 2011.

AMATO, Lucas. Fucci. Contrato e Empresa: fundamentos. In: AMATO NETO, João. (Org.) **Gestão estratégica de fornecedores e contratos: uma visão integrada**. São Paulo: Saraiva, 2014.

AMORIM, Pablo Quirino Ribeiro de. **Perspectiva histórica da cadeia da mamona e a introdução da produção de biodiesel no semi-árido brasileiro sob o enfoque da teoria dos custos de transação**. 2005. (Monografia) – Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz/ Universidade de São Paulo, Piracicaba–SP, 2005. Disponível em: <<https://www.cepea.esalq.usp.br/br/documentos/texto/academico-20.aspx>> Acesso em 10 ago. 2024.

DE ANDRADE, Helga Cristina Carvalho; DE ANDRADE FERREIRA, Cassiano; VERONEZE, Ricardo. Estrutura de Governança em Rede e Competitividade no Agronegócio. **Revista Espacios**, v. 38, n. 26, p. 12-25, 2017. Disponível em: <<https://www.revistaespacios.com/a17v38n26/a17v38n26p12.pdf>> Acesso em: 10 ago. 2024.

AVELHAN, Bruna Liria. **Análise de incentivos para o cumprimento de leis em sistemas agroindustriais**. 2013. Dissertação (Mestrado em Administração). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2013.

BACCARIN, José Giacomo; GEBARA, José Jorge; FACTORE, Cíntia Oliva. Concentração e Integração Vertical do Setor Sucroalcooleiro no Centro-Sul do Brasil, entre 2000 e 2007. **Informações Econômicas**, v. 39, n. 3, p. 1-12, 2009.

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

BRASIL. Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA). **Parecer Técnico n.º 07/2017**: análise jurídica dos contratos de integração agroindustrial em vigor. Brasília/DF, 2017. Disponível em: <<https://www.cnabrazil.org.br/assets/arquivos/sut.pt-07.analise-dos-contratos-de-integracao.03ago2017.vf.pdf>>. Acesso em: 14. jun. 2020.

BRASIL. Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA). **Comunicado Técnico**. Edição 16/2020. Obrigatoriedade de validação do Documento de Informação Pré-Contratual (DIPC) previsto na lei 13.288/16 (lei da integração) pela Comissão de Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração (CADEC). Brasília/DF. 2020. Disponível em: <https://www.cnabrazil.org.br/assets/arquivos/artigostecnicos/CNA-Comunicado-Tecnico->

n16-05junho2020.pdf - Acesso em 13 de mar. de 2024.

BRASIL. Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA). **Parecer Técnico nº 07/2017**. Autores: Thiago Moreira de Carvalho (consultor jurídico) Victor Ayres (assessor técnico) Promotor: Superintendência Técnica – SUT Assunto: Análise jurídica dos contratos de integração agroindustrial em vigor. Brasília, 02 de agosto de 2017. Disponível em <https://www.cnabrazil.org.br/assets/arquivos/sut.pt-07.analise-dos-contratos-de-integracao.03ago2017.vf.pdf>, acesso em 08/08/2024, às 11:17.

BRASIL. Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA). **Parecer Técnico 11/2020. Confederação da Agricultura e Pecuária**. Disponível em: <https://cnabrazil.org.br/assets/arquivos/sut.pt-11.obrigatoriedade-valida%C3%A7%C3%A3o-DIPC-CADEC-1.pdf>. Acesso em: 13 mar. de 2024.

BRASIL. **Decreto nº 59.566, de 14 de novembro de 1966**. Regulamenta as Seções I, II e III do Capítulo IV do Título III da Lei nº 4.504, de 30 de novembro de 1964, Estatuto da Terra, o Capítulo III da Lei nº 4.947, de 6 de abril de 1966, e dá outras providências. Disponível em <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/antigos/d59566.htm> Acesso em: 13 mar. de 2024.

BRASIL. **Lei nº 13.288, de 16 de maio de 2016**. Dispõe sobre os contratos de integração, obrigações e responsabilidades nas relações contratuais entre produtores integrados e integradores, e dá outras providências. Disponível em <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l4504.htm>. Acesso em: 13 mar. de 2024.

BRASIL. **Lei 13.874, de 20 de dezembro de 2019**. Institui a Declaração de Direitos de Liberdade Econômica. Brasília, Diário Oficial da União, 2019. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/lei/l13874.htm. Acesso em: 05 set. 2024.

BRASIL. **Lei 13.966, de 26 de dezembro de 2019**. Dispõe sobre o sistema de franquia empresarial e revoga a Lei nº 8.955, de 15 de dezembro de 1994 (Lei de Franquia). Disponível em <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/lei/l13966.htm>. Acesso em: 13 mar. de 2024.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça (STJ). **Suspensão de Liminar e de Sentença Nº 3117 – DF**. Banco do Brasil. Associação dos Integrados da Perdígão. (2022/0158605-9) [2022]. Disponível em <<https://www.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/stj/1525878690/decisao-monocratica-1525878734>>. Acesso em: 13 mar. de 2024.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **REsp 1.541.045-RS**, Rel. Min. Ricardo Villas Bôas Cuevas, julgado em 06/10/2015, DJe 15/10/2015. Disponível em <https://processo.stj.jus.br/jurisprudencia/externo/informativo/?aplicacao=informativo&acao=pesquisar&livre=plano+de+saude&refinar=s.disp.&&b=infj&p=true&t=juridico&l=10&i=4860>, Acesso em: 08 ago. 2024, às 11:49.

BRASIL. Tribunal de Justiça do Distrito Federal e Territórios. **Ação Declaratória c/c Obrigação de Fazer 0718077-12.2021.8.07.0001**. Contrato de integração vertical. Lei n. 13.288/2016. Associação Civil. Entidade Representativa. Defesa dos associados. Necessidade

de autorização [2022].

BRASIL. Tribunal de Justiça do Estado de Goiás. **Apelação Cível 5057747-07.2019.8.09.0137**. Agravo interno em apelação cível. Ação ordinária. Contrato de integração (agrícola). Cerceamento de defesa em face de julgamento antecipado da lide configurado. [2022].

BRASIL. Tribunal Superior do Trabalho (TST). **AIRR - 263-47.2014.5.12.0013**, 4ª Turma, Relator Ministro Ubirajara Carlos Mendes, julgado em 11/4/2018, publicado em 20/4/2018.

BUENO, Francisco de Godoy. **Contratos Agrários Agroindustriais: Análise à luz da Teoria dos Contratos Atípicos**. São Paulo: Almedina, 2017.

BURANELLO, Renato. **Manual de Direito do Agronegócio**. 3. Ed. São Paulo: Saraiva Jur, 2024.

CASTRO, Thiago Soares Castelliano Lucena de. **A Avaliação da CADEC e Apresunção Legal no Contrato de Integração**. Londrina, PR: Thoth, 2023.

COASE, Ronald Harry. **The Nature of the Firm**. *Economica* 4, p. 386-405, 1937.

COELHO, Fábio Ulhoa. Prefácio. In: MEDEIROS NETO, Elias Marques de (Coord.). **Aspectos Polêmicos do Agronegócio: uma Visão Através do Contencioso**. São Paulo: Editora Castro Lopes, 2003.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Os Desafios do Direito Comercial: Com Anotações ao Projeto de Código Comercial**. São Paulo: Saraiva, 2014.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Civil**. vol. 3. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2016.

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

DINIZ, Gustavo Saad. **Curso de Direito Comercial**. São Paulo: Atlas, 2019.

DINIZ, Maria Helena. **Curso de Direito Civil Brasileiro: Teoria das Obrigações Contratuais e Extracontratuais**. v. 3. 36. ed. São Paulo: Saraiva, 2020.

ESTUDO DA CNA mostra que região Sudeste corresponde a 40% da produção de hortifrúti no Brasil. Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), 2021. Disponível em: <<https://www.cnabrazil.org.br/noticias/estudo-da-cna-mostra-que-regiao-sudeste-corresponde-a-40-da-producao-de-hortifrutino-brasil>> Acesso em: 13 de mar. de 2024

FARINA, Elizabeth Maria Mercier Querido; DE AZEVEDO, Paulo Furquim; SAES, Maria Sylvia Macchione. **Competitividade: Mercado, Estado e Organizações**. Editora Singular, 1997.

FARINA, Elizabeth Maria Mercier Querido. Q. Organização Industrial no Agribusiness. In:

Economia e Gestão dos Negócios Agroalimentares: Indústria de Alimentos, Indústria de Insumos, Produção Agropecuária, Distribuição. Decio Zylbersztajn. São Paulo: Pioneira, 2000.

FILHO, Carlos. Núcleo de Cadecs fortalece cadeias de aves e suínos no Paraná: Recém-lançado, projeto desenvolvido pelo Sistema FAEP/SENAR-PR colabora com as negociações entre o setor produtivo e as indústrias. **Sistema FAEP/SENAR**, Paraná, agosto de 2017. Disponível em: <<https://www.sistemafaep.org.br/nucleo-de-cadecs-fortalece-cadeias-de-aves-e-suinos-no-parana/>>. Acesso em 14 de mar. de 2024

FORGIONI, Paula A. **A Evolução do Direito Comercial Brasileiro:** Da Mercancia ao Mercado. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2009.

FRAZÃO, Ana. Networks e redes contratuais: Os desafios decorrentes da crescente sofisticação e interdependência funcional entre contratos empresariais. **Portal Jota**, 03 de maio de 2017. Disponível em: https://www.professoraanafrazao.com.br/files/publicacoes/2017-05-04-Networks_e_redes_contratuais.pdf. 2017. Acesso em 19/12/2023.

GOLDBERG, Ray Allan. **Agribusiness Coordination:** A Systems Approach to the Wheat, Soybean, and Florida Orange Economies. Boston: Harvard Business School, 1968.

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito Civil Brasileiro:** Contratos e Atos Unilaterais. v. 3: 17 ed. São Paulo: Saraiva, 2020.

GONÇALVES, Ícaro. A pujante economia das quatro cidades mais ricas de Goiás. **Jornal O Hoje.com**. 27 de jan. de 2024. Disponível em: <https://ohoje.com/noticia/economia/n/1565599/t/a-pujante-economia-das-quatro-cidades-mais-ricas-de-goias/>. Acesso em 12 de mai. de 2024.

GRANT, Robert M. **Contemporary Strategy Analysis:** Concepts, Techniques, Applications. 4. ed. Hoboken: Blackwell Publishers, 2002.

HEADY, Earl. O.; DILLON, John. L. **Agricultural Production Functions**. Ames: Iowa State University, 1961.

JANK, Marcos Sawaya. Agronegócio versus agricultura familiar. **L&C: Revista de Administração Pública e Política**, Brasília, DF, v. 8, n. 86, p. 26-27, 2005.

JANNARELLI, Antonio. Contractual relationships and inter-firm co-operation in the agri-food sector. **Rivista di Diritto Alimentare**, v. 5, n. 4, p. 1-14, 2011. Disponível em: <<http://www.fao.org/uploads/media/JANNARELLI.pdf>>. Acesso em: 27. fev. 2019.

KHAYAT, Gabriel Fernandes. **As relações assimétricas na integração agroindustrial e o desenvolvimento nos sistemas de produção integrada**. 2020. Dissertação (Mestrado) – Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2020. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/107/107131/tde-01082022-154142/>. Acesso em: 13 mai. 2024.

LOVATELLI, C. F. M. Prioridades do agronegócio: desafios a serem enfrentados para manter o crescimento. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 23 set. 2003. Disponível em: <<http://abag.com.br/>>. Acesso em 18 dez. 2023.

MARQUES, Benedito Ferreira **Direito Agrário Brasileiro** 11. ed. rev. e ampl. – São Paulo: Atlas, 2015.

NALIN, Paulo. **Do Contrato: Conceito Pós-Moderno**. 1. ed. 5. tir. Curitiba: Juruá, 2005.

NEVES, Marcos Fava. **Sistema agroindustrial citrícola: um exemplo de quase-integração no agribusiness brasileiro**. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.

NETO, Manoel Martins Pereira. Fenômeno do complexo agroindustrial e a teoria geral do direito do agronegócio. **Conjur**, 28 de janeiro de 2023. Disponível em: <https://www.conjur.com.br/2023-jan-28/manoel-parreira-teoria-geral-direito-agronegocio>. Acesso em 07 nov. 2023.

NETO, Sebastião de Assis; JESUS, Marcelo; MELO, Maria Izabel de. **Manual de Direito Civil**. Salvador: Editora JusPodivm, 2013.

NORTH, Douglass C. **Instituições, Mudança Institucional e Desempenho Econômico**. trad. Alexandre Morales. São Paulo: Três Estrelas, 2018.

NORTH, Douglass C., WALLIS, John Joseph, WEBB, Steven B., WEINGAST, Barry R. Limited Access Orders in the Developing World: A New Approach to the Problems of Development. **World Bank Policy Research Working Paper**, n. 4359, p. 1-50, 2007. Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=1015978>>. Acesso em: 12 mar. 2024.

PAIVA, Nunziata Stefania Valenza. **Contratos Agroindustriais de Integração Econômica Vertical**. Curitiba: Juruá, 2010.

PEREIRA, Marlene de Paula. Os Contratos de Integração Vertical Agroindustriais e a produção de biodiesel. **Senatus**, Brasília, v. 6, n. 2, p. 70-75, out. 2008. Disponível em: https://www2.senado.leg.br/bdsf/bitstream/handle/id/141073/contrato_integra%C3%A7ao_vertical.pdf?sequence=5&isAllowed=y. Acesso em: 08 ago. 2024.

POPULAÇÃO MUNDIAL deve chegar a 9,7 bilhões de pessoas em 2050, diz relatório da ONU. **Nações Unidas**, 2019. Disponível em <https://brasil.un.org/pt-br/83427-popula%C3%A7%C3%A3o-mundial-deve-chegar-97-bilh%C3%B5es-de-pessoas-em-2050-diz-relat%C3%B3rio-da-onu>. Acesso em: 06 ago. 2024.

PULTRONE, Caterina. An overview of contract farming: legal issues and challenges. **Uniform Law Review**, Milano, v. 1-2, p. 263-289, 2012.

RODRIGUES, Roberto. Um só discurso. **Revista Agronalysis**, São Paulo, maio de 1999. Disponível em <<http://abag.sites.srv.br/site/item.asp?c=429>>. Acesso em: 22 dez. 2023.

RHEBER, Erkan. **Contract Farming: Theory and Practice**. The Icfay University Press, 2007.

SANSEVERINO, Paulo de Tarso. **Responsabilidade Civil no Código do Consumidor e a Defesa do Fornecedor**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

SAUER, Sérgio. **Agricultura Familiar Versus Agronegócio: A Dinâmica Sociopolítica do Campo Brasileiro**. Brasília, DF: Embrapa Informação Tecnológica, 2008.

SILVA, Carlos Arthur Barbosa da. **The Growing Role of Contract Farming in Agri-Food Systems Development: Drivers, Theory and practice**. Roma: FAO, 2005.

SIMON, Herbert A. **Administrative Behaviour**, New York: Macmillan, 2013.

STJ Suspende decisão por colocar em risco financiamentos do Banco do Brasil destinados a produtores rurais. **Superior Tribunal de Justiça**, junho de 2022. Disponível em: <https://www.stj.jus.br/sites/portalp/Paginas/Comunicacao/Noticias/01062022-STJ-suspende-decisao-por-colocar-em-risco-financiamentos-do-Banco-do-Brasil-destinados-a-produtores-rurais.aspx>. Acesso em 19/12/2023.

TARTUCE, Flávio. **Direito Civil: Teoria Geral dos Contratos e Contratos em Espécie**. 14. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2019.

TRENTINI, Flavia. Contrato de Integração, o Novo Contrato Típico Agrário. **Conjur**, 2017. Disponível em: <<https://www.conjur.com.br/2017-nov-10/direito-agronegocio-contrato-integracao-contrato-tipico-agrario/>>. Acesso em 09 ago. 2024.

UNIDROIT; FAO; FIDA. **Guia Jurídico Sobre a Agricultura Contratual**. trad. Iacyr de Aguilar Vieira, Kassia Watanabe, Nunziata Valente Paiva, Regel Antônio Ferrazza. Viçosa: Editora UFV, 2018.

VENOSA, Sílvio de Salvo. **Direito Civil: Contratos** 20. ed. São Paulo: Atlas, 2020.

VIEIRA, José Eustáquio Ribeiro Filho. **Agricultura e Indústria no Brasil: Inovação e Competitividade**. Brasília: Ipea, 2017

WALD, Arnaldo. A arbitragem contratual e os dispute boards. **Revista de Arbitragem e Mediação**, v. 6, p. 09-24, 2005.

WATANABE, Kassia. **Relações contratuais no agribusiness**. Tese (Doutorado em Direito) – Scuola Superiore di Studi Universitari e di Perfezionamento Sant’anna di Pisa, Classe Accademica di Scienze Sociali, Pisa, 2007.

WILLIAMSON, Oliver. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. **Administrative Science Quarterly**, v. 36, n. 6, p. 269-296, 1991.

ZYLBERSZTAJN, Decio. **Caminhos da Agricultura Brasileira**. São Paulo: Atlas, 2011.

ZYLBERSZTAJN, Decio. Coordenação e governança de sistemas agroindustriais. *In*: BAUMAN, Antônio Márcio; ALVES, Eliseu; SILVEIRA, José Maria da; NAVARRO, Zander. (Eds). **O Mundo rural no Brasil do Século 21**. Brasília, DF: Embrapa, 2014.

ZYLBERSZTAJN, Decio; NEVES, Marcos Fava (Org.). **Economia e Gestão dos Negócios Agroalimentares**. São Paulo: Pioneira Thomson, 2005.

ZYLBERSZTAJN, Decio. **Estruturas de governança e coordenação do Agribusiness**: Uma aplicação da nova economia das instituições. Tese (Livre Docência) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.

ZYLBERSZTAJN, Decio. SOUZA, José Paulo de. Poder de mercado e poder de contrato envolvendo integrados cooperados e não cooperados: percepções na cadeia de frango. **Informações econômicas**, v. 41. n. 7, p. 41-53, 2011.

ZYLBERSZTAJN, Decio e GIORDANO, Samuel Ribeiro. Coordenação e governança de sistemas agroindustriais. *In*: ZYLBERSZTAJN, Decio; NEVES, Marcos Fava; GALEMAN, Silvia M. de Queiroz. (Orgs.) **Gestão de sistemas de agronegócios**. São Paulo: Atlas, 2015.

ZELEDÓN, Ricardo. Integración vertical en agricultura y contrato agroindustrial. *In*: CARROZZA, Antonio; ZELEDÓN, Ricardo Zeledón. **Teoría general e Institutos de Derecho Agrario**. Buenos Aires: Astrea, 1990.